

VOLUME • CİLT: 40 • ISSUE • SAYI: 2 DECEMBER • ARALIK 2018 ISSN: 2149-1844

MARMARA ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

MARMARA UNIVERSITY JOURNAL OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi

6 Aylık Hakemli Akademik Dergi / Biannual Peer-Reviewed Academic Journal

Volume • Cilt: 40 / Issue • Sayı: 2 / DECEMBER • ARALIK 2018

ISSN: 2149-1844 • E-ISSN: 2587-2672

Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner: Prof. Dr. Erol ÖZVAR (Rektör • Rector)

Marmara Üniversitesi İktisat, İşletme ve Siyasal Bilgiler Fakülteleri Adına İmtiyaz Sahibi • Owner of the Journal
Prof. Dr. Şahamet BÜLBÜL

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. İ. Esen YILDIRIM

Prof. Dr. Nuran CÖMERT

Prof. Dr. Nail YILMAZ

Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. A. Hayri DURMUŞ İst. Ticaret Üniv., Prof. Dr. Ali GÜZEL Kadir Has Üniv., Prof. Dr. Helmut
PERNSTEINER Johannes Kepler Üniv., Prof. Dr. Prof. Dr. Haluk KABAALİOĞLU Yeditepe Üniv., Prof. Dr. Jean
MARCOU Grenoble Institute, Prof. Dr. Erol ÖZVAR Marmara Üniv., Prof. Dr. M. Emin ARAT İst. Ayvansaray
Üniv., Prof. Dr. Ramon AVILA Ball State Üniv., Prof. Dr. Suat OKTAR Marmara Üniv., Şevket PAMUK Boğaziçi
Üniv., Prof. Dr. Taner BERKSOY Piri Reis Üniv., Tunç EREM Marmara Üniv.

Yazı İşleri Md. (Editör) / Editor-in-Chief

Prof. Dr. Ahmet YILMAZ

Alan Editörleri / Field Editors

Doç. Dr. Müge Leyla YILDIZ (İşletme)

Prof. Dr. Ahmet DEMİREL (Siyasal Bilgiler)

Doç. Dr. Selay GİRAY YAKUT (İktisat)

Editör Yardımcıları/ Asistant Editors

Dr. Öğr. Üy. Emrah KELEŞ

Arş. Gör. Dr. Togan KARATAŞ

Arş. Gör. Ceren CAMKIRAN

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi / Address

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi

Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy / İSTANBUL

Tel: +90 216 338 44 16 Fax: +90 216 346 43 56

E-Posta: iibdergi@marmara.edu.tr

Marmara Üniversitesi Yayınevi / Marmara University Press

Adres: Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy, İstanbul

Tel/Faks: +90 216 348 43 79

E-posta: yayinevi@marmara.edu.tr

Baskı • Printing Press

M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık olmak üzere yılda iki kez yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi, ECONLIT, EBSCO, ULRICHSWEB Global Serials Directory uluslararası veritabanları ile ULAKBİM ulusal veritabanı tarafından taranmaktadır. Dergide yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Makalelerin yayım hakkı M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi'ne aittir.

Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences is an academic journal semi-annually published in June and December. Our journal is internationally indexed in ECONLIT, EBSCO, ULRICHSWEB Global Serials Directory and nationally indexed in ULAKBİM. The Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences holds the publication right of the articles and the articles cannot be used without proper citation.



İçindekiler / Contents

İnovasyon Performansının Rekabet Gücü, Firma Performansı ve İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi: Birleşme ve Satın Alma İşlemleri Üzerine Bir Araştırma The Effect of Innovation Performance on Competitiveness, Firm Performance and Export Performance: A Research on Mergers and Acquisition Transactions <i>T. Sabri ERDİL, Sibel AYDOĞAN, Bahadır AYAR, Özge GÜVENDİK, Seren DİLER, Kemal GUSİNAC</i>	137-166
Türkiye’de Katılım Bankacılığı ve Katılım Bankacılığında Kamu Girişimi Participation Banking in Turkey and Public Initiative in Participation Banking <i>Mehmet ERSOY, Aybüke SÜNER</i>	167-180
Finansal Başarısızlığı Belirleyen Etkenler: Türkiye İmalat Sektörü Örneği Determinants of Financial Default: The Case of Manufacturing Industry in Turkey <i>Arhan S. ERTAN, Ömer ERSAN</i>	181-207
The Role of First-Best Governance Institutions on Growth in Least Developed Countries En Az Gelişmiş Ülkelerde Birinci En İyi Yönetişim Kurumlarının Büyüme Üzerine Etkisi <i>Adem GÖK</i>	208-229
Latin Amerika ve ABD Hisse Senedi Piyasaları Arasında Risk Yayılımı: Momentlerde Nedensellik Testlerinden Yeni Bulgular Risk Spillovers Among Latin American and US Stock Exchange Markets: New Evidence From Moment Causality Tests <i>Bülent GÜLOĞLU, Pınar KAYA</i>	230-254
Bir Finansallaşma Göstergesi Olarak Türkiye Ekonomisinde Borçların Dönüşümü: 2002-2017 Debt Transformation in Turkish Economy As A Financialization Indicator: 2002-2017 <i>Togan KARATAŞ</i>	255-273

Banka Ve Finansal Kurumların Krediler Ve Sorunlu Krediler Açısından Karşılaştırılması Comparison of Bank and Other Financial Institutions in Terms Of Loans and Non- Performing Loans <i>Hüseyin SELİMLER, Süleyman KALE</i>	274-296
Türkiye’de Bölgesel Genç İşsizliğin Belirleyicileri Determinants of Regional Youth Unemployment in Turkey <i>Fatma DİDİN SÖNMEZ, Yasemin ÖZERKEK</i>	297-318
Muhasebe Teorisi Ve Yeni Kavramsal Çerçeveye Göre Varlık, Borç Ve Özkaynak Kavramlarının Tanımı Ve Sunumu: Ülkelerarası Karşılaştırma The Definition and Presentation of Asset, Liability and Equity Concepts Within the Accounting Theory and the New Conceptual Framework: A Cross Country Comparative Study <i>Banu SULTANOĞLU, Yıldız ÖZERHAN</i>	319-346
Sağlıkta Dönüşüm Programı Sonrası Sağlık Hizmeti Memnuniyeti: İstanbul Örneği Health Services Satisfaction Survey After the Health Transformation Programme: Istanbul Case <i>Gülay AKGÜL YILMAZ, Müge YETKİN ATAER, Gözde NALBANT EFE</i>	347-369
“Vergi, Resim, Harç” Kavramlarının Tarihsel Devinimi: Kavram Kargaşası Bağlamında “Resmin” Günümüzdeki Varlık Sorunu Historical Development of “Tax, Duties And Charges”: The Problem of Existence of “Duties” in the Context of Concept Confusion at the Present Time <i>Güneş YILMAZ</i>	370-393

İNOVASYON PERFORMANSININ REKABET GÜCÜ, FİRMA PERFORMANSI VE İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİRLEŞME VE SATIN ALMA İŞLEMLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

THE EFFECT OF INNOVATION PERFORMANCE ON COMPETITIVENESS, FIRM PERFORMANCE AND EXPORT PERFORMANCE: A RESEARCH ON MERGERS AND ACQUISITION TRANSACTIONS

T. Sabri ERDİL**
Sibel AYDOĞAN***
Bahadır AYAR****
Özge GÜVENDİK*****
Seren DİLER*****
Kemal GUSİNAC*****

Özet

Teknolojik ilerlemeler, yerel pazarların bütünleşerek küresel bir pazar haline gelmesi, tüketici ihtiyaç ve isteklerindeki değişiklikler gibi çeşitli faktörler, işletmeleri çeşitli şekillerde rakiplerinin önüne geçmelerini sağlayacak yöntemler bulmaya yönlendirmiştir. Bu arayış sonucunda edinilen bilgi birikimi

-
- * Bu çalışma, Marmara Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından SOS-A-111017-0589 nolu proje kapsamında desteklenmiştir.
- ** Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, serdil@marmara.edu.tr, Orcid Id: 0000-0001-5987-0754
- *** Öğr. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, saydogan@marmara.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-4870-1901
- **** Doktora Öğrencisi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, ayar18@itu.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-8547-4613
- ***** Doktora Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, ozge.guvendik@ogr.iu.edu.tr
Orcid Id: 0000-0002-9789-5394
- ***** Yüksek Lisans Öğrencisi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, serendiler@marun.edu.tr
Orcid Id: 0000-0001-5452-6129
- ***** Yüksek Lisans Öğrencisi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, kemalgusnac@marun.edu.tr,
Orcid Id: 0000-0002-1290-546X

ve uygulamalar işletme düzeyinde rakiplerden farklılaşarak daha başarılı bir performans sergilemeye katkı sağladığı sürece genel bir ifade ile rekabet gücü olarak ifade edilebilir. İşletmelerin rekabet gücü elde edebilmesi için çeşitli yöntemler mevcuttur. Bu çalışma özelinde işletmelerin inovasyon eğilimleri ve gerçekleştirdikleri birleşme ve satın alma işlemleri birer rekabet avantajı elde etme aracı olarak değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda Türkiye'de gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemlerinin genel olarak yapıları ortaya konulmaya çalışılmış ve işletmelerin inovasyon performanslarının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Birleşme ve Satın Alma, İnovasyon Performansı, Firma Performansı, İhracat Performansı, Rekabet Gücü

JEL Sınıflandırması: D41, G34, M31, L1, O30

Abstract

Various factors such as technological advances, the integration process of local markets which have been created an integrated global market, the changes which have been observed at consumer needs and wants have been led firms to find new ways in order to forestall its competitors. The fund of knowledge and applications derived from this seeking process can be named as competitiveness as long as contribute to perform better performance via differentiating from competitors at the firm level. Several methods have been used to gain competitiveness up to now. Particularly, innovation tendency of firms and merger and acquisition transactions have been evaluated as means to acquire competitiveness in this work. In this direction, this study tried to reveal the structure of merger and acquisition transactions which were performed in Turkey and the effect of innovation tendency which performed merger and acquisition transactions on firm performance, export performance and competitiveness. The findings showed that the innovation performance of firms which carried out merger and acquisition have positive effect on firm performance, export performance and competitiveness.

Keywords: Merger and Acquisition, Innovation Performance, Firm Performance, Export Performance, Competitiveness

JEL Classification: D41, G34, M31, L1, O30

I. Giriş

Amerika ve Avrupa'da 1980'li yıllarda artış göstermeye başlayan şirket birleşme ve satın alma faaliyetleri; rekabet gücü, firma performansı ve ihracat gibi faktörlerin işletmeler tarafından daha fazla önemsenmesine yol açmış¹ aynı zamanda bu kavramlar ilerleyen yıllarda pazarlama literatüründe yoğun ilgi gören ve üzerinde sıklıkla çalışılan konular arasında yer almıştır². İşletmelerin birleşme ve satın alma faaliyetleri gerçekleştirmelerinin en önemli sebeplerinden bazıları büyüme, güçlenme, uluslararası pazarlara açılmadır. Bunun sonucu olarak da işletmelerin hem ulusal hem de küresel pazarda rekabet edebilme becerilerini geliştirebildiği söylenebilir. Bunun

1 Baydaş, A. (2007). Pazarlama Açısından Markanın Finansal Değeri ve Dış Ticaret İşletmelerinde Bir Uygulama, *Bilim Dergisi*, (42):127-150.

2 Varquez, R., Del Rio, B. A. ve Iglesias, V. (2002). Consumer-Based Brand Equity: Development and Validation of a Measurement Instrument, *Journal of Marketing Management*, 18(6):27-48

yanında inovasyon faaliyetleri ile de firma ve ihracat performansının artırabildiği ve rekabet gücü elde edilebildiği görülmüştür. Bu noktada birleşme ve/veya satın alma işlemlerini gerçekleştirmiş olan işletmelerin inovasyon performansının; firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücünü nasıl etkilediği sorusundan yola çıkılmıştır. Bu doğrultuda çalışmada, ulusal ya da uluslararası boyutta birleşme ve/veya satın alma faaliyetleri gerçekleştirmiş olan işletmelerin inovasyon performansının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerine etkisi araştırılmıştır. İlgili değişkenler arasındaki ilişkiler ve etkiler incelenmiş, elde edilen bulgulara dayanılarak yapılan çıkarımlar yapılmıştır. Bu çıkarımların akademik çalışmalar yanında sektörde faaliyet gösteren profesyonellere de fayda sağlayacak nitelikte olduğu söylenebilir.

2. Literatür

2.1. Şirket Birleşme ve Satın Almaları

İşletmelerin, yeni ve yoğun rekabet koşullarına uyum sağlayarak ayakta kalabilmeleri yeterli büyüklükte olmaları gerekliliğini de zorunlu kılmaktadır. Bu büyüklüğe ulaşmak için işletmelerin tercih ettiği yollardan biri de başka bir şirketle birleşmektir³. Birleşme işlemi, bir işletmenin diğerini kontrolü altına alarak kontrol altına alınan işletmenin yasal varlığını kaybetmesi şeklinde olabildiği gibi, şirket yönetiminin denetim altına alınması ya da birleşen tüm işletmelerin eski kimliklerini kaybederek yeni bir işletme oluşturmaları şeklinde gerçekleşebilir⁴. Bir işletmenin, başka bir işletmeyi tamamen ya da kısmen satın alarak kendine bağlı bir işletme şekline getirmesi ise satın alma olarak ifade edilir. Şirket satın almalarında, işletmeler birleşmede olduğu gibi, alıcı ya da satın alınan işletmenin tüzel kişiliği sona ermeden rutin faaliyetlerine devam ederler. Ayrıca satın alma işlemi gerçekleştiğinde, satın alınan işletmenin hisselerinin tamamı ya da çoğunluğu, mülkiyetinin sahipliği ve yönetimi satın alan işletmenin kontrolü altına geçer⁵. Ülgen ve Mirze'ye göre, işletme birleşme ve satın almalarındaki amaç, firmaların güçlerini göreceli olarak eşit koşullarda birleştirerek daha çok güçlenmek ve hayatlarını bu şekilde devam ettirmek, büyümek ve mevcut durumlarını koruyarak rekabet üstünlüğü sağlamaktır⁶. Birleşme ve satın alma işlemi sonucunda rakip bir işletme himaye altına alınırsa, yeni oluşan şirketin pazar payı ve rekabet gücü de artmaktadır. Ayrıca zayıf bir firma himaye altına alınabileceği gibi, güçlü iki işletme de pazar paylarını büyütme amacı ile birleşme yolunu seçmektedir. İşletmeler ayrıca, rekabetin engellenmesini kısıtlayan yasaların izin verdiği ölçüde rakipleriyle birleşme ve/veya satın alma gerçekleştirerek, sektördeki rekabetin şiddetini düşürmeye çalışabilirler⁷.

3 Erdil, T.S. ve diğerleri (2018). Marka Performansının Rekabet Gücüne Etkisi: Ulusal ve Uluslararası Birleşme ve Satın Almalar Açısından Bir Değerlendirme. 23. Ulusal Pazarlama Kongresi, 27-29 Haziran 2018, Kocaeli, Türkiye, Bildiri Kitabı 233-258.

4 Eren, E. (2006). Stratejik Yönetim, 3.Baskı, Eskişehir T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, (1491):150

5 Hitt, M. A., Ireland, R. D. (1999). Achieving and Maintaining Strategic Competitiveness in the 21st Century: The Role of Strategic Leadership. Academy of Management Executive, 13(1):43-57

6 Ülgen, H., Mirze,K. (2013). İşletmelerde Stratejik Yönetim, 8. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.

7 Sarıkamış, C. (2003). Şirket Birleşmeleri, Avcıol Yayınları, İstanbul.

2.2. Rekabet Gücü

Rekabet gücünün tanımlanmasına ilişkin olarak literatürde farklı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan birinde rekabet gücü iki açıdan ele alınmaktadır. Bu bakış açıları, mikro (işletme ve endüstri) ve makro (ülke) bakış açısıdır. Mikro yaklaşımda ülke içindeki işletmeler arasındaki rekabet ve bu rekabetin ulusal/uluslararası pazardaki etkileri incelenirken, makro yaklaşımda ise ülkenin uluslararası rekabetteki konumu üzerinde durulmaktadır⁸.

Porter, rekabet gücünü toplumun yaşam standartlarının artırılması çerçevesinde ele almakta ve rekabet edebilirliği üretkenliği artırabilme yeteneği olarak tanımlamaktadır. Rekabet gücü ile ilişkilendirilen üretkenliği artırabilme yeteneğinde vurgulanan noktalar; ürün kalitesinin yükseltilmesi, ürüne farklılık kazandıran özellikler eklenmesi, üretimde verimliliği artırma ve yüksek otomasyon seviyelerine ulaşabilmedir⁹. Rekabet gücü, Ar-Ge faaliyetleri, sektörlerin sergilediği performans, ülkelerin dış ticaret fazlası, yüksek teknoloji ile üretilmiş ürünler ve yetmişmiş insan kaynaklarının kullanılması gibi faktörlere bağlıdır¹⁰.

Rekabet gücü elde edebilmek için kullanılan unsurlardan bazıları; inovasyon, Ar-Ge ve tasarım faaliyetleridir^{11, 12}. Literatürde kaynakların büyük bir kısmı, rekabet gücünü mutlak ve mukayeseli üstünlükler olarak iki grup altında incelemektedir. Smith'in Mutlak Üstünlükler Kuramında, iki ülkeden birinin herhangi bir ürünü diğerinden daha ucuz ve fazla miktarda üretmesi ve diğer ülkenin şartlarının aynı ürünü üretmeye uygun olmaması halinde dış ticaretin meydana gelebileceği ifade edilmiştir. David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramına göre ise, ülkelerin ürettikleri mallar göreceli olarak farklı standartlara sahip olsa bile bu ülkeler arasında ticaret yapılabilir ve her iki ülke de bu ticaretten fayda sağlayabilir¹³.

Rekabet Gücünü Belirleyen Firma-İç ve Firma-Dışı Faktörler: Doğan ve diğerleri maliyetleri, yatırım yapabilme gücünü, sipariş teslim süresini, kapasite esnekliğini, kalite ve standartlara uygunluğu, güvenilirliği, teknoloji ve Ar-Ge'yi, nitelikli işgücünü, firma imajını, pazar payını, satış sonrası hizmetleri, envanter yönetimi uygulamalarını ve üretim zamanı gibi rekabet gücünü belirleyen firma içi ve firma dışı faktörler olarak belirlemişlerdir¹⁴. Porter, "Ülkelerin Rekabet Avantajları" adlı çalışmasında ülkelerin rekabet gücü ve yeteneğini belirlerken dört temel değişken olan faktör koşulları - firmaların stratejisi, yapısı ve rekabeti - talep koşulları - ilgili ve destekleyici endüstrilerin göz önüne bulundurulması gerekliliğine değinmiştir. Bir ülkenin

8 Çivi, E. (2001). Rekabet Gücü: Literatür Araştırması, Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8 (2): 21-38.

9 Porter, M.E. (1991). Towards a Dynamic Theory of Strategy, Strategic Management Journal, 12: 5-117.

10 Çivi, 2001, 25.

11 Corfield, K. G. (1979). The Determinants of National Innovative Capacity, National Economic Development Office, London.

12 Pottelsberghe B.V., Herman,D.ve Guellec,D. (2001). Using Patent Counts for Cross-Country Comparisons of Technology Output, ULB Institutional Repository 2013.

13 Aktan, C., Vural Y. (2004). Rekabet Gücü Ve Rekabet Stratejileri, T.Y.S.K. Yay., Rekabet Dizisi: 2, (2004).

14 Doğan İ.Ö., ve diğerleri. (2003).İşletmelerin İç ve Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler ve Bir Uygulama, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(2): 114-139.

sahip olduğu endüstrilerinin rekabetçi üstünlüğü büyük ölçüde bu dört farklı faktör tarafından belirlenmektedir¹⁵.

2.3. İnovasyon Performansı

İnovasyon, Latince bir sözcük olan “innovatus” tan türemiş olup “toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması” anlamına gelir. İnovasyon, ekonomik ve toplumsal değer yaratmak için ürünlerde, hizmetlerde ve iş yapış yöntemlerinde gerçekleştirilen değişiklik, farklılık ve yenilikler olarak tanımlanır¹⁶. İnovasyon kavramı olarak, hem bir süreci hem de bir sonucu anlatır. İnovatif faaliyetler, bir işletmenin üretim ve dağıtım hizmetlerinden iş yapış yöntemleri, tasarım ve pazarlama yöntemlerine kadar her alanda görülebilmektedir.

İnovasyon ile ilgili yapılan tanımların tarihi ve gelişim süreci incelendiğinde farklı ifadelerin ortaya konduğu görülmektedir¹⁷. Becker ve Whisler inovasyonu, bir fikrin ilk kez benzer hedefleri olan organizasyonlardan biri tarafından kullanılması olarak tanımlamaktadır¹⁸. Downs ve Mohr’a göre inovasyon, bir organizasyona farklılık getiren uygulamalardır¹⁹. Endüstriyel inovasyon, Freeman tarafından yeni veya iyileştirilmiş bir ürünün pazarlanması sürecinde ilk defa yürütülen tasarım, üretim, yönetim ve ticari faaliyetlerin kapsamı olarak tanımlanmaktadır²⁰.

İnovasyon, bir işletmedeki organizasyonel yapılar, süreçler, ürünler ve hizmetler olarak geniş bir alana yayılmış rekabet gücünün ana unsuru olarak düşünülmektedir²¹. Girişimci, inovasyon aracılığı ile teknolojiyi bir rekabet aracı olarak kullanmaktadır ve teknolojik rekabet de büyümenin itici gücü olarak kendini göstermektedir²². İnovasyon, yeni pazarlara girmek, mevcut pazar payını arttırmak ve işletmeye rekabet üstünlüğü sağlamak için büyüme stratejilerinin temel unsurlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle, inovasyon, daha verimli üretim süreçleri uygulamak, daha iyi performans göstermek gibi çeşitli amaçlarla kurumsal stratejilerin vazgeçilmez bir unsurudur²³. İnovasyon işletmelere, karşılaştıkları sorunların üstesinden gelmek için sürdürülebilir bir rekabet üstünlüğü sağlamaya çalışırken stratejik bir rehber görevi görmektedir²⁴. Damanpour’a göre inovasyon bir organizasyonun çevreye uyum sürecini daha

15 Porter, 1990, 71.

16 Elçi, Ş. (2007). İnovasyon: Kalkınma ve Rekabetin Anahtarı, Ankara, Technopolis Group, s.2.

17 Elçi, 2007, s.24.

18 Becker S., Whisler, T. (1967). The Innovative Organization: A Selective View of Current Theory and Research, The Journal of Business 40(4): 462-469.

19 Downs, G., Mohr, L. (1976). Conceptual Issues In The Study of Innovation, Administrative Science Quarterly, 21(4): 700-714.

20 Freeman, C. (1982). The Economics of Industrial Innovation, Second Edition, Cambridge (Mass.): MIT Press.

21 Kuratko, D. F. ve diğerleri (2005). A Model of Middle-level Managers’ Entrepreneurial Behaviour, Entrepreneurship Theory and Practice 29(6): 699-716.

22 Fagerberg, J. (2004). The Dynamics of Technology, Growth and Trade: A Schumpeterian Perspective, Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics, ed. H.Hanusch and A.Pyka Edward Elgar, Cheltenham.

23 Drucker, P.F. (1985). Innovation and Entrepreneurship. Butterworth-Heinemann, Oxford.

24 Hitt, M. A. ve diğerleri (2001). Guest Editors’ Introduction to the Special Issue Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation, Strategic Management Journal 22(67): 479-491.

rahat yürütebilmesi için çıktı, yapı veya süreçlerinde değişim yaparken kullandığı bir araçtır²⁵. Hem ulusal hem de uluslararası ölçekte faaliyet gösteren işletmelerin, benzer üretim imkânlarına ve teknolojilerine sahip olmaya başlamasıyla beraber rekabet avantajı elde etmeleri, inovasyon ile ürün ve hizmetlerde, iş ve üretim süreçlerinde ve pazarlama faaliyetlerinde farklılaşmaları ile gerçekleşecektir. Böylece inovasyon aracılığı ile artı bir değer sunularak, değişen tüketici ihtiyaçlarına cevap verilebilir²⁶. Porter şirketlerin, inovasyon ile rekabet avantajı yakaladığını belirtmiştir. İnovasyona, hem yeni teknolojileri hem de yeni iş yapış şekillerini kapsayacak şekilde geniş bir açıdan yaklaşılması gerektiğinin altını çizmiştir²⁷. İnovasyon, ilk defa iktisatçı J. Schumpeter tarafından kalkınmanın itici gücü olarak tanımlanmıştır. Schumpeter'e göre inovasyon; tüketicilerin henüz farkında olmadığı bir ürünün veya mevcut ürünün yeni bir özelliğinin pazara sunulması, yeni bir üretim yönteminin kullanılmaya başlanması, yeni bir pazara girilmesi, yeni tedarik kaynaklarının keşfedilmesi, bir endüstrinin yeni organizasyona sahip olmasıdır ve ekonomik gelişmenin kalbinde yer almaktadır²⁸. Yeni ürün geliştirmenin yanında, yeni bir organizasyon şeklini ve yeni pazarların oluşmasını da içermektedir²⁹. Performans, inovasyon ve rekabet arasındaki ilişki literatürde yaygın olarak Neoklasik iktisat teorisi ve Schumpeteryen görüşle açıklanmaktadır. Neoklasik teori inovasyonun rekabetçi pazarlarda, Schumpeteryen görüş ise daha çok aksak rekabet piyasalarında ortaya çıkacağını öngörür³⁰.

İnovasyon performansı, nitel ve nicel ölçümler sonucunda değerlendirilmektedir. Nitel ölçümler; işletmelerin bir inovasyon aktivitesine katılıp katılmadığı ile ilgili (araştırma ve deneysel geliştirme, pazar hazırlıkları ve eğitime ait) soruları, nicel ölçümler ise; inovasyon aktivitelerine ilişkin harcamaları kapsamaktadır³¹.

İşletmeler küreselleşme sonucu yoğun rekabetin yaşandığı ulusal ve uluslararası pazarlarda, faaliyetlerini kesintisiz olarak sürdürebilmek ve performanslarını iyileştirebilmek için inovasyonu bir seçenek olarak görmektedir. Son yirmi yılda inovasyonun performansa etkisini inceleyen araştırmaların arttığı gözlemlenmektedir. Bu araştırmalar amaçlarına göre üç gruba ayrılabilir. İlk iki grupta, inovasyon, inovasyon türleri ve firma performansı arasındaki ilişki

25 Fariborz Damanpour, (1987). The Adaption of Technological, Administrative, and Ancillary Innovations: Impact of Organizational Factors, *Journal of Management*. (13.4): 675-688.

26 Ayar B., Erdil, T. S. (2018). İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algsal Bir Araştırma, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 13(49): 45-68

27 Michael Porter (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review, March-April, 14.

28 Schumpeter, J. A. (1934). *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

29 Ruttan, V. (1971). Usher and Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change, *The Economics of Technological Change*, Harmondsworth:Penguin Books.

30 Karakaya, A. ve diğerleri. (2015). Türk İmalat Sanayinde Performans, İnovasyon ve Rekabet Arasındaki İlişki, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 4(1): 39-59.

31 Şendoğdu, A. A., Öztürk, Y. E. (2013). Kobi'lerde İnovasyon Yapma Eğilimi İle İnovasyon Performans Başarı Derecesi Arasındaki İlişkinin Araştırılması, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2): 104-116.

karşılaştırılmıştır^{32,33,34,35}. Üçüncü grupta ise, inovasyon ve performans arasındaki ilişkide finansal yapının büyüklüğü, finansman riski, talep gibi ekonomik koşullar dikkate alınmıştır. Söz konusu araştırmalarda, ekonomik şartların inovasyon ve performansı etkilediği sonucuna ulaşılmıştır³⁶. İnovasyonun, performansı etkileyen önemli bir unsur olmasına ek olarak rekabet ve teknoloji yoğunluğu gibi başka değişkenlerin de performansı etkilediği ifade edilmektedir³⁷. İnovasyon performans beklentileri; işletmelerin iş kararlarını, yatırım kararlarını, stratejik planlarını, yer aldıkları pazardaki arz ve talebi dolayısıyla işletmelerin rekabet gücünü de etkilemektedir³⁸. İnovasyon performansının iyileştirilmesi ile beraber ulusal rekabet gücünün arttığı bilinmektedir. Ciocanel ve Pavelescu'ya göre, inovasyon performansı stratejisinin (Ar-Ge yatırımlarının) geliştirilmesi rekabet gücünü arttırmaktadır. İnovasyon, ülkelerin rekabet gücü elde etmeleri için teknolojik değişimin hızlı temposuna adapte olmalarını sağlar³⁹. Günümüzde yaşanan küresel rekabette her yer her işletme için bir pazar niteliği taşıdığından şirketlerin genel performansındaki başarılarında inovasyon performansı belirleyici rol oynamaktadır. Bu bağlamda birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansının işletmelerin rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkisi olması beklenmektedir.

H₁: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı, işletmelerin rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

2.4. Firma Performansı (Pazar Performansı)

Performans, amaçlanan hedeflere ulaşmak için yapılan tüm stratejilerin sonuçlarının nitel ya da nicel olarak değerlendirilmesidir. "Performans, belirli hedef ve önceliklere yönelik tanımlı bir süre içinde sonuçlar üretme yeteneği olarak tanımlanabilir."⁴⁰

Eren, performansı nitel ve nicel performans olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Nitel performans, bir firmanın iç çevresindeki soyut çıktılara referans vermektedir. Buna göre firmanın organizasyon kültürü, atmosferi, insan kaynağı ve bunların sonucunda şekillenen kalite, müşteri tatmini, yenilik

32 Heunks, F. (1998). Innovation, Creativity and Success, *Small Business Economics*, 10(3): 263–272.

33 Freel, M. S. (2000). Do Small Innovating Firms Outperform Non-innovators?, *Small Business Economics*, 14(3): 195–210.

34 Avlonitis, G. J., Salavou, H. E. (2007). Entrepreneurial Orientation of SMEs, Product Innovativeness, and Performance, *Journal of Business Research*, 60(5): 566–575.

35 Rochina-Barrachina, M. E. ve diğerleri (2010). Process Innovations and Firm Productivity Growth, *Small Business Economics*, 34(2): 147–166

36 Cainelli, G. ve diğerleri (2006). Innovation and Economic Performance in Services: A Firm-Level Analysis, *Cambridge Journal of Economics*, 30(3): 435–458

37 Bessen, J., Eric M., (2009). Sequential Innovation, Patents, and Imitation, the *RAND Journal of Economics* 40(4): 611–635.

38 Verhees, F. J. ve diğerleri. (2010). Performance Expectations Of Small Firms Considering Radical Product Innovation, *Journal Of Business Research*, 63, 772-777.

39 Ciocanel B., Pavelescu, Marius, F. (2015). Innovation and Competitiveness in European Context. *Procedia Economics and Finance*. 32(1): 728-737.

40 Akman, G. ve diğerleri. (2008). Strateji Odaklılık ve Firma Stratejilerinin Firma Performansına Etkisinin Analizi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 7(13): 93-116.

vb. firmanın nitel performansı üzerinde etkili olmaktadır. Nicel performans ise bir firmanın sonuca ilişkin finansal göstergeleri ve piyasa göstergelerine dair performansdır. Bunu ölçmek için kullanılan ölçütler, ciro, pazar payı, satış miktarı, borsada büyüme, firmanın büyümesi, firmanın varlıkları ve satış miktarı gibi nicel (sayısal) unsurlardan oluşmaktadır⁴¹. Genellikle performans, etkinlik ve verimlilik ile ilişkilendirilmektedir.⁴² Ancak, performans ölçümü için pazar payı, inovasyon ve verimlilik gibi ölçütler de kullanılmaktadır⁴³. Literatürde pazar performansı ve firma performansı kavramlarının birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. “Pazar performansı, firmanın pazardaki başarısı anlamına gelmekte ve çoğu zaman *firma performansı* olarak da ifade edilmektedir.”⁴⁴

Firmaların yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmek için ortaya koydukları performansın kritik değerde olduğu söylenebilir. Firmaların ortaya koyduğu performans, hem firmanın yatırımcıları hem de ülke ekonomisi için önem taşımaktadır. Yöneticiler, yatırımcılar, kredi verenler, satıcılar ve müşteriler gibi birçok grup için firma performansı bir başarı ölçütüdür. Bu nedenle performans ölçümüne gerek duyulur. Performans ölçümü ile işletmenin başarılı olup olmadığı belirlenmektedir. İşletme planlarının ne kadar gerçekleştiği saptanmakta, uygulanan planların gerçekleşme düzeyi ve hedefe ulaşılmadıysa neden olan sebeplerin saptanarak önlem alınmasını sağlamakta ve bu şekilde hem yöneticilerin hem de çalışanların özendirilmesine katkıda bulunmaktadır⁴⁵.

Matari, Swidi ve Fadzil firma performansını doğru bir şekilde ölçmek için finansal pazar temelli değişkenlerin bir arada kullanılması gerektiğini öne sürmüşlerdir. Çünkü muhasebe temelli ölçümler firmanın geçmiş performansını yansıtırken, piyasa temelli ölçümler gelecekteki performans tahmin etmede yardımcı olmaktadır⁴⁶. Firma performansını belirleyen finansal performans kriterleri genel olarak, pazarlama faaliyetleri ve finansal yönetim başarısının ölçütleri olan piyasa değeri, pazar payı ve karlılıktır⁴⁷. Son yıllardaki araştırmalar ise performans ölçümünde işletmenin finansal, pazar ve yenilik performansını birlikte dikkate almaktadır⁴⁸. Literatürdeki firma performansı rekabet gücü, strateji odaklılık, toplam kalite yönetimi, firma stratejileri, kurumsal yönetim, firmalarda ürün, tutundurma, dağıtım, fiyatlandırma stratejileri, farklılaştırma stratejisi, yenilik (inovasyon) performansı, kurumsal sosyal sorumluluk, pazar

41 Eren, M. (2014). Güçlendirme ile Nicel İşletme Performansı Arasındaki İlişkide Örgüte Güven ve Duygusal Bağlılığın Aracılık Etkileri, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1): 303-327.

42 Neely, A. ve diğerleri. (2005). Performance Measurement System Design A Literature Review and Research Agenda. *International Journal of Operations & Production Management* 25 (12): 80-116.

43 Venkatraman, N., Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches, *Academy of Management Review*, 1(4): 801-814.

44 Çalık, M., ve diğerleri, (2013). Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Marka Performansı ve Pazar Performansı İlişkisinin İncelenmesi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19): 137-161.

45 Parker, C. (2000). Performance Measurement. *Work Study*, 49(2): 63-66.

46 Matari, M. ve diğerleri (2014). The Measurements of Firm Performance's Dimensions, *Asian Journal of Finance & Accounting*, 6(1): 24-49.

47 Bayyurt, N., (2007). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler, 53: 577-592.

48 Keskin, H., ve diğerleri (2016). Pazar Yönelimi ve Firma Performansı İlişkisi: Farklılaştırma Stratejisinin Aracı Rolü, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1) :115.

odaklılık, pazarlama performansı konuları ile birlikte çalışılmıştır^{49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57}. Bu çalışma kapsamında da inovasyon performansı, ihracat performansı, rekabet gücü ile ilişkilendirilmiştir.

İnovasyon Performansı ve Firma Performansı İlişkisi: İnovasyona yönelik faaliyetler ve firma performansı ilişkisine ait literatür taramasında konunun farklı yönlerde incelendiği söylenebilir. Calantone, ve diğerleri, ABD'deki büyük ölçekli firmalarla yaptıkları çalışmada firmanın inovasyona ağırlık vermesiyle firma performansı arasında olumlu bir ilişki bulunduğunu belirlemişlerdir. Avrupa'da e-ticaret firmaları ile ilgili yapılan bir çalışmada internete dayalı inovasyon gerçekleştiren firmaların yapmayan firmalara göre firma performans düzeylerinin daha yüksek olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır. Kostopoulos, vd., Yunanistan da 461 firma ile yaptıkları araştırmada, dıştan bilgi akışı ile beslenen inovasyon faaliyetlerinin başta yatırım ve varlık getirisi olmak üzere finansal performansı olumlu yönde etkilediğini belirlemişlerdir . Bir başka araştırmada, bilgi yönetim elemanlarının etkin şekilde kullanılmasının yeni ürün ve hizmet geliştirilmesini ve bunun da firma performansını olumlu olarak etkilediği saptanmıştır. İspanya'da 451 firma ile yapılan bir diğer çalışmada, inovasyon ve firma performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir⁵⁸. Verilen bilgiler ışığında birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansının firma performansını olumlu etkilemesi beklenmektedir.

H₂: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı, firma performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

-
- 49 Kaleka, A., Morgan, N. (2017). Which Competitive Advantage(s)? Competitive Advantage–Market Performance Relationships in International Markets, *Journal of International Marketing*, 25(4): 25-49.
- 50 Akman, G. ve diğerleri, (2008). Strateji Odaklılık ve Firma Stratejilerinin Firma Performansına Etkisinin Analizi *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 7(13): 93-116.
- 51 Michelberger, K., (2016). Corporate Governance Effects on Firm Performance: A Literature Review, *Regional Formation and Development Studies*, 3(20): 84-95.
- 52 Gök, M., Nar, Y. (2016). Dinamik Çevre Etkisinde Pazarlama Stratejileri ve Pazar Performansı Analizi: Bilişim Sektörü Değerlendirmesi, *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1): 134-147.
- 53 Keskin, H., ve diğerleri (2016). Pazar Yönelimi ve Firma Performansı İlişkisi: Farklılaştırma Stratejisinin Aracı Rolü, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1): 111-127.
- 54 Alparslan, A., Aygün, M. (2013). Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Firma Performansı, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1): 435-448.
- 55 Bulut, C., ve diğerleri (2009). Pazar Oryantasyonları Boyutlarının Firma Performansına Etkileri, *Ege Academic Review*, 9(2): 513-538.
- 56 O'Sullivan, D., (2007). The Measurement Of Marketing Performance In Irish Firms, *Irish Marketing Review*, 19 (1&2): 26-36.
- 57 Mone, S., ve diğerleri, (2013). The “What” And “How” Of Marketing Performance Management, *Management and Marketing Challenges for the Knowledge Society*, 8(1): 129-146.
- 58 Daniel Jiménez-Jiménez and Raquel Sanz-Valle (2011). Innovation, Organizational Learning, and Performance, *Journal of Business Research*, 64 (2011) 408–417.

2.5. İhracat Performansı

İhracat, uluslararasılaşmanın ilk basamağı olarak değerlendirilmektedir.⁵⁹ İhracat, “müşteri gereksinim, istek ve tercihlerini tatmin etmek için, işletme olanaklarının değerlendirilmesi, planlanması, kullanılması ve denetlenmesi eylemlerinin kazanç elde etmek amacıyla uluslararası alanda yürütülmesi” şeklinde tanımlanmaktadır⁶⁰. İşletmeler ihracat faaliyetlerine, öncelikle coğrafi olarak yakın ve kendi ülkeleri ile benzer özelliklere sahip olan ülkelere başlar⁶¹. Uluslararası pazarlarda zaman içinde tecrübe kazanan işletmelerin ihracat performansı da artmaya başladığı söylenebilir⁶². İhracat performansı literatürde farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Çavuşgil ve Zou⁶³ ihracat performansını; stratejik ve ekonomik hedeflerin başarıma düzeyi olarak tanımlarken, bir başka çalışmaya göre ihracat performansı, işletmenin ve çevrenin sahip olduğu koşullar altında gerçekleştirilmiş olan ihracat faaliyetlerinin bir sonucudur⁶⁴. Stratejik avantajlar, ihracat performansını değerlendirmede kullanılan en temel göstergelerden biri olmakla beraber, finansal göstergeler ile rekabet üstünlüğü de ihracat performansını değerlendirmede kullanılmaktadır.

İhracat Performansı Belirleyicileri: İhracat performansını belirleyen faktörlere ilişkin olarak yapılmış çalışmaların bazılarında benzer sonuçlar elde edildiği görülürken, farklı sonuçlara ulaşılan çalışmalar da mevcuttur. Bunun başlıca nedeni ise; ülkelerin ve işletmelerin ihracat performansı ve potansiyeli, rekabet gücü, işletme yetkinlikleri gibi faktörlerinin birbirinden farklılık göstermesidir. Mevcut çalışmalar incelendiğinde ihracat performansını belirleyen faktörlerin genel olarak işletme içi (içsel) faktörler ve işletme dışı (dışsal) faktörler olduğunu söylemek mümkündür. İşletme özelliklerini ifade eden içsel faktörler: İşletme büyüklüğü, işletme yaşı/deneyimi, işletme teknolojisi, uluslararası bağıllık (ihracata bağıllık) ve uluslararası deneyim (ihracat deneyimi) değişkenlerinden oluşur. Dışsal ya da işletme dışı faktörleri ise: İhracat pazarı ve endüstri özellikleri olarak ifade edilebilir⁶⁵.

İçsel Faktörler: İşletme büyüklüğünün ihracat performansı üzerinde doğrudan ve pozitif yönlü bir etkisi olduğunu gösteren değişkenler; organizasyonel kaynaklar, işletme ekonomisinin büyüklüğü ve uluslararası faaliyetlerde algılanan risk olarak sıralanabilir⁶⁶. Clarke'in çalışmasında elde

59 Erkutlu, H., Eryiğit, S. (2001). Uluslararasılaşma Süreci, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(2001): 149-164.

60 Beşeli, N. (1997). Kobi'lerin Dış Pazara Açılabilmesi İçin Alternatif Yöntemler. İğeme'den Bakış, 36-39.

61 Hanifi, M., Nakıpoğlu, A. (2011). Uluslararası Pazarlama Stratejilerinin İhracat Performansı Üzerine Etkisi, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 10(38):245-261.

62 Çınar, B., Koç, F. (2017). Pazarlama Yeteneklerinin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(3):114-115.

63 Çavuşgil, S. T., Zou, S. (1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Esport Market Venture, Journal of Marketing, 58(1):1-21.

64 Diamantopoulos, A., Kakkos, N. (2007). Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration. Journal of International Marketing, 15(3):1-31.

65 Ayar ve Erdil, 2018, 50.

66 Katsikeas, C.S., Piercy, N.F. ve Ioannidis, C. (1996), Determinants of Export Performance in A European Context, European Journal of Marketing, 30(6):6-35.

ettiği bulgulara göre, işletmelerin sermaye yapısı, ihracat performanslarını etkilerken, işletme büyüklüğü de ihracat kararı alınmasında pozitif bir etkiye yaratmaktadır. Büyük işletmeler, küçük ve orta boy firmalara göre daha fazla ihracat yapmaktadır⁶⁷. Danışman ve Sökmen⁶⁸ çalışmasında, işletmede çalışan kişi sayısı; Christensen vd.⁶⁹'nin yaptığı çalışmada ise toplam satışlar, işletme büyüklüğünün göstergesi olarak ele alınmıştır. Her iki çalışmada da, işletme büyüklüğü ile ihracat performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Krugman'a göre de işletme büyüklüğü birim üretim maliyetini azaltarak ölçek ekonomisinin oluşmasına neden olan unsurlardan biridir⁷⁰. Bu unsur hem firmanın üretim maliyetlerini hem de malların uluslararası ticaret fiyatını etkileyerek işletmenin rekabet gücünü de olumlu yönde etkilemektedir. Dholakia ve Kapur, işletme büyüklüğünün ihracat üzerinde pozitif etkisi olduğunu ortaya çıkarmıştır ve bu bulgu da Krugman'ı destekler niteliktedir⁷¹. Uluslararası pazarlarda yürütülen ticari faaliyetler ile yerel pazarlardaki faaliyetlerin işleyişleri birbirinden farklıdır. Hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler yaşları ile doğru orantılı olarak tecrübe kazanırlar ve zamanla kazanılan bu tecrübe (deneyim) işletmenin ihracat performansı üzerinde etkili olan faktörlerden biridir. İşletmeler ihracat yaptıkları uluslararası pazarlarda başarılı olabilmek için hukuksal yapı, politik çevre, kültür ve benzeri tüm faktörler hakkında bilgi sahibi olmalıdırlar. İyi bir araştırmanın yanı sıra zaman ve ticari deneyim ile de elde edilebilecek olan bu bilgiler firma yaşı ile de doğru orantılı olarak artmaktadır⁷². İhracat performansını doğrudan etkileyen faktörlerden biri de işletmelerin uluslararası pazarlara ve ihracat faaliyetlerine karşı göstermiş oldukları bağlılıklarıdır. Love ve diğerlerine göre uluslararası bağlılık; bir firmanın hem coğrafi hem de kültürel olarak uluslararasılaşmaya katılımını ifade etmekte, aynı zamanda işletmenin uluslararasılaşma sürecinde gerekli olan bilgiyi geliştirmesine de yardımcı olmaktadır⁷³. Uluslararası pazarlardaki faaliyetlerde bağlılık gösteren işletmeler, finansal kaynaklar ve insan kaynakları başta olmak üzere sahip oldukları her türlü kaynağı ihracat faaliyetleri doğrultusunda iyi bir şekilde planlamakta ve organize etmektedirler. Bu durum da işletmelerin ihracat performansı üzerinde olumlu yönde katkı sağlamaktadır⁷⁴. İhracat performansı ve ihracat deneyimi arasında da yakın bir ilişki olduğunu söylenebilir. Bu ilişki uluslararası pazarlardaki belirsizliklerle ve işletmelerin bu belirsizlik durumu ile başa çıkma becerileriyle de ilgilidir. Eğer bir işletme, rakiplerine göre daha az bir uluslararası

67 Clarke, G. (2005). Beyond Tariffs And Quotas: Why Don't African Manufacturing Firms Export More? Policy Research Working Paper, No. 3617. The World Bank, Washington, D.C.

68 Danışman, A., Sökmen, A.G. (2007), Girişimci Özellikleri ve Firma Niteliklerinin İhracat Performansına Etkisi: Kobi'ler Üzerinde Bir Araştırma, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1):213-230.

69 Christensen, C. H., Rocha, A., ve R. K. Gertner.(1987). An Empirical Investigation of The Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms, Journal of International Business Studies, 18(3):61-77.

70 Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern Oftrade, American Economic Review, 70(5):950-959.

71 Dholakia, R. H., Kapur,D.(2004), Determinants of Export Performance of Indian Firms -A Strategic Perspective, IIMA Working Papers, No.1840.

72 Aygün, M. (2010). Firma Düzeyinde İhracat Performansının Belirleyicileri: Türk Sermaye Piyasası Örneği. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi. (4):113-133.

73 Love, J.H., Roper, S. ve Zhou, Y. (2015). Experience, Age and Exporting Performance in UK SMEs, International Business Review. 25(4):806-819.

74 Lages, L.F., Montgomery, D.B.(2004). Export Performance As An Antecedent of Export Commitment and Marketing Strategy.

deneyime sahip ise, uluslararası pazarlarda yürütülen faaliyetleri ulusal pazar faaliyetlerine göre daha riskli bulmaktadır. İşletmelerin ihracat faaliyetleri ne kadar fazla olursa uluslararası pazarların yapısını anlamaları da o kadar kolay olur. Aynı zamanda müşterilerle yakın ilişki kurma becerileri ile pazarlama programı tasarlama ve uygulama kapasiteleri de bir o kadar kolaylaşır⁷⁵.

Dışsal Faktörler: Dış faktörler işletmelerin dış çevresini ifade eden faktörlerdir. Bunlar; işletmelerin yakın bir şekilde ilişki içinde bulunduğu sosyo-ekonomik çevre, politik ve yasal çevre, teknolojik çevre, fiziksel ve coğrafi yapı gibi faktörlerdir. Uluslararası pazarlarla ilgili anlaşmalar, ticareti kısıtlayan ya da tamamen ortadan kaldıran engeller, vergi politikaları, hukuksal yapısı, kültürel farklılıklar, rekabet koşulları ve ekonomik yapı gibi değişkenler ihracatın başarısını olumlu ya da olumsuz olarak doğrudan etkilemektedir⁷⁶. İhracat faaliyetlerinin yoğunluğu ve uygulanan pazarlama stratejileri, işletmelerin faaliyet gösterdiği pazara ve sektöre göre farklılıklar göstermektedir⁷⁷. Fiyat rekabetinin yoğun olarak yaşandığı sektörler ile yoğun teknoloji kullanılan pazarlarda ihracat performansının yüksek olduğu söylenebilir. Sektörde faaliyet gösteren işletme sayısı, kullanılan teknoloji düzeyi ve yoğun rekabet gibi faktörler işletmelerin ihracat performansı üzerinde oldukça etkilidirler⁷⁸. Genel olarak, ihracat yapılan pazarların özellikleri, uluslararası pazarlarda uygulanan kotalar, tarife ve vergiler ile pazardaki rekabet yoğunluğu da ihracat performansını etkileyen faktörler arasındadır. Bunlara ek olarak, pazarın talep potansiyeli, sosyo-kültürel farklılıklar, coğrafi yapı ve iklim özellikleri gibi kriterler de ihracat performansının belirleyicileri arasında yer almaktadır⁷⁹.

Wakelin'in 1998 yılında yapmış olduğu çalışmada inovasyonun ihracat davranışı üzerindeki etkisi araştırılmıştır⁸⁰. Elde edilen bulgulara göre, İngiltere'de inovasyon faaliyetleri yürüten ve yürütmeyen işletmelerin ihracat davranışları farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklar daha çok inovatif ve büyük firmaların ihracat yapmaya daha fazla meyilli olduğu yönündedir. Ayrıca işletmelerin yapmış olduğu inovasyon sayısı arttıkça buna paralel olarak ihracat yapma ve uluslararası pazarlara girme olasılıkları da artış göstermektedir. Dolayısıyla inovasyon kapasitesinin artması ile ihracat performansının artması arasında karşılıklı bir bağımlılık ilişkisi olduğu söylenebilir⁸¹. İhracat performansı ve inovasyon konularını birlikte ele alan bir diğer çalışmada ise Almanya'da faaliyet gösteren işletmeler incelenmiş ve inovasyon eğilimi yüksek olan ve olmayan işletmeler arasında anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür. Bu çalışmaya göre

75 Katsikeas, C.S., Piercy, N. F., ve Chris,I. (1996). Determinants of Export Performance in A European Context. *European Journal of Marketing*, 30(6):6-35.

76 Katsikeass ve diğerleri, 1996, 13

77 Cavaşgil, S. T., Zou, S.(1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Venture, *Journal of Marketing*, 58(1):1-21.

78 Zou, S., Simona, S. (1998). The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997, *International Marketing Review*, 15(5): 333-356.

79 Madsen, T.K. (1989). Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence, *International Marketing Review*, 6(44):41-57.

80 Wakelin, K.(1998). Innovation and Export Behaviour at the Firm Level, *Research Policy*, (26):829-841.

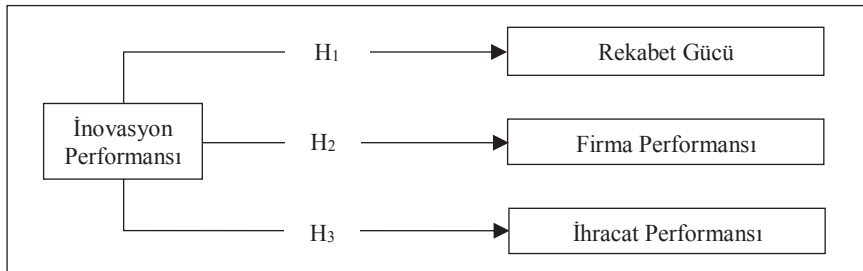
81 Guan, J., Ma, N.(2003). Innovative Capability and Export Performance of Chinese Firms, *Technovation*, (23):737-747.

inovasyon yapan işletmeler ihracata daha fazla meyilli olmakla beraber, gelirlerinin de büyük bir bölümünü ihracat pazarlarından elde etmektedirler. İnovasyon çeşitleri ve ihracat performansı arasındaki ilişki de farklılık gösterebilmektedir. Yapılan çalışmalarda ürün inovasyonunun ihracat kararını ve yoğunluğunu güçlü bir şekilde etkilediği görülmüştür. Bir başka çalışmaya göre; Doğu Almanya'da faaliyet gösteren işletmelerin Batı Almanya'da ki işletmelere göre rekabet gücünün ve ihracat performansının yüksek olması, bu işletmelerin inovasyona daha fazla önem vermesinden kaynaklanmaktadır⁸². Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeleri ele bir çalışmada ise inovasyon ve dış ticaret arasındaki ilişki değerlendirilmiş ve inovasyon belirleyicisi olarak da patent sayıları kullanılmıştır. Bu araştırma sonucuna göre de inovasyon belirleyicisi olarak kullanılan patent sayıları ile ihracat performansı arasında uzun dönemli ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır⁸³. Calantone ve diğerlerinin ABD, Japonya ve Kore'de yapmış olduğu çalışma sonuçlarına göre her üç ülkede ihracat performansı ile işletmelerin inovasyon eğilimi pozitif ilişkilidir⁸⁴. Verilen bilgilere dayanarak H₃ hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H₃: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı, işletmelerin ihracat performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

3. İnovasyon Performansının Firma Performansı, İhracat Performansı ve Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi: Birleşme ve Satın Alma İşlemleri Üzerine Bir Araştırma

Bu çalışmanın amacı işletmelerin gerçekleştirdiği inovasyon faaliyetleri sonucunda işletmelerin elde ettiği inovasyon performansının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerindeki etkisinin tespit edilmesidir. Araştırma amacı doğrultusunda literatür bölümünde ortaya konulan teorik temeller doğrultusunda Şekil 1'de yer alan araştırma modeli oluşturulmuştur.



Şekil 1: Araştırma Modeli

82 Kirbach, M., Schmiedeberg, C. (2008). Innovation and Export Performance: Adjustment and Remaining Differences in East and West German Manufacturing. *Economics of Innovation and New Technology*, 17(5):435-457.

83 Özsağır, A., Çütçü, İ. (2015). İnovasyon-Dış Ticaret Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Vektör Hata Düzeltme Modeli ile Türkiye Analizi (1980-2013). *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*. 10(2):119-132.

84 Calantone, Roger J., Daekwan Kim, Jeffrey B. S., Tamer S. C. (2006). The Influence of Internal and External Firm Factors on International Product Adaptation Strategy and Export Performance: A Three-Country Comparison, *Journal of Business Research*,(59):176 -185.

Söz konusu çalışmanın ana kütesini Türkiye’de faaliyet gösteren ve birleşme ve satın alma işlemleri gerçekleştirmiş oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklem çerçevesi ise 2010-2017 yılları arasında birleşme ve satın alma işlemleri gerçekleştirmiş işletmelerden oluşmaktadır. Birleşme ve satın alma işlemleri çeşitli denetim kuruluşları tarafından düzenli olarak incelenmekte ve belirli aralıklarla bu işlemlere ilişkin raporlar yayınlanmaktadır. Bu çalışmada örneklem çerçevesinin belirlenebilmesi için Ernst and Young Türkiye tarafından 2010-2017 yılları arasında yayınlanan birleşme ve satın alma işlemleri listeleri dikkate alınmıştır. Söz konusu sekiz yılı kapsayan raporlar incelendiğinde bu dönemde 2287 birleşme ve satın alma işleminin gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Yapılan detaylı incelemelerde raporlarda mükerrer kayıtlı işletmelerin olduğu gözlemlenmiştir. Bunun yanında raporlarda yer almasına rağmen iletişim bilgisine ulaşamayan işletmelerin de elenmesiyle örneklem çevresini 1208 işletme tarafından teşkil edilmiştir. İşletmelerden veri toplanabilmesi için bilgisayar destekli telefonla anket (CATI) yöntemi kullanılmıştır. Bu veri toplama yöntemi, söz konusu örneklemin farklı coğrafi bölgelerde yerleşik olması, yöneticilerin yoğun iş tempolarından dolayı belirli zaman aralıklarında ulaşılabilir olması ve araştırmacıların veri toplamak için farklı coğrafi bölgelere erişiminde gerek zamansal gerek ise maddi kısıtların en aza indirilebilmesi amacıyla tercih edilmiştir⁸⁵. Veri toplama süreci başlamadan önce 1208 işletmeye ait iletişim bilgileri CATI yazılımına tanımlanmış ve yazılım, anketör kontrolünde bu işletmeler arasından basit tesadüfi örnekleme yöntemi esaslarına göre işletmelerle otomatik olarak iletişime geçmeye başlamıştır. Anketi cevaplayan kişiler, işletmelerin çeşitli kademelerinde görev alan yöneticilerden oluşmaktadır. Cevaplayıcı tarafından anlaşılmayan ifadelerle ilişkin açıklamalar anket sırasında anketör tarafından yapılmış ve ankete devam edilmiştir. CATI yönteminde anlaşılmayan ifadelerin cevaplayıcıya kısa sürede açıklanması ve cevaplayıcı ile sürekli iletişim içerisinde olunması avantajlarından faydalanılarak anketlerin tümünün eksiksiz bir şekilde tamamlanmasını sağlamıştır. Araştırmanın zaman kısıtından dolayı 1208 işletmenin tamamına ulaşmak mümkün olmamıştır ve örneklem sayısının yeterli olduğu tespit edildiğinde veri toplama süreci sonlandırılmıştır. Tamamlanan 303 anketin tamamı analize tabi tutulmuştur. Veriler 31 Ocak – 30 Mart 2018 tarihleri arasında toplanmıştır.

Veri toplama sürecinde kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Anket formunun birinci bölümünde işletmelerin inovasyon performansı, firma performansı, ihracat performansı ve rekabet güçlerini ölçmeye yönelik toplam 34 ifadeden oluşan ölçeklere yer verilmiştir. İnovasyon performansını ölçümlemek için Chen vd.⁸⁶, firma performansını ve rekabet gücünü ölçümlemek için Lii ve Kuo⁸⁷, ihracat performansını ölçümlemek için Adu-Gyamfi; Korneliussen⁸⁸ çalışmalarında kullanılmış olan ölçekler Türkçe ’ye çevrilerek uyarlanmıştır. Formun ikinci bölümünde ise işletmelerin demografik özelliklerini tespit etmeyi hedefleyen 11

85 Burns, A. C., Bush, R. F., Orel, F. D. (çev. ed.) (2015). Pazarlama Araştırması. Ankara: Nobel Yayıncılık.

86 Chen, Y. S., ve diğerleri. (2009). The Positive Effects of Relationship Learning and Absorptive Capacity on Innovation Performance and Competitive Advantage in Industrial Markets. *Industrial Marketing Management*, 38(2), 152-158.

87 Lii, P., Kuo, F. I. (2016). Innovation-Oriented Supply Chain Integration for Combined Competitiveness and Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, 174: 142-155.

88 Adu-Gyamfi N., Korneliussen T. (2013). Antecedent of Export Performance; The Case of an Emerging Market, *International Journal of Emerging Markets*, 8(4): 354-372.

soru yer almıştır. Çalışmada beşli likert tipi ölçek kullanılmıştır: 1: Kesinlikle Katılmıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum.

Katılımcı işletmelerin ve yöneticilerin demografik özellikleri frekans analizi ile, inovasyon performansının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerindeki etkileri ve firma performansının ihracat performansı ve rekabet gücü üzerindeki etkileri basit doğrusal regresyon analizi ile tespit edilmeye çalışılmıştır. İlgili analizler SPSS 25.0 programı ile gerçekleştirilmiştir.

Araştırma kapsamında örneklem içerisinde yer alan işletmelerin ve cevaplayıcı yöneticilerin demografik bulgularına Tablo 1, 2 ve 3'te yer verilmiştir. Tablo 1'e göre katılımcı işletmelerin %71'i birleşme işlemi, %29'u ise satın alma işlemi gerçekleştirmiştir. 22 işletme ise hem birleşme hem de satın alma işlemi gerçekleştirmiştir. Gerçekleştirilen işlemlerin hangi düzeyde olduğu incelendiğinde birleşme işlemlerinin %27'sinin ulusal ve %73'ünün uluslararası düzeyde gerçekleştiği görülmektedir. Satın alma işlemlerinin %73'ü ulusal düzeyde gerçekleşmişken, %27'si uluslararası boyutta gerçekleştirilmiştir. İşlemlerin gerçekleştirildiği yıllar göz önüne alındığında 303 işlemten en çok işlemin %17,5 ile 2010 yılında yapıldığı tespit edilmiştir. İşletmelerin %32,3'ü 21 yıl ve üzerinde süredir faaliyet gösterirken, %33'ü 250 ve üzerinde çalışana sahiptir. Son olarak yanıtlayıcılara göre işletmelerin %29,4'ü ulusal düzeyde, %57,4'ü uluslararası düzeyde ve 13,2'si küresel düzeyde operasyonlarını sürdürmektedir.

Tablo 1: Cevaplayıcı İşletmelerin Demografik Özellikleri

		İşlem										
		Birleşme		Satın Alma		Birleşme-Satın Alma		Yıl	n	%		
Düzye		n	%	n	%	n	%	2010				
<i>Ulusal</i>		58	27	64	73	8	36	2011	44	14,5		
<i>Uluslararası</i>		157	73	24	27	14	64	2012	32	10,6		
<i>Toplam</i>		215	100	88	100	22	100	2013	42	13,9		
<i>N= 303 %100</i>								2014	36	11,9		
<i>Faaliyet Süresi</i>		<i>Çalışan Sayısı</i>				<i>Uluslararasılaşma</i>			2015	35	11,6	
<i>Yıl</i>		n	%	<i>Kişi</i>	n	%	<i>Düzye</i>	n	%	2016	33	10,9
<i>0-5</i>		28	9,2	<i>1-9</i>	22	7,3	<i>Ulusal</i>	89	29,4	2017	28	9,2
<i>6-10</i>		52	17,2	<i>10-49</i>	76	25,1	<i>Uluslararası</i>	174	57,4	<i>Toplam</i>	303	100
<i>11-15</i>		49	16,2	<i>50-149</i>	68	22,4	<i>Küresel</i>	40	13,2			
<i>16-20</i>		76	25,1	<i>150-249</i>	37	12,2	<i>Toplam</i>	303	100			
<i>21+</i>		98	32,3	<i>250+</i>	100	33						
<i>Toplam</i>		303	100	<i>Toplam</i>	303	100						

Tablo 2'de işletmelerin sektörel dağılımlarına yer verilmiştir. Buna göre %15,2 ile en fazla bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler araştırmanın örnek kütlelerinde yer almıştır. Bilişim sektörünü %13,2, %10,2, %9,6, %7,9'luk oranlarla sırası ile enerji, imalat, gıda ve finansal hizmet sektörleri izlemiştir. Söz konusu tabloda yer alan sektörel sınıflandırma, araştırmanın

örneklem çerçevesini oluşturan ve Ernst and Young Türkiye tarafından 2010-2017 yılları arasında yayınlanmış birleşme ve satın alma işlemleri raporları dikkate alınarak oluşturulmuştur.

Tablo 2: Cevaplayıcı İşletmelerin Sektörel Dağılımı

Sektör	n	%	Sektör	n	%
Bilişim	46	15,2	Kimya	16	5,3
Eğitim	1	0,3	Madencilik	1	0,3
Enerji	40	13,2	Medya	8	2,6
Finansal Hizmetler	24	7,9	Otomotiv	3	1
Gayrimenkul	8	2,6	Perakende	13	4,3
Gıda	29	9,6	Sağlık	15	5
Hizmetler	23	7,6	Taşımacılık	1	0,3
İlaç	1	0,3	Tekstil	5	1,7
İmalat	31	10,2	Turizm	16	5,3
İnşaat	7	2,3	Ulaştırma	15	5
Toplam N= 303 %100					

Elde edilen demografik bulgular incelendiğinde son olarak işletmeler adına anketi cevaplayan yöneticilerden söz edilecektir. Tablo 3'e göre anketi cevaplayan yöneticilerin %36'sı alt düzey, % 43,6'sı orta düzey ve %20,5'i üst düzey pozisyonlarda çalıştıklarını belirtmiştir, ayrıca %54,1'i örnekleme yer alan işletmelerde 0-5 yıl arasında çalışmaktadır.

Tablo 3: Cevaplayıcı Yöneticilerin Demografik Özellikleri

Cevaplayıcı Yöneticilerin					
İşletmede Çalıştığı Süre			İşletmedeki Pozisyonu		
Yıl	Frekans	%	Pozisyon	Frekans	%
0-5	164	54,1	Alt Düzey	109	36
6-10	92	30,4	Orta Düzey	132	43,6
11-15	30	9,9	Üst Düzey	62	20,5
16-20	10	3,3	Toplam	303	100
21 yıl ve üzeri	7	2,3			
Toplam	303	100			

Araştırma amaçları doğrultusunda oluşturulan hipotezler test edilmeden önce veri toplama sürecinde kullanılan ölçekler için ayrı ayrı güvenilirlik analizi yapılmış ve ölçeklerde yer alan ifadelerin ortalama değerleri incelenmiştir ve Tablo 4'te bu değerlendirmelerin sonuçlarına yer verilmiştir. Buna göre kullanılan her bir ölçek daha önce literatürde tanımlanmış standartlar arasında bir değer almış ve ölçeklerin güvenilirliği kabul edilmiştir⁸⁹. İnovasyon performansı, firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü ölçeklerinin güvenilirlik değerlerinin sırası ile 0,875; 0,897; 0,981 ve 0,927 olduğu tespit edilmiştir.

89 Nunnally, J. C. Psychometric Theory. New York: McGraw Hill, 1967.

Tablo 4: Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Ortalama ve Cronbach's Alpha Değerleri

Ölçek	İfade No	İfade	Ort.	α
İnovasyon Performansı	İNOP1	Firmamız ürün kalitesini inovasyon faaliyetleri ile artırmaktadır.	4,21	0,875
	İNOP2	Firmamız yeni ürünlerin ticarileşme hızını inovasyon ile artırmaktadır.	4,18	
	İNOP3	Firmamız yeni ürünlerinden önemli miktarda kar elde etmektedir.	4,07	
	İNOP4	Firmamız operasyon sürecini iyileştirmek için yeni teknolojiler geliştirmektedir.	4,28	
	İNOP5	Firmamız verimliliğin/üretkenliğin artırılabilmesi için yeni ekipmanlar satın almaktadır.	4,30	
Firma Performansı	FP1	Firma satışlarımız artmaktadır.	4,29	0,897
	FP2	Firma karımız artmaktadır.	4,22	
	FP3	Firmamızın pazar payı artmaktadır.	4,24	
	FP4	Firmamızın yatırımlarının geri dönüş oranı artmaktadır.	4,26	
	FP5	Firmamızın satış gelirleri artmaktadır.	4,31	
İhracat Performansı	İP1	Geçen üç yıl için ihracat rakamlarımız tatmin ediciydi.	3,63	0,981
	İP2	Geçen üç yıl için ihracat satış karlılığımız tatmin ediciydi.	3,66	
	İP3	Geçen üç yıl için ihracatta büyüme hızımız tatmin ediciydi.	3,68	
	İP4	İhracattaki pazar paylarımız tatmin edicidir.	3,66	
	İP5	Firmamızın ihracat pazarlarına giriş başarısı tatmin edicidir.	3,73	
	İP6	İhracatta ürünlerimizin rekabet gücü tatmin edicidir.	3,71	
	İP7	İhracat pazarlarımızda bütün yeni satış girişimlerimiz tatmin edicidir.	3,68	
	İP8	İhracatta rakiplerimize kıyasla satış rakamlarımız tatmin edicidir.	3,66	
	İP9	İhracatta rakiplerimize kıyasla satış karlılığımız tatmin edicidir.	3,70	
	İP10	İhracatta rakiplerimize kıyasla yeni pazarlara giriş oranımız tatmin edicidir.	3,71	
Rekabet Gücü	RG1	Ürünlerin tanımlanan standartlara uygunluğu	4,45	0,927
	RG2	Ürünlerin dayanıklılığı	4,39	
	RG3	Ürünlerin güvenilirliği	4,49	
	RG4	Ürünlerin performans kalitesi	4,47	
	RG5	Siparişten sonra müşteriye hızlı bir şekilde cevap verebilme	4,46	
	RG6	Siparişi yerine getirme süresi	4,42	
	RG7	Teslimat süresi	4,42	
	RG8	Değişikliklere adapte olabilmek için operasyonel süreçlerde yenilik yapabilme yeteneği	4,29	
	RG9	Üretim hacmini hızlı bir şekilde değiştirme yeteneği	4,21	
	RG10	Aynı tesisler içinde geniş aralıkta bir ürün yelpazesi için üretim yapabilme yeteneği	4,18	
	RG11	Malzemeleri hızlı bir şekilde değiştirme yeteneği	4,20	
	RG12	Bileşenleri hızlı bir şekilde değiştirme yeteneğine	4,17	
	RG13	Pazara düşük fiyatlı ürünler sunabilmek	4,09	
	RG14	Benzer ürünleri rakiplerden daha düşük maliyetle üretmek	4,12	

Ölçeklerde yer alan ifadelerin ortalama değerleri incelendiğinde inovasyon performansı ölçeğinde en yüksek (4,30) ortalamaya sahip ifade “Firmamız verimliliğin/üretkenliğin artırılabilmesi için yeni ekipmanlar satın almaktadır” iken “Firmamız verimliliğin/üretkenliğin artırılabilmesi için yeni ekipmanlar satın almaktadır” en düşük (4,07) ortalamaya sahip ifadedir. Firma performansı ölçeğinde en yüksek (4,31) ortalama “Firmamızın satış gelirleri artmaktadır”, en düşük (4,22) ortalama ise “Firma karımız artmaktadır” ifadelerinde gözlemlenmiştir. “Firmamızın ihracat pazarlarına giriş başarısı tatmin edicidir” ifadesi ihracat performansı ölçeğinde en yüksek (3,73)

ortalamaya sahip ifade iken “Geçen üç yıl için ihracat rakamlarımız tatmin ediciydi” ifadesi aynı ölçekte en düşük (3,63) ortalamaya sahip ifadedir. Son olarak rekabet gücü ölçeği incelendiğinde (4,49) ile “Ürünlerin güvenilirliği” ifadesinin en yüksek ortalamaya, “Pazara düşük fiyatlı ürünler sunabilmek” ifadesinin en düşük (4,09) ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir.

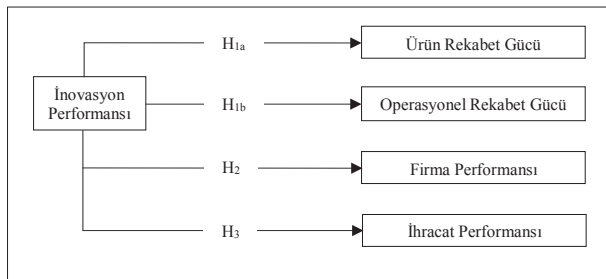
Yapısal eşitlik modellemesinden önce ölçeklerin her birine faktör analizi uygulanmış ve ölçeklerin kaç faktörden oluştuğu ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Tablo 5’te faktör analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 5: Araştırmada Kullanılan Ölçeklere Ait KMO ve Bartlett’s Testi Sonuçları

		İnovasyon Performansı	Firma Performansı	İhracat Performansı	Rekabet Gücü
KMO		0,832	0,882	0,959	0,913
Bartlett’s	Ki-Kare	773,850	856,959	4473,329	2802,075
	df	10	10	45	91
	Sig.	0,000	0,000	0,000	0,000

Faktör analizi sonuçlarına göre inovasyon performansı, firma performansı ve ihracat performansı ölçeklerinin ayrı ayrı tek bir boyuttan oluştuğu tespit edilmişken rekabet gücü ölçeğinin iki farklı boyuttan meydana geldiği görülmüştür. Ancak faktör analizi sonucunda oluşan rotated component matrisinde RG8 ifadesi birbirine çok yakın iki değer aldığından (0,530 ve 0,524) bu ifade elenerek faktör analizi tekrarlanmıştır⁹⁰. Rekabet gücü ölçeği için yapılan ikinci faktör analizinde de ölçek iki boyut altında toplanmıştır. Bu faktörler içerdikleri ifadeler doğrultusunda *ürün rekabet gücü* (RG3, RG1, RG2, RG4, RG5, RG6, RG7) ve *operasyonel rekabet gücü* (RG13, RG12, RG14, RG11, RG10, RG9) olarak isimlendirilmiştir. Faktör analizi sonucunda oluşan ürün rekabet gücü ve operasyonel rekabet gücü boyutlarının güvenilirlikleri incelenmiş ve Cronbach’s Alpha değerlerinin sırası ile 0,908 ve 0,889 olduğu tespit edilmiştir. Bu değerler, yeni boyutların analizlere dâhil edilmesinde herhangi bir sakınca olmadığını ifade etmektedir.

Faktör analizi sonucunda rekabet gücü ölçeği iki farklı boyuta ayrıldığından araştırma amaçları doğrultusunda daha kapsamlı ve doğru analizlerin ve değerlendirmelerin yapılabilmesi için araştırma modeli ve hipotezler revize edilmiştir. Revize edilmiş model (bkz. Şekil 2) ve hipotezler aşağıda yer almaktadır.



Şekil 2: Revize Edilmiş Araştırma Modeli

90 Durmuş, B. ve diğerleri. (2013) Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, 5. Baskı.

H_{1a}: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı ürün rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı işletmelerin operasyonel rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H₂: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı işletmelerin firma performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

H₃: Birleşme ve satın alma gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansı işletmelerin ihracat performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

Açıklayıcı faktör analizinden sonra revize edilmiş araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişki düzeyini görebilmek için SPSS 25 programında korelasyon analizi yapılmış ve analiz sonuçlarına Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo 6: Korelasyon Analizi Sonuçları

	<i>İnovasyon Performansı</i>	<i>Firma Performansı</i>	<i>İhracat Performansı</i>	<i>Ürün Rekabet Gücü</i>	<i>Operasyonel Rekabet Gücü</i>
<i>İnovasyon Performansı</i>	1				
<i>Firma Performansı</i>	,734**	1			
<i>İhracat Performansı</i>	,408**	,375**	1		
<i>Ürün Rekabet Gücü</i>	,460**	,342**	,246**	1	
<i>Operasyonel Rekabet Gücü</i>	,613**	,458**	,370**	,606**	1

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliğinin test edilmesi için AMOS 25 programı ile tüm ölçeklerin analizi yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi (bkz. Tablo 5) doğrultusunda inovasyon performansı, firma performansı ve ihracat performansı ölçekleri için birinci düzey tek faktörlü doğrulayıcı faktör analizi yapılmışken, rekabet gücü ölçeği için birinci düzey çok faktörlü doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Oluşturulan ölçüm modelleri sonrasında, modellerin kabul edilebilir aralıklarda uyum değerlerine sahip olmadığı tespit edilmiş ve programın önerdiği modifikasyon yapılarak uyum değerleri elde edilmeye çalışılmıştır. Buna göre, inovasyon performansı ölçeğinde İNOP4 ve İNOP5 numaralı ifadelerin hata terimleri arasında kovaryans bağıntısı yapılmıştır. Ürün rekabet gücü ölçeğinde RG2, RG5 ve RG6 numaralı ifadeler silinmiş ve RG1, RG7 ve RG8 numaralı ifadelerin hata terimleri arasında kovaryans bağıntısı yapılmıştır. Operasyonel rekabet gücü ölçeğinde ise RG10 ve RG13 numaralı ifade çıkartılmıştır. Son olarak ihracat performansı ölçeğinde İP1 numaralı ifade silinmiş ve İP9 ve İP10 numaralı ifadelerin hata terimleri arasında kovaryans bağıntısı yapılmıştır. Firma performansı ölçeğinde ise herhangi bir modifikasyona ihtiyaç duyulmamıştır. İlgili modifikasyonlar sonrasında ölçüm modelleri tarafından üretilen uyum değerlerine Tablo 7'de yer verilmiştir.

Tablo 7: Ölçeklerin Uyum Değerleri

	X ²	df	X ² /df	GFI	CFI	RMSEA
İnovasyon Performansı	10,933	4	2,733	0,986	0,991	0,076
Ürün Rekabet Gücü	7,588	2	3,794	0,988	0,990	0,096
Operasyonel Rekabet Gücü	3,035	2	1,518	0,995	0,998	0,041
Firma Performansı	11,771	5	11,771	0,985	0,992	0,067
İhracat Performansı	42,903	18	2,384	0,969	0,993	0,068
İyi Uyum Değerleri			≤3	≥0,90	≥0,97	≤0,05
Kabul Edilebilir Uyum Değerleri			≤4-5	0,89-0,85	≥0,95	0,06-0,08

p>.05, X² =Chi-Square; df=Degree of Freedom; GFI=Goodness Of Fit Index; CFI=Comparative Fit Index; RMSEA=Root Mean Square Error of Approximation

***Kaynak:** Cem Meydan ve Harun Şeşen (2011). Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları. Detay Yayıncılık.

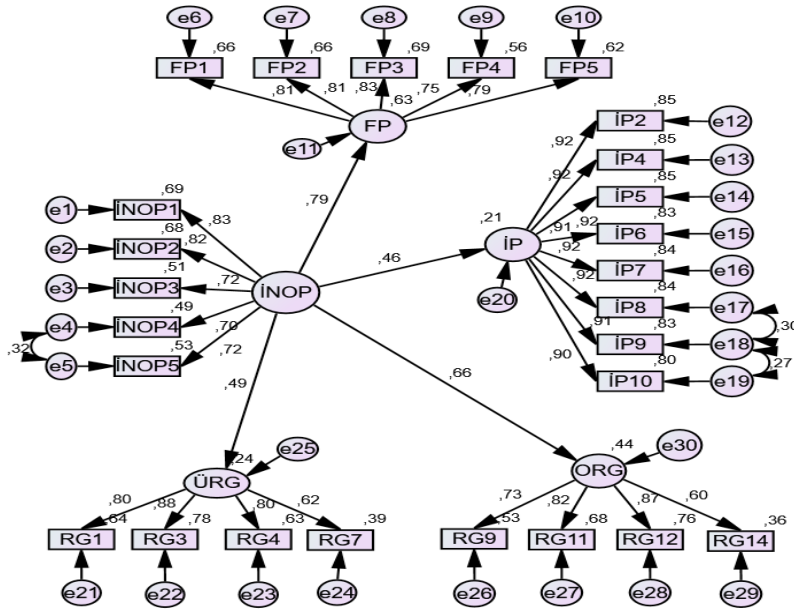
Tablo 7'deki uyum değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğundan araştırmada kullanılan ölçeklerin yapıları doğrulanmış ve ölçeklerin faktör yükleri ve güvenilirlikleri SPSS 25 programı ile hesaplanmış ve bu değerlere Tablo 8'de yer verilmiştir. İnovasyon performansı ve firma performansı ölçeklerinde doğrulayıcı faktör analizi sonrasında herhangi bir modifikasyon yapılmadığı ve ifade silinmediği için tekrardan açıklayıcı faktör analizine ve güvenilirlik analizine tabi tutulmamıştır.

Tablo 8: Ürün Rekabet Gücü, Operasyonel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı Ölçeklerine Ait Faktör Yüğü ve Güvenilirlik Değerleri

Ölçek	İfade No	İfade	Faktör Yüğü	α
Ürün Rekabet Gücü	RG1	Ürünlerin tanımlanan standartlara uygunluğu	0,823	0,853
	RG3	Ürünlerin güvenilirliği	0,880	
	RG4	Ürünlerin performans kalitesi	0,844	
	RG7	Teslimat süresi	0,735	
Operasyonel Rekabet Gücü	RG9	Üretim hacmini hızlı bir şekilde değiştirme yeteneği	0,820	0,834
	RG11	Malzemeleri hızlı bir şekilde değiştirme yeteneği	0,863	
	RG12	Bileşenleri hızlı bir şekilde değiştirme yeteneğine	0,882	
	RG14	Benzer ürünleri rakiplerden daha düşük maliyetle üretmek	0,711	
İhracat Performansı	İP2	Geçen üç yıl için ihracat satış karlılığımız tatmin ediciydi.	0,935	0,979
	İP3	Geçen üç yıl için ihracatta büyüme hızımız tatmin ediciydi.	0,917	
	İP4	İhracattaki pazar paylarımız tatmin edicidir.	0,933	
	İP5	Firmamızın ihracat pazarlarına giriş başarısı tatmin edicidir.	0,924	
	İP6	İhracatta ürünlerimizin rekabet gücü tatmin edicidir.	0,918	
	İP7	İhracat pazarlarımızda bütün yeni satış girişimlerimiz tatmin edicidir.	0,923	
	İP8	İhracatta rakiplerimize kıyasla satış rakamlarımız tatmin edicidir.	0,932	
	İP9	İhracatta rakiplerimize kıyasla satış karlılığımız tatmin edicidir.	0,931	
	İP10	İhracatta rakiplerimize kıyasla yeni pazarlara giriş oranımız tatmin edicidir.	0,914	

Tablo 8 incelendiğinde ürün rekabet gücü, operasyonel rekabet gücü ve ihracat performansı ölçeklerinin Cronbach's Alfa katsayılarına göre üç ölçeğin de güvenilir olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan yapısal eşitlik modeline Şekil 3'te yer verilmiştir. Şekil 3'teki yapısal eşitlik modelinin uyum değerlerinin ($X^2=537,599$; $df=292$; $X^2/df=1,841$; $GFI=0,882$; $CFI=0,963$; $RMSEA=0,053$) kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğu saptanmıştır.



Şekil 3: Araştırmanın Yapısal Eşitlik Modeli

Değişkenler arasındaki standardize edilmiş β katsayılarına, standart hatalarına, p değerlerine, kritik oranlarına ve R^2 değerlerine Tablo 9'da yer verilmiştir.

Tablo 9: Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Değişkenler	Standardize β	Standart Hata	Kritik Oran	p	R^2
İnovasyon Performansı - Ürün Rekabet Gücü (H_{1a})	0,486	0,048	7,554	***	0,240
İnovasyon Performansı - Operasyonel Rekabet Gücü (H_{1b})	0,662	0,059	9,629	***	0,440
İnovasyon Performansı - Firma Performansı (H_{1c})	0,794	0,053	12,726	***	0,630
İnovasyon Performansı - İhracat Performansı (H_{1d})	0,455	0,083	7,710	***	0,210

Tablo 9'da yer alan yapısal eşitlik modeli katsayıları incelendiğinde ürün rekabet gücünün ($\beta=0,486$; $p<0,05$), operasyonel rekabet gücünün ($\beta=0,662$; $p<0,05$), firma performansının ($\beta=0,794$; $p<0,05$) ve ihracat performansının ($\beta=0,455$; $p<0,05$) inovasyon performansı tarafından etkilendiği tespit edilmiştir. Bu durumda H_{1a} , H_{1b} , H_2 ve H_3 hipotezleri desteklenmiştir. Modelin R^2 değerleri incelendiğinde ise ürün rekabet gücünün %24, operasyonel rekabet gücünün %44, firma performansının %63 ve ihracat performansının %21 oranında açıklandığı saptanmıştır.

4. Sonuç

Süre gelen uygulamalar incelendiğinde birleşme ve satın alma işlemleri, işletmelerin gerek finansal performanslarını ve gerekse ihracat performanslarını daha üst düzeylere taşımak için kullandıkları yöntemlerden biri olmuştur⁹¹. Bunun yanında birleşme ve satın alma işlemleri ile işletmelerin rekabet avantajı elde edebilecekleri yapılan çeşitli çalışmalarla ortaya konulmuştur^{92,93}. Ayrıca birleşme ve satın alma işlemleri ile işletmeler çeşitli üretim tekniklerini ve teknolojilerini transfer edebilir⁹⁴, ürün kalitesini artırabilir, birleşme ve satın alma işlemleri ile işletmelerin inovasyon eğiliminde artış olabilir⁹⁵. Bu noktada, bu çalışmada Türkiye'de gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemlerinin yapısının ortaya konulması ve bu işlemlerin, işletmelerin gerçekleştirdikleri inovasyon faaliyetlerinin performansının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerindeki etkisi yönetici algıları üzerinden ölçümlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, elde edilen bulgulara göre birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirmiş işletmelerin inovasyon performansının firma performansı, ihracat performansı ve rekabet gücü üzerinde olumlu bir etkisi olduğu saptanmıştır. Ayrıca katılımcı işletmelerin rekabet gücü algısı dikkate alındığında işletmelerin pazara sundukları ürünler ile ve yürüttükleri operasyonlar aracılığı ile rekabet gücü elde etmeye çalıştıkları tespit edilmiştir. Ortaya çıkan rekabet gücü boyutlarına göre yapılan incelemelerde inovasyon performansının ürün rekabet gücü ve operasyonel rekabet gücü üzerinde olumlu etkisi olduğu ortaya konulmuştur.

Tüm bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, birleşme ve satın alma işlemleri sonucunda işletmelerin inovasyon faaliyetlerinin sonuçları işletmelerin daha iyi bir firma performansı ve ihracat performansı elde etmelerinde etkili olmaktadır. Buna ek olarak işletmelerin rekabet gücü üzerinde de önemli bir etkiye sahiptir. İşletmelerin birleşme ve satın alma işlemleri ile bünyelerine yeni üretim teknolojilerini de dâhil ettikleri gözlemlenmiştir. Birleşme ve satın alma işlemlerinin, işletmelerin inovasyon yapma kapasitesini ve performansını artırarak işletme faaliyetlerinin

91 Vanitha, S., M. Selvam; (2007), "Financial Performance of Indian Manufacturing Companies during Pre and Post Merger", *International Research Journal of Finance and Economics*, 12: 7-35.

92 Pulak, M., Neha J. (2012). Mergers, Acquisitions and Export Competitiveness: Experience of Indian Manufacturing Sector, *Journal of Competitiveness*, 4(1): 3-19.

93 Cheung, Y. ve diğerleri. (2004) Sustaining Competitive Advantage in Mergers and Acquisitions, *International Engineering Management Conference*.

94 Erdil ve diğerleri, 2018, s.254.

95 Öberg, C. (2014). Customer Roles in Mergers and Acquisitions: A Systematic Literature Review. In *Advances in Mergers and Acquisitions*: 59-74. Emerald Group Publishing Limited.

ölçümlenebilir sonuçlarını olumlu yönde etkilediği söylenebilir. Çalışmada iki farklı rekabet boyutunun (*ürün rekabet gücü ve operasyonel rekabet gücü*) ortaya çıkması işletmelerin farklı şekillerde rakipleri ile rekabet edebildiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Ayrıca, işletmeler rekabet konusunda stratejik karar alma süreçlerinde odaklandıkları ve eksiklikleri olan rekabet boyutlarını ortaya koyarak da rekabet avantajı elde etmede önemli bir yol kat edebilirler.

Daha önce de belirtildiği gibi birleşme ve satın alma işlemleri üzerine yapılan akademik çalışmaların ilaç sektörü üzerine yoğunlaşmış olması bu alanda geniş bir boşluğun doğmasına neden olmuştur. Gelecek çalışmalarda farklı sektörler özelinde birleşme ve satın alma işlemlerinin yapısı incelenebilir, bu işlemlerin çıktılarının neler olduğu ortaya konulmaya çalışılabilir. İşlemlerin çıktılarının yanı sıra küreselleşmenin de etkisi ile beraber birleşme ve satın alma işlemlerini gerçekleştirme nedenlerinde de değişiklik olması kaçınılmazdır. Bu nedenle gelecek çalışmalar için bir diğer araştırma konusu da sürekli devinim halinde olan ekonomik hayatta işletmeler için birleşme ve satın alma işlemlerinin nedenlerinin neler olduğu olabilir. Bu çalışmada 2010-2017 yılları arasında gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemlerinin yapısı ve çeşitli değişkenler üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmıştır ancak bu incelemelerin boylamsal olarak yapılması işletmeler için daha net bulgular ortaya koyacak ve yol gösterici olacaktır.

Kaynakça

- AKMAN, G., Özkan, C., Eriş, H. (2008). Strateji Odaklılık ve Firma Stratejilerinin Firma Performansına Etkisinin Analizi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 7(13): 93-115.
- AKTAN, C., Vural, Y. (2004). Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri, T.Y.S.K. Yay., Rekabet Dizisi: 2.
- ALPARSLAN, A., Aygün, M. (2013). Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Firma Performansı, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(1): 435-448.
- AVLONITIS, GJ., Salavou, H. (2007). Entrepreneurial Orientation of SMEs, Product Innovativeness, and Performance, Journal of Business Research, 60(5), s.566-575.
- AYAR, B. ve Erdil, S., (2018) İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algısal Bir Araştırma, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 13(49): 45-68.
- AYGÜN, M. (2010). Firma Düzeyinde İhracat Performansının Belirleyicileri: Türk Sermaye Piyasası Örneği. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi. (4):113-133.
- BAYDAŞ, A. (2007). Pazarlama Açısından Markanın Finansal Değeri ve Dış Ticaret İşletmelerinde Bir Uygulama, Bilim Dergisi, (42):127-150.)
- BAYUS, L. Barry (2008). Understanding Customer Needs, (der. Scott Shane) , Hand Book of Technology and Innovation Management, 117, A John Wiley and Sons, Ltd., Publication.
- BAYYURT, N. (2007). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, 53: 577-592.
- BECKER, S. ve Whisler, T. (1967). The Innovative Organization: A Selective View of Current Theory and Research, The Journal of Business, 40(4): 62-469.
- BESSEN, J., ve E. Maskin, (2009). Sequential Innovation, Patents, and Imitation, The RAND Journal of Economics 40(4): 611-635.
- BEŞELİ, N. (1997). Kobi'lerin Dış Pazara Açılabilmesi İçin Alternatif Yöntemler. İğeme'den Bakış, 36-39.

- BULUT, C., Alpkan, L., Yılmaz, C. (2009). Pazar Oryantasyonları Boyutlarının Firma Performansına Etkileri, *Ege Academic Review*, 9(2): 513-538.
- CAINELLI, G., R. Evangelista ve M. Savona, (2006). Innovation and Economic Performance in Services: A Firm-Level Analysis, *Cambridge Journal of Economics*, 30(3): .435-458.
- CALANTONE, R.J., Çavuşgil, T. ve Zhao, Y. (2002). Learning Orientation, Firm Innovation Capability, And Firm Performance, *Industrial Marketing Management*, 31: 515-524.
- CALANTONE, Roger J., Daekwan Kim, Jeffrey B. S., Tamer S. C. (2006). The Influence of Internal and External Firm Factors on International Product Adaptation Strategy and Export Performance: A Three-Country Comparison, *Journal of Business Research*,(59):176 –185.
- CAVUŞGİL, S. T., Zou, S. (1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Esport Market Venture, *Journal of Marketing*, 58(1):1-21.
- CAVUŞGİL, S. T., Zou, S.(1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Esport Market Venture, *Journal of Marketing*, 58(1):1-21.
- CHRISTENSEN, C. H., Rocha. A., ve R. K. Gertner.(1987). An Empirical Investigation of The Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms, *Journal of International Business Studies*, 18(3):61-77.
- CIOCANEL, B., Pavelescu, Marius, F. (2015). Innovation and Competitiveness in European Context. *Procedia Economics and Finance*. 32: 728-737.
- CLARKE, G. (2005). Beyond Tariffs And Quotas: Why Don't African Manufacturing Firms Export More?" Policy Research Working Paper, No. 3617. The World Bank, Washington, D.C.
- CORFIELD, K.G. (1979). The determinants of national innovative capacity?; National Economic Development Office, London.
- ÇALIK, M., Altunışık, R., Sütütemiz, N. (2013). Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Marka Performansı ve Pazar Performansı İlişkisinin İncelenmesi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19): 137-161.
- ÇINAR, B., Koç, F. (2017). Pazarlama Yeteneklerinin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3):114-115.
- ÇİVİ, E. (2001). Rekabet Gücü: Literatür Araştırması, Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2): 21-38.
- ÇÜTÇÜ, İ. ve Çelik, M., (2016). İnovasyonun Tekstil İhracatına Etkisi: Güneydoğu Anadolu Bölgesi Uygulaması, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5): 15-42.
- DAMANPOUR, F. (1987). The Adaption of Technological, Administrative, and Ancillary Innovations: Impact of Organizational Factors, *Journal of Management*, 13(4): 675-688.
- DAMANPOUR, Fariborz and Evan, M. William (1984). Organizational Innovation and Performance: The Problem of "Organizational Lag", *Administrative Science Quarterly*, 29: 392-409.
- DANIŞMAN, A., Sökmen, A.G. (2007). Girişimci Özellikleri ve Firma Niteliklerinin İhracat Performansına Etkisi: Kobi'ler Üzerinde Bir Araştırma, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1):213-230.
- DHOLAKIA, R. H., Kapur,D.(2004), Determinants of Export Performance of Indian Firms -A Strategic Perspective, *IIMA Working Papers*, No.1840.
- DIAMANTOPOULOS, A., Kakkos, N. (2007). Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration. *Journal of International Marketing*, 15(3):1-31.
- Doğan İ.Ö., Marangoz M., Topoyan M. (2003). İşletmelerin İç ve Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler ve Bir Uygulama, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2): 114-139.

- DOWNS, G. ve Mohr, L (1976). Conceptual Issues in The Study of Innovation, *Administrative Science Quarterly*, 21(4): 700-714.
- DRUCKER, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- ELÇİ, Ş. (2007). İnovasyon: Kalkınma ve Rekabetin Anahtarı, Technopolis Group, Ankara.
- EREN, E. (2006). *Stratejik Yönetim*, 3.Baskı, Eskişehir T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- EREN, M. (2014). Güçlendirme ile Nicel İşletme Performansı Arasındaki İlişkide Örgüte Güven ve Duygusal Bağlılığın Aracılık Etkileri, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1): 303-327.
- ERKUTLU, H., Eryiğit, S. (2001). Uluslararasılaşma Süreci, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(2001): 149-164.
- FAGERBERG, J. (1988). International Competitiveness *The Economic Journal*, 98(391): 355-374.
- FAGERBERG, J. (2004). The Dynamics of Technology, Growth and Trade:A Schumpeterian Perspective, *Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, ed. H.Hanusch and A.Pyka Edward Elgar, Cheltenham, 1-18.
- FREEL, MS., (2000). Do Small Innovating Firms Outperform Non-innovators?, *Small Business Economics*, 14(3): 195–210.
- FREEMAN, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*, Second Edition, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- GÖK, M., Nar, Y. (2016). Dinamik Çevre Etkisinde Pazarlama Stratejileri ve Pazar Performansı Analizi: Bilişim Sektörü Değerlendirmesi, *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1): 134-147.
- GUAN, J., Ma, N.(2003). Innovative Capability and Export Performance of Chinese Firms, *Technovation*, (23):737-747.
- GÜRPINAR, K, Sandıkçı, M. (2008). Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Michael E. Porter'in Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye'deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğinin ve Sonuçlarının Araştırılması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(15): 105-125.
- HAMEL, G., Prahalad, C. K. (1996). *Competing for The Future*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
- HANİFİ, M., Nakıpoğlu, A. (2011). Uluslararası Pazarlama Stratejilerinin İhracat Performansı Üzerine Etkisi, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(38):245-261.
- HAQUE, İ.(1991). *Economic Development Institute* (Washington, D.C.). World Bank.
- HATSOPOULOS, G. N., Krugman, P. R., Summers, L. H. (1988). US Competitiveness: Beyond The Trade Deficit. *Science*, 241(4863): 299-307.
- HEUNKS, FJ. (1998). Innovation, Creativity and Success, *Small Business Economics*, 10(3): 263–272.
- HITT, M. A., Ireland, R. D. (1999). Achieving and Maintaining Strategic Competitiveness in the 21st Century: The Role of Strategic Leadership. *Academy of Management Executive*, 13(1):43-57).
- HİTT, M. A., Ireland, R. D., Camp, S. M., Sexton, D. L. (2001). Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation. *Strategic Management Journal*, 22(6-7): 479-491.
- İNOTİ, G. G., Onyuma, S. O., Muiru, M. W. (2014). Impact of Acquisitions on The Financial Performance of The Acquiring Companies İln Kenya: A Case Study oOf Listed Acquiring Firms at The Nairobi Securities Exchange. *Journal of Finance and Accounting*, 2(5): 108-115.
- JIMENEZ, D.J., Valle, R.S. (2011). Innovation, Organizational Learning and Performance. *Journal of Business Research*, 64(2011): 408-417.
- KALEKA, A., Morgan, N.(2017). Which Competitive Advantage(s)? Competitive Advantage–Market Performance Relationships in International Markets, *Journal of International Marketing*, 25(4): 25-49.

- KARAKAYA, A., Ağazade, S., Perçin, S. Türk İmalat Sanayinde Performans, İnovasyon ve Rekabet Arasındaki İlişki. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 4(1): 39-59.
- KATSİKEAS, C.S., Piercy, N. F., ve Chris,I. (1996). Determinants of Export Performance in A European Context. *European Journal of Marketing*, 30(6):6-35.).
- KATSİKEAS,C.S., Piercy, N.F ve Ioannidis, C. (1996), Determinants of Export Performance in A European Context, *European Journal of Marketing*, 30(6):6-35.
- MEYDAN, C. H., & Şeşen, H. (2011). Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları. Detay Yayıncılık.
- KESKİN, H., Zehir, S., Ayar, H. (2016). Pazar Yönelimi ve Firma Performansı İlişkisi: Farklılaştırma Stratejisinin Aracı Rolü, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1): 111-127.
- KİRBACH, M., Schmiedeberg, C. (2008). Innovation and Export Performance: Adjustment and Remaining Differences in East and West German Manufacturing. *Economics of Innovation and New Technology*, 17(5):435-457.
- KOELLİNGER, P. (2008). The Relationship Between Technology, Innovation And Firm Performance- Empirical Evidence From E-Business In Europe, *Research Policy*, 37: 1317-1328.
- KOSTOPOULOS, K., Papalexandris, A., Papachroni, M., Ioannou, G. (2011). Absorptive Capacity, Innovation and Financial Performance, *Journal of Business Research*, 64(2011): 1335-1343.
- KRUGMAN, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern Oftrade, *American Economic Review*, 70(5):950-959.
- KURATKO, D.F., Ireland, R.D., Covin, J.G., Hornsby, J.S. (2005). A Model of Middle-level Managers' Entrepreneurial Behaviour, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6): 699-716.
- LAGES, L.F., Montgomery, D.B.(2004). Export Performance As An Antecedent of Export Commitment and Marketing Strategy.
- LANDAU, R. (1992). Technology, Capital, Formation and U. S. Competitiveness, ed. B. G. Hickman. New York: Oxford University Press.
- LEONARD-BARTON, D., (1992). Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development, *Strategic Management Journal*, 13, 111-125.
- LOVE, J.H., Roper, S. ve Zhou, Y. (2015). Experience, Age and Exporting Performance in UK SMEs, *International Business Review*. 25(4):806-819.
- MADSEN, T.K. (1989). Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence, *International Marketing Review*, 6(44):41-57.).
- MARANGOZ, M., Biber, L.(2007). İşletmelerin Pazar Performansı İle İnsan Kaynakları Uygulamaları Arasındaki İlişkinin Araştırılmasına Yönelik Bir Çalışma, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(2): 202-217.
- MARKUSEN, J. R.(1992), Productivity, Competitiveness, Trade Performance and Real Income: The Nexus Among Four Concepts. Ottawa: Economic Council of Canada.
- MATARI, M., Swidi, A., Fadzil, F.(2014). The Measurements of Firm Performance's Dimensions, *Asian Journal of Finance & Accounting*, 6(1): 24-49.
- MAXWELL, Ian E., (2009). *Managing Sustainable Innovation - The Driver for Global Growth*, Springer, New Zealand.
- MICHELBERGER, K. (2016). Corporate Governance Effects on Firm Performance: A Literature Review, *Regional Formation and Development Studies*, 3(20): 84-95.
- MONE, S., Pop, M., Paina, N., D. (2013). The "What" And "How" of Marketing Performance Management, *Management and Marketing Challenges for the Knowledge Society*, 8(1):129-146.
- NEELY, A. (2002). *Business performance measurement Theory and Practice*, Cambridge University, United Kingdom.

- NEELY, A. Gregory, M., Platts, K. (2005). Performance measurement system design A literature review and research agenda *International Journal of Operations & Production Management* 25 (12): 1228-1263.
- O'SULLIVAN, D. (2007). The Measurement Of Marketing Performance In Irish Firms, *Irish Marketing Review*, 19(1&2): 26-36.
- OECD, Oslo Kılavuzu (2005): Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler
- OH, C., Y. Cho, W. Kim, (2015). The Effect of a Firm's Strategic Innovation Decisions on Its Market Performance, *Technology Analysis & Strategic Management*, 27(11): 39-53.
- ÖZSAĞIR, A., Çütçü, İ. (2015). İnovasyon-Dış Ticaret Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Vektör Hata Düzeltme Modeli ile Türkiye Analizi (1980-2013). *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*. 10(2):119-132.
- PARKER, C. (2000). Performance Measurement, *Work Study*, 49(2): 63-69.
- PORTER, M. (1990), The Competitive Advantage of Nations, *Harvard Business Review*, March-April: 73-91.
- PORTER, M. (1991). Towards A Dynamic Theory Of Strategy *Strategic Management Journal*, 12: 95-117.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2): 71-82
- PORTER, Michael E. Towards A Dynamic Theory of Strategy. *Strategic Management Journal*, 1991, 12(2): 95-117.
- Pottelsberghe B.V., Herman, D., Guellec,D. (2001). Using Patent Counts for Cross-Country Comparisons of Technology Output," ULB Institutional Repository 2013.
- Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness (1985). Hearing before the Subcommittee on Economic Stabilization of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, House of Representatives, 99(1).
- ROCHINA-BARRACHINA, ME., JA. Mañez ve JA. Llopis, (2010). Process Innovations and Firm Productivity Growth, *Small Business Economics*, 34(2): 147-166.
- RUTTAN,V. (1971). Usher and Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change, *The Economics of Technological Change*, Harmondsworth:Penguin Books.
- SARIKAMIŞ, C. (2003). Şirket Birleşmeleri, Avcıol Yayınları, İstanbul.)
- SAXENA, S. (2012). Mergers and Acquisitions as a Strategic Tool to Gain Competitive Advantage by Exploiting Synergies: A Study of Merging & Non Merging Firms in Indian Aluminium Industry.
- SCHUMPETER, J. A. (1934). *Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- SCOTT, Bruce R., LODGE, George C. US competitiveness in The World Economy. *The International Executive*, 1985, 27(1): 26-26.
- SHEU, J., Lo, S. (2005). A New Conceptual Framework Integrating Environment into Corporate Performance Evaluation, *Sustainable Development*, 13: 79-90.
- ÜLGEN, H., Mirze,K. (2013). İşletmelerde Stratejik Yönetim, 8. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.)
- VACCARO, A., Parente, R., Veloso, F.M. (2010). Knowledge Management Tools, Inter-Organizational Relationships, Innovation and Firm Performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 77(2010): 1076-1089.
- VARQUEZ, R., Del Rio, B. A. ve Iglesias, V. (2002). Consumer-Based Brand Equity: Development and Validation of a Measurement Instrument, *Journal of Marketing Management*, 18(6):27-48.).
- VENKATRAMAN, N., Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches, *Academy of Management Review*, 1(4): 801-814.
- VERHEES, F. J. H. M., Meulenber, M. T. G., & Pennings, J. M. E. (2010). Performance Expectations Of Small Firms Considering Radical Product Innovation, *Journal Of Business Research*, 63: 772-777.

- WAKELIN, K.(1998). Innovation and Export Behaviour at the Firm Level, *Research Policy*, (26):829–841.
- YAVUZ, Ç. (2010). İşletmelerde inovasyon-performans ilişkisinin incelenmesine dönük bir çalışma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(2): 143-173.
- ZERENLER, M. (2005). Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar(1): 1-36.
- ZOU, S., Simona, S. (1998). The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997, *International Marketing Review*, 15(5): 333-356.

İnternet Kaynakları

- Ernst&Young Türkiye Birleşme ve Satın Alma Raporu 2010
<https://www.slideshare.net/selcuke/birleme-ve-satn-alma-ilemleri-2010-raporu-ernstyoung> (21 Aralık 2017)
- Ernst&Young Türkiye Birleşme ve Satın Alma Raporu 2011-2016
<http://www.ey.com/tr/tr/services/transactions/birlesme-ve-satin-alma-onceki-yillar> (21 Aralık 2017)
- Ernst&Young Türkiye Birleşme ve Satın Alma Raporu 2017
http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/MA_2017_Raporu/%24FILE/EY_MA_2017.pdf (17 Ocak 2018)
- <https://www.ama.org/> (1 Nisan 2018)

Extended Abstract

Increasing number of merger and acquisition transactions in Europe and the United States of America led firms to give more importance to factors such as competitiveness, firm performance and export beside that these terms have been attracted remarkable attention in marketing literature recent years. The most important reasons for firms to perform merger and acquisition are firm growth, strengthening the firm structure, entering international markets, and gaining competitive power that give chance firms to compete in local and global markets. Merger transactions can be occurred in different ways; firstly a firm can control another firm and controlled firm loses its legal existence. The second way of merger is establishing a new business by eliminating the existing identities of the firms which perform the merger transaction. Acquiring can be defined as purchasing a firm completely or partly. In acquiring transactions legal entity of firms do not terminate and firms continue their routine activities as in the case of merger transactions. As a consequences of globalization, intense competitive environment occurred and firms consider innovation activities as an option in order to compete and perform better in national and international markets. Every national and international market can be assessed as target market for every company in intense global competition conditions and innovation performance of firms are the important determinants of firm performance. Performance is defined as the qualitative or quantitative evaluation of consequences of strategies which are employed by companies with the aim of achieving specific goals. Performance is linked to efficiency and productivity. However market share, innovation performance are used to reveal performance of firms. In the literature, it is seen that the concepts of firm performance and market performance are used interchangeably. These two terms are used interchangeably at the present study. Export, which is the first step of internationalization, is defined as evaluation, planning, use and supervision activities of the business opportunities in order to achieve profit, satisfy customer needs and wants in the international markets. Scholars define export performance as the achieving level of economic and strategic goals. There are different studies in the literature regarding the definition of competitiveness. According to one of these studies, competitiveness is evaluated in two aspects. These perspectives are named as micro (business and industry level) and macro (country level) perspectives. At the micro-level approach, the competition between the domestic companies and the effects of this competition on the national / international market are examined, while the macro-level approach focuses on the country's position in international competition. There are different methods to gain competitive power. For example increasing product quality and productivity, differentiating products are the some ways of competing with competitors. Competitiveness depends on R&D activities, overall performance of industry, foreign trade surplus of countries, high technology products and qualified human resources. In this context, investing innovation, design and R&D activities and employing qualified work force contribute competitiveness of firms. On the other hand investing and development ability to production processes, delivery lead time, conformance quality, product reliability, corporate image, market share, after sales service etc. are stated as the other factors which determine competitiveness of firms.

In this direction, innovation tendency of firms and merger and acquisition transactions have been evaluated as means to acquire competitiveness in this work. The study tried to reveal the structure of merger and acquisition transactions which were performed in Turkey and the effect of innovation tendency which performed merger and acquisition transactions on firm performance, export performance and competitiveness. The universe of this study is the firms which carried out mergers and acquisitions and the sample frame is the firms which carried out mergers and acquisitions between 2010 and 2017. The list of these companies obtained from the reports of mergers and acquisitions which were prepared and published by Ernst and Young Turkey between 2010 and 2017. It can be seen in the reports that total number of merger and acquisition transactions is 2287 (Ernst and Young 2010-2017 Mergers and Acquisitions Reports). A total population sampling method was employed to gather data from the companies. Contact information for all listed companies were gathered and each were contacted. The survey could be applied to 303 out of 2287 businesses. The sample of the study consisted of 303 firms. Computer aided telephone interview (CATI) method was used to gather data. The data was collected between 31th of January and 15th of March 2018. The findings showed that the innovation performance of firms which carried out merger and acquisition have positive effect on firm performance, export performance and competitiveness.

TÜRKİYE’DE KATILIM BANKACILIĞI VE KATILIM BANKACILIĞINDA KAMU GİRİŞİMİ

PARTICIPATION BANKING IN TURKEY AND PUBLIC INITIATIVE IN PARTICIPATION BANKING

Mehmet ERSOY*
Aybüke SÜNER**

Özet

Bu çalışmanın amacı kamu bankalarının katılım bankacılığı sektörüne girmesinin özel sektör kamu bankaları için dışlama etkisi yaratmadığını, aksine sektörde kendi payını yarattığını ve katılım bankacılığı sektörüne katkı sağladığını göstermektir. Devletin katılım bankacılığına girmesindeki amacı, sektörün aktif büyüklüğünün artması ve onuncu kalkınma planındaki hedeflerin gerçekleştirilmesidir. Kamu katılım bankalarının da sisteme katılması ile katılım bankacılığında var olan rekabet daha da artmıştır. Çalışmada devletin katılım bankacılığına girmesindeki amacı ve bu çalışmadaki amaçları ortaya koymak için kamu bankalarının katılım bankacılığı sektörüne girişinden sonraki süreçte sektör verileri ile kamu bankalarının sektörde yer almadan önceki sektör verileri mukayese edilerek kamu bankalarının sektörde yer almasının etkileri incelenmiştir.¹

Anahtar Kelimeler: Faizsiz Bankacılık, Kamu Katılım Bankacılığı

Jel Sınıflandırması: KB5

Abstract

The purpose of this study is to show that the entrance of the public participation banks into the Islamic banking sector did not elicit a crowding out effect for the privately owned participation banks, rather created its own shares and contributed to the sector positively. The motives of the state’s entrance into the participation banking sector are to foster the sector’s asset value and to realize the objectives in the 10th development plan. With public participation banks joining into the system, the existing competition in the participation banking has been increased to a higher level. In this study, the motive behind the government’s intervention into the participation banking sector and the effects of this intervention are

* Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, B.S.Y.O., Bankacılık ve Sigortacılık, drmersoy@gmail.com, Orcid Id:0000-0003-4057-6752

** Kıdemli Uzman, Türkiye Halkbank AŞ, aybukeaykutlu@hotmail.com, Orcid Id: 0000-0003-0637-7207

1 Katılım Bankacılığı alanında yeterince kaynak oluşmaması sebebiyle ağırlıklı olarak internet kaynaklarına başvurulmuştur.

examined. Moreover, to justify this paper's assertion, a comparison in terms of sectoral data between before the government's entrance into the sector and aftermath is made.

Keywords: Interest-Free Banking, Public Participation Banking

Jel Classifications: KB5

1. Giriş

Türkiye'de dini inançlarından dolayı faize karşı duyarlı olan tasarruf sahiplerinin kaynaklarını konvansiyonel bankalara mevduat getirmemesi ve bu kaynakların atıl kalmasına sebep olması gerek politik gerekse ekonomik olarak aksiyon alınmasını gerektirmiştir. Türkiye'nin katılım bankacılığı sektörünün genel bankacılık sektörü içerisindeki payının ve dünya katılım bankacılığı pastasından aldığı payın düşük olması bu alanda yeni yatırımlar yapılmasını gerekli kılmıştır. Bu amaçla kamu katılım bankalarının kurulmasına karar verilmiştir. Devletin sektöre girmesi ile sağlam bir statüye kavuşan katılım bankaları faiz hassasiyeti olan yatırımcılar tarafından rahatlıkla tercih edilen kurumlar haline gelmiştir.

2. Genel Olarak Katılım Finansmanı ve Bankacılığı

Katılım finansmanı, geçmişten bugüne değin temelde faizsizlik esasına dayalı mudaraba, muşaraka, risk ve özel sermaye fonları adı verilen finans yöntemleri ile oluşturulmuştur. Katılım finansmanı, katılım bankalarının yatırımcılarından elde ettikleri fonları yatırımcıları adına yöneten fon yönetimi şeklindeki bir yatırım işlemi olarak tanımlanabilir.²

Katılım bankası, özel cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplamak ve kredi kullanılmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubeleri olarak tanımlanmaktadır.³

Müslüman ülkelerde faiz hassasiyeti bulunanların paralarını yastık altında tutmaları, ayrıca 1970'li yıllarda petrol fiyatlarındaki hızlı artışın körfez ülkelerinde önemli bir sermaye birikimi oluşturması sonucu söz konusu ülke dini liderleri faizsiz bankacılık kurulması adına arayış içine girmişlerdir. Arayış ve çalışmalar neticesinde, İslam Kalkınma Bankası kurulmuştur. Konvansiyonel bankalardaki hizmetleri sunabilen faizsiz bankacılık Müslüman ülkeler başta olmak üzere tüm dünyaya yayılmıştır. Bu bankalar sayesinde faize hassas kesimin sistem dışında kalan fonlarına erişim imkanı bulunmuş, böylece atıl tasarruflar sektöre ve ekonomiye kazandırılmıştır. Bu bankacılık, konvansiyonel bankacılık için olumsuzluğun aksine sektöre yeni ürünlerle zenginlik kazandırmıştır. Katılım bankacılığı; güven, istikrar, emniyet ve karlılık temel ilkelerinin yanı sıra faizsizlik, reel ekonomiye dayalı bankacılık, risk paylaşım esası, belirsizlik yasağı, aşırı risk ve spekülasyon yasağı, zararlı faaliyet ve ürünlerin yasaklanması şeklinde sıralanabilecek ilkeleri bünyesinde barındırmaktadır.⁴

2 Bulut, H. İ., Er, B., (2012). Katılım Bankacılığı ve Girişim Sermayesi, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, İstanbul, s. 48.

3 5411 sayılı Bankacılık Kanunu, (01.11.2005 tarih, 25983 sayılı T.C. Resmi Gazete).

4 Özsoy, M. Ş., Sayar, Y., <http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/kobiler-baski.pdf>, (Erişim Tarihi:

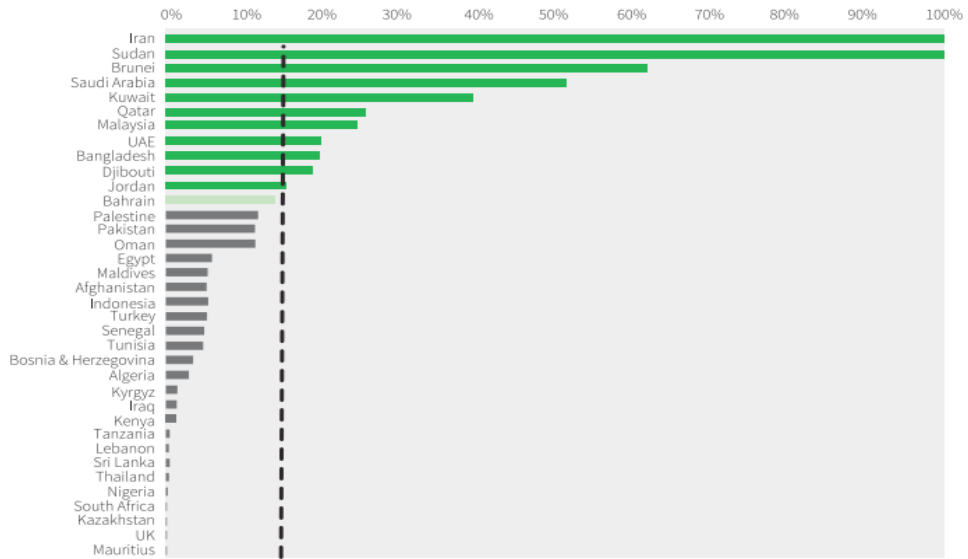
3. Türkiye’de Katılım Bankacılığı

Türkiye 1984’te kurucu üyesi olduğu İslam Kalkınma Bankası’ndaki sermaye payını artırarak bu kuruluşun en büyük ortaklarından biri haline gelmiş ve yönetim kurulunda sürekli üye bulundurma hakkı elde etmiştir. Buna ek olarak, fon fazlasını faizsiz sistemde değerlendirmek isteyen halk ve işletmelere hizmet vermek amacıyla 1975’te kurulan Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası faizsiz bankacılık yolunda Türkiye’ye önemli tecrübeler kazandırmıştır.⁵

16.12.1983 tarih 83/7506 sayılı Özel Finans Kurulması Hakkında kararname ile Katılım Bankaları’nın temeli atılmıştır. Daha sonra Özel Finans Kurumu (ÖFK) ifadesi 5411 sayılı yasayla kaldırılmış ve 12.12.2005 tarihi itibarıyla sistem “Katılım Bankacılığı” olarak isimlendirilmiştir.

1983 yılında Türkiye’de katılım bankacılığına geçişte ana hedef ve beklentileri; petrol ihraççı ülkelerde 1974 yılından beri biriken fonların çekilmesi, yastık altında kalan tasarrufların ekonomiye kazandırılması, islam ülkeleri ile finansal ve ekonomik işbirliğinin güçlendirilmesi, söz konusu ülkelerdeki yatırımlar ile artan ithalatlardan daha büyük pay almak ve girişimleri finanse edilmesi şeklinde özetlenebilir.⁶

Grafik I: Aktif Büyüklüklerine Göre Katılım Bankalarının Ülke Bazında Toplam Bankacılık Sektöründen Aldıkları Paylar (2017)



Kaynak: IFSB Stability Report 2018, Chart I.1.2, s.10

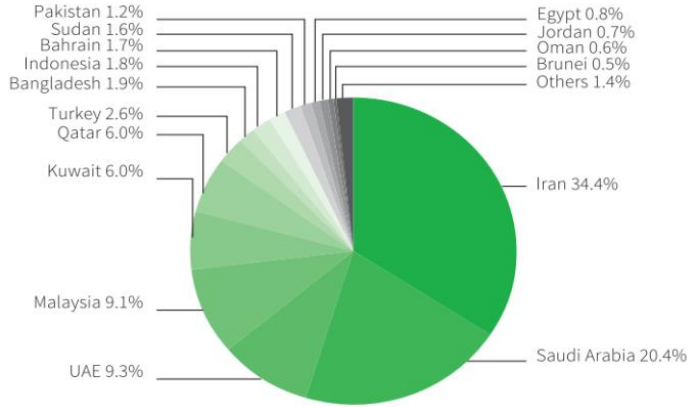
17.11.2018), s.4.

5 Erdoğan, D. (2011). Katılım Bankacılığı ve Türkiye Ekonomisine Katkıları, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yüksek Lisans Projesi, s.37.

6 Ustaoglu, D. (2014). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Sektördeki Yeri ve Önemi, Aydın, Adnan Menderes Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, ss.27-28

Yukarıda yer alan grafikte kesikli çizginin solunda pay alan ülkelerde katılım bankacılık payı toplam bankacılık payının %15'inin altında olduğunu göstermektedir. Global katılım bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ülkelerden İran ve Sudan'ın tüm bankacılık faaliyetlerinin katılım bankacılık faaliyetlerinden oluştuğu görülmektedir. 36 ülkenin yer aldığı sıralamada Türkiye 20.sırada yer almaktadır.

Grafik 2: Global Katılım Bankacılık Aktif Büyüklüğünden Ülkelerin Aldığı Paylar (2017)



Kaynak: IFSB Stability Report 2018, Chart 1.1.6, s.12.

Yukarıdaki grafikte ise global katılım bankacılığının aktif büyüklüğünden ülkelerin aldıkları paylar gösterilmekte olup Türkiye %2,6 pay oranı ile 7. sırada yer almaktadır. İran %34,4 oranında, Suudi Arabistan %20,4 oranında pay alarak global aktif büyüklüğünün yarısından pay almaktadır. Diğer islam ülkeleriyle kıyaslandığında katılım bankacılığı, Türkiye'ye geç giriş yapmıştır. Halen aktif olan katılım bankaları kuruluş yıllarına göre; Albaraka Türk Katılım Bankası (1985), Kuveyt Türk Katılım Bankası (1989), Anadolu ve Family Finans'ın birleşmesi sonucu Türkiye Finans Katılım Bankası (2005), Ziraat Katılım Bankası (2015) ve Vakıf Katılım Bankası (2015) olarak sıralanmaktadır. Kamu bankalarının katılım bankacılığına girişi de geç olmuş, söz konusu devlet bankaları 2015 yılında faaliyete geçmiştir. Bu anlamda kamu bankalarının katılım bankalarını kurmadan önceki sektör verilerine aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 1: 2015/9 Dönemi Katılım Bankaları Kalemlerinin Bankacılık Sektöründeki Payı

Kalemler / (Bin TL)	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans	Katılım Bankaları Toplamı	BDDK Sektör Rakamı (Bin TL)	Katılım Banka Payı / Sektör
Toplanan Fonlar	20.437.731	28.567.978	21.584.750	70.590.459	1.269.216	5,56%
TL	11.112.893	14.175.989	11.650.610	36.939.492	703.716	5,25%
YP	9.324.838	14.391.989	9.934.140	33.650.967	565.500	5,95%
Fon Kullandırım	19.249.988	26.726.096	27.435.880	73.411.964	1.482.201	4,95%
Toplam Aktif	29.213.433	43.054.890	38.963.255	111.231.578	2.395.860	4,64%
Özvarlık	1.968.828	3.292.920	3.240.208	8.501.956	70.519	12,06%
Net Kar	211.861	341.160	176.265	729.286	18.755	3,89%
Personel Sayısı	3.698	5.402	4.278	13.378		
Şube Sayısı	210	343	285	838		

Kaynak: TKBB ve BDDK

Katılım bankacılığı, Müslüman nüfusun yoğun talebinin de etkisiyle hatırı sayılır bir büyüme göstermiştir. Faizsiz bankaların sayısının dünya genelinde artması ve dünya çapında pazar payının Müslüman nüfusun %10'una denk gelmesi pazarın yeni yeni geliştiğini ve %10-15 oranında büyüme potansiyeli taşıdığı söylenebilir.⁷ Bankacılık sektörü içindeki payı nedeniyle marjinal bir sektör olarak görülen katılım bankacılığı devletin bankalarının sektöre girmesi ile birlikte marjinal olmaktan kurtulabilecektir.⁸

4. Türkiye'de Kamu Bankalarının Katılım Bankacılığı Sektörüne Girişi

Katılım bankacılığındaki gelişme ülkemiz ekonomisi ve finans piyasalarına katkı yapacak olup, faiz hassasiyeti bulunan insanların finansal sektörde daha aktif yer alması için, finansal derinlikte artış ve sektör geleceği ve büyüme açısından önem sağlayacaktır. Kamunun katılım bankacılığı sektörüne girme sebepleri 2025 yılı itibarıyla aktif büyüklük olarak %15 pay alınması ve onuncu kalkınma planında belirtilen hedefleri gerçekleştirmesi olarak sıralanabilir.⁹

Ülkemiz 10.Kalkınma Planının 3.Performans Göstergesi kapsamında 1.Politika başlığında, faizsiz finans sistemine karşı mevcut algının iyileştirilmesine yönelik; faizsiz finans sisteminin felsefesini ve uygulamalarını konu alan kapsamlı bir tanıtım kampanyası düzenleneceği, faizsiz finans sistemine yönelik olumsuz algılara neden olan unsurlar tespit edilerek söz konusu unsurlarla ilgili şeffaflığın artırılması ve kamuoyunun doğru bilgilendirilmesinin sağlanacağı, faizsiz finans sisteminde işlemlerin niteliklerinin anlaşılmasını önleyen mevcut algı bozucu uygulama ve terimlere alternatif önerilerin geliştirileceği hedeflerine yer verilmiştir. 10. Kalkınma Planı 3.Performans Göstergesi kapsamında 3. Politika başlığında, sektörün gelişimini desteklemek amacıyla kamu sermayeli

7 Erdoğan, 2011, 79.

8 Savaşan, F., Özdemir, M. (2015). http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Pesa_Analiz_Bankaciliga_Yeni_Soluk_Savasan_Ozdemir.pdf, (Erişim Tarihi: 17.11.2018), s.1.

9 Öztekin M., (2014). <http://www.finansgundem.com/haber/mukim-oztekinden-yeni-duzenleme-sinyali/> 414933, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

bir katılım bankasının kurulmasına yönelik hazır çalışmalarının tamamlanacağına dair karar alınmıştır. Bunun sonucunda ise devlet destekli Ziraat ve Vakıf Katılım Bankaları kurulmuştur. 10.Kalkınma Planının 3.Performans Göstergesi kapsamında 1.Politika başlığında; faizsiz finans ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılmasına yönelik; azalan müşareke ürününün geliştirileceği, melek yatırımcı vb. projelerin katılım bankalarınca mudarebe/müşareke yöntemiyle fonlanmasının sağlanacağı, ürünlerin yaygınlaştırılmasına ilişkin vergi uygulamaları gözden geçirileceği, girişim sermayesi yatırım fonu, gayrimenkul yatırım fonu ve katılım şemsiye fonunun uygulanmasının yaygınlaştırılacağı, likiditeye yönelik ikinci el piyasalarının geliştirilmesinin sağlanacağı, kıymetli maden piyasalarının katılım bankalarınca daha etkin kullanımı sağlanacağı, katılım sigortacılığı piyasasının geliştirileceği, kamu kira sertifikası ihraçlarının artırılması, BİST nezdinde işlem gören kira sertifikalarının çeşitlendirileceği hedefleri bulunmaktadır. ¹⁰ Bu kapsamda Türkiye'nin ilk GYO Sukuk ihracı 15.02.2018 tarihinde Halk GYO tarafından 100 milyon TL nominal değerli kira sertifikası ihracı yapılmıştır. ¹¹

Kamunun katılım bankacılığı sektörüne girmesinin avantajları; faizsizlik prensibini ön plana çıkarmak, şube ağının genişlemesine katkı sağlamak, müşteri portföyünün artmasına yardımcı olarak katılım bankacılığının tanınırlığını artırmak, mevduat harici kaynakların sektörde payını artırmak, kamuoyunda devlet bankacılığına duyulan güven aracılığı ile kolay kaynak toplamak, rekabet ortamı oluşturup kartelleşmenin önüne geçmek, mali ve ekonomik istikrar oluşturmak şeklinde sıralanabilir. ¹²

Ziraat Katılım Bankasının vizyonu ülkesinde ve bulunduğu coğrafyada katılım bankacılığını güçlendiren, katma değer sağlayan global ve önder katılım bankası olmak, misyonu ise müşterilerine etkin şekilde çözüm sunan, faizsiz bankacılık ilkeleri doğrultusunda hareket ederek sürdürülebilir kârlılığın ve verimliliğin artırılması amacıyla faaliyette bulunan, müşterilerinin memnun olmalarını öncelik olarak belirleyen bir katılım bankası olma yolunda ilerlemektir. ¹³ Vakıf Katılım Bankasının vizyonu katılım bankacılığının referans kurumu olmak, misyonu ise vakıf geleneğinden alınan güçle katılım bankacılığının gelişmesini ve büyümesini sağlamaktır. ¹⁴

Kamu bankalarının katılım bankacılığı sektörüne girişinden sonraki süreçte sektör verilerini analiz etmekte fayda bulunmaktadır.

10 Kalkınma Bakanlığı, (2015). http://odop.kalkinma.gov.tr/dokumanlar/ODP_TOPLU_KITAP_yeni%20yapilan%2004122015.pdf, s.86

11 Milliyet, (2018). <http://www.milliyet.com.tr/turkiye-nin-ilk-gyo-sukuk-ihraci-gerceklesti--yerelhaber-2597870/>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

12 Güney, A. (2018). Türkiye'de Katılım Bankacılığı Uygulamaları ve Kamunun Katılım Bankacılığındaki Rolü ve Gelişiminin Değerlendirilmesi, Ankara, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, ss.88-90

13 Ziraat Katılım Bankası, <https://www.ziraatkatilim.com.tr/bankamiz/kurumsal-bilgiler/Sayfalar/vizyon-ve-misyon.aspx>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

14 Vakıf Katılım Bankası, <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda/Pages/Vizyon-ve-Misyon.aspx>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

Tablo 2: 2018/6 Dönemi Kamu Bankalarının Katılım Bankacılığı Sektöründeki Payı

Kalemler / (Bin TL)	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans	Vakıf Katılım	Ziraat Katılım	Kamu Banka Payları
Toplanan Fonlar	27.711.292	48.296.925	24.330.473	13.065.267	13.433.042	20,89%
TL	12.944.296	22.494.037	11.274.373	7.441.259	7.865.457	24,68%
YP	14.766.996	25.802.888	13.056.100	5.624.008	5.567.585	17,27%
Fon Kullanırımı	27.278.385	46.357.224	28.543.210	12.240.126	14.668.665	20,85%
Toplam Aktif	40.456.410	67.302.480	41.924.232	17.741.365	18.481.732	19,48%
Özvarlık	3.281.530	5.040.773	4.073.806	1.192.507	1.553.959	18,14%
Net Kar	196.181	479.304	203.871	123.730	151.306	23,83%
Personel Sayısı	3.925	5.689	3.796	965	937	12,42%
Şube Sayısı	224	402	295	72	72	13,52%

Kaynak: TKBB ve BDDK

Kamu bankalarının katılım bankacılığı sektörü içinde yer almadığı durumu gösteren Tablo 1 ile kamu bankalarının sektörde yerini alması sonrası 2018 yılının ikinci yarısı itibarıyla durumu gösteren Tablo 2 karşılaştırıldığında, özel sektör katılım bankalarının verilerinin aşağıdaki şekilde değiştiği görülmektedir.

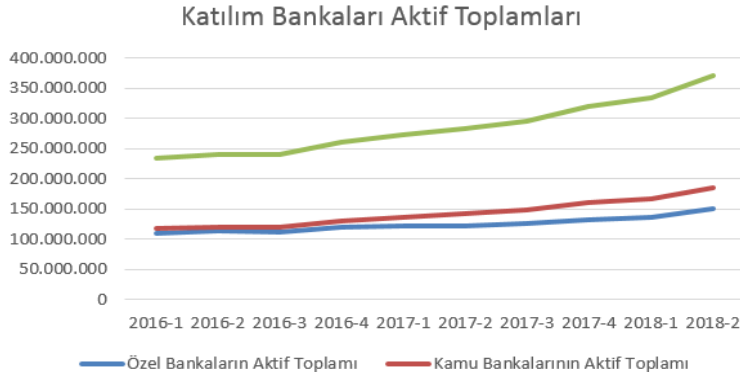
Tablo 3: 2015/9 Döneminden 2018/6 Dönemine Kadar Özel Bankaların Verilerindeki Artış/Azalış

Kalemler / (Bin TL)	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans
Toplanan Fonlar	7.273.561	19.728.947	2.745.723
Kullandırılan Fonlar	8.028.397	19.631.128	1.107.330
Toplam Aktif	11.242.977	24.247.590	2.960.977
Özvarlık	1.312.702	1.747.853	833.598

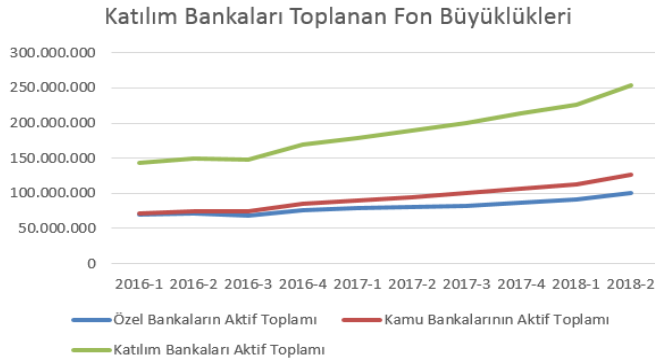
Kaynak: TKBB

Tablodan da görüleceği üzere kamu bankalarının sektöre giriş yaptığı yıldan bugüne kadar özel sektör bankalarının daha rekabetçi bir pozisyon aldıkları görülmektedir. Özel sektörü oluşturan 3 bankanın da toplanan ve kullandırılan fonlar, toplam aktif, özvarlık kalemlerinde artış görülmektedir.

Aşağıda yer alan grafik 3'te görüleceği üzere 2016 yılından 2018 yılı Haziran ayına kadar olan süreçte özel sektör katılım bankaları aktif büyüklüğünü artırdığı gibi kamu bankaları da aktif büyüklüklerini zaman içerisinde artırmış ve katılım bankacılığının aktif büyümesine 36,2 milyar TL ek katkı sağlamıştır.

Grafik 3: 2016-2018 Dönemi Katılım Bankacılığı Aktif Büyüklüğünün Seyri**Kaynak:** TKBB

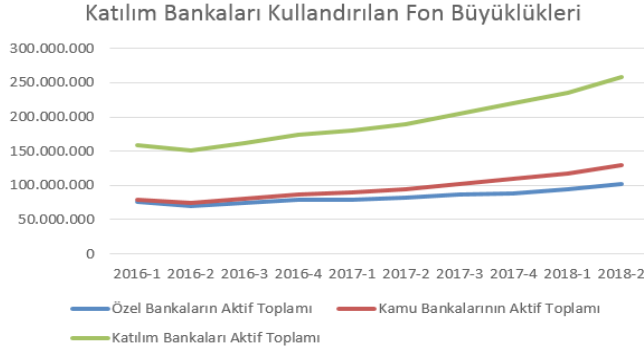
Aşağıda yer alan grafik 4'te görüleceği üzere 2016 yılından 2018 yılı Haziran ayına kadar olan süreçte özel sektör katılım bankaları toplanan fon büyüklüğünü artırdığı gibi kamu bankaları da toplanan fon büyüklüklerini zaman içerisinde artırmıştır. Bu durum faiz hassasiyeti olan kişi ve şirketlerin kamu bankasına güven duyması ve fonunu sisteme sokması ve hatta yastık altındaki fonların ekonomiye kazandırılması şeklinde yorumlanabilir.

Grafik 4: 2016-2018 Dönemi Katılım Bankacılığı Toplanan Fon Büyüklüğünün Seyri**Kaynak:** TKBB

Aşağıda yer alan grafik 5'te görüleceği üzere 2016 yılından 2018 yılı Haziran ayına kadar olan süreçte özel sektör katılım bankaları kullandırılan fon büyüklüğünü artırdığı gibi kamu bankaları da kullandırılan fon büyüklüklerini zaman içerisinde artırmıştır. Bu durum kamu bankalarının katılım bankacılığının büyümesine katkı sağladığı şeklinde yorumlanabilir. Aynı zamanda kamu

bankaları kalemlerini büyütürken kendi Pazar payını yarattığını göstermektedir. Dolayısıyla kamu bankalarının sektöre girişi, özel sektör için dışlama etkisi yaratmadığı gibi sektöre rekabet getirmiştir.

Grafik 5: 2016-2018 Dönemi Katılım Bankacılığı Kullandırılan Fon Büyüklüğünün Seyri



Kaynak: TKBB

4.1. Türkiye'de Kamu Bankalarının Bankacılık Sektörüne Etkisi

İkame etkisi: Kamu katılım bankalarının sektöre girişi ile devlete duyulan güven, bankacılık işlem ve finans araç çeşitliliği, şube ağı ve vasıflı personelin yeni bankaları seçmesi ile ikame etkisinden söz edilebilir. Geçmişte İhlas Finans ve Bank Asya tecrübesi nedeniyle katılım bankaları için faizsiz bankacılığı tercih eden vatandaşların devletin katılım bankalarına yönelme olasılığı bulunmaktadır.¹⁵ Ancak yukarıdaki grafik ve tablolardan görüleceği üzere özel sektör katılım bankaları Pazar payını korumuş ve çoğu bilanço kalemlerinde kamu bankalarının sektörde yer almasına rağmen artış kaydetmiştir.

Atıl fonların ekonomiye kazandırılması: Katılım bankaları, atıl olarak ekonomik sistem dışında kalmış tasarrufların ekonomiye kazandırılmasına aracılık eder. Öncelikle ve özellikle dini inanışlardan dolayı sistem dışında kalmış tasarruflar sisteme dahil olur hale getirilmiştir. Kamu bankalarının, özel bankaların sektörde mevcut bulunan toplanan fonlarından hariç 26,5 milyar TL ek fon toplamış, bu anlamda atıl fonların ekonomiye kazandırılmasında önemli rol üstlenmiştir.

İstihdama olumlu katkı sağlaması: Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları yıllar içinde şube sayısını artırarak, istihdam ettiği personel sayısını da artırmış ve istihdama olumlu yönde katkı sağlamıştır. Kamu bankalarının katılım bankacılığı sektörüne giriş yapmasından önce

15 Savaşan, Özdemir, 2015, 2

13.378 personel ve 838 şube sayısı ile hizmet vermekteydi. Kamu bankalarının sektöre giriş yapmasından günümüze özel sektör bankalarından Albaraka Türk Katılım Bankası 227, Kuveyt Türk Katılım Bankası 287 personel alımı ile istihdama destek olurken, Türkiye Finans Katılım Bankasının 487 kişi ile çalışmaktan vazgeçmiştir. Bu süreçte kamu bankaları ise Vakıf Katılım 965, Ziraat Katılım ise 937 personel istihdam etmiş ve toplamda 144 şube sayısına ulaşmışlardır. Dolayısıyla kamu bankalarının sektöre girişi ile istihdama olumlu katkı yaptığı görülmektedir.

Reel ekonomiye fon sağlayarak büyümeye katkıda bulunulması ve kayıt dışı ekonominin engellenmesi: Katılım bankaları, finans sisteminde eşitlik ve derinliği artıran kurumlardır. Ayrıca esnek toplanan fon yöntemi ve ticaret karşılığı finansman birimleriyle kendi arzını oluşturarak, cari kredi faizlerinde azaltıcı etki yapmaktadır.¹⁶ Bu sebeple ekonomide yatırım hacmine olumlu katkı sağlayarak milli gelirin artmasını sağlamaktadır. Katılım bankacılığı gerçek dışı kaydı ve faturası olmayan işlemlere finansman sağlamaması sayesinde kayıt dışılığın ve dolayısıyla vergi kaybının önüne geçmektedir.¹⁷ Kamu bankalarının, özel bankaların sektörde mevcut bulunan kullandırılan fonlarından hariç 26,9 milyar TL reel sektöre ek fonlama sağlamış, bu anlamda reel ekonomi büyümesine ve yatırımların artmasına katkı sağlamıştır.

Yabancı kaynak transfer sağlanması: Katılım bankaları körfez ülkelerinden gelen yabancı yatırımcılarca kurulmuş olup, bu sayede Müslüman ülkelerle olan ilişkilerimiz güçlenmiştir. Türkiye’de sıcak para olarak ifade edilen sermaye kıtlığı bulunması ve karşılığında getirilerin yüksek oluşu Müslüman ülke vatandaşlarının paralarını katılım bankaları aracılığı ile ülkemize getirmesi her iki taraf için de faydalı olacaktır.¹⁸

Sektörel rekabet sağlaması: Kamu katılım bankalarının kurulduktan günümüze kadar 26,5 milyar TL’lik fon topladığı görülmüştür. Bu sırada özel katılım bankaları ise 29,6 milyar TL’lik fon toplayarak sektör içerisindeki payını korumak adına rekabete ortak olmuştur. Bu sayede ülkenin tasarruf açığının kapanmasına ve atıl fonların ekonomiye kazandırılmasına yardımcı olunmuştur.

5. Sonuç

Başlangıçta Türkiye’de katılım bankacılığının kurulması, ekonomiye katılmayan atıl fonların yastık altından faizsiz finansman esasları çerçevesinde ekonomiye kazandırmak ve İslam ülkeleri ile olan ilişkileri geliştirerek ülkelerin petrol zengini olanlarının kaynaklarını Türkiye’ye aktarmayı amaçlarken bugün artık, faizsiz bankacılık ürettiği ve üreteceği finansal araçlar ile genişleme ve büyüme yönünde mesafe kat etmektedir. Katılım bankacılığındaki bu genişleme ve büyüme trendi devlet tarafından desteklenen sektöre dönüşmüş, devlet bankaları da katılım bankacılığında yerini almıştır.

16 Tosun, M. (2000). Türk Mali Sisteminde Özel Finans Kurumları Deneyimi ve ÖFK’ların Türk Banka Sistemi İçerisindeki Payı, İstanbul, Albaraka Türk Yayınları, s.108.

17 Eskici, M. (2007). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Uygulaması ve Katılım Bankalarının Müşteri Özellikleri, Isparta, Süleyman Demirel Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, s. 108.

18 Uçar, M., (1992). Türkiye’de-Dünya’da Faizsiz Bankacılık ve Hesap Sistemleri, İstanbul, Fey Vakfı, s.171.

Türkiye Katılım Bankaları Birliğinin vizyonu, katılım bankacılığı sektörü pazar payının 2025 yılı itibarıyla %15'e ulaşması ve sektörün dünya standartlarında finansal ürün ve hizmet sunar hale gelmesidir. Mevcut durumda ülke genel bankacılık sektöründeki payı %5 olan katılım bankacılığının dünya genelinde ise %2,6 payı bulunmaktadır. Ziraat ve Vakıf Katılım Bankalarının katılım bankacılığı sektörüne giriş yapması akabinde özel sektör rakiplerinin pastasından pay almaktansa kendi payını yarattığı görülmekte olup, mevcut durumda katılım bankacılığı sektöründen %20 pay almaktadır. Katılım Bankaları kurulduktan bugüne kadar 26,4 milyar TL fon toplamış ve karşılığında 26,9 milyar TL fon kullandırmış, toplamda 36,2 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaşmıştır. Söz konusu büyüklüklere ulaşırken diğer tarafta sektördeki diğer rakipler ise 29,7 milyar TL fon toplamış ve karşılığında 28,7 milyar TL fon kullandırmış, toplamda 38,4 milyar TL aktif büyüklüğü artışı yaşanmıştır. Rakamlardan da anlaşılacağı üzere kamu bankalarının katılım bankacılığına giriş yapması özel sektör üzerinde dışlama etkisi yaratmamış, aksine sektördeki rekabeti artırmıştır.

Kamu katılım bankalarının kurulması ile ciddi anlamda istihdam da yaratılmıştır. Bu süreçte Vakıf Katılım 965, Ziraat Katılım ise 937 personel istihdam etmiş ve toplamda 144 şube sayısına ulaşmıştır. Sektördeki rekabet dolayısıyla kamu katılım bankalarının sektörden daha fazla pay almak adına özel sektör katılım bankalarının şubelerinin bulunduğu şehirlerde yeni şubeler açması ileride istihdam üzerinde olumlu katkı sağlamaya devam edecektir.

Özellikle kamu bankalarının katılım bankacılığında faaliyetine başlamasının özel sektör bankalarına güven duymayan vatandaşlar için önemi büyüktür. Söz konusu durum yıllar içinde katılım bankacılığının, bankacılık sektöründeki payının daha da artmasıyla sonuçlanacaktır. Kamu katılım bankacılığı şube ağı ileriki yıllarda arttıkça kamu bankalarının sektöre ek fon toplayacağı aşikardır. Aynı şekilde toplanan fonları reel sektöre kullanarak ekonomiye ve işletmelere katkı sağlamaya devam edecektir.

Kaynakça

- 5411 sayılı Bankacılık Kanunu, (01.11.2005 tarih, 25983 sayılı T.C. Resmi Gazete)
- BDDK.(2018).Aylık Bülten, <http://www.bddk.org.tr/BultenAylık/> (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- BULUT H. İ., Er, B. (2012). Katılım Bankacılığı ve Girişim Sermayesi, İstanbul, Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- ERDOĞAN, D. (2011). Katılım Bankacılığı ve Türkiye Ekonomisine Katkıları, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yüksek Lisans Projesi.
- ESKİCİ, M. (2007). Türkiyede Katılım Bankacılığı Uygulaması ve Katılım Bankalarının Müşteri Özellikleri, Isparta, Süleyman Demirel Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.
- GÜNEY A. (2018). Türkiyede Katılım Bankacılığı Uygulamaları ve Kamunun Katılım Bankacılığındaki Rolü ve Gelişiminin Değerlendirilmesi, Ankara, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.
- Finans Gündem, (27 Mayıs 2014), Mukim Öztekin'den yeni düzenleme sinyali, <http://www.finansgundem.com/haber/mukim-oztekinden-yeni-duzenleme-sinyali/414933>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

- Milliyet Gazetesi, (15 Şubat 2018), Türkiye'nin ilk GYO sukuk ihracı gerçekteşti. <http://www.milliyet.com.tr/turkiye-nin-ilk-gyo-sukuk-ihraci-gerceklesti--yerelhaber-2597870/>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- ÖZSOY, M. Ş., SAYAR, Y, Kobiler İçin Adım Adım Katılım Bankacılığı, TKBB Yayınları, No:7, <http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/kobiler-baski.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018).
- SAVAŞAN, F., ÖZDEMİR, M., (2015), Faizsiz Bankacılıkta Yeni Dönem: Kamu Bankaları, http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Pesa_Analiz_Bankaciliga_Yeni_Soluk_Savasan_Ozdemir.pdf , (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- T.C. Kalkınma Bakanlığı, (2015), Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018, http://odop.kalkinma.gov.tr/dokumanlar/ODP_TOPLU_KITAP_yeni%20yapilan%2004122015.pdf (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Mukayeseli Tablolar, <http://www.tkbb.org.tr/mukayeseli-tablolar>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- TOSUN, M. (2000). Türk Mali Sisteminde Özel Finans Kurumları Deneyimi ve ÖFK'ların Türk Banka Sistemi İçerisindeki Payı, İstanbul: Albaraka Türk Yayınları.
- UÇAR, M. (1992). Türkiye'de-Dünyada Faizsiz Bankacılık ve Hesap Sistemleri, İstanbul: Fey Vakfı.
- USTAOĞLU, D. (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı Sektördeki Yeri ve Önemi, Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.
- Vakıf Katılım Bankası, <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda/Pages/Vizyon-ve-Misyon.aspx>, (Erişim Tarihi: 17.11.2018)
- Ziraat Katılım Bankası, <https://www.ziraatkatilim.com.tr/bankamiz/kurumsal-bilgiler/Sayfalar/vizyon-ve-misyon.aspx> , (Erişim Tarihi: 17.11.2018)

Extended Abstract

In Muslim countries, the habit of saving money off the conventional banking sector grid, highly due to the Islamic faith's forbidding stance against interest (riba), along with prominent amount of capital accumulation in Gulf countries caused by increasing oil prices of OPEC crisis era in 1970s, have led these countries' religious authorities to the pursuit of establishing an Islamic banking sector. As a consequence of all these research and effort, Islamic Development Bank was founded in 1973. Following this first step, Islamic Banking or participation banking helped people with all types of services as conventional banks offer, spreading throughout the world, especially in Muslim countries. With these banks, interest sensitive people's off grid savings have been reached, causing the functioning of these inert savings by economy.

Participation banks are financial institutions that operate on an interest free basis. Coming out under the name of "Special Financial Institutions" at first in 1973, they started to be preferred more and more by customers and begin to be widespread among the financial community. The ultimate purpose of these financial institutions is to invite the savings of the people who have interest sensitivity due to their religion, and to attract money funds which share the same motive. In 1983, this universal purpose was adapted to Turkey similarly in the sense that the forementioned sentence, but it has also its own country wise variations such as attracting the capital accumulated in Petroleum exporting countries since 1973, strengthening of the financial and economic cooperation with Islamic countries, and gaining a greater share in investments and imports of these countries.

In Turkey's 10th Development Plan, within the scope of 3rd Performance Indicator, at 1st Policy title, there has been stated that to improve the present perception towards the participation banking and interest free financial system, numerous measures will be taken such as launching a comprehensive promotion campaign regarding the intuition behind Islamic Banking and its applications, identifying the elements that are causing a negative sensation towards interest free financial system and increasing transparency in these relevant elements by facilitating an accurate public opinion, and developing alternative proposals for present applications and terms that cause a misunderstanding in the components of transactions in interest free financial system. Moreover, in the 3rd Policy title of the regarding document, there also has been decided that for assisting the sector's development, a public participation bank will be established. Regarding this decision, the public owned participation banks, Ziraat Katılım and Vakıf Katılım has been founded.

Turkey's entrance to participation banking can be considered somewhat late when compared to rest of the Muslim World. That being said, inclusion of the government's public participation banks into the system was also a belated effort. Currently active Islamic Banks can be listed according to their establishment date as Albaraka Turk Participation Bank (1985), Kuveyt Turk Participation Bank (1989), Turkiye Finans Participation Bank (result of the merging of Anadolu Finans and Family Finans) (2005), Ziraat Participation Bank (2015) and Vakıf Participation Bank

(2015). The statement regarding the late access of government to Islamic banking sector can also be seen from this set up. At the end of the day, government managed to draw attention of the general public; as it refreshed the confidence towards the sector with more and more financial consumers have placed their choices upon.

Participation banking has the potential in its body to lessen the external dependence of a country's economy. To unleash this potential, it is obvious that the entrance and support of the governments as a safety factor is of crucial importance. The unemployed funds, "Mattress savings" as coined in the economic terminology, can be absorbed into the economic system by participation banking sector, thus contributing to economic stability. The trust placed in the government has found reciprocation as public participation banks drew inert money into the system, making the whole sector a desirable instrument to invest in. Pictured as a marginalised fraction in the economy due to its share among the total banking sector, participation banking, with the intervention of the government, can gain a more significant role.

Public participation banks, with its interest free principals and safety factor, provided the sector with a breath of fresh air and deepened the already present competition. This competition have brought a dynamism, as Islamic banks have been aggrandizing their assets ever since, along with their net asset values. The increase in both of private and public part of the participation banking sector have drawn the attention since this concludes into the statement that the public participation banks have created their own shares, not sundering the private participation banks already existing lot. In spite, it also affected the inhabitants of the sector positively, as they also raised their assets' value and profit margins.

With present day official numbers, Ziraat Participation Bank and Vakıf Participation Bank add up to 20% of the Islamic banking sector. From their foundation to the present day, these participation banks have accumulated an amount of 26.4 billion TRY and loaned 26.9 billion TRY reaching an asset value of 36.2 billion TRY in total. While reaching these heights, the counterparts in the sector, private participation banks have accumulated 29.7 billion TRY and loaned 28.7 billion TRY in return, experiencing a 38.4 billion TRY raise in terms of asset value. As can be seen from these figures, government intervention into the sector did not crowd out the private actors, rather displayed a stimulating effect.

One other detail that worths mentioning is that the both of these subdivisions of the participation banking sector helps bridging the gap in the savings deficit of the country, also preventing the informality and tax loss by not financing fictive and unrecorded transactions.

The public participation banks have also contributed to the economic stability in terms of employment rate as they raise their branch number day by day. To this date Vakıf Participation Bank has 965 employee, whereas Ziraat Participation Bank has 937, and they have 144 branches in total.

FİNANSAL BAŞARISIZLIĞI BELİRLEYEN ETKENLER: TÜRKİYE İMALAT SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ

DETERMINANTS OF FINANCIAL DEFAULT: THE CASE OF MANUFACTURING INDUSTRY IN TURKEY

Arhan S. ERTAN*
Ömer ERSAN**

Özet

Bu çalışma 2000–2014 yılları arasında Borsa İstanbul'da işlem görmüş olan 208 imalat sektörü işletmesi için finansal başarısızlık riski üzerinde etkili olan faktörleri belirlemeyi amaçlamaktadır. Analizlerde işletmelere özgü finansal oranlar ve kurumsal yönetim ile ilgili değişkenlere ek olarak finansal piyasalar, makroekonomi ve küresel ekonomi ile ilgili göstergeler de göz önüne alınmıştır. Ampirik tahmin yöntemleri olarak yarı parametrik (Cox orantılı riskler) ve parametrik (panel probit, panel logit, tamamlayıcı log-log, log-logistic) sağ kalım ve panel rastsal etkiler yöntemleri kullanılmıştır. Bulgulara göre Cox orantılı riskler yöntemi, işlem karakteristiği eğrileri, başarı ve hata (tip-1 ve tip-2) oranları açısından kıyaslanan yöntemler arasında en yüksek başarıyı elde etmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşletme başarısızlığı, finansal gerilim, sağ kalım analizi.

JEL Sınıflandırması: C14, C33, C52, C53, C58, G33

Abstract

This study aims to determine the factors predicting the risk of financial default of 208 firms from manufacturing industry, which were listed at Borsa İstanbul within the period of 2000-2014. In the analyses, in addition to the firm specific financial ratios and variables related with corporate governance, indicators about financial markets, macro-economy and global economic conditions has been used as well. As for the empirical estimation methods, semi-parametric (Cox proportional hazard) and parametric (panel probit, panel logit, complementary log-log, log-logistic) survival analysis and panel random effects methods has been utilized. Given the findings, Cox proportional hazard model outperformed the others according to the receiver operating characteristic curves, success and error (both type-1 and type-2) rates.

Keywords: Firm failure, financial distress, survival analysis.

JEL Classification: C14, C33, C52, C53, C58, G33

* Visiting Assistant Professor, Brown University Economics Department, arhan.ertan@gmail.com, Orcid Id: 0000-0001-9730-8391

** Doktor, Kadir Has Üniversitesi, omerersan@gmail.com, Orcid Id: 0000-0002-7880-0724

I. Giriş

İşletmelerin finansal zorluklar yaşamasıyla ilgili unsurların belirlenmesi ve finansal sıkıntı yaşama ihtimali olan işletmelerin öngörülmesi bu çalışmanın ana hedefleridir. Günümüz iş dünyasında, teknolojik ve ekonomik gelişmeler sonucu gittikçe önemini yitiren uluslararası sınırlar, işletmeleri gerek rekabet seviyesinin gerekse ticari fırsatların giderek arttığı bir ortamda çalışmaya zorlamaktadır. Ticari anlamda sınırların kalkmasıyla işletmeler dünyanın farklı bölgelerinden rakipler, yatırımcılar ve müşterilerle ilişki içinde bulunma durumunda kalmaktadırlar. Küreselleşmenin getirdiği hızlı değişimlere ve rekabete ayak uyduramayan işletmeler finansal açıdan başarısızlık riskiyle karşılaşmaktadırlar. Dönemsel olarak tekrarlanan finansal krizler ve/veya ekonomik daralmalar, işletmeler için belirsizlikleri arttırmakta, artan belirsizlikler riskleri de daha belirgin kılmakta ve bu riskleri (ve fırsatları) iyi yönetemeyen firmaların mali sıkıntıya sürüklenmeleri kaçınılmaz olmaktadır. Mali sıkıntılar işletmenin bulunduğu piyasada gerilemesine sebep olabileceği gibi işletmenin tamamen kapanması ile de sonuçlanabilir.

Finansal olarak sıkıntı yaşayan işletmelerin sayısında artış olması ekonominin kaynaklarının yanlış kullanıldığını göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere baktığımızda küçük işletmelerin yanında büyük işletmelerin de finansal zorluklar yaşadıkları ve hatta iflas ettikleri görülmektedir. Bu durum sosyoekonomik yönden birçok sorunu da beraberinde getirmektedir. Bu sebeple işletme başarısızlığı ekonominin tüm kesimlerini ilgilendiren önemli bir konudur ve finansal başarısızlık risklerini arttıran sinyallerin önceden belirlenmesi oldukça önemlidir. Özellikle ekonomik belirsizliklerin arttığı durumlarda finansal başarısızlığın öngörülebilmesi daha da zorlaşmakta ve bir o kadar da önem kazanmaktadır. Finansal başarısızlık ile ilgili risklerin erken belirlenmesi firma paydaşlarının bu duruma mümkün olduğu kadar erken tepki vermelerini sağlayarak olası negatif etkileri en aza indirebilir. Sadece işletme sahipleri değil, yatırımcılar, kredi verenler ve sigorta şirketleri de yatırımların değer kaybetmesi ya da alacakların tahsil edilememesi ve yüksek tazminat ödenmesi gibi riskleri azaltabilirler. Finansal başarısızlığı öngörmeyi başaran çalışmalar işletme sahipleri, işletmede çalışanlar, işletmeye fon sağlayan kuruluşlar, yatırımcılar ve sigorta şirketleri gibi çok geniş bir yelpazedeki kişi ve kurumların sağlıklı ekonomik kararlar vermeleri yönünde önemli faydalar sağlamaktadır.

Başarısızlığı ekonomik başarısızlık, teknik başarısızlık, işletme başarısızlığı ve finansal başarısızlık olmak üzere farklı kavramlarla ele almak gerekmektedir. Ekonomik başarısızlık işletmenin mevcut kârlılığının öz sermaye maliyetinin altında olması veya maliyetlerinin faaliyet gösterdiği sektöre göre yüksek seviyede oluşması durumudur. Bu durum şirket faaliyetlerinin bir sonucu olup yönetimin etkinliği ile ilgilidir. Bu başarısızlık türünde şirketler borçlarını ödeyebilecek durumdadır. Teknik başarısızlık ise işletmenin toplam varlıklarının toplam borçlarından fazla olmasına rağmen vadesi geldiğinde işletmenin cari yükümlülüklerini yerine getirememesidir. Diğer bir ifade ile temel sıkıntı akışkan (likit) kaynakların kullanımında zamanın etkin yönetilememesidir; firmaların alacaklarını zamanında tahsil edememesi ya da kredi koşullarında yaşanan dönemsel sıkılaştırmalar şirketleri teknik başarısızlık ile karşı karşıya bırakmaktadır. Firma başarısızlığı kavramı ise mali borçlarının ödenememesi durumudur. Şirket mahkeme

tarafından iflas sürecinde olmamasına rağmen borçlarını zamanında ödeyememesi sebebiyle başarısız olarak tanımlanabilir. Firma faaliyetlerini sürdürür iken kendi isteğiyle borçlarını ödememeyi seçip tasfiye sürecine girmesi firmanın başarısızlığı olmayıp bir yönetim kararıdır. Dolayısıyla firma yönetiminin kararı olan bu durum ile firmanın borçlarını ödeyememesinden dolayı tasfiye sürecine girmesi durumunun karıştırılmaması gerekmektedir¹.

İşletmelerin finansal başarısızlıklarını etkileyen etkenler iç ve dış kaynaklı olabilmektedir. İçsel nedenlerin başında yetersiz sermaye, aşırı derecede kısa vadeli borç yükümlülüğü, bütçe kontrolündeki yetersizlikler gibi mali unsurlar sayılabilir. Mali olmayan içsel nedenlerin en önemlileri arasında ise firma yöneticilerinin bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklı yanlış yönetim, örgüt içi çatışmalar, koordinasyonsuzluk, ürün geliştirme ve yeni pazarlara açılma ilgili problemler sayılabilir. İşletmeleri başarısızlığa götüren dışsal faktörler ise işletmenin kontrol alanı dışında oluşan ve ekonomi, toplumsal, yasal ve politik çevre, teknolojik gelişmeler ve doğal kaynaklarla ilgili gelişmelerdir.

Finansal başarısızlığı önceden tahmin etmeye yönelik modeller yazında önemli bir yere sahiptir. Bu modeller firmaların finansal başarısızlık risklerine karşı almaları gereken tedbirler açısından yapacakları değerlendirmelere katkı sağlamaktadır. İşletme başarısızlığını etkileyecek faktörlerin belirlenebilmesi, işletmenin kendisine olan faydalarının yanı sıra, bu işletmelere borç verenlere, yatırım yapanlara, sigorta hizmeti sağlayanlara ve işletmede çalışanlara doğrudan katkı sağlamaktadır.

Çalışmanın veri seti 2000–2014 yılları arasında Borsa İstanbul’da işlem gören ve imalat sektöründe faaliyetlerini sürdüren 208 işletmeden oluşmaktadır². İşletmelerin ulusal pazardan “Yakın İzleme Pazarı” kapsamına geçişi ‘finansal başarısızlık’ olarak tanımlanmıştır (bağımlı değişken) ve bu tanıma göre oluşturulan veri setinde 175 ‘başarılı’ ve 33 ‘başarısız’ işletme bulunmaktadır. Bu durumu açıklamak / tahmin etmek için ise beş ana grupta yer alan açıklayıcı değişkenler ile ilgili çeyrek dönemlik frekansta veriler kullanılmıştır.

Çalışmada tahmin yöntemleri olarak Cox orantılı riskler, log-logistic, panel probit, logit, tamamlayıcı log-log ve rastsal etkiler modelleri kullanılmıştır ve elde edilen sonuçlar sınıflandırma kıstaslarına, başarı ve hata oranlarına göre karşılaştırılmıştır.

2. Yazın İncelemesi

Genel olarak borçların geri ödenmeme riskine karşın geliştirilmiş modeller 150 yılı aşkın bir süredir kullanılmaktadır³. İhraç edilmiş bonoların, verilmiş kredilerin ya da ticari alacakların

1 Vadesi gelmiş borçlarını ödeyemediği saptanan işletmeler iflas etmiş sayılır ve bu durum mahkeme tarafından tescil ettirildiğinde ise yasal iflas süreci başlar. İflas, ülkeden ülkeye değişik şekillerde tanımlanmaktadır: örneğin Türkiye’de iflas bir işletmenin borçlarını ödeyemeyecek duruma düşmesi olarak tanımlanırken, İngiltere’de iflas ödemelerin durdurulmuş olması ile ifade edilmiştir.

2 Çalışmaya dâhil edilen işletmelerin faaliyet alanları ile ilgili detaylı bilgi Tablo 1’de bulunmaktadır.

3 Bu amaçla hizmet sunan ilk işletmenin 1841 yılında kurulan ‘Dun & Bradstreet’ olmuştur.

risk analizi 1850'li yıllara kadar geri gitmektedir. Konuyla ilgili ilk akademik çalışmalar ise 1960'lı yıllarda başlamıştır. Finans yazınında yaygın olarak kullanılan başarısızlık türleri ekonomik başarısızlık, teknik acizlik, finansal başarısızlık, negatif net değere sahip olma ve iflas olarak sıralanabilir.

Literatürde sıkça kullanılan 'finansal gerilim', ekonomik, teknik ve finansal başarısızlık tanımlarını içine alan geniş kapsamlı bir terimdir. Bu durum işletmenin finansal hedeflerine ulaşamaması, borçlarını vadesinde ödeyememesi, yatırımcılar ve kredi veren kurumlar açısından güvenilirliğini kaybetmesi; daha genel bir ifadeyle mali yükümlülüklerini kısmen ya da tamamen yerine getirememesi ile birlikte kimi zaman iflasa kadar uzanan bir süreci ifade etmektedir. Konuyla ilgili yazında karşılaşılan en önemli çalışmalarda 'finansal sıkıntı' farklı şekillerde tanımlanmıştır: Beaver (1966) şirketin borç faizlerini ödeyememesini kullanırken, Altman (1968), Deakin (1972), Ohlson (1980), Zmijevski (1984) işletmenin iflas başvurusunda bulunmuş olmasını; Blum (1974) ve Göktan (1981) şirketin vadesi gelmiş borçlarını ödeyememe durumunu, Taffler (1983) alacaklıların mahkemeye başvurmuş olmasını, Wu, Gaunt ve Gray (2010), firmanın o iflas için mahkemeye başvurmuş olması kistasını kullanmışlardır.

Yazında finansal başarısızlık riskinin ölçülmesinde ve risk yaratan unsurların belirlenmesinde farklı tahmin yöntemleri kullanılmıştır. Bu sınıflandırma (başarılı / başarısız) yöntemleri kullanılan veriye ya da tahmin yöntemine göre değişmektedir. Akademik çalışmalarda en yoğun olarak istatistiki yöntemler (diskriminant analizi, panel rastsal etkiler, Probit, Logit regresyon yöntemleri ve sağ kalım analizi, vb.), 'opsiyon fiyatlama' (ödeme süresi) bazlı modeller ile makine öğrenmesi teknikleri kullanılmaktadır. Tahmin yöntemleri ve kullanılan değişkenler açısından bu çalışmadaki analizlerin alt yapısını oluşturan temel çalışmalar olarak Altman (1968), Ohlson (1980), Zmijewski (1984) ve Shumway (2001) listelenebilir.

Altman (1968) imalat sektöründen seçtiği 33 başarısız ve 33 başarılı işletmeyi eşleştirip çok değişkenli diskriminant analizini kullanarak finansal sıkıntıyı tahmin etmeyi amaçlamıştır. Bu analizde işletmelere ait 22 finansal oran kullanmış ve başarılı / başarısız işletmeleri en iyi şekilde ayırt etmeye yarama açısından şu 5 oranı belirlemiştir: toplam varlıklar / net işletme sermayesi, birikmiş kârlar / toplam aktifler, faiz ve vergi öncesi kâr / toplam aktifler, piyasa değeri / toplam aktifler, satışlar / toplam aktifler.

Benzer şekilde, diskriminant analizi kullanarak bu yazına katkı sağlayan birçok çalışma vardır. Edmister (1972) küçük işletmelerin finansal başarısızlığını ölçmek üzere diskriminant analizi ile birlikte en küçük kareler çoklu regresyon yöntemlerini kullanmıştır. Sinkey (1975) bankacılık sektörü için yaptığı çalışmada varlık kompozisyonu, kredilerin çeşitlendirilmesi, sermaye yeterliliğini önemli oranlar olarak raporlamıştır. Dietrich ve Kaplan (1982) en anlamlı değişkenler olarak gelir artış eğilimini, borçluluk oranını ve faaliyetlerden sağlanan nakit akımlarını anlamlı bulmuştur. Grice ve Ingram (2001) finansal başarısızlık koşullarının işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörlerle göre farklılaştığını raporlamıştır. Li ve Sun (2011) diskriminant analizi ile lojistik regresyon yöntemini karşılaştırarak diskriminant analizinin daha başarılı olduğunu

raporlamıştır. Georgeta ve Maricica (2012) faaliyet, likidite, kaldıraç ve kârlılık ile ilgili finansal oranların finansal başarısızlığını ölçmede ayırt edici olduğunu raporlamıştır.

Lojistik regresyon yöntemini kullanan bir diğer ünlü çalışmada Ohlson (1980), 1970 ile 1976 arası dönemde faaliyet gösteren 105 başarısız ve 2058 başarılı işletmenin bulunduğu örneklemini analiz etmiştir. Bu çalışmada 9 ayrı değişken kullanılmıştır: $\log(\text{reel aktifler})$, toplam borçlar / toplam varlıklar, net işletme sermayesi / toplam varlıklar, kısa vadeli yükümlülükler / dönen varlıklar, toplam yükümlülükler ile toplam varlıkları kıyaslayan gösterge değişken, net kâr / toplam varlıklar, faaliyetlerden sağlanan nakit / toplam yükümlülükler, son iki yılın net gelirin negatif olmasına bağlı kukla değişken, net kâr değişimi.

Zmijewski (1984) sektör ayrımı yapmaksızın, New York Borsası'nda 1972–1978 yılları arasında işlem gören tüm işletmeler arasından iflas eden işletmelerin örneklemedeki oranlarını nüfustaki oranları ile uyumlu hale getirerek analizdeki işletme sayısını düşürmüştür. Bunun sonucunda elinde kalan iflas eden 81 işletme ile başarılı olan 800 işletmeyi eşit büyüklükteki iki ayrı örnekleme Probit yöntemini kullanarak analiz etmiş ve tahminlerinde şu değişkenleri anlamlı bulmuştur: net kâr / toplam varlıklar, toplam borçlar / toplam varlıklar, dönen varlıklar / kısa vadeli yükümlülükler.

İşletme başarısızlığını tahmin etmeyi hedefleyen çalışmalar arasında rastsal etkiler panel regresyon yöntemini kullanan çalışmalar arasından Bhojraj ve Sengupta (2003) kurumsal yönetim anlayışının yerleşmesinin başarısızlık ihtimalini azaltabileceğini gösterirken, Salehi ve Abedini (2009) net işletme sermayesinin toplam varlıklara oranını, Georgeta ve Maricica (2012) ise kârlılık, finansal pozisyon ve kaldıraç oranlarını, finansal olarak başarılı ve başarısız olan işletmeleri birbirinden ayıran en anlamlı değişkenler olarak raporlamışlardır.

Probit ve Logit regresyon yöntemlerini kullanan çalışmalara gelince, Martin (1977) ve West (1985) finansal kuruluşların başarısız olma olasılığını tahmin etmeye çalışmışlardır ve likidite, sermaye yeterliliği ve gelir yapısını gösteren finansal oranları en etkili göstergeler olarak bulmuşlardır. Gentry, Newbold ve Whitford (1985) çalışmalarının veri setinde 1978–1980 yılları arasında New York Borsası'nda işlem gören 33 başarılı ve 33 başarısız şirketi analiz etmiş ve diskriminant analizi yönteminin Probit yönteminden daha başarılı olduğunu raporlamıştır. Keasey ve Watson (1987) finansal oranlar yanında şirketin yaşı ve kurumsal yönetim gibi finansal olmayan göstergelerin birlikte kullanımıyla başarı oranının arttığını raporlamışlardır. Hunter ve Isachenkova (2001) Rusya ve İngiltere'deki işletmeler için finansal başarısızlığı bir yıl önceden öngörebilmek amacıyla Logit modelini kullanmış ve Rusya'da kârlılığın, İngiltere'de ise likiditenin daha önemli olduğunu bulmuştur. Laitinen ve Laitinen (2000) nakit akımının ile öz sermayenin toplam varlıklara oranının başarısızlık riskini belirleyen en önemli üç değişken olduğunu göstermiştir. Jones ve Hensher (2004) Avusturya'da faaliyet gösteren işletmelerin başarısızlıklarını 1996–2000 yılları için topladıkları veri seti ile tahmin etmiş ve faaliyetlerden sağlanan nakit akımının işletme başarısızlığını belirlemede en ayırt edici unsur olduğunu iddia etmişlerdir. Campbell, Hilscher ve Szilagyi (2008) ise 1963–2003 yılları arasında faaliyet gösteren 1600 işletmeyi muhasebe ve pazar verilerini kullanarak analiz etmiş

ve başarısız olma ihtimali yüksek olan işletmelerin hisse senetlerinin normalden daha düşük getiri sağladıklarını rapor etmiştir. Lin (2009) analizlerde kullandığı Logit, Probit ve yapay sinir ağıları modelleri arasından Probit modelinin en başarılısı olduğunu raporlamıştır.

Son olarak, 'sağ kalım modelleri' kullanan çalışmışlar da giderek finans yazınında daha çok görülmeye başlanmıştır. Shumway (2001) daha önce benzer çalışmalarda kullanılan işletmelere özgü finansal oranlara ek olarak işletmenin pazar büyüklüğü, geçmiş hisse senedi getirileri ve işletmenin hisse senedi getirilerinin standart sapması gibi piyasa değişkenlerini de modellerine eklemiştir. Tahmin yöntemi olarak da Cox (dinamik) orantılı riskler yöntemini kullanmış ve bu yöntemle elde edilen sonuçların önceki çalışmalara kıyasla daha başarılı olduğunu göstermiştir. Beaver, McNichols ve Rhie (2005) piyasaya ile ilgili değişkenlerin de finansal oranların yanında kullanılmasının başarısızlığın tahminine katkı sağladığı sonucuna varmıştır. Çalışmanın veri seti 1962–2002 yılları arasında New York borsasında işlem gören şirketler arasından 544 başarısız şirkete karşılık 4237 başarılı şirket içermektedir. Çalışmada 40 yıllık dönem zarfında değişen muhasebe standartlarının ve isteğe bağlı finansal raporlamanın başarısızlıkların belirleyicileri olduğu raporlanmıştır. Wu, Gaunt ve Gray (2010) diskriminant analizi, logit, probit ve 'opsiyon fiyatlama' modelleri ile karşılaştırıldığında sağ kalım modelinin genel olarak diğer dört modelden daha başarılı sonuç verdiğini raporlamıştır. Çalışmanın veri seti 1980–2006 yılları arasında faaliyet gösteren 887 ABD şirketini kapsamaktadır. Chaudhuri (2013) istatistik temelli yöntemler ile yapay zekâ tekniklerini kullanarak 1980–2006 yılları arasında ABD'de faaliyet gösteren 224 adet başarısız 2561 başarılı şirketi ayırt etmeye çalışmıştır. Gupta, Gregoriou ve Ebrahimi (2018), kesikli ve sürekli zaman sağ kalım modellerinin başarılarını kıyaslamak amacıyla, 1980–2014 yılları arasında ABD'de faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansal sıkıntıya girme süreçlerini incelemiş ve krediye erişimi daha zor olan (teminat verememeleri ve bilgi asimetrisi nedeniyle) şirketler için başarısızlık riskinin daha yüksek olduğunu raporlamıştır. Aynı zamanda, yazındaki benzer çoğu çalışmanın bulgularına benzer şekilde, kesikli zaman sağ kalım modellerinin, özellikle sansürlü aralıklar içeren veri kullanan çalışmalarda, daha başarılı olduğunu göstermiştir.

Gandy (2012) finansal bir kuruluşa ait kredi portföyünü stres testine tabi tutmuştur ve faaliyet değişiklikleri, kriz dönemleri ve borç alanların özelliklerini dikkate alarak ödeme gecikmelerini tahmin etmeye çalışmıştır. Kredi geri ödemelerinin zamanında yapılmasının tahmininde sağ kalım yönteminin en başarılı sonuçları verdiği raporlanmıştır. Ferragina, Pittiglio ve Reganati (2012) ise 2004–2008 yılları arasında İtalya'da faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin başarısını sağ kalım yöntemi ile analiz etmiştir ve yabancı sahipliği olan şirketlerin piyasa risklerine karşı dirençli olduklarını ve sağ kalım sürelerinin daha uzun olduğunu raporlamıştır. Carvalho, Divino ve Orrillo (2013) Brezilya'da 2004–2009 yılları arasında verilmiş 79728 adet teminatsız krediyi içeren veri seti ile yaptıkları çalışmada reel faiz ve iflas arasındaki ters ilişkiyi raporlamıştır. Lin, Lo ve Wu (2016) Çin Borsası'nda 2000–2012 yılları arasında işlem gören şirketleri Altman's Z-score değeri için kullanılan oranlar ile birlikte faaliyetlerden elde edilen gerçek kazanç değişkenini kullanarak ve sağ kalım yöntemi ile analiz etmiş ve gerçek kazanç değişkeninin daha ayırt edici olduğunu raporlamıştır. Luo, Kong ve Nie (2016) sağ kalım modelini hane halkının kredi kartı

geri ödeme performansının incelenmesine uygulamış ve ‘spline’ tabanlı sağ kalım modelinin Cox modeline göre daha az hata yaptığını raporlamıştır.

3. Araştırmanın Veri Seti

3.1. Örneklem Kümesi

Amacı işletmelerin finansal zorluklar yaşaması ihtimalini arttıran unsurların belirlenmesi ve hangi işletmelerin finansal sıkıntı yaşama ihtimali olduğunun öngörülmesi olan bu çalışmada imalat sektöründe faaliyetlerini sürdüren ve 2000–2014 yılları arasında Borsa İstanbul’da işlem gören 208 işletme incelenmiştir. Tamamı imalat sektöründe faaliyet gösteren bu işletmeler, 2014 yılsonu itibarıyla Borsa İstanbul’un piyasa değerinin %38’ini ve şirket sayısı olarak %53’ünü kapsamaktadır. Tüm işletmelerin aynı sektörden seçilmesinin sebebi bilanço kalemlerinin birbirleriyle karşılaştırmaya elverişli olmasını sağlamaktır. Araştırmaya dâhil edilen 2000–2014 yılları, firma başarısızlığı üzerinde oldukça etkili olması beklenen yurtiçi ve yurtdışı merkezli önemli finansal krizlerin yaşanmış olması açısından Türkiye ekonomisi için oldukça özel bir dönemdir⁴. Belirlenen başarısızlık tanımına⁵ göre bu işletmelerin 175 tanesi ‘başarılı’ ve 33 tanesi ‘başarısız’ olarak sınıflandırılmıştır. Tablo 1’de örneklem kümesine dâhil edilen işletmelerin faaliyet gösterdiği alanlar ve bu alanlar bazında başarısızlık oranları bulunmaktadır.

Gözlem sayısının düşük olduğu faaliyet alanları (kuyumculuk, kırtasiye ve toptan ticaret) ‘diğer’ grubu altında toplanmıştır. Bazı faaliyet alanları ise (otel, lokanta ve enerji) veri kısıtları (bilanço yapılarının diğer imalat sanayi şirketlerinden farklı olması nedeniyle ve stok kaleminin bulunmaması) nedeniyle örneklem kümesine dâhil edilmemiştir. Ayrıca bazı işletmeler için özellikle eski tarihli verilerde eksikler olduğu görülmüş ve eksik veri oranı %25’in üzerinde olan işletmeler örneklem kümesinden çıkarılmıştır.

Örneklem kümesindeki tüm işletmeler için başarısızlık oranı %16 iken, başarısızlık oranının en yüksek olduğu faaliyet alanları olarak dokuma, giyim, eşya, deri (%40), tarım orman ve balıkçılık (%50), gıda, içki, tütün (%27) ve diğer (%50) göze çarpmaktadır. Çalışmanın kapsadığı dönemde elektrik, gaz, su; inşaat ve bayındırlık işleri; kâğıt, kâğıt ürünleri, basım yayını; madencilik; mobilya; orman ürünleri; savunma ve tekstil alanlarında faaliyet gösteren işletmeler arasında ise başarısız olan işletme bulunmamaktadır.

3.2. Değişkenler

İşletmelerin ulusal pazardan Borsa İstanbul Yönetim Kurulu tarafından Yakın İzleme Pazarı’na⁶ geçişi, bu çalışma kapsamında, ‘finansal başarısızlık’ olarak tanımlanmıştır (bağımlı değişken).

4 Bahsedilen krizler, Türkiye merkezli Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri ile 2008 Küresel Finans krizi ve ardından yaşanan Euro bölgesi borç krizleridir.

5 İşletmelerin ‘Yakın İzleme Pazarına’ alınması başarısızlık kistası olarak belirlenmiştir.

6 Eski adı ‘Gözaltı Pazarı’ olan bu pazarın ismi 2015 yılındaki yönetmelik ile ‘Yakın İzleme Pazarı’ olarak değiştirilmiştir.

Borsa İstanbul Yönetim Kurulu bir işletmenin bu pazarda işlem görmesine karar vermeden önce uyarabilir ya da gerekli tedbirlerin alınmasını talep edebilir.

Borsa İstanbul Yönetim Kurulu kotasyon yönetmeliğine göre Yakın İzleme Pazarı'na alınma kararını etkileyen en önemli kıstaslar şunlardır: a) son iki hesap dönemine ait bağımsız denetim tablosunda denetçi görüşü bulunmaması ya da olumsuz görüşte bulunması, b) işletmenin iflas erteleme başvurusunda bulunması, d) faaliyetlerine mücbir sebep dışında üç aydan uzun süre ara vermesi, d) icra takibi ya da hacze düşmüş olması.

İşletmelerin finansal sıkıntıya düşme sebepleri ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, başarısızlık nedenlerinin işletme içinden ve/veya işletme dışından kaynaklandığı görülmektedir. İşletme içinden kaynaklanan temel sebepler arasında aşırı borçlanma, yetersiz nakit akışı, yetersiz işletme sermayesi, bütçe kontrolünün olmayışı, maliyet kontrol sisteminin olmayışı sıralanabilir. İşletme dışı nedenler ise ekonomi, politika ve teknoloji ile ilişkili olabilmektedir.

Tablo 1: Faaliyet Alanları Bazında Başarısızlık Oranları

Faaliyet Alanı	Gözlem Sayısı	İşletme Sayısı	Başarısız İşletme Sayısı	Başarısızlık Oranı
Bilişim	642	15	1	7%
Dokuma, Giyim, Eşya, Deri	1390	30	12	40%
Elektrik, Gaz, Su	200	4	0	0%
Gıda, İçki, Tütün	1369	30	8	27%
İnşaat ve Bayındırlık İşleri	112	2	0	0%
Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım Yayın	708	14	0	0%
Kimya, Petrol, Kauçuk, Plastik Ürünleri	1209	25	4	16%
Madencilik	188	4	0	0%
Metal Ana Sanayi	777	14	1	7%
Metal Eşya, Makina Gereç Yapım	1374	28	3	11%
Mobilya	60	1	0	0%
Orman Ürünleri	60	1	0	0%
Savunma	60	1	0	0%
Tarım, Orman ve Balıkçılık	27	2	1	50%
Taşa Toprağa Dayalı Sanayi	1581	28	1	4%
Tekstil	80	5	0	0%
Diğer	178	4	2	50%
Toplam	10015	208	33	16%

Kaynak: BIST (Borsa İstanbul)

Şirketlerin finansal başarısızlık ihtimalini açıklamada etkili olduğu öngörülen değişkenler beş ana gruba ayrılmaktadır:

- i. İşletmelerin mali tablolarından elde edilmiş değişkenler
- ii. Kurumsal yönetim ilgili değişkenler
- iii. Makroekonomi ile ilgili değişkenler
- iv. Finansal piyasalara ve sektöre özgü değişkenler
- v. Küresel ekonomi ile ilgili değişkenler

Tüm açıklayıcı (bağımsız) değişkenler için veriler, işletmelerin payları Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladıkları dönemden 3 yıl öncesine kadar ve çeyrek dönemlik frekansta toplanmış ve dönem sonu değerler kullanılmıştır. Tüm bu değişkenler ile ilgili veri kaynakları, analizlere dâhil edilme nedenleri ve varsa hesaplama yöntemleri hakkında bilgiler aşağıda anlatılmıştır.

İlk olarak, işletmelerin halka açık bağımsız mali denetim tablolarında⁷ rapor edilen veriler kullanılarak a) likidite, b) faaliyet, c) finansal kaldıraç ve d) karlılık ile ilgili değişkenler oluşturulmuştur. İşletmeler banka ve ticari borçlar ve personel giderleri gibi olağan iş koşulları çerçevesinde oluşan yükümlülüklerini nakit varlıkları ile karşılamaktadırlar. İşletmelerin likidite seviyelerini inceleyebilmek için kullanılan likidite oranları Tablo 2'de ve işletmelerin faaliyetlerinden elde ettiği gelirler ve bu faaliyetler ile ilgili üstlendiği maliyetleri gösteren faaliyet değişkenleri ise Tablo 3'te bulunmaktadır.

Tablo 2: Likidite Değişkenleri

Değişken	Açıklama	Formül
<i>lik1</i>	cari oran	dönen varlıklar / kısa vadeli borçlar
<i>lik2</i>	asit test oranı	(dönen varlıklar – stoklar) / kısa vadeli borçlar
<i>lik3</i>	işletme sermayesi yeterliliği	net işletme sermayesi / toplam varlıklar
<i>lik4</i>	nakit oran	(hazır değerler + menkul kıymetler) / toplam varlıklar
<i>lik5</i>	net işletme sermayesi devir hızı	net işletme sermayesi / toplam satışlar
<i>lik6</i>	bağımlılık oranı	(kısa vadeli borç – likit varlıklar) / toplam varlıklar
<i>lik7</i>	hazır değerlerin uzun vadeli borcu karşılama oranı	hazır değerler / uzun vadeli yükümlülükler
<i>lik8</i>	nakit yaratımı	brüt nakit akımı / toplam varlıklar

Kaynak: Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr)

7 Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu, bilanço esasına göre defter tutmakla yükümlü kılınan, gerçek ve tüzel kişilere ait finansal tabloların ihtiyaca uygun, güvenilir, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve tutarlı olmasını sağlayan Türkiye Muhasebe Standartlarını saptamış ve yayınlamıştır. Bununla birlikte Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) düzenlemelerine tabi (Borsa İstanbul'da işlem gören) tüm şirketler bağımsız denetime tabidir. Dolayısıyla çalışmada kullanılan tüm mali oranlar bağımsız denetimden geçmiştir.

Tablo 3: Faaliyet Değişkenleri

Değişken	Açıklama	Formül
<i>act1</i>	stok devir hızı	satılan malın maliyeti / ortalama stok değeri
<i>act2</i>	taahhüt becerisi	kısa vadeli alacaklar / toplam borçlar
<i>act3</i>	aktif devir hızı	net satışlar / toplam varlıklar
<i>act4</i>	net işletme devir hızı	net işletme sermayesi / ortalama aktifler
<i>act5</i>	maddi duran varlık devir hızı	net satışlar / maddi duran varlıklar
<i>act6</i>	alacak devir hızı	ticari alacaklar / net satışlar
<i>act7</i>	alacakların aktiflere oranı	ticari alacaklar / toplam varlıklar
<i>act8</i>	alacakların kısa vadeli yükümlülükler oranı	ticari alacaklar / kısa vadeli yükümlülükler
<i>act9</i>	faaliyetlerden sağlanan fonların yükümlülükleri karşılama oranı	faaliyetlerden sağlanan nakit akımı / toplam yükümlülükler
<i>act10</i>	sermaye yoğunlaşma oranı	toplam varlıklar / satışlar
<i>act11</i>	kredi gücü	(hazır değerler - kısa vadeli yükümlülükler) / günlük faaliyet giderleri
<i>act12</i>	giderlerin satışlara oranı	faaliyet giderleri / net satışlar
<i>act13</i>	yabancı para pozisyonunun kısa vadeli borca oranı	net yabancı para pozisyonu / kısa vadeli yükümlülükler
<i>act14</i>	yabancı para pozisyonunun uzun vadeli borca oranı	net yabancı para pozisyonu / uzun vadeli yükümlülükler

Kaynak: BIST (işletmelerin kamuya açıkladıkları finansal tablolar üzerinden türetilmiştir)

Finansal kaldıraç göstergeleri bir işletmenin öz kaynakları ile yabancı kaynakları arasında dengeleri arasındaki dengeyi göstermekte ve bu sayede bir işletmenin borçlarının ve alacaklarının vadelerini dengeli bir şekilde dağıtıp dağıtmadığı görülebilmektedir. Tablo 4'te finansal kaldıraç değişkenleri ve Tablo 5'te kârlılık ile ilgili değişkenler bulunmaktadır. Kârlılık değişkenleri işletmelerin faaliyetleri sonucu elde net kâr ile birlikte üretilen nakit miktarı ile ilgili göstergeler içermektedir.

Tablo 4: Finansal Kaldıraç Değişkenleri

Değişken	Açıklama	Formül
<i>lev1</i>	borç oranı	toplam borçlar / toplam varlıklar
<i>lev2</i>	kaldıraç oranı	toplam borçlar / öz sermaye
<i>lev3</i>	faiz ödeme oranı	<i>fvök</i> (faiz ve vergi öncesi kâr) / faiz giderleri
<i>lev4</i>	nakit teminat oranı	<i>favök</i> (faiz, vergi ve amortisman öncesi kâr) / faiz giderleri
<i>lev5</i>	sermaye çarpan oranı	aktifler / ödenmiş sermaye
<i>lev6</i>	finansal giderlerin satışlara oranı	finansal giderler / net satışlar
<i>lev7</i>	kısa vadeli borcun aktife oranı	kısa vadeli yükümlülükler / toplam varlıklar
<i>lev8</i>	uzun vadeli borcun aktife oranı	uzun vadeli yükümlülükler / toplam varlıklar
<i>lev9</i>	çalışma sermayesi oranı	kısa vadeli yükümlülükler / dönen varlıklar
<i>lev10</i>	öz sermaye kukla değişkeni	öz sermaye negatif ise 1, aksi durumda 0

Kaynak: BIST (işletmelerin kamuya açıkladıkları finansal tablolar üzerinden türetilmiştir)

Tablo 5: Kârlılık Değişkenleri

Değişken	Açıklama	Formül
<i>pro1</i>	öz sermaye kârlılığı	net kâr / öz sermaye
<i>pro2</i>	aktif kârlılığı	net kâr / toplam aktifler
<i>pro3</i>	net kâr marjı	net kâr / net satışlar
<i>pro4</i>	fiyat kazanç oranı	hisse fiyatı / hisse başına kâr
<i>pro5</i>	hisse başına kâr	net kâr / ödenmiş sermaye
<i>pro6</i>	<i>favök</i> marjı	<i>favök</i> / net satışlar
<i>pro7</i>	yaratılan serbest nakit	<i>favök</i> – yatırım harcamaları – net işletme sermayesi değişimi
<i>pro8</i>	faiz ve vergi öncesi kârın aktiflere oranı	<i>fvök</i> / toplam aktifler
<i>pro9</i>	faiz ve vergi öncesi kârın kısa vadeli yükümlülüklerle oranı	<i>fvök</i> / kısa vadeli yükümlülükler
<i>pro10</i>	faaliyet kârlılığı	faaliyet kârı / (toplam aktifler – maddi duran varlıklar)
<i>pro11</i>	piyasa değeri defter değeri oranı	piyasa değeri / öz sermaye
<i>pro12</i>	birikmiş kâr	yedekler / toplam varlıklar
<i>pro13</i>	piyasa kaldıracı	piyasa değeri / toplam borçlar
<i>pro14</i>	net kâr kukla değişkeni	net kâr iki dönem üst üste negatif ise 1, aksi durumda 0
<i>pro15</i>	net kâr değişim oranı	(net kâr (t) – net kâr (t-1)) / (net kâr(t-1))

Kaynak: BIST (işletmelerin kamuya açıkladıkları finansal tablolar üzerinden türetilmiştir)

Çalışmamızda kurumsal yönetim yapısı ile ilgili değişkenlere özellikle önem verilmiştir. Kurumsallaşamayan işletmelerin rekabet güçlerinin zamanla düştüğü, finansal yapılarının zamanla bozulduğu ve neticede finansal başarısızlık sinyalleri verdikleri ve faaliyetlerine uzun süre devam edemedikleri bilinmektedir. İşletme paydaşlarının yetkilerinin ve haklarının adil şekilde belirlenmiş ve kurallara bağlanmış olması kurumsal yönetim etkinliği açısından oldukça önemlidir. Bir işletmenin yönetim ve iç kontrol mekanizmaları gibi alanlarda iyileştirilmesi gereken durumlar ve şeffaflıkla ilgili kısıtlar varsa bunlar işletmeyi maddi olarak zayıflatabilir. Tablo 6'da kurumsal yönetim yapısı ile ilgili değişkenler bulunmaktadır.

İşletmelerin kendi mali yapılarıyla ilgili olan bu değişkenlere ek olarak makroekonomi, işletmelerin faaliyet alanları ve küresel piyasa şartları ile ilgili göstergeler de şirketlerin finansal başarısızlık yaşama ihtimalleri üzerinde etkilidir. Küreselleşmenin giderek yoğunlaşan etkileri ile birlikte işletmeler sadece kendi faaliyet gösterdikleri sektörlerdeki gelişmelerden değil aynı zamanda buldukları ülkenin ekonomik şartları (makroekonomi), faaliyet gösterdikleri sektörler ve küresel finansal piyasalar ile ilgili faktörlerden de etkilenmektedir. Tüm bu faktörlerin etkisini dikkate almak amacıyla ilgili çalışmaya dâhil edilen değişkenler ile bilgiler Tablo 7 ve Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 6: Kurumsal Yönetim Değişkenleri

Değişken	Açıklama
<i>büyükortak_d</i>	hissesi %25'in üzerinde olan ortak varsa 1 yoksa 0
<i>büyükortak_r</i>	en büyük hissedarın işletmedeki sahiplik oranı (%)
<i>ky_endeks</i>	kurumsal yönetim derecelendirme notu varsa 1 yoksa 0
<i>yabancortak_d</i>	hissesi %5'in üzerinde olan yabancı ortak varsa 1 yoksa 0
<i>firma_yaşı</i>	kurulduğu tarihten itibaren geçen ay sayısı
<i>kamu_d</i>	işletmenin ana ortağı kamusal kurum ise 1 yoksa 0
<i>fingrup_d</i>	işletmenin ana ortağı finansal grup ise 1 yoksa 0

Kaynak: Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.org.tr)

4. Tahmin Yöntemleri

4.1. Tek Değişkenli Analizler

Yukarıda detayları verilen değişken gruplarının içerdiği göstergeler arasında işletmelerin finansal risk seviyelerini etkilemede benzer açılardan etkili olabilecek değişkenler bulunmaktadır. Açıklayıcı etki açısından benzerlik gösteren değişkenleri aynı anda analizlere dâhil etmemek ve 'çoklu doğrusal bağlılık' (*multicollinearity*) sorunu yaşamamak için değişken sayısının azaltılması uygun görülmüştür. Bu amaçla, ilk olarak, finansal başarısızlık üzerinde ayırt edicilik seviyelerini belirleyebilmek için tüm değişkenler üzerinde 'Mann-Whitney U-test' (diğer ismiyle 'Wilcoxon Rank-Sum test') uygulanmıştır. Yöntem itibariyle parametrik olmayan bu test, standart *t-test* gibi ve ona alternatif olarak, iki bağımsız örneklem kümesinin aynı ana küleden olup olmadığını test etmektedir ve varsayımlarının *t-test* ile kıyaslanınca daha esnek olması nedeniyle tercih edilmiştir⁸.

Söz konusu iki örneklem kümesinden (boyutlar sırasıyla n_1 ve n_2) gelen gözlemler büyükten küçüğe sıralandıktan ve her gözlemin bu sıralamadaki yeri (R_i) belirlendikten sonra *Mann-Whitney U-test* istatistiği şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$U = n_1 n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - \sum_{i=n_1+1}^{n_2} R_i \quad (1)$$

Mann-Whitney U-testi için özel olarak belirlenmiş kritik değerler kullanılarak p-değeri 0.10 altında olan değişkenler belirlenmiştir. Bu testlerin sonucunda mali tablolardan elde edilmiş değişkenler arasından act3, lev3, lev4, lev5 ve pro4 değişkenleri işletme başarısızlığını ayırt etmede yeterince etkili olmamaları (anlamlılık düzeyinin 0.90 seviyesinin altında kalması) sebebiyle çok değişkenli modellere dâhil edilmemiştir⁹.

8 Ana kütle dağılımı 'normal' değilse *t-test* kullanılması uygun değildir.

9 İlgili *Mann-Whitney U-test* sonuçları ve p-değerleri yer kısıtlaması dolayısıyla rapor edilmemiştir.

Tablo 7: Makroekonomi ve Küresel Finansal Piyasalar ile İlgili Değişkenler

Değişken	Açıklama	Kaynak
<i>Cds</i>	5 yıl vadeli Türkiye CDS oranı	Bloomberg
<i>Jpm</i>	JP Morgan 'Emerging Markets Bond Index Global Diversified Sovereign Spread'	Bloomberg
<i>Vix</i>	30 gün vadeli alım ve satım opsiyonlarının örtük volatilitelerinden oluşturulmuş endeks	Bloomberg
<i>Cab</i>	cari açık / GSYH	TCMB
<i>Oecdcli</i>	OECD – Bileşik Öncü Göstergeler (composite leading indicators)	OECD
<i>Inflation</i>	enflasyon – tüketici fiyat endeksi üzerinden	TÜİK
<i>Reer</i>	reel efektif döviz kuru – tüfe bazlı (2003=100)	TCMB
<i>Expdev</i>	yıllık beklenen USD / TL kuru değişimi	Bloomberg & yazar hesaplaması
<i>Actdev</i>	yıllık gerçekleşen USD / TL kuru değişimi	
<i>Surpdev</i>	yıllık beklenen ile gerçekleşen USD / TL kuru değişimleri farkı	
<i>Deltarls</i>	en likit Türkiye tahvili faiz oranı ile gecelik faiz oranı arasındaki fark	
<i>Wdbdi</i>	Dünya Bankası – İş Yapma Kolaylığı Endeksi (doing business index)	World Bank
<i>Taxpold</i>	kurumlar vergisi kanunu değişikliği ile ilgili kukla değişken	Maliye Bakanlığı
<i>Lehmand</i>	2008 global finansal krizi ile ilgili kukla değişken	NBER

Tablo 8: Hisse Senedi Piyasası ve Sektöre Özgü Değişkenler

Değişken	Açıklama	Kaynak
<i>Gdpsectorgr</i>	yıllık sektör bazında büyüme oranları	TÜİK
<i>BISTret</i>	BIST-100 endeksi yıllık getiri oranı	Borsa İstanbul
<i>BIST100vol</i>	BIST-100 endeksi yıllık volatilitite	Bloomberg
<i>BISTmanfVOL</i>	BIST sanayi endeksi yıllık volatilitite	Bloomberg
<i>MANFsize</i>	sektör bazında reel piyasa değeri	Borsa İstanbul & yazar hesaplaması
<i>Manfimport</i>	sektör bazında reel ithalat	TÜİK
<i>Indgdpsize</i>	sektör bazında reel büyüklük	TÜİK
<i>Indgrowth</i>	sanayi üretim endeksi artış oranı	TÜİK
<i>Stockp</i>	hisse senedi dönem kapanış değeri	Borsa İstanbul
<i>Stockpretvol</i>	hisse senedi ilgili dönem volatilitite	Bloomberg
<i>Sectordummy</i>	sektörlerle ilgili kukla değişkeni	yazar hesaplaması

4.2. Çok Değişkenli Analizler

Bu çalışmada işletmelerin finansal başarısızlığını tahmin etmek amacıyla temel olarak 'sağ kalım analizi yöntemi' tercih edilmiştir ve elde edilen sonuçlar yazında aynı amaçla daha sık kullanılmakta olan diğer yöntemlerin (*logit*, *probit*, *rastsal etkiler*, *log-logistic*) verdiği sonuçlarla kıyaslanmıştır.

Sağ kalım analizi modeli¹⁰ ilk olarak 1972 yılında D. R. Cox tarafından geliştirilmiştir¹¹. Özellikleri belirlenmiş bir olgunun gerçekleşmesine kadar geçen süreyi incelemek amacıyla geliştirilmiş bir istatistik yöntemi olan sağ kalım analizi, özellikle sağdan sansürlenmiş örneklem kümeleri için yapılan analizlerde yukarıda bahsedilen diğer yöntemlere nazaran daha güvenilir sonuçlar vermektedir. Bu çalışma kapsamında ‘sağdan sansürleme’ bulunmasının sebebi, örneklem kümesindeki başarılı işletmeler için analize dâhil edilen süre sonrası dönemlerde başarılı olup olmayacakları hakkında bilgi sahibi olunmamasıdır¹². Yazında sıkça kullanılan yöntemlerin büyük çoğunluğu sağdan sansürlemeyi dikkate almamaktadır. Sağ kalım analizinde parametrik, yarı-parametrik ve parametrik olmayan yöntemler kullanılmaktadır.

Sağ kalım analizinde faydalanılan ‘parametrik olmayan’ yöntemler arasında ‘Kaplan-Meier sağ kalım eğrileri’ ve ‘hayat tabloları’ yöntemlerinin en çok kullanılanlar olduğu görülmektedir. Kaplan-Meier eğrileri, her t anı için, başarısız olan işletmelerin o anda hayatta olan tüm işletmelere oranını zamana bağlı olarak hesaplayarak sağ kalım fonksiyonu için basit tahmin sağlamaktadır. Bu şekilde çizilen eğriler, başarısızlık olgusunun görüldüğü her t anında değeri yükselen bir basamak fonksiyon görüntüsü vermektedirler. Parametrik olmayan diğer yöntem olan ‘hayat tabloları’ da benzer şekilde sağ kalım fonksiyonunu birikmiş başarısızlıklar üzerinden incelemektedir. Bu çalışmada bu iki yöntem arasından Kaplan-Meier yöntemi tercih edilmiştir.

Yarı-parametrik bir sağ kalım analizi yöntemi olan Cox orantılı riskler modelinde (Cox, 1972) ise risk oranının zamana bağlı değişimi için üstel bir fonksiyon kullanılmaktadır:

$$h(t) = h_0(t) e^{(\beta_1 X_{1t} + \dots + \beta_k X_{kt})} \quad (2)$$

Bu denklemde, her t dönemi için, h_0 temel anlık risk seviyesini (öznelerin o ana kadar yaşamış olma şartına bağlı olarak), X_i sağ kalım ihtimalini etkileyen değişkenleri ve β_i bu değişkenlerin katsayılarını göstermektedir. Cox orantılı riskler modeli h_0 için bir tahmin yapmamakta ve bu değerler özneler arası sabit olduğunu varsaymaktadır. Bu varsayım altında birikmiş (kümülatif) temel risk ($H_0(t)$) ve temel sağ kalım ($S_0(t)$) fonksiyonları tahmin edilmekte ve herhangi bir t anına kadar geçen süre sonunda birikmiş risk ($H(t)$) ve sağ kalım ihtimali ($S(t)$) zamana ve değişkenlere bağlı olarak aldığı şu şekilde hesaplanabilmektedir:

$$H(t) = \int h(t) dt \quad (3)$$

$$S(t) = P(T > t) = \exp[- \int h(t) dt] \quad (4)$$

10 Bu yöntem için kullanılan diğer isimler güvenilirlik analizi (reliability analysis), başarısızlık süresi analizi (failure time analysis), olay geçmiş analizi (event history analysis), süre analizi (duration analysis) ve geçiş analizidir (transition analysis).

11 Cox, D. R. (1972). Regression Models and Life Tables, Journal of Royal Statistical Society, 34(2).

12 Burada aynı zamanda ‘soldan sansürleme’ de mevcuttur zira bazı analiz dönemi öncesinde finansal başarısızlığa uğramış işletmeler de mevcuttur. İşletmelerin kaç yıldır faaliyette olduğunun kontrol edilmesi bu soruna kısmi bir çözüm sağlamaktadır.

Orantılı riskler modelinde anlık risk seviyesinin öznel arasındaki oranlarının zaman içerisinde sabit kaldığı varsayılmaktadır. Bu varsayımın geçerliliğinin test edilmesi sonuçların güvenilirliği açısından önemlidir. İlgili testin p -değeri analizlerde kullanılan 'dar değişken grubu' için 0.8349 ve 'geniş değişken grubu' için 0.9879 olarak hesaplanmış ve varsayımın geçerli olduğu görülmüştür.

Parametrik sağ kalım analizi yöntemlerine bakınca, parametre tahminleri için exponential, log-normal, Weibull, Gompertz, generalized gamma ve log-logistic modellerinden faydalandığı görülmektedir. Bu çalışmada, parametrik modeller arasından, yazında özellikle kesikli (ayrık) zaman aralıklarına sahip¹³ ve sağdan sansürlü veri setleri için daha başarılı sonuçlar verdiği görülen log-logistic yönteminin kullanılması tercih edilmiştir. Kesikli zaman parametrik sağ kalım modelleri parametre tahminlerini 'en büyük olabilirlik' (maximum likelihood) kestirimi ile yapmaktadırlar ve örneklem kümesinde görülebilecek 'gözlemlenmeyen çoktürelilik' (unobserved heterogeneity) sebebiyle parametre tahminlerinde oluşabilecek kırılmalıklara karşı da dirençli sonuç vermektedirler (Jenkins, 1995; Allison, 2014). Gözlemlenebilen çoktürelilik durumlarında logistic riskler için panel logit, normal dağılıma sahip riskler için panel probit ve orantılı riskler için panel tamamlayıcı log-log modellerinden (Prentice ve Gloeckler, 1978) faydalanılmaktadır.

Farklı varsayımlar ve hesaplama yöntemleri kullanan tüm bu modeller ve belirlenen değişken grupları ile işletme başarısızlığı tahminleri yapılmış ve ilgili tahmin sonuçları, işlem karakteristiği eğrileri, başarı ve hata oranları ile bulgular bir sonraki bölümde raporlanmıştır.

5. Bulgular

5.1. Cox Orantılı Riskler Yöntemi ile Değişken Seçimi

İlk etapta, işletmelerin mali tablolarından elde edilen ve ilgili oldukları alanlara göre farklı gruplara ayrılan (likidite, faaliyet, finansal kaldıraç, kârlılık) ve '*Mann-Whitney U-test*' sonucu elenmeyen işletmelere özgü değişkenler kendi gruplarında bulunan bütün diğer değişkenler ile birlikte modellere dâhil edilmiş ve değişken katsayıları Cox orantılı riskler yöntemi ile hesaplanarak p -değeri 0.10 altında (anlamlılık düzeyi 0.90 üzerinde) olan değişkenler seçilmiştir. Daha sonra bunlara kurumsal yönetim ile ilgili değişkenler de eklenerek başarısızlığı ayırt etmede en etkili olanlar belirlenmiştir¹⁴.

Sonrasında, bu seçilen değişkenlere ek olarak makroekonomi, piyasa ve sektöre özgü değişkenler ve küresel göstergeler de modellere eklenerek p -değeri 0.10 seviyesinin altında olmayan değişkenler elenmiştir. Bu süreç sonucunda elde edilen bulgular ışığında oluşturulan '*dar değişken grubu*' içerisinde *lev10*, *lik1*, *lik2*, *lik4*, *pro8*, *firma_yaşı*, *lemand*, *wdbi* değişkenleri bulunmaktadır. Bunlara ek olarak, yazında sıkça kullanıldığı belirlenen ve finansal başarısızlığı belirlemede etkili olması beklenen *act9*, *act14*, *lik5*, *pro7*, *surpdev*, *taxpold* değişkenlerinin de eklenmesiyle '*geniş*

13 Bu çalışmada kullanılan veriler de çeyreklik frekansla toplandığı için kesikli zaman aralıklarına sahiptir.

14 İlgili sonuçlar talep edilmesi halinde verilebilir.

değişken grubu oluşturulmuştur. Tablo 9 ve Tablo 10 dar ve geniş değişken gruplarına dâhil edilen tüm değişkenlerin listesi ve bu değişkenlerin özet istatistikleri görülmektedir.

Tablo 9: Dar ve Geniş Değişken Grupları

Dar Değişken Grubu	<i>lev10, lik1, lik2, lik4, pro8, firma_yaşı, lehmand, wdbi</i> (cari oran, asit test oranı, nakit oran, öz sermaye kukla değişkeni, faiz ve vergi öncesi kârın aktiflere oranı, işletme yaşı, küresel kriz kukla değişkeni, iş yapma kolaylığı endeksi)
Geniş Değişken Grubu	<i>dar değişken grubu + act9, act14, lik5, pro7, taxpold, surpdev</i> (+ net işletme sermayesi devir hızı, faaliyetlerden sağlanan fonların yükümlülükleri, yabancı para pozisyonunun uzun vadeli borca oranı, yaratılan serbest nakit, beklenen ile gerçekleşen USD/TL kur değişimi (yıllık) arasındaki fark), kurumlar vergisi kukla değişkeni

Elde edilen bulgular incelendiğinde, işletmelerin finansal başarısızlık ihtimalini arttıran işletmeler özgü etkenler şu şekilde bulunmuştur:

- i. cari oranın (*lik1*) azalması,
- ii. asit test oranının (*lik2*) artması,
- iii. nakit oranının (*lik4*) azalması,
- iv. öz sermayenin negatif duruma geçmesi (*lev10*),
- v. faiz ve vergi öncesi kârın aktiflere oranının (*pro8*) düşmesi,
- vi. firma yaşının küçük olması.

Tablo 10: Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<i>act9</i>	10015	0.2738	2.1369	-6.5576	187.6590
<i>act14</i>	10015	2.8324	77.7448	-181.3347	4353.2100
<i>lev10</i>	10015	0.0344	0.1817	0.0000	1.0000
<i>liq1</i>	10015	2.2545	2.4315	0.0027	33.4616
<i>liq2</i>	10015	1.5331	2.1115	0.0001	30.0908
<i>liq4</i>	10015	0.0788	0.1013	0.0001	0.9103
<i>liq5</i>	10015	7.4898	33.7056	-61.3358	919.8582
<i>pro7 (100000 TL)</i>	10015	723	13900	-20000	1380000
<i>pro8</i>	10015	0.0548	0.0878	-0.7288	0.9615
<i>firma_yaşı (gün)</i>	10015	479	163	43	966
<i>Wdbi</i>	10015	59.2585	4.6913	50.6000	64.9000
<i>Surpdev</i>	10015	1.5125	1.2029	0.0487	3.8400

Bu değişkenlere ek olarak, işletme sermayesi yeterliliğinin (*lik3*) ve finansal giderlerin satışlara oranının (*lev6*) artması ve aktif devir hızının (*act3*) düşmesi de başarısızlık ihtimalini arttırıyor gibi görünse de, küresel finansal krizin etkisi (*lehmand*) ve iş yapma ile ilgili güçlükler (*wdbi*) kontrol edildiğinde bu değişkenlerin anlamlı etkiye sahip olmadıkları görülmüş ve o sebeple dar ve geniş değişken gruplarına dâhil edilmemişlerdir.

Ayrıca, faaliyetlerden sağlanan fonların yükümlülükleri karşılama oranı (*act9*) ve net yabancı para pozisyonunun uzun vadeli borca oranı (*act14*), net işletme sermayesi devir hızı (*lik5*), yaratılan serbest nakit miktarı (*pro7*), beklenen ile gerçekleşen USD/TL kur değişimleri arasındaki fark (*surpdev*) ve kurumlar vergisi değişikliği (*taxpold*) değişkenleri, işletme başarısızlığı üzerinde kendi başlarına anlamlı etkiye sahip olmamalarına rağmen modellere dâhil edildiklerinde tahminlerin başarısını arttırdıkları gözlemlendiğinden geniş değişken grubuna dâhil edilmişlerdir.

Küresel finansal krizin yaşandığı dönemde finansal başarısızlık oranlarında düşüş olması ilk bakışta beklenmedik bir bulgu gibi görünmekle beraber kriz döneminde yaşanan finansal zorlukların işletmeleri yöneticileri daha dikkatli kararlar almaya iteceği ve bu zorlukların işletmelerin finansal yapısı üzerindeki etkilerinin belirli bir süre sonrasında ortaya çıkacağı düşünüülürse bu sonucun oldukça makul olduğu anlaşılmaktadır.

5.2. Kaplan-Meier Eğrileri

Sağ kalım analizinde sıkça kullanılan ve ‘parametrik olmayan’ yöntemler arasında bulunan Kaplan-Meier eğrileri, yukarıda da anlatıldığı gibi, her t anı için, başarısız olan işletmelerin o anda hayatta olan tüm işletmelere oranını zamana bağlı olarak göstermektedir.

Örneklem kümesinde bulunan işletmeler, işletme başarısızlığı süreçleri açısından önemli olduğu düşünülen kıstaslara göre gruplara ayrılarak her bir sınıflandırma kıstası için Kaplan-Meier sağ kalım eğrileri üretilmiştir. Grafik 1’de görülen bu eğriler analize dâhil edilen değişkenlerin finansal başarısızlığı ayırt edici etkileri açısından önemli bilgiler vermektedir; buna göre başarısızlık ihtimalini düşüren faktörler şu şekilde özetlenebilir:

- i. İşletmede %25’in üzerinde sahipliği bulunan bir ortak olması,
- ii. İşletme için kurumsal yönetim derecelendirme notu bulunması,
- iii. İşletmede %5’in üzerinde sahipliği bulunan yabancı ortak bulunması,
- iv. İşletmenin ana ortağının kamusal kurum olması,
- v. İşletmenin daha üst yaş grubuna dâhil olması.

5.3. İşlem Karakteristiği Eğrileri

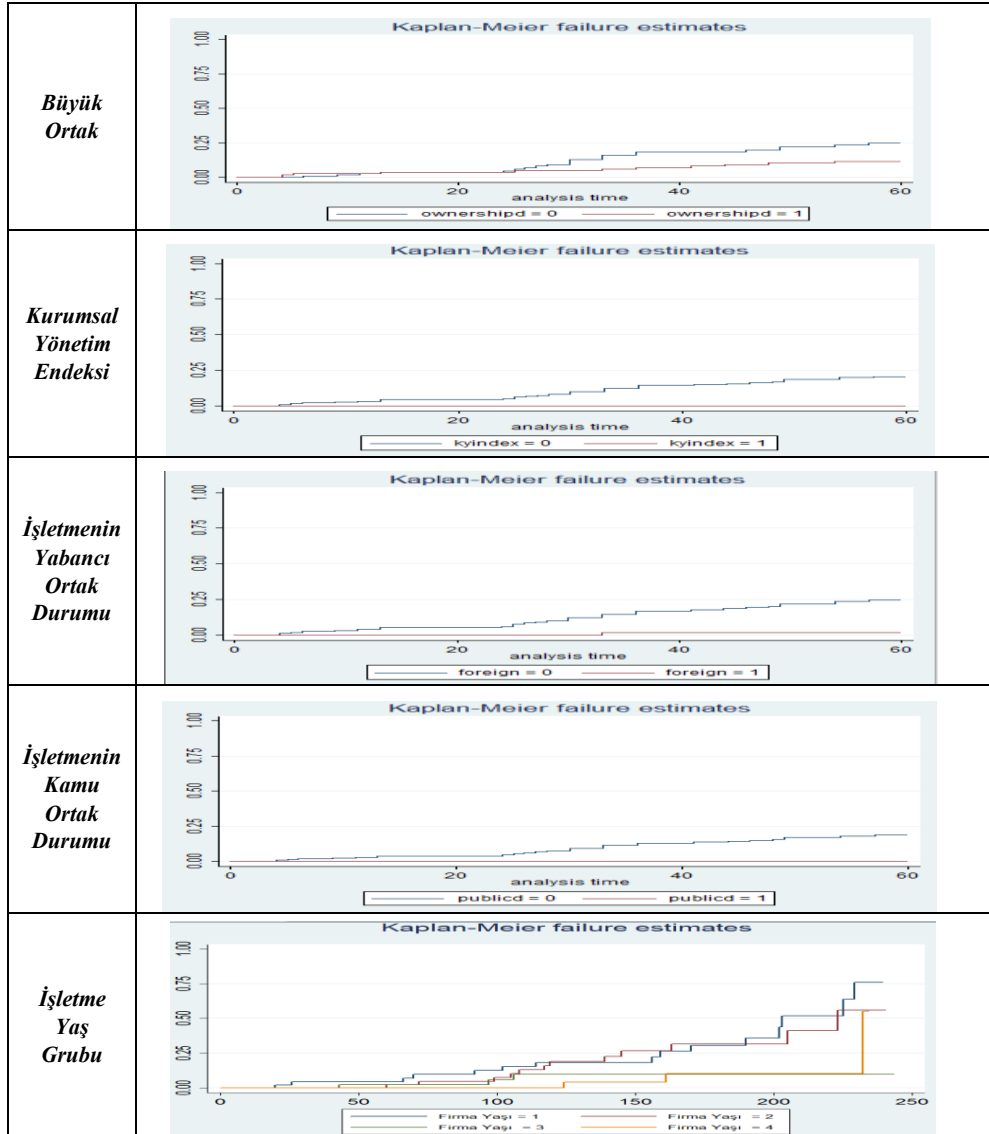
Çalışmada kullanılan modellerin işletme başarısızlığını ayırt etmedeki etkinliklerini görebilmek ve modellerin etkinliklerini birbirleri ile kıyaslayabilmek için öncelikle her modelin sonuçları ile oluşturulan işlem karakteristiği eğrilerini (receiver operating characteristics (ROC) curves) inceledik. İşlem karakteristiği eğrisi, söz konusu olgunun gerçekleşmesi ile ilgili tahmin kararının verilmesi sürecinde seçilen risk seviyesi kesim değerleri için hesaplanan doğru pozitif (başarılı tahmin) oranları (duyarlılık¹⁵) ile tip-1 hata oranları (100-spesifite¹⁶) arasındaki

15 Duyarlılık: gerçekleşeceği tahmin edilen bir olgunun gerçekleşmesi ihtimali (doğru pozitif oranı).

16 Spesifite: gerçekleşmeyeceği tahmin edilen bir olgunun gerçekleşmemesi ihtimali (doğru negatif oranı).

ilişkiyi göstermektedir. Örneklem kümesinde bulunan işletmeler, tahmin yöntemleri tarafından belirlenen risk seviyelerine göre sıralandıktan sonra eşit büyüklükte 10 parçaya ayrılarak işlem karakteristiği eğrileri çizilmiştir. Bu eğrilerin altında kalan alanlar ne kadar büyük ise kullanılan tahmin yöntemi o kadar başarılı demektir. Bu çalışmada kullanılan tüm yöntemlere ait işlem karakteristiği eğrileri Grafik 2'de ve bu eğrilerin altında kalan alanların değerleri ile ilgili bilgiler ise Tablo 12'de bulunmaktadır.

Grafik 1: Kaplan-Meier Sağ Kalım Eğrileri



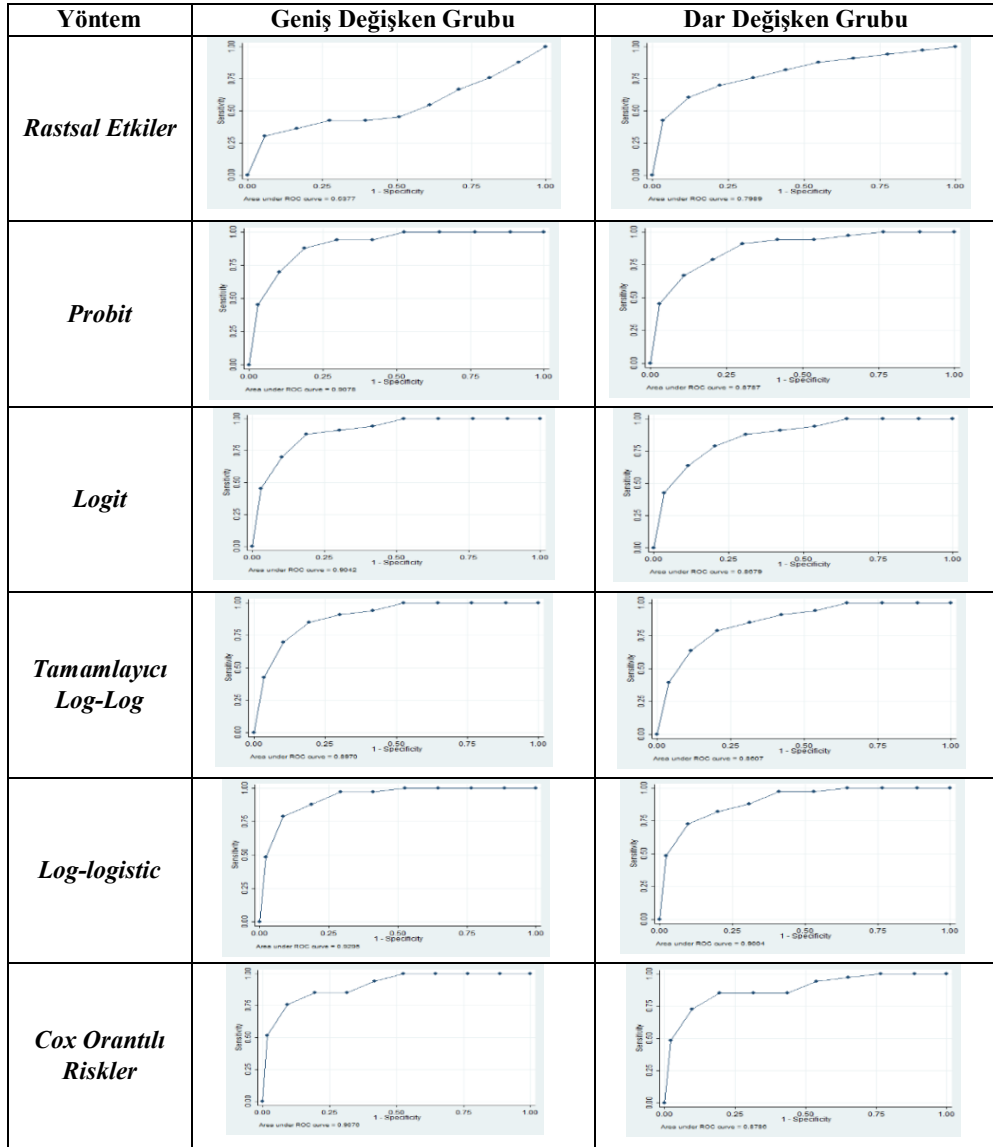
Tablo 12: İşlem Karakteristiği Eğrisi Değerleri

Yöntem	Son Dönem		Son 4 Dönem Ortalama		Son 8 Dönem Ortalama	
	Geniş	Dar	Geniş	Dar	Geniş	Dar
<i>Rastsal Etkiler</i>	0,5377	0,7989	0,5018	0,7515	0,4545	0,7590
<i>Probit</i>	0,9078	0,8787	0,8571	0,8607	0,8642	0,8715
<i>Logit</i>	0,9042	0,8679	0,8317	0,8534	0,8461	0,8571
<i>Tamamlayıcı Log-Log</i>	0,8970	0,8607	0,8317	0,8498	0,8425	0,8535
<i>Log-logistic</i>	0,9295	0,9004	0,7591	0,8099	0,7884	0,7955
<i>Cox Orantılı Riskler</i>	0,9076	0,8786	0,8931	0,8570	0,8967	0,8751

Kullanılan alternatif yöntemlerin etkinliklerini, işlem karakteristiği eğrilerine göre kıyasladığımızda şu sonuçlara varmak mümkündür: Sadece bir önceki döneme ait veriler dikkate alındığında, gerek dar gerekse geniş değişken grupları kullanılarak yapılan tahminlerde, *log-logistic* yöntemi en başarılı sonuçları vermekte, Cox orantılı riskler yöntemi ise ikinci sırada yer almaktadır. Son 4 dönem ve son 8 döneme ait veriler kullanıldığında ise en başarılı model olarak Cox orantılı riskler yöntemi öne çıkmaktadır. Genel olarak en başarısız sonuçları veren yöntem ise *rastsal* etkiler olmuştur; özellikle geniş değişken grubu ile yapılan tahminlerde bu yöntem için çizilen işlem karakteristiği eğrilerinin altında kalan alanlar 0.5 seviyesine yaklaşmakta hatta son 8 döneme ait veriler kullanıldığında bu seviyenin de altına düşmektedir.

5.4. Tahmin Yöntemlerinin Kıyaslanması: Başarı ve Hata Oranları

İşletmelerin finansal başarısızlıklarının tahmini amacıyla kullanılan alternatif yöntemlerin etkinliklerinin kıyaslanmasında kullanılacak diğer ölçütler modellerin ürettiği sonuçların başarı ve hata oranlarıdır. Çalışmada kullanılan tüm yöntemler için başarı ve hata oranları şu şekilde hesaplanmıştır: Daha önce de belirtildiği gibi çalışmanın örneklem kümesinde belirlenen kıstaslara göre 175 adet 'başarılı' ve 33 adet 'başarısız' işletme bulunmaktadır. Bu sebeple, işletmeler tahmin yöntemlerinin ürettiği risk oranlarına göre sıralandıktan sonra her bir yöntem için en yüksek risk seviyesine sahip olduğu tahmin edilen 33 işletmeyi belirlenmiştir. Gerçekten başarısız olmuş 33 işletmenin her bir yöntem tarafından en riskli olduğu tahmin edilen 33 işletme arasında hangi oranda bulunduğunu gösteren 'başarı oranları' Tablo 13'de bulunmaktadır.

Grafik 2: İşlem Karakteristiği Eğrileri

Bu çalışmada uygulanan tüm modeller arasında en yüksek başarı oranına, yazına paralel şekilde, Cox orantılı riskler yöntemi ile ulaşılmıştır. İkinci sırada ise, işlem karakteristiği eğrileri ile yapılan kıyaslamada en başarılı yöntem olan log-logistic yöntemi gelmektedir. Tüm yöntemler için, genel olarak, geniş değişken grubu yapılan tahminlerin daha başarılı olduğu görülmektedir. Gene tüm yöntemler için, genel olarak, sadece bir önceki döneme ait veriler kullanıldığında elde edilen sonuçlar daha başarılı sonuçlar vermiştir. Bu bulgu başarısızlığı daha erken tahmin etmenin daha zor olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 13: Modellerin Başarı Oranları (%)

Yöntem	Son Dönem		Son 4 Dönem		Son 8 Dönem	
	Geniş	Dar	Geniş	Dar	Geniş	Dar
<i>Rastsal Etkiler</i>	70	64	70	58	61	61
<i>Probit</i>	58	58	58	58	61	61
<i>Logit</i>	58	61	58	58	61	58
<i>Tamamlayıcı Log-Log</i>	58	61	58	58	61	58
<i>Log-logistic</i>	67	61	67	48	61	48
<i>Cox Orantılı Riskler</i>	76	61	76	64	67	67

Tablo 14: Dar Değişken Grubu ile Hata Oranları (%)

Yöntem	Son Dönem		Son 4 Dönem		Son 8 Dönem	
	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>
<i>Rastsal Etkiler</i>	36	7	42	8	39	7
<i>Probit</i>	42	8	42	8	39	7
<i>Logit</i>	39	7	42	8	42	8
<i>Tamamlayıcı Log-Log</i>	39	7	42	8	42	8
<i>Log-Logistic</i>	39	7	52	10	52	10
<i>Cox Orantılı Riskler</i>	39	7	36	7	33	6

Tablo 15: Geniş Değişken Grubu ile Hata Oranları (%)

Yöntem	Son Dönem		Son 4 Dönem		Son 8 Dönem	
	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>	<i>Tip-1</i>	<i>Tip-2</i>
<i>Rastsal Etkiler Panel Veri</i>	30	6	39	7	39	7
<i>Probit</i>	42	8	42	8	39	7
<i>Logit</i>	42	8	42	8	39	7
<i>Tamamlayıcı Log-Log</i>	42	8	42	8	39	7
<i>Log-Logistic</i>	33	6	45	9	39	7
<i>Cox Orantılı Riskler</i>	24	5	36	7	33	6

Alternatif yöntemlerin başarılı tahmin oranlarına ek olarak, tahminlerdeki hata oranlarının kıyaslanması da yöntemlerin etkinliği açısından fikir verici olmaktadır. Bu amaçla, yukarıda anlatıldığı şekilde, her yöntemin ürettiği risk seviyeleri kullanılarak en yüksek risk seviyesine sahip olduğu belirlenen 33 işletme ile örneklem kümesinde gerçekten başarısız olan 33 işletmenin kıyaslanması ile hata oranları hesaplanabilir. Başarısız olan bir işletmenin başarılı olarak sınıflandırılmış olması tip-1 hata yapıldığını (yanlış pozitif), başarılı bir işletmenin başarısız olarak sınıflandırılmış olması ise tip-2 hata yapıldığını (yanlış negatif) göstermektedir. Genel olarak, tip-1 hata daha önemlidir, zira başarısız olacak bir işletmenin tahmin edilememesi

bu işletmeye kredi verilmesi ya da ihraç ettiği tahvile yatırım yapılması gibi sonuçlara yol açabileceğinden yatırımcılar ve kredi verenlerin finansal kayıplara uğramasına yol açacaktır. Öte yandan başarılı bir işletmeyi başarısız olarak öngörmek ancak yatırımcılar için potansiyel bir getirinin gerçekleşmemesine yol açabilir. Bu çalışmada kullanılan tüm yöntemlere ait tip-1 ve tip-2 hata oranları tablo 14 ve 15’de rapor edilmiştir. Alternatif yöntemlerin hata oranları incelendiğinde, genel olarak, Cox Orantılı Riskler yönteminin bir kez daha en başarılı sonuçları verdiği görülmüştür. Diğer başarı kıstaslarında öne çıkan log-logistic yöntemi ise son dönemin verileri ile yapılan analizler dışında en yüksek hata oranına sahip olmuştur. Genel görüntüye baktığımızda, tüm tahmin yöntemleri sadece bir önceki dönemin verileri kullanıldığında, önceki bulgulara paralel olarak, daha düşük hata oranları ile tahminde bulunabilmişlerdir.

6. Sonuç

Bu çalışma Türkiye imalat sektöründe faaliyet gösteren ve Borsa İstanbul’da işlem gören işletmeleri 2000–2014 yılları arasında finansal performansları açısından inceleyerek a) bu işletmelerin finansal başarısızlığı üzerinde etkili olan faktörleri belirlemeyi ve b) finansal yükümlülüklerini yerine getiremeyecek şirketleri, olabildiğince düşük hata payları ile öngörebilmeyi hedeflemiştir. Araştırma sonunda elde edilen bulgular, her iki hedefe de başarıyla ulaşıldığını göstermektedir ve işletmeler, onlarla doğrudan menfaat ilişkisi içerisinde bulunan paydaşlar ve sosyoekonomik maliyetler açısından çok önemli olan bu süreç (finansal başarısızlık) ile ilgili önemli katkılarda bulunmaktadır. Araştırmanın örneklem dönemi içinde küresel boyutta bir finansal krizin gerçekleşmiş olması finansal başarısızlık üzerinde etkili olabilecek unsurların finansal krizlerle etkileşiminin de incelenmesine imkân vererek, çalışmanın bulgularının genellenebilirlik seviyesini arttırmaktadır.

Sosyal bilimlerde yakın dönemde daha çok kullanılmaya başlanan sağ kalım analizi yöntemi bu çalışmada finansal başarısızlıkların tahmin edilmesi amacıyla kullanılmıştır. Sağ kalım analizi yaklaşımı uygulayan çalışmaların başvurduğu tahmin yöntemleri olan Cox orantılı riskler ve log-logistic yöntemleri yanında bu alandaki çalışmalarda en çok karşılaşılan panel probit, logit, tamamlayıcı log-log ve rastsal etkiler yöntemleri de kullanılmıştır ve elde edilen sonuçlar sınıflandırma kıstaslarına, hata ve başarı oranlarına göre karşılaştırılmıştır. Bu yöntemler ile finansal başarısızlığı tahmin ederken beş ana grupta sınıflandırılan açıklayıcı değişkenlerden faydalanılmıştır. Bu değişkenler arasında bu tip çalışmalarda kullanılan işletmelere ait standart finansal oranlar yanında, kurumsal yönetim, finansal piyasalar, makroekonomi ve küresel ekonomik şartlar ile ilgili göstergeler de bulunmakta ve çalışmanın bulgularını zenginleştirmektedir.

Çalışmada kullanılan tüm bu yöntemler içerisinde en başarılı tahminlere, yazına paralel olarak, Cox orantılı riskler yöntemi ile ulaşılmıştır. Cox Orantılı riskler modeli gerek geniş değişken grubu gerekse dar değişken grubuyla elde edilen sonuçlarda, kullandığımız başarı kıstaslarına göre genel olarak en iyi sonuçları vermiştir. Bu sonuçlar sağ kalım analizi yöntemlerinin işletme başarısızlıklarının tahmininde etkili bir araç olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Araştırmanın bulgularına göre, finansal göstergeler arasından, cari oranın (*lik1*) azalması, asit test oranının (*lik2*) artması, nakit oranın (*lik4*) azalması, öz sermayenin negatif duruma geçmesi (*lev10*), faiz ve vergi öncesi kârın aktiflere oranının (*pro8*) düşmesi, işletme sermayesi devir hızının (*lik5*), faaliyetlerden sağlanan fonların yükümlülükleri karşılama oranının (*act9*) ve net yabancı para pozisyonunun uzun vadeli borca oranının (*act14*) artmasının başarısızlık ihtimalini anlamlı seviyede azalttığı görülmüştür. Bunlara ek olarak, ‘doğru’ kurumsal yönetim uygulamalarına sahip işletmelerin uzun vadede başarılı olma şansı artmaktadır. Küresel finansal kriz (*lemand*) ile iş yapma kolaylığı endeksi (*wdbi*) değişkenlerinin de işletme başarısızlığı üzerinde anlamlı etkiye sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca işletme yaşının artmasının, yazındaki bulgularla benzer şekilde, incelenen tüm modellerde işletmenin başarısızlık ihtimalini azalttığı görülmüştür.

Bu sonuçlar, özellikle ekonomik ve finansal krizlerin yaşandığı dönemler sonrasında, finansal başarısızlığın olumsuz etkilerinden korunmak için işletme içi ve dışı etkenlerin çok dikkatli izlenmesi gerektiğini göstermektedir. Bir işletmede, özellikle finansal kriz dönemlerinde, yönetimin yeterliliği, kaynak sağlanması ve kullanılmasındaki etkinlik ve (kaliteden ödün vermeden) maliyetleri düşürebilme daha da önem kazanmaktadır. Böyle dönemlerde, işletmelerin finansal başarısızlığa uğramadan kârlılık ve yaşamlarını sürdürebilmeleri, oluşan riskleri yönetme ve fırsata dönüştürebilme yeteneklerine bağlıdır. Tüm bu etkenlerin işletmelerin finansal başarısızlığı üzerindeki etkileri doğru yöntemlerle analiz edilmeli ve finansal risklere karşı gerekli önlemler alınmalıdır. Finansal başarısızlıkların doğrudan ve dolaylı maliyetleri vardır. Doğrudan maliyetler; yeniden yapılandırma ve iflas durumunda tasfiye ile ilgili, dolaylı giderler ise; finansal başarısızlık sonucu artan kredi maliyetleri sebebiyle kârlarda yaşanan düşüşler ile bağlantılıdır. Bunlar bir bütün olarak finansal sistemin kaynakları etkili bir şekilde kullanmasını engelleyecektir. Finansal başarısızlığa uğrayan işletme sayısının düşürülebilmesi sadece iş dünyası açısından önemli değildir; finansal başarısızlıklar toplumsal ve ekonomik sorunlara neden olur. İşletmelerin finansal başarısızlıklarının arttığı dönemlerde istihdam sorunu ortaya çıkar, tasarruf-yatırım ilişkisi etkilenir ve yatırımlar, üretim ve dolayısıyla gelirler azalır. İşletme iflasları, vergi gelirlerinde azalmaya neden olarak, kamu maliyesini de olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca uygulanan makro-ekonomik politikalar ve finansal piyasalarla ilgili regülasyonlar da finansal sistem ve finansal kurumlar üzerinden işletmelerin finansal verimliliklerini etkilemektedir.

Global ölçekte yaşanan ekonomik ve finansal krizler, sürekli değişkenlik gösteren zorlu iç ve dış ekonomik koşullar ile rekabet seviyesi hızla artan bir ortam, bu dinamiklere ayak uyduramayan firmaları finansal olarak zorlamaktadır. Bu sebeple olası finansal sıkıntıların önceden tahmin edilmesine yardımcı olabilecek modeller gün geçtikçe önem kazanmaktadır. Bu araştırmanın bulgularının, finansal başarısızlık riskleri öngörmesi ve dolayısıyla bu risklere karşı alınabilecek tedbirleri göstermesi açısından, işletmelerin yönetimlerine, çalışanlarına, yurtiçi ve küresel yatırımcılara, politika yapıcılara ve iş dünyasındaki diğer tüm paydaşlara yararlı olacağını düşünmekteyiz. Dolayısıyla, bu çalışmanın gerek işletmelere gerekse ileride bu alanda yapılacak akademik çalışmalara yol gösterecek bir altyapı sağladığına inanmaktayız.

Kaynakça

- ALLISON, P. D. (2014). *Event History and Survival Analysis (Quantitative Applications in the Social Sciences)*, Sage Publications.
- ALTMAN, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4): 589–609.
- BEAVER, W. H. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71.
- BEAVER, W., McNichols, M., & Rhie, J. W. (2005). Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy. *Review of Accounting Studies*, 10.
- BHOJRAJ, S., & Sengupta, P. (2003). Effect of Corporate Governance on Bond Ratings and Yields: The Role of Institutional Investors and Outside Directors. *The Journal of Business*, 76(3): 455–475.
- BLUM, M. (1974). Failing Company Discriminant Analysis. *Journal of Accounting Research*, 12(1): 1–25.
- CAMPBELL, J. Y., Hilscher, J., & Szilagyi, J. (2008). In Search of Distress Risk. *Journal of Finance*, 63(6): 2899–2939.
- CARVALHO, J., Divino, J. A., & Orrillo, J. (2013). Default and Bankruptcy in an Entrepreneurial Economy with Incomplete Markets. *Journal of Banking and Finance*, 37(7): 2162–2172.
- CHAUDHURI, A. (2013). Bankruptcy Prediction Using Bayesian, Hazard, Mixed Logit and Rough Bayesian Models: A Comparative Analysis. *Computer and Information Science*, 6(2): 103–125.
- COX, D. R. (1972). Regression Models and Life Tables. *Journal of the Royal Statistical Society. Series B*, 34(2).
- DEAKIN, E. (1972). A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research*, 10(1): 167–179.
- DIETRICH, J. R., & Kaplan, R. S. (1982). Empirical Analysis of the Commercial Loan Classification Decision. *The Accounting Review*, 57(1): 18–38.
- EDMISTER, R. O. (1972). An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 7(2): 1477–1493.
- FERRAGINA, A., Pittiglio, R., & Reganati, F. (2012). Multinational Status and Firm Exit in the Italian Manufacturing and Service Sectors. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(4): 363–372.
- GANDY, A. (2012). Performance Monitoring of Credit Portfolios Using Survival Analysis. *International Journal of Forecasting*, 28(1): 139–144.
- GENTRY, J. A., Newbold, P., & Whitford, D. T. (1985). Classifying Bankrupt Firms with Funds Flow Components. *Journal of Accounting Research*, 23(1): 146–160.
- GRICE, J. S., & Ingram, R. W. (2001). Tests of the Generalizability of Altman's Bankruptcy Prediction Model. *Journal of Business Research*, 54(1): 53–61.
- GUPTA, J., Gregoriou, A., & Ebrahimi, T. (2018). Empirical Comparison of Hazard Models in Predicting SMEs Failure. *Quantitative Finance*, 18(3): 437–466.
- HUNTER, J., & Isachenkova, N. (2001). Failure Risk: A Comparative Study of UK and Russian Firms. *Journal of Policy Modeling*, 23(5): 1–26.
- JENKINS, S. P. (1995). Easy Estimation Methods for Discrete-Time Duration Models. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57(1): 129–136.
- JONES, S., & Hensher, D. A. (2004). Predicting Firm Financial Distress: A Mixed Logit Model. *The Accounting Review*, 79(4): 1011–1038.

- KEASEY, K., & Watson, R. (1987). Non-Financial Symptoms and the Prediction of Small Company Failure: A Test of Argenti's Hypotheses. *Journal of Business Finance and Accounting*, 14(3): 335–354.
- LAITINEN, E. K., & Laitinen, T. (2000). Bankruptcy Prediction: Application of the Taylor's Expansion in Logistic Regression. *International Review of Financial Analysis*, 9(4): 327–349.
- LI, H., & Sun, J. (2011). Predicting Business Failure Using Forward Ranking-Order Case-Based Reasoning. *Expert Systems with Applications*, 38(4): 3075–3084.
- LIN, H. W., Lo, H. C., & Wu, R. S. (2016). Modeling Default Prediction with Earnings Management. *Pacific Basin Finance Journal*, 40: 306–322.
- LIN, T. H. (2009). A Cross Model Study of Corporate Financial Distress Prediction in Taiwan: Multiple Discriminant Analysis, Logit, Probit and Neural Networks Models. *Neurocomputing*, 72(16–18): 3507–3516.
- LUO, S., Kong, X., & Nie, T. (2016). Spline Based Survival Model for Credit Risk Modeling. *European Journal of Operational Research*, 253(3): 869–879.
- GEORGETA, V., & Maricica, M. (2012). Business Failure Risk Analysis Using Financial Ratios. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 62: 728–732.
- MARTIN, D. (1977). Early Warning of Bank Failure. A Logit Regression Approach. *Journal of Banking and Finance*, 1(3): 249–276.
- OHLSON, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18(1): 109.
- PRENTICE, R. L., & Gloeckler, L. A. (1978). Regression Analysis of Grouped Survival Data with Application to Breast Cancer Data. *Biometrics*, 34(1): 57–67.
- SALEHI, M., & Abedini, B. (2009). Financial Distress Prediction in Emerging Market: Empirical Evidences from Iran. *Business Intelligence Journal*, 2(2): 398–409.
- SHUMWAY, T. (2001). Forecasting Bankruptcy More Accurately: A Simple Hazard Model. *The Journal of Business*, 74(1): 101–124.
- SINKEY, J. F. (1975). A Multivariate Statistical Analysis of the Characteristics of Problem Banks. *The Journal of Finance*, 30(1): 21–36.
- TAFFLER, R. J. (1983). The Assessment of Company Solvency and Performance Using a Statistical Model. *Accounting and Business Research*, 13(52): 295–308.
- WEST, R. C. (1985). A Factor-Analytic Approach to Bank Condition. *Journal of Banking and Finance*, 9(2): 253–266.
- WU, Y., Gaunt, C., & Gray, S. (2010). A Comparison of Alternative Bankruptcy Prediction Models. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 6(1): 34–45.
- ZMIJEWSKI, M. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research*, 22, 59–82.

Extended Abstract

This study is aiming a) to determine the factors affecting the risk of financial default and b) to forecast the firms with highest risk, by analyzing 208 manufacturing industry firms listed at Borsa Istanbul (BIST) between the years 2000 – 2014. The findings of the analysis confirms that both of these aims have been successfully reached. The fact that a global financial crisis occurred within the sampling period of the study increases the generalizability of the findings helping us to take into account the interaction of the factors affecting financial stress with financial crises.

In the context of this study, “financial default” has been defined as being included in the “watch list” of BIST, which is the dependent variable in the analyses. Given this definition, we have 175 “successful” and 33 “defaulted” firms in our sample, which accounts for 38% of the market value and 53% of the number of all the firms listed at BIST as of 2014 (yearend). The reason of all firms being selected from the same industry is to assure the comparability of the financial indicators selected from balance sheets. The sampling period of the study is also selected carefully, as it includes both a domestic and an international financial crisis, hence we believe that it is a rather special period for the Turkish economy and the financial system.

While the “default” rate is 16% for the full sample, the industry groups with the highest default rate are agriculture and fishing (50%), textile (40%), food, beverages and tobacco (27%). Whereas, within the sampling period of the study, no “default” has been observed in the following industry groups: electricity, gas, water, construction, paper and printing, mining, furniture, forestry, national defense.

The factors expected to be effective on explaining the risk of financial default has been grouped in five categories: i) financial indicators chosen from balance sheets of the firms, ii) corporate governance related indicators, iii) macroeconomic indicators, iv) indicators related with financial markets and manufacturing industry, v) global financial indicators. Using the indicators in the first category (balance sheet items) additional indicators has been constructed related with a) liquidity, b) activity, c) leverage, and d) profitability. For all the variables, the frequency of the observations is quarterly and data is collected up to 3 years in advance of the start date of the study, whenever applicable, and end-of-quarter values has been used.

As the first step in analyses, not to include indicators measuring similar risks and in order to avoid the problem of multicollinearity, we decided to lower the number of variables. For this purpose, in order to identify the indicators (from each category) with highest explanatory power on default risk, *Mann-Whitney U-test*¹⁷ has been applied to eliminate the variables which are insignificant in discriminating successful and defaulting firms.

17 It is a non-parametric test (which also named as ‘*Wilcoxon Rank-Sum test*’) used to identify if two independent samples are coming from the same population. In this sense, it is similar to the standard t-test but with less restrictive assumptions about the sampling distribution of the tested variables.

As for the estimation methods, the following models has been utilized: a) Cox proportional hazards, b) log-logistic, panel c) probit, d) logit, e) complementary log-log and f) random effects. The results achieved with these models has been compared using i) classification rates, ii) success and iii) failure ratios, iv) receiver operating characteristic (ROC) curves. Moreover, as one of the mostly used approaches in survival analyses, ‘Kaplan Meier curves’ has been utilized as a non-parametric method. Among the parametric survival analyses models, ‘log-logistic’ method¹⁸ has been used, since in literature, it has been reported to give the most successful results for ‘discrete-time’ and ‘right-censored’ samples, which are also applicable for the sample of this study as well.

Among all these models utilized in this study, in accordance with the literature, Cox proportional hazards method appeared to be the most successful one both according to the success and failure rates, while log-logistic method is the next. For all the models, highest accuracy in predictions could be achieved when the observations only from the previous quarter (as opposed to four or eight preceding quarters); which implies that it is more difficult to predict default more in advance.

According to the findings, among the indicators produced from firms’ balance sheets, a decrease in current ratio (lik1), an increase in cash ratio (lik4), shareholders’ equity (lev10) turning to negative, a decrease in the ratio of profits (before tax and interest; EBIT) to assets (pro8), an increase in capital turnover rate (lik5), and an increase in the ratio of net foreign exchange position to long-term debt (act14) appears to significantly lower the risk of financial default. Furthermore, older firms and the firms with “right” corporate governance practices and seems to be more successful in long-run. Finally, ‘doing business index’ of World Bank (wbdbi) and the dummy variable capturing the influence of global financial crisis (lehmand) have statistically significant explanatory power in explaining the risk of default.

This study, by successfully identifying the most influential factors as well as predicting the firms with highest financial risks, will assist managers and employees of the firms, domestic and international investors, policy makers, and all the other stakeholders in the financial industry in anticipating risks and hence taking correct precautions for eliminating potential defaults. In present-day economic environment, with rapidly changing domestic and international financial conditions, increasing competitiveness, and financial / economic crises with long lasting effects, it becomes more and more important to understand the dynamics increasing financial risks. Hence, we believe the approach provided in this study, by providing an empirical framework for analyzing financial default, will contribute both to the academic literature and to the business practices trying to forecast financial risks.

18 The other alternatives are: exponential, log-normal, Weibull, Gompertz, and generalized gamma.

THE ROLE OF FIRST-BEST GOVERNANCE INSTITUTIONS ON GROWTH IN LEAST DEVELOPED COUNTRIES

EN AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE BİRİNCİ EN İYİ YÖNETİŞİM KURUMLARININ BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ

Adem GÖK*

Abstract

The study addresses the issue of the low level of GDP per capita growth in Least Developed Countries (LDCs), with special emphasis on the role of first-best governance institutions as a main determinant of growth. LDCs can be characterized by a clear deficit in first-best governance institutions compared to high-income OECD countries supporting the argument that economies that are different for a variety of reasons will differ both in their institutions and in their income per capita. The contribution of the study is to fill the gap in the new political economy of growth by establishing the mechanism of how first-best governance institutions affect growth through the political, economical, administrative and democratic channels. Although the adoption of first-best governance institutions of advanced countries to LDCs is not a panacea to sustainable economic growth, improvement of first-best governance institutions in LDCs significantly induce growth, since investments in governance institutions are subject to diminishing returns, so that the benefits are most pronounced for smaller and developing economies.

Keywords: Governance, LDCs, Growth, PCA, System GMM

JEL Classification: C33, E02

Özet

Çalışma, özellikle birinci en iyi yönetim kurumlarının ekonomik büyümenin ana belirleyicisi olması vurgusuyla, En Az Gelişmiş Ülkeler (EAGÜ)'de düşük seviyeli ekonomik büyümeyi incelemektedir. Yüksek gelirli OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında EAGÜ birinci en iyi yönetim kurumlarında göze çarpan olumsuz yöndeki açık, bir çok nedenden ötürü farklılaşan ekonomilerin yönetim kurumları ve kişi başına düşen gelir seviyeleri açısından farklılık göstermeleri tartışmasını desteklemektedir. Çalışmanın katkısı, birinci en iyi yönetim kurumlarının nasıl bir mekanizmayla ekonomik büyümeyi politik, iktisadi, idari ve demokratik kanallarla etkilediğini ortaya koyarak yeni politik büyüme iktisadındaki bu boşluğu doldurmaktır. Her ne kadar EAGÜ'in ülkelerdeki birinci en iyi yönetim

* Corresponding Author, Research Assistant Dr., Kırklareli University Department of Economics, Kayalı Campus, Kırklareli, adem.gok@klu.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-3786-2507

kurumlarını kendilerine adapte etmeleri sürdürülebilir ekonomik büyümeye çözüm olmasa da, EAGÜ'deki birinci en iyi yönetim kurumlarındaki iyileşmeler önemli ölçüde ekonomik büyümeye yol açmaktadır. Zira, yönetim kurumlarına yapılan yatırımlar azalan verimler yasağına uyduğu için, bu yatırımların faydaları daha küçük ve gelişmekte olan ülkeler için en çoktur.

Anahtar Kelimeler: Yönetişim, EAGÜ, Büyüme, TBA, Sistem GMM

JEL Sınıflandırması: C33, E02

I. Introduction

The most fundamental question in the field of economic growth and development is concentrated on the reasons behind the large differences in the welfare of states or more specifically, the fundamental causes of the large differences in income per capita across countries¹.

Capital accumulation, technological improvement, education, economies of scale, and other Barro regressors are not the causes of growth, but they are growth². These indicators can only be the approximate causes of growth, the main reason for income per capita differences³, hence the growth is the difference in governance quality across countries. Hence the fundamental reason and the explanation of the difference between the welfare of states; thus the touchstone of the differing paths of economic growth leading to more or less developed status of the states, is the quality of institutions. Countries that have well-established governance institutions will invest more in both physical and human capital by using these factors more efficiently in order to achieve greater level of income per capita⁴.

The main issue of the study is to determine the reasons for the low level of growth in the LDCs, with special emphasis given to the role of governance institutions as a main determinant of growth.

A broad consensus among growth economists, development experts and aid donors is that 'good governance' is a pre-requisite for sustained increase in living standards of the society. Although the literature has made important advances in uncovering the political, institutional and social determinants of growth, the new political economy of growth still lacks a proper grasp of the channels through which institutions affect growth and the political sources of good institutions⁵.

1 Acemoğlu, D. et al. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, 91(5): 1369-1401.

2 North, D. C., Thomas, R. P., (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press.

3 Acemoğlu, D. et al. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, *Handbook of Economic Growth*, 1: 385-472.

4 Acemoğlu et al., 2001.

5 Dellepiane-Avellaneda, S. (2010). Good Governance, Institutions and Economic Development: Beyond the Conventional Wisdom, *British Journal of Political Science*, 40(1): 195-224.

Governance structure of a country should be defined and measured by its politic, economic, administrative and democratic stand against internal and external events. This definition of governance is parallel to the above argument of North⁶ that administration and democratization in a country forms the social interaction within the society.

Based on Aysan et al.⁷, four dimensions of governance at the national level or politic, economic, administrative and democratic stand of a country against internal and external events in other words, is measured by political stability, economic stability, administrative quality and public voice by principal component analysis of several indices taken from ICRG⁸ and FRH⁹.

The notion of getting institutions right since the declaration of Washington Consensus requires the adoption of governance institutions in developed countries to LDCs for granting official development assistance and official aid by UN or donor countries. LDCs, which are generally extractive states¹⁰, did not find a chance to establish their own governance institutions since they are ruled by the regimes of colonizers for many years. When they thought they won their independence, they have been ruled by totalitarian regimes left behind¹¹ and supported by ex-colonizers of distant past and advanced countries of today. Rulers left their subordinate authoritarian regimes to interfere in their ex-colonies by referring as non-democratic, corrupted regimes. LDCs generally never had a chance to establish their own governance institutions compatible with their historical, economical and social background. However, advanced countries of today have learned by their best mistakes in the colonization of their subdued extractive states. They established their governance institutions according to their own internal dynamics of historical and cultural background, customs, economic practices, belief and legal system based on their experiences both on their mainland and colonies. They accumulated wealth through colonization process to sustain their governance structures on a worldwide basis to be taken as a role model. That's why colonizers of past and advanced countries of today have the highest governance quality in the world. They set the rules of the game and the game is still played according to their rules.

The contribution of the study is to fill the gap in the new political economy of growth by establishing the mechanism of how governance institutions affect growth through the political, economical, administrative and democratic channels by concentrating on the growth incapability of LDCs especially resulting from bad governance as a main structural impediment to growth.

LDCs can be characterized by a clear deficit in governance institutions compared to high-income OECD countries supporting the argument that economies that are different for a variety of reasons will differ both in their institutions and in their income per capita.

6 North, D. C. (1991). Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97-112.

7 Aysan, A. F. et al. (2007). Governance Institutions and Private Investment: An Application to the Middle East and North Africa, *The Developing Economies*, 45(3): 339-377.

8 ICRG (2011). *International Country Risk Guide*, PRS Group, New York.

9 FRH (2012). *Freedom in the World Database*, Freedom House, New York.

10 Acemoğlu et al., 2001.

11 Etzioni, A. (2008), *Security First: For a Muscular, Moral Foreign Policy*, Yale University Press.

Although the adoption of first-best governance institutions of advanced countries to LDCs is not a panacea to sustain economic growth¹², improvement in first-best governance institutions significantly induce growth in LDCs. The main rationale is that investment in governance infrastructure are subject to diminishing returns, so that the benefits are most pronounced for smaller and developing economies including LDCs¹³.

Next section presents literature review and third section presents theoretical background. A new theoretical perspective for FDI theory is developed in third section. Fourth section explains how governance affects growth. Fifth section presents data and variables used in the study. Governance and income per capita performance of LDCs compared with high income OECD countries are presented in sixth section. Seventh section presents empirical analysis and last section provides conclusion.

2.Literature Review

There is no empirical study in the literature specifically analyzing the role of governance on growth in LDCs. But, there are numerous studies analyzing the role of governance on growth in full sample of countries including developed and developing or just developing countries. The following studies, either criticizing or building on Knack and Keefer¹⁴, Rodrik¹⁵, Acemoğlu et al.¹⁶, are presented.

Based on North and Thomas¹⁷ and Acemoğlu et al.¹⁸, Angeles¹⁹ argued that factors such as private investment, human capital and international trade are proximate determinants of economic growth; they are the outcome of deeper determinants such as institutional quality and their inclusion would pick up some of the growth effects that should ultimately be ascribed to institutions. Hence, he analyzed the role of governance on growth of income per capita by excluding proximate causes of growth with panel fixed-effect to control differences in deep determinants of growth, such as climate, geography, culture and history across countries. He preferred panel data analysis over cross-country analysis based on the argument that only panel data analysis represents within-country variation in actual institutional changes taking place inside a country. He found no evidence of a positive significant effect of governance, which is proxied only by a democracy index of Polity IV, on growth. Although he criticizes the potential endogeneity problem stemming from cross-sectional analysis of Hall and Jones²⁰, Acemoğlu

12 Rodrik, D. (2008). Second-Best Institutions, *American Economic Review*, 98(2): 100-104.

13 Globerman, S., Shapiro, D. (2002). Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure, *World Development*, 30(11): 1899-1919.

14 Knack, S., Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics & Politics*, 7(3): 207-227.

15 Rodrik, 2008.

16 Acemoğlu et al., 2001.

17 North and Thomas, 1973.

18 Acemoğlu et al., 2015.

19 Angeles, L. (2010). Institutions and Economic Development. *New Tests and New Doubts*, Sire, No: 2010-75.

20 Hall, R. E. Jones, C. I. (1999). Why do some Countries Produce so much more Output per Worker than others?, *The*

et al.²¹, Easterly and Levine²², Rodrik et al.²³, Feyrer and Sacerdote²⁴, the endogeneity problem in his fixed effect panel setting is more severe due to the variation across time within countries.

Based on theoretical background of Dawson²⁵, Hall and Ahmad²⁶ analyzed the role of governance on per capita income in 69 developing countries including developing East Asian sample for the period 1985–2008 with system GMM. They found that security of property rights proxied by investment profile have positive significant effect on per capita income, hence growth both in whole sample and East Asian sample. They also found that political rights has a significant positive impact on growth for the East Asian sample in pooled OLS supporting the argument of Ahrens²⁷ that autocratic government causing growth in the region. But it turns out to be insignificant in the system GMM estimation, which controls endogeneity problem stemming from reverse causality. Law and order, and bureaucratic quality proxied by government stability have no significant effect on growth in both samples according to the results of system GMM estimation. The results do not change when they controlled Asian financial crisis in 1997 by dividing East Asian sample into two period as pre-crisis and after-crises. Hence they concluded that secure property rights and strong government are the key determinants of growth, although their system GMM estimation results only support secure property rights are the only key determinant of growth.

Based on the governance indices used by Knack and Keefer²⁸, Chong and Calderon²⁹ found a statistically significant bidirectional relationship between governance and growth rate of income per capita by employing VAR analysis. For the whole sample of 55 countries for the period 1972-1995, they could not find any effect of governance variables on growth. For the sample of 35 developing countries for the same period, they found that governance quality is a significant predictor for subsequent economic growth for all the indices of governance except enforceability of contracts. They concluded that policies that efficient policy reform, which improves the delivery of bureaucracy, secures property rights, cracks down on corruption, reduces uncertainty, though important for economic growth, takes

Quarterly Journal of Economics, 114(1): 83-116.

- 21 Acemoğlu et al., 2001.
- 22 Easterly, W., Levine, R. (2003). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 50(1): pp.3-39.
- 23 Rodrik, D. et al., (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 9:131-165.
- 24 Feyrer, J., Sacerdote, B. (2009). Colonialism and Modern Income: Islands as Natural Experiments, *The Review of Economics and Statistics*, 91(2): 245-262.
- 25 Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New Cross-country and Panel Data Evidence, *Economic Inquiry*, 36(4): 603-619.
- 26 Hall, S. G., Ahmad, M. (2014). Revisiting the Institutions–Growth Nexus in Developing Countries: The New Evidence, *New Zealand Economic Papers*, 48(3): 301-312.
- 27 Ahrens, J. (2002). *Governance and Economic Development: A Comparative Institutional Approach*, Edward Elgar Publishing.
- 28 Knack and Keefer, 1995.
- 29 Chong, A., Calderon, C. (2000). Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth, *Economics & Politics*, 12(1): 69-81.

considerable time to bear fruit. Hence, they also concluded that the poorer the country and the longer the wait, the higher the influence of institutional reform on economic growth.

By using the settler mortality rates of Acemoğlu et al.³⁰ to instrument governance, Decker and Lim³¹ employed cross-sectional 2SLS analysis for 91 countries for 1995 and system GMM panel data analysis for 128 countries for the period 1984-2002, in order to determine the role of governance on per capita income. They found no evidence that democracies grow faster or slower than non-democracies in both cross-sectional and panel data analysis. They found that governance variables are positive significant determinants of GDP per capita, hence growth according to both cross-section and panel data estimations. They also found that oil-exporting countries do appear to perform better in cross-section analysis and the positive effect of institutions diminishes over time, although this effect is not consistently significant across all specifications according to panel data analysis.

Efendic et al.³² employed meta-regression analysis (MRA) to identify if there is a representative empirical effect of institutional quality on economic performance and, if so, to measure the size of this effect. Their analysis includes 112 regression estimates from 40 empirical studies as whole sample consisting of two sub-samples as 52 estimates from 20 studies using output-growth as dependent variable and 60 estimates from 21 studies using output-level. For both the full sample and the sub-sample of studies concerned with levels of economic performance (output-level) reveals no evidence of publication bias while suggesting the possible presence of an authentic, positive and large empirical effect. In contrast, for the sub-sample of studies concerned with economic growth (output-growth) reveals evidence of substantial, positive publication bias but finds no evidence suggesting an authentic empirical effect. They determined three source of heterogeneity in the literature. First, studies using income per capita levels reveal a more robust representative effect than studies using the growth rate of income per capita as a dependent variable. Second, model specification is another major source of heterogeneity, which particularly affects the levels sample. Third, studies that account for endogeneity problem tend to report a substantially smaller effect of institutional quality on economic performance than do other studies, for both the growth and level samples.

3.Theoretical Background

The basic theoretical framework used for the analysis in the study is taken from Dawson³³, which is an extension of MRW model³⁴.

30 Acemoğlu et al., 2001.

31 Decker, J. H., Lim, J. J. (2008). What Fundamentally Drives Growth? Revisiting the Institutions and Economic Performance Debate, *Journal of International Development*, 20(5): 698-725.

32 Efendic, A. G. et al. (2011). Institutions and Economic Performance: A Meta-Regression Analysis, *European Journal of Political Economy*, 27(3): 586-599.

33 Dawson, 1998.

34 Mankiw, N. G. et al., (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.

Dawson³⁵ assumes a Cobb-Douglas production function, which exhibits constant returns to scale but diminishing returns to each factor individually.

$$(1) Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta};$$

$$\alpha, \beta > 0, \alpha + \beta < 1$$

where Y is aggregate output, K is physical capital, H is human capital, L is labor and A is the level of technology. Labor and technology are assumed to grow exogenously at n and g , respectively. Physical and human capital depreciates at constant rate, δ and s_h , respectively.

The speed of convergence to steady-state level is;

$$\varphi = (n + g + \delta)(1 - \alpha - \beta)$$

The following estimation equation is derived;

$$(2) \ln y_T - \ln y_0 = \pi_0 + \pi_1 \ln y_0 + \pi_2 \ln(n + g + \delta) + \pi_3 \ln s_k + \pi_4 \ln s_h;$$

$$\text{subject to } \pi_3 + \pi_4 = -\pi_2$$

where y is output per worker, and the subscripts 0 and T refer to initial and terminal dates of the period, respectively.

Dawson³⁶ offers two extensions of the MRW³⁷ model to illustrate the potential effects of governance on growth. The first effect of governance on growth is an indirect effect that the governance affects growth through investment channel. The second effect of governance on growth is a direct effect that the governance affect total factor productivity.

Dawson's³⁸ extension for the investment channel assumes the saving share, s_k , to be constant over time and a function of governance quality, F such that $s_k > 0$. Although s_k is assumed to be constant over time within an economy, different economies with different governance quality with different value of F will have a different value of s_k .

Based on Besley³⁹ (1995), Dawson⁴⁰ argues that secure property rights may protect the fruits of investment from expropriation, enforcement of contracts and favorable governance of credit markets may eliminate barriers to carry out investment, and finally good governance facilitating economic transactions between individuals and firms may enhance the gains from trade and therefore, increase the potential return to investment.

35 Dawson, 1998.

36 Dawson, 1998.

37 Mankiw et al., 1992.

38 Dawson, 1998.

39 Besley, T. (1995). Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana, *Journal of Political Economy*, 103(5): 903-937.

40 Dawson, 1998.

Dawson's⁴¹ extension for the effect of governance on total factor productivity assumes the technology, A , is a function of governance. Although technology evolves exogenously as in the traditional neoclassical model, the differences in governance have a fixed effect on the level of productivity across countries. He derived the following equation to replace equation (2) in order to measure the direct effect of governance on total factor productivity.

$$(3) \ln y_T - \ln y_0 = \pi_0 + \pi_1 \ln y_0 + \pi_2 \ln(n + g + \delta) + \pi_3 \ln s_k + \pi_4 \ln s_h + \pi_5 \ln F$$

Dawson⁴² argues that the measure of governance in the equation (3) has little or no explanatory power, if governance institutions operate predominantly through the investment channel. Including a measure of governance in a growth regression as in equation (3) can be expected to add explanatory power, if governance institutions operate primarily through a direct effect. If governance institutions work through both channels simultaneously, the inclusion of governance variable as in equation (3) should add explanatory power and reduce the estimated size and significance of investment channel.

The study is built on Dawson's model⁴³ by assuming that governance work through both channels simultaneously.

Model (3) can be extended to include trade openness and official assistance and aid. They are no more a part of constant term (π_0). Based on Model 3, Model 4 is developed.

$$(4) \ln y_T - \ln y_0 = \pi_0 + \pi_1 \ln y_0 + \pi_2 \ln(n + g + \delta) + \pi_3 \ln s_k + \pi_4 \ln s_h + \pi_5 \ln F + \\ \pi_6 \ln trop + \pi_7 \ln aad$$

4. The Mechanism for the Effect of Governance on Growth

Governance structure of a country should be defined and measured by its politic, economic, administrative and democratic stand against internal and external events.

Political dimension of governance affects growth performance of countries through both channels. Politically unstable countries have higher amount of internal and external conflicts. Due to these conflicts, governments are unstable and the probability of civil disobedience is high. Hence the protection of private property is hard to sustain. The indirect effect of political stability on growth is through investment channel. Hence the political instability affects the investment profile of the countries in the following way. Lack of well-established protection of property rights, risk-averse domestic investors may hesitate to take economic initiatives or may exit the economy by investing abroad. The foreign investors may shift their subsidiaries to other advantageous countries that are

41 Dawson, 1998.

42 Dawson, 1998.

43 Dawson, 1998.

politically more stable⁴⁴. The direct effect of political stability on growth through total factor productivity is as follows. Political instability is likely to shorten policymakers' horizons leading to sub-optimal short term macroeconomic policies and thus, negatively affecting macroeconomic performance⁴⁵. Political instability also affects growth through physical and human capital accumulation leading to decrease in total factor productivity.

Economic dimension of governance affects growth performance of countries through investment channel. Investors consider the costs and returns on their investment projects. If an economy is governed by inadequate and inconsistent economic policies and turns into unstable one, it constitutes the major cause of unpredictable high costs. Returns on investment projects, which seem profitable at the beginning, turn into losses mainly due to the exchange rate risks and inflation. Economic instability increases uncertainty and risks, which are detrimental to investment. Hence, either domestic or foreign investors prefer economically more stable countries or just invest in if they predicted that the time required to exploit full return on investment comes before the time of the economy becomes unstable.

Administrative dimension of governance affects growth mainly through investment channel. It includes bureaucratic quality of country, the country's stand against corruption and protection of investors against expropriation. Investors evaluate the performance of bureaucracy based on how responsive is the system to the need of investors, does it take too much time and effort even to initiate simple steps of investment plans, whether investor have to deal with red tape. Hence the inefficiencies in bureaucracy are a detrimental factor for investment, because it increases the time for implementation of investment plans; hence it increases the costs of investment due to time lags. Extensiveness of corruption for the initiation of investment decision has two effects on the competitive market structure. The first one is the case where public officials impose their corruption practices on investors. In this case the price mechanism is harmed to the increase in cost due to corruption practices. The second one is that investors suborn public officials in order to access better terms or privileges. The last constituent of administrative dimension of governance structure is the extent of protection of investor rights. Investors also consider the protection against expropriation, contract viability by the risk of unilateral contract modification or cancellation, and payment delays by the extent that profits can be transferred out of the country. Well-established administrations also affect growth through increasing total factor productivity by using resources more efficiently especially for the case of education, public services and legal system⁴⁶.

Last dimension of governance is the stand of the country with respect to democracy. Democracy affects growth through both channels simultaneously. Democratic institutions provide checks and balances on elected officials, which in turn reduces arbitrary government intervention, lowers the risk of policy reversal and strengthen private property protection⁴⁷. The type of products and services

44 Alesina A., Perotti, R. (1994). The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature, *The World Bank Economic Review*, 8(3): 351-371.

45 Aisen, A., Veiga, F. J. (2013) How does Political Instability Affect Economic Growth?, *European Journal of Political Economy*, 29: 151-167.

46 St Aubyn, M. (2008). *Modernising Public Administration and Economic Growth*, Gpeari Working Paper, No: WP-001.

47 Asiedu, E. Lien, D. (2011). Democracy, Foreign Direct Investment and Natural Resources, *Journal of International*

supplied to domestic markets are highly sensitive to the preferences of consumers if the consumer rights are well protected. Any reduction in the quality of goods and services offered to domestic consumers or any harm given to environment or public health is confronted with public reaction either by the legal system which provides those rights to consumers through lawsuits or by democratic actions through boycott, rallies, assembly against producers. Hence investors take this reality into account at the planning stage of their investment. Improvement in the protection of consumer rights either through legal system or democratic rights of the public do not constitute a detrimental factor for investment. On the contrary, they enlarge the preference set of consumers, which lead to increased amount of investment and consumption.

5.Data and Variables

The study covers 24 LDCs for *Section 6* and 21 LDCs in *Section 7* for the period 1991-2010 due to the data availability. (See Appendix 1 for the list of LDCs covered in the study).

All the variables are taken stationary according to the results of the panel unit root tests. (See Appendix 2 for the results of panel unit root tests).

5.1.GDP per capita (Ingdppc)

Natural logarithm of GDP per capita, PPP (constant 2011 international \$) from WDI⁴⁸ is used as dependent variable.

5.2.Lag of GDP per capita (l.ingdppc)

It is the predetermined value of one-year lag value of natural logarithm of GDP per capita, PPP (constant 2011 international \$) from WDI⁴⁹ is used.

Due to high collinearity among the indices, Principal Component Analysis (PCA) is used to derive governance variables and human capital.

5.3.Governance Variables

The author is benefitted from Aysan et al.⁵⁰ and ICRG variable definitions of PRS⁵¹ while establishing his own stand. The three governance indicators; political stability index, administrative

Economics, 84(1): 99-111.

48 WDI (2017), World Development Indicators, The World Bank, Washington D.C.

49 WDI, 2017.

50 Aysan et al., 2007.

51 ICRG, 2011.

quality index and public voice index are based on governance indicators developed by Aysan et.al.⁵². But, the reason to include these indicators, the motivation behind using them and the sub-indices of the indicators differ from Aysan et.al.⁵³. Economic stability is generally proxied by inflation rate in the literature as a macroeconomic indicator instead of a dimension of governance.

5.3.1. Political Stability Index (psi)

This index is constructed by PCA of five indices from ICRG (2011); government stability (gs), external conflict (ec), internal conflict (ic), ethnic tensions (et), and religious tensions (rt).

5.3.2. Economic Stability Index (esi)

This index is constructed by PCA of six indices from ICRG (2011); risk for budget balance (rfbb), risk for current account (rfca), risk for exchange rate stability (rfers), risk for foreign debt (rffd), risk for inflation (rfi), and risk for international liquidity (rfil).

5.3.3. Administrative Quality Index (aqi)

This index is constructed by PCA of four indices from ICRG (2011); bureaucracy quality (bq), corruption (cor), investment profile (ip), and law and order (lao).

5.3.4. Public Voice Index (pvi)

This index is constructed by PCA of four indices; democratic accountability (da) and military in politics (mip) from ICRG (2011), civil liberties (cl) and political rights (pr) from FRH (2011).

5.3.5. Overall Governance Index (govi)

This index is constructed by PCA of nineteen sub-indices used to create four dimensions of governance above.

Although these indices are subjective and outcome-based rather than representing the quality of actual institutions, deficiencies in these governance perceptions depend on experts' views and surveys, which do not constitute a severe problem in analyzing the effects of governance on growth. Because, the private investors, donor countries or WTO takes these kinds of governance data into consideration for investment or aid decisions for LDCs at the time of investment or aid. Thus like a self-fulfilling prophecy, the true governance perceptions are realized according to these possibly subjective deficient governance perceptions.

52 Aysan et al., 2007.

53 Aysan et al., 2007.

The higher values of indices from ICRG⁵⁴ represent better governance quality, while lower values of indices from FRH⁵⁵ represent better governance quality. All indices are rescaled after two indices taken from FRH⁵⁶ are converted in a way that higher values correspond to better governance quality.

All governance variables are endogenous due to reverse causality problem based on the argument that rich countries can afford better governance institutions⁵⁷.

5.4.Human Capital (humcap)

This index is constructed by PCA of adult literacy rate (lr), gross primary enrollment rate (pser), gross secondary enrollment rate (sser), gross tertiary enrollment rate (tser), life expectancy at birth (le), and mortality rate (mr) taken from WDI⁵⁸. It is treated as an endogenous variable since growth in per capita income lead to improvement both in the educational opportunities and health conditions in the society.

5.5.Physical Capital (gfcf)

Gross fixed capital formation (% GDP) is taken from WDI⁵⁹ to proxy this variable. It is taken as endogenous due to the fact that growth leads to the increase in investment.

5.6.Trade Openness (Introp)

Trade % of GDP is taken from WDI⁶⁰ to proxy this variable. It is taken as an endogenous variable due to the fact that growth leads to the deeper integration into the global trade by providing economies of scale in production leading to higher exports and higher aggregate consumption leading to higher imports.

5.7.Official Assistance and Aid (Inaa)

Net official development assistance and official aid received is taken from WDI⁶¹. It is taken as endogenous due to the fact that countries with lower per capita income are prioritized to receive official development assistance and aid⁶².

54 ICRG, 2011.

55 FRH, 2012.

56 FRH, 2012.

57 Acemoglu et al., 2001.

58 WDI, 2017.

59 WDI, 2017.

60 WDI, 2017.

61 WDI, 2017.

62 Rajan, R. G. and Subramanian, A. (2008). Aid and Growth: What does the Cross-Country Evidence Really Show?,

6. The Governance in LDCs

Figure 6.1 points out that LDCs can be characterized by a clear deficit in good governance institutions compared to high-income OECD countries supporting the argument of Acemoğlu et al.⁶³ that economies that are different for a variety of reasons will differ both in their institutions and in their income per capita.

Since initial per capita incomes in the distant path were not very different across countries, the current dispersion in per capita incomes reflects differences across countries in growth in the very long run⁶⁴. Hence, Figure 6.1 presents both the relationship between governance and income per capita in the short run and the relationship between governance and growth in the long run.

Figure 6.1 also demonstrates that rich countries have afforded better institutions⁶⁵.

Gambia has the highest overall governance score compared to Yemen and Angola that have the highest income per capita among LDCs, while Congo has the lowest overall governance score together with lowest income per capita. Also the divergence is higher for LDCs than for high-income OECD countries.

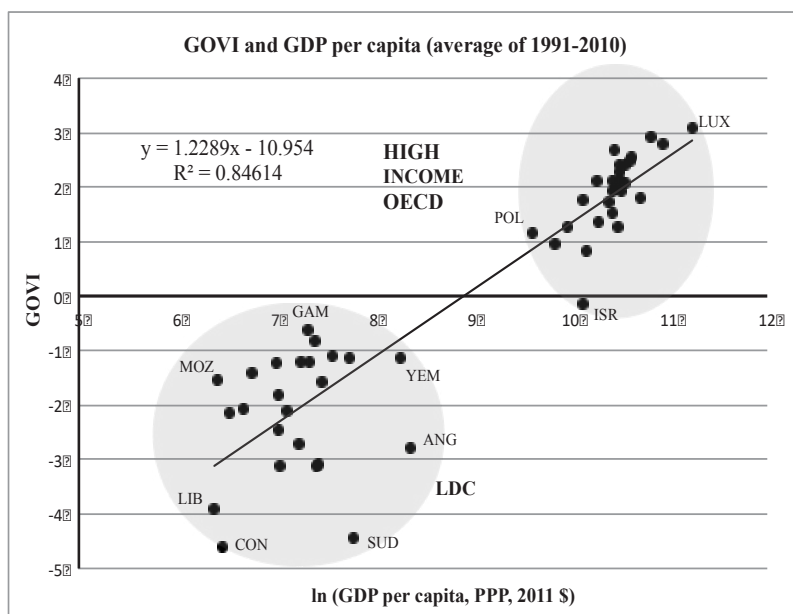


Figure 6.1: The Relationship between Overall Governance and Income per Capita

The Review of Economics and Statistics, 90(4): 643-665.

63 Acemoğlu et al., 2001.

64 Kaufmann, D., Kraay, A. (2002). Growth without Governance, The World Bank, Washington, D.C.

65 Acemoğlu et al., 2001.

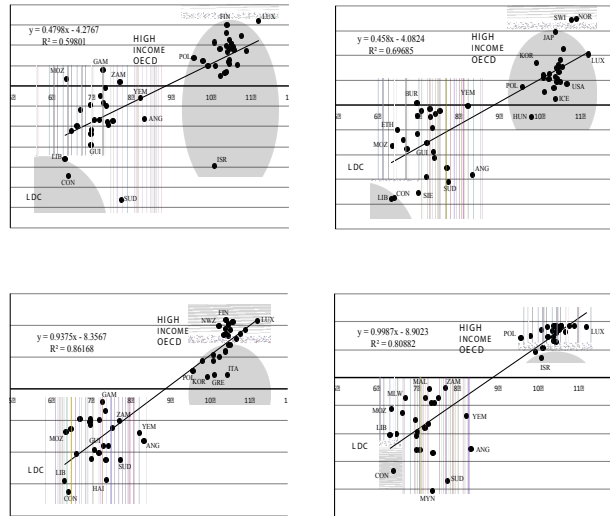


Figure 6.2: The Relationship between Governance Variables and Income per Capita

Figure 6.2 demonstrates the relationship between each governance index and income per capita. For the political stability index, all LDCs except Congo and Sudan have better performance than a high-income OECD country, Israel. Gambia has the highest political stability score among LDCs, while Sudan has the lowest political stability score for relatively higher income per capita. Burkina Faso and Yemen have the highest economic stability score among LDCs, even higher than a high-income OECD country, Hungary, while Congo and Liberia have the lowest score with lowest income per capita. Gambia has the highest administrative quality score, while Congo, Liberia and Haiti have the lowest score among LDCs. Mali and Zambia have the highest public voice score among LDCs, while Myanmar has the lowest score. Inspecting Figure 6.1 and Figure 6.2, it seems that lowest income per capita always corresponds to worse governance quality, while highest income per capita does not correspond to better governance quality among LDCs.

(See *Appendix 1* for the list of LDCs and high-income OECD countries)

7. Empirical Analysis

7.1. Methodology

The system GMM is designed for situations with small T and large N panels, with independent variables that are not strictly exogenous, meaning correlated with past and possibly current realizations of the error; with fixed effects; and with heteroskedasticity and autocorrelation

within individuals⁶⁶. Also, the system GMM method is employed to overcome reverse causality from dependent variable to independent variables.

Based on equation (3) in *Section 2* with the modification of lag of income per capita as the initial value, \mathbf{y}_0 , the general model to be estimated with system GMM is as below;

$$(1.1) \mathbf{y}_{it} = \alpha \mathbf{y}_{i,t-1} + \mathbf{X}'_{it} \boldsymbol{\beta} + \boldsymbol{\varepsilon}_{it}$$

$$(2.1) \boldsymbol{\varepsilon}_{it} = \boldsymbol{\mu}_i + \mathbf{v}_{it}$$

$$(3.1) \mathbf{E}(\boldsymbol{\mu}_i) = \mathbf{E}(\mathbf{v}_{it}) = \mathbf{E}(\boldsymbol{\mu}_i \mathbf{v}_{it}) = \mathbf{0}$$

The disturbance term $\boldsymbol{\varepsilon}_{it}$ has two orthogonal components as the fixed effects, $\boldsymbol{\mu}_i$ and idiosyncratic shocks, \mathbf{v}_{it} .

$$(4.1) \Delta \mathbf{y}_{it} = (\alpha - 1) \Delta \mathbf{y}_{i,t-1} + \Delta \mathbf{X}'_{it} \boldsymbol{\beta} + \Delta \mathbf{v}_{it}$$

Assuming that changes in any instrumenting variable w are uncorrelated with the fixed effects.

$$(5.1) \mathbf{E}(\Delta \mathbf{w}_{it} \boldsymbol{\mu}_i) = \mathbf{0} \quad 67.$$

The system GMM estimator that is developed by Arellano and Bover⁶⁸, Blundell and Bond⁶⁹ augments the Difference GMM estimator that is developed by Arellano and Bond⁷⁰ by making an additional assumption of the first differences of instrument variables are uncorrelated with the fixed effects (5.1), which allows the introduction of more instruments. Hence it can dramatically improve efficiency by building a system of two equations; one is the original equation (1.1), the other is the transformed one (4.1)⁷¹. Hence, system GMM is preferred over difference GMM as the estimation technique.

Validity depends on the assumption that the \mathbf{v}_{it} is not serially correlated. But if the \mathbf{v}_{it} is serially correlated of order 1 then, for instance, $\mathbf{y}_{i,t-2}$ is endogenous to the $\mathbf{v}_{i,t-1}$ in the error term in differences, $\Delta \boldsymbol{\varepsilon}_{it} = \mathbf{v}_{it} - \mathbf{v}_{i,t-1}$, making it a potentially invalid instrument. The researcher would need to restrict the instrument set starting with third lag or longer. If the researcher finds second order correlation, he or she would need to start with even longer lags⁷².

66 Roodman, D. (2009). How to Do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata, *Stata Journal*, 9(1): 86-136.

67 Roodman, 2009.

68 Arellano, M., Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics*, 68(1): 29-51.

69 Blundell, R., Bond, S. (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models, *Journal of Econometrics*, 87(1): 115-143.

70 Arellano, M., Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application To Employment Equations, *The Review of Economic Studies*, 58(2): 277-297.

71 Roodman, 2009.

72 Roodman, 2009.

Reduced From Equation;

$$(1.2) \ y_{it} = \alpha y_{i,t-1} + \beta_1 \text{gov}_{it} + \beta_2 \text{humcap}_{it} + \beta_3 \text{gfcf}_{it} + \beta_4 \text{Introp}_{it} + \beta_5 \text{lnaa}_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$(2.2) \ \varepsilon_{it} = \mu_i + v_{it}$$

$$(3.2) \ E(\mu_i) = E(v_{it}) = E(\mu_i v_{it}) = 0$$

$$(4.2) \ \Delta y_{it} = \delta y_{i,t-1} + \phi \Delta \text{gov}_{it} + \lambda \Delta \text{humcap}_{it} + \mu \Delta \text{gfcf}_{it} + \theta \Delta \text{Introp}_{it} + \gamma \Delta \text{lnaa}_{it} + v_{it}$$

$$(5.2) \ E(\Delta w_{it} \mu_i) = 0$$

y_{it} represents natural logarithm of GDP per capita for country i in year t . $y_{i,t-1}$ represents natural logarithm of GDP per capita for country i in year $t-1$. gov_{it} represents governance indicators, psi , esi , aqi , pvi and govi for country i in year t . humcap_{it} , gfcf_{it} represent human capital and physical infrastructure, respectively for country i in year t . Introp represent natural logarithm of trade openness and lnaa_{it} represent net official development assistance and official aid received by country i in year t .

7.2. Estimation Results

According to the estimation results in Table 7.1, improvement in any dimension of governance and the improvement in overall governance quality leads to increase in income per capita. Hence governance quality is a positive significant determinant of economic growth in LDCs. Political stability seems to be more significant than other dimensions of governance.

Improvement in political stability (psi) in the sense that more cohesive government, low ethnic and religious tensions together with diminishing internal and external conflicts decrease the occurrence of political violence leading to devotion of resources to favorable economic objectives resulting in growth by increasing total factor productivity.

Improvement in economic stability (esi) provides more adequate and consistent economic policies, which reduces cost of investments by removing risks and uncertainties in business environment leading to growth mainly through investment channel.

Improvement in administrative quality (aqi) in the sense of low level of corruption, better quality of bureaucracy, more sound and safer business environment lowering the risks for investors and better law and order leads to growth mainly through investment channel.

Improvement in public voice (pvi) leads to growth through both channel by providing checks and balances on elected officials, which in turn reduces arbitrary government intervention, lowers the risk of policy reversal and strengthens the private property protection and by enlarging the preference set of consumers. The results confirm the argument of compatibility school in the sense

that democracy enhances economic growth, because the existence of fundamental civil liberties and political rights generates the social conditions, which are most conducive to economic growth⁷³.

Lag of income per capita has positive significant coefficient less than unit in each regression, which suggests that income per capita in LDCs converges to its own steady-state level as in the case of income club-convergence (Tebaldi and Mohan, 2009).

Table 7.1: System GMM Estimation Results

Governance Variable	<i>psi</i>	<i>esi</i>	<i>aqi</i>	<i>pvi</i>	<i>govi</i>
<i>l.lngdppc</i>	0.8842*** (0.0622)	0.9076*** (0.0609)	0.9002*** (0.0520)	0.9236*** (0.0553)	0.9241*** (0.0675)
<i>governance</i>	0.0349*** (0.0093)	0.0177** (0.0075)	0.0412* (0.0207)	0.0356** (0.0135)	0.0247*** (0.0057)
<i>humcap</i>	0.0386** (0.0151)	0.0208** (0.0097)	0.0344** (0.0128)	0.0345** (0.0146)	0.0188*** (0.0054)
<i>gfcf</i>	0.0018 (0.0036)	0.0002 (0.0018)	0.0018 (0.0020)	0.0008 (0.0023)	0.0040 (0.0028)
<i>Introp</i>	-0.1217 (0.0728)	-0.0161 (0.0318)	-0.0119 (0.0399)	-0.0265 (0.0330)	-0.0890 (0.0530)
<i>lnaa</i>	-0.0232 (0.0154)	-0.0065 (0.0208)	-0.0151 (0.0146)	-0.0204 (0.0207)	-0.0274 (0.0163)
<i>cons</i>	1.8034** (0.7020)	0.8815 (0.5602)	1.1154* (0.6061)	1.1291** (0.5422)	1.4470** (0.6077)
<i>AR(2)</i>	0.891	0.722	0.973	0.944	0.501
<i>Hansen</i>	0.624	0.383	0.314	0.291	0.242
<i># of Instruments</i>	15	19	13	13	14
<i># of Groups</i>	21	21	21	21	21
<i># of Obs.</i>	399	399	399	399	399

Notes: The values in parenthesis are robust standard errors. ***, ** and * denote significance levels at % 1, % 5 and % 10 respectively. AR(2) is test for second-order serial correlation in the second – differenced residuals, under the null of no serial correlation. Hansen test of over-identification is under the null that all instruments are valid. Lagged dependent variable is taken as predetermined and all other independent variables are treated endogenously. Appropriate minimum of second to maximum of fourth lags of predetermined and endogenous variables were instrumented according to AR(2) test of serial correlation with lag collapse option.

Estimation results also suggest that human capital is another positive significant determinant of growth. It is robust in the sense that it has positive significant coefficient in each panel setting with different governance variable. The main rationale for positive significant effect of human

73 Feng, Y. (1997). Democracy, Political Stability and Economic Growth, *British Journal of Political Science*, 27(3): 391-418.

capital on growth is that improvements in health conditions together with better educational attainment enhance labor productivity.

All other control variables seem robustly insignificant for growth in LDCs. The reason for the insignificant effect of official assistance and official aid (Inaa) may due their indirect effect on growth since improving governance, not boosting income per capita, above a certain level is a prerequisite for grant from UN and other donor countries. It supports the argument of Rajan and Subramanian⁷⁴ that for aid to be effective in the future, the aid apparatus will have to be rethought. The insignificant coefficient found for trade openness (Introp) supports the study of Raihan⁷⁵, which is done for specific LDC, Bangladesh.

8. Conclusion

According to the results of empirical analysis, improvement in governance institutions leads to increase in income per capita. Hence governance quality is a positive significant determinant of economic growth in LDCs.

Least developed countries are generally ex-colonies, did not find a chance to establish their own governance structures since they are ruled by the regimes of colonizers for many years. When they thought they won their independence, they were ruled by totalitarian regimes left behind and supported by advanced countries of today for sustaining political stability of the region or securing their economic interests. The colonial state and extractive institutions persisted even after independence.

Better governance leads to 'more adequate and consistent economic policies, which reduces cost of investments by removing risks and uncertainties in business environment', decreases 'the occurrence of political violence leading to devotion of resources to favorable economic objectives, provides more adequate and consistent economic policies, which reduces cost of investments by removing risks and uncertainties in business environment', increases 'the administrative efficiency by low level of corruption, better quality of bureaucracy, more sound and safer business environment lowering the risks for investors', reduces 'the arbitrary government intervention, lowers the risk of policy reversal and strengthens the private property protection and by enlarging the preference set of consumers'. All of these facets of governance contribute to growth by improving politic, economic, administrative and democratic stand of state against internal and external events.

Although the adoption of first-best governance institutions of advanced countries to LDCs is not a panacea to sustain economic growth or development, improvement of first-best governance institutions significantly induce growth. The main rationale lies in the conclusion of Gliberman

74 Rajan, R. G., Subramanian, A. (2008). Aid and Growth: What does the Cross-Country Evidence Really Show, *The Review of Economics and Statistics*, 90(4): 643-665.

75 Raihan, S. (2008). Trade liberalization and poverty in Bangladesh, *Mpra Paper*, No: 37905.

and Shapiro (2002) that investments in governance infrastructure are subject to diminishing returns, so that the benefits are most pronounced for smaller and developing economies (including LDCs), even though they implied the benefits of foreign direct investment inflows.

Hence these low-income countries should allocate resources to improve their democracy, bureaucracy, politic and economic stability as aspects of governance and also to improve their human capital. Since governance and human capital are only positive significant determinants of income per capita growth.

References

- ACEMOĞLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, 91(5): 1369-1401.
- ACEMOĞLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. A. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, *Handbook of Economic Growth*, 1: 385-472.
- AHRENS, J. (2002). *Governance and Economic Development: A Comparative Institutional Approach*, Edward Elgar Publishing.
- AISEN, A., VEIGA, F. J. (2013). How does Political Instability Affect Economic Growth?, *European Journal of Political Economy*, 29: 151-167.
- ALESINA, A., PEROTTI, R. (1994). The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature, *The World Bank Economic Review*, 8(3): 351-371.
- ANGELES, L. (2010). Institutions and Economic Development. *New Tests and New Doubts*, Sire, No: 2010-75.
- ARELLANO, M., BOND, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, *The Review of Economic Studies*, 58(2): 277-297.
- ARELLANO, M., BOVER, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics*, 68(1): 29-51.
- ASIEDU, E., LIEN, D. (2011). Democracy, Foreign Direct Investment and Natural Resources, *Journal of International Economics*, 84(1): 99-111.
- AYSAN, A. F., NABLI, M. K., VEGANZONES-VAROUdakis, M. A. (2007). Governance Institutions and Private Investment: An Application to the Middle East and North Africa, *The Developing Economies*, 45(3): 339-377.
- BESLEY, T. (1995). Property rights and investment incentives: Theory and evidence from Ghana, *Journal of Political Economy*, 103(5): 903-937.
- BLUNDELL, R., BOND, S. (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models, *Journal of Econometrics*, 87(1): 115-143.
- CHONG, A., CALDERON, C. (2000). Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth, *Economics & Politics*, 12(1): 69-81.
- DAWSON, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New Cross-country and Panel Data Evidence, *Economic Inquiry*, 36(4): 603-619.
- DECKER, J. H., LIM, J. J. (2008). What Fundamentally Drives Growth? Revisiting the Institutions and Economic Performance Debate, *Journal of International Development*, 20(5): 698-725.
- DELLEPIANE-AVELLANEDA, S. (2010). Good Governance, Institutions and Economic Development: Beyond the Conventional Wisdom, *British Journal of Political Science*, 40(1): 195-224.

- EASTERLY, W., LEVINE, R. (2003). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 50(1): 3-39.
- EFENDIC, A., PUGH, G., ADNETT, N. (2011). Institutions and Economic Performance: A Meta-Regression Analysis, *European Journal of Political Economy*, 27(3): 586-599.
- ETZIONI, A. (2008). *Security First: For a Muscular, Moral Foreign Policy*, Yale University Press.
- FENG, Y. (1997). Democracy, Political Stability and Economic Growth, *British Journal of Political Science*, 27(3): 391-418.
- FEYRER, J., SACERDOTE, B. (2009). Colonialism and Modern Income: Islands as Natural Experiments, *The Review of Economics and Statistics*, 91(2): 245-262.
- FRH (2012). *Freedom in the World Database*, Freedom House, New York.
- GLOBERMAN, S., SHAPIRO, D. (2002). Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure, *World Development*, 30(11): 1899-1919.
- HALL, S. G., AHMAD, M. (2014). Revisiting the Institutions–Growth Nexus in Developing Countries: The New Evidence, *New Zealand Economic Papers*, 48(3): 301-312.
- HALL, R. E., JONES, C. I. (1999). Why do some Countries Produce so much more Output per Worker than others?, *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-116.
- ICRG (2011). *International Country Risk Guide*, PRS Group, New York.
- KAUFMANN, D., KRAAY, A. (2002). *Growth without Governance*, The World Bank, Washington D.C.
- KNACK, S., KEEFER, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics & Politics*, 7(3): 207-227.
- MANKIW, N. G., ROMER, D., WEIL, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.
- NORTH, D. C. (1991). Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97-112.
- NORTH, D. C., THOMAS, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press.
- RAIHAN, S. (2008). Trade Liberalization and Poverty in Bangladesh, *Mpra Paper*, No: 37905..
- RAJAN, R. G., SUBRAMANIAN, A. (2008). Aid and Growth: What does the Cross-Country Evidence Really Show?, *The Review of Economics and Statistics*, 90(4): 643-665.
- RODRİK, D. (2008). Second-Best Institutions, *American Economic Review*, 98(2): 100-104.
- RODRİK, D., SUBRAMANIAN, A., TREBBI, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165.
- ROODMAN, D. (2009). How to Do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata, *Stata Journal*, 9(1): 86-136.
- ST AUBYN, M. (2008). *Modernising Public Administration and Economic Growth*, Gpeari Working Paper, No: WP-001.
- TEBALDI, E., MOHAN, R. (2009). Institutions-Augmented Solow Model and Income Clubs. *A Economia em Revista-Aere*, 17(2): 5-14.
- WDI (2017). *World Development Indicators*, The World Bank, Washington D.C.

Appendix I: The List of LDCs and High Income OECD Countries

List of LDCs Covered in the Study

List of LDCs Covered in the Study

<u>Africa (20 of 33)</u>		
Angola	Liberia*	Sierra Leone
Burkina Faso	Madagascar	Sudan
Congo, Democratic Republic	Malawi	Togo
Ethiopia	Mali	Uganda
Gambia	Mozambique	Tanzania
Guinea	Niger	Zambia*
Guinea-Bissau	Senegal	
<u>Asia (3 of 14)</u>		
Bangladesh	Myanmar*	Yemen

Notes: * denotes LDCs that are not covered in Empirical Analysis.

Latin America and the Caribbean (1 of 1)

Haiti

☐

List of High Income OECD Countries Covered in The Study

Australia	Hungary	New Zealand
Austria	Iceland	Norway
Belgium	Ireland	Poland
Canada	Israel	Portugal
Denmark	Italy	Spain
Finland	Japan	Sweden
France	Korea, South	Switzerland
Germany	Luxembourg	United Kingdom
Greece	Netherlands	United States

☐

Appendix 2: Panel Unit Root Tests

Variable	Case	IPS	LLC
<i>lngdppc</i>	Constant	3.3291	2.6643
	Constant and Trade	-2.6568*	-5.5799*
<i>govi</i>	Constant	-1.5584*	-5.1531*
	Constant and Trade	-0.5730	-3.9800*
<i>psi</i>	Constant	-3.7024*	-5.5181*
	Constant and Trade	-0.6698	-4.1176*
<i>esi</i>	Constant	1.4848	-2.8793*
	Constant and Trade	-3.3765*	-5.7969*
<i>aqi</i>	Constant	-6.2595*	-6.3697*
	Constant and Trade	-4.1165*	-5.6233*
<i>pvi</i>	Constant	-4.2805*	-6.5844*
	Constant and Trade	-1.5880*	-5.2008*
<i>humcap</i>	Constant	9.7202	7.7703
	Constant and Trade	1.2007	-2.9370*
<i>gfcf</i>	Constant	-2.1160*	-2.9012*
	Constant and Trade	-2.3090*	-3.6573*
<i>lntrap</i>	Constant	-2.8888*	-5.8719*
	Constant and Trade	-4.2385*	-5.5177*
<i>lnaa</i>	Constant	1.7832	1.0038
	Constant and Trade	-0.1000	-3.8012*

Notes: The null hypothesis for LLC and IPS are unit root. The numbers are corresponding test statistics. (*) denotes significance at 5 % level, meaning the rejection of the null of unit root.

LATİN AMERİKA VE ABD HİSSE SENEDİ PİYASALARI ARASINDA RİSK YAYILIMI: MOMENTLERDE NEDENSELLİK TESTLERİNDEN YENİ BULGULAR

RISK SPILLOVERS AMONG LATIN AMERICAN AND US STOCK EXCHANGE MARKETS: NEW EVIDENCE FROM MOMENT CAUSALITY TESTS

Bülent GÜLOĞLU*
Pınar KAYA**

Özet

Çalışmanın genel amacı kuyruk bağımlılığı ölçümündeki yeni ekonometrik tekniklerden yararlanarak Latin Amerika ülkeleri ve ABD hisse senedi piyasaları arasında risk yayılımını incelemek, finansal bulaşma olgusunu ortaya çıkarmaktır. Momentlerdeki Granger nedensellik testleri, ortalama ve varyanstaki Granger nedensellik testlerinden farklı olarak, dağılımın kuyruklarındaki nedenselliği ifade etmekte ve bu da riskteki yayılmayı göstermesi bakımından önem arz etmektedir. Bu çalışmada 16/01/2008 – 20/05/2015 dönemi için Merval (Arjantin), BOVESPA (Brezilya), COLCAP (Kolombiya), IPC (Meksika), IPSA (Şili) ve S&P 500 (ABD) borsalarının günlük verileri analiz edilecektir. Bulgularımıza göre Brezilya endeks getirisi dağılımının sol kuyruğu, diğer endeks getirileri dağılımlarının sol kuyruğunun nedenidir. Bu sonuçlar piyasaların aşağı yönlü hareketlerinde ve genellikle Brezilya merkezli olarak bulaşma etkisine işaret etmektedir. Buna ek olarak S&P 500'den Latin Amerika hisse senedi piyasalarına doğru nedensellik tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Bulaşma, Kantil Nedensellik, Hisse Senetleri Piyasaları, GARCH

JEL Sınıflandırması: C58, E44, F30, G10

Abstract

The main purpose of this paper is to analyze the risk spillovers, “financial contagion” among the stock exchange markets of Latin American countries and the USA by using the recently developed econometric techniques. Causality test in moments differ from the Granger causality tests in means and

* Prof. Dr., İstanbul Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Ekonomi Bölümü, Maçka 34367 İstanbul, guloglu@itu.edu.tr, Orcid İd:0000-0001-2345-6789

** Arş. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Almanca İşletme Enformatiği Bölümü, Göztepe Kampüsü, pinar.kaya@marmara.edu.tr, Orcid İd:0000-0003-0509-9794

variances in describing the causality in the tails of the distribution and describing their risk spillovers. In this study we analyze daily index values of Merval (Argentina), BOVESPA (Brazil), COLCAP (Colombia), IPC (Mexico), IPSA (Chile) and S&P 500 (USA) spanning the period from 1/16/2008 to 5/20/2015. Our findings suggest that the left tail of Brazilian stock return distribution could Granger cause the left tails of others. These result indicates that there exists contagion during negative periods and Brazil can be considered as the driver of spillover. In addition causality is detected from S&P 500 to stock exchange markets of Latin American Countries.

Keywords: Financial contagion, Quantile Causality, Equity markets, Asymmetric GARCH

JEL Classification: C58, E44, F30, G10

1. Giriş

Küreselleşme sürecinde sayıları artan ulus ötesi şirketler ve gelişen uluslararası ticaret ağı, Avrupa Birliği gibi siyasi ve ekonomik birliklerin varlığı sermaye piyasalarını birbirleri ile bütünleşme eğilimine yöneltmiştir. Piyasalar arasındaki artan bütünleşme ise riskin çeşitlendirilmesi ve dağıtılmasında olumsuz bir rol oynamaktadır. Riskin çeşitlendirilmesi ve dağıtılmasının analizi hem yatırımcılar hem de araştırmacılar için önemli bir konudur.

Bu çalışmanın amacı biryandan Latin Amerika ülkeleriyle ABD piyasaları arasındaki, diğer yandan da Latin Amerika piyasalarının kendi aralarındaki risklerin yayılma mekanizmasını incelemek ve uluslararası risk çeşitlendirmesinin hangi piyasalar arasında mümkün olduğunu ortaya koymaktır. Daha açık ifadeyle çalışmanın hedefi, momentlerde Granger nedensellik yardımıyla, finansal piyasa serilerinin özellikle kuyruk dağılımları arasında nedensellik ilişkilerini belirleyerek, Latin Amerika ve ABD piyasaları arasında risk yayılmalarını “finansal bulaşma” ya da “bağımlılık” olarak niteleyebilmek ve piyasalar arasında risk çeşitlendirme imkânının olup olmadığını ortaya koymaktır.

Latin Amerika ülkeleri borsaları üzerinde önemli bir etkisi olduğundan S&P 500 (ABD) borsası da çalışmaya dâhil edilmiştir. Çalışmanın amaç ve hedeflerine ulaşılabilmesi için finansal ekonometrideki son gelişmelerden yararlanılmıştır. Bu bağlamda Chen (2016) tarafından geliştirilen ve sadece ortalama ve varyansta değil, serilerin kuyruk dağılımlarında da Granger nedensellik testlerine izin veren momentlerde (kantillerde) nedensellik testleri kullanılmaktadır¹. Özellikle dağılımın kuyrukları arasındaki nedensellik ve dolayısıyla riskteki yayılmayı göstermesi bakımından bu testler önem arz etmektedir. Hisse senedi getiri dağılımlarının sol kuyrukları arasındaki nedensellik bulaşma etkisine işaret etmektedir. Böylece Granger nedensellik testleri sonucu piyasalar aralarındaki risk yayılmaları, finansal bulaşma olarak kategorize edilmektedir. Bu sınıflamanın, risklerini çeşitlendirmek ve azaltmak isteyen yatırımcılara önemli bilgiler sunması ayrıca politika yapıcılara ve araştırmacılara da yol gösterici olması beklenmektedir.

1 Chen, Y.T. (2016). Testing for Granger Causality in Moments, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 78 (2): 265-288.

Piyasalar arasındaki risk yayılma durumları Latin Amerika ülkeleri açısından önemli çıkarsamaların yapılmasını sağlayabilir. Daha açık ifadeyle piyasalar arasında bulaşma olgusunun bulunması risk çeşitlendirme fırsatının düşük olduğunu göstermektedir.

Bu çalışma literatürdeki mevcut çalışmalardan başta kullanılan yöntem olmak üzere birçok açıdan farklılaşmaktadır. Benzer veri setiyle Güloğlu vd. tarafından yapılan çalışmada nedensellik analizi sadece ortalama ve varyansta nedenselliği ele almıştır². Nedensellik analizi yapılırken Hong testi kullanılmıştır³. Bunun en önemli nedeni Guloglu vd. çalışmaya başlarken henüz Chen testinin literatüre girmemiş olmasıdır. Bu çalışma da ise sadece ortalama ve varyansta değil tüm momentlerdeki nedensellik ve özellikle risk yayılımının en önemli göstergesi olan kuyruklardaki nedensellik incelenecektir. Buna ilaveten mevcut çalışmalarda finansal bulaşma ve bağımlılık arasında ayırım yapılmamıştır. Finansal bulaşma kısa dönemle ilgili bir kavramken bağımlılık daha ziyade uzun dönemle ilgilidir. Bu çalışmada kullanılan momentlerde nedensellik testinin de yardımıyla bu iki olgu arasında ayırım yapılabilmektedir. Çalışma bu yönüyle mevcut literatüre önemli katkıda bulunmaktadır.

Bu çalışmanın katkısı üç maddede özetlenebilir. İlk olarak Latin Amerika ülkeleri piyasaları ile ABD piyasası arasındaki risk yayılmalarını finansal bulaşma veya bağımlılık olarak sınıflandırılacaktır. İkinci olarak önceki çalışmalardan farklı olarak, korelasyon analizi yerine yayılmanın yönünü gösterebilen Granger nedensellik testi uygulanacaktır. Üçüncü olarak, Chen tarafından yeni geliştirilen test ile hisse senetleri piyasaları arasındaki ilişkiler incelenecektir. Oynaklık asimetrisi de dikkate alınarak EGARCH modeli ile tahmin edilen borsa getiri dağılımları arasındaki nedensellik ilişkisi bulaşma ve bağımlılık olgularını gösterecektir.

Çalışma altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünden sonra konuyla ilgili literatür taraması ikinci bölümde verilmiştir. Üçüncü bölümde kullanılan veri seti, dördüncü bölümde ekonometrik yöntem tanıtılmıştır. Beşinci bölümde çalışma bulguları yorumlanmıştır. Altıncı bölüm sonuç bölümüdür.

2. Literatür

Finansal piyasalarda yükselen oynaklık ve piyasalar arasındaki risk yayılmasının artan önemi, finansal riskin kontrol edilmesi ve izlenmesi üzerine yoğunlaşan çalışmaları yaygın hale getirmiştir. Ekonomik birimler riskten korunma modellerinin yanı sıra sağlam politikalar uygulamak için aşağı yönlü büyük piyasa hareketlerinin hangi olasılıkla ortaya çıktığını takip ederler. Ekstrem piyasa hareketlerinin gerçekleştiği ve oynaklığın yüksek olduğu bu dönemlerde büyük miktarda sermaye el değiştirmektedir. Oynaklık ile ilgili önceki çalışmalar yaygın olarak risk ölçümünden bahsetmekte ve oynaklık yayılmasına odaklanmaktadır. Bu bağlamda Cheung

2 Güloğlu, B., Kaya, P. ve Aydemir, R. (2016). Volatility transmission among Latin American stock markets under structural breaks. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 462: 330-340.

3 Hong, Y. (2001). A test for volatility spillover with applications to exchange rates, *Journal of Econometrics*, 103: 183-224.

ve Ng (1990) finansal varlık getirilerinin koşullu varyansları arasında nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya çıkarmıştır⁴.

Engle vd., Yen/Dolar döviz kurunu inceledikleri çalışmalarında bir piyasadan diğer bir piyasaya bilgi geçişini araştırmışlardır⁵.

Engle ve Susmel, hisse senedi getiri varyanslarının zamana bağlı olarak değişen yapısından faydalanarak farklı iki uluslararası hisse senedi piyasasının aynı oynaklık sürecini izleyip izlemediğini araştırmışlardır. Yazarlar çalışmalarında, bazı uluslararası hisse senedi piyasalarında zamana bağlı oynaklıkların benzer olduğunu vurgulamışlardır⁶.

Hamao vd., üç temel uluslararası hisse senedi piyasası arasında fiyat ve fiyat oynaklık bağımlılığını incelemişlerdir. Tokyo, Londra ve New York hisse senedi piyasalarının günlük açılış ve kapanış verileri ile çalışmışlardır. Çalışmalarında fiyatlar arasındaki ilişkileri incelemek üzere ARCH tipi modeller kullanarak, New York'dan Tokyo'ya, Londra'dan Tokyo'ya ve New York'dan Londra'ya fiyat oynaklık yayılmalarının varlığını tespit etmişlerdir⁷.

Benzer şekilde, King ve Wadhwaniv1987 yılının Ekim ayında hemen hemen tüm borsaların eş zamanlı olarak düşüşünü konu almışlardır. Tokyo, Londra ve New York hisse senedi piyasaları üzerine yaptıkları araştırmalarda piyasalar arasında yayılma etkisi olduğunu vurgulamışlardır. Bu çalışmada, farklı ekonomik yapıdaki piyasalar arasında bile rasyonel bireylerin diğer piyasalardaki değişimleri haber alması nedeniyle yayılma etkisinin varlığına işaret etmişlerdir⁸.

King vd., 16 ülkenin ulusal borsa endeks verileri ile çok değişkenli faktör modeli tahmin etmişler ve sermaye piyasalarının entegrasyonunu araştırmışlardır. Zamana bağlı olarak değişen hisse senedi kovaryans yapılarına çoğunlukla gözlemlenemeyen değişkenlerin neden olduğunu ortaya koymuşlardır⁹.

Lin vd. de Tokyo ve New York piyasalarını ele almış ve borsa endeks getirileri ve oynaklıkları arasındaki korelasyonu araştırmışlardır¹⁰. Oynaklık yayılması alanındaki bir diğer çalışma da Hong (2001)'in standartlaştırılmış kalıntı kareleri arasındaki örneklem çapraz korelasyon karelerinin ağırlıklı toplamına bağlı olan testidir. Bu testte, Cheung ve Ng'nin testi ve Granger'in

4 Cheung, Y.W., Ng, L.K. (1990). The dynamics of S&P 500 index and S&P 500 futures intraday price volatilities, *Review of Futures Markets*, 9: 458-486.

5 Engle, R.F., Ito, T. ve diğerleri (1990). Meteor shower or heat wave? Heteroskedastic intradaily volatility in the foreign exchange market, *Econometrica*, 59: 524-542.

6 Engle, R.F., Susmel, R. (1993). Common volatility in international equity markets, *Journal of Business and Economic Statistics*, 11: 167-176.

7 Hamao, Y., Masulis, R.W. ve diğerleri (1990). Correlations in price changes and volatility across international stock markets, *Review of Financial Studies*, 3: 281-307.

8 King, M., Wadhvani, S. (1990). Transmission of volatility between stock markets, *Review of Financial Studies*, 3: 5-33.

9 King, M., Sentana, E. ve diğerleri (1994). Volatility and links between national stock markets, *Econometrica*, 62: 901-933.

10 Lin, W.L., Engle, R.F. ve diğerleri (1994). "Do bulls and bears move across borders? International transmission of stock returns and volatility, *Review of Financial Studies*, 7: 507-538.

regresyona dayanan testinden farklı olarak tüm örneklem çapraz korelasyonları kullanılarak her gecikme için daha esnek bir ağırlıklandırma yöntemi oluşturulmuştur¹¹. Dolar/Mark ve Dolar/Yen döviz kurlarının haftalık verileri kullanılarak iki döviz kuru arasındaki Granger nedenselliği araştırılmıştır. Çalışmada, Alman Mark'ının geçmiş oynaklık değişmelerinin, Japon Yen'indeki cari oynaklık değişmesinin nedeni olduğunu fakat aksi yönde bir ilişkinin olmadığını vurgulamıştır.

Choudhry altı Latin Amerika ülkesi ve Amerika Birleşik Devletleri borsaları arasında uzun dönemli ilişkiyi araştırmıştır. Birim kök testleri, eşbütünleşme testleri ve hata düzeltme modeliyle uzun dönemli bir ilişkinin varlığını ve nedensellik ilişkisini ortaya koymuştur¹². Christofi ve Pericli ise çalışmalarında beş Latin Amerika ülkesi (Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, Meksika) arasındaki sistematik ilişkiyi araştırmışlardır. VAR ve EGARCH modeli kullanarak oynaklıkların asimetrik yayılmalarını ortaya koymuşlardır¹³.

Eşbütünleşme analizi ve VAR tekniği kullanarak Chen vd. altı Latin Amerika ülkesi arasında dinamik bağımlılığı incelemişlerdir¹⁴. Çalışma bulgularına göre bu ülkelerin borsa endeksleri uzun dönemde birlikte hareket etmektedirler ve 1999 yılına kadar Latin Amerika piyasaları risk çeşitlendirme konusunda kısıtlı imkânlar sunmaktadır. Buna rağmen 1999-2000 yıllarında farklı Latin ülkeleri hisseleri ile oluşturulan portföyün tek bir ülkenin hisseleri ile oluşturulan portföye kıyasla daha az riskli olduğuna dikkat çekmişlerdir.

Henry¹⁵ vd., Cheung ve Ng¹⁶'in ortalamada ve varyansta nedensellik testlerini kullanarak hisse senedi piyasasında getiri ve oynaklık yayılmalarını sekiz Güney Asya ülkesi (Endonezya, Filipinler, Güney Kore, Hong-Kong, Japonya, Malezya, Singapur, Tayland) için incelemişlerdir. Çalışma Filipinler, Güney Kore, Singapur ve Tayland'ın Endonezya üzerinde anlık olarak ikili oynaklık yayılma etkisinin olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Araştırmalarında Türkiye'de finansal piyasaları konu alan Okur ve Çevik, vadeli işlemler endeksi ve hisse endeksleri arasındaki oynaklık yayılmalarını analiz etmişlerdir¹⁷. Bu doğrultuda, Hong¹⁸

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

12 Choudhry, T. (1997). Stochastic Trends in Stock Prices: Evidence from Latin American Markets," *Journal of Macroeconomics*, 19: 285-304.

13 Christofi, A., Pericli, A. (1999). Correlation in Price Changes and Volatility of Major Latin American Stock Markets," *Journal of Multinational Financial Management*, 9: 79-93.

14 Chen, G.M., Firth, M. ve diğerleri (2002). Stock Market Linkages: Evidence from Latin America," *Journal of Banking & Finance*, 26: 1113-1141.

15 Henry, O. T., Olekalns, N. ve diğerleri (2007). Identifying Interdependencies between South-East Asian Stock Markets: A Non-Linear Approach, *Australian Economic Papers*, 46(2): 122-135.

16 Cheung, Y.W., Ng, L.K. (1996). A causality-in-variance test and its application to financial market prices, *Journal of Econometrics*, 72: 33-48.

17 Okur, M., Çevik, E. (2013). Testing Intraday Volatility Spillovers in Turkish Capital Markets: Evidence from ISE, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 26(3): 99-116.

18 Hong, 2001, 205.

ve Hafner ve Herwartz'ın varyansta nedensellik testini uygulamışlardır¹⁹. Çalışma sonuçlarına göre spot piyasası vadeli işlemler piyasasının Granger nedenidir. Hisse senedi piyasaları arasında oynaklık yayılmalarını inceleyen diğer bir çalışma da Türkiye ve Brezilya piyasalarını inceleyen Taşdemir ve Yalama'nın araştırmasıdır. Araştırma sonuçlarına göre São Paulo borsasından Borsa İstanbul'a oynaklık yayılması gözlenmiştir. Buna ek olarak, finansal kriz dönemlerinde de Türkiye'den Brezilya'ya oynaklık yayılması olduğu vurgulanmıştır²⁰. Soytas ve Oran, Cheung-Ng yaklaşımıyla dünya petrol fiyatları, BIST 100 VE BIST elektrik endeks getirileri arasındaki ilişkileri incelemişlerdir²¹. Korkmaz ve Çevik çalışmalarında ABD'de zımnı oynaklık endeksi (VIX)'nin gelişmekte olan 15 ülkenin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisini GJR-GARCH yöntemi ile analiz etmişlerdir²². Araştırma sonuçlarına göre, gelişmekte olan ülkelerin hisse senedi piyasalarının koşullu varyansında kaldıraç etkisinin olduğu ve piyasaya gelen kötü haberlerin oynaklığı daha fazla arttırdığını vurgulamışlardır. Çalışmalarında, zımnı oynaklık endeksinin Arjantin, Brezilya, Meksika, Şili, Peru, Macaristan, Polonya, Türkiye, Malezya, Tayland ve Endonezya hisse senedi piyasalarını etkileyerek oynaklıklarını arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Jeong vd.parametrik olmayan bir test yaklaşımıyla petrol fiyatları, döviz kuru ve altın fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisini kantil nedensellik testiyle sınımlanmıştır²³.

Candelon vd. Hong vd.²⁴'nin öne sürdüğü test sürecini geliştirerek, dağılımların kuyrukları arasındaki çoklu risk seviyeleri için Granger nedensellik testini ortaya koymuşlardır²⁵. Bu testi petrol piyasalarında kullanarak özellikle aşırı fiyat hareketleri olduğu dönemlerde bu piyasaya ilişkin bilgiler elde etmişlerdir. Bulgularına göre, aşırı hareketli dönemlerde petrol piyasaları arasındaki entegrasyon azalma eğilimi göstermektedir. Balcılar vd. çalışmalarında petrol fiyatları ve Güney Afrika tarımsal ürün fiyatları arasındaki nedenselliği araştırmışlardır. (2005-2014 dönemini ele alan araştırmada günlük petrol fiyatları, soya fasulyesi, buğday, ay çiçeği ve mısır fiyatları kullanılmıştır²⁶. Bu doğrultuda, Jeong v.d'nin kantillerde nedensellik testinden faydalanmışlardır. Bulgularına göre petrol fiyatlarının tarımsal ürün fiyatları üzerine etkisi, koşullu dağılımın farklı kantilleri arasında farklılık göstermektedir. Kuyruklar üzerindeki

19 Hafner, C.M., Herwartz, H. (2006). Volatility impulse responses for multivariate GARCH models: An exchange rate illustration, *Journal of International Money and Finance*, 25: 719-740.

20 Taşdemir, M., Yalama, A. (2014). Volatility spillover effects in interregional equity markets: empirical evidence from Brazil and Turkey, *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(2): 190-202.

21 Soytas, U., Oran, A. (2011). Volatility spillover from world oil spot markets to aggregate and electricity stock index returns in Turkey, *Applied energy*, 88(1): 354-360.

22 Korkmaz, Turhan., Çevik, İsmail. (2009). Zımnı Volatilité Endeksinden Gelişmekte Olan Piyasalara Yönelik Volatilité Yayılma Etkisi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 3(2): s.93.

23 Jeong, K., Härdle, W.K. ve diğerleri (2012). A Consistent Nonparametric Test For Causality in Quantile, *Econometric Theory*, 28: 861-887.

24 Hong, Y., Liu Y. ve diğerleri (2009). Granger causality in risk and detection of extreme risk spillover between financial markets, *Journal of Econometrics*, 150: 271-287.

25 Candelon, B., Joëts, M. ve diğerleri (2013). Testing for Granger causality in distribution tails: An application to oil markets integration, *Economic Modelling*, 31: 276-285.

26 Balcılar, M., Chang, S. ve diğerleri (2014). The Relationship between Oil and Agricultural Commodity Prices: A Quantile Causality Approach", Working Paper.

etkinin dağılımının geneline göre daha hafif olduğunu vurgulamışlardır. Bununla birlikte, petrol fiyatları ve tarımsal ürün fiyatları arasındaki doğrusal olmayan bağımlılık nedeniyle bilinen Granger nedensellik testlerinin yanlış sonuçlar verdiğini belirtmişlerdir. Balcılar vd. gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden oluşan 16 ülkenin Amerikan doları karşısındaki döviz kuru getirileri ve oynaklıklarını analiz etmişlerdir. Analizlerinde parametrik olmayan kantillerde nedensellik testi yöntemini kullanarak, 1999-2012 dönemi için aylık verilerle çalışmışlardır²⁷. Kantillerde nedensellik yaklaşımı, birinci moment olan ortalamanın yanında dağılımın kuyruklarındaki nedenselliği de test etmelerini sağlamıştır. Bununla birlikte, varyansta da nedenselliği test ederek oynaklık yayılmalarını araştırmışlardır. Candelon ve Tokpavi ise iki zaman serisinin dağılımının her yerinde Granger nedenselliğini test etmişlerdir²⁸. Bouhaddioui ve Roy'un portmanto testinden türetilen bu yaklaşım dağılımın farklı bölgeleri arasındaki nedenselliği test edebildiği için oldukça kullanışlıdır²⁹.

Corsi vd. finansal kurumların kaliteye kaçış olgusunu analiz etmişlerdir. 36 ülkenin bono getirileri ve 33 bankanın hisse senedi getirileri ile risk yayılımını incelemişlerdir. Bu çalışmaya göre Avrupa bölgesi krizi sırasında, dünyadaki belli başlı bankalar bono piyasasında kaliteyi takip etmişlerdir³⁰.

Güloğlu vd. beş Latin Amerika ülkesinin borsaları arasında varyanstaki yapısal kırılmaları ele alarak oynaklık yayılmalarını araştırmışlardır. DCC-GARCH yöntemi ile kırılmaları ve asimetriyi de dikkate almışlardır. Bulgularına göre dinamik korelasyonlar oynaklık yayılmalarının çok güçlü olmadığını göstermiştir. Ortalamada nedensellik testleri ise Brezilya'dan diğer piyasalara tek yönlü bir nedensellik olduğunu ve varyansta nedensellik testi ise yine Brezilya'dan Şili'ye tek yönlü bir nedensellik olduğunu göstermiştir. Buna göre ülkeler arasında karşılıklı bir bağımlılık olmadığını çıkarsamışlardır³¹.

3. Veri Seti

Bu çalışmada 16/01/2008 – 20/05/2015 yılları arasındaki Merval (Arjantin), BOVESPA (Brezilya), COLCAP (Kolombiya) IPC (Meksika), IPSA (Şili) ve S&P (Amerika) borsalarının günlük verileri analiz edilmektedir. Borsa endeks getirileri, Thomson and Reuters DataStream'den elde edilen günlük endeks verilerinden aşağıdaki şekilde elde edilmiştir:

$$r_t = 100 \times [\ln P_{i,t} - \ln P_{i,t-1}] \quad (1)$$

27 Balcılar, M., Gupta, R., Kyei, C., & Wohar, M. E. (2016). Does Economic policy uncertainty predict Exchange rate returns and volatility? Evidence from a nonparametric causality-in-quantiles test. *Open Economies Review*, 27(2): 229–250.

28 Candelon, B., Tokpavi, S. (2015). A Nonparametric Test for Granger-causality in Distribution with Application to Financial Contagion, Research Centre for International Economics Working Paper

29 Bouhaddioui C., Roy, R. (2006). A generalized portmanteau test for independence of two infinite order vector autoregressive series, *Journal of Time Series Analysis*, 27(4): 505-544.

30 Corsi, F., Lillo, F., Pirino, D. (2015). Measuring Flight-to-Quality with Granger-Causality Tail Risk Networks, SYRTO Working Paper Series.

31 Güloğlu, vd., 2016, 340.

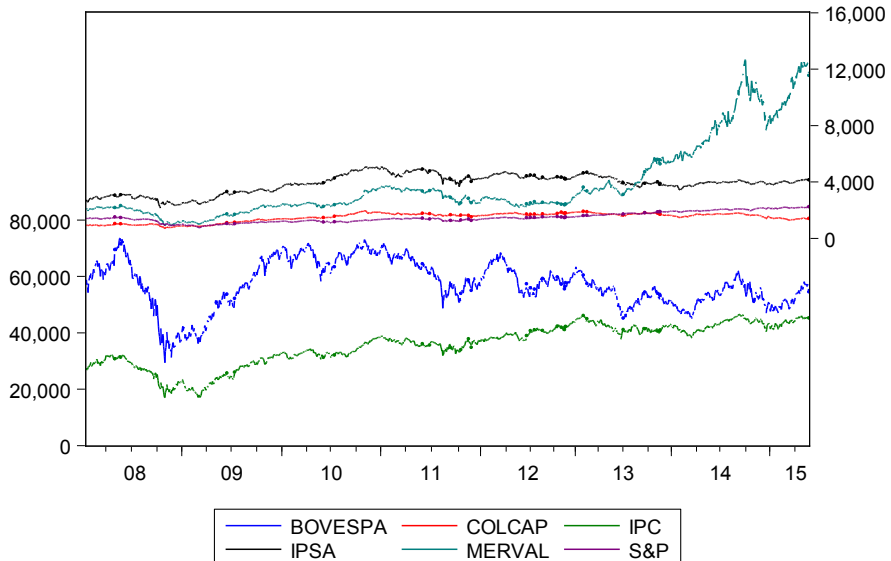
Burada r getiriye, P ise endeks değeri göstermektedir. Şekil 1’de borsa endeks getirilerinin zaman serisi çizimleri mevcuttur. Betimleyici istatistikler ise Tablo 1’de gösterilmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi piyasa getirileri dağılımı basık (kalın kuyruklu) ve negatif çarpıktır. Bununla birlikte Ljung-Box Q ve Q^2 istatistikleri oldukça anlamlıdır. Bunlar finansal zaman serilerinin tipik özelliklerindedir. Bu özellikler ARCH tipi modelleme teknikleri gerektirmektedir. Buna ek olarak birim kök testleri yapılmıştır. Serilerin logaritmik farklarının yani getirilerin durağan olduğu saptanmıştır.

Tablo 1: Borsa getirilerinin betimleyici istatistikleri

	S&P	IPSA	IPC	COLCAP	MERVAL	BOVESPA
ARCH1-2	120.75***	18.83 ***	68.13***	275.54***	60.8***	124.4***
ARCH1-5	83.732***	22.061***	66.07***	118.96***	42.71***	79.300 ***
ARCH1-10	72.32***	15.52***	61.75 ***	64.64***	27.1***	74.93***
Q(20)	99.36***	59.66 ***	60.89 ***	55.99 ***	34.17**	28.27*
$Q^2(20)$	2582.32***	346.52 ***	2042.6***	1431.7***	825.44***	2378.7***
Çarpıklık	-0.325893	0.762753	0.322927	-0.404428	-0.54893	0.128723
Basıklık	11.30323	22.51622	10.48861	9.410213	7.612456	9.532895
J-B	4566.757	25227.99	3719.344	2748.217	1479.936	2814.046

Not: ***, **, * istatistikler %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlıdır***, **, * istatistikler %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlıdır.

Grafik 1: Borsa endekslerinin zamana göre grafiği



4. Metodoloji

Bu çalışmada Latin Amerika hisse senedi piyasaları arasındaki risk yayılmalarının incelenmesi amaçlandığından, bu amaca uygun olarak son dönemde geliştirilen Momentlerde Granger nedensellik Chen testi kullanılmıştır³². Söz konusu test tekniği dağılımın tümünü dikkate alması ve istenilen momentler için nedenselliğin test edilmesine imkân vermesi nedeniyle piyasalar arası etkileşim hakkında çok daha geniş kapsamlı bilgi vermektedir. Daha açık olarak ifade etmek gerekirse mevcut Granger nedensellik testlerinden farklı olarak bu yeni test hem ortalama, hem varyans hem de tüm kantil ve momentler için Granger nedenselliğinin test edilmesini sağlamaktadır. Bu test istatistiksel açıdan mevcut testlere göre bazı üstünlüklere sahiptir.

Nedensellik testlerinin uygulanacağı hata terimlerinin bağımsız ve özdeş dağılıma sahip olmaları ayrıca birden fazla modelin hata terimlerinin karşılıklı bağımsız olmaları varsayımı bu testte mevcut değildir. Bu test kullanılarak ortalama ve varyansta Granger nedenselliğinin yanı sıra herhangi bir moment (çarpıklık, basıklık vb.) ya da herhangi bir kantil için Granger nedensellik test edilebilir. Bu test genel ve parametrik olmayan bir test olup, herhangi bir modelden, herhangi bir ekonometrik teknikle elde edilmiş tüm kalıntılara uygulanabilir. Dolayısıyla büyük bir kullanım esnekliğine sahiptir. Böylece kuyruk bağımlılığı ve riskte nedensellik (bulaşma ve kaçış) olguları istatistiksel açıdan belirgin ve güvenilir biçimde test edilebilir. Momentlerde nedensellik testi genel bir test olup daha önceki Box-Pierce tipi Granger nedensellik testlerini birleştirmekte ve geliştirmektedir.

Bu çalışmada momentlerde Granger nedensellik testi kullanılarak her bir piyasa çifti için ortalama ve varyansta Granger nedensellik testlerinin yanında (0, 0.2), (0.2, 0.4), (0.4, 0.6), (0.6,0.8) ve (0.8,1) kantil çiftlerinin tüm kombinasyonları için Granger nedensellik testleri yapılmaktadır. Böylece testler sonucu, piyasalar için finansal bulaşma ve bağımlılık olguları ortaya çıkarılacaktır. Momentlerde Granger testleri yapılırken Chen (2016) takip edilerek üstel GARCH modeli (AR(m)-EGARCH(p, q,)) kullanılmakta ve böylece oynaklık asimetrisi dikkate alınmaktadır.

Belirtmek gerekir ki momentlerde Granger nedensellik testi Newey³³ ve Tauchen'in³⁴ tam örneklem moment testleriyle bunların örneklem dışı karşılıkları olan West³⁵ ile West ve McCracken testlerinin³⁶ birleştirilmesinden oluşmakta olup mevcut birçok nedensellik testinin geliştirilmiş şeklidir. Başka bir ifadeyle Pierce³⁷ ve Pierce ve Haugh'un ortalama Granger

32 Chen, Y.T. (2016). Testing for Granger Causality in Moments, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 78 (2): 265-288.

33 Newey, W. K. (1985). Maximum likelihood specification testing and conditional moment tests, Econometrica, 53: 1047-1070.

34 Tauchen, G. (1985). Diagnostic testing and evaluation of maximum likelihood models, Journal of Econometrics, 30: 415-443.

35 West, K.D. (1996). Asymptotic inference about predictive ability, Econometrica: Journal of the Econometric Society, 1067-1084.

36 West, K.D., McCracken, M.W. (1998). Regression-based tests of predictive ability". Working Paper

37 Pierce, D.A. (1977). Relationships-and the lack thereof-between economic time series, with special reference to money and interest rates, Journal of the American Statistical Association, 72(357): 11-22.

nedensellik testi³⁸, Cheung ve Ng ve Hong'un varyansta nedensellik testleri ve Hong vd.'nin kantil nedensellik testleri³⁹ Chen momentlerde nedensellik testinin özel durumudur⁴⁰.

5. Test Yaklaşımı

$\{y_{it}\}$ durağan sürekli rassal değişkenler kümesi olsun. Buradaki t , zamanı, $Y_{i,t-1}$ de $i=1,2$ ve tüm $k > 0$ için $y_{i,t-k}$ 'lerden oluşturulan bilgi kümesini temsil etsin. $Y_{t-1} = (Y_{1,t-1}, Y_{2,t-1})$ $Y_{t-1} = (Y_{1,t-1}, Y_{2,t-1})$ olsun. Ayrıca $i=1,2$ için $F_i(\cdot | Y_{i,t-1})$ ve $F_i(\cdot | Y_{t-1})$, sırasıyla $y_{it} | Y_{i,t-1}$ ve $y_{it} | Y_{t-1}$ 'nin koşullu dağılımları olsun.

Eğer $Y_{2,t-1}$, $F_1(\cdot | Y_{t-1})$ 'nin öngörüsüne

$$F_1(\cdot | Y_{t-1}) = F_1(\cdot | Y_{1,t-1}) \quad (2)$$

olacak biçimde katkı sağlamıyorsa y_{2t} , y_{1t} 'in dağılımda Granger nedeni değildir, aksi takdirde y_{2t} , y_{1t} 'in dağılımında Granger nedenidir (Granger, 1980).

$\phi(\cdot)$ p boyutlu integral moment fonksiyonu olsun. Denklem (2), $E[\phi(y_{1t}) | Y_{t-1}]$ 'in öngörüsünde $Y_{2,t-1}$ 'in gereksiz olduğunu göstermektedir bu da demek oluyor ki y_{2t} , y_{1t} 'in momentlerinde Granger nedeni değildir:

$$E[\phi(y_{1t}) | Y_{t-1}] = E[\phi(y_{1t}) | Y_{1,t-1}] \quad (3)$$

5.1 Çapraz Korelasyon Testi

$\phi_1(\cdot)$, $\phi_2(\cdot)$, $\phi_q(\cdot)$ moment fonksiyonlarına karşılık gelen hata teriminin şu dönüşümlerini tanımlayalım:

$$\begin{aligned} \varphi_{it}^{(1)} &= \varepsilon_{it} \\ \varphi_{it}^{(2)} &= \varepsilon_{it}^2 - 1 \end{aligned}$$

ve

$$\varphi_{it}^{(q)} = I(Q_{\varepsilon_{it}}(\tau_1 | \beta_i) < \varepsilon_{it} \leq Q_{\varepsilon_{it}}(\tau_2 | \beta_i)) - (\tau_2 - \tau_1)$$

Burada $Q_{\varepsilon_{it}}(\tau | \beta_i)$, $g_{it}(\cdot | \beta_i)$ 'nin τ - kantilini göstermektedir.

$\varphi_{it} = \varphi_{it}(\beta_i)$, $\varphi_{it}^{(1)}$, $\varphi_{it}^{(2)}$, $\varphi_{it}^{(q)}$ veya $i=1,2$ için ε_{it} 'nin sıfır ortalamalı bir dönüşümü olsun.

38 Pierce, D., Haugh, L. (1977). Causality in temporal systems, Journal of Econometrics, 5: 265-293.

39 Hong, Y., Liu Y., Wang, S. (2009). Granger causality in risk and detection of extreme risk spillover between financial markets, Journal of Econometrics, 150: 271-287.

40 Chen, 2016, 268.

φ_{1t} ve φ_{2t} 'nin fonksiyonel formu farklı olabilir.

$$\varphi_{i,ot} = \varphi_{it}(\theta_{i0}), \varphi^c_{i,ot} = \varphi_{i,ot} - E[\varphi_{i,ot}], \sigma_i^2 = E\left[(\varphi^c_{i,ot})^2\right], \hat{\varphi}_{it} = \varphi_{it}(\hat{\theta}_{it}), \bar{\varphi}_i = P^{-1} \sum_{t=R+1}^T \hat{\varphi}_{it},$$

$$\hat{\varphi}^c_{it} = \hat{\varphi}_{it} - \bar{\varphi}_i \text{ ve } \bar{\sigma}_i^2 = P^{-1} \sum_{t=R+1}^T (\hat{\varphi}^c_{it})^2 \text{ olsun}$$

Bir değişkendeki $\varphi_{1,ot}$, cari şok ile diğer bir değişkendeki $\varphi_{2,ot-k}$, k gecikme sonraki şok arasında nasıl bir ilişki olduğu genelleştirilmiş çapraz korelasyonlar kullanarak belirleyebiliriz:

$$\rho_k = \text{corr}(\varphi_{1,ot}, \varphi_{2,ot-k}) = \frac{1}{\sigma_1 \sigma_2} E\left[\varphi^c_{1,ot}, \varphi^c_{2,ot-k}\right], (4)$$

$$k = 1, \dots, n, n \ll P$$

Yukarıdaki çapraz korelasyonun örneklem karşılığı şu şekilde elde edilebilir:

$$\hat{\rho}_k = \frac{1}{P-k} \sum_{t=R+1+k}^T \left(\frac{\hat{\varphi}^c_{1t}}{\bar{\sigma}_1}\right) \left(\frac{\hat{\varphi}^c_{2,t-k}}{\bar{\sigma}_2}\right) (5)$$

$$\hat{\rho} := (\hat{\rho}_1, \hat{\rho}_2, \dots, \hat{\rho}_n)' \text{ ve } \hat{V} := (\bar{\sigma}_1 \bar{\sigma}_2) \times I_n \text{ olsun.}$$

S, $q \leq n \leq n$ olmak üzere $q \times n$ boyutunda ağırlık matrisi, $\hat{\Omega}$ ise varyans kovaryans matrisi olsun. Bu genelleştirilmiş çapraz korelasyon test istatistiği

$$G_p := P(S\hat{\rho})'(S\hat{V}^{-1}\hat{\Omega}\hat{V}^{-1}S')(S\hat{\rho}) (7)$$

şeklinde ifade edilebilir.

G_r testi, momentlerde Granger nedenselliği için oluşturulan çapraz korelasyon testlerinden birisidir. Bu test ortalamada Granger nedenselliğini test etmek üzere $\varphi_{1t} = \varphi_{1t}^{(1)}$, varyansta Granger nedenselliği test etmek üzere $\varphi_{1t} = \varphi_{1t}^{(2)}$ ve kantilde Granger nedenselliği test etmek üzere $\varphi_{1t} = \varphi_{1t}^{(q)}$ farklı $(\varphi_{1t}, \varphi_{2t})$ 'lara uygulanabilir.

6. Bulgular

Bu bölümde çalışmadan elde edilen bulgular sunulmuş ve yorumlanmıştır. Testler yapılırken Chen'in çalışması takip edilerek ağırlık matrisi S birim matris olarak alınmış ve 1, 5 ve 10. gecikmeler için testler yapılmıştır⁴¹. Test sonuçları ekteki tablolarda (Tablo Ek 1-16) gösterilmiştir. Nedensellik testleri tüm piyasa çiftleri için ortalama, varyans ile (0, 0.2), (0.2, 0.4), (0.4, 0.6), (0.6,0.8) ve (0.8,1) kantil çiftlerinin tüm kombinasyonları için yapılmıştır. Bu bağlamda $(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(1)}, \Phi_{2t}^{(1)})$ sıfır hipotezi 2.seriden birinci seriye ortalamada Granger nedenselliğinin

41 Chen, 2016, 277.

olmadığını test ederken, $(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(2)}, \Phi_{2t}^{(2)})$ sıfır hipotezi varyansta Granger nedenselliğinin olmadığını test etmektedir.

Tablo Ek 1'de Kolombiya borsasından (COLCAP) Brezilya borsasına (BOVESPA) ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 4.71 değerini almakta ve istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlıdır. Ayrıca varyansta nedenselliğe baktığımızda, COLCAP' tan BOVESPA'ya varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği anlamlı bulunmamıştır. Buna göre Kolombiya borsa getirisi Brezilya borsa getirisinin ortalama zayıf nedeni varyansta nedeni değildir. Yine Tablo Ek 1'de BOVESPA'dan COLCAP'a ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 26.0 olup %1 düzeyinde anlamlı iken varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 2.680 olup anlamlı değildir. Bu doğrultuda yorumlamak gerekirse Brezilya borsa getirisi (BOVESPA) Kolombiya (COLCAP) borsa getirisinin ortalama nedeni varyansta nedeni değildir.

İkinci piyasa çifti ise BOVESPA ve IPC (Meksika)'dan oluşmaktadır. Tablo Ek 2'de görüldüğü üzere ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 4.9, %5 düzeyinde anlamlı bulunduğu ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 1.855 anlamlı olmadığından, IPC, BOVESPA'nın ortalama zayıf Granger nedeni iken varyansta Granger nedeni değildir. Diğer taraftan, 9.7 olan ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği %1 düzeyinde anlamlı bulunduğu ve 0.033 olan ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği anlamlı bulunmadığından BOVESPA, IPC'nin ortalama nedeni iken varyansta nedeni değildir.

Tablo Ek 3'de üçüncü borsa çiftini incelediğimizde, ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiğinin 30.8, %1 düzeyinde anlamlı olduğu gözlemlenmektedir. Varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 0.478 ise anlamlı olmadığından, Brezilya borsası Şili (IPSA) borsasının ortalama nedeni varyansta nedeni değildir. Diğer taraftan, ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 3.8, %5 düzeyinde anlamlı bulunduğu ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 0.033 anlamlı olmadığından, IPSA, BOVESPA'nın ortalama nedeni varyansta nedeni değildir.

Tablo Ek 4'de, Merval (Arjantin)'den BOVESPA'ya herhangi bir nedensellik ilişkisi saptanamamıştır. Bununla birlikte ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 4.3, %5 düzeyinde anlamlı bulunduğu, BOVESPA, Merval'ın ortalama zayıf Granger nedeni iken varyansta nedeni değildir.

Tablo Ek 5'de COLCAP ve IPC (Meksika)'yı incelediğimizde ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 25.2, %1 düzeyinde anlamlı bulunduğu ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 0.947 anlamlı olmadığından IPC, COLCAP'ın ortalama Granger nedeni iken varyansta değildir. Fakat COLCAP, IPC'nin ne ortalama ne de varyansta Granger nedenidir.

Tablo Ek 6'de COLCAP ve IPSA çifti incelendiğinde, ortalama nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 7.4, %1 düzeyinde anlamlı bulunduğu ve varyansta nedensellik ilişkisini

gösteren test istatistiği 1.888 anlamlı olmadığından COLCAP, IPSA'nın ortalamada Granger nedeni iken varyansta nedeni değildir. Diğer taraftan ortalamada nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 13.3, %1 düzeyinde anlamlı bulunduğundan ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistiği 0.019 anlamlı olmadığından IPSA COLCAP'ın ortalamada nedeniyken varyansta nedeni değildir.

COLCAP ve Merval için, Tablo Ek 7 de verilen istatistikler (14.4) ve (9.2) anlamlı olup Kolombiya ve Arjantin borsaları birbirlerinin ortalamada Granger nedeni iken varyansta nedeni değildir.

Tablo Ek 8'de IPC ve IPSA çiftinde ise IPC, IPSA'nın ortalamada nedeni iken varyansta değildir. Ancak IPSA, IPC'nin hem ortalamada hem de varyansta Granger nedenidir.

Tablo Ek 9'de görüldüğü gibi IPC ve Merval çiftleri birbirlerinin ortalamada Granger nedeni iken varyansta nedeni değildir. Tablo Ek 10'da incelediğimiz ortalamada nedensellik ilişkisini gösteren test istatistikleri 17.0 ve 9.6, %1 düzeyinde anlamlı bulunduğundan ve varyansta nedensellik ilişkisini gösteren test istatistikleri 0.072 ve 0.531 anlamlı olmadığından Şili ve Arjantin borsaları birbirlerinin ortalamada Granger nedeni iken varyansta nedeni değildir.

Latin Amerika Ülkeleri ve ABD için piyasalar arası etkileşime bakacak olursak: Brezilya ve ABD piyasalarına ilişkin test istatistikleri Tablo Ek 11' de raporlanmıştır. Buna göre S&P500'den BOVESPA'ya varyansta nedensellik olduğu gözlemlenmektedir. Tablo Ek 12'de Kolombiya ve ABD piyasaları arasındaki nedensellik test edilmiş ve raporlanmıştır. Bu istatistikler doğrultusunda S&P500, COLCAP'ın ortalamada nedenidir. Tablo Ek 13'de ise Meksika ile ABD borsaları arasındaki momentlerde nedensellik ilişkisi araştırılmış, S&P500' ün ortalamada ve varyansta IPC'nin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır Amerika ve Şili borsaları arasındaki nedensellik ilişkilerini gösteren Tablo Ek 14' de dağılımın pek çok yerinde S&P500' den IPSA'ya nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Özellikle ortalamada ve kuyruklardaki nedensellik ilişkisi dikkat çekmektedir. Buna göre Şili borsası Amerikan borsasındaki hareketlerden oldukça etkilenmektedir.

Tablo Ek 15' de Arjantin borsası ile Amerikan borsası arasındaki ilişkiye yönelik istatistikler raporlanmıştır. Diğer bütün Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi nedenselliğin yönü S&P500'den Merval'a doğrudur. S&P500, Merval'ın ortalamada ve varyansta zayıf nedenidir.

Kuyruklardaki nedensellik ise $(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(q1)}, \Phi_{2t}^{(q1)})$, $(\Phi_{1t}^{(q1)}, \Phi_{2t}^{(q5)})$ ve $(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(q5)}, \Phi_{2t}^{(q1)})$ hipotezleriyle test edilebilir. Bu bağlamda tablo Ek 1-Ek 15 den borsalar için kuyruklar arası nedensellik ile elde edilen istatistikler ve yönleri şu şekildedir.

$(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(q1)}, \Phi_{2t}^{(q1)})$ hipotezinin, COLCAP, IPC, IPSA ve Merval ile BOVESPA çiftleri için test edildiği G istatistikleri sırasıyla 18.3, 5.6, 17.5 ve 8.6 olup %1 düzeyinde anlamlıdır. Bunun anlamı Brezilya borsa getirisi dağılımının sol kuyruğu diğer Latin Amerika borsa endeks getirisi dağılımlarının sol kuyruğunun nedenidir.

$(\Phi_{1t}, \Phi_{2t}) = (\Phi_{1t}^{(q1)}, \Phi_{2t}^{(q1)})$ hipotezinin test sonuçları IPC, IPSA ve MERVAl'dan COLCAP'a doğru sırasıyla (21.8), (12.7) ve (13.9) olup anlamlıdır. Buna göre Meksika, Şili, Arjantin borsalarından Kolombiya borsasına risk yayılmaktadır. Negatif dönemlerde Kolombiya riskin yayıldığı ülkedir. Bu hipotez Meksika ile Şili ve Arjantin borsaları içinde anlamlı Meksika'nın sol kuyruğu Şili ve Arjantin'in sol kuyruğunun nedenidir.

7. Sonuç

Bu çalışmada Latin Amerika hisse senedi piyasaları arasındaki risk yayılmalarının incelenmesi amaçlanmış, bu amaca uygun olarak son dönemde geliştirilen momentlerde Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Söz konusu test tekniği dağılımın tümünü dikkate alması ve istenilen momentler için nedenselliğin test edilmesine imkân vermesi sayesinde piyasalar arası etkileşim hakkında çok daha geniş kapsamlı bilgi vermektedir. Normal dönemdeki nedensellik ilişkisi uzun süreli karşılıklı bağımlılıkla açıklanmaktadır. Finansal bulaşma ise daha ziyade kriz dönemlerinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle dağılımların sol kuyruğu arasındaki nedensellik bulaşma etkisini göstermektedir. Böylece, bir ülkedeki aşağı yönlü hareketlerin bir başka ülkedeki aşağı yönlü hareketlerin öngörülmesinde başarılı olup olmadığı ortaya konmaktadır.

Özellikle kuyruklardaki nedensellik incelendiğinde Brezilya hisse senedi piyasasının Latin Amerika ülkeleri arasında belirleyici olduğunu görülmektedir. Çalışma bulgularına göre Brezilya endeks getirisi dağılımının sol kuyruğu, diğer endeks getirileri dağılımlarının sol kuyruğunun nedenidir. Bu sonuçlar negatif dönemlerde ve genellikle Brezilya merkezli olarak bulaşma etkisine işaret etmektedir. Ayrıca Meksika, Şili, Arjantin borsalarından Kolombiya borsasına risk yayılmaktadır. Bu piyasalardaki aşağı yönlü hareketler Kolombiya'da da riski arttırmaktadır.

Bu sonuçlar literatürdeki bu ülkeler için yapılan diğer çalışmalarla örtüşmektedir. Latin Amerika ülkelerinin ele alındığı mevcut çalışmalara baktığımızda Choudhry piyasalar arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına ve nedensellik ilişkisine işaret etmiştir⁴². Christofi ve Pericli asimetrik oynaklık yayılmalarından bahsetmiştir⁴³. Yine Chen vd. bu ülkelerin ulusal borsa endekslerinin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini ortaya koymuştur⁴⁴. Bir diğer çalışmada Güloğlu vd. oynaklık yayılmalarının çok güçlü olmadığını göstermişlerdir⁴⁵. Ortalamada nedensellik testleri ise Brezilya'dan diğer piyasalar tek yönlü bir nedensellik olduğunu ve varyansta nedensellik testi ise yine Brezilya'dan Şili'ye tek yönlü bir nedensellik olduğunu göstermiştir. Buna göre ülkeler arasında karşılıklı bir bağımlılık olmadığını çikarsamışlardır.

42 Choudhry, T. (1997). Stochastic Trends in Stock Prices: Evidence from Latin American Markets," Journal of Macroeconomics, 19: 285-304.

43 Christofi, A., – Pericli, A. (1999). Correlation in Price Changes and Volatility of Major Latin American Stock Markets," Journal of Multinational Financial Management, 9: 79-93.

44 Chen, G.M., Firth, M. and Rui, O.M. (2002). Stock Market Linkages: Evidence from Latin America," Journal of Banking & Finance, 26: 1113-1141.

45 Güloğlu, vd., 2016, 240.

Bu çalışmada birçok piyasa çifti arasında ortalamada karşılıklı nedensellik görülmüştür. Varyansta nedensellik ise sadece Şili'den Meksika'ya görülmüştür. Bu bakımdan bir önceki çalışmadan farklı bir sonuca ulaşılmaktadır. Buna göre piyasalar arasında karşılıklı etkileşim yani bağımlılık söz konusudur. Fakat özellikle aşağı yönlü hareketlerin olduğu dönemlerde Brezilya'dan yayılan risk olgusu her iki çalışmada da vurgulanmaktadır. Sonuç olarak, Latin Amerika ülkeleri ele alındığında Brezilya risk ortamını belirleyici bir piyasadır.

Buna ek olarak S&P 500'den Latin Amerika hisse senedi piyasalarına doğru nedensellik tespit edilmiştir. Buna göre S&P500'den BOVESPA'ya varyansta nedensellik olduğu gözlemlenmektedir. Kolombiya ve Amerika piyasaları için S&P500, COLCAP'ın ortalamada nedenidir sonucuna ulaşılmıştır. Bir diğer Latin Amerika ülkesi Meksika ile Amerika arasındaki momentlerde nedensellik ilişkisi araştırılmış, S&P500' ün ortalamada ve varyansta IPC'nin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Amerika ve Şili arasındaki nedensellik ilişkisi incelendiğinde ise dağılımın pek çok yerinde S&P500' den IPSA'ya nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Özellikle ortalamada ve kuyruklardaki nedensellik ilişkisi dikkat çekmektedir. Buna göre Şili borsası Amerikan borsasındaki hareketlerden oldukça etkilenmektedir.

KAYNAKÇA

- BALCILAR, M., Chang, S., Gupta, R., Kasongo, V., Kyei, C. (2014). The Relationship between Oil and Agricultural Commodity Prices: A Quantile Causality Approach, Working Paper.
- BALCILAR, M., Gupta, R., Kyei, C., & Wohar, M. E. (2016). Does Economic policy uncertainty predict Exchange rate returns and volatility? Evidence from a nonparametric causality-in-quantiles test. *Open Economies Review*, 27(2): 229-250.
- BOUHADDIOU C., Roy, R. (2006). A generalized portmanteau test for independence of two infinite order vector autoregressive series, *Journal of Time Series Analysis*, 27(4): 505-544.
- CANDELON, B., Joëts, M., Tokpavi, S. (2013). Testing for Granger causality in distribution tails: An application to oil markets integration, *Economic Modelling*, 31: 276-285.
- CANDELON, B., Tokpavi, S. (2015). A Nonparametric Test for Granger-causality in Distribution with Application to Financial Contagion, Research Centre for International Economics Working Paper
- CHEN, G.M., Firth, M. and Rui, O.M. (2002). Stock Market Linkages: Evidence from Latin America," *Journal of Banking & Finance*, 26: 1113-1141.
- CHEN, Y.T. (2016). Testing for Granger Causality in Moments, *Oxford Bulletin of Economics ve Statistics*, 78 (2): 265-288.
- CHEUNG, Y.W., Ng, L.K. (1990). The dynamics of S&P 500 index ve S&P 500 futures intraday price volatilities, *Review of Futures Markets*, 9: 458-486.
- CHEUNG, Y.W., Ng, L.K. (1996). A causality-in-variance test and its application to financial market prices, *Journal of Econometrics*, 72: 33-48.
- CHRISTOFI, A., ve Pericli, A. (1999). Correlation in Price Changes and Volatility of Major Latin American Stock Markets," *Journal of Multinational Financial Management*, 9: 79-93.
- CHOUDHRY, T. (1997). Stochastic Trends in Stock Prices: Evidence from Latin American Markets," *Journal of Macroeconomics*, 19: 285-304.

- CORSI, F., Lillo, F., Pirino, D. (2015). Measuring Flight-to-Quality with Granger-Causality Tail Risk Networks, SYRTO Working Paper Series.
- ENGLE, R.F., Ito, T., Lin, W. (1990). Meteor shower or heat wave? Heteroskedastic intra daily volatility in the foreign exchange market, *Econometrica*, 59: 524-542.
- ENGLE, R.F., Susmel, R. (1993). Common volatility in international equity markets, *Journal of Business and Economic Statistics*, 11: 167-176.
- GRANGER, C.W. (1980). Testing for causality: a personal viewpoint, *Journal of Economic Dynamics and control*, 2: 329-352.
- GRANGER, C.W.J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods, *Econometrica*, 37: 424-438.
- GÜLOĞLU, B., Kaya, P. ve Aydemir, R. (2016). Volatility transmission among Latin American stock markets under structural breaks. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 462: 330-340.
- HAFNER, C.M., Herwartz, H. (2006). Volatility impulse responses for multivariate GARCH models: An exchange rate illustration, *Journal of International Money and Finance*, 25: 719-740.
- HAMAO, Y., Masulis, R.W., Ng, V. (1990). Correlations in price changes and volatility across international stock markets, *Review of Financial Studies*, 3: 281-307.
- HENRY, O. T., Olekalns, N., Lakshman, R. W.D. (2007). Identifying Interdependencies between South-East Asian Stock Markets: A Non-Linear Approach, *Australian Economic Papers*, 46(2): 122-135.
- HONG, Y. (2001). A test for volatility spillover with applications to exchange rates, *Journal of Econometrics*, 103: 183-224.
- HONG, Y., Liu Y., Wang, S. (2009). Granger causality in risk and detection of extreme risk spillover between financial markets, *Journal of Econometrics*, 150: 271-287.
- JEONG, K., Härdle, W.K., Song, S. (2012). A Consistent Nonparametric Test For Causality in Quantile, *Econometric Theory*, 28: 861-887.
- KING, M., Sentana, E., Wadhvani, S. (1994). Volatility and links between national stock markets, *Econometrica*, 62: 901-933.
- KING, M., Wadhvani, S. (1990). Transmission of volatility between stock markets, *Review of Financial Studies*, 3, 5-33.
- KORKMAZ, T., Çevik, İ. (2009). Zımnî Volatilite Endeksinden Gelişmekte Olan Piyasalara Yönelik Volatilite Yayılma Etkisi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 3(2).
- LIN, W.L., Engle, R.F., Ito, T. (1994). "Do bulls and bears move across borders? International transmission of stock returns and volatility, *Review of Financial Studies*, 7: 507-538.
- NEWKEY, W. K. (1985). Maximum likelihood specification testing and conditional moment tests, *Econometrica*, 53: 1047-1070.
- OKUR, M., Cevik, E. (2013). Testing Intraday Volatility Spillovers in Turkish Capital Markets: Evidence from ISE, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 26(3): 99-116.
- PIERCE, D., Haugh, L. (1977). Causality in temporal systems, *Journal of Econometrics*, 5: 265-293.
- PIERCE, D.A. (1977). Relationships-and the lack thereof-between economic time series, with special reference to money and interest rates, *Journal of the American Statistical Association*, 72(357): 11-22.
- SOYTAS, U., Oran, A. (2011). Volatility spillover from world oil spot markets to aggregate and electricity stock index returns in Turkey, *Applied energy*, 88(1): 354-360.
- TAŞDEMİR, M., Yalama, A. (2014). Volatility spillover effects in interregional equity markets: empirical evidence from Brazil and Turkey, *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(2): 190-202.

- TAUCHEN, G. (1985). Diagnostic testing and evaluation of maximum likelihood models, *Journal of Econometrics*, 30: 415-443.
- WEST, K.D. (1996). Asymptotic inference about predictive ability, *Econometrica*, 1067-1084. doi:10.2307/2171956.
- WEST, K.D., McCracken, M.W. (1998). Regression-Based Tests of Predictive Ability, *International Economic Review*, 39, 4, 817-840. doi:10.2307/2527340.

EKLER

Tablo Ek 1: G test istatistiği, $S = In$

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{BOVESPA}, y_{1t}^{COLCAP})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{COLCAP}, y_{1t}^{BOVESPA})$								
		$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n								
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	4.7**	0.197	3.8**	0.963	26.0***	2.916	29.9***	14.2***
		5	8.405	1.312	4.76	3.495	37.3***	6.869	39.2***	15.8***
		10	15.03	6.18	12.33	11.59	45.7***	14.858	44.4***	23.5***
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.599	0.012	0.327	0.441	0.178	2.680	0.528	3.061
		5	1.078	4.958	2.546	2.343	1.297	8.805	1.101	10.220
		10	8.901	15.671	10.36	6.674	5.832	14.659	9.718	10.436
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	2.384	0.439	2.833	0.142	16.1***	4.7**	18.3***	6.0***
		5	4.156	8.199	4.688	2.293	18.8***	11.4**	28.0***	10.589
		10	10.410	17.632	12.740	7.036	28.9***	16.914	38.2***	18.8**
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1.847	0.286	1.356	0.012	21.4***	0.027	19.6***	11.9***
		5	6.420	6.740	3.678	7.870	28.2***	5.278	23.6***	16.3***
		10	10.101	12.710	6.096	13.869	34.0***	11.010	25.6***	23.1***

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 2: G test istatistiği, $S = In$

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{BOVESPA}, y_{1t}^{IPC})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{IPC}, y_{1t}^{BOVESPA})$								
		$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n								
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	4.9**	0.282	3.7**	1.09	9.7***	2.933	7.0***	4.9**
		5	9.541	3.016	4.01	5.21	13.8***	4.840	8.853	7.649
		10	14.48	12.201	9.314	11.07	16.7***	20.4**	11.934	15.458
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.236	1.855	5.934	0.001	4.2**	0.033	1.593	1.260
		5	0.583	6.028	6.064	1.820	7.432	2.556	4.180	7.706
		10	2.089	10.839	7.699	4.848	10.590	6.105	7.096	13.017
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	2.465	0.065	0.283	0.711	6.3***	0.76	5.6***	5.6***
		5	3.895	2.583	1.002	3.951	10.265	3.027	6.891	7.826
		10	7.035	9.493	4.983	4.981	12.678	15.327	13.293	16.582
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1.142	0.715	3.367	0.116	11.9***	1.711	5.5***	5.3**
		5	7.069	6.938	5.064	5.551	16.4***	4.592	6.291	10.204
		10	13.62	10.435	8.836	14.800	21.5***	10.629	6.573	23.5***

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 3: G test istatistiği, S = In

Φ_{2t}	n	$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{BOVESPA}}, y_t^{\text{IPSA}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{IPSA}}, y_t^{\text{BOVESPA}})$								
		$\Phi_{1t} = \Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
Momentlerde Granger nedenselliği	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	3.8**	0.412	3.9**	1.305	30.8***	5.4**	30.8***	11.9***
		5	15.2***	1.903	5.626	7.865	34.2***	12.4**	35.5***	16.2***
		10	17.8**	13.063	7.273	12.48	42.3***	20.9**	43.7***	30.8***
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.468	0.033	3.542	0.42	0.006	0.478	0.091	0.042
		5	1.705	3.611	6.398	2.890	3.072	6.683	2.535	4.967
		10	8.893	9.440	9.457	9.050	3.784	14.434	5.118	8.882
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	3.383	1.473	1.056	3.669	23.2***	3.445	17.5***	14.2***
		5	8.179	2.082	3.554	7.628	28.3***	10.9**	22.9***	17.4***
		10	10.740	10.223	3.845	9.597	33.3***	18.4**	28.6***	25.7***
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1.874	0.011	3.008	0.012	32.1***	1.911	32.5***	10.0***	
	5	8.799	5.847	5.190	2.328	33.8***	8.616	37.8***	14.1***	
	10	12.457	14.612	10.88	4.255	38.4***	21.3***	39.0***	24.3***	

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 4: G test istatistiği, S = In

Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{BOVESPA}}, y_t^{\text{Merval}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{Merval}}, y_t^{\text{BOVESPA}})$							
			$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
Momentlerde Granger nedenselliği	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	1.008	0.011	0	1.315	4.3**	0.158	8.4***	5.4**
		5	6.295	0.933	2.251	4.952	9.780	3.271	13.7***	10.7**
		10	9.865	10.014	4.185	14.358	15.211	13.224	16.370	17.600
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.007	0.037	0.411	0.071	1.290	0.035	0.123	0.118
		5	4.482	1.894	2.005	7.106	2.472	3.742	2.180	4.016
		10	9.860	5.169	10.557	10.723	5.050	14.529	8.258	10.613
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	3.227	0.434	0.055	0.457	4.1**	2.871	8.6***	8.2***
		5	5.730	1.245	0.244	4.612	11.4**	4.767	15.2***	15.7***
		10	9.525	11.385	4.058	10.799	14.059	6.122	17.453	20.0**
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	0.285	0.018	0.144	0.013	2.517	0.381	4.3**	2.297	
	5	2.479	2.419	1.473	3.193	7.892	4.610	7.219	5.142	
	10	5.996	16.396	2.882	12.654	10.472	9.664	9.039	8.234	

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 5: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{COLCAP}}, y_t^{\text{IPC}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{IPC}}, y_t^{\text{COLCAP}})$									
Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
			$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	25.2***	4.0**	30.7***	12.2***	0.634	10.6***	3.8**
	5	32.3***	6.078	34.7***	15.9***	5.465	13.9***	5.467	9.519		
	10	38.9***	11.012	41.1***	26.0***	13.159	27.9***	19.2**	19.2**		
$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	3.333	0.947	3.548	0.286	0.001	1.305	0.059	0.283		
	5	6.250	3.552	6.773	1.369	8.878	5.409	6.571	4.262		
	10	13.495	7.585	17.489	12.603	14.986	8.470	8.256	8.771		
$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	26.9***	2.868	21.8***	21.1***	0.027	6.9***	1.315	0.096		
	5	28.7***	4.399	22.9***	26.0***	3.119	8.925	2.454	1.840		
	10	42.3***	10.037	38.3***	35.3***	9.395	28.4***	15.690	7.156		
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	14.2***	2.062	20.6***	2.749	0.698	21.5***	4.4**	1.040		
	5	21.5***	3.351	23.5***	6.707	2.282	24.2***	5.524	1.916		
	10	22.8***	9.266	24.0***	9.683	3.490	32.1***	14.941	3.446		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 6: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{COLCAP}}, y_t^{\text{IPSA}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{IPSA}}, y_t^{\text{COLCAP}})$									
Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
			$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	13.3***	0.749	19.1***	1.884	7.4***	0.02	6.111
	5	24.1***	3.065	29.8***	6.074	9.468	4.342	7.896	5.117		
	10	35.5***	6.316	41.1***	17.376	22.1***	15.665	18.3**	21.5***		
$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.532	0.019	0.222	2.207	0.007	1.888	0.241	0.319		
	5	2.171	3.175	2.725	9.922	5.281	7.501	0.946	5.646		
	10	9.435	17.620	12.121	13.861	10.864	19.0**	5.578	10.752		
$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	14.8***	0.944	12.7***	1.919	3.218	1.385	0.292	0.003		
	5	22.3***	1.768	25.8***	9.103	3.793	8.820	2.432	4.204		
	10	32.5***	5.187	39.7***	19.0**	22.8***	14.418	11.822	21.6***		
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	8.8***	0.002	11.3***	6.4***	7.8***	0.001	16.9***	2.076		
	5	12.1**	1.743	16.9***	7.014	11.6**	5.228	17.5***	8.685		
	10	21.174	7.432	19.1**	16.479	13.325	13.792	19.1**	12.886		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 7: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{COLCAP}}, y_t^{\text{MERVAL}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{MERVAL}}, y_t^{\text{COLCAP}})$									
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1		14.4***	1.059	11.3***	3.8**	9.2***	0.363	2.869	4.3**
		5		21.6***	5.499	17.3***	12.4**	11.5**	2.656	3.071	9.700
		10		28.9***	13.246	22.8***	18.0**	16.809	9.986	9.590	18.9**
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1		0.003	0.053	1.399	1.092	0.651	0.38	0.05	0.84
		5		3.882	5.460	5.773	5.342	2.470	2.457	1.990	1.644
		10		9.217	11.214	10.020	9.074	3.450	13.905	8.421	2.703
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1		14.0***	1.480	13.9***	4.6**	9.4***	0.152	2.704	3.6**
		5		20.5***	3.109	18.0***	16.2***	12.0**	7.794	7.387	7.968
		10		27.1***	6.976	29.2***	19.5**	13.697	10.067	17.083	11.499
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1		3.155	0.135	1.835	0.844	2.324	1.527	0.144	1.047
		5		3.791	1.117	4.640	3.896	5.952	3.778	0.521	6.300
		10		6.314	9.045	6.915	5.012	6.375	5.561	1.473	10.075

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 8: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{IPC}}, y_t^{\text{IPSA}})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{\text{IPSA}}, y_t^{\text{IPC}})$									
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1		10.4***	0.901	4.0**	6.5***	18.7***	0.365	18.9***	10.5***
		5		20.9***	3.983	9.192	15.2***	23.0***	6.174	21.7***	15.9***
		10		26.0***	15.058	13.798	20.8**	28.7***	17.115	26.9***	20.1**
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1		1.030	4.9**	1.198	0.184	2.529	0.078	0.61	7.0***
		5		1.933	8.660	3.056	3.306	3.639	3.004	2.226	8.782
		10		6.669	11.463	7.283	13.468	6.468	9.868	12.029	11.669
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1		4.5**	0.361	0.616	5.7***	14.3***	1.308	10.5***	12.7***
		5		11.6**	3.333	4.413	8.824	16.5***	7.475	14.9***	15.4***
		10		13.574	10.911	10.317	11.163	27.0***	12.109	19.7**	26.7***
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1		7.2***	0.2	3.9**	3.173	3.6**	0.83	4.8**	1.863
		5		11.8**	5.223	6.336	6.476	7.203	5.284	6.766	10.304
		10		18.6**	20.0**	10.610	16.426	13.250	9.770	10.421	12.648

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 9: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{IPC}, y_t^{MERVAL})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{MERVAL}, y_t^{IPC})$										
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1		9.5***	0.884	4.7**	4.5**	10.9***	0.219	6.4***	10.7***	
		5		17.2***	2.300	5.891	9.741	14.6***	3.246	13.0**	14.5***	
		10		22.9***	10.843	11.457	14.215	18.3**	8.550	16.295	25.5***	
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1		0.422	0.486	0.228	0.497	0.022	0.13	0.644	1.187	
		5		3.136	3.478	6.946	2.595	2.967	3.529	1.829	5.199	
		10		6.406	9.921	10.795	5.347	7.221	5.346	5.372	7.143	
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1		8.3***	1.033	4.496	4.7**	6.4***	0.001	4.3**	10.6***	
		5		17.4***	2.088	6.647	16.4***	10.8**	2.311	12.0**	15.3***	
		10		19.3**	12.046	13.922	20.1**	14.144	8.205	13.460	25.4***	
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1		2.470	1.139	2.059	1.053	4.2**	1.143	0.751	3.101	
		5		7.285	6.737	6.900	6.253	12.3**	8.016	7.379	8.784	
10			10.041	12.426	12.544	10.535	14.606	9.002	9.213	16.298		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 10: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{IPSA}, y_t^{MERVAL})$ $(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{MERVAL}, y_t^{IPSA})$										
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1		17.0***	3.6**	14.2***	5.1**	9.6***	1.182	8.8***	5.0**	
		5		19.1***	9.831	15.7***	12.1**	13.2**	3.422	12.1**	7.785	
		10		34.5***	14.407	21.4***	26.2***	15.454	8.001	12.560	15.363	
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1		0.416	0.072	0.677	0.071	0.62	0.531	2.173	0.243	
		5		4.483	5.494	7.906	6.129	3.413	2.739	4.170	2.920	
		10		9.528	11.279	13.225	17.618	15.632	4.656	9.652	8.233	
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1		12.5***	0.039	6.1***	10.6***	3.047	0.075	1.378	2.526	
		5		18.6***	2.392	8.257	26.5***	4.364	2.956	1.974	4.547	
		10		28.9***	11.619	18.3***	34.3***	13.767	8.795	7.236	13.253	
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1		8.6***	2.997	10.2***	3.396	12.9***	1.985	12.5***	6.5***	
		5		11.6**	16.8***	13.9***	7.337	19.7***	3.285	17.3***	8.356	
10			19.1**	30.0***	20.5**	14.718	24.7***	7.586	19.3**	17.013		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 11: G test istatistiği, S = In

			$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{BOVESPA}, y_{1t}^{SP}) (y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{SP}, y_{1t}^{BOVESPA})$									
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	1	2.202	0.061	1.191	0.209	1.632	3.44*	2.651	0.009	
		5	5	4.601	1.729	1.124	4.700	3.232	12.5**	3.830	10.568	
		10	10	5.205	11.450	2.734	7.219	9.098	29.67***	5.580	17.841	
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	1	1.653	20.8***	8.29***	0	0.305	0.355	0.377	0.123	
		5	5	3.262	22.01***	9.152	0.851	2.810	4.873	4.078	3.354	
		10	10	8.962	24.73***	17.065	4.643	4.808	9.086	7.506	5.324	
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	1	0.293	1.754	0	0.024	6.491	1.713	4.28**	3.12*	
		5	5	1.083	6.964	1.335	2.919	9.707	7.993	5.120	12.6**	
		10	10	3.008	16.402	2.613	7.200	13.199	24.15***	9.628	19.1**	
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1	0.107	4.29**	1.742	1.088	0.768	4.1**	2.039	2.246		
	5	5	3.314	5.990	2.757	2.306	3.785	18.9***	4.325	13.5***		
	10	10	6.311	14.762	4.619	6.140	6.764	26.4***	7.368	22.8***		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 12: G test istatistiği, S = In

			$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{COLCAP}, y_{1t}^{SP}) (y_{1t}, y_{2t}) = (y_{1t}^{SP}, y_{1t}^{COLCAP})$									
Momentlerde Granger nedenselliği	Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	
	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	1	20.6***	4.7**	33.3***	5.72***	1.092	4.23**	2.101	0.039	
		5	5	28.2***	7.803	37.5***	17.8***	6.604	9.654	7.525	9.816	
		10	10	36.4***	11.310	43.4***	25.5***	11.397	13.316	11.884	13.238	
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	1	0.227	0.811	1.356	0.475	1.486	3.28*	2.068	0.079	
		5	5	2.847	3.285	6.509	3.422	3.987	11.5**	7.864	2.385	
		10	10	17.655	8.608	18.2**	8.170	8.775	16.6*	10.810	4.637	
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	1	6.06***	3.885	7.5***	1.153	1.029	4.2**	1.284	0.527	
		5	5	10.8**	7.389	10.9**	7.244	5.025	8.563	6.639	9.744	
		10	10	27.2***	10.739	21.03**	11.728	11.680	17.978	14.320	16.555	
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1	11.8***	6.8***	25.1***	1.299	0.006	0.554	0.005	0.885		
	5	5	18.9***	10.9**	28.1***	14.501	5.718	3.174	4.420	4.370		
	10	10	20.5**	12.313	30.5***	15.458	6.834	5.731	6.335	5.425		

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 13: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{IPC}, y_t^{SP}) (y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{SP}, y_t^{IPC})$								
Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
$\Phi_{2t}^{(1)}$	1		7.8***	0.389	6.9***	6.08***	1.644	1.262	5.09**	0.016
	5		20.3***	3.247	9.8*	20.8***	4.468	12.3**	8.786	12.3**
	10		25.7***	9.690	12.004	29.4***	7.453	19.9***	14.036	19.07**
$\Phi_{2t}^{(2)}$	1		0.567	12.8***	0.977	1.871	0.313	0.23	0.035	2.353
	5		1.176	14.4***	1.390	5.138	1.417	4.368	3.239	4.288
	10		6.015	17.22*	8.153	6.774	3.481	14.541	7.472	5.302
$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1		1.786	1.070	2.296	6.9***	4.8**	1.738	5.4**	0.628
	5		14.6***	3.534	10.301	18.9***	9.358	6.452	9.678	11.9**
	10		21.4***	13.745	13.111	25.2***	13.195	19.964	12.292	20.8**
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1		1.029	2.012	3.256	0.062	0.561	0.224	3.003	0.304
	5		16.2***	6.325	7.333	4.363	6.342	9.130	6.784	11.6**
	10		21.6***	14.521	7.788	10.092	10.317	11.081	7.832	17.2*

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 14: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{IPSA}, y_t^{SP}) (y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{SP}, y_t^{IPSA})$								
Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$
Momentlerde Granger nedenselliği	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	17.3***	1.430	18.9***	10.7***	1.457	4.064	2.439	0.001
		5	20.3***	16.6***	20.4***	19.2***	6.913	6.285	7.432	8.665
		10	24.5***	28.7***	23.5***	24.9***	9.396	9.643	9.481	13.144
$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	1.097	0.009	0.014	2.094	0.021	1.362	0.044	0.162	
	5	4.224	0.546	1.728	5.186	1.153	3.067	2.739	3.259	
	10	8.602	6.964	9.287	10.414	12.092	8.193	12.786	11.323	
$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	8.7***	0.017	6.7***	9.9***	1.850	0.205	3.028	0.498	
	5	13.7***	2.943	12.6**	16.8***	8.726	6.253	3.733	11.568	
	10	16.8*	9.855	15.196	23.4***	10.407	16.110	4.418	15.186	
$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	3.678	3.2*	12.6***	0.314	1.012	2.836	1.955	0	
	5	4.690	11.0**	13.8***	6.034	3.831	3.610	6.850	6.969	
	10	7.016	17.0*	16.2*	11.741	11.935	6.860	13.649	14.913	

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Tablo Ek 15: G test istatistiği, S = In

		$(y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{MERVAL}, y_t^{SP}) (y_{1t}, y_{2t}) = (y_t^{SP}, y_t^{MERVAL})$								
Φ_{2t}	n	$\Phi_{1t} =$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$	$\Phi_{1t}^{(1)}$	$\Phi_{1t}^{(2)}$	$\Phi_{1t}^{(q1)}$	$\Phi_{1t}^{(q5)}$

Momentlerde Granger nedenselliği	$\Phi_{2t}^{(1)}$	1	3.9**	0.729	5.7***	4.461	0.106	0.016	0.029	0.029
		5	4.868	3.742	10.6**	6.734	2.460	11.5**	10.561	10.561
		10	8.302	13.500	11.792	14.838	9.329	19.7**	13.622	13.622
	$\Phi_{2t}^{(2)}$	1	0.09	5.6***	2.970	1.692	0.881	0.302	0.285	0.285
		5	5.067	12.4**	8.047	7.289	2.512	3.621	2.045	2.045
		10	15.274	13.620	14.179	11.417	6.884	8.583	7.274	7.274
	$\Phi_{2t}^{(q1)}$	1	2.788	0.644	1.664	6.394	0.669	0.099	0.188	0.188
		5	4.613	4.524	4.221	9.320	8.470	2.410	14.5***	14.5***
		10	7.789	15.914	5.615	21.360	14.865	17.259	21.03**	21.03**
	$\Phi_{2t}^{(q5)}$	1	1.759	0.014	10.05***	0.023	0.802	2.8*	3.286	3.286
		5	5.582	1.785	17.7***	4.073	3.595	22.7***	4.582	4.582
		10	8.794	6.187	19.5***	8.722	4.478	27.3***	9.216	9.216

Not: ** ve *** istatistikler sırasıyla 5% ve 1% düzeyinde anlamlıdır.

Extended Abstract

The main purpose of this paper is to analyze the risk spillovers, “financial contagion” among the stock exchange markets of Latin American countries and the USA by using the recently developed econometric techniques. We employ the Granger causality tests in moments to investigate the contagion and interdependence phenomena. Causality test in moments differ from the Granger causality tests in means and variances in describing the causality in the tails of the distribution and describing their risk spillovers. More precisely the test allows us to analyze causalities in mean, variance and the other moments such as quantile pairs of (0, 0.2), (0.2, 0.4), (0.4, 0.6), (0.6, 0.8) and (0.8, 1) of the stock markets. Unlike the existing tests which can be used or extended to test causality in all moments, the test developed by Chen do this simultaneously. Therefore, it reduces family wise error rate. The advantage of these tests over the existing ones is that we can determine whether a negative shock to a market influences the other market positively or not. Taking the whole distribution into consideration to measure contagion would change the results. This is one of the important shortcomings of the previous studies that we try to overcome by using a recent Granger causality test in moments (Chen 2016). This new test enables us to test for causality for the whole distribution as well as for specific percentiles of the distribution including mean and variance. In particular, the test of causality between the tails of the distribution of the series is important as it informative about the risk spillovers. The causality between the left tails of the stock returns indicates the contagion effect. In this study we analyze daily index values of stock exchanges markets: Merval, BOVESPA, COLCAP, IPC, IPSA and S&P 500 (USA). The data set covers daily index values of stock exchange market indices spanning the period from 1/16/2008 to 5/20/2015. Daily return series are calculated as log differences of price levels. Our findings suggest that the left tail of Brazilian stock return distribution could Granger cause the left tails of others. These result indicates that there exists contagion during negative periods and Brazil can be considered as the driver of spillover. Moreover, we observe risk spillovers from Mexico, Chile, and Argentina to Colombia. These results coincide with other studies in this literature. One of the other studies about Latin American Countries, Choudhry (1997) pointed

out that there exist long term and causal relationship between these markets. In this study we find evidence that causal relationship in mean between many market pairs. The only causality in variance relation was observed from Chile to Mexico. In this regard we have a different result comparing our previous study. According to these finding there exist interdependence among the markets. However, the risk spillover phenomenon from Brazil to other markets in the periods of downward movements are underlined in both studies. To sum up, Brazil is a key country in Latin American financial markets. In addition causality is detected from S&P 500 to stock exchange markets of Latin American Countries. With regard to this, it can be seen that causality in variance from USA to Brazil. Besides we observed that there exist causality in mean from S&P 500 to COLCAP (Colombia). We investigated the causal relationship between Mexico and USA and we found causality from S&P 500 to IPC both in mean and variance. Finally we conclude that there exist causal relationship in many parts of distribution between Chile and USA stock exchange markets. The direction of causality is from S&P 500 to IPSA. In this context, we suggest that Chile stock exchange is highly influenced by USA stock exchange. The result suggest important implications for both policy makers and investors to use in the case of sudden capital flights.

BİR FİNANSALLAŞMA GÖSTERGESİ OLARAK TÜRKİYE EKONOMİSİNDE BORÇLARIN DÖNÜŞÜMÜ: 2002-2017*

DEBT TRANSFORMATION IN TURKISH ECONOMY AS A FINANCIALIZATION INDICATOR: 2002-2017

Togan KARATAŞ**

Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinde borçluluğun 2001 Krizi sonrası yaşadığı evrimleri analiz etmektir. Zira Türkiye ekonomisinde borçların dönüşümü 2001 Krizi sonrası süreci karakterize etmiştir. Finansallaşmanın bir türü olarak adlandırılabilir bu sürecin yarattığı kırılganlıkların ortaya konulması, ülke ekonomisinin özgün konumunun kavranması açısından önemlidir. Çalışmada 2002'den günümüze uzanan periyotta ekonominin borç yapısındaki değişimi değerlendirmek amacıyla kamu, hane halkları ve özel sektör borcunun dönüşümü üzerinden bir borç (yükümlülük) bilançosu çıkarılmaya çalışılmıştır. Böylece ekonominin varlık - yükümlülük düzeyi üzerinden geleceğe dair ipuçları elde etmek mümkün olacaktır. Analiz sonunda ekonomide borçların genişleyerek özelleştiği ve bu evrimin ekonomide yeni kırılganlıklar yarattığı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Finansallaşma, Türkiye Ekonomisi, Özel Borçlar

JEL Sınıflandırması: F34, G00, H60

Abstract

The aim of this study is to analyze the evolution of the indebtedness in Turkish economy after the 2001 crisis. The reason is that the transformation of debts has characterized the last 17 years' process. The identification of the fragilities created by this process, which can be termed as a kind of financialization, is crucial in terms of understanding the unique position of the country's economy. In this study, in order to evaluate transformation of the debt structure of the economy during the period from 2002 onwards, a debt (liability) picture is found out through the transformation of public, household and private debt. Thus, it will be possible to obtain clues about the future via the economy's asset-liability level. At the end of the analysis, it is revealed that the debts in the economy have been enlarged and privatized, and this evolution created new fragilities in the economy.

Keywords: Financialization, Turkish Economy, Private Debts

JEL Classification: F34, G00, H60

* Bu makale, yazarın 20.09.2017 tarihinde Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Teorisi Bilim Dalında kabul edilen "Türkiye Ekonomisinde Finansallaşma ve Büyümenin İstikrarı" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

** Arş. Gör. Dr. Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, togan.karatas@marmara.edu.tr
Orcid Id: 0000-0002-2436-8120

I. Giriş

Türkiye’de devletin borç stokunun yönetilemez/çevrilemez hale gelmesi, bankacılık sektörü problemleriyle birlikte 2001 krizinin önemli nedenlerinden biri olmuştur. 1990’lı yıllar boyunca büyük bir sorun olan kamu borçluluğu Türkiye ekonomisinin temel kırılganlık noktalarından birini teşkil etmiştir. 2001 krizi sonrasında Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile birlikte kamu maliyesinde disiplin hedeflenmiş ve bu alanda başarı yakalanmıştır. Ancak Türkiye’de kamu borcu yönetilebilir seviyelere gelirken ekonomideki borçluluk yön değiştirerek yükselmeye devam etmiştir. Bu süreçte devletin borç yükü azalırken, hane halklarının ve özel sektörün (özellikle reel sektörün) borcu yükselmeye başlamıştır.

Bu durum Cumhuriyet tarihi baz alındığında ekonominin daha önce karşılaşmadığı türden bir dönüşüme işaret etmektedir. 2002’den itibaren kamu borç stokundaki iyileşmeye rağmen ekonominin genel borç yükü genişlemeye devam etmiştir. Bu bağlamda dünyaya entegre olan Türkiye ekonomisindeki bu dönüşüm, borçların özelleşmesi olarak da adlandırılabilir.

Bu çalışmada ilgili dönüşümü incelemek amacıyla öncelikle özel borçluluğun finansallaşma kavramı çerçevesinde ne ifade ettiği aktarılmaya çalışılacaktır. Ardından kamu borçluluğundaki gelişmeler incelenecek ve ekonomide borçluluğun yaşadığı evrim, hane halkları ile özel sektörün borçluluğundaki dramatik artış bağlamında analiz edilmeye çalışılacaktır. Böylece ekonominin genel bir borç bilançosu çıkarılmaya çalışılacak ve borçluluktaki dönüşüm ile finansallaşan Türkiye ekonomisinin karşı karşıya kalabileceği sorunlara ilişkin ipuçları aranacaktır.

2. Finansallaşma ve Özel Borçluluk

Dünya ekonomisinde 1980 sonrası süreci küreselleşme, neoliberalizm ve finansallaşma üçgeni üzerinden okumak/tanımlamak mümkündür. Petrol fiyatlarındaki artış üzerinden kendini gösteren 1973 birikim krizi sonrası dünya ekonomisinde “liberalizasyon” ve “deregülasyon” rüzgârları esmiştir. Bu çerçevede üretken, meta ve para sermayenin hareket alanının genişlemesi ve dolayısıyla sermayeye yeni kâr alanları açmak için merkez kapitalist ülkelerce birçok kurum ve politika devreye sokulmuştur. Bu süreçte Türkiye ekonomisi de 1980’den itibaren konjoktüre ayak uydurarak dünya ekonomisine liberalleşme girişimleriyle entegre olmuştur. 2008-2009 finansal krizine uzanan dönemde ise dünya ekonomisinde para sermaye daha öne çıkmış ve bu süreç genel olarak finansallaşma olarak adlandırılmıştır.

“Finansallaşma” kavramı ilk kez 1993 yılında Kevin Phillips tarafından ABD ekonomisinde finansal kesimin yükselişi üzerine kullanılmıştır¹. Günümüzde ise finansallaşma Epstein tarafından finansal kurumların, aktörlerin, işlemlerin ve genel olarak finansal piyasaların ekonomi içindeki yerinin genişlemesi ve sermaye sınıfı için yeni bir birikim alanı olması şeklinde değerlendirilmektedir².

1 Güngen, A. R. (2009). Finansallaşma: Sorunlu Bir Kavram ve Verimli Bir Araştırma Gündemi, Praksis Dergisi, Dipnot Yayınları, 20: 86.

2 Bkz. Epstein, G.. (2005). Financialization and World Economy, Northampton, Edward Elgar Press ve Krippner G. (2005).

Van der Zwan'a göre de finansallaşma, yeni bir birikim rejiminin kurulması ve hissedarların hüküm sürmesi şeklinde değerlendirilebilir³. Bu açıdan varlıkların finansal alana kayması ve konjonktürün finans endüstrisinde yönetilmesi kritiktir. Finansallaşma konusunda en çok atıf yapılan yazarlardan biri olan Palley ise finansallaşma kavramını temelde finansal elitlerin iktisadi ve siyasi açıdan konumunun iyileşmesi anlamında kullanmaktadır.⁴ Yine gerek Keynesyen gerekse Marksist literatürde finansallaşma; finansal kârların yükselişi, teknolojik gelişmeyle birlikte finansal enstrümanların artışı – menkul kıymetleşme, mali patlama, rantiyeye sınıfının spekülasyonların da yardımıyla ekonomileri esir almasıyla sınıf ilişkilerinin ve siyasi dengelerin dönüşüme uğraması ve bankalar ile diğer finansal kurumların sürece egemen olması gibi birçok düzlemde incelenmektedir⁵.

Diğer taraftan kredi genişlemesiyle ekonomilerde borçluluğun artması da literatürde finansallaşmanın ayaklarından biri olarak ele alınmaktadır. Nitekim özellikle erken kapitalistleşmiş ülkelerdeki finansallaşma deneyimlerini inceleyen Lapavitsas'a göre özel kesimin finansal gelirler ve borçlar üzerinden finansal sistemle daha fazla dirsek teması kurması finansallaşmayı tanımlayan unsurlardan biridir⁶. Bu bağlamda Foster da sermaye birikiminin devamlılığı adına özel borçların GSYİH'ye oranının yükselmesini bir finansallaşma göstergesi olarak ele almıştır⁷. Yine Karwowski, Shabani ve Stockhammer'e göre finansal deregülasyonlar ile neoliberal dönemde dünya ekonomilerinde hane halkları tüm iktisadi faaliyetler bağlamında finansal sisteme içerilerek finansallaşmıştır⁸.

Bu bağlamda 2001 sonrası süreçte Türkiye ekonomisi finansallaşma deneyimi bakımından merkez kapitalist ülkelerden kısmen ayrılmaktadır. Zira Türkiye'de henüz geniş kapsamlı menkul kıymetleşme ya da gelirlerin yoğun olarak finansal sektörden geldiği ve dolayısıyla dengelerin bütünüyle finansal elitler lehine geliştiği bir konjonktür söz konusu değildir. Ancak yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde Türkiye'de son yıllarda kamunun borcunun dolaylı olarak özel kesime transfer olması ve borçluluğun boyutlarının genişlemesi bir finansallaşma deneyimi olarak ele alınabilir.

3. Kamu Borçluluğundaki Dönüşüm

Türkiye'de kamu gelirleri ile giderlerinin denk olmaması tarihsel bir sorundur. Günümüz dünyasında da kamu bütçesinde gelir-gider dengeliğinin yakalanması gerçekçi bir hedef değildir⁹. Ancak borcun yönetilebilir seviyede olması ekonomide bir direnç noktası veya çıpa yaratılması açısından önemlidir.

The Financialization of the American Economy, *Socio-Economic Review*, 3(2): 173-208.

3 Van der Zwan, N. (2014). Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review*, 12(1): 99-129.

4 Palley, T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters, The Levy Economics Institute, Working Paper 525: 3-5.

5 Finansallaşma literatürünü bütünüyle incelemek bu makalenin amacını aşmaktadır. Bu nedenle burada sadece bazı temel görüşlere yer verilmiştir.

6 Lapavitsas, C., Munoz, I. M. (2016). Profits of Financialization, *Monthly Review*, 68(3): 49-62.

7 Foster, J. B. (2010). The Financialization of Accumulation, *Monthly Review*, 62(5): 1-17

8 Karwowski, E. ve diğerleri. (2016). Financialisation: Dimensions and Determinants. A Cross-country Study, Post Keynesian Economics Study Group Working Paper, 1619: 17.

9 "Altın kural" olarak da bilinen gelir ve giderlerin eşit olması durumu, durgunluk sorununu çözmeye çalışan dünya ekonomileri için günümüz dünyasında pratikte mümkün görünmemektedir. Zira böyle bir durumda iktisadi büyüme için işlevsel genişletici maliye politikalarını kullanmak olanaksız olacaktır.

Türkiye yapısal olarak cari işlemler açığı veren bir ekonomi olarak uzun yıllar yönetilmesi zor kamu bütçesi açıklarıyla mücadele etmiştir. Bir başka ifadeyle yapısal ödemeler dengesi sorunları, iktisat politikalarının sonucu olarak oluşan kamu açıklarıyla birleşip “ikiz açıkları” oluşturmuş ve bu durum ekonomide uzun yıllar birçok kırılmalılık-kriz yaratmıştır.

2001 Krizi sonrasında ise IMF programı çerçevesinde kamu bütçesinde iyileşmeler yaşanmıştır. Bu süreçte TCMB Kanunu’nda yapılan değişiklik ile enflasyonla mücadele çerçevesinde TCMB’nin kamu borçlarını açıktan fonlamasının yasaklanması gibi yapısal reformların yürürlüğe girmesi Türkiye’de bütçe disiplini açısından köşe taşları olmuştur. Yine 2002 sonrası Cumhuriyet tarihi boyunca görülmemiş boyutlarda özelleştirmelerin söz konusu olması da kamu gelirlerini iyileştirmiş ve süreci desteklemiştir¹⁰. Türkiye’de kamu bütçesinin yakın tarihine ilişkin veriler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo I: Kamu Borç Stoku Gelişmeleri (2002-2017 Milyar TL)

	Kamu Brüt Borç Stoku	Brüt Borç Stoku/ GSYİH	Kamu Net Borç Stoku	Net Borç Stoku/ GSYİH	AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku/ GSYİH
2002	256,8	71,5%	215,3	59,9%	%72,1
2003	297,5	63,6%	250,8	53,6%	%65,7
2004	333,0	57,7%	274,5	47,6%	%57,7
2005	351,2	52,1%	270,1	40,1%	%50,8
2006	365,6	46,3%	257,9	32,7%	%44,7
2007	355,0	40,3%	247,9	28,2%	%38,2
2008	407,3	40,9%	267,1	26,8%	%38,1
2009	464,8	46,5%	309,0	30,9%	%43,9
2010	496,8	42,8%	317,5	27,4%	%40,1
2011	546,0	39,2%	289,6	20,8%	%36,5
2012	562,7	35,9%	240,5	15,3%	%32,7
2013	622,9	34,4%	197,2	10,9%	%31,4
2014	649,9	31,8%	186,8	9,1%	%28,8
2015	722,1	30,9%	161,0	6,9%	%27,6
2016	819,8	31,4%	219,2	8,4%	%28,3
2017	954,6	30,7%	262,2	8,4%	%28,3

Kaynak: T. C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Borç Göstergeleri Sunumu

Türkiye ekonomisinde 2002 sonrası kamunun borçluluğu mutlak olarak artmaya devam etmiştir. Ancak bu artış ekonominin büyümesinden daha yavaş olmuştur. Bu süreçte borçların kontrol edilebilir hale gelmesi amacıyla “faiz dışı fazla” hedefi çerçevesinde hareket edilmiş ve kamunun

10 Türkiye’de özelleştirmeler 24 Ocak Kararları sonrası 1980’lerden itibaren ekonomi gündeminde yer edinmeye başlamıştır. Ekonomide 1986-2003 döneminde 8 milyar dolarlık özelleştirme geliri söz konusuken 2003-2017 döneminde özelleştirme geliri 60 milyar dolar seviyesini aşmıştır. Bu konuda ayrıntılı veriler için bkz: Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (2017). Türkiye’de Özelleştirme Uygulamaları, http://www.oib.gov.tr/Türkçe/Sayfalar/Detay/Türkiyede_Özelleştirme_Uygulamaları.html (Erişim Tarihi: 10.07.2018)

gerek brüt gerekse net borç stokunun GSYİH'ye oranı istikrarlı bir şekilde gerilemiştir. 2002'de %71 olan kamunun brüt borç stokunun GSYİH'ye oranı 2017'de %30'a, net borç stokunun GSYİH'ye oranı ise aynı süreçte %60'tan %8'e kadar gerilemiştir. Bununla beraber Avrupa Birliği (AB) üyeliği hedefi çerçevesinde Maastricht Kriterleri'ne uyması beklenen Türkiye, kamu bütçesinin performansı baz alındığında bu kriterleri sağlamak için önemli bir yol katetmiştir.

Maastricht Kriterleri'ne göre AB tanımlı genel yönetim borç stokunun GSYİH'ye oranının %60 veya altında olması gerekmektedir. Bu açıdan Türkiye bu kriteri 2004 yılından itibaren karşılamaktadır. Bu oranın gelişimi incelendiğinde 2002 yılında %72,1 seviyesinde iken istikrarlı bir düşüşle 2008'de %38'e gerilediği görülmektedir. Küresel kriz sürecinde bu borç stokunun GSYİH'ye oranı bir miktar artmasına rağmen genel düşüş eğilimi 2015 yılına kadar sürmüştür ve oran %28'in altına inmiştir. Son birkaç yılda ise mali disiplin, iktisadi faaliyetleri canlandırma hedefiyle, bir miktar gevşemiş olsa da 2017 yılı sonu itibarıyla AB tanımlı genel yönetim borç stokunun GSYİH'ye oranı %28,3 oranındadır. Bu oran AB ülkeleri ile kıyaslandığında oldukça düşüktür¹¹. Bu çerçevede son dönemde genişleyici maliye politikaları ile oluşan kısmi bozulmaya rağmen kamu bütçesindeki gelişmelere uzun vadeli bakıldığında disiplinin sağlandığı söylenebilir.

4. Borçların Özelleşmesi

2001 Krizi sonrasında uygulanan sıkı maliye politikasıyla birlikte kamu bütçesinde yaşanan iyileşmeye karşılık Türkiye ekonomisindeki devlet dışı aktörlerin borçluluğu yükselmiştir. Bu durum iç piyasada kredi genişlemesi yoluyla toplam talebi canlı tutarken iktisadi büyümeye de katkı vermiştir. Nitekim sıkı maliye politikasına rağmen 2002-2007 döneminde, Türkiye ekonomisinin tarihsel potansiyelinin üzerinde büyüme performansı sergilemesinin dinamiklerinden biri özel kesimi oluşturan aktörlerin borçluluğundaki geometrik artış olmuştur. Ekonomi politikaları da bu konjonktürü desteklemiş ve özel borçluluğu dolaylı olarak özendirmiştir¹². Ekonomide hane halklarının ve özel sektörün zaman zaman kur riski de alarak yoğun borçlanmaya yönelmesinin temelinde şu gelişmeler yatmaktadır:

- Ekonominin 2002 sonrası girdiği büyüme konjonktürünün siyasi istikrar algısı ile birleşmesi ve yeni borçlanma/finansman kanallarının açılması,
- Faiz kur arbitrajı dinamiği ile portföy yatırımlarının yükselmesi¹³ ve uluslararası sermaye bolluğu ile firmalar ve bankalar açısından yurt dışından düşük faizle döviz cinsinden borçlanmanın cazip hale gelmesi,

11 Karşılaştırma yapmak için bkz. Eurostat. (2017). General Government Gross Debt – Annual Data, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1> (Erişim Tarihi: 11.07.2018)

12 Bu noktada 2009'da dönemin Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "Borç yığidin kamçısıdır, zafiyet halinde olanın değil." sözleri ekonomi yönetiminin bakış açısı hakkında fikir verebilir. Haber için bkz. Cumhuriyet Gazetesi (20 Mart 2009). "Borç Yığidin Kamçısıdır", http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/diger/50242/_Borc_yigidin_kamcisidir_.html (Erişim Tarihi: 17.07.2018)

13 Faiz kur arbitrajı ilgili dönemde, Türkiye ekonomisinde dünya piyasalarına göre faizlerin yüksek olması ve TL'nin değer kazanma sürecinin birleşmesiyle Türkiye'de portföy yatırımı yapan yabancılara çifte kazanç sağlamıştır. Bu durum ülkeye yabancı sermaye akışını güçlendirmiştir.

- Bankaların 2001 krizi sonrası tüketici kredilerine önem vermesi, teknolojik gelişmenin ve tüketim kültürünün¹⁴ de etkisiyle hane halklarının kredi kullanım oranının artması,
- Sıkı maliye politikası ve TL'nin yabancı paralara karşı reel olarak uzun süre değerli olmasıyla enflasyonun özellikle maliyet cephesindeki rahatlatma ile düşmesi ve böylece ekonomideki aktörlerin uzun vadeli kredilerle (konut kredisi gibi) tanışması¹⁵.

4.1. Hane Halklarının Borçlulukla Tanışması

Türkiye'de hane halklarının borç ağına içerilmesi, ekonominin yapısal dinamikleri ve yukarıda bahsedilen unsurlar nedeniyle, 2001 Krizi sonrası söz konusu olmuştur. Bu dönemde tüketim alışkanlıklarının da değişmesiyle birlikte hane halkları borç biriktirmeye başlamıştır. Ekonominin büyüme konjonktüründe olmasının ve politika tercihlerinin etkisiyle hane halkı borçları (yükümlülükler) geometrik olarak artmıştır.

Tablo 2: Hane Halkı Yükümlülüklerinin Gelişimi (2002-2017 Milyar TL) 16

	Hane Halkı Yükümlülükler	Hane Halkı Yükümlülükler /GSYİH
2002	6,7	1,87%
2003	13,4	2,86%
2004	28,1	4,87%
2005	50	7,42%
2006	76,8	9,73%
2007	104,1	11,83%
2008	129	12,96%
2009	148,8	14,89%
2010	195,1	16,82%
2011	252	18,08%
2012	299,9	19,10%
2013	372,1	20,56%
2014	393	19,23%
2015	426	18,22%
2016	472	18,10%
2017	564	18,17%

Kaynak: TCMB Finansal Raporlar ve TÜİK Ulusal Hesaplar istatistiklerinden hareketle hazırlanmıştır.

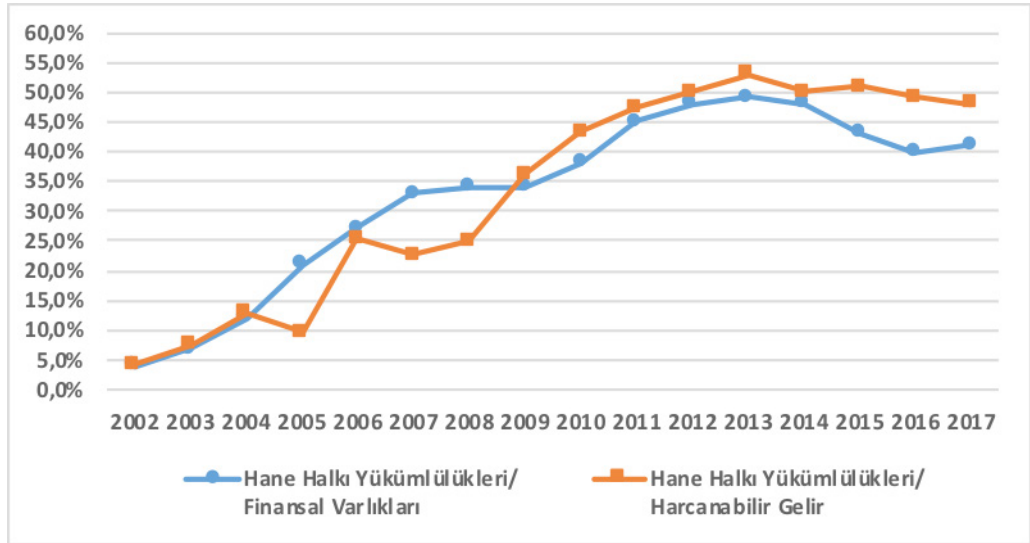
14 Türkiye'de AVM'lerin sayısının hızla artması bu bağlamda incelenebilir.

15 Şüphesiz borcun bir pranga yerine kamçı olarak görüldüğü dönemde borçlanmayı iktisadi aktörler için "rasyonel" kılacak birçok mikro faktör de söz konusu olmuştur.

16 GSYİH ile yapılan karşılaştırmalarda TÜİK'in ilgili dönemde iki kez GSYİH serilerinde güncellemeye gittiği hatırlanmalıdır. Bu güncellemeler ile GSYİH karşılaştırmalarında ciddi kırılmalara yol açacak kadar büyük değişimler söz konusu olmuştur. Örneğin; 1987 bazlı GSYİH serisine göre 2017 GSYİH'si 1,97 trilyon TL iken 2009 bazlı GSYİH serisine göre 2017 GSYİH'si 3,1 trilyon TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu konuda bkz. Kahveci, İ. (2018). Hesaplar Değişmeseydi GSYH 540 Milyar Dolardı, <http://www.karar.com/ekonomi-haberleri/hesaplar-degismeseydi-gsyh-540-milyar-dolardi-826380> (Erişim Tarihi: 01.08.2018)

Yukarıdaki grafik, 2002'den 2017'ye Türkiye'deki hane halklarının yükümlülüklerinin gelişimini göstermektedir. Tablodan görülebileceği üzere 2002 yılında 6,7 milyar TL düzeyinde olan ve GSYİH'nin %2'sinden az olan hane halkı borçları 2008-2009 Küresel Krizine kadar hızla tırmanarak 150 milyar TL seviyesine kadar yükselirken, yükümlülüklerin GSYİH'ye oranı da %15'e gelmiştir. Küresel kriz sonrası 2013'e kadar ivmesini kaybetmeyen artışla birlikte hane halklarının GSYİH'ye oranı ilk kez %20'yi geçmiştir. Bu yıldan sonra TCMB'nin makro ihtiyati tedbirleriyle birlikte kredi artışının hızı kısmen kesilmiştir¹⁷. Ancak hane halklarının yükümlülükleri GSYİH ile paralel olarak büyümeye devam etmiş ve 2017 yılında GSYİH'nin %18'i seviyesinde gerçekleşmiştir. Bir başka ifadeyle 15 yılda, nominal GSYİH 8,6 katına çıkarken hane halkı yükümlülükleri 84 katına çıkmıştır. Bu noktada hane halkı yükümlülüklerindeki gelişim, hane halklarının varlık ve gelirlerine oranla ne kadar borç biriktirdiğinin ele alınmasıyla daha iyi anlaşılacaktır.

Grafik 1: Hane Halkı Yükümlülüğünün Finansal Varlıklarına ve Harcanabilir Gelirine Oranı (2002-2017)



Kaynak: TCMB Finansal Raporlardan hareketle hazırlanmıştır.

Yukarıdaki grafik incelendiğinde 2002'den günümüze hane halklarının gelirlerinden ve toplam finansal varlıklarından daha çok yükümlülük biriktirdiği görülebilir. 2002 yılında Türkiye hane halklarının yükümlülüklerinin toplam finansal varlıklarına ve harcanabilir gelirine oranı yaklaşık %5 seviyesindeydi. Günümüzde ise yükümlülüklerin varlıklara oranı %40'ın üzerindeyken, yine yükümlülüklerin harcanabilir gelire oranı %50'ye yakındır. Bu üstel artış, Türkiye'de iş ilişkilerinin

¹⁷ Bu noktada cari açığı kontrol etme ve finansal kırılganlıkları azaltmak amacıyla TCMB'nin makro ihtiyati tedbirleri devreye girmiştir. Finansal İstikrar Komitesi ve BDDK'nın ortak çalışmaları ile kredi kartlarının limitlerine ve taksit yapma olanaklarına çeşitli kısıtlar gelmiş ve bazı krediler için bankaların ayırdığı karşılık oranları artırılmıştır. Bkz. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014). TCMB Bülten 35, s.4.

ve dolayısıyla gelirin sürekliliğinin garantisinin olmadığı göz önüne alındığında, hane halklarının zaman içerisinde temerrüde düşebileceği anlamına gelebilir. Diğer taraftan hane halkları için bütünsel olarak varlıkların veya gelirin yükümlülükten halen yüksek olması olumlu bir gösterge olarak ele alınabilir. Ancak varlık ve yükümlülüklerin aynı toplumsal kesimlerde olmayabileceği unutulmamalıdır. Zira Türkiye gibi gelir ve servet dağılımı bozuk olan bir ülkede yükümlülükler ile varlıkların farklı kesimlerce biriktirilmesi ekonominin yapısal ve sınıfsal bir gerçekliği¹⁸.

Hane halklarının borçluluğundaki artış, kullanılan kredi miktarının genişlemesiyle olmuştur. Örneğin; 2002'de Türkiye'de tüketici kredisi kullandırılan kişi sayısı iki milyon civarındayken 2017'de bu sayı 10 milyonu aşmıştır. Böylece tüketici kredisi hacminin GSYİH'ye oranı %1'den %13'e kadar yükselmiştir. Yine konut kredisi dışarıda bırakıldığında dahi borcu veya taksit ödemesi olan kurumsal olmayan sivil nüfusun oranı %50'nin altındayken %70'e tırmanmıştır. Ekonomideki kredi arzı cephesi incelendiğinde ise Türkiye ekonomisinde kredi/mevduat oranının TL cinsinden 2002'de %35 seviyesindeyken, 2017'de %140'a kadar yükseldiği dikkat çekmektedir¹⁹. Başlı başına bu veri dahi mevcut ilişkilerin sürdürülemez olduğunu göstermektedir.

Öte yandan, hane halkları için toplam yükümlülüğün halen varlıkların ve GSYİH'nin gerisinde olması göz önüne alındığında, hane halkı borçluluğunun süreci destekleyen ancak kırılabilirlik sadece bir parçası olan bir gösterge olduğu söylenebilir²⁰. Bu bağlamda Türkiye için asıl kırılabilirlik özel sektörde reel kesimin biriktirdiği borçlardır.

4.2. Reel Sektör Borçluluğundaki Yükseliş

Türkiye'de 2001 sonrasında bankacılık alanında uygulamaya konan yapısal reformlar ile bankacılık ve genel olarak finansal kesim önceki dönemlere göre daha sağlıklı bir yapıya kavuşmuştur. Ancak ilgili konjonktür, reel sektör için farklı sonuçlar doğurmuştur. Borçlanmanın dolaylı olarak teşvik edildiği bu dönemde, TL'nin yabancı paralar karşısında uzun süre reel olarak aşırı değerli olmasının da etkisiyle reel sektör, yerel ve yabancı para cinsinden büyük miktarlarda borçlanmıştır. Böylece iç kredi imkânlarının yanında dış kaynak buldukça "iş" yapabilen ve gün geçtikçe dış kaynaklara daha fazla bağımlı hale gelen bir reel sektör görüntüsü ortaya çıkmıştır. Bu alandaki gelişmeler aşağıdaki tablo ve grafiklerde sunulmuştur.

18 OECD verilerine göre Türkiye Gini Katsayısı en yüksek olan (gelir dağılımı en bozuk olan) ekonomilerden biridir. Bkz. OECD. (2017). Income Inequality, <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (Erişim Tarihi: 05.08.2018)

19 Bu paragraftaki veriler, BDDK, TBB ve TÜİK istatistiklerinden hareketle derlenmiştir. Bkz. BDDK (2018). İstatistikler, https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/istatistiki_veriler/istatistiki_veriler.aspx, TBB. (2018). İstatistiki Raporlar, <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59> ve TÜİK. (2017). Gelir Dağılımı ve Yaşam Koşulları İstatistikleri, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1011 (Erişim Tarihleri: 07.08.2018)

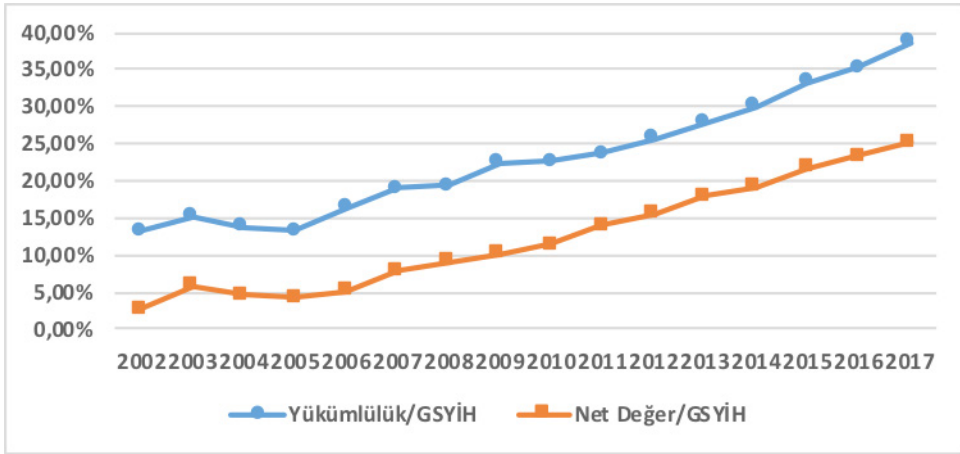
20 Nitekim hane halklarının yükümlülüğündeki bu dramatik artışa rağmen, yükümlülüğün GSYİH'ye oranı üzerinden bir uluslararası karşılaştırma yapıldığında Türkiye OECD ülkeleri arasında en düşük oranlardan birine sahiptir. Bkz. TCMB (2017), Finansal Hesaplar Raporu – IV Çeyrek. <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Finansal+Hesaplar+Raporu/s.8>. (Erişim Tarihi: 08.08.2018)

Tablo 3: Finansal Kesim Dışı Firmaların Varlık ve Yükümlülükleri (2002-2017 Milyon \$)

	Varlıklar	Yükümlülükler	Net Değer
2002	25.100	31.638	-6.538
2003	30.202	48.618	-18.416
2004	37.671	56.615	-18.944
2005	45.393	67.085	-21.692
2006	62.659	91.063	-28.404
2007	76.132	129.639	-53.507
2008	80.465	150.943	-70.478
2009	80.385	146.988	-66.603
2010	87.379	176.083	-88.704
2011	82.179	200.266	-118.087
2012	89.367	225.623	-136.256
2013	94.056	265.150	-171.094
2014	101.968	281.040	-179.072
2015	100.471	289.140	-188.669
2016	102.887	304.271	-201.384
2017	115.479	329.166	-213.687

Kaynak: TCMB Parasal ve Finansal İstatistiklerden hareketle hazırlanmıştır.

2002 yılından itibaren Türkiye’de finansal kesim dışındaki firmaların (reel sektör) varlık yükümlülük tablosunda büyük değişimler yaşanmıştır. 2002’de toplamda 25,1 milyar dolarlık varlığa karşın 31,6 milyar dolarlık yükümlülüğü bulunan reel sektör firmaları hızla yükümlülüklerini artırmıştır. 2017 yılına gelindiğinde 115,4 milyar dolarlık varlığa karşın 329,1 milyar dolarlık bir yükümlülük söz konusudur. Bir başka ifadeyle 16 yılda reel sektörün yükümlülükleri, varlıklarına göre çok daha hızlı artış göstererek yaklaşık 11 katına çıkmıştır. Bu açıdan net yükümlülüklerin (net değer) negatif yönde 6,5 milyar dolar seviyesinden 213,6 milyar dolar seviyesine yükselmesi, reel sektör borçluluğunu ekonominin en kritik göstergelerinden biri yapmıştır. Reel sektörün yükümlülüklerinin GSYİH’ye oranı ele alındığında da benzer bir trend söz konusudur.

Grafik 2: Finansal Kesim Dışındaki Firmaların Yükümlülük Durumu/GSYİH (2002-2017)²¹

Kaynak: TCMB Parasal ve Finansal İstatistikler ve TÜİK Ulusal Hesaplardan hareketle hesaplanmıştır.

Reel sektörün brüt ve net yükümlülüğünün GSYİH'ye oranı ele alındığında da son 16 yılda büyük bir dönüşüm yaşandığı dikkat çekmektedir. 2002'de reel sektörün yükümlülüklerinin GSYİH'ye oranı %13, net varlık durumunun GSYİH'ye oranı ise %3 seviyesindeyken bu oranlar istikrarlı bir şekilde yükselmiştir. 2017'de reel sektörün toplam yükümlülüklerinin GSYİH'ye oranı %39'a kadar yükselirken, net değer GSYİH'ye oranı %25'i aşmıştır.

Öte yandan reel sektör için izlenmesi gereken bir başka gösterge de kısa vadeli dış borçlarının boyutudur. Reel sektörün kısa vadeli dış borcu 2002'de 8,4 milyar dolarken 2017'de 50,7 milyar dolar seviyesine yükselmiştir²². Bu açıdan reel sektörün, hem genel borç stokunun büyüklüğü hem de kısa vadede yüksek finansmana ihtiyaç duyması ekonomi için kritik bir kırılma noktasıdır. Döviz geliri döviz giderini karşılamamasına rağmen döviz cinsinden büyük tutarlarda yükümlülüğü olan reel sektörün, kur hareketleri veya dış finansman kaynaklarında yaşanacak herhangi bir sorun nedeniyle bir borç krizine girmesi ekonomiyi tepeden tırnağa olumsuz yönde etkileyebilecek güçtedir.

2002 sonrası borçlanarak üretim seviyesini ve kârlılığını artıran reel sektör için yakın gelecekteki gelişmeler başka veçhelerin aranmasını zorunlu kılabilir. Zira bu borçluluk sürdürülebilir seviyeleri aşmış durumdadır. Bu yapı, olası bir türbülans halinde Türkiye ekonomisi aktörleri kadar (ulusal finans kurumları, işçi sınıfı vb.), sektörün borçlu olduğu yabancı finans kurumları ve dış ticaret kanalları üzerinden birçok ülkeyi de etkileyecek kadar riskler barındırmaktadır. Bu durumu reel sektör bilançoları üzerinden analiz etmek de mümkündür.

21 Yükümlülük ve net değer (net varlık) GSYİH'ye oranı hesaplanırken mutlak değer üzerinden hesaplama yapılmıştır.

22 Bu konuda detaylı veriler için bkz. TCMB (2018). Kısa vadeli dış borç istatistikleri, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/odemeler+dengesi+ve+ilgili+istatistikler/kisa+vadeli+dis+borc+istatistikleri> (Erişim Tarihi: 05.08.2018). Ayrıca yine TCMB'nin bu verilerine göre 2017 yılı için reel sektörün kısa vadeli dış borcunun %80'i ithalat borçlarıdır.

Tablo 4: Reel Sektör Bilanço Yapısı – Seçilmiş Rasyolar (2002-2016)

	Yabancı Kaynaklar/ Aktifler (Kaldıraç Oranı)	Özkaynaklar/ Yabancı Kaynaklar	Banka Kredileri/ Aktifler	Faiz ve Vergi Öncesi Kar/ Faiz Giderleri
2002	64,6%	54,7%	25,5%	174,9%
2003	57,5%	74,0%	21,6%	341,3%
2004	48,0%	108,2%	15,4%	344,0%
2005	49,9%	100,2%	15,6%	317,3%
2006	51,3%	94,8%	18,8%	282,6%
2007	50,2%	99,1%	18,1%	396,9%
2008	55,3%	80,9%	22,3%	163,9%
2009	55,6%	79,9%	21,0%	258,7%
2010	56,1%	78,3%	22,6%	325,1%
2011	57,3%	74,4%	23,9%	194,9%
2012	56,4%	77,4%	23,6%	348,0%
2013	59,7%	67,6%	26,3%	204,8%
2014	61,2%	63,4%	28,3%	227,9%
2015	64,6%	54,7%	30,4%	162,0%
2016	67,6%	48,0%	32,2%	163,7%

Kaynak: TCMB Reel Sektör Bilanço istatistiklerinden derlenmiştir.

2001 Krizi sonrası reel sektörün sergilediği toparlanma yukarıdaki tablodan okunabilir. Küresel kriz sürecine kadar karlılığını artıran reel sektör bunu yaparken kaldıraç oranını %50 civarında, özkaynakların yabancı kaynaklara oranını ise %90'ın üstünde tutmayı başarmıştır. Yine bu süreçte banka kredilerinin aktiflere oranı zaman zaman %20'nin altına dahi inmiştir. Kârların faiz giderlerine oranı ise bazı yıllarda %300'ün üzerine çıkmıştır. Bu dönem reel sektörün borçlanma eğilimlerine karşılık yüksek karlılık ve sermaye yapısı nedeniyle büyük sorunlar yaşamadığı dönemdir. Ancak 2008 sonrası süreçte rasyolar bozulmaya başlamıştır. 2016 yılında ise kaldıraç oranı %67'ye yükselirken, özkaynakların yabancı kaynaklara oranı %48'e düşmüştür. Yine banka kredilerinin aktiflere oranı yakın tarihin rekorunu kırarak %32'yi geçerken, kârların faiz giderine oranı %163'e kadar inmiştir. Bu durum reel sektörün bilanço göstergelerinin 2002'deki durumundan daha olumsuz bir tabloya doğru yöneldiğini göstermektedir. Öte yandan reel sektörde borçların aktiflere oranı baz alındığında Türkiye, OECD ülkeleri içinde Yunanistan'ın ardından en kötü performans sergileyen ekonomidir²³.

5. Borç Yükü Bilançosu

2002 sonrası uluslararası sermaye bolluğunun yarattığı olumlu küresel konjonktür ile Türkiye ekonomisinde borçluluk topyekûn yükselmiştir. Nitekim yukarıda açıklandığı üzere hane halklarının ve reel sektörün borç toplamı GSYİH'nin %56'sını geçmiştir. Bu bağlamda yeni borçlanma kanalları buldukça büyümeyi başaran Türkiye ekonomisi için özellikle dış borçlar finansal bağımlılığın en net göstergesi olmuştur. Hâlihazırda üretimin hammadde/enerji ve ara mallar üzerinden ithalata bağımlı

23 Bkz. TCMB. (2016). Finansal Hesaplar Raporu – 4. Çeyrek. <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Finansal+Hesaplar+Raporu/> s.12.

olması nedeniyle sürekli dış kaynağa ihtiyaç duyan Türkiye ekonomisinin, son yıllardaki finansman ihtiyacı borç çevrimi olgusu nedeniyle daha da artmıştır. Dış borç yükünün durumu ile kısa vadeli borçların rezervlere oranı, borçluluğun bir ayağı olan cari işlemler dengesinin görece gelişimi ve IMF'nin Rezerv Yeterlilik Göstergesi²⁴ bağlamında Türkiye ekonomisinin durumu aşağıdaki tablo ve grafiklerde sunulmuştur.

Tablo 5: Türkiye Ekonomisinde Brüt Dış Borç ve Dağılımı (2002-2017 Milyon \$)

	Kamu	TCMB	Özel (Finansal + Reel)	Toplam	Toplam Dış Borç/ GSYİH
2002	64.533	22.003	43.066	129.601	54,8%
2003	70.844	24.373	48.956	144.172	45,9%
2004	75.668	21.410	64.076	161.154	40,0%
2005	70.411	15.425	84.939	170.775	34,2%
2006	71.587	15.678	120.737	208.001	38,0%
2007	73.525	15.801	160.599	249.925	36,9%
2008	78.334	14.066	188.435	280.835	36,2%
2009	83.513	13.162	172.109	268.785	41,6%
2010	89.109	11.565	191.044	291.718	37,8%
2011	95.830	9.334	200.164	305.328	36,7%
2012	106.307	7.088	228.561	341.956	39,3%
2013	118.936	5.234	268.100	392.270	41,3%
2014	121.268	2.484	281.553	405.304	43,4%
2015	116.638	1.327	281.750	399.715	46,4%
2016	123.267	821	284.617	408.705	47,4%
2017	136.443	666	317.175	454.284	53,4%

Kaynak: T. C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Finansmanı İstatistikleri

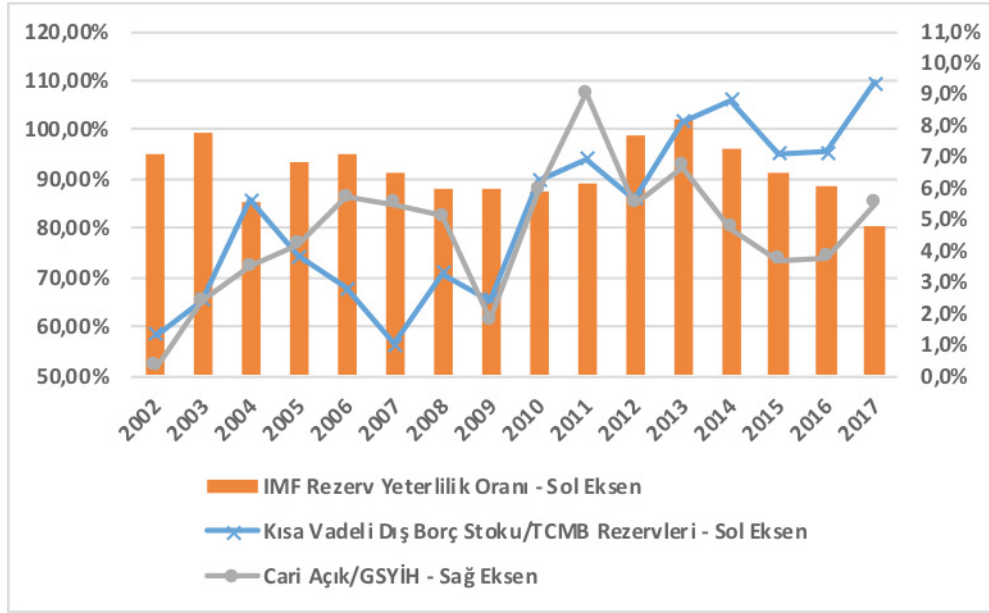
Yukarıda anlatılmaya çalışıldığı üzere Türkiye ekonomisinde 2002 sonrası borçluluk hem dönüşmüş hem de genişlemiştir. Ekonominin dış finansman ihtiyacının önemli bir boyutunu gösteren brüt dış borcun gelişimini gösteren yukarıdaki tabloya göre toplam dış borç sürekli olarak artarken, borcun GSYİH'ye oranı dalgalanmıştır. 2002'de yaklaşık 130 milyar dolarlık brüt dış borcun çoğunluğu kamu kesimindeyken, borcun GSYİH'ye oranı %55 seviyesinde olmuştur. Bu süreçte borçluluk görece olarak özel kesime kayarken küresel krizin Türkiye'yi doğrudan etkilediği 2009'a kadar dış borç yaklaşık 270 milyar dolar seviyesine çıkmasına rağmen borcun GSYİH'ye oranı %41 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönemden sonra ekonomide dış borç ve borcun GSYİH'ye oranı birlikte artmaya başlamıştır. Özellikle 2013'ten itibaren belirginleşen bu gelişme sonunda 2017 yılı sonu itibarıyla GSYİH'nin

24 IMF Rezerv yeterlilik oranı şöyle tanımlanmaktadır: "Dalgalı döviz kuru rejimi uygulayan yükselen piyasalar için resmi rezervlerin (%30*kısa vadeli dış borç stoku + %15*portföy yükümlülükleri + %5*geniş para arzı + %5*mal ve hizmet ihracatı gelirleri) toplamına oranı şeklinde tanımlanan ve yüzde 100 ile 150 oranında tutulan rezervlerin "yeterli" olduğu değerlendirilen göstergedir"

Bkz. TCMB. (2017). Ödemeler Dengesi ve Yatırım Pozisyonu Raporu – III. Çeyrek, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Odemeler+Dengesi+ve+Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu+Raporu/> s.14. (Erişim Tarihi: 05.08.2018)

%53'ünü geçen 454 milyar dolarlık dış borcun 317 milyar doları özel sektörün üzerindedir. Bu bağlamda ekonominin dış borç/GSYİH performansında 2002'ye dönüş söz konusudur.

Grafik 3: IMF Rezerv Yeterlilik Oranı, Cari Açık/GSYİH ve Kısa Vadeli Dış Borç Stoku/TCMB Rezervleri (2002-2017)²⁵



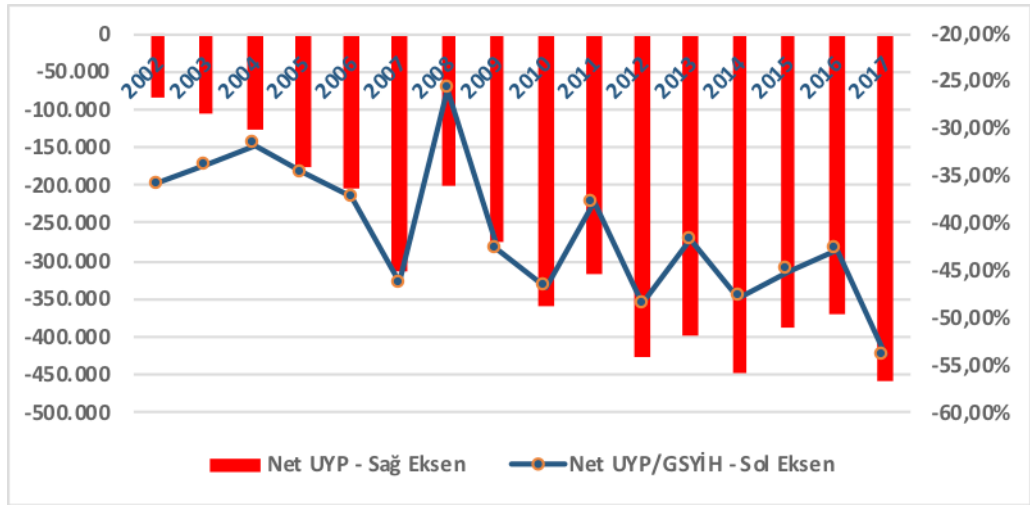
Kaynak: TCMB EVDS ve Finansal Raporlar, TÜİK Ulusal Hesaplar ve IMF istatistiklerinden hareketle hazırlanmıştır.

Yukarıdaki grafikten Türkiye'nin 2002 ve sonrasında IMF rezerv yeterlilik oranı performansı incelendiğinde 2017'ye kadar %85 ile %100 arasında bir dalgalanma olduğu görülür. Bu açıdan Türkiye ekonomisi IMF kriterlerine göre birkaç yıl hariç "yeterli rezerv" seviyesine sahip olamasa da sınıra yakın bir performans sergilemiştir. Ancak 2017 yılında bu oran 2001 krizinden sonraki en düşük seviyesini görerek %80'e gerilemiştir. Öte yandan rezervlerin yeterliliği için ele alınabilecek olan başka bir gösterge kısa vadeli dış borç stoku ile rezervlerin görelî hareketidir. Bu oran ekonomi politikalarının dönüşüme uğradığı 2002'de %58 olarak kaydedilmiştir. Türkiye ekonomisinin hızla borç biriktirmeye başladığı bu dönemde kısa vadeli dış borç stokunun altın dâhil brüt rezervlere oranı küresel kriz yılına kadar dalgalı bir performans sergilemiştir. Ancak 2009'dan itibaren istikrarlı bir artış yaşanmış ve zaman zaman kısa vadeli dış borç stoku brüt rezervleri miktar olarak aşmıştır. 2017 yılında ise başka bir rekor kırılmış ve bu oran %110 seviyesine yükselmiştir.

25 Kısa vadeli borç-rezerv ilişkisi hesaplamasında TCMB rezervi olarak altın dahil brüt rezerv baz alınmıştır.

Öte yandan Türkiye ekonomisinde ilgili dönemde cari işlemler açığının gerek nominal büyüklüğü gerekse GSYİH'ye oranı Cumhuriyet tarihinde görülmemiş seviyelere varmıştır. TL'nin reel olarak değerli olmasını sağlayan uluslararası sermaye bolluğu ile ekonomide yüksek cari açıklar verilmiştir. 2001 Kriziyle birlikte o yıl zorunlu olarak cari fazla veren Türkiye ekonomisinde, üretimdeki dışa bağımlılığının etkisiyle cari işlemler açığı hızla artarak 2006'da GSYİH'nin %5'ini geçmiş ve genelde bu oran düzeyinde seyretmiştir. Büyüme performansı ile bağlantılı olarak hareket eden cari işlemler açığının 2017'de GSYİH'ye oranı ise %5,5 seviyesinde olmuştur. Ekonomide uzun yıllardır biriktirilen cari işlemler açığı da borçluluğu yükselten unsurlardan biri olmuştur. Bu bağlamda ekonominin uluslararası yatırım pozisyonu (UYP) ve net finansal değeri de hızla bozulmuştur.

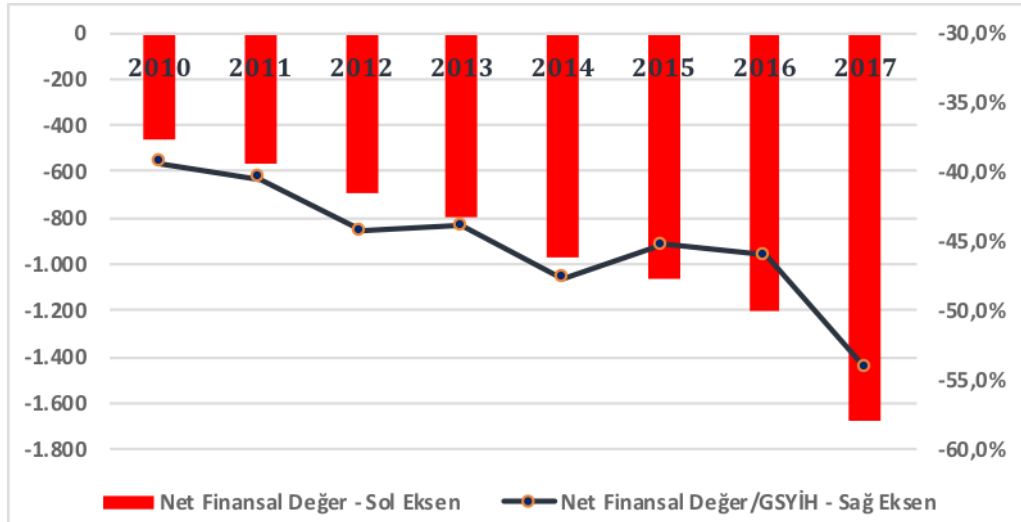
Grafik 4: Net Uluslararası Yatırım Pozisyonu Gelişmeleri (2002-2017)



Kaynak: TCMB Uluslararası Yatırım Pozisyonu İstatistikleri ve TÜİK Ulusal Hesaplardan hareketle hazırlanmıştır.

Türkiye'deki yerleşiklerin yurt dışı yerleşikler ile varlık ve yükümlülük pozisyonunu gösteren net uluslararası yatırım pozisyonu 2002'de - 85 milyar dolar seviyesindeyken, bu göstergenin GSYİH'ye oranı %35 seviyesindeydi. Bu göstergenin son 16 yıldaki gelişimi incelendiğinde bazı yıllardaki aksi yöndeki harekete rağmen uzun vadede yükümlülüklerin varlıklardan çok daha hızlı arttığı ve net UYP'nin GSYİH'ye oranının zamanla yükseldiği (mutlak olarak) açıkça görülebilmektedir. Nitekim 2017'de net UYP, miktar olarak - 460 milyar dolar seviyesine gelirken, GSYİH'ye oran olarak da %5,5'e kadar yükselmiştir. Öte yandan Boratav'ın belirttiği gibi Türkiye'nin uluslararası yatırım pozisyonunun her zaman negatif olması "tipik bir çevre ekonomisi" olmanın sonuçlarından biri olarak nitelendirilebilir²⁶. Son olarak Türkiye ekonomisinin bütünsel finansal durumunu gösteren "net finansal değer" istatistiği incelenebilir.

26 Boratav, K. (2015). Dünyadan Türkiye'ye İktisattan Siyasete, 2. Baskı, İstanbul, Yordam Kitap, s.149.

Grafik 5: Türkiye Ekonomisinin Net Finansal Değeri (2010-2017 Milyar TL)

Kaynak: TCMB Finansal Raporlar ve TÜİK Ulusal Hesaplardan hareketle hazırlanmıştır.

TCMB'nin güncel ölçme sistemiyle detaylı olarak 2010'dan itibaren tutmaya başladığı "net finansal değer" istatistiği; finansal ve finansal olmayan bütün kuruluşlar, TCMB, yerel ve merkezi yönetimler ve hane halklarının genel finansal bilançosunu göstermektedir. Bu çerçevede Türkiye ekonomisinde doğal olarak varlıkların yükümlülükleri karşılayamadığı dönemde ekonominin net finansal değeri 2010'da – 457 milyar TL seviyesindeyken 2017'de yaklaşık dört katına çıkarak – 1,68 trilyon TL seviyesine gelmiştir. Bu istatistiğin GSYİH'ye oranı ise 2010'da %39 iken 2017 sonu itibarıyla %54 olarak gerçekleşmiştir.

6. Sonuç

Ekonomilerde borçların özelleşip genişlemesi iktisat literatüründe finansallaşma göstergelerinden biri olarak ele alınmaktadır. Türkiye için henüz gelişmiş ülkelerdeki gibi menkul kıymetleşme söz konusu olmasa da borçlar üzerinden bir finansallaşma söz konusudur. Bu nedenle Türkiye ekonomisinde borçların özelleşmesi, Türkiye'nin özgün finansallaşma deneyimi olarak ele alınabilir. Bu bağlamda 2002'den sonra Türkiye'de kamu borcunun GSYİH'ye oranında düşüş yaşanmasına rağmen özel borçluluğun hızlı bir şekilde yükselmesi ekonomideki kırılma noktalarının yer değiştirmesine neden olmuştur. Borçların özelleştiği son 16 yılda kredi genişlemesiyle hane halklarının yükümlülükleri 84 katına çıkarken, özel sektörün yükümlülükleri 11 katına çıkmıştır. Böylece devlet dışı aktörlerin yükümlülüklerinin GSYİH'ye oranı hızla yükselmiştir.

Borçların tırmanması özel sektörün çeşitli rasyolarında da bozulmalara neden olmuştur. Bu noktada hane halkları için varlık-yükümlülük dengesi halen pozitif bakiyeliyken, özel sektör net olarak

yükümlü durumdadır. Üstelik bu yükümlülüğün GSYİH'ye oranı 2017 yılı itibarıyla %40 seviyesine yaklaşmıştır. Bu dönüşüm ekonominin genel borçluluk yapısını da bozarak, birçok göstergenin olumsuz yönde seyretmesine neden olmuştur. Bu açıdan günümüzde Türkiye ekonomisinin en büyük fay hattı özel borçlanma ağının yarattığı bu yükümlülüklerdir. Yine yükümlülüklerin önemli bir kısmının döviz cinsinden olması, kur riski alan özel sektörün üretken kısmını güncel durumda ekonominin en kırılgan kesimi yapmıştır. Özel sektörün borç kaynaklı olası bir iflas sürecine girmesi, Türkiye'yi en iyi ihtimalle resesyona sürükleyecek ve ekonomide işsizlik oranını artıracaktır. Ayrıca yakın gelecekte bu borçların çevrilmesi için IMF programlarına dönüş dahi olası çözümlerden biri olarak masada durmaktadır. Bu da Türkiye'nin uzun bir süre "kemer sıkma" politikaları ile karşı karşıya kalacağı ve neoliberalizmin yıkıcı etkilerinin devam edeceği anlamına gelmektedir.

Diğer taraftan dönemin FED başkanı Bernanke'nin Mayıs 2013'te sinyalini verdiği faiz artırımı sürecine giriş sonrası Türkiye ekonomisinde günümüze uzanan döneme yönelik kalıcı tedbirler alınmamıştır. Hatta büyüme adına Kredi Garanti Fonu gibi uygulamalarla borçluluk özendirilmeye devam edilmiştir. Bu tercih, borçluluk probleminin daha da derinleşmesine neden olurken, cari işlemler açığıyla birlikte, gün geçtikçe daha fazla dış kaynak bulma zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca hane halklarının ve özel sektörün borçluluğunun, herhangi bir uluslararası kuruma başvurmaksızın, çözümünün kamu borcunun çözümüne göre daha zor olduğu da unutulmamalıdır.

Ağır yükümlülükler nedeniyle geleceği ipotek altına alınan bir ekonomide, yüksek katma değerli üretim yapamayan özel sektör aktörlerinin gelir yaratma sorunu yaşaması, ekonomide bütünsel olarak istikrarlı bir gelişimi sağlamayı neredeyse imkânsız kılmaktadır. Bu noktada kapitalist ekonomilerde iflasları bir temizlenme veya yeniden yapılanma sürecinin başlangıcı olarak görmek mümkündür. Ancak olası iflaslar sonrası yükümlülüklerin kamusallaşması veya toplumsallaşması Türkiye'deki vatandaşlar için yeni maliyetler doğuracaktır. Bu nedenle Türkiye'de borçluluğun kontrol altına alınması için yeni yapısal reformların ivedilikle devreye sokulması ekonominin geleceği için elzemdir.

Kaynakça

- BDDK.(2018).İstatistikler, https://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/istatistiki_veriler/istatistiki_veriler.aspx (Erişim Tarihi: 07.08.2018)
- BORATAV, K. (2006). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2005, Gözden Geçirilmiş 10. Baskı, İstanbul, İmge Kitabevi.
- BORATAV, K. (2015). Dünyadan Türkiye'ye İktisattan Siyasete, 2. Baskı, İstanbul, Yordam Kitap.
- Cumhuriyet Gazetesi, 20 Mart 2009, Borç Yiğidin Kamçısıdır. http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/diger/50242/_Borc_yigidin_kamcisidir_.html (Erişim Tarihi: 17.07.2018)
- EPSTEIN, G. (2005). Financialization and World Economy, Northampton, Edward Elgar Press.
- EuroStat (2017). General Government Gross Debt – Annual Data, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1> (Erişim Tarihi: 11.07.2018)
- FOSTER, J. B. (2010). The Financialization of Accumulation, Monthly Review, 62(5): 1-17.
- GÜNGEN, Ali Rıza. (2009). Finansallaşma: Sorunlu Bir Kavram ve Verimli Bir Araştırma Gündemi, Praksis Dergisi, Dipnot Yayınları, 20: 85-108.
- IMF. (2018). Data Mapper, Ratio of Reserves / ARA Metric – Turkey. http://www.imf.org/external/datamapper/Reserves_ARA@ARA/TUR (Erişim Tarihi: 02.08.2018)

- KAHVECİ, İ. (2018). Hesaplar Değişmeseydi GSYİH 540 Milyar Dolardı. <http://www.karar.com/ekonomi-haberleri/hesaplar-degismeseydi-gsyh-540-milyar-dolardi-826380> (Erişim Tarihi: 01.08.2018)
- KARWOWSKI, E. ve diğerleri. (2016). Financialisation: Dimensions and Determinants. A Cross-country Study, Post Keynesian Economics Study Group Working Paper, 1619.
- KRIPPNER, G. (2005). The Financialization of the American Economy, *Socio-Economic Review*, 3(2): 173-208.
- LAPAVITSAS, C., Munoz I. M. (2016). Profits of Financialization, *Monthly Review*, 68(3): 49-62.
- OECD. (2017). Income Inequality. <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (Erişim Tarihi: 05.08.2018)
- Özelleştirme İdaresi Başkanlığı. (2017). Türkiye'de Özelleştirme Uygulamaları, http://www.oib.gov.tr/Türkçe/Sayfalar/Detay/Türkiyede_Özelleştirme_Uygulamaları.html (Erişim Tarihi: 10.07.2018)
- PALLEY T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters, The Levy Economics Institute. Working Paper 525.
- TBB. (2018). İstatistiki Raporlar, <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59> (Erişim Tarihi: 07.08.2018)
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2018). Borç Göstergeleri Sunumu, <https://www.hazine.gov.tr/borc-gostergeleri-sunumu?type=sub> (Erişim Tarihi: 01.07.2018)
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2018). Kamu Finansmanı İstatistikleri, <https://www.hazine.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri> (Erişim Tarihi: 01.07.2018)
- TCMB (2014). Bülten, No:35.
- TCMB. (2018). EVDS, <https://evds2.tcmb.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 01.07.2018)
- TCMB. (2018). Finansal Hesaplar Raporları, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Finansal+Hesaplar+Raporu/> (Erişim Tarihi: 01.07.2018)
- TCMB. (2018). Kısa Vadeli Borç İstatistikleri, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/odemeler+dengesi+ve+ilgili+istatistikler/kisa+vadeli+dis+borc+istatistikleri> (Erişim Tarihi: 10.07.2018)
- TCMB. (2018). Ödemeler Dengesi ve Yatırım Pozisyonu Raporları, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Odemeler+Dengesi+ve+Uluslararası+Yatırım+Pozisyonu+Raporu/> (Erişim Tarihi: 05.08.2018)
- TCMB. (2018). Parasal ve Finansal İstatistikler, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Parasal+ve+Finansal+Istatistikler> (Erişim Tarihi: 20.06.2018)
- TCMB. (2018). Reel Sektör Bilanço İstatistikleri, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/reel+sektor+istatistikleri/sektor+bilancolari> (Erişim Tarihi: 25.06.2018)
- TCMB. (2018). Uluslararası Yatırım Pozisyonu İstatistikleri, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/odemeler+dengesi+ve+ilgili+istatistikler/uluslararasi+yatirim+pozisyonu> (Erişim Tarihi: 06.08.2018)
- TÜİK. (2017). Gelir ve Yaşam Koşulları İstatistikleri, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1011 (Erişim Tarihi: 07.08.2018)
- TÜİK. (2018). Ulusal Hesaplar, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist> (Erişim Tarihi: 01.07.2018)
- VAN der ZWAN, N. (2014). Making Sense of Financialization, *Socio-Economic Review*, 12(1): 99-129.

Extended Abstract

Fragilities of the banking sector and rising levels of public debts were the main dynamics of Turkish economy's 2001 crisis. With the Transition to the Strong Economy Program, which was implemented under the supervision of the IMF after the crisis, the debt balance of the economy began to change. This transformation in the 21st century has created new fragility points in the economy, whose structure is dependent on external sources. In this study, the transformation in the economy is studied at both theoretical and practical level.

In world economies, the post-1980 period has been defined in the context of globalization, neoliberalism and financialization. Financialization, which is one of the main causes of global financial crisis, can be considered as the dominance of money capital. In economics literature, the financialization is examined in many respects. In this framework, the increase in the liabilities of non-state actors is also considered as a financialization indicator. The transformation in Turkish economy since 2002, can constitute an example of this phenomenon.

After 2002, Government budget in Turkey has improved quickly. The ratio of the public gross debt stock to the GDP has been reduced from 71% to 30% with the tight fiscal policy. The ratio of the net public debt stock to GDP has also decreased from 60% to 8%. In addition to this, with the decrease of the EU-defined general government debt stock-to-GDP ratio from 72% to 28%, Turkey has fulfilled the Maastricht Treaty's related requirement. Thereby the public debt has been reduced to manageable levels. However, the debt burden of the households and the private sector increased rapidly due to the many domestic and international dynamics in this period. Economic policies have also indirectly fed this process.

As the banking sector provided more loans to the households after 2001 crisis, they experienced indebtedness. The household liability, which was only TL 6.7 billion in 2002, reached TL 564 billion in 2017. Therefore, the household debt-to-GDP ratio has approached to 20% from below 2%. Besides, households' liability-asset ratio climbed from 4% to 41% in this period. In addition, the liability-to-disposable income ratio increased from 4% to 48%.

On the other hand, indebtedness of the Turkish economy's private sector also increased geometrically similar to the household ratios. While the liabilities of non-financial firms (real sector) in 2002 were \$ 31 billion, it reached \$ 330 billion in 2017. The net liability of these firms reached \$ 213 billion from \$ 6 billion. As a result, the ratio of non-financial firms' liabilities to GDP rose from 13% to 38%. Balance sheet ratios of the real sector also changed in this period. In the real sector, which experienced positive changes in its balance sheets until 2008, some deterioration appeared in the post-2008 period. Whereas, the leverage ratio for the sector was close to 68%, the ratio of equity capital to foreign liabilities decreased to 48% in 2017. The ratio of bank loans to assets also rose from 25% to 32%. In conclusion, the ratio of pre-tax profit to interest expenditures declined from 300% to 163%. From this point of view, real sector indebtedness has become one of the main fragility points in the economy.

The general foreign debt balance of the economy shows more clearly the extent of fragility. In Turkish economy, which had started its expansion after 2002, the ratio of total foreign debt to GDP started to decline. However, this trend reversed after the global financial crisis. By the year of 2017, the total foreign debt reached a value of \$ 454 billion (nearly 54% of GDP, as happened in 2002). \$ 320 billion of this foreign debt belongs to private sector (financial and real).

Turkish economy, which already has current account deficit problems, has become more dependent to external sources with the rise in short term foreign debts. Moreover, the reserve adequacy ratio (defined by IMF) declined from 90% in 2002 to 80% in 2017. The combination of the problems occurred in balance of payments and the indebtedness have caused negative effects to Turkish economy's international investment position. In fact, international investment position has always been negative, however, by the end of 2017 it reached to \$ - 460 billion. Furthermore, net international investment position-to-GDP ratio rose from 35 % to 50% between 2002 to 2017.

The "Financial net worth of the economy" statistic calculated by the CBRT as a whole since 2010 has moved similar to the other indicators. Financial net worth decreased from TL - 457 billion to TL - 1.7 trillion in the last eight years and increased from 39% to 54% as a ratio to GDP. As a result of Turkish economy's structural problems and cyclical economic policies, these indicators deteriorated.

Today, Turkish private sector, which can not produce high value added products, have not only debt problems, but also currency risks. For this reason, new structural reforms are needed to prevent a deep and long depression process caused by currency, balance of payments or debt problems. It should also be noted that the bankruptcies often mean nationalization of debts. In this scenario, working class of Turkey may face with destructive effects such as socialization of costs, IMF driven austerity policies, high unemployment and high inflation rates.

BANKA VE FİNANSAL KURUMLARIN KREDİLER VE SORUNLU KREDİLER AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI*

COMPARISON OF BANK AND OTHER FINANCIAL INSTITUTIONS IN TERMS OF LOANS AND NON-PERFORMING LOANS

Hüseyin SELİMLER**
Süleyman KALE***

Özet

Finansal sistemin en önemli kurumu bankalar olmasına rağmen, finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerinden oluşan finansal kurumlar da birey ve firmalara sağladıkları fonlarla kredi veren önemli kurumlar haline gelmektedir. Bankalar, fon arz edenler ile fon talep edenler arasında aracılık faaliyeti gerçekleştiren kurumlardır. Finansal kurumlar ise mevduat kabul edememekte, fon kaynaklarını özkaynaklar, kullandıkları krediler ve borçlanma aracı ihraç etmek suretiyle temin ettikleri fonlar oluşturmaktadır. Bu kurumlar da bankalar ile beraber birey ve firmalara kredi kullanılmakta ve kredi riskine maruz kalmaktadır. Çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar ve diğer finansal kurumlar kredi, aktif, sorunlu krediler ve çeşitli finansal göstergeler açısından karşılaştırılmakta, tespit ve varılan sonuçlar değerlendirilmektedir. Sonuçta, banka ve diğer finansal kurum bilançolarında kredilerin ve sorunlu kredilerin ağırlığının arttığı, bankaların takipteki kredilerini varlık yönetim şirketlerine satarak oranı düşürdüğü, finansman şirketleri dışında finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin de takipteki kredi oranının azalma seyrinde olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Banka, Finansal Kurumlar, Kredi, Sorunlu Kredi, Finansal Sistem

JEL Sınıflandırması: G21, G23, G32

Abstract

While banks play a prominent role in financial system, financial institutions, which consist of leasing, factoring and financing companies, have been gaining importance by providing credits to individuals and companies. Banks are institutions that perform intermediary activities between surplus units and

* Bu çalışma, 4-5 Mayıs 2018 tarihinde Ankara’da düzenlenen I. Uluslararası Bankacılık Kongresi’nde sunulmuştur.

** Doç.Dr, İstanbul Aydın Üni. Ekonomi ve Finans Bölümü, huseyinselimler@aydin.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-1335-8541

*** Doç.Dr, Kırklareli Üniversitesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, suleymankale@gmail.com, Orcid Id: 0000-0001-7208-1872

deficit units. Banks mainly use deposit as a source of funds; financial institutions, on the other hand, are unable to accept deposits; instead, equities, loans taken from other institutions and funds from issuing debt instruments constitutes their source of funds. They, together with banks, lend loans to individuals and firms, and similarly are exposed to credit risk. In this study, banks and financial institutions in Turkey are compared in terms of credit, assets, non-performing loans and other various financial indicators, and results are discussed. As a result, an increase in share of loans and non-performing loans in balance sheet is observed and banks decreased the share of non-performing loan by selling them to asset-management companies; non-performing loan ratio is also in decreasing trend for leasing and factoring companies except for financing firms.

Keywords: Bank, Financial Institutions, Lending, Non-Performing Loans, Financial System

JEL Classification: G21, G23, G32

I.Giriş

Finansal sistem ülkedeki fon arz ve talep edenler, finansal araç ve kurumlar, hukuki ve kurumsal düzenlemeler gibi unsurlardan oluşmaktadır. Sistemin temel amacı fon ihtiyacı olan ekonomik birimleri, fon fazlası olan birimlerle bir araya getirerek etkin bir fon akışı sağlamaktır. Fon arz ve talep edenler devlet, firmalar ve hane halkları olmaktadır¹. Finansal araçlar, fon arz edenlerle talep edenler arasında aracılık yapıp, fon transferinin etkin bir şekilde gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bu aracı kurumlar bankalar, finansal kiralama (leasing), faktoring, finansman kuruluşları yanında yüksek tutarlı fon aktarımı ve yönetimi sağlayan sosyal güvenlik kuruluşları, sigorta kuruluşları, yatırım fonları ve ortaklıkları olmaktadır. Ekonomide yatırım ve tasarruf farklı ekonomik birimler tarafından gerçekleştirilmekte olup bu farklı birimleri bir araya getirip, tasarrufların yatırımlara aktarılmasını sağlayan yapı da finansal sistemdir. Finansal sistem belli kişi ve kurumların, piyasaların, araçların ve organizasyonların, çeşitli finansal fonksiyonları yerine getirmek üzere, bir araya gelmeleri sonucu oluşan bir yapıdır.

Piyasa en yalın haliyle arz ve talebin bir araya geldiği ve değişimin gerçekleştiği yerdir. Finansal piyasalar ise fon fazlası olanlar ile fon açığı olanların karşılaştığı ve fon değişiminin gerçekleştiği piyasalar olarak tanımlanır. Etkin işleyen finansal piyasaların fiyat oluşturma, likidite arttırma, fon aktarım maliyetlerinin düşürme, fiyatların yeni bilgileri hızla yansıtması özelliklerine sahip olması gerekir².

Bu çalışmada, finansal sistemde en büyük paya sahip bankalar ile diğer finansal kurumlar olarak sınıflandırılan finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kredilendirme süreçleri, aktifleri, kredileri, sorunlu kredileri gibi göstergeleri karşılaştırma kriteri olarak dikkate alınmakta ve yorumlanmaktadır.

1 Günal, M. (2006), Para Banka ve Finansal Sistem, Yeni Dönem Yayınları, Ankara, s.17

2 Başoğlu, U., Ceylan, A. ve Parasız, İ.. (2009), Finans : Teori, Kurum, Uygulama, 2.Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa, s.1 ve 164

Tablo,1'de bankacılık sektörü ve diğer finansal kurumların Aralık 2017 itibariyle sektörel bilgilerine yer verilmektedir. Tablodan da görüleceği üzere, bankacılık sektörü finansal verileri, çalışan sayısı, şube sayısı, müşteri sayısı (bu rakama ticari müşteriler dahil değildir) açısından birinci sıradadır.

Tablo 1: Finansal Sektör Verileri (Aralık 2017).

(Adet, Bin TL)	Banka	Finansal Kiralama	Faktoring	Finansman Şirketi
Kuruluş Sayısı	51	25	61	14
Şube Sayısı	11.585	139	388	-
Çalışan Sayısı	208.280	1.453	4.778	896
Müşteri Sayısı	19.613.656*	57.605	109.658	4.317.127
Banka İştiraki Kurumlar	-	15	12	2
Krediler	2.098.000	52.018	41.599	34.296
Toplam Aktif	3.258.000	58.124	43.712	39.113
T.O.A.	64.000	3.054	1.500	954
TOA / Krediler	3,05	5,87	3,61	2,78

Kaynak : www.bddk.org.tr, www.tbb.org.tr, www.fkb.org.tr, *Konut+Tüketici+Taşıt Müşteri Sayısı

2.Literatür Taraması

Literatürde, banka ve diğer finansal kurumlarının işleyişini ve göstergelerini karşılaştıran bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Literatürdeki çalışmalar çoğunlukla bankacılık sisteminin kredileri ve sorunlu kredileri üzerine yoğunlaşmıştır

Selimler (2006), Türk bankacılık sektöründe sorunlu kredilerin varlık yönetim şirketlerince (VYŞ) tasfiyesi konusunu incelemiş, varlık yönetim şirketlerinin seçilmiş ülkelerde ve Türkiye'deki uygulamasını değerlendirmiştir. VYŞ'lerinin incelenen ülkelerde, varlıkların tasfiye edilmesinde, sorunlu varlıkları bankalardan satın aldıkları bedelin üzerinde bir bedel ile sattıkları ve başarılı oldukları sonucuna ulaşmıştır³.

Aktaş ve Kargın (2007), 1996-2006 döneminde Türk bankacılık sektöründeki yabancı bankalar ile ulusal bankaları bazı finansal oranlar açısından karşılaştırmıştır. Takipteki alacaklar gibi aktif kalitesini yansıtan oranlar açısından yabancı bankalar ile ulusal bankalar arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır⁴.

3 Selimler, H, (2006), "Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredilerin Varlık Yönetim Şirketlerince Tasfiyesi, Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye Uygulaması", Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi.

4 Aktaş, H. ve Kargın, M., (2009), Türk Bankacılık Sektöründeki Yabancı ve Ulusal Bankaların Finansal Oranlar Açısından Karşılaştırılması, Yönetim ve Ekonomi, Sayı 14-2,

Yücememiş ve Sözer (2010), Türk bankacılık sektöründe takipteki kredi oranının aylık bazda tahminine yönelik bir model uygulamasına çalışmış, takipteki kredi oranının en çok geçmiş dönem performansından etkilendiği sonucuna varmıştır. Bir önceki dönemde takipteki kredileri iyi yönetebilen bankaların bir sonraki dönemde de ekonomideki bozulmadan sınırlı seviyede etkileneceği sonucuna varılmıştır⁵.

Koyuncu ve Saka (2011), Türkiye’de takipteki kredilerin özel sektöre verilen krediler ve yatırımlar üzerindeki etkisini 1986-2008 yılları için analiz etmiştir. Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre takipteki kredilerin, özel sektöre sağlanan yurtiçi kredileri ve yatırımları azaltıcı yönde etkilediği görülmüştür⁶.

Macit (2012), Türkiye’de en büyük 15 ticari bankanın 2005-2010 dönemi çeyrek verilerini kullanarak takibe düşen kredilerin belirleyicilerini araştırmış ve makroekonomik değişkenlerin takibe düşen krediler üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu tespit etmiştir⁷.

Babuşçu ve Hazar (2013), bankaların takipteki kredilerini varlık yönetim şirketlerine satışları ile ilgili yaptıkları çalışmada, yapılan satışlar, bu satışların fiyatlamasına ilişkin model önerisinde bulunmuşlardır. Aynı zamanda, bu çalışmada, yapılacak satışların bankaların verimliliğine katkı sağlayacak seviyede olabilmesine ilişkin dikkate alınması gereken temel kriterler vurgulanmıştır⁸.

Gör ve Tekin (2014), varlık yönetim şirketlerinin, Türkiye ekonomisine ve bankacılık sektörüne katkılarını incelemiştir. Çalışma bankaların takipteki kredilerini temizleyerek finansal piyasaları düzenlemek konusunda varlık yönetim şirketlerinin bir etken olduğunu belirlemiştir⁹.

Şahbaz ve İnkaya (2014)’nın çalışmasında, 1998-2012 döneminde sorunlu krediler ile makroekonomik değişkenler (bankacılık sektörü kredi hacmi, GSYİH reel büyüme, toplam özel tüketim harcamaları ve özel sabit yatırım harcamaları) arasındaki ilişki Granger nedensellik testi ve VAR yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Sorunlu krediler ile söz konusu makroekonomik değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur¹⁰.

Selimler (2015), Türk bankacılık sektörü ve banka grupları itibariyle, krediler, sorunlu krediler, bilanço ve gelir tablosu kalemlerini oran analizi yöntemi ile incelemiştir. Sorunlu kredilerin,

5 Yücememiş B. T. ve Sözer, İ. A. (2010), Türk Bankacılık Sektöründe Takipteki Krediler: Mukayeseli Kriz Performansı, *Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 18/1-2,

6 Koyuncu, C. ve Saka, B. (2011). “Takipteki Kredilerin Özel Sektöre Verilen Krediler ve Yatırımlar Üzerindeki Etkisi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 31.

7 Macit, F. (2012). “What Determines the Non-Performing Loans Ratio: Evidence From Turkish Commercial Banks”, *CEA Journal of Economics*, Vol.7,

8 Babuşçu, Ş. ve Hazar, A. (2013), Varlık Yönetim Şirketlerine Satılacak Takipteki Krediler İçin Değerleme Varsayımsal Bir Yaklaşım, “*Muhasebe Bilim Dünyası*”, 15(1),

9 Gör Y. ve Tekin B. (2014), Asset Management Companies: A Sector Analysis in Turkey, “*International Finance and Banking Conference*”, FIBA.

10 Şahbaz, N. ve İnkaya, A., (2014), Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Krediler ve Makro Ekonomik Etkileri, *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Sayı 1-1,

bankaların sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, likidite oranları gibi finansal göstergeleri üzerinde etkili olduğu sonucuna varmıştır¹¹.

Babuşçu, Hazar, Sunal ve Sezgin (2016)'in çalışmasında, 2008-2015 döneminde bankalardaki sorunlu kredilerin varlık yönetim şirketlerine satış öncesi ve sonrası farklılaşan takipteki krediler / krediler oranındaki değişikliğin verimliliğe etkisi araştırılmıştır. Bu değişikliğin etkin çalışmayan bazı bankaların etkinliğinde iyileşmeye sebep olduğu görülmüştür¹².

Yüksel (2016), Türkiye'deki bankaların takipteki krediler oranını belirleyen faktörleri incelemiştir. 1988-2014 dönemi yıllık verileri kullanılarak, 5 adedi makroekonomik ve 8 adedi bankaya ait olmak üzere toplam 13 değişkenin bankaların takipteki krediler oranına etkisi analiz edilmiştir. Dolar kuru, faiz geliri ve büyüme oranı olmak üzere 3 bağımsız değişkenin takipteki krediler oranını etkilediği sonucuna varılmıştır¹³.

Genç ve Şaşmaz (2016), takipteki ticari kredileri belirleyen makroekonomik faktörleri ve bu faktörlerden takipteki ticari kredileri etkileyiş yönünü ve derecesini tespit etmeyi amaçlamıştır. 2005-2016 çeyrek dönem verileriyle yapılan analiz sonucunda, takipteki ticari kredilerin belirleyicilerinin kredi maliyeti (faiz oranı), pazar büyüklüğü (GSYİH), şirketlerin ekonomik durumu (BİST100 endeksi) ve risk faktörü (reel döviz kuru) olduğu sonucuna varmıştır¹⁴.

Abdioğlu ve Aytakin (2016), Türkiye'de yaşanan 2001 krizi sonrasında bankaların takipteki kredi oranları üzerinde etkili olan faktörleri belirlemeye çalışmıştır. Bu amaçla, 2002-2014 yılları arasında Türkiye'de faaliyet gösteren kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarını ele almıştır. Bir önceki dönemdeki takipteki kredi oranı, net faiz marjı, sermaye yeterliliği ve ödeme gücü oranının takipteki kredileri negatif etkilediği; kredilere uygulanan faiz oranı, kredi/ mevduat oranı, etkinsizlik ve faaliyet etkinliği değişkenlerinin ise takipteki kredileri pozitif etkilediği sonucuna varılmıştır¹⁵.

Demirel (2016)'in çalışmasında, bankacılık sektöründe kredi riskinin artmasının sektöre ve tüm ekonomiye yönelik riskleri arttırdığı ve finansal istikrarı tehdit ettiği açıklanmaktadır. Takipteki kredilerin artışına neden olan faktörlerin belirlenmesinin finansal istikrar için önemli olduğu belirtilmektedir¹⁶.

11 Selimler, H, (2015), "Sorunlu Kredilerin Analizi, Banka Finansal Tablo ve Oranlarına Etkisinin Değerlendirilmesi", Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 7(29),

12 Babuşçu, Ş. ve Hazar, A., Sunal, O., Sezgin Alp, Ö., (2016), Bankaların Takipteki Kredilerini Varlık Yönetim Şirketlerine Satışlarının Verimliliğe Etkisi. Journal of Economics, Finance and Accounting, 3(4)

13 Yüksel, S. (2016), "Bankaların Takipteki Krediler Oranını Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Bir Model Önerisi", Bankacılar Dergisi, 98,

14 Genç E. ve Şaşmaz, M.Ü. (2016), Takipteki Kredilerin Makroekonomik Belirleyicileri : Ticari Krediler Örneği, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2016(36),

15 Abdioğlu N. ve Aytakin, S. (2016), Takipteki Kredi Oranını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Mevduat Bankaları Üzerinde Bir Dinamik Panel Veri Uygulanması. İşletme Araştırmaları Dergisi,

16 Demirel, B. (2016), Türk Bankacılık Sisteminde Kredi Riski ve Modellenmesi, Sosyoekonomi Dergisi, Vol.24(29),

Babuşçu, Hazar ve Kocaman (2017), yapılandırılan kredilerin aktif karlılığı, özkaynak karlılığı, aktif kalitesi, net faiz marjı ve verimlilik gibi bankalara özgü değişkenlere etkisi olup olmadığı konusunu analiz etmiştir. 2007-2016 dönemine ait 14 bankanın yıllık verileri, kredilerin yapılandırılmasının aktif karlılığı, özkaynak karlılığı, aktif kalitesi ve net faiz marjı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermiştir¹⁷.

3.Yöntem

Bu çalışmada, finansal sistemde en büyük paya sahip bankalar ile diğer finansal kurumlar olarak sınıflandırılan faktoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin (çalışmada 3 kurumdan diğer finansal kurumlar olarak bahsedilecektir) karşılaştırılması yapılmaktadır. Bu grubun seçilmesinde etki eden faktörler; sektörde kredi veren ve aynı zamanda fon talep eden kuruluşlar olması, kredilendirme süreçlerinde benzerlikler bulunması, kredi sonrası finansal risk oluşmaması amacıyla benzer çalışmalar yapması, BDDK denetim ve gözetimine tabi olmaları, aynı müşteri gruplarını kredilendirebilmeleri, Kredi Kayıt Bürosu'na (KKB) üye olmaları ve varlık yönetim şirketlerine sorunlu varlık satabilmeleridir. Dolayısıyla, kredi yönetimi konusunda benzer amaç ve araçlara sahip kurumlardır.

Bu çalışmada, 2013 – Eylül 2017 döneminde bankacılık sektörü ile Finansal Kurumlar Birliği (FKB) kapsamındaki finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerine ait yılsonu verileri analize konu edilmiştir. Banka verileri Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve BDDK web sitelerinden, diğer finansal kurumların verileri FKB, BDDK ve TBB web sitelerinden elde edilmiştir. Türkiye'de faaliyet gösteren bankalar ve diğer finansal kurumların aktif, krediler, takipteki krediler, karlılıklarına ilişkin veriler oran analizi yapılmak suretiyle karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu çalışmada ayrıca, banka ve diğer finansal kurumların kredi verme süreçleri, müşteri ve kredi türleri karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmalarda toplam aktif, toplam krediler, takipteki krediler, takipteki krediler / aktif, takipteki krediler / krediler, dönem karı/aktif, dönem karı / özkaynaklar ve kurumların sektör paylarındaki gelişim analiz edilmiştir.

4. Kurumların Kredilendirme Süreçleri, Ürün ve Müşteri Çeşitliliği

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununda, finansal kiralama, “bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla, bu Kanun veya ilgili mevzuatı uyarınca yetkilendirilen kiralayan tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi; kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; fabrika ve ofis binaları, imalat makineleri, iş ve inşaat makineleri, kara, deniz ve hava taşıtları gibi yatırım mallarının edinilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım kredisi” olarak tanımlanmıştır. Belirleyici özelliği, kira süresince

17 Babuşçu, Ş. ve Hazar, A., Kocaman, E. (2017), Türk Bankacılık Sektöründe Yapılandırılan Kredilerin Banka Karlılık ve Verimliliğine Etkisi. 21. Uluslararası Finans Sempozyumu: Balıkesir; 01/11/2017 – 02/11/2017

malın hukuki mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalması, kiralama konusu malın her türlü riskinin ve faydasının kiracıya ait olmasıdır.

Factoring, “mal veya hizmet satışından doğmuş fatura ile tevsik edilen alacaklar ile tevsik edilebilen mal veya hizmet satışına bağlı doğacak alacakları devir almak suretiyle, factoring şirketinin müşterisine sağladığı tahsilat, borçlu ve müşteri hesaplarının tutulmasının yanı sıra finansman veya factoring garantisi fonksiyonlarından herhangi birini ya da tümünü içeren sözleşmedir”. Factoring işlemi; factoring şirketi, ticari borçlular (alıcılar) ve mal satan veya hizmet arz eden bir ticari işletme (satıcı) arasında gerçekleştirilir. Factoring; finansman, garanti ve tahsilat hizmetleri olarak temelde üç ayrı hizmeti bir arada sunmaktadır¹⁸.

Finansman şirketleri, “her türlü mal veya hizmet alımının, malı veya hizmeti satın alan gerçek veya tüzel kişinin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim veya temini ile birlikte doğrudan satıcıya ödeme yapılması suretiyle kredilendirilmesini öngören sözleşmedir”. Kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketlerine yapılır. Çoğunlukla, otomotiv kredileri için hizmet veren finansman şirketleri, ayrıca konut kredisi ve dayanıklı tüketim ürünleri finansmanına yönelik faaliyet göstermektedir¹⁹.

4.1.Kredi Ürün Çeşitliliği

Bankaların kredi ürün çeşitliliği geniş olup, ticari, KOBİ ve bireysel tüm ürünler mevcuttur. Finansal kiralamaya konu olacak taşınır ve taşınmaz yatırım malları ise sınırlıdır. Factoringin konusunu vadeli alacaklar oluşturmaktadır. Finansman şirketlerinde ise kredi konusu taşıt, konut ve beyaz eşyadır. Başka bir deyişle, diğer finansal kurumların kredi kullanılabileceği kredi ürün çeşitleri bankalara göre daha sınırlıdır.

4.2.Müşteri Grubu

Bankalar ve finansman şirketleri, ticari faaliyeti olan ve olmayan gerçek ve tüzel kişilere kredi kullanılabilmektedir. Finansal kiralama ve factoring şirketleri sadece ticari faaliyeti olan gerçek ve tüzel işletmelere kredi kullanılabilmektedirler. Tablo 1’de görüleceği üzere müşteri sayıları finansal kiralama ve factoring şirketlerinde diğer kurumlara göre daha azdır.

4.3.Kredi Talep Eden Müşterinin Kredibilitesi

Kredi taleplerinde, krediyi talep eden müşterinin kredibilitesi önemlidir. Kredi taleplerinde, müşteri ile ilgili finansal ve finansal olmayan göstergelerin analizi yapılarak karar verilir. Factoring şirketlerinin analizinde ise ayrıca vadeli mal ve hizmet satışı yapılan ve factoring

18 Finansal Kurumlar Birliği, www.fkb.org.tr, (Erişim Tarihi : 15.01.2018)

19 Finansal Kurumlar Birliği, (2017), E,Broşür, <https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/e-brosur-257.pdf>), (Erişim Tarihi : 29.01.2018)

şirketine müracaat eden firmaya borçlu olan müşterinin de kredibilitesi önemlidir. Çünkü, vadeli alacak vadesi geldiğinde mal ve hizmet satışı yapılan müşteriden tahsil edilecektir. Dolayısıyla, paranın ödendiği müşteriden daha çok paranın tahsil edileceği müşterinin (vadeli mal ve hizmet satılan borçlunun) değerlendirilmesi daha önemli olmaktadır.

Kredilerin analizinde hem bankalar hem de diğer finans kurumları üye oldukları KKB verilerinden faydalanmaktadır. 2017 yılsonu itibarıyla 44 banka, 61 faktoring, 23 leasing, 4 sigorta, 14 tüketici finansman şirketi KKB'na üyedir²⁰. Ayrıca, TBB nezdindeki Risk Merkezi'ne bankalar ve diğer finansal kurumlar üye olup, ticari kredi analizlerinde risk merkezi verilerini kullanmaktadırlar²¹.

4.4.Kredilerin Teminatlandırılması

Teminat, kullanılan kredilerin geri ödenmesi hususunda güvence teşkil etmektedir. Bankaların verdikleri konut ve taşıt gibi bazı kredi türleri doğal olarak teminatlıdır. Bazı kredi türleri de müşterinin yapılacak kredi analizi ve değerlendirmesi sonucu talep edilebilmektedir. Örneğin müşteriye kefalet karşılığı kredi onaylanabilir, fakat müşterinin istediği kredi tutarının yüksek olması durumunda ayrıca teminat talep edilebilir. Finansal kiralama ve finansman şirketlerinin kullandığı krediler belirli yatırım malı, konut ve taşıt gibi malların alımını finanse etmek için kullanıldığından teminatlı krediler kategorisindedir. Faktoring şirketlerinin kullandığı krediler ise faturaya dayalı mal ve hizmetlerin vadeli satışına dayandığı için teminatsız kredi grubundadır. Ancak, vadeli satış karşılığında alınan çek veya senet faktoring şirketine devredilecek ise (vadeli mal ve hizmet satışı yapılan müşterinin keşidedici olmaması kaydıyla) bir teminat özelliği taşıyabilir. Doğal olarak, kurumların analizi sonucu onaylanan kredinin türü ve tutarı ne olursa olsun müşteriden teminat talep edilebileceğini de belirtmekte fayda var.

4.5.Kredilerin Fon Kaynağı

Bankalar diğer finansal kurumlara mevduat toplamak gibi bir ayrıcalığa sahiptir. Bankaların Aralık 2017 itibarıyla pasifinin %53'ü mevduat, %11 özkaynaklar, %20'si bankalara borçlar ve geri kalanı ihraç edilen menkul kıymetler, repodan sağlanan fonlar ve diğer kaynaklardan oluşmaktadır. Dolayısıyla bankalar, daha düşük maliyetli kaynaklar sağlayabilmektedir. Diğer finansal kurumlar mevduat toplayamamakta ve ağırlıklı olarak kredi kullanmaktadır. Kullandıkları kredilerin, pasifteki payı ortalama olarak finansal kiralama %66,80, faktoringde %70,13 ve finansman şirketlerinde %79,18'dir. Diğer finansal kurumların alıkları kredilerin toplam alacaklarına (kullandıkları krediler) oranı da sırasıyla ortalama olarak %75,34, %74,98 ve %90,22'dir. Bankalar düşük maliyetli mevduata dayanmakla birlikte alternatif fon kaynakları yaratabilmiş, buna karşın diğer finansal kurumların en büyük fon kaynağı krediler olmuştur.

20 Kredi Kayıt Bürosu, Üyelik, <https://www.kkb.com.tr/uyelik>, (Erişim Tarihi : 11.08.2018)

21 Risk Merkezi, Üyeler, <https://www.riskmerkezi.org/tr/risk-merkezi/uyeler/10#tab-11>, (Erişim Tarihi : 10.08.2018)

4.6.Kredilendirme Sürecine İlişkin Mevzuat

Banka ve diğer finansal kurumları ilgilendiren mevzuat (kanun, yönetmelik ve tebliğler) aşağıda tablo halinde verilmiştir.

Tablo 2: İlgili Mevzuat (Kanun, Yönetmelik ve Tebliğ)

Diğer Finans Kurumları	Bankalar
Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu Kanun No : 6361 Kabul Tarihi : 21.11.2012	Bankacılık Kanunu Kanun No : 5411 Kabul Tarihi : 19.10.2005
BDDK'dan: Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Muhasebe Uygulamaları İle Finansal Tabloları Hakkında Yönetmelik R. Gazete Tarihi: 24.12.2013 Sayısı: 28861	BDDK'dan: Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik R.Gazete Tarihi: 22.06.2016 Sayısı: 29750
BDDK'dan: Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik R. Gazete Tarihi : 24 Nisan 2013 Sayı : 28627	BDDK'dan: Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik R.Gazete Tarihi: 01.11.2006 Sayısı: 26333
BDDK'dan: Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerince Uygulanacak Tekdüzen Hesap Planı Ve İzahnamesi Hakkında Tebliğ R.Gazete Tarihi: 24.12.2013 Sayısı: 28861	BDDK'dan: Tekdüzen Hesap Planı ve İzahnamesi Hakkında Tebliğ R.Gazete Tarihi: 20.09.2017 Sayısı: 30186(Mükerrer)
Ortak : 6502 s.lı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun R. Gazete Tarihi: 28.11.2013 Sayısı: 28835	Ortak : BDDK'dan: R. Gazete Tarihi: 01.11.2006 Sayısı: 26333 Varlık Yönetim Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik

Kaynak : BDDK, Finansal Kurumlar Birliği (FKB), TBB

Bankalar verecekleri kredilerin değerlendirme ve kullandırım koşullarını ağırlıklı olarak kendi mevzuatına göre belirlemektedir. Kredilerin sınıflandırılması, muhasebesi, donuk alacaklara aktarılması, karşılık ayrılması, varlık yönetim şirketlerine satılması, kredilerin vadesi, sermaye yeterliliği açısından hesaplanması konusunda 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile BDDK tarafından çıkarılmış yönetmeliklere uygun olarak yürütmektedir.

Diğer finansal kurumları da 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nda yer alan hususları dikkate almakta, BDDK'nın düzenleme ve denetlemelerine tabi olarak BDDK tarafından yayınlanmış yönetmeliklere uygun olarak kredilerini muhasebeleştirmekte, karşılık ayırmakta, donuk alacaklara aktarmakta, varlık yönetim şirketlerine satılması işlemlerini yürütmektedir.

4.7.Kredilerin Vadesi

Bankalar ve diğer finansal kurumları konut, taşıt ve tüketici kredilerinde BDDK tarafından belirlenen vadeler içinde hareket etmektedir²². Ticari işletmelere ve KOBİ'lere kullandırılan kredilerde bu tür bir sınırlama söz konusu değildir. Özellikle yatırım kredileri daha uzun vadeli olmaktadır. Bunun yanı sıra, vadeli alacakların ve kambiyo senetlerinin niteliğinden dolayı, faktoringde kullandırılan krediler daha kısa vadeli olabilmektedir.

4.8.Kredilerin Yapılandırılması

Kredilerin yapılandırılması iki şekilde değerlendirilebilir; birincisi, kredi ilişkisi devam ederken canlı kredilerin yapılandırılması, ikincisi kredilerin sorunlu hale geldikten sonra yapılandırılması. Birinci durumda yapılandırma kurumların kendi mevzuatına göre yapılmaktadır. Bu yapılandırmada, vade uzatımı, faiz oranı indirimi, ilave kredi kullandırımı, kredinin geri ödenmeme riskini azaltacak alternatifler değerlendirilmektedir. Kredinin sorunlu hale gelmesinden sonra yapılacak yapılandırmalar ise BDDK tarafından yayımlanan (karşılıklar yönetmeliği) yönetmelikler kapsamında değerlendirilmektedir. Çünkü bu tür yapılandırmalar sorunlu hale gelen kredilerin sınıflandırılması, takip hesaplarından çıkarılması, özel karşılık ayrılması gibi işlemleri ilgilendirmektedir.

5.Analiz

5.1. Finansal Sektöre Ait Gelişmeler

Bu çalışmadaki analizlerde, finansal sektör kavramı ile bankalar ve diğer kurumların (finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri) toplamı kastedilmektedir. Finansal sektör verileri ile seçilmiş oranları Tablo 3 ve 4'te verilmiştir.

Tablo 3: Finansal Sektör Verilerinin Gelişimi

Milyon TL	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Aktif Büyüklüğü	1.849.200	2.141.064	2.513.496	2.894.604	3.217.449
Krediler	1.113.626	1.320.084	1.579.520	1.848.731	2.108.332
Takipteki Alacaklar	32.869	40.295	52.093	63.561	68.116
Özel karşılıklar(-)	24.570	29.374	38.468	48.578	53.420
Özkaynaklar	195.697	234.471	265.268	303.827	348.510
Mevduat *	956.344	1.064.621	1.258.646	1.469.222	1.650.850
T.Yabancı Kaynak **	1.586.586	1.819.671	2.162.444	2.511.034	2.789.197
Alınan Krediler ***	47.909	57.3490	67.270	80.282	88.103
Net Kar	25.788	25.966	27.604	39.475	39.125

Kaynak : www.bddk.org.tr, www.tbb.org.tr, www.fkb.org.tr, * Mevduat rakamı bankacılık sektörünün bakiyesidir.

** T. Yabancı Kaynaklar, bankacılık sektörünün mevduat + alınan krediler +diğer fon kaynakları toplamıdır.

***Alınan Krediler, diğer finansal kurumlarının bakiyesidir.

22 BDDK, Duyurular, https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/17180guncelleme.pdf, (Erişim Tarihi : 29.08.2018)

Eylül 2017 itibariyle, finansal sektörün büyüklüğü Aralık 2016 dönemine göre %11 artış göstererek 3.217 milyar TL'ye ulaşmıştır. Aynı dönemde, krediler %14, takipteki krediler %7, özkaynaklar %14 artmıştır. Mevduat tutarı, finansal kurumların mevduat kabul edememesi nedeniyle sadece bankacılık sektörünü yansıtmaktadır; alınan krediler ise diğer finansal kurumların verisini göstermektedir. Finansal sektörün Eylül 2017 verileri, Aralık 2013 ile karşılaştırıldığında; aktifin %73,99 büyüdüğü, kredilerin %89,32 ve takipteki kredilerin (alacaklar) %107,23 artış gösterdiği görülmektedir (Tablo 3). En büyük artış takipteki kredilerde yaşanmıştır. Kredilerdeki artıştan dolayı sorunlu kredilerin artış göstermesi de kaçınılmaz olmaktadır.

Tablo 4: Finansal Sektör Oranları.

	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Krediler/Aktif	60,22	61,66	62,84	63,87	65,53
Takip / Aktif	1,78	1,88	2,07	2,20	2,12
Takip / T.Alacaklar	2,95	3,05	3,30	3,44	3,23
Özkaynak / Pasif	10,58	10,95	10,55	10,50	10,83
T.Yabancı Kaynak/Pasif	85,80	84,99	86,03	86,75	86,69
Alacaklar+Kredi/Alın.Krd.+Mevd.	111,40	118,28	119,64	119,77	122,23
Kar / Aktif	1,39	1,21	1,10	1,36	1,22
Kar / Özkaynak	13,18	11,07	10,41	12,99	11,23

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

Sektör bilançolarının yıllar itibariyle %86 civarında yabancı kaynaklar ile finanse edildiği görülmektedir. Finansal kurumların aracılık fonksiyonu gereği bankaların vermiş oldukları kredilerin kaynaklarına (finansal kurumların aldıkları kredi ve bankaların mevduatına oranı toplamı) oranı artış göstererek %122'ye ulaşmıştır. Aktif karlılığı küçük dalgalanmalar göstermekle birlikte %1,10-1,39, özkaynak karlılığı %10,41 – 13,18 aralığında kalmıştır. Toplanan kaynakların bu kurumlar tarafından krediye dönüştürüldüğü, aracılık fonksiyonunun başarılı bir şekilde yerine getirildiği görülmüştür.

5.2. Kurumların Finansal Sektör İçindeki Payları

Diğer finansal kurumlar ayrı ayrı incelendiğinde; finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin işlem hacminde 2014 yılında diğer yıllara göre daha yüksek oranda artış olmuştur. (Tablo 5). İncelenen dönemin tamamında, diğer finansal kurumlar arasında faktoring şirketlerinin, işlem hacmi açısından öne çıktığı, aktif büyüklük, alacaklar (krediler), takipteki krediler, özkaynaklar, alınan krediler ve karlılık açısından finansal kiralama şirketlerinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Özellikle Aralık 2016 itibariyle, faktoring şirketlerinin işlem hacmi finansal kiralama şirketlerinin 6,5 katı olmasına karşın aktif büyüklüğü finansal kiralama şirketlerinin 2/3'ü kadardır. Faktoring şirketlerinde, işlem hacmi artmakta ancak alacak vadelerinin kısa olması ve tahsilatların gerçekleşmesi nedeniyle, işlem hacmine paralel olarak bilançoda bakiye görünmemektedir.

Tablo 5: Diğer Finansal Kurumların Yıllar İtibariyle Tutarları.

Milyon TL	FİNANSAL KİRALAMA					FAKTORİNG				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
İşlem Hacmi	13.888	17.058	17.312	18.620	16.067	93.656	116.009	119.652	122.761	102.527
Aktif Büyükl.	28.470	32.578	40.656	48.500	54.469	21.790	26.515	26.685	33.090	36.614
Alacaklar	24.957	29.485	36.718	44.022	45.870	20.096	24.715	24.984	31.027	34.717
Takipteki Alac.	1.865	2.120	2.355	2.939	2.660	993	1.262	1.467	1.521	1.454
Özel karşılıklar(-)	983	1.348	1.488	1.818	1.678	833	938	1.196	1.299	1.294
Özkaynaklar	5.344	6.093	6.930	7.800	8.569	4.015	4.442	4.587	5.085	5.575
Alınan Krediler	19.847	22.543	27.237	31.244	34.672	15.462	18.421	18.011	23.502	26.242
Net Kar	450	526	809	922	881	498	616	387	665	700

Milyon TL	FİNANSMAN ŞİRKETİ				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
İşlem Hacmi	9.255	13.668	19.100	22.186	19.147
Aktif Büyüklüğü	15.956	20.283	27.220	32.798	35.135
Alacaklar	14.475	18.053	23.825	27.855	30.491
Takipteki Alac.	389	487	730	937	1.089
Özel karşılıklar(-)	157	179	325	425	455
Özkaynaklar	1.215	1.393	1.701	2.705	4.003
Alınan Krediler	12.600	16.385	22.023	25.535	27.189
Net Kar	176	214	356	358	464

Kaynak : BDDK, TBB, FKB

İnceleme döneminde diğer finansal kurumların toplam aktifi %91, alacaklar (krediler) %87, takipteki alacaklar %60, özkaynaklar %72, alınan krediler %84 ve kar %82 artmıştır (Tablo 6 ve 7). Fon kaynaklarının çeşitliliği, mevduat gibi düşük maliyetli ve yüksek tutarlı bir kaynağa sahip olması, diğer finansal kurumlarla karşılaştırıldığında bankalara fonlama açısından avantaj sağlamaktadır. Bu dönemde bankaların toplam aktifi %76, kredileri %90, takipteki kredileri %112, özkaynakları %78, mevduatı %73 ve karı %51 artmıştır.

Tablo 6: Bankacılık Sektörü ve Diğer Finansal Kurumların Toplam Tutarları.

(Milyon TL)	Bankacılık Sektörü				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Aktif Büyüklüğü	1.732.401	1.994.329	2.357.432	2.731.037	3.053.882
Krediler ve Alacaklar	1.047.410	1.240.708	1.484.960	1.734.342	1.993.944
Takipteki Alacaklar	29.622	36.426	47.541	58.163	62.718
Özel karşılıklar(-)	22.597	26.910	35.459	45.036	49.878
Özkaynaklar	193.724	232.007	262.259	300.285	344.968
Mevduat	945.770	1.052.693	1.245.428	1.453.632	1.635.260
T.Yabancı Kaynak	1.538.677	1.762.322	2.095.173	2.430.752	2.708.915
Net Kar	24.664	24.610	26.052	37.530	37.180

(Milyon TL)	Diğer Finansal Kurumlar				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Aktif Büyüklüğü	66.216	79.376	94.560	114.388	126.219
Krediler ve Alacaklar	59.528	72.254	85.527	102.903	111.078
Takipteki Alacaklar	3.247	3.870	4.553	5.398	5.203
Özel karşılıklar(-)	1.973	2.465	3.009	3.542	3.427
Özkaynaklar	10.574	11.928	13.218	15.590	18.147
Alınan Krediler	74.009	57.349	67.720	80.282	88.103
Net Kar	1.124	1.356	1.551	1.945	2.045

Kaynak : BDDK, TBB, FKB

Tablo 7. Bankalar Tarafından Varlık Yönetim Şirketine Satılan Takipteki Kredi Tutarlarının Gelişimi.
(Milyar TL)

Yıllar	Toplam Anapara	Kümülatif Anapara
2008	1,7	1,7
2009	0,6	2,6
2010	2,9	5,2
2011	2,0	7,2
2012	3,2	10,4
2013	3,4	13,8
2014	6,1	19,9
2015	2,5	22,4
2016	6,5	28,9
2017	8,6	37,5
TOPLAM	37,5	

Kaynak: (<https://www.pwc.com.tr/turkiye-tga-satis-piyasasi>)

Bankalar 2013-Eylül 2017 döneminde toplamda 37,5 milyar TL'lik takipteki kredilerini varlık yönetim şirketlerine satmıştır (Tablo 7). Bu tutar Eylül 2017 itibariyle bankacılık sektörünün toplam kredilerinin %1,88'ine, toplam takipteki kredilerinin de %59,79'una denk gelmektedir. Dolayısıyla, varlık yönetim şirketine satılan takipteki krediler de analize dahil edildiğinde, bankaların takipteki kredilerinin toplam aktif ve toplam kredilere oranının daha yüksek olduğunu varsayabiliriz. İleriye dönük bir değerlendirme yapıldığında, takipteki kredilerin varlık yönetim şirketlerine satış hacminin önümüzdeki birkaç yıl içerisinde artarak devam etmesi öngörülmektedir. Bu artışta; büyüyen kredi hacmi ve takipteki kredi bakiyesine bağlı olarak genel hacmin büyümesinin yanında kamu bankalarının potansiyel olarak takipteki kredilerinin satışını yapmaya başlamasının etkili olacağı öngörülmektedir²³. Ayrıca makroekonomik göstergelerde gözlenen dalgalanmaların da takipteki kredilerin artışı üzerinde etkili olması beklenmektedir.

Bankaların ve diğer finansal kurumların, finansal sektör içindeki payları değerlendirildiğinde, tüm kalemlerde bankacılık sektörünün finansal sektörün %90 ve daha fazlasına sahip olduğu görülmektedir. Finansal sektörün aktifinin %94'ü bankacılık sektöründen oluşmaktadır; krediler,

23 PWC, Türkiye TGA Satış Piyasası, <https://www.pwc.com.tr/turkiye-tga-satis-piyasasi>, (Erişim Tarihi : 30.07.2018)

takipteki alacaklar, özkaynaklar, karlılık tutarlarının ortalama olarak %90'dan fazlası bankacılık sektörüne aittir. (Tablo 8'de). Dolayısıyla finansal sektörün hakim kurumları bankalar olmaktadır.

Tablo 8. Bankacılık ve Diğer Finansal Kurumların Finansal Sektör İçindeki Payı.

	Bankacılık Sektörü					Diğer Finansal Kurumlar				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Aktif Büyüklüğü	93,68	93,15	93,79	94,35	94,92	6,32	6,85	6,21	5,65	5,08
Krediler	94,05	93,99	94,01	93,81	94,57	5,95	6,01	5,99	6,19	5,43
Takipteki Alacaklar	90,12	90,40	91,26	91,51	92,08	9,88	9,60	8,74	8,49	7,92
Özel karşılıklar(-)	91,97	91,61	92,18	92,71	93,37	8,03	8,39	7,82	7,29	6,63
Özkaynaklar	98,99	98,95	98,87	98,83	98,98	1,01	1,05	1,13	1,17	1,02
T.Yabancı Kaynak	96,98	96,85	96,89	96,80	97,12	3,02	3,15	3,11	3,20	2,88
Net Kar	95,64	94,78	94,38	95,07	95,03	4,36	5,22	5,62	4,93	4,97

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

5.3. Banka ve Diğer Finansal Kurumların Oranlarının Gelişimi ve Karşılaştırılması

Tablo 9'da bankacılık sektörü ve diğer finansal kurumların çeşitli finansal oranlar açısından karşılaştırılması yer almaktadır. Diğer finansal kurumların oranlarının gelişimi incelendiğinde; aktif / krediler oranı 2014 yılından itibaren düşmeye başlamış, takip / aktif oranı Aralık 2013 yılında itibaren düşüş göstermekte, bu düşüşte kredilerin takip tutarlarından daha hızlı artmasının da etkisi büyüktür. Nitekim takip / toplam alacaklar oranı da benzer şekilde düşüşler göstermektedir. Krediler ve takipteki krediler açısından karşılaştırma yapıldığında; aktiflerinde daha fazla krediye yer veren kurumlar diğer finansal kuruluşlar olmuştur. Buna karşılık, Eylül 2017 itibariyle Aralık 2013 ile bir karşılaştırma yapıldığında, bankaların takipteki kredilerinin toplam kredilere oranı %2,75'ten %3,05'e yükselmiş, diğer finansal kuruluşların %5,45'ten %4,68'e gerilemiştir.

Tablo 9. Bankacılık Sektörü ve Diğer Finansal Kurumların Oranlarının Gelişimi.

	Bankacılık Sektörü					Diğer Finansal Kurumlar				
	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Krediler / Aktif	60,46	62,21	62,99	63,50	65,29	89,90	91,03	90,45	89,96	88,00
Takip / Aktif	1,71	1,83	2,02	2,13	2,05	4,90	4,88	4,81	4,72	4,12
Takip / Krediler	2,75	2,85	3,10	3,24	3,05	5,45	5,36	5,32	5,25	4,68
Özkaynak / Pasif	11,18	11,63	11,12	11,00	11,30	15,97	15,03	13,98	13,63	14,38
Yabancı Kayn./Pasif	88,82	88,37	88,88	89,00	88,70	-	-	-	-	-
Krediler / Mevduat	110,75	117,86	119,23	119,31	121,93	-	-	-	-	-
Alınan Krd./T.Pasif	-	-	-	-	-	72,35	72,25	71,14	70,18	69,80
T.Alınan Krd./T.Alacaklar	-	-	-	-	-	80,48	79,37	78,65	78,02	79,32
Kar / Özkaynak	12,73	10,61	9,93	12,50	10,78	10,63	11,37	11,74	12,48	11,27
Kar / Aktif	1,42	1,23	1,11	1,37	1,22	1,70	1,71	1,64	1,70	1,62

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

Özellikle bankaların varlık yönetim şirketlerine yüksek tutarda sorunlu kredi satışı dikkate alındığında bankalara ait takipteki krediler / krediler oranının daha yüksek olması gerektiği düşünülebilir. Dolayısıyla, incelenen dönemde kredi verme faaliyeti ve kredilerin sorunlu hale gelmesi dikkate alındığında diğer finansal kurumların bankalara göre daha başarılı olduğu söylenebilir.

Özkaynakların bilançodaki payı 2013-2015 döneminde düşüş göstermiştir. Toplam alınan kredilerin toplam alacaklara oranı ortalama %78-80 seviyelerinde gerçekleşmiştir. Kredilendirme işlemlerinin ana fon kaynağı yine aldıkları krediler olmuştur. Diğer finansal kurumların aldıkları kredilerin banka kredileri ile karşılanan kısmı sırasıyla %48, %50, %92, %65 ve %50 olmuştur (Tablo 9). Dolayısıyla, 2015 dışındaki yıllarda, diğer finansal kurumların aldıkları kredilerin yarısı bankalardan aldıkları kredilerden oluşmaktadır. Kısaca, bankalar diğer finansal kurumların en önemli fon kaynağı olmaktadır. Özkaynakların pasif içindeki payı incelenen yıllar itibariyle %11 civarında gerçekleşmiştir. Kredilerin mevduata oranı artmıştır. Aktif ve Özkaynaklar karlılığı dalgalanmakla birlikte aktif karlılığı ortalama %1,27, özkaynak karlılığı %11,31 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 10. Bankacılık Sektörünün Diğer Finansal Kurumlara Kullandığı Krediler

(Bin TL)	Krediler	Tüm Sektörler İçindeki Payı (%)	Takipteki Krediler	Tüm Sektörler İçindeki Payı (%)	TOA / Krediler
Eyl.17	38.324.723	1,85	56.420	0,08	0,15
Ara.16	39.413.447	2,18	56.037	0,09	0,14
Ara.15	72.313.091	4,15	65.315	0,14	0,09
Ara.14	52.713.329	3,76	49.144	0,14	0,09
Ara.13	41.057.459	3,39	46.071	0,15	0,11

Kaynak: BDDK, TBB

Bankacılık sektöründe kredilerin aktif toplamı içindeki payı artarak %65,29'a ulaşmıştır. Bunun yanında takipteki kredilerin gerek aktif gerekse toplam krediler içindeki payı da yükselmiştir. Özellikle kredilerde önemli artışların olması ve bankaların takipteki kredileri varlık yönetim şirketlerine satması bu oranın düşük kalmasına neden olmuştur.

5.4. Kurum ve Sektör Ortalamalarının Karşılaştırılması

Diğer finansal kurumların bilançolarında kredilerin (alacakların) oranının banka ve finansal sektör üzerinde olduğu, takiplerin aktif ve kredilere oranının da aynı şekilde yüksek olduğu görülmektedir. Özkaynakların pasif içindeki payı ve verdikleri kredilerin alınan kredilere oranı da yüksektir. Finansman şirketlerinde takip/aktif, takip/krediler, özkaynak/pasif, kar/aktif oranları, finansal kiralama ve faktoring şirketlerinden belirgin olarak farklıdır.

Tablo 11. Diğer Finansal Kurumlar, Banka ve Finansal Sektör Ortalamaları
(2013 – Eylül 2017).

	Finansal Kiralama	Faktoring	Finansman Şirketi	Topl. Diğer Finansal K	Bankacılık Sektörü	Finansal Sistem
Krediler/Aktif	88,69	93,53	87,79	89,87	62,89	62,82
Takip / Aktif	5,96	4,68	2,70	4,69	1,95	2,01
Takip / T.Alacaklar	6,71	5,00	3,08	5,21	3,00	3,19
Özkaynak / Pasif	17,27	16,59	8,07	14,60	11,25	10,68
*Alınan Krd. / T.Pasif	66,80	70,13	79,18	71,15	88,75	86,05
*T.Alınan Krd./T.Alacak.	75,34	74,98	90,22	79,17	-	-
Kar / Aktif	1,74	2,00	1,18	1,67	1,27	1,26
Kar / Özkaynak	10,16	12,06	15,13	11,50	11,31	11,78

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

*T.Alınan Krediler / T.Alacaklar ve Alınan Krediler / Pasif oranları Diğer Finansal Kurumlar için hesaplanmıştır.

5.5. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Oranlarının Gelişimi

Krediler/aktif oranının faktoring şirketlerinde daha yüksek olduğu, takipteki krediler / aktif ve takipteki krediler / krediler (alacaklar) oranlarının finansal kiralama şirketlerinde daha yüksek olduğu, bu oranların finansman şirketlerinde daha düşük olduğu görülmektedir. Her üç kurumun da fon kaynağı olarak alınan krediler kalemi pasifte önemli bir yer teşkil etmektedir; kar / aktif ve kar/özkaynak oranları faktoring şirketlerinde daha iyi düzeydedir. Finansman şirketlerinin takip tutarları bireysel ve ticari müşterilere kullanılan kredilerden oluşmaktadır. En düşük takip oranı finansman şirketlerinde gözlenmektedir, bu şirketlerde bireysel müşterilere ait takip tutarları ticari müşterilerden daha yüksektir²⁴. İlgili dönemde takip oranı sadece finansman şirketlerinde artmaya devam etmiştir. Aynı şekilde finansman şirketlerinin diğer iki kuruma göre daha çok kredi ile finansmanı tercih ettiği, özkaynaklarının payının düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 12. Diğer Finansal Kurumların Oranlarının Gelişimi.

	Finansal Kiralama					Faktoring					Finansman Şirketi				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Krediler/Aktif	87,7	90,5	90,3	90,8	84,2	92,2	93,2	93,6	93,8	94,8	90,7	89,0	87,5	84,9	86,8
Takip / Aktif	6,6	6,5	5,8	6,1	4,9	4,6	4,8	5,5	4,6	4,0	2,4	2,4	2,7	2,9	3,1
Takip / T.Alacaklar	7,5	7,2	6,4	6,7	5,8	4,9	5,1	5,9	4,9	4,2	2,7	2,7	3,1	3,4	3,6
Özkaynak / Pasif	18,8	18,7	17,0	16,1	15,7	18,4	16,8	17,2	15,4	15,2	7,6	6,9	6,3	8,3	11,4
*Alınan Krd. / T.Pasif	69,7	69,2	67,0	64,4	63,7	71,0	69,5	67,5	71,0	71,7	79,0	80,8	80,9	77,9	77,4
*T.Alın.Krd./T.Alacak.	79,5	76,5	74,2	71,0	75,6	76,9	74,5	72,1	75,8	75,6	87,1	90,8	92,4	91,7	89,2
Kar / Aktif	1,6	1,6	2,0	1,9	1,6	2,3	2,3	1,5	2,0	1,9	1,1	1,1	1,3	1,1	1,3
Kar / Özkaynak	8,4	8,6	11,7	11,8	10,3	12,4	13,9	8,4	13,1	12,6	14,5	15,4	20,9	13,3	11,6

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

*T.Alınan Krediler / T.Alacaklar ve Alınan Krediler / Pasif oranları Diğer Finansal Kurumlar için hesaplanmıştır.

6. Kredilere İlişkin Oranların Karşılaştırılması

6.1. Krediler / Toplam Aktif

Bu kurumların ana fonksiyonu topladıkları fonları kredi olarak vermek olduğundan krediler/toplam aktif oranının yüksek olması tercih edilir. Tablo 13 krediler/toplam aktif oranını göstermektedir. Oran değerlendirildiğinde, diğer finansal kurumlar bankacılık sektörün üzerinde gelişme göstermiştir. Her üç kurumun bu oranı devamlı olarak %84 ve üzerinde yer almıştır. Bankacılık sektöründe ise yıllar itibariyle artış göstermiş, Eylül 2017 itibariyle en yüksek seviyesi olan %65,29'e ulaşmıştır. Finansman şirketleri, 2010 yılında toplam taşıt kedisinin %26'sını, 2017 yılında %52'sini bankalardan daha fazla taşıt kredisi bakiyesine sahip olmuştur²⁵.

Tablo 13. Krediler / Toplam Aktif Oranının Gelişimi.

Krediler / Aktif	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Diğ.Finansal Kurumlar	89,90	91,03	90,45	89,96	88,00
Finansal Kiralama	87,66	90,50	90,31	90,77	84,21
Faktoring	92,23	93,21	93,63	93,76	94,82
Finansman Şirketi	90,72	89,01	87,53	84,93	86,78
Bankacılık Sektörü	60,46	62,21	62,99	63,50	65,29
Finansal Sektör	60,22	61,66	62,84	63,87	65,53

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

6.2. Takipteki Krediler / Toplam Aktif

Takipteki krediler / toplam aktif oranı aktif kalitesini göstermektedir. Oranın yüksekliği olumsuzluk göstergesi olup, kurumların kaynaklarını gelir getirmeyen, geri ödenmesi şüpheli kaynaklara bağladığının bir göstergesidir. Bu oranını yüksek seyretmesi istenmez ve kurumların likiditesini de olumsuz etkilemektedir.

Tablo 14. Takipteki Krediler / Toplam Aktif Oranının Gelişimi.

Takipteki Krediler / Aktif	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Diğ.Finansal Kurumlar	4,90	4,88	4,81	4,72	4,12
Finansal Kiralama	6,55	6,51	5,79	6,06	4,88
Faktoring	4,56	4,76	5,50	4,60	3,97
Finansman Şirketi	2,44	2,40	2,68	2,86	3,10
Bankacılık Sektörü	1,71	1,83	2,02	2,13	2,05
Finansal Sektör	1,78	1,88	2,07	2,20	2,12

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

25 Finansal Kurumlar Birliği, www.fkb.org.tr, (Erişim Tarihi : 30.03.2018)

Tablo 14 değerlendirildiğinde, bankacılık sektörünün takipteki krediler / aktif oranı Aralık 2013'den itibaren artış göstermiş, %1,71'den Eylül 2017 itibariyle %2,05'ye yükselmiştir. Bankacılık sektöründe kredilerin aktif içindeki payının artışına paralel olarak takipteki kredilerin de payında artış olmuştur. Yukarıdaki bölümlerde açıklandığı üzere 2008-2017 döneminde bankaların toplam 37,5 milyar TL takipteki kredileri varlık yönetim şirketlerine satılmıştır.

Diğer finansal kurumların oranları incelendiğinde, Aralık 2013'te %4,90 olan takipteki krediler/ toplam aktif oranının Eylül 2017'de %4,12 olduğu görülmüştür. Yıllar itibariyle bir azalma görülmekle birlikte bu oran bankacılık sektöründen daha yüksektir. Ancak, kredi / aktif oranının %90 seviyelerinde olması, aktif toplamının bankacılık sektörüne oranla düşük seyretmesi, tüm kaynaklarını kredi (alacak) faaliyetlerine tahsis etmesi dikkate alındığında, takipteki krediler/ toplam aktif oranının bankacılık sektörüne kıyasla yüksek olmasının nedeni sayılabilir.

6.3. Takipteki Krediler / Toplam Krediler

Finansal kiralama şirketlerinin takipteki krediler/toplam krediler oranı, finansman şirketlerinden yüksektir (Tablo 15). Bankacılık sektörünün oranı düşük olmakla birlikte Aralık 2013'ten itibaren artan bir seyir izlemiştir. Diğer yandan, her üç finansal kurumun takipteki krediler/ toplam krediler oranı gerileme trendi göstermektedir. Aktifleri %90 oranında kredilerden oluşan ve işlem hacmi artan diğer finansal şirketlerin, takipteki kredi oranlarının azalması kredi yönetiminde bankalara göre daha başarılı olduklarını göstermektedir. Özellikle bankaların varlık yönetim şirketlerine yüksek tutarlı sorunlu kredi satışları da dikkate alındığında bu başarı daha net biçimde ortaya çıkmaktadır.

Tablo 15. Takipteki Krediler / Toplam Krediler Oranının Gelişimi.

Takipteki Krediler / Toplam Krediler	Ara.13	Ara.14	Ara.15	Ara.16	Eyl.17
Diğ. Finansal Kurumlar	5,45	5,36	5,32	5,25	4,68
Finansal Kiralama	7,47	7,19	6,41	6,68	5,80
Factoring	4,94	5,11	5,87	4,90	4,19
Finansman Şirketi	2,68	2,70	3,07	3,36	3,57
Bankacılık Sektörü	2,75	2,85	3,10	3,24	3,05
Finansal Sektör	2,95	3,05	3,30	3,44	3,23

Kaynak : BDDK, TBB ve FKB web sitelerinden alınan verilerden tarafımızca hesaplanmıştır.

7. Sonuç

Bu çalışmada, 2013-Eylül 2017 döneminde Türkiye'de faaliyette bulunan bankalar ve diğer finansal kurumlar olarak adlandırılan finansal kiralama, factoring ve finansman şirketleri krediler ve sorunlu krediler açısından analiz edilmiş ve karşılaştırılmıştır. Ayrıca, kredi verme süreçleri, mevzuatı, müşteri ve kredi türleri karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmalarda toplam aktif,

toplam krediler, takipteki krediler, takipteki krediler / aktif, takipteki krediler / krediler, dönem karı/aktif, dönem karı / özkaynaklar ve kurumların sektör paylarındaki gelişim analiz edilmiştir. Hem bankalar hem de diğer finansal kurumlar gerçek ve tüzel kişilere, ticari ve ticari olmayan krediler kullanırmaktadır. Bankaların kredi ürün ve müşteri çeşitliliği diğer kurumlara göre daha fazladır. Banka bilançolarının %65'ini krediler oluştururken, bu kredileri pasifin %53'ünü oluşturan mevduat ile fonlamaktadırlar. Aracılık faaliyetini gerçekleştirirken banka bilançolarında kredilerin payı artarken, takipteki kredilerin oranı da yükselmeye başlamıştır. Takipteki kredilerin aktife oranı Eylül 2017 itibariyle %2,05'e, takipteki kredilerin toplam kredilere oranı da %3,05'e yükselmiştir. Ancak, 2008-2017 döneminde 37,5 milyar TL, 2013-2017 döneminde ise 27,1 milyar TL'lik takipteki kredi, bankalar tarafından varlık yönetim şirketlerine satılmıştır. Bu nedenle takipteki kredi ile ilgili oranlar daha iyi bir seviyede seyretmiştir. Başka bir deyişle, banka bilançolarında yer alan takipteki kredi bakiyesi varlık yönetim şirketlerine satıştan dolayı daha düşük tutarda yer almıştır.

Diğer finansal kurumların bilançolarının ortalama %90'ını verdikleri kredilerden (alacaklar) oluşmaktadır. Bu kurumların fon kaynağı ise pasifinin ortalama %70'ini oluşturan aldıkları kredilerden meydana gelmektedir. Bu kurumlar mevduat kabul edememekte, kredi kullanmak suretiyle verecekleri kredileri finanse edebilmektedir. Aldıkları kredilerin Eylül 2017 itibariyle %52'sini bankalardan aldıkları krediler oluşturmaktadırlar. Başka bir deyişle, bankalar, diğer finansal kurumlara fon sağlamaktadır. Diğer finansal kurumların aktifinin %90'ının kredilerden oluşması, aynı zamanda kredilerin izlenmesi ve vadesinde tahsili konusunda sıkıntı oluşmasına neden olabilmektedir. Nitekim bu kurumların takipteki kredilerin toplam aktife oranı ile takipteki kredilerin toplam kredilere oranı bankacılık sektörüne göre daha yüksektir.

Kurumlar ayrı ayrı incelendiğinde, finansman şirketlerinin takipteki kredi oranlarının diğerlerine göre daha düşük olduğu, en yüksek takip oranının finansal kiralama şirketlerinde olduğu; finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin takip oranı düşerken, finansman şirketlerinin artma eğiliminde olduğu gözlenmiştir. İşlem hacmi daha yüksek olan faktoring şirketlerinin aktif karlılığı diğer şirketlerden daha yüksek seyretmektedir.

Çalışmaya ilişkin tespit ve öneriler ise şu şekilde sıralanabilir;

- Bankalar ve diğer finansal kurumlardan oluşan finansal sistemin ağırlıklı pay sahibi bankalar olup, sistemdeki kredi ve aktifin incelenen dönemde %95'ine hakimdirler. Dolayısıyla, diğer finansal kurumların sistemdeki payını arttırabilmesi için Türkiye çapında şube ağlarını genişletmeli ve şube sayılarını arttırmalıdır.
- Diğer finansal kurumlar fon kaynağı olarak mevduat kabul edememektedirler. Bunun sonucu olarak sağladıkları fonları ağırlıklı olarak bankalardan kredi kullanmak suretiyle temin etmektedir. Bu durum, bu fonların maliyetini arttırmakta dolayısıyla kredi talep edenlere daha yüksek faiz oranı ile kredi kullanılmasına yol açmaktadır. Bu amaçla, diğer finansal kurumların banka dışı ve daha düşük maliyetli fon kaynaklarına yönelmesi sağlanmalıdır.

- Diğer finansal kurumların aktifinin incelenen dönemde %90'ı kredilerden ve fon kaynakları da ağırlıklı kredilerden ve bankalardan alınan kredilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla, ekonomik koşulların olumsuz geliştiği durumlarda sorunlu kredilerin artması, müşterilerin kredilerini vadesinde ödeyememeleri diğer finansal kurumların da kredilerini vadesinde ödeyememe sonucuna ve dolayısıyla likidite krizine yol açabilecektir. Bu nedenle, bankalar tarafından finansal kurumlara verilecek kredilerin vadeleri ve maliyetinin bir ticari firmaya kullanılacak kredilerden farklılaşması ve bu şekilde değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Özellikle, karşılıklar yönetmeliği kapsamında sorunlu hale gelmesi ve ilgili hesaplara aktarılması konusunda sağlanabilecek esnekliklerin finansal sistemin sağlıklı işlemesi açısından faydası olabilecektir.
- Son zamanlarda Kredi Garanti Fonu (KGF) ve KOSGEB tarafından bankalar aracılığı ile kullanılan kredilerin, diğer finansal kurumlar aracılığı ile de kullanılması, hem bu kurumların sistemdeki payını arttıracak hem de müşteri tabanını genişletmesine yardımcı olacaktır.
- Diğer finansal kurumların kullandıkları kredilerin müşterilere olan maliyetlerinin düşürülebilmesi için finansal kiralama şirketlerinde krediye konu malların düşük KDV'li olması gibi alternatiflerin geliştirilmesi bu kurumların sistemdeki ağırlığını arttırabilecektir.

Bu çalışma, Türkiye'de faaliyette bulunan bankalar ve diğer finansal kurumların, kredilendirme süreçlerini incelemeyi ve faaliyet sonuçlarını oran analizi ile karşılaştırmayı amaçlamıştır. Mevcut hali ile literatürdeki ilk çalışmadır. Bu alanda çalışma yapacak ilgili araştırmacılara, yukarıdaki önerileri ve açıklamaları da dikkate alarak çeşitli ülkelerdeki uygulamaları incelemeleri ve karşılaştırmaları önerilmektedir.

Kaynakça

- ABDİOĞLU ve AYTEKİN, (2016), Takipteki Kredi Oranını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Mevduat Bankaları Üzerinde Bir Dinamik Panel Veri Uygulanması. İşletme Araştırmaları Dergisi, s.405-420.
- AKTAŞ, H. ve KARGIN, M., (2009), Türk Bankacılık Sektöründeki Yabancı ve Ulusal Bankaların Finansal Oranlar Açısından Karşılaştırılması, Yönetim ve Ekonomi, Sayı 14-2, s. 31-45.
- BABUŞÇU, Ş. ve HAZAR, A. (2013), Varlık Yönetim Şirketlerine Satılacak Takipteki Krediler İçin Değerleme Varsayımsal Bir Yaklaşım, "Muhasebe Bilim Dünyası", 15(1), s. 153-175.
- BABUŞÇU, Ş. ve HAZAR, A., SUNAL, O., SEZGİN Alp, Ö., (2016), Bankaların Takipteki Kredilerini Varlık Yönetim Şirketlerine Satışlarının Verimliliğe Etkisi. Journal of Economics, Finance and Accounting, 3(4):345-354.
- BABUŞÇU, Ş. ve HAZAR, A., KOCAMAN, E. (2017), Türk Bankacılık Sektöründe Yapılandırılan Kredilerin Banka Karlılık ve Verimliliğine Etkisi. 21. Uluslararası Finans Sempozyumu: Balıkesir; 01/11/2017 – 02/11/2017
- BAŞOĞLU, U., CEYLAN, A. ve PARASIZ, İ.. (2009), Finans : Teori, Kurum, Uygulama, 2.Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa

- BDDK, Duyurular, https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/17180guncelleme.pdf, (Erişim Tarihi : 29.08.2018)
- DEMİREL (2016), Türk Bankacılık Sisteminde Kredi Riski ve Modellenmesi, Sosyoekonomi Dergisi, Vol.24(29), s.23-44
- FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ, (2017), E,Broşür, <https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/e-brosur-257.pdf>., (Erişim Tarihi : 29.01.2018)
- GENÇ ve ŞAŞMAZ, (2016), Takipteki Kredilerin Makroekonomik Belirleyicileri : Ticari Krediler Örneği, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2016(36), s.119-129
- GÖR Y. ve TEKİN B. (2014), Asset Management Companies: A Sector Analysis in Turkey, “International Finance and Banking Conference”, FIBA.
- GÜNAL, Mehmet. (2006), Para Banka ve Finansal Sistem, Yeni Dönem Yayınları, Ankara
- KOYUNCU, C. ve SAKA, B.. (2011). “Takipteki Kredilerin Özel Sektöre Verilen Krediler ve Yatırımlar Üzerindeki Etkisi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 31. s.113-124.
- KREDİ KAYIT BÜROSU, Üyelik, <https://www.kkb.com.tr/uyelik>, (Erişim Tarihi : 11.08.2018)
- MACİT, F., (2012). “What Determines the Non-Performing Loans Ratio: Evidence From Turkish Commercial Banks”, CEA Journal of Economics, Vol.7, p.33-39.
- PWC, Türkiye TGA Satış Piyasası, <https://www.pwc.com.tr/turkiye-tga-satis-piyasasi>, (Erişim Tarihi : 30.07.2018)
- RİSK MERKEZİ, Üyeler, <https://www.riskmerkezi.org/tr/risk-merkezi/uyeler/10#tab-11>, (Erişim Tarihi : 10.08.2018)
- SELİMLER, H, (2006), “Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredilerin Varlık Yönetim Şirketlerince Tasfiyesi, Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye Uygulaması”, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- SELİMLER, H, (2015), “Sorunlu Kredilerin Analizi, Banka Finansal Tablo ve Oranlarına Etkisinin Değerlendirilmesi”, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 7(29), s.131-172.
- ŞAHBAZ, N. ve İNKAYA, A., (2014), Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Krediler ve Makro Ekonomik Etkileri, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, Sayı 1-1, s. 69-82.
- YÜCEMEMİŞ B. T. ve SÖZER, İ. A. (2010), Türk Bankacılık Sektöründe Takipteki Krediler: Mukayeseli Kriz Performansı, Avrupa Araştırmaları Dergisi, 18/1-2, s. 89-119.
- YÜKSEL, S. (2016), “Bankaların Takipteki Krediler Oranını Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Bir Model Önerisi”, Bankacılar Dergisi, 98, s.41-56.

Extended Abstract

Deficit and surplus spending units in country, financial institutions, financial markets and instruments and regulatory legislation constitute financial system. Generally saving and investment function is accomplished by different parties in an economy, and financial system provide intermediation between these parties to enable transferring money from savers to investors. The main purpose of the system is to provide an efficient flow of funds by bringing together lenders and borrowers. Governments, households and companies have both shortage and excess of funds. Financial intermediaries play an important role in satisfying the needs of both parties by providing price information, liquidity, managing risks, reducing spread and cost. Intermediaries in a financial system are banks, leasing companies, factoring firms, financing companies, and additionally social security institutions, insurance companies, mutual funds etc.

While banks play a prominent role in financial system, financial institutions, which consist of leasing, factoring and financing companies, have been gaining importance by providing credits to individuals and companies. Banks are the main intermediaries in a financial system that provide loans. But there are also some other financial institutions, leasing, factoring and financing companies, that perform similar functions with banks, and provide credits to both companies and individuals. But other financial institutions are not allowed to collect deposit, instead they use their own equity, gather credits and issue securities to use as source of funds. As a result, similar to banks these institutions are also exposed to credit risk.

In this study, banks and other financial institutions, which are leasing, factoring and financing companies here, are compared in terms of crediting processes, assets, loans, non-performing loans and other various financial indicators, and results are discussed. In literature, to our knowledge, there is no a study comparing indicators and processes of banking system with other loan-generating financial institutions. Literature is mainly focused on loans and problematic loans of banking system. Reasons of choosing leasing, factoring and financing companies to compare with banking systems are that, they provide loan but demand funds at the same time; their credit procedures are similar with banks and they also monitor issued credits to minimize financial risks; they are under the control of Banking Regulation and Supervision Agency; they credit the same customer base as banks; they are also the members of Kredi Kayıt Bürosu (KKB) (Credit Registration Office) and TBB Risk Merkezi (Banks Association of Turkey Risk Center); and they are allowed to sell their non-performing loans to asset management companies.

This study compares the similarities and differences of banks and other loan generating financial institutions by especially focusing on regular loans and non-performing loans considering 2013-2017:10 period. Although regulated and supervised by the same institution, Banking Regulation and Supervision Agency, both banks and other financial institutions (leasing, factoring and financing companies) have their own laws and rules in crediting procedures, accounting systems, classifying, restructuring and selling NPLs. Both banks other financial institutions provide commercial and non-commercial credits to companies and individuals. Types of credits and

customer variety of banks are more than other financial institutions. Loans constitute 65% of total assets of banking system, while share of deposit in liabilities is 53%. While share of credits in total assets of banks has increased, share of non-performing loans has also increased. Ratio of NPL to asset reached to 2.07% in September 2017, while NPL to loan ratio increased to 3.05%. But because 37,5 billion TL of NPL between 2008-2017, and 27,1 billion TL between 2013-2017 was sold to asset management companies, NPL related ratios seem to be better than what actually they are. Loans constitute 90% of assets of other financial institutions, and received loans constitute 70% of liabilities. They are not allowed to collect deposit, and they finance the loans granted by receiving loans from other credit institutions. 52% of their credits come from banking as of September 2017. Since loans constitute 90% of asset, monitoring and collecting credits on time requires a close attention.

NPL to assets and NPL to total loans ratios of this sector are greater than the banking sector ratios. NPL to total asset ratio is 4.12% in September 2017, compared to 4.90% in 2013 year-end. Although a decrease is observed, it is still greater than the ratio of banks. This can be explained by the loan/asset ratio reaching 90% level and allocation of all sources to loan activities.

In the following a few years, volume of NPL sold to asset management companies is expected to increase with an accelerating ratio. Increased volume of credit, and parallelly increased amount of NPL are anticipated to play role in increase of transferring NPL to asset management companies. Also, public banks may start to sell their problematic loans. Additionally, macroeconomic environment and volatility of economic indicators seems to be effective on increase of non-performing loans.

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL GENÇ İŞSİZLİĞİN BELİRLEYİCİLERİ*

DETERMINANTS OF REGIONAL YOUTH UNEMPLOYMENT IN TURKEY

Fatma DİDİN SÖNMEZ**
Yasemin ÖZERKEK***

Özet

Bir ülkenin gelişmesine ve büyümesine katkıda bulunacak en önemli kaynaklardan biri olan genç iş gücünün iş gücü piyasalarına entegrasyonu ülkelerin mühim konularından biridir. Genç işsizliği, izlenecek politikalar ve genel işsizlik içerisindeki payı açısından ayrı bir yere sahiptir. Genç işsizliğinin temel unsurlarını anlamak, genç işsizliğini azaltmaya yönelik uygulanacak politikalar üretmek ve halen uygulanmakta olan politikaların verimliliğini arttırmak açısından büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada, İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırılması 2 (İBBS-2) düzeyinde Türkiye'de 26 bölgedeki genç işsizliğin nedenleri makroekonomik ve demografik değişkenler kullanılarak Arellano-Bond dinamik paneli ile tahmin edilmiştir. Enflasyon ve görelî kohort büyüklüğünün Türkiye'de bölgesel genç işsizliğini etkilediği fakat dışa açıklığın ve ekonomik büyümenin anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır. Bölgeler arasında yüksek derecede farklılaşma gösteren genç işsizlik probleminin çözümünde bölgelerin karakteristik özelliklerinin de dikkate alınmasının gerekliliği vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Genç İşsizlik, Türkiye, Bölgesel Analiz

JEL Sınıflandırması: E24, J01, J11, J64, R11

Abstract

The youth labor force is a very important source to enhance economic growth and development in a country. The integration of youth into the labor market is one of the critical issues in the labor market.

* Bu çalışma, Marmara Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından SOS-A-110718-0454 No'lu BAP Projesi kapsamında desteklenmektedir. Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi'ne ve Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler dergisinin anonim hakemlerine öneri ve düzeltmeleri için teşekkür ederiz.

** Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Bilgi Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Ekonomi Bölümü, fatma.didin@bilgi.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-6643-6646

*** Doç. Dr. Yasemin Özerkek, Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü, yasemin.ozekerkek@marmara.edu.tr, Orcid Id: 0000-0002-8816-109X

Understanding the fundamental factors underlying youth unemployment is essential in order to make policies to reduce youth unemployment and to give suggestions for increasing the efficiency of ongoing policies. This study examines the determinants of youth unemployment in Turkey at NUTS-2 level by using Arellano – Bond dynamic panel estimation method. The effects of some regional macroeconomic and demographic variables on youth unemployment are analyzed. The empirical results indicate that while inflation and cohort size have a decreasing effect on the regional youth unemployment in Turkey, openness and economic growth do not have any significant effect. It is worth noting that the characteristics of the regions should be considered in order to understand the youth unemployment problem which shows a high degree of variation across the regions.

Keywords: Youth Unemployment, Turkey, Regional Analysis

JEL Classification: E24, J01, J11, J64, R11

I. Giriş

Genç iş gücü, bir ülkenin sosyal ve ekonomik gelişimini sağlayan ve rekabet gücünü arttıran en önemli kaynaklardan biridir. Kalıcı ve yüksek düzeyde genç işsizliğin uzun vadede sosyal ve ekonomik maliyetleri oldukça fazladır. Uzun süren işsizliğin ekonomiye bazı yansımaları arasında, iş gücü piyasalarında istikrarsızlık, verimlilik kaybı, daha az iş yaratma ve daha yavaş büyüme sayılabilir. Genç işsizliği, pek çok ülkede önemli bir sorun haline gelmiştir. Genç iş gücünün eğitimlerini tamamladıktan sonra iş gücü piyasalarına entegrasyonu, genç işsizliğin sosyal ve ekonomik etkileri dikkate alındığında, iş gücü piyasasının en kritik ve acil sorunlarından birini temsil etmektedir.

2017 yılında küresel genç işsizlik oranı yüzde 13,1 olup, yaklaşık 70,9 milyon gencin işsiz olduğu tahmin edilmektedir.¹ Genç işsizliğin temel unsurlarını anlamak genç işsizliğini azaltmaya yönelik politikaların üretilmesinde ve verimliliğin artırılmasında önemlidir. Genç işsizliğinin belirleyicileri ile ilgili olarak, dünyanın farklı bölgelerinde çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Düşük iş yaratımı ve artan çevresel tehditler nedeniyle yüksek oranlarda genç işsizlik ortaya çıkmaktadır.² Genç işsizlik oranını ve gençlerin istihdamını etkileyen önemli faktörlerin arasında cinsiyet, coğrafi konum, eğitim ve medeni durum da sayılabilir.³ Genç işsizliği etkileyen birçok faktör bulunmakla birlikte yapılan çalışmalar özellikle üç temel faktör üzerinde odaklanmıştır; genel makroekonomik ortam, demografik eğilimler ve iş gücü piyasası kurumları ve politikaları.

1 ILO (2017). Global Employment Trends for Youth 2017, International Labor Organization.

2 Clark, K.B. ve Summers, L.H. (1982). The Dynamics of Youth Unemployment, in R.B. Freeman and D.A. Wise (eds.): The Youth Labour Market Problem, University of Chicago Press, p. 199-234. Assad, R. ve Levison, D. (2013). Employment for Youth: A Growing Challenge for the Global Community, Background Research Paper for United Nations High Level Panel on the Post-2015 Development Agenda.

3 Ahmad, R. ve Azım, P. (2010). Youth Population and The Labour Market of Pakistan: A Micro Level Study, Pakistan Economic and Social Review, 48(2), 183-208. Msigwa, R. ve Kipesha, E. F. (2013). "Determinants of Youth Unemployment in Developing Countries: Evidences from Tanzania", Journal of Economics and Sustainable Development 4(14), 67-77.

Talep yetersizliği, ekonomik durgunluk ve krizler, enflasyon, yatırımlar genç işsizliği etkileyen makroekonomik değişkenlerin arasında sayılabilir.⁴ Gençlerin toplam nüfus içindeki payı ve göç gibi demografik faktörler de genç işsizliğin ana belirleyicilerindedir.⁵

İş gücü piyasaları ve uygulanan politikaların genç işsizlik üzerindeki etkisi literatürdeki çalışmalarda vurgulanmıştır. İş gücü ve eğitim politikalarının yetersizliği, asgari ücret uygulaması ve gençlere yönelik ücret politikaları önemli bir role sahiptir.⁶ Gençlerin yeterliliği ile iş için gerekli beceriler arasındaki uçurum da, genç işsizliğe etki eden faktörlerdendir.⁷

İnovasyon ve teknolojik gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi literatürde çok geniş bir şekilde yer almaktadır. Endojen büyüme modelleri özellikle araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ve eğitimin üzerinde vurgu yapmaktadır. Fakat eğitim stratejilerinin ve içeriklerinin değişen dünyanın ihtiyaçlarına göre sürekli yenilenmesi tek başına yeterli olmayıp bu eğitimi almış, inovasyon kapasitesi yüksek genç nüfusun ekonomik faaliyetlere dahil edilmesi çok büyük önem taşımaktadır. Bu sebeple, genç işsizliği, izlenecek politikalar ve genel işsizlik içerisindeki payı açısından ayrı bir öneme sahiptir.

Küreselleşme, teknolojik gelişmeler ve dışa açıklık gençler için iş gücü piyasalarında yeni fırsatlar yaratmakla birlikte emek talebinin değişen yapısı farklı zorlukları da beraberinde getirmektedir. Yapılan araştırmalara göre dışa açıklığın işsizlik üzerindeki etkisi net değildir. Dışa açıklığın işsizliği azaltmaya yardımcı olduğu sonucuna varan çok sayıda ampirik çalışmanın⁸ yanısıra

-
- 4 Bayrak, R. ve Tatlı, H. (2016). Short and Long Term Analysis of Some Factors Affecting Youth Unemployment in Turkey, *Theoretical and Applied Economics*, 23 (3/608), 229-242. Choudhry M. T., Marelli E., Signorelli M., (2012). Youth Unemployment Rate and Impact of Financial Crises, *International Journal of Manpower*, Vol. 33 Issue: 1, p.76-95. Marcus, R. ve Gavrilovic, M. (2010). The Impacts of the Economic Crisis on Youth: Review of Evidence, Overseas Development Institute: London, UK. Akhtar, S. ve Lubna, S. (2006). Understanding the Youth Unemployment Conundrum in Pakistan: Preliminary Empirical Macro-micro analysis, *The Indian Journal of Labour Economics*, Vol. 49, No. 2, p.233-248. O'Higgins, N. (1997). The Challenges of Youth Unemployment, *Employment and Training Papers 7*. International Labour Office, Geneva
 - 5 Jimeno, J. F. ve Rodríguez-Palenzuela, D. (2003). Youth Unemployment in the OECD: Demographic Shifts, Labour Market Institutions and Macroeconomic Shocks, *Economics Working Papers 019*, European Network of Economic Policy Research Institutes. O'Higgins, N. (2001). Youth Unemployment and Employment Policy: A Global Perspective, ILO, Ginevra. Korenman, S. ve Neumark, D. (1997). Cohort Crowding and Youth Labor Markets: A Crossnational Analysis, *NBER Working Paper No. 6031*, Cambridge, Massachusetts. Qayyum, W. (2007). Causes of Youth Unemployment in Pakistan, *The Pakistan Development Review*, Volume 46, No. 4, p. 611-621. Zulfiqar, K., ve Akhtar, S. (2016). Youth Unemployment and Immigration: A Case Study of Ontario, Canada, *Canadian Social Science*, 12 (5), 17-27.
 - 6 Brown, C ve diğerleri (1983). Time-series Evidence of the Effect of the Minimum Wage on Youth Employment and Unemployment, *Journal of Human Resources*, Vol. 18, No. 1, p. 3-46. Jimeno, J. F. ve Rodríguez-Palenzuela, D. (2003). Youth Unemployment in the OECD: Demographic Shifts, Labour Market Institutions and Macroeconomic Shocks, *Economics Working Papers 019*, European Network of Economic Policy Research Institutes. O'Higgins, N. (2001). Youth Unemployment and Employment Policy: A Global Perspective, ILO, Ginevra.
 - 7 Autor, D. H ve diğerleri (2003). 'The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration,' *Quarterly Journal of Economics*, CXVIII, p. 1279 - 1333. Gomez-Salvador, R. ve Leiner-Killingner N. (2008). An Analysis of Youth Unemployment in the Euro-Area, *European Central Bank*, N° 89, June.
 - 8 Felbermayr, G., J. ve diğerleri (2011). "Trade and Unemployment:What Do the Data Say?" *European Economic Review* 55 (6): 741-758. Dutt, P. ve diğerleri (2009). International Trade and Unemployment: Theory and Cross-national Evidence, *Journal of International Economics*, 78, issue 1, p. 32-44. Kim, J. (2011). The Effects of Trade

işsizliği daha da arttırdığını öne süren çalışmalar da vardır.⁹ Bazı çalışmalar da dışa açıklığın işsizlik üzerinde önemli bir etkisinin olmadığını savunmaktadır.¹⁰

Yukarıda belirtildiği gibi genç işsizlik literatürde makroekonomik, demografik ve kurumsal faktörler olmak üzere genel olarak 3 temel değişken grubuyla ilişkilendirilmiştir.. Yapılan bazı çalışmalar, iş gücü piyasası ile ilgili kurumsal faktörlerin etkisinin tüm faktörler dikkate alındığında önemli bir yere sahip olmadığını göstermektedir.¹¹ Bu çalışma demografik ve makroekonomik faktörlerin genç işsizlik üzerindeki etkisi üzerinde odaklanmakta olup, veri eksikliği nedeniyle kurumsal faktörleri analize dahil etmemektedir.

Türkiye’de genç işsizlik üzerine yapılan birtakım çalışmalar bulunmaktadır.¹² Fakat bilgimiz dahilinde, bölgesel düzeyde genç işsizlik araştırmaları kısıtlıdır. Bu çalışma, makroekonomik performans ve göreceli kohort büyüklüğünün genç işsizlik üzerindeki etkisini bölgesel düzeyde inceleyerek literatüre katkı yapmayı hedeflemektedir. Panel veri kullanılarak, İBBS-2 düzeyinde 2004-2013 dönemi için ilgili değişkenlerin genç işsizlik üzerindeki etkisi tahmin edilmektedir.

Çalışmanın 2. bölümünde bölgesel farklılıkları ortaya koymak üzere tahmin edilen veriler ve bazı betimsel istatistikler sunulmuştur. Bölüm 3, çalışmada kullanılan ampirik modelin teorik çerçevesini çizip model ve veriyi tanıtmaktadır. Ampirik analiz ve sonuçları Bölüm 4’te verilmektedir. Bölüm 5’te elde edilen temel bulgular sonuç olarak yer almaktadır.

2. Türkiye’de Bölgesel Genç İşsizlik

Birleşmiş Milletler ve Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından genç olarak tanımlanan 15-24 yaş aralığındaki nüfusa ait Türkiye’deki işsizlik oranı genel işsizlik oranının çok üstündedir (Grafik 1). Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2017 yılında genel işsizlik oranı %11,1 iken

on Unemployment: Evidence from 20 OECD countries, No 2011:19, Research Papers in Economics, Stockholm University, Department of Economics.

9 Helpman E ve diğerleri (2010). Inequality and Unemployment in a Global Economy. *Econometrica* 78(4): 1239–1283. Egger, H., and U. Kreickemeier. 2009. “Firm Heterogeneity and the Labor Market Effects of Trade Liberalization.” *International Economic Review* 50 (1): 187–216.

10 Moore, M.P., ve Ranjan, P. (2005). “Globalisation vs Skill-Biased Technological Change: Implications for Unemployment and Wage Inequality.” *Economic Journal* 115 (503): 391–422.

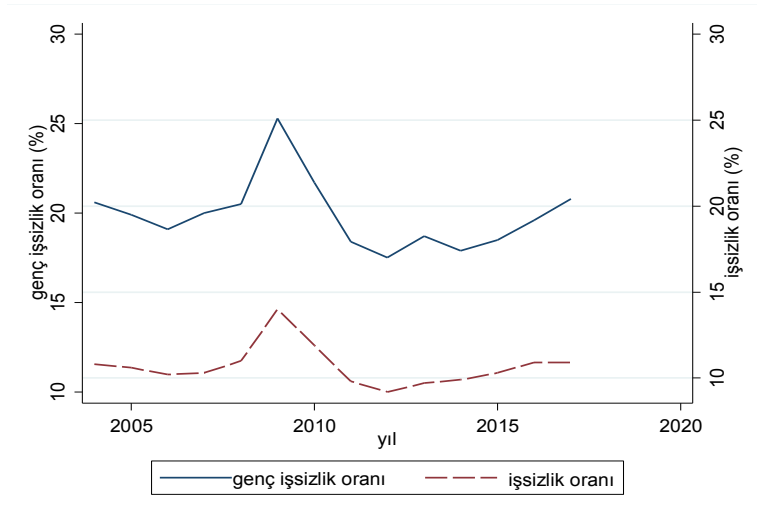
11 Baccaro, Lucio and Diego Rei (2005). “Institutional Determinants of Unemployment in OECD countries: a Time Series Cross-section Analysis (1960-98),” *International Institute for Labor Studies Discussion Paper DP/160/2005*, International Institute for Labor Studies, Geneva. Felbermayr, G., J. ve diğerleri, (2011). “Trade and Unemployment: What Do the Data Say?” *European Economic Review* 55 (6): 741–758. Gozgor, G. (2014). The Impact of Trade Openness on the Unemployment rate in G7 countries, *The Journal of International Trade & Economic Development*, 23:7, p. 1018-1037.

12 Okur, A., (2015). *Türkiye’de Genç İşsizliği ve Nedenleri*, Seçkin Yayıncılık, 1. Baskı, Ocak. Çetinkaya, E. (2010). *Genç İşsizliğinin Teorik Açıklamaları*, Sakarya Üniversitesi İİBF Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi (58), 46. Günaydın D. ve Çetin M. (2015). “Genç İşsizliğin Temel Makroekonomik Belirleyicileri: Ekonometrik Bir Analiz”, *Pamukkale Üniversitesi SBE Dergisi*, 22, s.17-34.

genç işsizlik oranı %20,8'dir. Genç işsizlik oranı aynı yıl için OECD ülkelerinde %11,9 olarak hesaplanmıştır.¹³

İBBS-2 düzeyinde Türkiye'de 26 bölgede iş gücüne katılım ve işsizlik oranları incelediğinde bölgesel farklılıklar da göze çarpmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'de genç işsizliği belirleyen faktörler bölgesel bir bakış açısıyla incelenmiştir. Bu kapsamda, literatürü dikkate alarak Türkiye'nin 26 bölgesi için genç işsizliğe etki edebilecek ekonomik değişkenler ve demografik bir özellik olan görece kohort büyüklüğü üzerinde durulmuştur.¹⁴

Grafik 1. Türkiye'de Genç İşsizlik ve Genel İşsizlik Oranları (2004-2017)



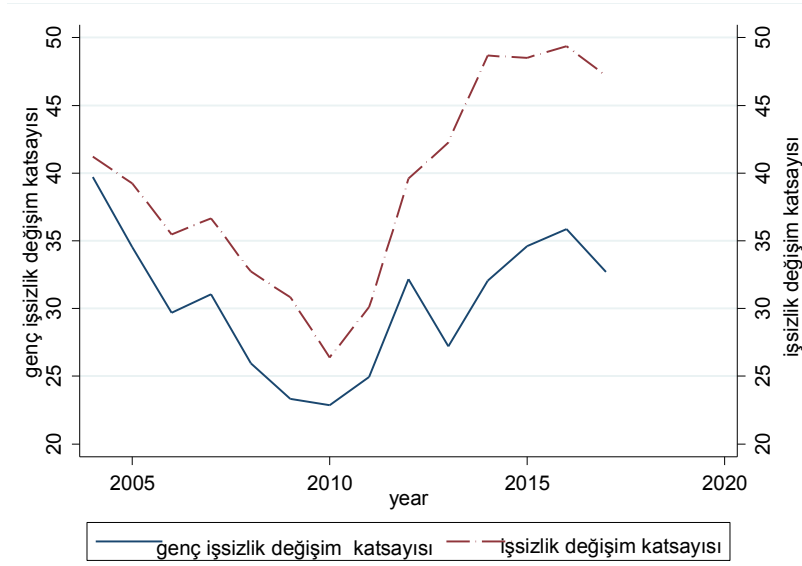
Kaynak: TÜİK (2018)

Grafik 1'de 2004 ve 2017 yılları arasındaki genç işsizlik ve işsizlik oranları verilmektedir. Genç işsizlik ve işsizlik aynı yönde hareket etse de, aralarındaki yüksek fark dikkat çekmektedir. Ayrıca, genç işsizliğin %20,6 olan 2004 yıllarındaki seviyelerine 2017 yılında %20,8 oranıyla tekrar geri döndüğü söylenebilir. İncelenen yıllar arasında genç işsizliğin ekonomik krizin etkisi ile birlikte 2009 yılında en yüksek seviye olan %25,3'e yükseldiği görülmektedir. TÜİK verilerine göre, işsizlik oranı ise 2009 yılında Türkiye genelinde % 16 seviyelerine ulaşmıştır. Kriz dönemlerinde ve şoklarda daha çok gençlerin etkilendiğini destekleyen araştırmalar vardır.¹⁵ Türkiye'de de gençler bu süreçten fazlaca etkilenmiştir.

13 OECD (2018). <https://data.oecd.org/unemp/youth-unemployment-rate.htm> (Erişim Tarihi: 10.09.2018)

14 İBBS-2 düzeyinde bölgelerin adlandırılmasını içeren liste Ek-1 de yer almaktadır.

15 O'Higgins, N. (2010). The Impact of the Economic and Financial Crisis on Youth Employment: Measures for Labour Market Recovery in the European Union, Canada and the United States. Employment Sector WPNo. 70 2010, Geneva, ILO.

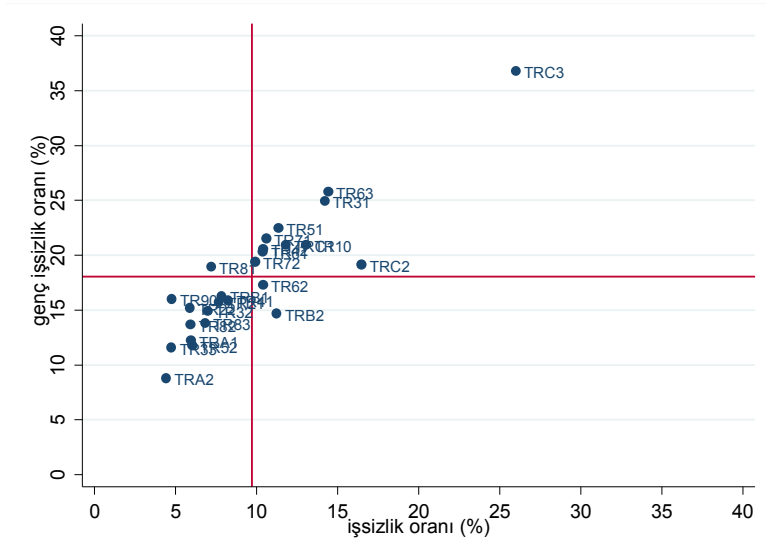
Grafik 2. İşsizlik ve Genç İşsizlik Değişim Katsayıları I 6 (2004-2017)

Kaynak: TÜİK (2018)

2004-2017 tarihleri arasında bölgeler arası genç işsizlik ve işsizlik oranlarının ne kadar farklılaştığını gösteren değişim katsayıları Grafik 2’de verilmektedir. Bölgeler arası farklılaşma 2010’a kadar azalırken 2010’dan itibaren tekrar yükselişe geçmiştir. 2012 yılına kadar işsizlik ve genç işsizlik değişim katsayıları arasındaki fark çok değişmemişken, bu yıldan itibaren giderek artan farklar dikkat çekmektedir. Bölgeler arası işsizliğin genç işsizliğe göre çok daha yüksek derecede farklılaştığı gözlemlenmektedir.

Bölgelerin 2014-2017 yılları arasındaki genç işsizlik ve işsizlik oranlarının ortalamaları Grafik 3’te sunulmaktadır. İlgili değişkene ait dikey ve yatay referans çizgileri genel ortalamayı göstermektedir. Genç işsizlik, genel işsizlik ile pozitif ve güçlü bir korelasyona sahiptir. Genel işsizlik oranının ortalamadan daha yüksek olup genç işsizlik oranının ortalamadan düşük olduğu iki bölge vardır; Van, Muş, Bitlis, Hakkari-TRB2 ve Adana, Mersin-TR62. Zonguldak, Karabük, Bartın-TR81 bölgesinde ise durum tam tersidir. Bu bölgelerden Van, Muş, Bitlis, Hakkari-TRB2 bölgesinde kohort büyüklüğü 3. en yüksek bölge iken, Zonguldak, Karabük, Bartın-TR81 bölgesi görece kohort büyüklüğü en düşük 4. bölgedir (Grafik 4). Mardin, Batman, Şırnak, Siirt-TRC3 bölgesi diğer bölgelerden farklılaşmış, en yüksek genç ve genel işsizlik oranlarına sahip olan bölgedir. Bu bölge düşük gelir seviyesine sahip, istihdam olanakları zayıf olan bir bölgedir. Hem okullaşma oranı hem de okuma-yazma oranı olarak ülke geneline bakıldığında çok arka sıralarda yer almaktadır. Genç nüfus oranının Türkiye ortalamasının üstünde olduğu bu bölgede her 3 gençten 1’inin işsiz olduğu görülmektedir.

16 Değişim katsayısı, her yıl için bölgelerin genç işsizlik oranlarının standart sapmasının ortalamaya bölünmesiyle hesaplanmıştır.

Grafik 3. Genç İşsizlik Oranı ve İşsizlik Oranı (%) (2014-2017)

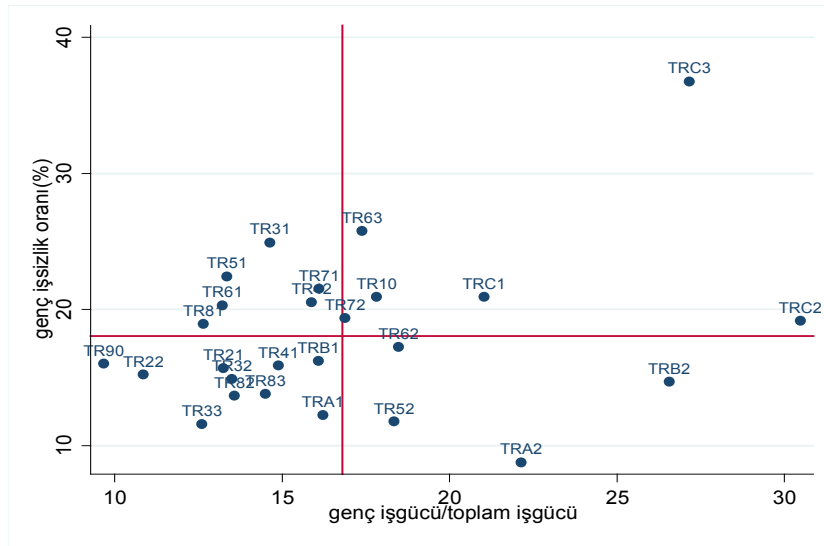
Kaynak: TÜİK (2018)

Grafik 4, bölgelerdeki genç iş gücünün toplam iş gücü içindeki görelî büyüklüğünü ve genç işsizlik oranlarını göstermektedir. Grafikte kullanılan 2014-2017 yılları arasındaki ortalama değerlerden, demografik bir özellik olan görelî kohort büyüklüğü¹⁷ ile genç işsizlik arasında Siirt, Mardin, Batman, Şırnak-TRC3 hariç bakıldığında negatif fakat sıfıra çok yakın bir korelasyon hesaplanmıştır¹⁸. Genç nüfusun yüksek olduğu ve iş gücüne katılma oranlarının düşük olduğu bölgelerde yüksek genç işsizlik sorunu vardır. Gaziantep, Adıyaman, Kilis-TRC1, Diyarbakır, Şanlıurfa-TRC2, Siirt, Mardin, Batman, Şırnak-TRC3 ve Van, Muş, Bitlis, Hakkari-TRB2 bölgeleri görelî kohort büyüklüğünün en yüksek olduğu bölgelerdir. Bu bölgelerden Siirt, Mardin, Batman, Şırnak-TRC3 tüm bölgeler içerisinde en yüksek genç işsizliğe sahipken, Kars, Ağrı, Iğdır, Ardahan-TRA2 en düşük genç işsizlik ortalamasına sahiptir. Burada yine bölgeler arası farklılıkların görelî kohort büyüklüğünün genç işsizlik üzerine etkisini değiştirdiğini söylemek gerekir. Kars, Ağrı, Iğdır, Ardahan-TRA2 bölgesi, okullaşma oranının çok düşük, sanayileşmenin zayıf ve dışarıya göçün % (-23,69) ile çok yüksek olduğu bir bölgedir. Siirt, Mardin, Batman, Şırnak-TRC3 bölgesi ise göç veren bölgelerden olmasına rağmen % (-1,65) ile görelî çok daha düşük bir göç hızına sahiptir.¹⁹

17 Gençlerin, deneyim ve yaş nedeniyle yetişkin iş gücüne göre daha dezavantajlı olması ve sınırlı olan istihdam fırsatları için işgücü piyasasında yetişkin iş gücü ile rekabet etmek zorunda kalması nedeniyle, bu çalışmada görelî kohort büyüklüğü genç işsizliği etkilemesi muhtemel önemli bir değişken olarak alınmıştır. Bölgelerin demografik yapıyı etkileyen farklı özelliklerinden ziyade iş gücü piyasalarını odak noktasına almak üzere görelî kohort büyüklüğü genç nüfusun toplam nüfus içerisindeki payına göre değil de, genç iş gücünün toplam işgücü içerisindeki görelî büyüklüğü ile hesaplanmıştır.

18 Korelasyon, Siirt, Mardin, Batman, Şırnak-TRC3 dahil edildiğinde 0,278, hariç tutulduğunda - 0,0046 olarak hesaplanmıştır.

19 Bölgelerin Net göç sayıları ve hızları Ek-2 de yer almaktadır.

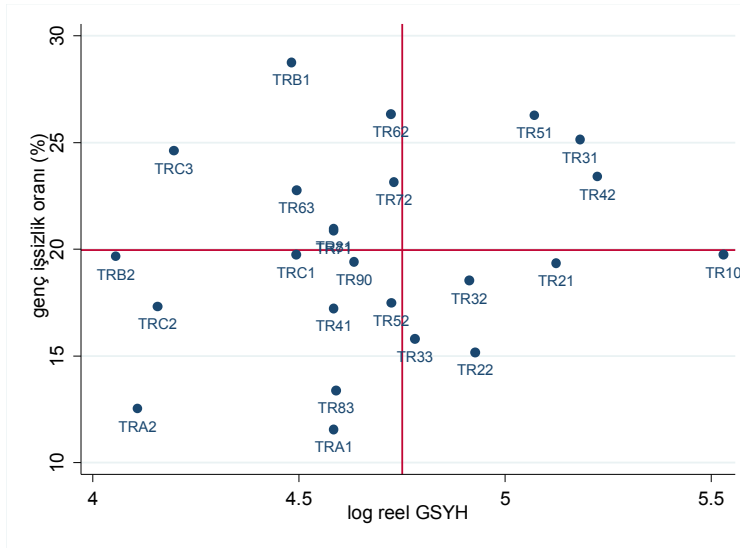
Grafik 4. Genç işsizlik oranı (%) ve Genç İş Gücü/Toplam İşgücü (görelî kohort büyüklüğü) (%) (2014-2017)

Kaynak: TÜİK (2018)

Dışa açıklığı ölçmek için bölgedeki toplam dış ticaretin bölgenin GSYH'sı içindeki payı kullanılmıştır.²⁰ Grafik 5, bölgelerin 2004-2013 yılları arasındaki ortalama genç işsizlik ve dışa açıklık oranlarını vermektedir. Dışa açıklığı ortalamanın oldukça üzerinde olup genç işsizliği ortalamanın altında olan tek bölge Bursa, Eskişehir, Bilecik – TR41 bölgesidir. Bu bölgenin de genç işsizlik ortalamasının genel ortalamaya yakın olduğunu belirtmek gerekir. Dışa açıklığı ortalamanın üstünde olan bölgelerde genç işsizlik de ortalamanın üstünde kalmıştır. Dışa açıklığın gençler için yaratacağı iş fırsatları ve bu bölgelerin yaşam koşulları açısından daha cazip bölgeler olması itibarıyla aldığı net göçün genç işsizliği etkileyeceği şüphesizdir. Dışa açık bölgelerin daha yüksek net göçe sahip olduğu bulgusu Didin Sönmez (2018)²¹ de yer almaktadır. İzmir-TR31, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova-TR42, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye-TR63, Zonguldak, Karabük, Bartın-TR81, Gaziantep, Adıyaman, Kilis-TRC1, İstanbul-TR10 bölgeleri dışa açıklığın ortalamanın üstünde olup genç işsizliğinin de ortalamanın üstünde kaldığı bölgelerdir.

20 ((ihracat+ithalat)/GSYH) olarak hesaplanmıştır.

21 Didin Sönmez, F. (2018). Ticaretin Yoksulluk Üzerine Etkisi; Türkiye için Temel Bulgular. Öneri Dergisi, 13 (50), s. 35-51.

Grafik 6. Genç İşsizlik ve Reel GSYH (2004-2013)

Kaynak: TÜİK (2018)

Son olarak 2004-2013 yılları arasındaki bölgesel enflasyon oranları Ek 4'de yer alan Grafik 7'de gösterilmektedir. Bölgeden bölgeye ve tarih aralıklarına göre farklılaşma gösterse de enflasyon ve genç işsizlik oranlarının çoğunlukla ters hareket ettiği görülmektedir. Grafik 7'de genç işsizliğinin özellikle bazı bölgelerde yıllar içerisinde çok farklılaştığı ortaya çıkmaktadır. Burada en çok dikkat çeken bölgelerden biri Konya, Karaman-TR52 bölgesidir. 2004 yılında %18,4 olan genç işsizlik oranı sert bir düşüş izleyerek 2013 yılında %9,4'e inmiştir. Ankara-TR51 bölgesi de %33,8'den %22,9'a inen genç işsizlik oranı ile bölgeler arasında ortalamada yüksek genç işsizlik oranına sahip olsa da, son 10 yıldaki genç işsizlik oranındaki düşüş ile dikkat çekmektedir. Malatya, Elazığ, Tunceli, Bingöl-TRB1 bölgesi de %39,82'den %15,1'e kadar olan düşüşe rağmen yine de ortalamada yüksek genç işsizliğe sahiptir. Grafik 7'de gösterilen bölgeler arasında genç işsizlik oranında en sert yükselişi Mardin, Batman, Şırnak, Siirt-TRC3 bölgesi yaşamıştır.

Bu bölümde üzerinde çalışılan bazı değerlerin 2004-2013 yılları arasındaki ortalama değerler olduğunu ve aslında genç işsizliğinin bölgelere ve zamana göre çok farklılaştığını vurgulamak gerekir. Bir sonraki bölüm, zaman içerisindeki etkileri ve bahsi geçen tüm değişkenleri genç işsizlik ile ilişkilendirmek üzere kurulan modeli ve tahmin sonuçlarını sunmaktadır.

3. Model ve Veri

Bu çalışmada İİBS-2 düzeyinde bölgesel genç işsizliğini literatürdeki demografik ve makroekonomik değişkenlerle ilişkilendirmek üzere kişi başı reel GSYH, enflasyon, dışa

açıklık ve kohort etkisi açıklayıcı değişkenler olarak kullanılmıştır. Literatürde üretim ve milli gelirdeki artışın işsizlik üzerindeki doğrudan etkisi Okun Yasası ile anlatılmaktadır.²³ Ekonomik büyüme ve milli gelir artışı ile birlikte gelen üretim artışı nedeniyle daha çok iş gücüne ihtiyaç duyulması, artan iş gücü talebiyle ücretlerin ve işsizliğin doğrudan etkilenmesi öngörülmektedir. Kısa dönemdeki enflasyon ve işsizlik arasındaki negatif ilişki de Phillips eğrisi ile literatürde yer almaktadır.²⁴ Genel işsizlik ile güçlü bir korelasyona sahip olan genç işsizliğinin bu iki makroekonomik değişkenden negatif etkileneceği beklenmektedir.

Teorik olarak, dışa açıklığın ekonomik performansı arttırıcı ve işsizliği azaltıcı etkisi Endojen büyüme modelleri ile açıklanabilir. Teknoloji ve bilgi transferini sağlayan dışa açıklık ve ticaret, yatırımların ve yeni iş sahalarının oluşumuna imkan vererek ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Dışa açıklık ve ticaretin iş gücü piyasalarında olumlu etkilerinin olabilmesi için, yatırım ve istihdam olanaklarının yeterli altyapı, bilgi birikimi ve insan kaynağı ile desteklenmesi gerekir. Bölgelerin karakteristik özellikleri dışa açıklığın işsizlik üzerine etkisini farklılaştırabilir.

Çalışmada bölgesel düzeyde, yıllık genç işsizlik oranı (*yun*), genç iş gücünün iş gücü içindeki payı (%) (kohort), bölgesel açıklık oranı (*open*) (%), enflasyon oranı (%) (*enf*) ve kişi başına reel GSYH kullanılmıştır. Panel veri analizinde, İBBS-2 düzeyinde 2004-2013 yıllarına ait veriler yer almaktadır.²⁵ Tüm veriler, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nden alınmıştır.

Bölgelere ait demografik ve makroekonomik değişkenlerin, o bölgelerin genç işsizlik oranı üzerindeki etkisini görmek amacıyla panel veri kullanılarak, aşağıdaki regresyon modeli tahmin edilmektedir:

$$yun_{it} = b_0 + b_1yun_{it-1} + b_2open + b_3 \log kbgsyh_{it} + b_4kohort_{it} + b_5enf + e_{it} \quad [1]$$

Denklemden bulunan değişkenler şunlardır;

yun: Bölgesel genç işsizlik oranı (%)

open: Bölgesel dışa açıklık oranı. Bölgedeki toplam dış ticaretin bölgenin GSYH sı içindeki payı ((ihracat+ithalat)/GSYH).²⁶

kohort: Bölgesel genç iş gücü (15-24 yaş arası)/ bölgesel iş gücü.

enf: Bölgesel enflasyon oranı (%)²⁷

23 Okun, Arthur. M. 1962, "Potential Gnp: Its Measurement and Significance", Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association.

24 Phillips, A.W. (1958) : "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, Vol. 25, No: 2, November, s. 283-299.

25 2014 yılı itibarıyla TÜİK işsizlik verisi hesaplamalarındaki değişim ve ilgili değişkenlere ait veri kısıtları nedeniyle analiz 2004-2013 yılları arası için yapılmıştır

26 Bölgesel düzeyde, cari dolar cinsinden mevcut olan veriler (TÜİK Dış ticaret ithalat ve ihracat değerleri ve bölgesel düzeyde GSYH-cari TL fiyatlarıyla), ilgili yıllardaki dolar/TL kuruyla düzeltilmiştir.

27 Yıl sonu itibarıyla bir önceki yılın aynı ayına göre tüketici fiyatları endeksi değişim oranı (%), 2003=100.

kbgsh: Bölgesel kişi başına reel gayrisafi yurt içi hasıla

Genç işsizlik oranının dinamik etkisi göz önüne alınarak, panel veri analizinde Arellano ve Bond'un Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi (GMM) kullanılmıştır. Fark GMM, fark tahmincisi nedeniyle ortaya çıkan bazı problemler nedeniyle eleştirilmektedir.²⁸ Arellano-Bover/Blundell-Bond tahmincisi, Arellano-Bond'a ek olarak araç değişkenlerin ilk farklarının sabit etkilerle korelasyonlu olmadığı varsayımını kabul eder. Araç değişkenlerinin artışı genellikle model tahminini daha etkin hale getirir. Arellano-Bond'a eklenen bu varsayımla, Arellano-Bover/Blundell-Bond tahmincisi elde edilir. İki denklemlili bu sisteme sistem GMM adı verilir.²⁹ Sistem GMM, yanlılığın azaltılması (reduced bias) ve ortalama hata kareleri kökü (root-mean square error) açılarından fark GMM'e kıyasla daha uygun bir tahmin yöntemidir.

Arellano Bond (1991)³⁰ ve Blundell ve Bond (1998)³¹ dinamik panel tahmincileri kısa zaman serisi (T) ve nispeten uzun kesit veri boyutu (N) olan panel veriler için uygun tahmincilerdir. Hansen testi de, tahminde kullanılan araç değişkenlerin uygunluğunu test eder.

4. Ampirik Sonuçlar

Tablo 1'de tahmin sonuçları gösterilen modellerde AR(1) sürecinde otokorelasyon mevcuttur, AR(2) sürecinde ise otokorelasyon olmadığı görülmektedir. Bu durumda dinamik modelin uygulanması uygundur. Ayrıca, Hansen'in sıfır hipotezi reddedilemeyerek araç değişkenlerinin hata terimleriyle korelasyonunun olmadığı görülmektedir. Hansen test istatistiği sonuçları, araç değişkenlerin geçerliliğini göstermektedir.³²

Genç işsizlik oranının gecikmeli değeri, her üç modelde pozitif ve anlamlıdır. Bölgelerin dışa açıklığı (*open*) genç işsizlik üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Bölgeleri makroekonomik açıdan temsil eden değişken olan *logkbgsh*'nin de genç işsizlik üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamıştır.³³ Model 2 ile model 3 arasındaki fark, araç değişkenlerin farklılaşmasıdır.³⁴

28 Arellano M. ve Bover, O. (1995). "Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models", *Journal of Econometrics*, 68, 277-291.

29 Roodman, D. (2006). How to Do xtabond2: An Introduction to "Difference" and "System" GMM in Stata. Center for Global Development Working Paper No.103.

30 Arellano M. ve Bond, S. (1991). "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies*, 58, 277-291.

31 Blundell, R., Bond, S., (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87, p. 115-143.

32 Araç değişken sayısı, birim değişken sayısını geçmemektedir.

33 Bölgesel kişi başına reel gayrisafi yurt içi hasıla (*kbgsh*) yerine bölge düzeyinde kişi başı reel katma değer verisi modele dahil edildiğinde yine işsizlik oranı üzerinde anlamlı bir sonuç elde edilememiştir.

34 Tahmin için kullanılan araç değişkenler şunlardır: Model 1: inf, log gsh, cohort, Model 2: openness, inf, cohort, Model 3: openness, cohort, log gsh

Bölgelerdeki enflasyon oranları, genç işsizlik oranları üzerinde negatif anlamlı bir etkiye sahiptir. Bölgelerdeki genç iş gücünün payı ise, genç işsizlik oranı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olmakla birlikte katsayısı sifıra yakındır.

Tahmin sonuçları, enflasyonun Türkiye'deki bölgesel genç işsizliğini beklediği gibi negatif yönde etkilediği fakat görelî kohort büyüklüğünün beklenenin aksi şekilde bir etkiye sahip olduğu sonucunu göstermektedir. Bölüm 2'de sunulan veri ve grafiklerde bölgeye ait özelliklerin görelî kohort büyüklüğü ve genç işsizlik ilişkisinde farklılaşma yaratması durumu gözlemlenmiştir. Özellikle bu farklılaşmaların ve bölgenin gençler için yarattığı istihdam fırsatlarının kohort büyüklüğü etkisini şekillendirdiği söylenebilir.

Dışa açıklık ve ekonomik büyümenin ülke genelindeki pozitif etkisi genel olarak kabul görmüştür. Fakat bölgesel düzeyde tahmin sonuçlarına bakıldığında bu iki değişken anlamlı sonuç vermemektedir. Dışa açık, refah düzeyi yüksek bölgelerin genel olarak göç alan bölgeler olması, genç istihdamının az olması, gençlerin iş fırsatları için gereken becerilere sahip olmaması beklenen ilişkinin yakalanamamasının muhtemel nedenleri olabilir. Dışa açıklık ve ekonomik büyümenin bazı bölgelerde gençler için yeterli istihdamı yaratmadığını da vurgulamak gerekir.

Tablo 1. Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3
yun _{t-1}	0.750*** (0.072)	0.779*** (0.101)	0.782*** (0.070)
kohort	-0.00023*** (2.72e-05)	-0.00023*** (2.24e-05)	-0.00026*** (3.23e-05)
open		-0.0130 (0.043)	0.00613 (0.012)
log_kbgsyh	-0.798 (0.674)	0.749 (4.409)	-0.965 (0.652)
enf	-0.268** (0.101)	-0.284** (0.102)	-1.003*** (0.330)
Sabit terim	10.71*** (2.600)	3.191 (22.05)	16.80*** (4.047)
Gözlem sayısı	234	234	234
Bölge sayısı	26	26	26
Hansen Test	8.41 (0.08)	7.57 (0.11)	5.98 (0.20)
Arellano-Bond Test AR(1)	-3.29 (0.001)	-3.05 (0.002)	-3.88 (0.000)
Arellano-Bond Test AR(2)	-1.21 (0.22)	-1.20 (0.23)	0.54 (0.59)

Dirençli standart hatalar parantez içinde verilmiştir. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

5. Sonuç

Genç işsizliği pek çok ülkede gitgide artan önemli bir sorun haline almıştır. Genç işsizlik probleminin yardımcı olacak hem makro hem de mikro düzeyde politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Çok sayıda çalışma, genç işsizliğinin temel belirleyicilerini ortaya koymaya çalışmıştır. Bazı faktörler ülke genelinde genç işsizliğe doğrudan etki ederken, bu faktörler farklı bölge ve gruplarda aynı etkiyi gösteremeyebilir. Bu sebeple genç işsizlik probleminin bölgesel bir bakış açısıyla yaklaşım, belirleyicilerinin tespitinde bölgesel farklılıkları dikkate almak önemlidir.

Bu çalışmada, İBBS-2 düzeyinde Türkiye'de 26 bölgedeki genç işsizliğin belirleyicileri makroekonomik ve demografik değişkenler kullanılarak tahmin edilmiştir. Enflasyon ve göreceli kohort büyüklüğünün Türkiye'de bölgesel genç işsizliğini etkilediği fakat dışa açıklığın ve ekonomik büyümenin anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır. Türkiye'de İBBS-2 düzeyinde ekonomik performans ve dışa açıklık her bölgede genç iş gücü için yeterli istihdam olanaklarını yaratamamış, gençlerin iş gücü piyasalarına entegrasyonunda ve genç işsizliği azaltmada etkili olamamıştır.

Bölgeler arasında yüksek derecede farklılaşma gösteren genç işsizlik probleminin çözümünde bölgelerin karakteristik özelliklerinin de dikkate alınmasının gerekliliğini vurgulamak gerekir. Bazı bölgeler, göç, coğrafi konum, refah seviyesi, eğitim, iş gücüne katılım ve demografik etkenler gibi birçok nedenden dolayı yüksek genç işsizlik problemini yaşamaktadırlar. Makroekonomik performans ya da dışa açıklık gibi faktörlerin tek başına bölgesel düzeyde bu sorunu çözebilmeleri beklenmemelidir. Elbette bu faktörler iş gücü için istihdam fırsatları yaratacak, pozitif etkisiyle eğitimden, sağlığa ve diğer yaşam koşullarına etki edecektir. Önemli olan bölgeleri bu pozitif etkiyi yaratacak belli bir eşiğe taşımaktır. Bu sebeple bölgelerin başlangıç koşullarının ve karakteristik özelliklerinin daha dikkatli ve detaylı incelenmesine ihtiyaç vardır.

Kaynakça

- AHMAD, R. ve Azım, P. (2010). Youth Population and The Labour Market of Pakistan: A Micro Level Study, *Pakistan Economic and Social Review*, 48(2), p. 183-208.
- AKHTAR, S. ve S. Lubna (2006). Understanding the Youth Unemployment Conundrum in Pakistan: Preliminary Empirical Macro-micro Analysis, *The Indian Journal of Labour Economics*, Vol. 49, No. 2, p.233-248.
- ARELLANO M. ve Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, *Review of Economic Studies*, 58, p. 277-291.
- ARELLANO M. ve Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics*, 68, p. 277-291.
- ASSAD, R. ve Levison, D. (2013). Employment for Youth: A Growing Challenge for the Global Community, *Background Research Paper for United Nations High Level Panel on the Post-2015 Development Agenda*.
- AUTOR, D. H., Levy, F. and R.J. Murnane (2003). The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration, *Quarterly Journal of Economics*, CXVIII, p. 1279 – 1333.

- BACCARO, Lucio and Diego Rei (2005). Institutional Determinants of Unemployment in OECD Countries: A Time Series Cross-section Analysis (1960-98), International Institute for Labor Studies Discussion Paper DP/160/2005, International Institute for Labor Studies, Geneva.
- BAYRAK, R. ve Tath, H. (2016). Short and Long Term Analysis of Some Factors Affecting Youth Unemployment in Turkey, *Theoretical and Applied Economics*, 23 (3/608), p. 229-242.
- BROWN, C., Gilroy, C., Kohen, A. (1983). Time-series Evidence of the Effect of the Minimum Wage on Youth Employment and Unemployment, *Journal of Human Resources*, Vol. 18, No. 1, p. 3-46.
- BLUNDELL, R., Bond, S., (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87, p. 115-143.
- CHOUDHRY, M. T., Marelli E., Signorelli M., (2012). Youth Unemployment Rate and Impact of Financial Crises, *International Journal of Manpower*, Vol. 33 Issue: 1, p. 76-95
- CLARK, K.B. ve Summers, L.H. (1982). The Dynamics of Youth Unemployment, in R.B. Freeman and D.A. Wise (eds.): *The Youth Labour Market Problem* (Chicago, University of Chicago Press), p.199-234
- ÇETİNKAYA, E. (2010). Genç İşsizliğinin Teorik Açıklamaları, *Sakarya Üniversitesi İİBF Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi* (58), 46
- DİDİN SÖNMEZ, F. (2018). Ticaretin Yoksulluk Üzerine Etkisi; Türkiye için Temel Bulgular. *Öneri Dergisi*, 13 (50), s. 35-51.
- DUTT, P., Mitra, D., Ranjan, P., (2009). International Trade and Unemployment: Theory and Cross-national Evidence, *Journal of International Economics*, 78, issue 1, p. 32-44
- EGGER, H., and U. Kreckemeier.(2009). Firm Heterogeneity and the Labor Market Effects of Trade Liberalization.” *International Economic Review* 50 (1): p. 187–216.
- FELBERMAYR, G., J. Prat, and H. Schmerer. (2011). “Trade and Unemployment:What Do the Data Say?” *European Economic Review* 55 (6): p. 741–758.
- GOMEZ-SALVADOR, R. ve Leiner-Killinger N. (2008). An Analysis of Youth Unemployment in the Euro-Area, *European Central Bank*, N° 89, June.
- GOZGOR, G. (2014). The Impact of Trade Openness on the Unemployment rate in G7 Countries, *The Journal of International Trade & Economic Development*, 23:7, p. 1018-1037.
- GÜNAYDIN D. ve Çetin M. (2015). Genç İşsizliğin Temel Makroekonomik Belirleyicileri: Ekonometrik Bir Analiz, *Pamukkale Üniversitesi SBE Dergisi*, 22, s.17-34.
- HELPMAN E, Itskhoki, O., Redding, S. (2010). Inequality and Unemployment in a Global Economy. *Econometrica* 78(4): 1239–1283.
- ILO (2017). *Global Employment Trends for Youth 2017*, International Labor Organization.
- JÍMENO, J. F. ve Rodríguez-Palenzuela, D. (2003). Youth Unemployment in the OECD: Demographic Shifts, Labour Market Institutions and Macroeconomic Shocks, *Economics Working Papers* 019, European Network of Economic Policy Research Institutes.
- KIM, J. (2011). The Effects of Trade on Unemployment: Evidence from 20 OECD countries, No 2011:19, *Research Papers in Economics*, Stockholm University, Department of Economics.
- KORENMAN, S. ve Neumark, D. (1997). Cohort Crowding and Youth Labor Markets: A Crossnational Analysis, *NBER Working Paper No. 6031*, Cambridge, Massachusetts.
- MARCUS, R. ve Gavrilovic, M. (2010). *The Impacts of the Economic Crisis on Youth: Review of Evidence*, Overseas Development Institute: London, UK.
- MOORE, M.P., ve Ranjan, P. (2005). Globalisation vs Skill-Biased Technological Change: Implications for Unemployment and Wage Inequality. *Economic Journal* 115 (503): p. 391–422.

- MSIGWA, R ve Kipsha, EF (2013). Determinants of Youth Unemployment in Developing countries: Evidences from Tanzania, *Journal of Economics and Sustainable Development*, vol.4, 14, p. 67-77.
- O'HIGGINS, N. (1997). The Challenges of Youth Unemployment, Employment and Training Papers 7. International Labour Office, Geneva
- O'HIGGINS, N. (2001). Youth Unemployment and Employment Policy: A Global Perspective, ILO, Ginevra.
- O'HIGGINS, N. (2010). The Impact of the Economic and Financial Crisis on Youth Employment: Measures for Labour Market Recovery in the European Union, Canada and the United States. Employment Sector WPNo. 70 2010, Geneva, ILO
- OKUN, Arthur. M. 1962, 'Potential Gnp: Its Measurement and Significance', Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association.
- OKUR, A. (2015). Türkiye'de Genç İşsizliği ve Nedenleri, Seçkin Yayıncılık, 1. Baskı, Ocak.
- PHILLIPS, A.W. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957, *Economica*, Vol. 25, No : 2, November, p. 283-299.
- ROODMAN, D. (2006). How to Do xtabond2: An Introduction to "Difference" and "System" GMM in Stata. Center for Global Development Working Paper No.103.
- QAYYUM, W. (2007). Causes of Youth Unemployment in Pakistan, *The Pakistan Development Review*, Volume 46, No. 4, p. 611-621.
- ZULFIQAR, K., ve Akhtar, S. (2016). Youth Unemployment and Immigration: A Case Study of Ontario, Canada, *Canadian Social Science*, 12 (5), 17-27.

Ek I

Tablo I. İstatistikî Bölge Sınıflandırması – Düzey 2

TR10 İstanbul
TR21 Edirne, Tekirdağ, Kırklareli
TR22 Balıkesir, Çanakkale
TR31 İzmir
TR32 Denizli, Aydın, Muğla
TR33 Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak
TR41 Bursa, Eskişehir, Bilecik
TR42 Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
TR51 Ankara
TR52 Konya, Karaman
TR61 Antalya, Isparta, Burdur
TR62 Adana, Mersin
TR63 Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
TR71 Nevşehir, Aksaray, Niğde, Kırıkkale, Kırşehir
TR72 Kayseri, Sivas, Yozgat
TR81 Zonguldak, Karabük, Bartın
TR82 Kastamonu, Çankırı, Sinop
TR83 Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
TR90 Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
TRA1 Erzurum, Erzincan, Bayburt
TRA2 Kars, Ağrı, Iğdır, Ardahan
TRB1 Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli
TRB2 Van, Muş, Bitlis, Hakkari
TRC1 Gaziantep, Adıyaman, Kilis
TRC2 Diyarbakır, Şanlıurfa
TRC3 Siirt, Mardin, Batman, Şırnak

Ek 2

Tablo 2. Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemine (ADNKS) göre Düzey 2 bölgelerinin net göç ve net göç hızı (2017)

BÖLGE KODU	BÖLGE ADI	Net Göç*	Net Göç Hızı** (%)
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	44858	11,86
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik	33860	8,46
TR51	Ankara	32042	5,9
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	25910	14,76
TR31	İzmir	24618	5,77
TR32	Aydın, Denizli, Muğla	18563	6,13
TR61	Antalya, Isparta, Burdur	15417	5,05
TR22	Balıkesir, Çanakkale	9175	5,3
TR33	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	474	0,15
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop	-49	-0,06
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın	-2164	-2,09
TRB1	Malatya, Elâzığ, Bingöl, Tunceli	-2960	-1,71
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir	-3616	-2,31
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	-3670	-1,65
TR52	Konya, Karaman	-5346	-2,2
TR10	İstanbul	-5972	-0,4
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	-6739	-2,43
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	-7606	-2,76
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat	-8879	-3,67
TR63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	-10484	-3,24
TR62	Adana, Mersin	-14226	-3,54
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	-19954	-18,44
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır	-21080	-5,7
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	-26745	-23,69
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari	-31938	-14,89
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	-33489	-12,64

Kaynak: TÜİK (2018)

* Net göç, belirli bir alanın aldığı göç ile verdiği göç arasındaki farktır.

**Net göç hızı, göç edebilecek her bin kişi için net göç sayısıdır.

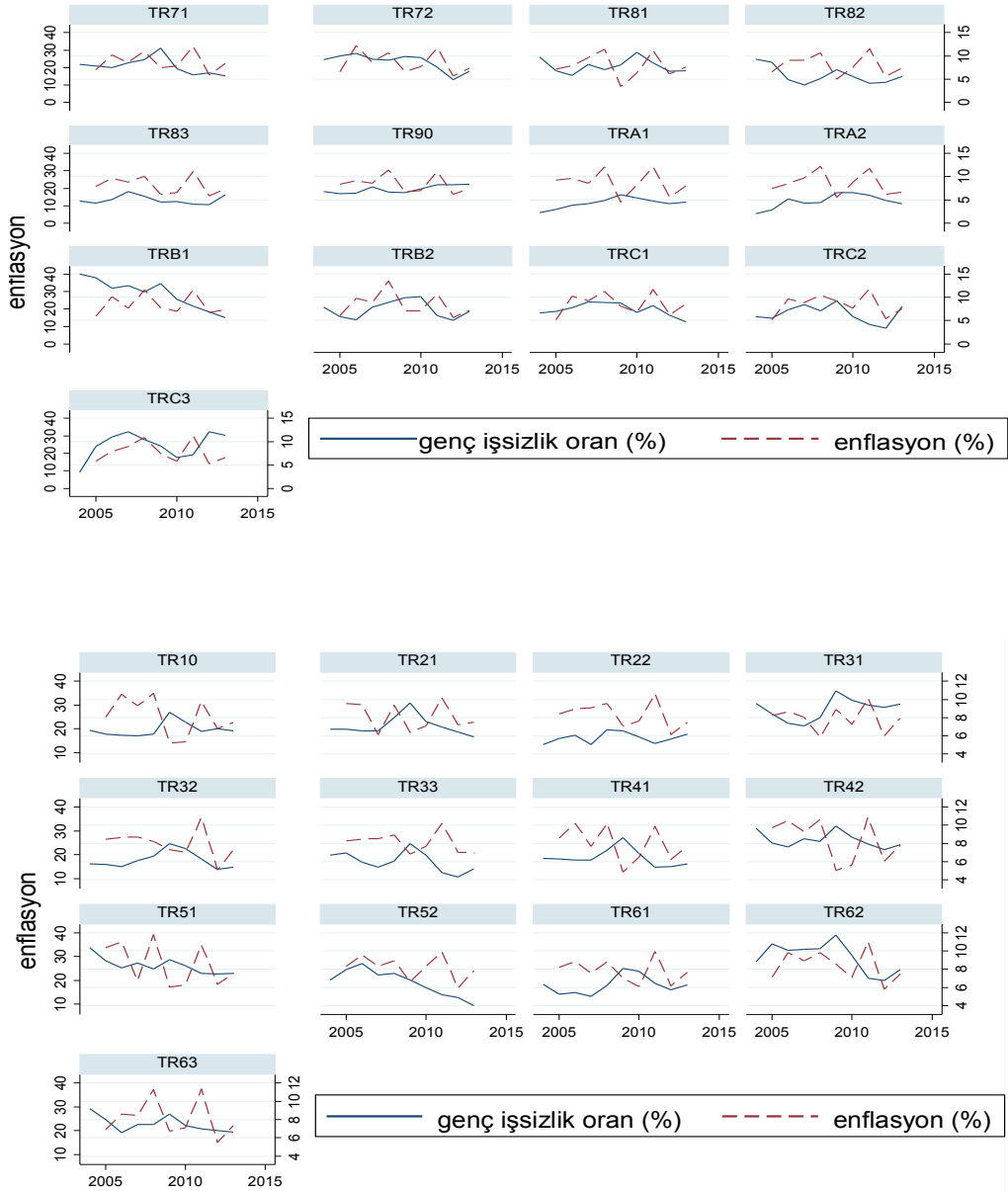
Ek 3**Tablo 3.** Bölgelere Göre Genç İstihdam Oranları (%) (2017)

BÖLGE KODU	BÖLGE ADI	15-24 yaş istihdam oranı (%)
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop	46,8
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	41,8
TR52	Konya, Karaman	39,9
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	38,9
TR32	Aydın, Denizli, Muğla	38,1
TR10	İstanbul	37,5
TR33	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	37,5
TR22	Balıkesir, Çanakkale	36,5
TR31	İzmir	36,4
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik	36,3
TR62	Adana, Mersin	35,9
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	35,9
TR61	Antalya, Isparta, Burdur	35,7
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır	35,2
TRB1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	34,7
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	33,2
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın	32,1
TR63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	31
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir	31
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari	31,9
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat	31,4
TR51	Ankara	30,6
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	29,2
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	27,6
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	23,8
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	18,1

Kaynak: TÜİK (2018)

Ek 4

Grafik 7. Genç İşsizlik ve Enflasyon (2004-2013)



Kaynak: TÜİK(2018)

Extended Abstract

The youth labor force is a very important source to enhance economic growth and development in a country. Many countries are suffering from high levels of youth unemployment. The youth unemployment has important costs for the countries. High and persistent rates of unemployment leads to instability in economies, less job creation, and lower economic growth. Considering its adverse effects, the integration of youth into the labor market is one of the critical issues in the labor market.

The endogenous growth models emphasize the positive effect of education and research and development on economic growth. The educational strategies are changing continuously according to a changing world. The inclusion of educated youth population having high innovative capacity into economic activities is of capital importance. Understanding the fundamental factors underlying youth unemployment is essential in order to make policies to reduce youth unemployment and to give suggestions for increasing the efficiency of ongoing policies.

In the literature, youth unemployment is associated with three main groups of determinants: macroeconomic, demographic, and institutional factors. Theoretically, the impact of openness on the increasing economic performance of the countries and on the declining unemployment rates can be grounded on the endogenous growth models. Increasing international trade and openness enable the transfer of knowledge, increase investment, provide new job opportunities, and therefore resulting in rising economic growth. In order to achieve these fruitful effects, investment and employment opportunities have to be supported by the necessary infrastructure, accumulation of knowledge, and human capital. The studies in the literature show that the effect of openness on unemployment is ambiguous. The literature survey also indicates that when all these macroeconomic, demographic, and institutional factors are considered, the institutional factors have negligible effect on youth unemployment.

In this study, real GDP per capita, inflation, openness, and cohort size are used as explanatory variables for the youth unemployment. The relationship between national income and unemployment is based on the Okun's Law. Along with globalization and technological advances, rising economic growth and national income give rise to the changing structure in labor demand. Then increasing labor demand is expected to influence the unemployment rates. Moreover, the short-run relationship between inflation and unemployment rate is explained with the Philipps curve in the literature. Youth unemployment, which has a high level of correlation with unemployment rate in the country, is expected have a negative relationship with inflation and real GDP per capita.

The youth unemployment rate is far greater than the unemployment rate in Turkey. Furthermore, there are regional differences at NUTS-2 level. There is a large body of literature on youth unemployment but there are a limited number of studies examining the youth unemployment in Turkey at the regional level. This study analyzes the effects of openness and some regional macroeconomic and demographic variables on youth unemployment for the period 2004-2013.

The aims of this study are; to understand the fundamental factors underlying youth unemployment, to present the main findings at regional level that will help to produce policies to reduce youth unemployment; and to present suggestions for increasing the efficiency of ongoing policies.

The determinants of youth unemployment are examined in Turkey at the regional level by using Arellano – Bond dynamic panel estimation method. The dynamic model is estimated using system Generalized Methods of moments (GMM), which is applicable for small time T and large N panels. The lag value of youth unemployment is used as an explanatory variable to capture the dynamic effect. The effects of some regional macroeconomic and demographic variables on youth unemployment are analyzed. The empirical results indicate that while inflation and cohort size have a decreasing effect on the regional youth unemployment in Turkey, openness and economic growth do not have any significant effect.

It is worth noting that the characteristics of the regions should be considered in order to understand the youth unemployment problem which shows a high degree of variation across the regions. Some regions are experiencing high youth unemployment due to many different factors such as migration, geographical location, level of welfare, education, labor force participation and other demographic factors. Factors such as macroeconomic performance or openness alone will not be able to solve this problem at the regional level. These factors may create employment opportunities for the workforce and have positive impact on education, health and other living conditions. However, it is important to move the regions to a certain threshold that will create this positive effect. For this reason, a more careful and detailed investigation of the initial conditions and characteristics of the regions is needed.

MUHASEBE TEORİSİ VE YENİ KAVRAMSAL ÇERÇEVEYE GÖRE VARLIK, BORÇ VE ÖZKAYNAK KAVRAMLARININ TANIMI VE SUNUMU: ÜLKELERARASI KARŞILAŞTIRMA*

THE DEFINITION AND PRESENTATION OF ASSET, LIABILITY AND EQUITY CONCEPTS WITHIN THE ACCOUNTING THEORY AND THE NEW CONCEPTUAL FRAMEWORK: A CROSS COUNTRY COMPARATIVE STUDY

Banu SULTANOĞLU*
Yıldız ÖZERHAN**

Özet

Muhasebe teorisinin temel çerçevesini oluşturan önemli konulardan biri finansal tablo unsurlarıdır. Varlık, borç, özkaynak, gelir ve gider olarak bilinen finansal tablo unsurları, finansal tablolarda, işlemlerin ve diğer olayların finansal etkilerinin ekonomik karakterleri dikkate alınarak sınıflandırılmakta ve raporlanmaktadır. Bu unsurların tanımı, tahakkuku ve ölçümüne ilişkin yaklaşım farklılıkları, finansal tablolarda raporlanan tutarların değişiklik göstermesine neden olmaktadır. Bu çalışmada, muhasebenin teorik çerçevesi kapsamında, varlık, borç ve özkaynak kavramlarının tanımları tartışılmıştır. Ayrıca, 2018 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından yayınlanan yeni Kavramsal Çerçeve söz konusu kavramların tanımında yapılan değişiklikler de ele alınmış ve bu değişikliklerin gerekçeleri açıklanmıştır. Diğer taraftan, varlık, borç ve özkaynak kalemlerinin finansal durum tablosundaki sunumuna yönelik olarak Türkiye ve diğer ülkelerdeki uygulamalar karşılaştırmalı bir şekilde ele alınarak incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Teorisi, Varlık, Borç, Özkaynak, Kavramsal Çerçeve

Jel Sınıflandırması: M41, M48

* MODAV tarafından 13-15 Eylül 2018 tarihleri arasında düzenlenen 15. Uluslararası Muhasebe Konferansı'nda sunulmuştur.

** Dr., Bilkent Üniversitesi, İşletme Fakültesi, sbanu@bilkent.edu.tr Orcid İd: 0000-0003-0114-1553

*** Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, yildizozzerhan@gmail.com
Orcid İd: 0000-0003-1293-4364

Abstract

The elements of financial statements play an important role within the basic framework of accounting theory. Assets, liabilities, equity, income and expenses known as the elements of financial statements are classified and reported according to their economic characteristics. Differences existing in the definition, recognition and measurement approaches of those elements cause the amounts reported in the financial statements to vary. In this study, the concepts of asset, liability and equity are discussed according to the theoretical framework of accounting. Also, the new definitions of those concepts in the new *Conceptual Framework for Financial Reporting* (published March, 2018) accompanied with their basis for conclusions are explained. Besides, the presentation of asset, liability and equity in the statement of financial position in Turkey and other countries are be examined in a comparative way.

Keywords: Accounting Theory, Asset, Liability, Equity, Conceptual Framework

Jel Classification: M41, M48

I. Giriş

Muhasebe teorisinde, varlık, borç ve özkaynak kavramları 1920li yıllardan itibaren tartışılmaya başlanmış ve çeşitli yazarlar tarafından değişik tanımları yapılmıştır. Kurumsal muhasebe örgütleri tarafından belirli bir esas çerçevesinde bu kavramların tanımlanmasına yönelik ilk çalışmalar Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) tarafından yapılmıştır. FASB, muhasebe standartlarını belirleme ve düzenleme sürecinde Kavramsal Çerçevenin bir anayasa olarak kullanılması gerektiğini savunarak, 1976 yılında Kavramsal Çerçeve Projesini başlatmıştır. Projenin temel taşlarından olan FASB No:3 İşletmelerin Finansal Tabloların Unsurları (1980) ve FASB No:6 Finansal Tabloların Unsurları (1985) bölümlerinde yapılan varlık, borç ve özkaynak tanımları, Projenin en önemli bölümü olmuş ve o zamana kadar yapılan farklı görüşlere son vererek günümüzde kabul gören tanımlar haline gelmiştir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASB) 1989 yılında muhasebe standartlarına rehberlik etmek üzere yayınladığı ilk *Kavramsal Çerçevde* varlık, borç ve özkaynak tanımlarını yapmış ve uzun yıllar üzerinde herhangi bir değişiklik yapmamıştır. 2004 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu (IASB) ve FASB muhasebe standartlarında yakınsama sağlamak amacıyla ortak bir proje kapsamında Kavramsal Çerçeveyi gözden geçirme çalışmalarına başlamıştır. Bu çerçevede ilk olarak 2010 yılında Kavramsal Çerçevenin “Finansal Raporlamanın Amacı” ve “Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri” kısımları değiştirilerek yayınlanmıştır. Ancak FASB 2010 yılında söz konusu yakınsama projesinden çekildiğini beyan etmiştir. Yaklaşık olarak 2 yıllık bir aradan sonra IASB Kavramsal Çerçevenin geriye kalan bölümlerini, tek başına gözden geçirmeye karar verdiğini ilan etmiş ve tartışma metnini (Discussion paper) 2013 yılında, nihai standart taslağını ise (Exposure Draft) 2015 yılında yayınlayarak kamuoyunun görüşüne açmıştır. Kavramsal Çerçevenin son hali 2018 yılında yayınlanmış olup, 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren yürürlüğe girmesi beklenmektedir.

Mevcut Kavramsal Çerçevenin revize edilmesinin nedeni Kavramsal Çerçevede yer almayan ve eksiklik olarak nitelendirilen bazı konuların içeriğe dâhil edilmesi, daha açıklayıcı bilgilere yer verilmesi ve bazı tanımların gözden geçirilmesi ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Sekiz bölümden oluşan yeni Kavramsal Çerçevenin dördüncü bölümünde varlık, borç, özkaynak, gelir ve gider unsurlarının tanımlandığı “Finansal Tabloların Unsurları” başlıklı kısım yer almaktadır.

Bu çalışmada, varlık, borç ve özkaynak kavramlarının muhasebe teorisi çerçevesinde yapılmış olan tanımları irdelenecektir. Bu kapsamda 2018 yılında yayınlanan ve 2020 de yürürlüğe girecek olan yeni Kavramsal Çerçevede bu konuya ilişkin olarak yapılan tanımlar ve tanımlarda yapılan değişikliklerin neler olduğu ve gerekçeleri açıklanacak, muhasebe teorisinde yer alan tanımlar ile karşılaştırılarak bir değerlendirmesi yapılacaktır. Ayrıca, bu kalemlerin finansal tablolardaki sunumuna yönelik olarak Türkiye ve diğer ülkelerdeki uygulamalar karşılaştırmalı bir şekilde ele alınarak incelenecektir.

2. Muhasebe Teorisinde Varlık, Borç ve Özkaynak Tanımı ve Bu Tanımlara İlişkin Yaklaşımlar

Finansal tabloların unsurları iki gruptan oluşur. Varlık, borç ve özkaynaklardan oluşan birinci grup, belirli bir andaki varlıkların miktarını, büyüklüğünü veya bu varlıklara olan taleplerin miktarını ve büyüklüğünü gösterir. İkinci grupta ise, kar ve karın ögeleri yer alır. Bu iki grup arasında ortak bir ilişki vardır. Şöyle ki, ikinci gruptaki ögelerin oluşumu sırasında değişime uğrayan varlık, borç ve özkaynaklar, ortaya çıkan bu kümülatif sonuçların belirli bir andaki durumunu gösterir¹.

Muhasebede varlık ve borç tanımının uzun bir kronolojik gelişim süreci vardır. Muhasebe teorisinin temel çerçevesini oluşturan kavramlardan biri olan varlık kavramının 1950’lerden önceki tanımı ilk olarak “*sahip olunan şey*” olarak yapılmıştır. Ancak, bu tanımda yer alan “şey” sözcüğünün sadece maddi bir varlık anlamına gelmesi, oysaki işletmelerin ticari alacaklar, haklar gibi maddi olmayan varlıklara da sahipliğinin olması ve sahip olmanın (yasal mülkiyet) gerekli olmayıp, işletmenin kontrolünde olmasının yeterli olduğu (örn. kiralama) konusunda tartışmalar yapılmıştır². 1967 yılında, varlıklar “*işletmenin kontrolü altındaki kaynaklar*” olarak tanımlanarak, varlık tanımında mülkiyetin zorunlu olmayıp, **kontrol** kriterine büyük önem verilmiştir³. 1965’lerde de aynı şekilde kontrol kriterine dikkat çekilmiş ve aynı zamanda varlığın **ayrılabilir** olma özelliğine sahip olması gerektiği de savunulmuştur⁴.

Varlık tanımına girebilmek için sahiplikten çok, hak sahibi olmanın gerekli olduğu üzerinde durulmasının uygun olduğu savunularak, varlık “*yasal ya da mülkiyet hakkı ile kişi veya kişilere*

1 Akdoğan ve Aydın, H. (1987). Muhasebe Teorileri, Gazi Üniversitesi No:98.

2 Evans, T.G. (2003). Accounting Theory Contemporary Accounting Issues, Thomson South-Western.

3 Ijiri, Y. (1967). The Foundations of Accounting Measurement, Englewood Cliffs: PrenticeHall Inc.

4 Chambers, R.J. (1965). An Introduction to Price Variation and Inflation Accounting Research, Accounting Theory: A Contemporary Review, Sydney.

geçen ve gelecekte fayda sağlaması beklenen nakit veya nakde çevrilebilecek olan gelecekteki herhangi bir hizmet” olarak tanımlanmıştır⁵. Ayrıca, böyle bir hizmetin, sadece bu kişi veya hizmetten yararlanan kişiler için olduğu vurgulanmıştır. 1929 yılında yapılan bu tanımla, her ne kadar sahiplik yerine “hak” kavramı getirilmiş olsa da, tanımda varlığın gelecekteki hizmet olarak gösterilmesi, sadece gelecekteki bir hizmetin varlık olarak kabul edilebileceği gibi bir yanılgıya sebep olmuş ve bu anlamda çok eleştirildiği için bu tanım kabul görmemiştir.

1947 yılında varlık, “*hizmet potansiyeli veya ticari işletmeye tahakkuk eden olası faydalara ilişkin haklar*” olarak tanımlanarak, Canning’in tanımında yer alan gelecekteki hizmet ifadesi yerine, işletmeye nakit akımı sağlama potansiyeli anlamına gelen “hizmet potansiyeli” kullanılarak, varlığın gelecekte işletmeye sağlayacağı nakit akışlarının iskonto edilerek bulunan bugünkü değeri kastedilmiştir⁶. Aynı şekilde, işletmenin hizmet potansiyellerinin artmasına katkıda bulunmak için varlıkların elde edildiği de savunulmuştur⁷.

1950 öncesine denk gelen yukarıdaki tanımlardan sonra, varlığın önce pragmatik daha sonra teorik anlamdaki tanımları resmi olarak sırasıyla Amerikan Sertifikalı Kamu Muhasebecileri Enstitüsü (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA) ve Amerikan Muhasebe Derneği (American Accounting Association-AAA) tarafından yapılmıştır. Pragmatik tanımı, 1953 yılında AICPA’nın yayınladığı Muhasebe Terimleri Bülteni No:1’de, “*muhasebeleştirme kurallarına göre borçlandırılarak kaydedilmesi gereken ve muhasebe defterlerinin kapatılması üzerine bir sonraki döneme bakiyesi devrolan, ya mülkiyet hakkı ya da edinilen değer ya da harcaması içinde bulunulan dönemde ortaya çıkan, ancak gelecek dönemlere ait olan herhangi bir şey*” olarak yapılmış, ancak, varlığın unsurları, değerlemesi ve işletmeye sağlayacağı muhtemel ekonomik faydalarına ilişkin vurgu yapmak yerine, sadece dönem sonunda gelecek döneme aktarılması gereken bir borç bakiyesi şeklinde ifade edilerek çok eksik bir tanım yapılmıştır.

1957’de, pragmatik tanımındaki eksikliği ortadan kaldırmak amacıyla AAA, “*işletmenin faaliyetleri için elinde bulundurduğu ekonomik değerlerdir; bunlar yapılacak faaliyetlerde kullanılabilir veya bu faaliyetler için yararlı hizmet potansiyellerine sahip unsurların toplamıdır*” şeklindeki teorik tanımını gerçekleştirmiştir. AAA’nın yaptığı bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, Vatter’in tanımında yer alan ve 1950’li yıllarda kabul gören hizmet potansiyeli terimine burada da yer verilmiştir.

AAA’nın tanımına benzer bir şekilde 1962’de yapılan tanımda ise varlık, “*mevcut veya geçmişte gerçekleşmiş işlemler sonucu işletme tarafından elde edilen, gelecekte beklenen ekonomik faydalar ve haklardır*” şeklinde ifade edilmiş ve ilk defa varlığın **gelecekte ekonomik fayda** yaratan bir değer olduğu ortaya konulmuş ve böylece önceki tanımlara göre büyük çaplı bir gelişim sağlanmıştır⁸.

5 Canning, J.B. (1929). The Economics of Accountancy, New York: Ronald Press Co.

6 Vatter, W.J. (1947). The Fund Theory of Accounting and Its Implications for Financial Reports, University of Chicago Press.

7 Linn, J.J. (1966). A General Asset Theory, https://archive.org/stream/generalassettheo00linn/generalassettheo00linn_djvu.txt (Erişim Tarihi: 26.06.2018)

8 Sprouse, R. ve Moonitz, M. (1962). A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises, New York: AICPA.

Gelecekte elde edilecek nakit akımları veya fayda birikimi anlamına gelen *gelecekte ekonomik fayda yaratma* özelliğine aslında, daha önce sözü edilen Vatter'ın tanımında da hizmet potansiyelleri bütünü ifadeleri kullanılarak dolaylı bir şekilde değinilmiştir. 1963 yılında, bir ekonomik kaynak olan varlığın en önemli özelliğinin gelecekte sahibine sağlayacağı *ekonomik fayda* olduğu üzerinde durulmuştur⁹. Buna göre, varlık herhangi birine değil, sadece halen sahibi olan kişiye gelecekte ekonomik olarak avantajlı hizmetlerin kaynağı olabilir veya bunları elde etmede kullanılabilirse yararlı kabul edilebilir. Dolayısıyla, bu tanımlardan sonra, varlığın fiziki bir mal veya hukuki bir hak olarak değil, gelecekteki ekonomik yararlar bütünü olması gerektiği sonucuna varılmıştır.

ABD'de muhasebe standartları oluşturulmasına ilişkin gelişmeleri düzenlemelerde etkili olan düzenleyici kuruluşlardan Muhasebe Prensipleri Kurulu (Accounting Principles Board – APB) 1970 yılında, “*varlık, bir işletmenin genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun olarak muhasebeleştirilen ve ölçülen ekonomik bir kaynağıdır (varlığıdır)*” şeklinde yeni bir tanım yapmış ve önceki tanımlarda varlık olarak kabul edilmeyen ertelenmiş giderler ve gelecek aylara ait giderler bu tanımda varlık olarak kabul edilmiştir. Ayrıca, bu tanımla, ilk defa *ekonomik varlık* kavramına da yer verilmiştir.

1973 yılında kurulan ve halen ABD'de muhasebe standartları oluşturulması fonksiyonunu yerine getiren FASB 1976 yılında başlattığı Kavramsal Çerçeve Projesi'nin temel taşlarından birisi olan FASB No:3 “İşletmelerin Finansal Tabloların Unsurları” (1980) yayınladıktan sonra onun yerini alan FASB No:6 “Finansal Tabloların Unsurları” (1985) bölümünde on adet kavramın¹⁰ ilk tanımlarını yapmış ve bunlardan en önemlisi varlık tanımı olmuştur. Diğer kavramların tanımı ise sürekli olarak varlık tanımı üzerinden yapılmaya çalışılmıştır¹¹. Örneğin borç; negatif varlık, özkaynak; net varlık ve net kar; özkaynak veya net varlıklardaki değişim olarak açıklanmıştır. Bu bölümde yapılan “*geçmişte olan işlemlerin sonucunda ortaya çıkan ve hâlihazırda işletmenin sahipliğinde veya kontrolünde olan ve gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlaması muhtemel değerler*” varlık tanımı, o zamana kadar yapılan farklı görüşlere son vererek günümüzde kabul gören halini almıştır. Geçmişteki tanımların en iyi yönleri alınıp, FASB tarafından geliştirilerek Kavramsal Çerçeve yapılan bu tanımda, varlığın aşağıdaki 3 önemli özelliğe sahip olması gerektiğine dikkat çekilmektedir:

- Gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlaması
- İşletme tarafından kontrol edilmesi
- Geçmişte gerçekleşen bir olay sonucu ekonomik faydanın işletmeye sağlanması

FASB No:6'da varlıkla birlikte borç kavramının da aynı önem düzeyinde tutulması, o zamana kadar kar tanımında dönemsel ilkesinin birincil olduğunu benimseyen gelir yaklaşımına karşıt, kar tanımının varlıklardaki artış veya borçlardaki azalış olarak da tanımlanabileceğini savunan ve günümüzde de halen bu görüşün hâkim olduğu bilinen bilanço yaklaşımının doğuşuna neden olmuştur. Varlık unsurunun büyük önem arz ettiği ve bu yolla bilanço yaklaşımının savunucularının

9 Kohler, E.L. (1963). Why not Retain Historical Cost?, The Journal of Accountancy.

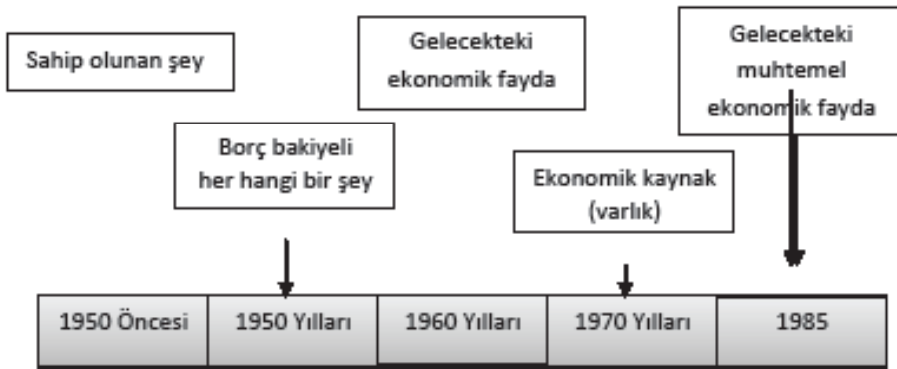
10 Bu kavramlar, varlık, borç, özkaynak, kapsamlı gelir, gelir, gider, kazanç, kayıp, özkaynak girişleri ve özkaynak çıkışlarıdır.

11 Belkaoui, A. (1981). Accounting Theory, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., HBJ.

cari maliyet yöntemini ilk defa önerdiği FASB No:6 bu açıdan köklü bir değişimin başlangıcı olmuştur¹².

1985 yılında FASB No:6 Finansal Tabloların Unsurları (1985) bölümünde yapılan bu tanıma iki büyük eleştiri gelmiştir. Bunların ilki, 1993 yılında ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (U.S. Securities and Exchange Commission – SEC) baş muhasebecisi Walter Schuetze tarafından yapılmıştır¹³. Schuetze'e göre, bu tanım çok karmaşık, soyut, çok açık uçlu ve çok belirsizdir. Bunun nedeni, varlık tanımının detaylı açıklaması yapılırken “varlıklar maliyetsiz olarak elde edilebilir, maddi nitelikte olmayabilir ve her ne kadar değiştirilebilir nitelikte olmasa da işletmelerin üretim veya satış amacıyla kullandığı değerlerdir” gibi tanımlamaların da kullanılmış olmasıdır. Ayrıca, bu tanımın varlık ve gider kavramı karmaşasına neden olabileceğini de savunmuştur. Schuetze'in diğer bir eleştirisi tanımda yer alan gelecekteki ekonomik fayda kavramına yönelik olmuştur. Bu kavramın çok önemli olduğunu ancak muhasebe ilkelerinin gerekliliği olan varlıkların tarihi maliyet ile kayda alınması ile örtüşmediğini ifade etmiştir. Schuetze, bu eleştirilerini giderici bir şekilde “nakit, nakit veya vadeli bir hizmete ilişkin sözleşmeye dayalı haklar ve nakit olarak ayrı satılabilen her şey” şeklinde tanımlayarak, FASB'nin bir değişime gitmesi gerektiğini belirtmiştir. Diğer bir eleştiri, Schuetze'in eleştirileri savunularak, onlara eklemeler yapıldığı ve daha çok varlık ve gider kavramlarının çok farklı olduğu ancak FASB'nin tanımında bunun net olmadığı yönünde olmuştur. Buna göre, varlığın tanımında yer alan “ekonomik” bileşenin gerek yasal bileşeninden üstün tutulması, gerekse varlığın ekonomik olarak ifade edildiğinde ölçüm esaslarının belirlenmesinde sorun yaratması nedeniyle “mülkiyet hakları veya servetin gelecekteki hizmetlerine ilişkin haklar” olarak tanımının yapılması gerektiği savunulmuştur¹⁴. Bu şekilde yapılan varlık tanımının muhasebedeki ihtiyaca uygunluğu, karşılaştırılabilirliği ve güvenilirliği arttıracığı görüşü paylaşılmıştır. Ancak, Schuetze ve Samuelson'un yaptığı bu eleştirileri neticesinde geliştirdikleri yeni tanımlar FASB tarafından dikkate alınmamış ve Kavramsal Çerçeve'de yapılan varlık tanımında herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

Şekil 1: Varlık Tanımının Kronolojisi



12 Evans, T.G. (2003). Accounting Theory Contemporary Accounting Issues, Thomson South-Western.

13 Schuetze, W. (1993). What is an Asset?, Accounting Horizons. s.66-70

14 Samuelson, R. (1996). The Concept of Assets in Accounting Theory, Accounting Horizons.

Günümüzde, 1989 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC), şimdiki adıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından yayınlanan ilk Kavramsal Çerçevenin 2010 yılında Bölüm 1: “Genel Amaçlı Finansal Raporlamanın Amacı” ve Bölüm 3: “Faydalı Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri” kısımları güncellendikten sonra yeni adıyla yayınlanan “Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve” deki varlık tanımı, “geçmişte olan işlemlerin sonucunda ortaya çıkan ve hâlihazırda işletmenin kontrolünde olan ve gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlaması beklenen değerlerdir” (KÇ 4.4a) olarak yapılmıştır.

Varlıklar, gelecekte işletme tarafından elde edilmesi beklenen nakit veya nakit benzerleri olurken, borçlar, gelecekteki beklenen nakit çıkışlarıdır. 1929 yılında borç, “bir girişimcinin (bir varlık sahibi), ikinci bir kişiye (veya kişiler kümesine) karşı yerine getirmekle, halen var olan yasal (veya hakla ilgili) bir yüküm altında olduğu, parayla değerlendirilebilen bir hizmettir” şeklinde tanımlanmıştır¹⁵. Muhasebe teorisinde borç, varlığın ilk defa 1950’lerde yapılan tanımının tam tersi olarak “borçlandığımız şey” olarak yapılmıştır. Ancak, bu tanımda yine “şey” sözcüğünün ne anlam ifade ettiği konusunda tartışmalar başlamıştır.

1953 yılında Amerikan Sertifikalı Kamu Muhasebecileri Enstitüsü’nün AICPA’nın yayınladığı Muhasebe Terimleri Bülteni No:1’de, yapılan tanıma göre borç, “muhasebeleştirme kurallarına göre alacaklı olarak kaydedilmesi gereken ve muhasebe defterlerinin kapatılması üzerine bir sonraki döneme bakiyesi devrolan alacak bakiyelerinin tümüdür”. Tanımda yer alan alacak bakiyelerinin bütünü ifadesi ile aslında muhasebenin temel eşitliği ilkesindeki borçlar ve özkaynak toplamından oluşan pasif kastedildiğinden, işletmenin hissedarlarıyla, alacaklıları arasındaki ilişkinin önemli farklılığı gözardı edilmiş olmakla beraber, şirketin gerek sahipleri gerekse alacaklılarından bağımsız bir tüzel kişiliğe sahip olduğuna işaret eden muhasebenin kişilik kavramını yansıtmaması bakımından önemlidir¹⁶.

1962 yılında borç, “işletme varlıklarının devri veya işletmenin bir hizmet sağlama yükümlülüğü; geçmiş veya cari dönemdeki işlemlerden ortaya çıkmış ve gelecekte yerine getirilmesi gereken borçlar”¹⁷ ve 1963’te “bir kişinin (borçlu) bir başka kişiye (alacaklı) borçlu olunan, nakit veya mal veya hizmet olarak ödenebilir miktar”¹⁸ olarak tanımlanmıştır. “Borçlar, bir şirkete karşı olan, nakit veya diğer varlık veya hizmet olarak, belirli veya saptanabilir, gelecekteki bir tarihte ödenebilir taleplerdir” şeklindeki tanımları ise 1970’te yapılmıştır¹⁹. Muhasebe Prensipleri Kurulu’nun (Accounting Principles Board – APB) 1970’de yayınladığı Beyan No:4’teki borç tanımı ise, “bir işletmenin ertelenmiş gelirleri dâhil ekonomik yükümlülükleridir”. Böylece, borç kavramı sadece yasal açıdan değil, ekonomik açıdan da ifade edilerek daha geniş kapsamlı bir tanım yapılmıştır. Hendriksen’a (1970) göre borç, “işletmenin şirket dışındaki bir kişi veya kuruluşa gelecekteki belirli bir zamanda para, mal veya hizmet verme yükümlülüğü veya sorumluluğudur”²⁰. Bu tanıma göre borcun üç temel özelliği vardır:

15 Canning, 1929, 2

16 Evans, 2003, 4

17 Sprouse ve Moonitz, 1962, 3

18 Kohler, 1963, 3

19 Mautz, R.K. (1970). Basic Concepts of Accounting.

20 Hendriksen, E.S. (1970). Accounting Theory, Harward D. Irwin Inc., Illinois.

- Yükümlülük cari dönemde mevcut olmalıdır. Bu yükümlülük geçmiş işlem ve olaylardan kaynaklanmalıdır.
- Normalde ödeme zamanındaki tutarı biliniyor olmalı veya gelecekte belirli bir tarihte ödenmesi beklenen bir tutar olmalıdır.
- Alacaklının net bir şekilde biliniyor olması gerekir.

FASB No:6 Finansal Tabloların Unsurları (1985) bölümünde yapılan borç tanımı ise, “geçmişte yapılmış bir işlem veya olayın sonucu olarak, işletmenin mevcut yükümlülüklerinden dolayı, diğer bir muhasebe kişiliğine varlıkları devir etmek veya belirli hizmetleri yerine getirmek üzere, gelecekte ekonomik fayda sağlayacak unsurları feda etme olasılığıdır”. Bu tanıma göre, borç aşağıdaki niteliksel özelliklere sahip olmalıdır:

- Gelecekte ekonomik fayda sağlayacak unsurları feda etme olasılığı,
- Geçmişte olan işlemlerin veya gerçekleşen diğer olayların sonucunda oluşması,
- Ekonomik yarar sağlaması beklenen varlık veya hizmetin alacaklı olan tarafa devredilmesi,
- Mevcut bir yükümlülüğün olması.

2010 yılından beri yürürlükte olan Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve'deki borç tanımı ise, “geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ödenmesi işletmenin ekonomik fayda sağlayabilecek değerlerinde bir çıkışa neden olacak mevcut yükümlülüklerdir” (KÇ 4.4b) olarak yapılmıştır.

Özkaynak, işletme ortaklarının, sahip veya hissedarların işletmedeki haklarını temsil eder. Özkaynaklar işletme varlıklarından borçların çıkarılması sonucu kalan tutar olup, bu tutarın tespitinde varlık ve borçların değerlendirilmesinde uygulanan yöntemleri etkili olmaktadır. Bu kapsamda, sahip veya hissedarların hakları olarak kabul edilen özkaynak, dönem başında işletme sahibinin işletme için yatırdığı sermaye tutarı ile başlar, daha sonra ortakların koyduğu ek sermaye ile artar, çekilen sermaye veya zararlar azalır. Karla veya sermayenin korunmasına ilişkin yapılan düzenlemelerle de değişir²¹.

FASB No:6 Finansal Tabloların Unsurları (1985) bölümünde yapılan özkaynak tanımı ise, “bir muhasebe kişiliğinin aktiflerinden borçların çıkarılmasından sonra arta kalan ortaklık hakkıdır” şeklinde yapılmıştır. Bu tanıma göre, özkaynak, bir işletme ile sahipleri arasındaki ilişkiyi ifade eder ve haklar sıralamasında borçlardan sonra geldiği için kalan hak olarak kabul edilir. Bu kalan hak net varlıklar olarak bilinir. İşletme sahiplerinin ilave ettiği veya çektiği değerler hariç, işletmenin net varlıklarında meydana gelen artış veya azalış özkaynaktaki artış veya azalışın açıklamasıdır. Bu artış veya azalışın nedenleri, kar değişimi, işletme ve işletmenin sahipleri arasındaki transferlerden doğan özsermayedeki değişimler, işletme sahiplerinin işletmeye yaptığı yatırımlar ve işletmenin işletme sahiplerine dağıtımlarıdır. Varlıkların kendi arasında değişimi, aynı şekilde borçların birbirleriyle değişimi, varlıkların kredi yoluyla alınması ve varlıkların transferi suretiyle ödenen borçlar özkaynaktaki değişime neden olmayan işlemlerdir²². Mevcut Finansal Raporlamaya İlişkin

21 Akdoğan ve Aydın, 1987, 2

22 Akdoğan ve Aydın, 1987, 2

Kavramsal Çerçeve de özkaynak tanımını, “*işletmenin varlıklar toplamından yabancı kaynakların indirilmesi suretiyle kalan kısımdır*” (KÇ 4.4c) olarak yapmıştır.

Muhasebe teorisinde, varlık, borç ve özkaynak tanımlarına ilişkin, **Bilanço Yaklaşımı**²³ ve **Gelir Yaklaşımı**²⁴ olarak bilinen iki yaklaşımdır.

Bilanço (Özsermaye) Yaklaşımı’na göre varlık, bir işletmenin net nakit akışlarında doğrudan veya dolaylı olarak ortaya çıkması beklenen gelecekteki faydaları temsil eden ekonomik varlıklardır. Bu anlayışa göre yapılan tanımda varlığın dikkati çeken birkaç unsuru bulunmaktadır. Birincisi, aktifin bir ekonomik varlık niteliğinde olmasıdır. Söz konusu ekonomik varlıklar, işletmenin faaliyetlerinde kullanılan kıt araçlar olarak tanımlanan ve işletme tarafından mamul üretiminde kullanılan hammadde, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar vb. üretken varlıklar, işletmenin çıktıları olan ürünler, nakit, nakde olan talepler ve diğer işletmelerdeki iştiraklerden oluşur²⁵. Bu yaklaşımda varlıklar, dönen ve duran olmak üzere ikiye ayrılarak finansal durum tablosunda gösterilmesi gerekir. İşletmeler, bu ekonomik varlıklara, gelecekte bu varlıklardan net nakit girişi elde etmek amacıyla sahip olurlar. Dolayısıyla, varlığın ikinci önemli özelliği, işletmeye nakit ve nakit benzeri akımına doğrudan ve dolaylı olarak katkı sağlayacak potansiyel anlamına gelen beklenen ekonomik faydadır ve bundan dolayı, finansal durum tablosunda yer alan aktifler, ekonomik varlıkların bu nakit üretime birikiminin belirli bir görünümünü temsil ederler. Varlığın diğer bir önemli unsuru, işletmenin kontrolünde olması gerekliliğidir. Ancak, bunun için yasal bir hakka sahip olması zorunluluğu da yoktur. Örneğin, kiralanan bir mülkten beklenen yarar işletmenin kontrolünde olacağına bu mülk işletme için bir varlıktır (KÇ 4.12). Varlığın daha önce gerçekleşmiş işlemlerin veya olayların sonucunda ortaya çıkması dördüncü unsur olarak kabul edilir. İşletmeler genellikle varlıklarını satın almak veya üretmek yollarıyla elde eder.

Bilanço yaklaşımına göre borç, işletmenin sahip olduğu ekonomik varlıkları gelecekte diğer taraflara devretme yükümlülüğüdür. Özkaynaktaki değişim ise, işletme sahiplerinin ilave ettiği ve çektiği değer haricindeki net aktiflerde meydana gelen artı veya eksi değerdir²⁶.

Gelir (Eşleştirme) Yaklaşımı, aktifleri ve borçları, niteliklerinden daha çok, maliyetlerin hasılatla uygun bir şekilde eşleştirilmesi ve bu yolla karın hesaplanmasının doğru olduğunu savunan bir yaklaşımdır (Belkaoui, 1981). Bu yaklaşımda, işletmenin finansal durumunda meydana gelen değişim değil, karın doğru saptanmasının önemli olduğundan, finansal durum tablosu yerine bilanço başlığı kullanılmıştır. Bilançonun işletmenin varlık ve borçlarını göstermek için hazırlanmadığı, hasılat henüz indirilmemiş maliyetlerin devir edilmesinde bir araç olarak kullanılması gerektiği savunulan bu yaklaşımda, gelir tablosu bilançodan daha yararlı olarak kabul edilmiş, bilanço ise, birbirini izleyen gelir tablolarını gelir akımını tamamlayacak bir şekilde bir araya getiren bağlantı halkası olarak kabul edilmiştir (Paton ve Littleton, 1940). Bu

23 Bu Yaklaşım, özsermaye, aktif ve yükümlülük veya sermayenin korunması gibi terimlerle de anılmaktadır.

24 Bu Yaklaşım, gelir, gelir tablosu, hasılat ve gider, hasılat ve giderlerin eşleştirilmesi, sonuç hesapları yaklaşımı gibi terimlerle de anılmaktadır.

25 APB Beyanı No:4.

26 Belkaoui, 1981, 3

görüşü savunanlar aktifleri bilançoda; nakitler, alacaklar ve diğer parasal kalemler ile gelecekteki muhasebe dönemlerinde hasılatla karşılaştırılmak üzere bekleyen maliyetler olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Bu yaklaşımın taraftarları, bir işletmenin ekonomik varlıklarını diğer kişilere transfer yükümlülüklerini temsil etmedikleri halde, dönem karının doğru bir şekilde hesaplanabilmesi için, maliyetlerin hasılatla uygun olarak eşleştirilmesi amacıyla bazı “gelecek dönem hasılatları, tahsilatları” veya “karşılıkları” da borç olarak kabul etmektedir. Bu yaklaşıma göre özkaynaktaki değişim belirli bir dönemde gelir ve giderlerin eşleştirmesi sonucu meydana gelir.

Her iki yaklaşımdaki varlık tanımları incelendiğinde, firmanın olası nakit akışlarını temsil etmesi, firmaya katkı sağlayacak potansiyelinin olması, yasal mülkiyet hakkı, gelecekte oluşacak ekonomik yararın işletmeye birkaç şekilde sağlanabilir olması (örn. işletme sahiplerine dağıtma, borcun ödenmesinde kullanma vb.) ve değiştirilebilir olması gibi temel özelliklerinin olduğu dikkat çekmektedir. Borç tanımına ilişkin ortak özellikler ise, ekonomik yarar sağlaması beklenen bir varlığın alacaklı olan tarafa verilmesi, mevcut ve yasal bir yükümlülük olması ve geçmiş veya cari işlem veya olaylardan kaynaklanmasıdır²⁷.

3. Yeni Kavramsal Çerçeveye Göre Varlık, Borç ve Özkaynak Tanımları

Kavramsal Çerçeve 1989 yılında yayınlanmış olup, uzun yıllar üzerinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. 2010 yılında bazı bölümleri güncellenen mevcut Kavramsal Çerçeve de yer alan konular; finansal tabloların amacı, finansal tabloları oluşturan unsurların tanımı, tahakkuk ve ölçümleme esasları, finansal tablolarda yer alan bilgilerin yararlılığını belirleyen niteliksel özellikler ve sermaye ve sermayenin korunması kavramları olmak üzere dört bölümden oluşmaktadır. 2018 yılında yayınlanan yeni Kavramsal Çerçeve (YKÇ) bölümler itibariyle ele alınan konular aşağıdaki gibidir:

- Birinci Bölüm: Genel Amaçlı Finansal Raporlamanın Amacı
- İkinci Bölüm: Faydalı Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri
- Üçüncü Bölüm: Finansal Tablolar ve Raporlayan İşletme
- Dördüncü Bölüm: Finansal Tabloların Unsurları
- Beşinci Bölüm: Muhasebeleştirme ve Kayıtlardan Çıkarma
- Altıncı Bölüm: Ölçüm
- Yedinci Bölüm: Sunum ve Açıklama
- Sekizinci Bölüm: Sermaye ve Sermayenin Korunması Kavramları

Mevcut Kavramsal Çerçeve de yer almayan bazı bölümlerin yeni Kavramsal Çerçeveye eklendiği ve ayrıntılı bir şekilde açıklandığı görülmektedir. Daha önce dört bölümden oluşan mevcut Kavramsal Çerçeve, yeni bölümlerin eklenmesiyle sekiz bölüm olarak yayınlanmıştır.

27 APB beyanı No:4

3.1. Varlık Tanımı

Genel amaçlı finansal rapor, asli kullanıcılara, işletmeye kaynak sağlama kararlarını verirken, raporlayan işletmenin ekonomik kaynakları, işletmeye karşı talep hakları²⁸ ve bu ekonomik kaynaklar ve talep haklarındaki değişiklikler hakkında, faydalı olacak finansal bilgiler sağlar. Asli kullanıcılar, mevcut ve potansiyel yatırımcılar, borç verenler ve kredi veren diğer taraflardır (YKÇ, Ekler). Bir işletmenin ekonomik kaynakları ve işletmeye karşı talep hakları “Finansal Durum Tablosu”nda sunulur. Ekonomik kaynaklar ve talep haklarında değişime neden olan işlemler ise gelir ve giderler ile özkaynaklarda meydana değişimlerdir (sermaye artırımı veya azaltımı gibi). Finansal tabloların unsurları Kavramsal Çerçeve tanımlanmıştır. Bunlar;

- Raporlayan işletmenin finansal durumuna ilişkin varlıklar, borçlar ve özkaynaklar ve
- Raporlayan işletmenin finansal performansına ilişkin gelir ve giderlerdir.

Yeni Kavramsal Çerçeve, ekonomik kaynaklar ve işletmeye karşı talep hakları ile bağlantılı olarak finansal durum tablosunda yer alan unsurlar aşağıdaki Tablo 1’de gösterildiği şekilde tanımlanmıştır (YKÇ, 4.2). Tablo, mevcut Kavramsal Çerçevadaki tanımlar eklenerek, karşılaştırmalı bir şekilde aşağıda sunulmaktadır:

Tablo 1: Finansal Durum Tablosunun Unsurları

Unsur	Yeni Kavramsal Çerçeve (YKÇ 4.2)	Mevcut Kavramsal Çerçeve (KÇ, 4.4)
Ekonomik Kaynak:		
Varlık	Geçmişteki olayların bir sonucu olarak, işletme tarafından kontrol edilen mevcut bir <i>ekonomik kaynaktır</i> . <i>Ekonomik kaynak</i> , ekonomik fayda üretme potansiyeline sahip bir haktır.	Geçmişte olan işlemlerin sonucunda ortaya çıkan ve hali hazırda işletmenin kontrolünde olan ve gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlaması beklenen değerlerdir.
Talep Hakları:		
Borç³²	Geçmişteki olayların bir sonucu olarak, ekonomik kaynağın devredilmesine neden olacak, işletmeye ait mevcut bir yükümlülüktür.	Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ödenmesi işletmenin ekonomik fayda sağlayabilecek değerlerinde bir çıkışa neden olacak mevcut bir yükümlülüktür.
Özkaynak	İşletmenin varlıklar toplamından tüm borçlarının düşülmesi suretiyle kalan paydır.	İşletmenin varlıklar toplamından yabancı kaynakların indirilmesi suretiyle kalan kısımdır.

28 Bu kavram, İngilizce “claim” kavramının yerine kullanılmıştır. Türkçe karşılığının “talep hakları” yerine “hak talep edenler” veya “işletme varlıkları üzerindeki hak sahipleri” şeklinde ifade edilmesinin daha uygun olacağı düşünülmektedir.

29 KGK’nın yayınlamış olduğu Kavramsal Çerçeve Taslağında borçlar, yükümlülük olarak ifade edilmiş ve “işletmenin geçmişteki olayların bir sonucu olarak bir ekonomik kaynağı devretme konusundaki mevcut mükellefiyettir” şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımda yer alan “yükümlülük” (liability) kavramı yerine “borç” kavramının, “mükellefiyet” (obligation) kavramı yerine “yükümlülük” kavramının kullanılmasının tarafımızca daha uygun olacağı düşünülmekte ve yukarıdaki şekilde Türkçeye çevirilmesi önerilmektedir.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, varlık tanımında yapılan en önemli değişiklik, varlığın ekonomik fayda sağlaması beklenen bir unsur olduğunun tanımdan çıkarılması ve ekonomik kaynağın ne olduğunun ayrıca açıklanmış olmasıdır. Bu değişikliğin yapılma nedeni, varlığın gelecekte ekonomik faydayı sağlama potansiyeline sahip olması ve işletmenin bu potansiyele sahip mevcut hakkı kontrol etmesinden kaynaklandığı görüşüne dayanmaktadır. Varlık tanımında ekonomik fayda üretme potansiyeline sahip kaynaklara odaklanılmıştır (BC4.27). Varlık ekonomik bir kaynak olarak nitelendirilmektedir. Ekonomik kaynak ise, ekonomik fayda üretme potansiyeline sahip bir hak olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda varlığın sahip olması gereken unsurlar; *hak, ekonomik fayda üretme potansiyeli ve kontroldür*. Bu unsurlar, aşağıda açıklanmaktadır:

a) Hak

Ekonomik fayda üretme potansiyeline sahip olan haklar, bir kaç şekilde ortaya çıkar. Bunlar,

- i) Başka bir tarafın yükümlülüğüne karşılık gelen haklar, örneğin
 - nakit elde etme hakkı,
 - mal veya hizmeti teslim alma hakkı,
 - ekonomik kaynakları başka bir tarafla avantajlı koşullarda değiştirme hakkı
 - gelecekte kesin olmayan bir olayın ortaya çıkmasına bağlı olarak, başka bir tarafın bir ekonomik kaynağı devretme yükümlülüğünden yararlanma hakkı
- ii) Başka bir tarafın yükümlülüğüne karşılık gelmeyen haklar, örneğin
 - maddi duran varlıklar veya stoklar gibi fiziki bir öze sahip nesnelere üzerindeki haklar,
 - fikri mülkiyeti kullanma hakları (fiziki bir öze sahip olmayan varlıklar)

Bu hakların birçoğu sözleşmeler, yasalar veya benzeri şekillere dayalı olarak ortaya çıkar (örn. bir borçlanma aracına veya patente sahip olmak gibi). Ancak, işletmenin ihraç ettiği borçlanma araçları ve özkaynak araçlarının işletme tarafından tekrar satın alınması ve elde tutulması (örneğin geri alınan paylar gibi) ekonomik bir kaynak değildir. Bu nedenle, işletmeye ekonomik fayda elde etme hakkı sağlamaz (YKÇ 4.10).

Yeni Kavramsal Çerçevedeki varlık tanımında, varlığın kendisinden çok o varlığın sağladığı haklara odaklanıldığı anlaşılmaktadır. Muhasebe teorisi çerçevesinde yapılan varlık tanımlarında da haklar üzerinde önemle durulduğu görülmektedir. Kavramsal olarak, ekonomik kaynak, fiziki nesnenin kendisini değil, bir haklar setini ifade etmektedir. Örneğin, fiziki bir nesneye sahip olmak, işletmeye nesneyi kullanma, satma, ipotek ettirme gibi haklar sağlamaktadır (YKÇ 4.11). Mevcut Kavramsal Çerçevede fiziki öze sahip olan bir varlık kiralama yoluyla elde edildiğinde, muhasebeleştirilmeye konu olan unsur varlığın kendisiydi. Yeni tanıma göre ise, ilgili varlığın kendisinden çok, varlığın sağladığı kullanım hakkı kayda alınmalıdır. Nitekim UFRS 16 “Kiralamalar” standardında görüleceği üzere, kiralamaya konu olan varlık, “Kullanım Hakkı olan Varlıklar” şeklinde tanımlanmakta ve bu şekilde ilgili varlık grubunda raporlanmaktadır.

b) Ekonomik Fayda Üretme Potansiyeli

Mevcut varlık tanımında yer alan “gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlaması beklenen değerlerdir” ifadesinde kullanılan “beklenen” kavramının varlığın muhasebeleştirilmesinde karışıklığa neden olduğu gerekçesiyle tanımdaki bu cümle kaldırılmıştır. Bunun yerine, yeni Kavramsal Çerçeve ekonomik kaynak kavramına yer verilmiş ve bu kavramın tanımı yapılmıştır (BC4.3). Ekonomik kaynak, hak kavramından yola çıkılarak, tanımlanmış olup, bu hakların işletmeye değişik şekillerde (“Haklar” kısmında da açıklandığı üzere) ekonomik fayda sağlayacağı ifade edilmiştir. Dolayısıyla, ekonomik kaynak gelecekteki ekonomik fayda değil, o faydanın elde edilmesini sağlayacak olan mevcut bir haktır.

c) Kontrol

Yeni Kavramsal Çerçeve kontrol kavramının tanımı yapılmıştır. Bu tanım yapılırken, UFRS 15 “Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat” ve UFRS 10 “Konsolide Finansal Tablolar” standartlarında yapılan kontrol tanımından yola çıkılmıştır (BC4.40). Bu standartlarda yapılan kontrol tanımları farklı olmasına rağmen, aynı temel kavramlara dayalıdır. Buna göre, bir işletmenin ekonomik kaynak üzerindeki kontrolü, işletmenin ekonomik kaynağın kullanımını yönetme ve ondan ekonomik fayda akışını sağlama gücünü ifade etmektedir (YKÇ 4.20). Kontrol, diğer tarafların ekonomik kaynağın kullanımını yönetme ve ekonomik fayda elde etmesini önleme gücünü de içerir. Dolayısıyla, sadece işletme tarafından kontrol edilebilen ekonomik kaynak o işletmenin varlığı olur. Bir ekonomik kaynağın kontrolü genellikle, yasal haklara dayalı olarak ortaya çıkar (örn. mülkiyet hakkı). Bununla birlikte, yasal hakların yanı sıra başka şekillerde de kontrol ortaya çıkabilir. Örneğin, eğer işletme teknik bir bilgiye (know how) erişme ve bu teknik bilgiyi sır olarak saklama gücüne sahipse, kamunun erişimine açık olmayan bu teknik bilgi yasal olarak korunmaya alınmış olmasa bile (örn. patent gibi) kullanma hakkı üzerinde kontrolün olduğundan söz edilebilir (YKÇ 4.22).

3.2. Borç Tanımı

Yeni Kavramsal Çerçeve bir borçtan söz edebilmek için aşağıda sıralanan üç koşulun tamamının bir arada gerçekleşmiş olması gerekir:

- a. işletmenin mevcut bir yükümlülüğünün olması gerekir,
- b. yükümlülük, bir ekonomik kaynağı devretmeyi gerektirir,
- c. yükümlülüğün geçmişteki olayların sonucunda ortaya çıkması gerekir.

Borç tanımında yapılan en önemli değişiklik, borcun “beklenen ekonomik fayda çıkışı” ifadesinin tanımdan silinmiş olmasıdır. Bu ifade yerine, varlık tanımında olduğu gibi ekonomik kaynak kavramının ayrıca tanımlanmış olması ve ekonomik kaynağın işletmeden devredilme *potansiyeline* vurgu yapılmış olmasıdır (BC4.27 ve BC4.44a-b).

a) Yükümlülük

Borcun birinci kriteri, mevcut bir yükümlülüğün olmasıdır. Yükümlülük, işletmenin *kaçınamayacağı* bir görev veya sorumluluktur. Buna göre, yükümlülüğün mevcut olabilmesi için, işletmenin ekonomik kaynağı devretmesinden kaçınacak bir durumunun olmaması ve bu durumun geçmiş olaylardan kaynaklanmasıdır. Bir yükümlülük her zaman için, ilgili yükümlülüğün yerine getirilmesi gereken karşı bir tarafı içerir. Ancak, yükümlü olunan tarafın kimliğinin bilinmesi gerekli değildir – aslında yükümlülük genel olarak kamuya da olabilir. Yükümlülük, sadece yasal düzenlemelerden değil, işletmenin iş yapma ilkelerinden, örf ve adetlerden ve iyi iş ilişkilerini korumak veya hakkaniyete uygun davranmak arzusundan da kaynaklanabilir (YKÇ 4.28-4.31). Bu tür yükümlülükler “zımnî kabulden doğan yükümlülük” olarak da adlandırılmaktadır (TMS 37 md.10).

b) Bir Ekonomik Kaynağı Devretme

Borcun ikinci kriteri, bir ekonomik kaynağı devretme yükümlülüğünün olmasıdır. Yükümlülüğün, işletmenin bir ekonomik kaynağı diğer taraf veya taraflara devretmesini gerektirecek potansiyele sahip olması gerekir. Bu potansiyelin var olabilmesi için mutlaka kesin olmasına da gerek yoktur. Bir ekonomik kaynağın devredilme olasılığı düşük olsa bile, bir yükümlülük borç olarak tanımlanabilir (YKÇ 4.36-4.38).

Bir ekonomik kaynağı devretme yükümlülüğü aşağıdaki şekillerde ortaya çıkabilir (YKÇ 4.39):

- Nakit ödeme yükümlülüğü,
- mal teslimi veya hizmet sağlama yükümlülüğü,
- ekonomik kaynakları dezavantajlı koşullarda başka bir taraf ile takas etme yükümlülüğü, örneğin, böyle bir yükümlülük bir forward sözleşmede karşımıza çıkabilir.
- gelecekte belirlenmiş kesin olmayan olayların gerçekleşmesine bağlı olarak bir ekonomik kaynağı devretme yükümlülüğü,
- işletmenin bir ekonomik kaynağı devretmesine neden olacak bir finansal aracı ihrac etmekten doğan yükümlülük.

Yükümlülüğün yerine getirilmesi aşağıdaki şekillerde de ortaya çıkabilir: (YKÇ 4.40):

- karşılıklı anlaşma yoluyla yükümlülüğün *ortadan kalkması*,
- üçüncü bir tarafa yükümlülüğün *devredilmesi* veya
- bir yükümlülüğün bir başka yükümlülükle *değiştirilmesi*.

c) Geçmiş Olayların Sonucunda Mevcut Yükümlülük

Borcun üçüncü kriteri, geçmiş olayların sonucunda ortaya çıkan mevcut bir yükümlülük olmasıdır. Geçmiş olayların sonucunda ortaya çıkan mevcut bir yükümlülüğün söz edebilmek

için, işletmenin ekonomik faydayı elde etmiş veya bir eylemi yerine getirmiş olması ve sonuç olarak ekonomik kaynağı devretme zorunluluğunun da ortaya çıkmasıdır. Örneğin, malların alımı veya hizmetlerin kullanımı, alım veya kullanım sırasında ya da önceden ödeme yapılmamışsa, ticari borç yaratır ya da bir bankadan kredi alınması halinde geri ödenmesi gereken bir borç doğar (YKÇ 4.43).

Yeni Kavramsal Çerçeve de haklar ve yükümlülüklerin tahakkuku, ölçümü ve sunumunda hesap birimi kavramına yer verilmiştir. Hesap birimi, bir varlığın veya borcun muhasebeleştirme amacıyla bir TFRS uyarınca toplulaştırıldığı ya da ayrıştırıldığı seviyedir (TFRS 13 Ek A). Hesap biriminin seçiminde, ihtiyaca uygunluk ve temsilde doğruluk göz önünde bulundurulması gerekliliği vurgulanmaktadır.

3.3. Özkaynak Tanımı

Yeni Kavramsal Çerçeve de özkaynak tanımında bir değişiklik yapılmamıştır. Bilanço yaklaşımına uygun bir tanımın yapıldığı görülmektedir. Buna göre, özkaynak “işletmenin varlıklar toplamından tüm borçlarının düşülmesi suretiyle kalan pay” olarak tanımlanmıştır. Diğer bir deyişle, borç tanımına uymayan talep hakları özkaynak olarak ifade edilmektedir. Bu talep hakları, işletme tarafından ihraç edilen değişik türdeki paylardan ve özkaynak talep hakkı doğuran payları ihraç etme yükümlülüğünden doğar (YKÇ 4.63-4.64). Özkaynak talep hakları, temettü dağıtımına karar verilmesi halinde, temettü elde etme, tasfiye halinde kalan net varlıklardan pay alma ve diğer dağıtımlardan pay alma şeklinde gerçekleşebilir (YKÇ 4.65). Özkaynaklar, birbirinden farklı kalemlerden oluşabilir (örn. sermaye, geçmiş yıl karları, yedek akçeler gibi). Yeni Kavramsal Çerçeve de bu kalemlerin finansal durum tablosunda nasıl sunulacağı ve dipnotlarda ne şekilde açıklanacağı tartışma konusu yapılmamıştır (BC4.89).

4. Varlık, Borç ve Özkaynakların Finansal Durum Tablosunda Sunumu ve Ülkelerarası Karşılaştırma

1930’lu yıllardan itibaren farklı kullanıcı gruplarının farklı amaçları nedeniyle finansal durum tablosundaki sunumu değişiklik gösteren varlık ve borçların, günümüzde en çok kabul gören şekli varlıkların dönen ve duran, borçların kısa ve uzun vadeli olarak sınıflandırılmasıdır. Bu şekilde bir sınıflandırmaya ihtiyaç duyulmasının nedeni, öncelikle borç verenler açısından işletmenin borç ödeme gücünü ortaya koymaya yönelik bilginin sunulması olmuştur. Bu amaçla, öncelikle bir sonraki yılda ödemesi gerçekleşecek olan kısa vadedeki borçların ödenebilmesi için yeterli düzeyde paraya çevrilebilecek varlıkların (dönen varlıklar) likiditeye göre sınıflandırılması şeklindeki sunum biçimi ortaya çıkmıştır. Varlık ve borçların sınıflandırılmasının amaçlarından bir diğeri de, varlık ve borçlar nakde çevrilebilme veya ödenme zamanına göre değil, işletmenin faaliyetlerinin gerçekleşme dönemlerine göre sınıflandırılarak raporlanması hususudur. Buna göre, işletmenin faaliyet döngüsünün göstergesi olarak net işletme sermayesi, uzun dönemdeki planlarının bir göstergesi olarak da uzun vadeli borçları ile duran varlıklarının farkı şeklindeki

sunumun uygun olacağı görüşü ortaya çıkmıştır. Bu iki amaca göre yapılan sınıflandırmalara bakıldığında dikkat çeken husus zaman dilimidir; işletmenin borç ödeme yeteneğini ortaya koymak için yapılacak olan raporlamada bir yıl zaman dilimi olarak dikkate alınırken, diğerinde işletmenin bir yıldan da uzun sürebilecek olan faaliyet döngüsü esas alınmaktadır.

Dönen varlıklar, “işletmenin normal iş akışında nakde çevrilebilecek olan ve gelecekteki bir yıl içinde de nakde çevirmek amacıyla satın alınan varlıklar” olarak tanımlanmıştır³⁰. Daha sonra, 1953 yılında AICPA’ın yayınladığı Muhasebe Terimleri Bülteni No:43’te ise “nakit ve nakit olarak gerçekleşmesi beklenen veya işletmenin normal faaliyet döngüsünde satılan veya tüketilen nakit benzeri varlıklar” olarak tanımlanmıştır. AICPA’nın tanımında dikkati çeken önemli bir husus, daha önceki tanımlarda yer alan bir yıl zaman dilimi yerine faaliyet döngüsünün kullanılmış olmasıdır.

AICPA’ın yayınladığı Muhasebe Terimleri Bülteni No:43’teki kısa vadeli borçların yukarıda sözü edilen her iki amaca yönelik yaptığı tanımlardan, borç verenler için olan tanımı “mevcut borçların ödenmesi için dönen varlıkların kullanımını gerekli kılan veya diğer yükümlülüklerin oluşumuna neden olan borçlar” şeklinde yapılmıştır. İşletmenin faaliyetlerini ortaya çıkaracak şekilde yapılan tanımda ise “bir faaliyet döngüsüne başlayan işletmenin faaliyetleri için gerekli olduğu düşünülerek alınan hammadde, üretimde kullanılacak malzeme vb. gibi ihtiyaçlar nedeniyle ortaya çıkan borçlar” tanımı yapılmıştır.

Varlık, borç ve özkaynakların finansal durum tablosundaki sunumuna ilişkin olarak, Yeni Kavramsal Çerçevenin yedinci bölümündeki “Sunum ve Açıklama” kısmında, bu unsurların sahip olduğu özellikler göz önünde bulundurularak sınıflandırılması ve sunulması gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Bu sınıflandırma, kullanıcıların ihtiyacına uygun bilgi sağlamaktadır. Sınıflandırma, varlık veya borç için seçilen hesap birimine uygulanır. Varlık veya borç grubunda farklı özelliklere sahip kalemlerin olması durumunda, varlığın dönen/duran, borcun ise kısa/uzun vadeli olarak ayrıştırılması uygun olmaktadır.

Ayrıca, bir varlık ve borcun her ikisinin ayrı bir hesap birimi olarak tahakkuk ettirildiği ve ölçüldüğü durumlarda da netleştirme ortaya çıkmaktadır. Netleştirme, farklı kalemlerin birlikte sınıflandırılmasına neden olduğu için genellikle uygun görülmemektedir. Netleştirme işlemi, haklar ve yükümlülüklerin tek bir hesap birimi olarak ele alınması işleminden farklılık gösterir.

Bu çalışmada, finansal durum tablosunun sunumuyla ilgili olarak ülkemiz ve diğer ülkelerin bir karşılaştırmasının yapılabilmesi için, İngiltere FTSE100, Almanya DAX30, Amerika Nasdaq 100, Avustralya ASX ve Türkiye BIST 100’ün her birinden beş şirketin finansal durum tabloları incelenmiştir (Ek 1-5). İncelememize göre, İngiltere ve Almanya’daki işletmelerin varlıkları, dönen/duran varlık şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tuttuğu, duran varlıklardan başlamak üzere bir sunumun benimsendiği görülmüştür. Talep hakları ise, İngiltere’de, kısa vadeli borçlardan başlayarak, uzun vadeli borçlar ve özkaynaklar olmak üzere sıralanmakta, Almanya’da ise, bir

30 Sanders, T.H., Hatfield, H.R. ve Moore, U. (1938). A Statement of Accounting Principles, New York: American Institute of Accountants.

kısım işletmelerin özkaynaklardan başlayarak, uzun vadeli borçlar ve kısa vadeli borçlar olmak üzere sıralama yaptığı gözlemlenmiştir. Her iki ülkede de, varlıkların ve borçların kendi içinde sınıflandırılmasında UFRS'ye bir uyumun olduğu görülmektedir (örn. özkaynak yöntemine göre değerlendirilen finansal yatırımlar, yatırım amaçlı gayrimenkuller, vergi karşılıkları gibi kalemler ayrı gösterilmektedir). İngiltere'de göze çarpan bir husus ise, emeklilik fonu varlıkları ve borçlarının ayrı bir başlık altında sınıflandırılmış olmasıdır. Dönem ayırıcı hesapların her iki ülkede de, ayrı bir başlık altında sunulmadığı, genellikle “diğer dönen/duran” ile “diğer kısa/uzun vadeli borç” grubunda raporlandığı göze çarpan bir diğer bulgudur. Ayrıca, işletmelerin bir kısmının “bilanço” kavramını bir kısmının ise, “finansal durum tablosu” kavramını kullandıkları gözlemlenmektedir.

İncelemeye konu olan Amerika'daki işletmelerin varlıkları, dönen varlıklar başlığı altında sıraladığı, dönen varlıklar toplamı alındıktan sonra duran varlıklar için ayrı bir başlığa yer vermedikleri, duran varlık niteliğindeki varlıkları alt alta sıraladığı görülmektedir. Borçların sınıflandırılmasında da aynı yöntem izlenmektedir. Dönem ayırıcı bir hesap olan “peşin ödenmiş giderlerin” ayrı bir başlıkta raporlandığı tespit edilmiştir. Amerika'da incelemeye konu olan şirketlerin finansal durum tablosu formatının birbiriyle uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

Avustralya'daki işletmelerde, varlıkların dönen/duran varlık şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tutulduğu, dönen varlıklardan başlamak üzere bir sunumun benimsendiği görülmektedir. Talep haklarının da, kısa vadeli borçlardan başlayarak, uzun vadeli borçlar ve özkaynaklar olmak üzere sıralandığı gözlemlenmiştir. Bu sunumda dikkati çeken husus, borçlar toplamından sonra, işletmenin “net varlıklarının” ayrı bir satırda özkaynaklardan önce gösterilmiş olmasıdır. Avustralya'da incelemeye konu olan şirketlerin finansal durum tablosu formatının birbiriyle uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, varlıkların ve borçların kendi içinde sınıflandırılmasında UFRS'ye bir uyumun olduğu da görülmektedir (örn. özkaynak yöntemine göre değerlendirilen finansal yatırımlar, yatırım amaçlı gayrimenkuller, vergi karşılıkları gibi kalemler ayrı gösterilmektedir).

Borsa İstanbul'da işlem gören işletmelerin Sermaye Piyasası Kurulu'nun yayınlamış olduğu TFRS'ye uyumlu finansal tablo formatına uygun şekilde raporlama yaptığı görülmektedir. Varlıkların sınıflandırılmasında dönen/duran varlık ayırımı söz konusudur. Talep haklarının sıralamasında da kısa vadeli borçlardan başlamak üzere bir sınıflandırmanın izlendiği görülmektedir. Finansal durum tablosunda yer alan hesaplar UFRS ve TFRS'ye uyumludur. Ayrıca, bir kısım işletmelerde, dönem ayırıcı bir hesap olan “peşin ödenmiş giderlerin” diğer dönen/duran varlıklar grubunun içinde, bir kısmında ise, ayrı bir başlık altında sunulduğu da tespit edilmiştir. İncelenen işletmelerde, “bilanço” kavramının kullanıldığı gözlemlenmiştir.

5. Sonuç

Muhasebe teorisi ve yeni Kavramsal Çerçeve, varlığın ekonomik bir kaynak olduğu, işletmenin kontrolünde bulunduğu ve geçmiş olaylardan kaynaklandığı vurgulanarak bir tanımın yapıldığı görülmektedir.

Yeni Kavramsal Çerçeveye göre, varlık tanımı yapılırken, geçmişte yapılan tanımlardan farklı olarak, varlığın gelecekte ekonomik fayda sağlama beklenen bir unsur olduğu ifadesi yerine, gelecekte ekonomik faydayı sağlama potansiyeline sahip olması gerektiğine vurgu yapılmış olmasıdır. Bu kapsamda, hak, ekonomik fayda üretme potansiyeli ve kontrol kavramları ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Borç kavramı da benzer şekilde muhasebe teorisi ve Yeni Kavramsal Çerçeve, sahip olması gereken özellikler vurgulanarak tanımlanmıştır. Bu özellikler, işletmenin mevcut bir yükümlülüğünün olması, yükümlülüğün bir ekonomik kaynağı devretmeyi gerektirmesi ve geçmiş olaylar sonucu ortaya çıkmış olmasıdır. Yeni Kavramsal Çerçeve, borcun tanımında yapılan en önemli değişiklik, borcun “beklenen ekonomik fayda çıkışı” ifadesinin tanımdan silinmiş olması ve varlık tanımında olduğu gibi ekonomik kaynak kavramının ayrıca tanımlanması ve ekonomik kaynağın işletmeden devredilme *potansiyeline* vurgu yapılmış olmasıdır. Özkaynak tanımında ise, herhangi bir değişiklik söz konusu değildir, özkaynaklar bilanço yaklaşımından hareketle tanımlanmaktadır.

Finansal tablo unsurlarının sunumu ve dipnotlarda açıklanmasına yönelik olarak Kavramsal Çerçeve sadece finansal tablo kullanıcılarının ihtiyacına uygun ve temsilde doğruluk açısından bir sınıflandırma yapılması gerekliliği üzerinde durulmuştur. Ülkemiz ve diğer ülkeler açısından yapılan karşılaştırmada, finansal durum tablosu formatının çok az farklılıklar göstermekle birlikte, içeriğinin birbiriyle uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Bu evrensel uyum, kullanıcıların karşılaştırılabilir finansal bilgiye erişimini mümkün kılmaktadır. Bu durum, ülkelerin birçoğunda UFRS'nin benimsenmiş olduğunun da bir göstergesidir. Ülkemizde de, muhasebe alanındaki değişiklikler ve yenilikler yakından takip edilmekte, uyumu sağlamak üzere KGK, SPK ve TÜRMOB tarafından gerekli düzenlemeler yapılmaktadır.

Kaynakça

- AAA Committee on Accounting Concepts and Standards. (1957). Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements, Columbus, Ohio: AAA.
- Accounting Principles Board (1970). Statement No.4, Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises. New York: AICPA.
- AKDOĞAN N. ve AYDIN, H. (1987). Muhasebe Teorileri, Gazi Üniversitesi No:98.
- American Institute of Certified Public Accountants. 1953. Accounting Terminology Bulletin No.1 New York: AICPA
- BELKAOUİ A. (1981). Accounting Theory, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., HBJ.
- CANNING, J.B. (1929). The Economics of Accountancy, New York: Ronald Press Co.s.22
- CHAMBERS, R.J. (1965). An Introduction to Price Variation and Inflation Accounting Research, Accounting Theory: A Contemporary Review, Sydney.
- Conceptual Framework for Financial Reporting. (2018). IFRS Conceptual Framework.
- Conceptual Framework for Financial Reporting. (2018). IFRS Conceptual Framework Basis for Conclusions.
- EVANS, T.G. (2003). Accounting Theory Contemporary Accounting Issues, Thomson South-Western.

- Financial Accounting Standards Board. (1985). Statement of Financial Accounting Concepts No.6, "Elements of Financial Statements", Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board.
- Financial Accounting Standards Board. (1980). Statement of Financial Accounting Concepts No.3, "Elements of Financial Statements", Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board.
- Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve. (2010). Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu.
- HENDRIKSEN, E.S. (1970). Accounting Theory, Harward D. Irwin Inc., Illinois.
- IJIRI, Y. (1967). The Foundations of Accounting Measurement, Englewood Cliffs: PrenticeHall Inc.
- KOHLER, E.L. (1963). Why not Retain Historical Cost?, The Journal of Accountancy.
- LINN, J.J. (1966). A General Asset Theory, https://archive.org/stream/generalassettheo00linn/generalassettheo00linn_djvu.txt
- MAUTZ, R.K. (1970). Basic Concepts of Accounting.
- PATTON, W.A. ve LITTLETON, A.C. (1940). An Introduction to Corporate Accounting Standards, American Accounting Association Monograph, No.3.
- SAMUELSON, R. (1996). The Concept of Assets in Accounting Theory, Accounting Horizons. s. 147-157.
- SANDERS, T.H., HATFIELD, H.R. ve MOORE, U. (1938). A Statement of Accounting Principles, New York: American Institute of Accountants, s. 70.
- SPROUSE, R. ve MOONITZ, M. (1962). A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises, New York: AICPA.
- SCHUETZE, W. (1993). What is an Asset?, Accounting Horizons. s.66-70
- VATTER, W.J. (1947). The Fund Theory of Accounting and Its Implications for Financial Reports, University of Chicago Press. s. 17.

Extended Abstract

Assets, liabilities, equity, income and expenses, known as the elements of financial statements play an important role in the theory of accounting. The concepts of asset, liability and shareholders' equity have been discussed and various definitions have been made since the 1920s. The first studies on defining those concepts within the framework of a certain basis were made by the American Financial Accounting Standards Board (FASB). In 1976, FASB launched the Conceptual Framework Project and the FASB's definition of assets, liabilities and shareholders' equity in the Conceptual Framework in FASB No: 3 "Elements of Financial Statements of Business Enterprises" (1980) and superseded by FASB No:6 "Elements of Financial Statements" reflects the best aspects of the past definitions.

In 1989, the International Accounting Standards Board's (IASB) predecessor body, the International Accounting Standards Committee (IASC), issued the Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements (1989 Framework) including the definitions of assets, liabilities and equity which have not changed for many years. In 2004, the IASB and the US national standard-setter, the Financial Accounting Standards Board (FASB), started a joint project to revise their conceptual frameworks. In 2010, within the joint FASB/IASB conceptual framework project, the IASB and the FASB issued two chapters; "The Objective of General Purpose Financial Reporting" and "Qualitative Characteristics of Useful Financial Information" of a revised *Conceptual Framework for Financial Reporting* (2010 *Conceptual Framework*). The remaining text of the 1989 *Framework* was unchanged. However, in 2010 FASB and IASB suspended work on this project and in 2011 IASB decided to complete the rest of the IASB Conceptual Framework separately as IASB-only project. In 2015, the IASB published an Exposure Draft (2015 Exposure Draft – ED), which includes sections on the concept of reporting entity, definitions of elements of financial statements, recognition and derecognition, measurement, presentation and disclosure, and concepts of capital and capital maintenance. In 2018, IASB completed its Conceptual Framework project and the final version of the Conceptual Framework was published and is expected to be effective from January 1, 2020.

The new Conceptual Framework contains the following eight chapters:

- Chapter 1: The objective of general purpose financial reporting
- Chapter 2: Qualitative characteristics of useful financial information
- Chapter 3: Financial statements and the reporting entity
- Chapter 4: The elements of financial statements
- Chapter 5: Recognition and derecognition
- Chapter 6: Measurement
- Chapter 7: Presentation and disclosure
- Chapter 8: Concepts of capital and capital maintenance

The new Conceptual Framework, previously composed of four chapters, was published in eight chapters with the addition of new chapters (Chapters 3, 4, 5, 6 and 7). The definitions of assets, liabilities and equity are made in the fourth chapter, namely, “The Elements of Financial Statements”.

In the new Conceptual Framework, asset is defined as “*a present economic resource controlled by the entity as a result of past events*” and “*an economic resource is a right that has the potential to produce economic benefits*” (CF 4.3-4.5). It can be derived from those definitions that, the changes made for the asset definition are, the “deletion of the notion of expected flows” and “the separate definition of an economic resource”. The reason why the “expected flows” term was removed is that, although an asset derives its value from its potential to produce future economic benefits, what the entity controls is the present right that contains that potential. The entity does not control the future economic benefits (BC 4.25). In addition to this, to clarify that an asset is the economic resource, not the ultimate inflow of economic benefits, a separate definition of economic resource is also made. In this context, the assets are defined as economic resources that must have; *right, potential to produce economic benefits and control*. Liability is defined as “a present obligation of the entity to transfer an economic resource as a result of past events” in the new Conceptual Framework. For a liability to exist, three criteria must all be satisfied (CF 4.26-4.29):

- the entity has an obligation,
- the obligation is to transfer an economic resource and
- the obligation is a present obligation that exists as a result of past events

With respect to the liability definition, the significant change is “the deletion of the notion of expected economic outflow” with the same implications for an asset and “the introduction of the – no practical ability to avoid-” criterion to the definition of obligation (BC4.27 and BC4.44a-b).

The definition of equity as “the residual interest in the assets of the entity after deducting all its liabilities” remains the same in the new Conceptual Framework. Accordingly, the definition has been made in accordance with the balance sheet approach. In other words, they are claims against the entity that do not meet the definition of a liability. Such claims may be established by contract, legislation or similar means, and include, to the extent that they do not meet the definition of a liability:

- shares of various types, issued by the entity; and
- some obligations of the entity to issue another equity claim. (CF 4.63-4.64).

With regard to the presentation of assets, liabilities and shareholders’ equity in the statement of financial position, Chapter 7 “Presentation and Disclosure” states the necessity of classifying and presenting those elements on the basis of their characteristics. This classification is applied to the unit of account selected for an asset or liability and provides information relevant to the

needs of the users. In the case of the existence of elements with different characteristics in the asset or liability group, it is appropriate to present the assets as current/non-current assets and the liabilities as short /long-term liabilities.

In this study, the concepts of asset, liability and equity are discussed according to the theoretical framework of accounting. Also, the new definitions of those concepts in the new Conceptual Framework and their justifications stated in their basis for conclusions are explained. Besides, the presentation of asset, liability and equity in the statement of financial position in Turkey and other countries are examined in a comparative way and it is found that the format of the statements of financial position are slightly different, but the contents are consistent. This standardized compliance enables users to access comparable financial information. This is also an indication of the adoption of IFRS in most countries.

EK-I

İNGİLTERE – Kingfisher – Consolidated Balance Sheet

E millions	Notes	2017/18	2016/17
Non-current assets			
Goodwill	12	2,437	2,399
Other intangible assets	13	355	308
Property, plant and equipment	14	3,736	3,589
Investment property	15	20	24
Investments in joint ventures and associates	16	25	23
Post-employment benefits	26	214	239
Deferred tax assets	24	30	28
Derivative assets	22	-	54
Other receivables	18	8	8
		6,825	6,672
Current assets			
Inventories	17	2,701	2,173
Trade and other receivables	18	550	551
Derivative assets	22	41	36
Current tax assets		-	6
Cash and cash equivalents	19	230	795
		3,522	3,561
Total assets		10,347	10,233
Current liabilities			
Trade and other payables	20	(2,666)	(2,495)
Borrowings	21	(140)	(14)
Derivative liabilities	22	(79)	(26)
Current tax liabilities		(140)	(141)
Provisions	25	(25)	(63)
		(3,050)	(2,739)
Non-current liabilities			
Other payables	20	(61)	(50)
Borrowings	21	(36)	(184)
Deferred tax liabilities	24	(264)	(282)
Provisions	25	(73)	(99)
Post-employment benefits	26	(115)	(108)
		(549)	(723)
Total liabilities		(3,599)	(3,462)
Net assets	4	6,748	6,771
Equity			
Share capital	27	340	352
Share premium		2,228	2,221
Own shares held in ESOP trust		(29)	(23)
Retained earnings		3,790	3,837
Capital redemption reserve		35	22
Other reserves	28	384	362
Total equity		6,748	6,771

EK-2

ALMANYA – Merck – Consolidated Balance Sheet

€ million	Note	Dec. 31, 2017	Dec. 31, 2016
Non-current assets¹			
Goodwill ¹	→ 16	13,582	15,015
Other intangible assets ¹	→ 17	8,317	9,980
Property, plant and equipment ¹	→ 18	4,512	4,231
Non-current financial assets	→ 19	444	218
Other non-current assets	→ 20	205	131
Deferred tax assets	→ 14	1,106	1,013
		28,166	30,589
Current assets¹			
Inventories ¹	→ 21	2,632	2,609
Trade accounts receivable	→ 22	2,923	2,889
Current financial assets	→ 19	90	145
Other current assets ¹	→ 20	731	672
Income tax receivables	→ 23	490	403
Cash and cash equivalents	→ 24	589	939
Assets held for sale	→ 4	-	12
		7,455	7,670
Total assets¹		35,621	38,258
Total equity	→ 25		
Equity capital		565	565
Reserves		12,357	10,362
Gains/losses recognized in equity		1,082	3,062
Equity attributable to Merck KGaA shareholders		14,003	13,989
Non-controlling interests		63	61
		14,066	14,050
Non-current liabilities²			
Provisions for pensions and other post-employment benefits	→ 26	2,257	2,313
Other non-current provisions	→ 27	788	834
Non-current financial liabilities	→ 28	8,033	8,809
Other non-current liabilities	→ 29	354	439
Deferred tax liabilities ²	→ 14	1,489	2,724
		12,919	15,119
Current liabilities¹			
Current provisions	→ 27	414	412
Current financial liabilities	→ 28	2,790	3,788
Trade accounts payable	→ 30	2,195	2,048
Income tax liabilities	→ 31	1,059	883
Other current liabilities ¹	→ 29	2,175	1,950
Liabilities directly related to assets held for sale	→ 4	-	8
		8,635	9,089
Total equity and liabilities¹		35,621	38,258

EK-3

AMERİKA – Intel – Consolidated Balance Sheet

(In Millions, Except Par Value)	Dec 31, 2016	Dec 26, 2015
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 5,560	\$ 15,308
Short-term investments	3,225	2,682
Trading assets	8,314	7,323
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$37 (\$40 in 2015)	4,690	4,787
Inventories	5,553	5,167
Assets held for sale	5,210	71
Other current assets	2,956	2,982
Total current assets	35,508	38,320
Property, plant and equipment, net	36,171	31,858
Marketable equity securities	6,180	5,960
Other long-term investments	4,716	1,891
Goodwill	14,099	11,332
Identified intangible assets, net	9,494	3,933
Other long-term assets	7,159	8,165
Total assets	\$ 113,327	\$ 101,459
Liabilities, temporary equity, and stockholders' equity		
Current liabilities:		
Short-term debt	\$ 4,634	\$ 2,634
Accounts payable	2,475	2,063
Accrued compensation and benefits	3,465	3,138
Accrued advertising	810	960
Deferred income	1,718	2,188
Liabilities held for sale	1,920	56
Other accrued liabilities	5,280	4,607
Total current liabilities	20,302	15,646
Long-term debt	20,649	20,036
Long-term deferred tax liabilities	1,730	954
Other long-term liabilities	3,538	2,841
Commitments and Contingencies (Note 20)		
Temporary equity	882	897
Stockholders' equity:		
Preferred stock, \$0.001 par value, 50 shares authorized; none issued	—	—
Common stock, \$0.001 par value, 10,000 shares authorized; 4,730 shares issued and outstanding (4,725 issued and outstanding in 2015) and capital in excess of par value	25,373	23,411
Accumulated other comprehensive income (loss)	106	60
Retained earnings	40,747	37,614
Total stockholders' equity	66,226	61,085
Total liabilities, temporary equity, and stockholders' equity	\$ 113,327	\$ 101,459

EK-4

AVUSTRALYA – Emera Id Resources NL – Consolidated Balance Sheet

	Note	30 June 2017	Consolidated 30 June 2016 (Restated)
		\$	\$
Current Assets			
Cash and cash equivalents	8	8,529,435	11,728,281
Trade and other receivables	9	517,282	128,262
Financial assets at fair value through profit and loss	10	30,000	3,421,556
Other financial assets	10	-	2,820,000
Total Current Assets		9,076,717	18,098,099
Non-Current Assets			
Property, plant and equipment	11	121,149	11,690
Exploration and evaluation expenditure	12	37,900,933	-
Total Non-Current Assets		38,022,082	11,690
Total Assets		47,098,799	18,109,789
Current Liabilities			
Trade and other payables	13	944,579	433,271
Total Current Liabilities		944,579	433,271
Non-Current Liabilities			
Trade and other payables	13	-	-
Total Non-Current Liabilities		-	-
Total Liabilities		944,579	433,271
Net Assets		46,154,220	17,676,518
Equity			
Contributed equity	14	88,460,333	50,778,054
Reserves	15(d)	2,519,756	3,249,055
Accumulated losses		(44,723,325)	(36,251,197)
Total equity attributable to owners of the parent		46,256,764	17,775,912
Non-controlling interest		(102,544)	(99,394)
Total Equity		46,154,220	17,676,518

EK-5

TÜRKİYE – CARREFOURSA CARREFOUR SABANCI TİCARET MERKEZİ A.Ş. (Aksi belirtilmedikçe tutarlar Türk Lirası (“TL”) olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnot Referansları	31 Aralık 2017	31 Aralık 2016
VARLIKLAR			
Dönen Varlıklar			
Nakit ve Nakit Benzerleri	3	511.632.900	274.877.489
Ticari Alacaklar			
İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar	5, 28	18.512.939	13.502.779
İlişkili Olmayan Taraflardan Ticari Alacaklar	5	37.512.648	24.596.252
Diğer Alacaklar			
İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	6	16.341.311	84.971.036
Türev Finansal Varlıklar	7	37.024.056	40.242.872
Stoklar	8	602.370.448	559.601.568
Peşin Ödenmiş Giderler	9	35.541.401	42.098.477
Duran Varlıklar		1.986.373.944	1.983.364.513
Diğer Alacaklar			
İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	6	48.510.765	52.417.311
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	10	221.363.464	225.425.744
Maddi Duran Varlıklar	11	766.581.077	665.519.110
Maddi Olmayan Duran Varlıklar			
Şerefiye	13	632.678.869	774.396.869
Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	12	83.339.971	75.332.983
Peşin Ödenmiş Giderler	9	15.014.521	17.853.489
Ertelenmiş Vergi Varlıkları	26	218.885.277	172.419.007
TOPLAM VARLIKLAR		3.245.309.647	3.023.254.986

EK-5 (devam)

	Dipnot Referansları	31 Aralık 2017	31 Aralık 2016
KAYNAKLAR			
Kısa Vadeli Yükümlülükler		2.759.182.288	2.124.996.601
Kısa Vadeli Borçlanmalar			
İlişkili Taraflardan Kısa Vadeli Borçlanmalar	4, 28	405.373.639	69.138.308
İlişkili Olmayan Taraflardan Kısa Vadeli Borçlanmalar	4	535.893.975	740.834.609
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları			
İlişkili Taraflardan Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	4, 28	30.377.887	34.916.359
İlişkili Olmayan Taraflardan Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	4	349.241.943	51.978.707
Ticari Borçlar			
İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	5, 28	30.677.456	25.206.812
İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	5	1.226.930.467	1.005.444.420
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	16	25.790.987	25.402.105
Diğer Borçlar			
İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	6, 28	7.891.821	7.127.364
İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	6	17.565.387	15.304.792
Kısa Vadeli Karşılıklar			
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Kısa Vadeli Karşılıklar	14	8.247.818	7.660.305
Diğer Kısa Vadeli Karşılıklar		107.928.905	127.392.926
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	17	13.262.003	14.589.894
Uzun Vadeli Yükümlülükler		417.536.453	523.746.018
Uzun Vadeli Borçlanmalar			
İlişkili Taraflardan Uzun Vadeli Borçlanmalar	4, 28	29.421.926	71.159.123
İlişkili Olmayan Taraflardan Uzun Vadeli Borçlanmalar	4	336.778.077	404.466.137
Uzun Vadeli Karşılıklar			
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Uzun Vadeli Karşılıklar	14	51.336.450	48.120.758
ÖZKAYNAKLAR		68.590.906	374.512.367
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar			
Ödenmiş Sermaye	18	700.000.000	700.000.000
Sermaye Enflasyon Düzeltmesi Farkları	18	91.845.783	91.845.783
Paylara İlişkin Primler/İskontolar		34.691.309	34.691.309
Kar veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelirler ve Giderler			
- Tanımlanmış Fayda Yeniden Ölçüm Kayıpları	18	(601.338)	(488.774)
Kardan Ayrılmış Kısıtlanmış Yedekler	18	12.318.358	12.318.358
Geçmiş Yıllar Zararları	18	(463.854.309)	(31.687.012)
Net Dönem Zararı		(305.808.897)	(432.167.297)
TOPLAM KAYNAKLAR		3.245.309.647	3.023.254.986

SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM PROGRAMI SONRASI SAĞLIK HİZMETİ MEMNUNİYETİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ*

HEALTH SERVICES SATISFACTION SURVEY AFTER THE HEALTH TRANSFORMATION PROGRAMME: ISTANBUL CASE

Gülay AKGÜL YILMAZ**
Müge YETKİN ATAER***
Gözde NALBANT EFE****

Özet

Türkiye'de daha etkin sağlık hizmeti sunumu hedefine yönelik olarak 2003 yılı itibarıyla Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulamaya geçirilmiştir. Bu uygulama ile sağlık hizmetinin sunumunda ve finansmanında reform gerçekleştirilmiştir. Söz konusu reformlar ile bir taraftan halkın sağlık hizmetine erişimini kolaylaştırmak diğer taraftan da maliyet etkinliği sağlanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda bir dizi tedbir uygulamaya konulmuştur. Hizmet sunumu alanındaki reformun en önemli yapı taşları; ilk adım sağlık hizmetinin kırsalda sağlık evi ve ocakları, kentlerde aile hekimleri tarafından vatandaş odaklı olarak sunumuna geçiş, hastanelerde randevu sistemine geçiş ve özel hastanelerden faydalanabilme imkanlarının genişletilmesi olmuştur. Hizmetin finansmanında reformun temel taşlarını ise; sağlık sigorta sisteminin tek çatı altında toplanması, 2006 yılından itibaren performans sisteminin uygulamaya geçirilmesi ve ilaç sektörünü düzenleyici tedbirler oluşturmuştur. Ölçülebilir performans uygulamaları ile aynı miktar faktör ile (sağlık çalışanı) bir taraftan mümkün olduğunca daha fazla kişiye hizmet üretimi, diğer taraftan bunun ücrete yansımaları hedeflenmiştir. İlaç sektörünü düzenleyici uygulamalar ile tedavi edici sağlık hizmetleri maliyetini azaltmak, genel sağlık sigortasına geçiş ile sağlık hizmetini üretmeye yönelik daha etkin bir kaynak yönetimi sağlanmaya çalışılmıştır. Bahsedilen uygulamalar hizmeti talep eden hastalar üzerinde etkili olmuştur. Çalışmamızda, İstanbul'da yaşayan bireylerin sağlık hizmeti memnuniyeti ölçülmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık hizmetleri, sağlık ekonomisi, sağlık politikası, sağlıkta dönüşüm programı

JEL Sınıflandırması: H51, I11, I13, I18

* Bu çalışma, Marmara Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi (BAPKO) tarafından desteklenmiş bir projenin ürünüdür.

** Prof. Dr., Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü, gulayyilmaz@marmara.edu.tr ,
Orcid İd: 0000-0003-0677-7841

*** Arş. Gör., İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü, muge.yetkin@medeniyet.edu.tr,
Orcid İd: 0000-0002-9730-6529

**** Arş. Gör., İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü, gozde.nalbant@medeniyet.edu.tr ,
Orcid İd: 0000-0002-4651-2007

Abstract

Health Transformation Programme was started to apply since 2003, directed to reach the aim of more efficient health service in Turkey. With this programme, a reform was tried to be realized at the health service supply at the same time with a reform at the finance of health services. With the reforms that mentioned above, the cost efficiency was tried to be ensured as well as making easy the access to the health services. In that context, a series of measures applied. The most important milestones of the reform at the service supply area as follows; the transition of the health services to the citizen focused supply by the health houses and community health centers at the rural areas, and by the primary health services at the urban areas. The transition to the appointment system at hospitals and the extend of opportunities on the utilization from the private hospitals. The main pillars of the reform at the finance of the services are as follows; convergence of the health insurance system, applying the performance measurement system since 2006 and the regulative measures for the pharmaceutical industry. With the measurable performance applications, the service production for the most possible quantity of people with the same quantity of factors (health sector employees); at the same time, reflections of that on the prices were aimed. With the regulative applications at the pharmaceutical sector, lowering the cost of health services was aimed, with the transition to the general health insurance system, more efficient source management that is directed produce health service production was tried to be ensured. The applications that mentioned above have been influential on the patients who demand the health services. In our research project, we tried to measure the satisfaction level of patients who live in Istanbul, regarding the health service.

Keywords: Health services, health economics, health policy, health transformation programme

JEL Classification: H51, I11, I13, I18

I. Giriş

Sağlık, bireyin sadece hastalığının ya da sakatlığının olmaması değildir. Sağlıklı birey, fiziksel, zihinsel ve sosyal bakımdan iyi durumda olan bireydir¹. Sağlık hizmetleri, faydadan dışlanabilirlik² ve tüketiminde rekabet özelliğine sahip³ hizmetler olup aynı zamanda yüksek pozitif dışsallık yayan hizmetlerdir. Sağlık hizmetleri, koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetlerinden oluşmaktadır. Tedavi edici sağlık hizmetlerinin, bu hizmetlerden doğrudan faydalanan bireylere sağladığı faydaların yanı sıra hastalığın bulaşıcılığını azalttığı ya da tamamen yok ettiği için toplumsal faydası da söz konusudur. Koruyucu sağlık hizmetlerinden ise bir bütün olarak doğrudan toplum yararlanmaktadır⁴. Kamu kesiminin bu alana müdahale gerekçesi sadece sağlık hizmetinin yaydığı pozitif dışsallık değildir. Diğer müdahale gerekçeleri; hizmet sunucuları arasında özel piyasada oluşacak sınırlı rekabet⁵, tüketiciler arasındaki eksik bilgi sahibi

1 World Health Organization. (1946). Constitution of the World Health Organization. <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/constitution-en.pdf?ua=1> (Erişim Tarihi: 25.10.2018)

2 Samuelson, P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditures. *The Review of Economics and Statistics*, 36(4): 387.

3 Samuelson, 1954, 387.

4 Bulutoğlu, K. (2003). Kamu Ekonomisine Giriş: Demokraside Devletin Ekonomik Bir Kuramı, İstanbul, Yapı Kredi Yayınları, s. 263.

5 Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the Public Sector*, NewYork/London, W. W. Norton & Company, s. 309.

olma durumu⁶ ve gelir eşitsizliği nedeniyle sağlık hizmetine ulaşamayacak durumda olanların güvence altına alınmasıdır⁷. Sağlık hizmetleri hızlı bir şekilde tüketilen ve etkisini zaman içinde gösteren hizmetlerdir. Hizmet verimli bir şekilde üretilmeli, adil ve yeterli düzeyde dağıtılmalı ve toplumdaki tüm bireyler hiçbir ayırım yapılmaksızın bu hizmetten yararlanabilmelidir. Sağlık hizmetinin olmaması kabul edilebilir bir durum değildir. Bu nedenle sağlık öncelikle kamusal bir mal ve hizmet olarak görülmeli ayrıca özel kesim tarafından da üretilmelidir.⁸

Türkiye’de 1961 Anayasası’nda daha sonra 1982 Anayasası’nda Türkiye Cumhuriyeti devletinin niteliği sosyal devlet olarak belirtilmiştir⁹. Sosyal devlet anlayışının hakim olduğu bir ülkede sağlık hizmetinin esas itibarıyla kamu kesimi tarafından yerine getirilmesi gerekmektedir¹⁰. Türkiye’de sağlık hakkı anayasal düzeyde ilk kez 1961 Anayasası’nda kendisine yer bulmuştur. Halen yürürlükte bulunan 1982 Anayasası’nın 56. Maddesi; “Herkes sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir. Çevreyi geliştirmek, çevre sağlığını korumak ve çevre kirlenmesini önlemek Devletin ve vatandaşların ödevidir. Devlet herkesin hayatını beden ve ruh sağlığı içinde sürdürmesini sağlama; insan ve madde gücünde tasarruf ve verimi artırarak, işbirliğini gerçekleştirmek amacıyla sağlık kuruluşlarını tek elden planlayıp hizmet vermesini düzenler. Devlet, bu görevini kamu ve özel kesimdeki sağlık ve sosyal kurumlardan yararlanarak, onları denetleyerek yerine getirir. Sağlık hizmetlerinin yaygın bir şekilde yerine getirilmesi için kanunla genel sağlık sigortası kurulabilir.” şeklindedir. Söz konusu madde hükmünden de anlaşıldığı üzere, devlet herkesin beden ve ruh sağlığı içinde yaşamını sürdürmesini sağlamak, etkinlik ve verimlilik ilkeleri gereği sağlık hizmetini tek elden planlayıp, denetimlerini yaparak sağlık hizmeti sunumunun gerçekleşmesini temin etmek zorundadır.

Türkiye’de sağlık hizmetlerinin, nitelik ve nicelik bakımından diğer OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında yeterli olmadığı, sağlık hizmetine erişimdeki adaletsizliklerin varlığı ve sağlık hizmetinin finansman ve sunumunda mali sürdürülebilirliğin olmadığından söz edilebilir^{11,12}. Türkiye’nin sağlık hizmetine ilişkin sorunları başta ekonomik olmak üzere, eğitsel, demografik ve organizasyonda yetersizlik gibi çok sayıda nedene bağlanmaktadır¹³.

Sağlık sektöründe karşılaşılan bu sorunları dikkate alarak 2003 yılı itibarıyla Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulamaya geçirilmiştir. Sağlıkta Dönüşüm Programı’nın amaçları; sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve hakkaniyete uygun bir şekilde organize edilmesi, finansmanının sağlanması ve

6 Stiglitz, 2000, 309.

7 Stiglitz, 2000, 7 ve 309.

8 Ayyıldız Onaran, Z. (2014). Sağlıkın Mikrosu, İstanbul, Derin Yayınları, s. 22 ve s. 114.

9 Akgül Yılmaz, G. (2006). OECD Ülkeleri ve Türkiye’de Sosyal Devlet ve Sosyal Harcamalar, İstanbul, Arıkan Basım, s. 1.

10 Akgül Yılmaz, 2006, 10.

11 OECD. (2008). OECD Sağlık Sistemi İncelemeleri Türkiye, <https://sbu.saglik.gov.tr/ekutuphane/kitaplar/oecdkitap.pdf> (Erişim Tarihi: 20.10.2018), s. 36.

12 T.C. Sağlık Bakanlığı (2003). Sağlıkta Dönüşüm, <https://www.saglik.gov.tr/TR,11415/saglikta-donusum-programi.html> (Erişim Tarihi: 20.10.2018), s. 11-21.

13 Şener, O. (2006). Kamu Ekonomisi, İstanbul, Beta, s. 388.

sunulmasıdır. Temel ilkeleri; insan merkezlilik, sürdürülebilirlik, sürekli kalite gelişimi, katılımcılık, uzlaşmacılık, gönüllülük, güçler ayrılığı, desantralizasyon ve hizmette rekabettir¹⁴.

Sağlıkta Dönüşüm Programı ile sağlık hizmeti sunumunda ve finansmanında reform gerçekleştirilmiştir. Söz konusu reformlar ile halkın sağlık hizmetine erişimini kolaylaştırmak ve maliyet etkinliği hedeflenmiştir. Bu bağlamda, hizmet sunumu alanındaki reformun en önemli yapı taşlarını; ilk adım sağlık hizmetinin kırsalda sağlık evi ve ocakları, kentlerde aile hekimleri tarafından vatandaş odaklı olarak sunumuna geçiş, hastanelerde randevu sistemine geçiş ve özel hastanelerden faydalanabilme imkanlarının genişletilmesi oluşturmuştur. Hizmetin finansmanı alanındaki reformun temel taşlarını ise; sağlık sigorta sisteminin tek çatı altında toplanması, 2006 yılından itibaren performans sisteminin uygulamaya geçirilmesi ve ilaç sektörünü düzenleyici tedbirler oluşturmuştur. Ölçülebilir performans uygulamaları ile aynı miktar sağlık çalışanı ile bir taraftan mümkün olduğunca daha fazla kişiye hizmet üretimi sağlanmaya çalışılmış. Söz konusu mekanizmanın işleyişi performans dayalı ücret uygulaması ile desteklenmiştir. İlaç sektörünü düzenleyici uygulamalar ile tedavi edici sağlık hizmetleri maliyetini azaltmak, genel sağlık sigortasına geçiş ile sağlık hizmetini üretmeye yönelik daha etkin bir kaynak yönetimi oluşturulmaya çalışılmıştır. Bahsedilen uygulamalar hizmetten faydalanan başka bir deyişle sağlık hizmeti talep eden hastalar üzerinde etkili olmuştur.

Bugüne kadar sağlık hizmetlerinden memnuniyeti ölçmeye yönelik çalışmaların farklı noktalara odaklanmış oldukları görülmektedir. Tıp fakülteleri mensupları tarafından, genellikle mensubu buldukları fakülte hastanelerinde ya da farklı hastanelerde hasta memnuniyeti ölçümüne yönelik çalışmalar ortaya koyulmuştur.¹⁵¹⁶¹⁷ İktisadi ve idari bilimler fakültelerinde ise hem fakülte öğretim üyeleri tarafından yapılan akademik çalışmalar hem de lisansüstü öğrencilerin hazırladığı tez çalışmaları mevcuttur¹⁸¹⁹²⁰. Bu çalışmaların bazılarında basit istatistik tablolara kullanılıp yorumlanırken, bir kısmında da ileri istatistiksel analizler yer almaktadır. Sağlık hizmetinden memnuniyeti ölçmeye yönelik akademik çalışmalar büyük ölçüde il örnekleri ya da mikro mekanlar ile sınırlıdır. Türkiye İstatistik Kurumu da genel sağlık hizmetinden memnuniyet düzeyi verisi yayınlamaktadır²¹.

14 T.C. Sağlık Bakanlığı, 2003, 24-25.

15 Erdem, R. ve diğerleri (2008). Hasta Memnuniyetinin Hasta Bağlılığı Üzerine Etkisi, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, 32: 95-110.

16 Emhan, A., Bez, Y. (2010). Bir Üniversite Hastanesine Başvuran Hastaların Memnuniyet Düzeyleri, Dicle Tıp Dergisi, 37(3): 241-247.

17 Sarp, N., Tükel, B. (1999). İbn-i Sina Hastanesinde Hasta Memnuniyeti Araştırması, Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası, 52: 147-151.

18 Koçak, O., Tiryaki, D. (2011). Sosyal Devlet Anlayışında Sağlık Politikalarının Önemi ve Sağlıkta Dönüşüm Programının Değerlendirilmesi: Yalova Örneği, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(19): 55-88.

19 Çelikay, F., Gümüş, E. (2011). Sağlıkta Dönüşümün Ampirik Analizi, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 66(3): 55-92.

20 Soysal, A., Yağar, F. (2015). Sağlıkta Dönüşüm Programı: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Araştırma ve Uygulama Hastanesinde Bir Araştırma, KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 12(2): 313-344.

21 Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2017, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27590> (Erişim Tarihi: 25.10.2018).

Çalışmamızda, İstanbul'da yaşayan bireylerin sağlık hizmeti memnuniyeti ölçülmeye çalışılmıştır. Söz konusu memnuniyet ölçülürken, Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın getirdiği yenilikler ve bu yeniliklerin memnuniyet üzerindeki etkileri bakımından derinleşme sağlanması ön planda tutulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde, araştırmanın kapsamı, yöntemi ve verilerin toplanması açıklanmıştır. Bulgular bölümünde ise öncelikle güvenilirlik analiz değeri sunulmuştur. Araştırmaya katılan bireylerin cinsiyet, medeni durum, mesleki durum, yaş, hane halkı toplam geliri, eğitim seviyesi, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı gibi demografik özelliklerini içeren bilgilere, daha sonra bireylerin sağlık hizmetinden memnuniyetine yönelik analize yer verilmiştir. Söz konusu analiz memnuniyeti etkileyen faktörlerin çeşitli bağımsız değişkenler göz önünde bulundurularak kendi aralarında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olup olmadığı bakımından yapılmıştır. Bağımsız gruplar t testi ve tek yönlü ANOVA analizi uygulanmıştır. Son bölümde analizin sonuçlarına yer verilmiştir.

2. Araştırmanın Kapsamı, Yöntemi ve Verilerin Toplanması

İstanbul'da ikamet eden bireylerin sağlık hizmetinden memnuniyetinin araştırıldığı bu çalışmada, ana kütle olarak İstanbul ili alınmıştır. Türkiye İstatistik Kurumu Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi verilerine göre 2017 yılında İstanbul'da ikamet eden bireylerin sayısı 15.029.231 kişidir.²² Yapılan çalışmada örneklem belirlenirken İstanbul'da hem Anadolu hem de Avrupa yakasında ikamet eden 18 yaş üstü bireylere ulaşılmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler 15 Şubat-15 Nisan 2018 tarihleri arasındaki dönemde basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle yüz yüze gerçekleştirilen ve internet üzerinden gönderilen anket sorularına alınan cevaplardan toplanmıştır.

Anket formu içeriği, ilgili literatürden, Sağlık Bakanlığı'nın hazırlamış olduğu ilerleme ve değerlendirme raporlarından^{23,24,25} ve ilgili kanun^{26,27,28}, tebliğ²⁹ ve yönetmeliklerden³⁰ edinilen bilgilere dayalı olarak oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan anket formunun son haline, ilk hazırlanan anket formunun 40 kişiyle yapılan test anketleri sonrasında gerekli görülen değişikliklerin yapılmasıyla ulaşılmıştır. Başlangıçtaki anket formu 28 soru/ifade olarak

22 Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, Yıllara Göre İl Nüfusları, 2017, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1059 (Erişim Tarihi: 20 Nisan 2018).

23 T.C. Sağlık Bakanlığı, 2003, s. 26-37.

24 Akdağ, R. (2008). İlerleme Raporu Türkiye Sağlıkta Dönüşüm Programı. T.C. Sağlık Bakanlığı, Yayın No: 349, s. 33-109.

25 Akdağ, R. (2012). Sağlıkta Dönüşüm Programı Değerlendirme Raporu (2003-2011). T. C. Sağlık Bakanlığı, <https://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/5131,sdpturkpdf.pdf?0> (Erişim Tarihi: 25.10.2018), s. 51-239.

26 5502 Nolu Sosyal Güvenlik Kurumu Kanunu (20.05.2006 tarih, 26173 sayılı T.C. Resmi Gazete).

27 5510 Nolu Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu (16.06.2006 tarih, 26200 sayılı T.C. Resmi Gazete).

28 5947 Nolu Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına Dair Kanun (30.01.2010 tarih, 27478 sayılı T.C. Resmi Gazete).

29 Sağlık Uygulama Tebliği (24.03.2013 tarih, 28597 sayılı T.C. Resmi Gazete).

30 Aile Hekimliği Uygulama Yönetmeliği (25.01.2013 tarih, 28539 sayılı T.C. Resmi Gazete).

tasarlanmışken, test anketleri sonrasında yapılan düzeltmeler ile 25'e indirilmiştir. Cevaplanmış anket formları incelendiğinde 720 anket içerisinde 164 anketin hatalı, eksik ve/veya tutarsız olduğuna karar verilerek bu anketler çalışma dışında tutulmuş ve analizler 556 anket formundan elde edilen bilgilere dayalı olarak gerçekleştirilmiştir.

Anket formu³¹, iki ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümünde, sağlıkta dönüşüm programı sonrasında bireylerin sağlık hizmetinden memnuniyetini ölçmek için devlet hastanelerindeki hizmet kalitesi, merkezi randevu sistemi, hekimlere getirilen performansa dayalı ücretlendirme ve tam gün yasası, sağlık hizmetinin finansmanını iyileştirmek üzere tüm sosyal güvenlik kurumlarının tek çatı altında toplanması ve katılım payı uygulaması, özel hastanelerden faydalanma imkanlarının artırılması ve aile hekimliklerinin hizmet sunumuna katkısı gibi faktörler göz önünde bulundurularak Sağlıkta Dönüşüm Programı ile hizmet sunumu ve finansmanı açısından getirilmiş düzenlemelerin, hizmeti talep eden hastalar nezdinde nasıl değerlendirildiğini ölçmeyi amaçlayan beşli likert tipi 25 adet soruya yer verilmiştir. İkinci bölümde ise ankete katılan bireylerin demografik özelliklerini ortaya koyan 10 adet soruya yer verilmiştir.

Çalışmanın kapsamını sınırlandırmak bakımından bu makalede, sağlık hizmetinden memnuniyeti oluşturan faktörlerden; sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet, katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet ve sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet analiz edilmiştir. Sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyeti ölçmeye ilişkin EK'te yer alan anket formundaki 2, 4, 10, 15, 18 ve 25 numaralı sorular; katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyeti ölçmeye ilişkin 5, 11, 14, 16 ve 19 numaralı sorular; sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine yönelik memnuniyeti ölçmeye ilişkin ise 1,7, 8, 9 ve 13 numaralı sorular analiz kapsamına alınmıştır. Bahsedilen memnuniyet faktörlerine yönelik soruların çeşitli bağımsız değişkenler göz önünde bulundurularak kendi aralarında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Bağımsız gruplar t testi ve Tek yönlü ANOVA analizi uygulanmıştır. Anketler, SPSS 22 programından yararlanılarak analiz edilmiştir.

3. Bulgular

3.1. Güvenilirlik Analizi

Çalışmada, araştırma sonuçlarının güvenilirliğini sınamak için güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bu amaçla, Cronbach'ın Alpha güvenilirlik analizi kullanılmıştır. Cronbach'ın Alpha güvenilirlik analizi sonucu elde edilen test istatistiğinin 0.70'in üzerinde olması, çalışmanın bulgularına güvenilirliğin yüksek olduğunu gösterir.

İncelenen 25 likert sorularının güvenilirlik analizi sonucu, Cronbach's Alpha Değeri 0.87 olarak bulunmuştur. Bu sonuç, çalışmanın güvenilirliğinin yüksek olduğunu göstermektedir.

31 Anket formunda yer alan sorular çalışmanın ekinde yer almaktadır.

3.2. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Bu bölümde araştırmaya katılan bireylerin cinsiyet, medeni durum, mesleki durum, yaş, hane halkı toplam geliri, eğitim seviyesi, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı gibi demografik özelliklerini içeren bilgilere yer verilmiştir. Bunun yanında bireylere araştırmanın kapsamı ile ilişkili olarak yöneltilen eski sistemde tabi oldukları sigorta kurumu, bir sağlık sorunu oluştuğunda gitmeyi ilk düşündükleri sağlık kurumu ve son bir yıl içinde kendileri ya da bir yakını sebebiyle sağlık kurumlarına gitme sıklıklarına yönelik sorulara verilen cevapların dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 1: Ankete Katılan Bireylerin Demografik Özellikleri

Ankete Katılan Birey Sayısı: 556			
Bireylerin Yaş Dağılımı		Bireylerin Cinsiyeti	
18-25 yaş arası	130 (% 23,4)	Kadın	336 (% 60,4)
26-35 yaş arası	197 (% 35,6)	Erkek	220 (% 39,6)
36-45 yaş arası	132 (% 23,7)	Bireylerin Mesleki Durumu	
46-55 yaş arası	61 (% 11)	Öğrenci	87 (% 15,6)
56-65 yaş arası	30 (% 5,4)	Ev Kadını	33 (% 5,9)
65 yaş üstü	6 (% 1,2)	Emekli	16 (% 2,9)
Bireylerin Medeni Durumu		Memur	201 (% 36,2)
Evli	277 (% 49,8)	İşçi	172 (% 30,9)
Bekar	251 (% 45,1)	İşveren	9 (% 1,6)
Boşanmış	22 (% 4)	Kendi Hesabına Çalışan	26 (% 4,7)
Dul	6 (% 1,1)	İşsiz	6 (% 1,1)
Bireylerin Eğitim Seviyesi		Çalışmıyor	6 (% 1,1)
Okuryazar değil	1 (% 0,2)	Hane Halkı Toplam Geliri	
İlkokulu bitirmemiş	8 (% 1,4)	1.600 TL ve altında	46 (% 8,3)
İlkokul	21 (% 3,8)	1.600 TL – 3.500 TL	196 (% 35,3)
Ortaokul	14 (% 2,5)	3.501 TL – 5.000 TL	137 (% 24,6)
Lise	124 (% 22,3)	5.001 TL – 7.000 TL	77 (% 13,8)
Yüksekokul	81 (% 14,6)	7.001 TL – 10.000 TL	61 (% 11)
Lisans	190 (% 34,2)	10.000 TL üstü	39 (% 7)
Yüksek Lisans	80 (% 14,4)	Eski Sistemde Tabi Olunan Sigorta Kurumu	
Doktora	37 (% 6,7)	Yok	27 (% 4,9)
Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısı		SSK	321 (% 57,7)
Yok	298 (% 53,6)	BAĞ-KUR	40 (% 7,2)
1-2	168 (% 30,2)	Emekli Sandığı	139 (% 25)
3-4	77 (% 13,8)	Özel Sigorta	23 (% 4,1)
4'ten fazla	13 (% 2,3)	Yeşil Kart	6 (% 1,1)
Sağlık Sorunu Olduğunda İlk Gitmeyi Düşündüğü Sağlık Kurumu		Son Bir Yılda Kendisi ya da bir Yakını Sebebiyle Sağlık Kurumlarına Gitme Sıklığı	
Aile Hekimi-Sağlık Ocağı	81 (% 14,6)	Hiç gitmedim	18 (% 3,2)
Devlet Hastanesi	234 (% 42,1)	En fazla 5 kere	273 (% 49,1)
Üniversite Hastanesi	72 (% 12,9)	6-10 kez	137 (% 24,6)
Özel Hastane	164 (% 29,5)	10'dan fazla	128 (% 23)
Özel Muayenehane	5 (% 0,9)		

Ankete katılan bireylerin demografik özelliklerinin frekans dağılımları ve genel toplam içerisindeki yüzdeleri Tablo 1’de yer almaktadır. Buradan hareketle ankete yoğunluklu olarak 18 ile 45 yaş aralığındaki bireylerin katıldığı görülmektedir. En yüksek katılımı ise %35,6 oranı ile 26-35 yaş aralığındaki bireyler sağlamıştır. Bireylerin cinsiyet itibarıyla dağılımı incelendiğinde, %60,4 oranıyla kadınlar erkeklerden daha yüksek oranda katılım göstermiştir. Bireylerin medeni durumu itibarıyla dağılımı incelendiğinde, evli ve evli olmayan katılımcıların örneklem içerisinde neredeyse aynı oranda yer aldıkları görülmektedir. Ankete katılan bireylerin yaklaşık üçte ikisi memur ya da işçi olarak çalışmaktadır. Bunu %15,6 katılım oranıyla öğrenciler izlemektedir. Ev kadını, emekli, kendi hesabına çalışan, işveren, işsiz ve çalışmayan bireylerin toplam katılımcılar içindeki payı ise %17,3’tür. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu lise mezunu veya daha yüksek düzeyde bir eğitime sahiptir. Eğitim düzeyi liseden düşük olan katılımcıların oranı ise yaklaşık %8’dir. Bireylerin hane halkı geliri bakımından dağılımı incelendiğinde, katılımcıların yaklaşık %60’ı 1600 ile 5000 TL aralığında aylık gelire sahiptir. 1600 TL’nin altında gelire sahip bireylerin katılım oranı %8,3 iken, 5000 TL’nin üstünde gelire sahip bireylerin katılım oranı ise %31,8’dir. Katılımcıların yarıdan fazlası bakmakla yükümlü olduğu kimse olmadığını, yaklaşık %30’u ise bir ya da iki kişiye bakmakla yükümlü olduğunu belirtmiştir.

Ankete katılan bireylerin büyük çoğunluğu eski sistemde SSK ya da Emekli Sandığı’na tabi olduklarını belirtmiştir. Bireylere herhangi bir sağlık sorunu oluştuğunda gitmeyi düşündükleri ilk sağlık kurumunun hangisi olduğu sorulduğunda, yaklaşık %70’i kamu kurumlarını tercih edeceğini yaklaşık %30’u ise özel hastane veya muayenehaneleri tercih edeceğini belirtmiştir. Katılımcıların son bir yıl içinde sağlık kurumlarına gitme sıklıkları incelendiğinde ise %3,2’si hiç gitmediğini, %49,1’i en fazla beş kere, %24,6’sı 6 ila 10 kez, %23’ü ise 10’dan fazla kez gittiğini belirtmiştir.

3.3. Analize Yönelik Anket Sorularının Frekans Dağılımları

Anket formunda bireylerin devlet hastanelerindeki hizmet kalitesi ile ilgili görüşlerini değerlendirmek amacıyla; hastanelerdeki yoğunluk, muayene kolaylığı, muayene sürelerinin yeterliliği, hekimlerin hastalara yeterli ilgiyi gösterip göstermediği gibi sorular yanında aynı zamanda sağlık hizmetinden genel anlamda memnun olup olmadıkları, hizmeti hızlı ve etkin bulup bulmadıklarına ilişkin soru ve ifadeler yöneltilmiştir. Randevu sisteminde yapılan düzenlemelerin etkisini değerlendirmek amacıyla; istedikleri tarihe randevu alıp alamadıkları, istedikleri hekime ulaşım ulaşamadıkları ve genel olarak randevu sisteminden memnun olup olmadıklarına ilişkin, hekimler açısından getirilen tam gün yasası ve performans dayalı ücretlendirme uygulamalarının hastalar açısından olumlu görülüp görülmediğini ölçmek amacıyla; performans ücretlendirmesinin hastaların yararına olup olmadığı, tam gün yasasının ise sağlık hizmetini iyileştirip iyileştirmediğine ilişkin soru ve ifadeler yöneltilmiştir. Sağlık hizmetinin finansmanında öngörülen değişikliklerin hastalar nezdindeki yansımalarını değerlendirmek amacıyla; sosyal güvenlik kurumlarının birleştirilmesiyle eşit hizmet alımının sağlanıp sağlanmadığına yönelik, katılım payı uygulamasının etkilerini değerlendirmek için

ise; bu uygulamanın hastanelerdeki yoğunluğu azaltıp azaltmadığı, hizmetten faydalanmaya engel teşkil edip etmediği, uygulamanın şeffaf ve güvenilir görülüp görülmediği ve hastaları acil servisleri tercih etmeye yönlendirip yönlendirmediğine ilişkin soru ve ifadeler yöneltilmiştir. Özel hastanelerde hastalara muayene kolaylığı getirilmesini öngören düzenlemeleri değerlendirmek amacıyla; bireylerin özel hastaneleri tercih edip etmediği, ek ücretlerin yüksek olması durumunda yine de tercih edip etmeyeceği, farklı hastanelerde farklı tutarlarda ek ücret uygulamasına ilişkin görüşlerinin ne yönde olduğu ve özel hastanelerde gereksiz tetkik ve işlem yapıldığını düşünüp düşünmediklerine ilişkin soru ve ifadeler, sağlık hizmeti talep eden hastaların aile hekimlikleri ile ilgili değerlendirmelerini ölçmek amacıyla; bu uygulamanın devlet hastanelerindeki yoğunluğu azaltıp azaltmadığı, henüz uygulamaya geçirilmemiş olsa da programın esas hedeflerinden biri aile hekimliğinden sevk alma zorunluluğu getirilerek devlet hastanelerindeki yoğunluğu azaltmak olduğundan, bireylere eğer sevk alma zorunluluğu getirilirse hastalıklarının teşhis ve tedavisi ile ilgili endişe yaratıp yaratmayacağı, ek ücret ödemek zorunda kalsalar da aile hekimliğini atlayarak devlet hastanesine gitmeyi tercih edip etmeyeceği ve sevk uygulamasının devlet hastanelerindeki yoğunluğu azaltıp azaltmayacağına ilişkin soru ve ifadeler yöneltilmiştir. Araştırmaya katılan bireylerin 25 anket sorusuna verdikleri cevapların frekans dağılımları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Anket Soruları ve Cevapların Frekans Dağılımları (%)

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulanmaya başladığından beri devlet hastanelerinde muayene olmam kolaylaştı.	23,6	20,9	17,6	29,3	8,6
2. Sağlıkta Dönüşüm Programı sonrasında devlet hastanelerinin hizmet kalitesi artmıştır.	24,1	22,3	22,1	24,8	6,7
3. Sağlıkta Dönüşüm Programı sonrasında devlet hastanelerindeki yoğunluk azalmıştır.	33,1	34,2	13,3	16	3,4
4. Sosyal güvenlik kurumlarının (SSK, BAĞ-KUR, Emekli Sandığı) birleştirilmesiyle herkesin sağlık hizmetlerinden eşit faydalanması sağlanmıştır.	19,4	18	20,3	30,8	11,5
5. Katılım payı uygulaması (Muayene sebebiyle eczanede kesilen para) gereksiz yere devlet hastanelerine gidilmesini engellemektedir.	25,4	23	21,9	21,4	8,3
6. Devlet hastanelerindeki yoğunluk sebebiyle ek ücret ödeyerek özel hastaneye gitmeyi tercih ederim.	10,1	16,4	18,9	30	24,6
7. Aldığım randevu saatinde beklemeden muayene oluyorum.	26,3	25,5	16	24,1	8,1
8. Devlet hastanesinde tedavimi takip eden hekime her zaman ulaşabiliyorum.	37,1	28,8	18,2	12,6	3,4
9. Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS) ile devlet hastanelerinde istediğim tarihe rahatlıkla randevu alabiliyorum.	37,1	27,9	11,7	17,6	5,8
10. Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulanmaya başladığından beri sağlık hizmetlerinden hızlı ve etkin bir şekilde faydalanabilmekteyim.	24,8	29,9	22,7	18,9	3,8

Tablo 2 (Devamı): Anket Soruları ve Cevapların Frekans Dağılımları (%)

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
11. Eczanelerde alınan muayene katılım payı ve ilaç katılım payı ücretlendirmesini şeffaf ve güvenilir buluyorum.	34,9	24,5	21,9	13,7	5
12. Aile hekimliği uygulaması başladığından beri devlet hastaneleri eskisi kadar yoğun değil.	31,7	29,1	18	17,6	3,6
13. Devlet hastanelerindeki hasta muayenesine yeterli süre ayrılmaktadır.	41	24,6	13,8	16,2	4,3
14. Katılım payı uygulaması devlet hastanelerindeki sağlık hizmetinden faydalanmamı engellemektedir.	13,8	30,6	27,9	21,8	5,9
15. Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, devlet hastanelerindeki yoğunluk azalır böylece devlet hastanesinden daha etkin bir sağlık hizmeti alırım.	21,6	25,2	19,6	24,8	8,8
16. Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, sevk almadan doğrudan devlet hastanesine gittiğim zaman daha yüksek katılım payı ödesem de devlet hastanesine gitmeyi tercih ederim.	23,9	25,7	25,9	17,3	7,2
17. Devlet hastanelerinde hekimlerin baktığı hasta sayısına göre (performansa göre) ücret almaları hastaların yararınadır.	43	21,2	13,5	16,2	6,1
18. Hekimlerin hem devlet hastanelerinde çalışıp hem özel muayenehane açmalarının engellenmesi, muayenehanelerinin kapatılmasıyla sağlık hizmetinin iyileştiğini düşünüyorum.	19,4	22,3	21,2	25	12,1
19. Katılım payı ödemediğim için acil servisi tercih ederim.	22,3	32,2	20,5	18,2	6,8
20. Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, hastalığının teşhis ve tedavisinde yetersiz kalma endişesi yaratmaktadır.	8,3	13,8	25,5	33,3	19,1
21. Özel hastanelerde gereksiz tetkik ve işlemler yapıldığını düşündüğümden özel hastaneleri tercih etmiyorum.	12,1	20,3	19,2	30,2	18,2
22. Özel hastaneler arasında farklı tutarlarda ek ücret alınması sağlık hizmetine erişimi olumsuz yönde etkilemektedir.	8,8	9,7	10,6	38,5	32,4
23. Devlet hastanelerindeki yoğunluğa ve muayene süresinin kısalığına rağmen özel hastanelerde ek ücretlerin yüksek olması sebebiyle özel hastaneleri tercih etmem.	14	24,5	23,4	27,2	11
24. Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulanmaya başladığından beri devlet hastanelerindeki hekimlerin hastalarla daha fazla ilgilendiğini düşünüyorum.	32,9	26,1	22,7	14,7	3,6
25. Sağlıkta Dönüşüm Programı genel olarak sağlık hizmetinden faydalanmamı olumlu etkilemiştir.	25,4	17,3	27,2	23,9	6,3

Tablo 2’de yer alan ve Sağlıkta Dönüşüm Programı sonrası İstanbul’da sağlık hizmetinden memnuniyeti göstermek bakımından özellikle önem arz eden 11 ifadeye ilişkin katılımcıların düşünceleri aşağıda özetlenmiştir;

“Sağlıkta Dönüşüm Programı uygulanmaya başladığından beri devlet hastanelerinde muayene olmam kolaylaştı” ifadesine; toplam %37,6’sı katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %44,5’i ise katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Sağlıkta Dönüşüm Programı sonrasında devlet hastanelerinin hizmet kalitesi artmıştır” ifadesine; toplam %31,5’i katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %46,4’ü ise katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Katılım payı uygulaması (Muayene sebebiyle eczanede kesilen para) gereksiz yere devlet hastanelerine gidilmesini engellemektedir” ifadesine; toplam %29,7’si katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %48,4’ü ise katılmıyorum/ kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Aldığım randevu saatinde beklemeden muayene oluyorum” ifadesine; toplam %32,2’si katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %51,8’si katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Devlet hastanesinde tedavimi takip eden hekime her zaman ulaşabiliyorum” ifadesine; toplam %16’sı katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %65,9’u ise katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS) ile devlet hastanelerinde istediğim tarihe rahatlıkla randevu alabiliyorum” ifadesine; %23,4’ü katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, %65’i katılmıyorum/ kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Devlet hastanelerinde hekimlerin baktığı hasta sayısına göre (performansa göre) ücret almaları hastaların yararınadır” ifadesine; toplam %22,3’ü katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %64,2’si katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Hekimlerin hem devlet hastanelerinde çalışıp hem özel muayenehane açmalarının engellenmesi, muayenehanelerinin kapatılmasıyla sağlık hizmetinin iyileştiğini düşünüyorum” ifadesine; %37,1 katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %41,7’si katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Özel hastanelerde gereksiz tetkik ve işlemler yapıldığını düşündüğümden özel hastaneleri tercih etmiyorum” ifadesine; toplam %48,4 ü katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %32,4’ü katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Özel hastaneler arasında farklı tutarlarda ek ücret alınması sağlık hizmetine erişimi olumsuz yönde etkilemektedir” ifadesine; toplam %18,3’ü katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %59’u katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum şeklinde,

“Sağlıkta Dönüşüm Programı genel olarak sağlık hizmetinden faydalanmamı olumlu etkilemiştir” ifadesine; toplam %30’si katılıyorum/kesinlikle katılıyorum, toplam %42,7’si ise katılmıyorum/ kesinlikle katılmıyorum şeklinde cevap vermişlerdir.

3.4. Hipotez Testleri

Çalışmanın bu bölümünde, çeşitli bağımsız değişkenler göz önünde bulundurularak bireylerin sağlık hizmetinden memnuniyetini etkileyen faktörlerin kendi aralarında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. İki bağımsız grup için t testi ve ikiden fazla bağımsız grup için ise Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) uygulanmıştır.

3.4.1. t Testi Sonuçları

Cinsiyet, eğitim, medeni durum ve son bir yıl içerisinde sağlık kurumuna başvurma sayıları değişkenlerine göre üç farklı memnuniyet (sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet, katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet ve sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet) açısından farklılıkların incelenmesi amacıyla yapılan t testi sonuçlarına ilişkin bulgular Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3: Cinsiyet, Eğitim Düzeyi, Medeni Durum ve Sağlık Kurumuna Başvurma Sıklığına Göre Memnuniyet Açısından Farklılıklara İlişkin Test Sonuçları

Memnuniyet	Cinsiyet		Eğitim		Medeni Durum		Başvuru Sayısı	
	Levene Test İstatistiği (p değeri)	t test istatistiği (p değeri)	Levene Test İstatistiği (p değeri)	t test istatistiği (p değeri)	Levene Test İstatistiği (p değeri)	t test istatistiği (p değeri)	Levene Test İstatistiği (p değeri)	t test istatistiği (p değeri)
Sağlık Hizmetleri	13,339 (0,000)	-2,209 (0,028)	0,045 (0,833)	3,746 (0,000)	0,690 (0,407)	0,938 (0,349)	0,394 (0,531)	2,31 (0,021)
Katılım Payı Uygulaması	5,286 (0,022)	-1,325 (0,186)	1,982 (0,160)	3,32 (0,001)	5,169 (0,023)	-1,485 (0,138)	0,001 (0,980)	3,877 (0,000)
Randevu Sistemi ve Muayene Süreleri	11,142 (0,001)	-3,145 (0,002)	3,544 (0,060)	2,570 (0,010)	0,770 (0,381)	0,567 (0,571)	1,825 (0,177)	3,237 (0,001)

Testin varsayımlarından biri olan homojenlik varsayımı her 3 memnuniyet durumu için Levene testi ile incelenmiştir.

Hipotezler;

H_0 : İlgili demografik değişkenlerinin memnuniyet değerlerinin varyansları eşittir.

H_1 : İlgili demografik değişkenlerinin memnuniyet değerlerinin varyansları eşit değildir.

Tüm testlerde sonuçlar %5 anlam düzeyine göre incelenmiş olup, varyansların eşit olup olmadığı göz önünde bulundurularak sonrasında kurulan hipotezler;

H_0 : İlgili demografik özelliğin grupları arasında memnuniyet değerlerinin ortalamaları eşittir.

H_1 : İlgili demografik özelliğin grupları arasında memnuniyet değerlerinin ortalamaları eşit değildir.

Cinsiyete göre yapılan t testi sonuçları incelendiğinde; kadın ve erkekler arasında sağlık hizmetine duyulan memnuniyet seviyelerinin birbirinden farklı olduğu bulunmuştur ($t(408,092)=-2,209$; $p=0,028$). Buna göre ortalamalara bakıldığında erkeklerin sağlık hizmetine duyduğu memnuniyet kadınların memnuniyetinden anlamlı derecede fazladır ($\mu_{kadın}=15,99$, $ss=5,106$; $\mu_{erkek}=17,09$, $ss=06,131$). Kadın ve erkekler arasında katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet seviyelerinin arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir

($t(41,037) = -1,325; p=0,186$). Kadın ve erkekler arasında sağlık hizmetinde uygulanan randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet açısından istatistiksel açıdan anlamlı bir fark vardır ($t(407,196) = -3,145; p=0,002$). Erkeklerin randevu ve muayene sürelerine duydukları memnuniyet kadınların memnuniyetinden anlamlı derecede fazladır ($\mu_{\text{kadın}} = 11,50, ss=4,305; \mu_{\text{erkek}} = 12,83, ss=5,183$).

Tablo. 3'te görüldüğü gibi, medeni durumlar (Evli ve Bekar) arasında memnuniyet değerlerinin ortalamaları arasında fark olup olmadığı t testi ile incelendiğinde, gruplar arasında anlamlı farkın olmadığı (p değeri $>0,05$) sonucu elde edilmiştir.

Eğitim seviyesine (lisans öncesi mezuniyet (a) – lisans ve lisansüstü mezuniyet(b)) göre yapılan t testi sonuçları incelendiğinde; gruplar arasında sağlık hizmetine duyulan memnuniyet ($t(554)=3,746; p=0,000$), katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet ($t(554)=3,320; p=0,001$) ve sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet ($t(554)=2,570; p=0,010$) açısından anlamlı fark olduğu tespit edilmiştir. Lisans öncesi mezuniyete sahip olan bireylerin sağlık hizmetine ($\mu_a = 17,39, ss=5,625; \mu_b = 15,64, ss=5,380$), katılım payı uygulamasına ($\mu_a = 13,33, ss=3,44; \mu_b = 12,40, ss=3,12$) ve randevu sistemi – muayene sürelerine duyulan memnuniyetleri ($\mu_a = 12,59, ss=4,98; \mu_b = 11,57, ss=4,43$) lisans ve lisansüstü mezuniyete sahip olan bireylerin memnuniyetinden anlamlı derecede fazladır.

Son 1 yıl içerisinde sağlık kurumuna başvurma sayısına (en fazla 5 (a), 5'ten fazla (b)) göre sağlık hizmetinden duyulan memnuniyet ($t(554)=2,310; p=0,021$), katılım payı uygulamasından duyulan memnuniyet ($t(554)=3,877; p=0,000$) ve sağlık hizmetinde randevu sistemine ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet ($t(554)=3,237; p=0,001$) açısından anlamlı farklar bulunduğu tespit edilmiştir. En fazla beş kere sağlık kurumuna başvuran bireylerin sağlık hizmetine ($\mu_a = 16,94, ss=5,46; \mu_b = 15,85, ss=5,628$), katılım payı uygulamasına ($\mu_a = 13,333, ss=3,245; \mu_b = 12,260, ss=3,274$) ve randevu sistemi ile muayene sürelerine duydukları memnuniyet seviyesi ($\mu_a = 12,64, ss=4,803; \mu_b = 11,35, ss=4,525$), sağlık kurumlarına beş kereden fazla başvuranların memnuniyet seviyelerinden anlamlı derecede öndedir.

3.4.2. Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

Yaş, gelir düzeyi ve bakmakla yükümlü olunan kişi sayıları değişkenlerine göre üç farklı memnuniyet (sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet, katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet ve sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet) açısından farklılıkların incelenmesi amacıyla yapılan Varyans Analizi sonuçlarına ilişkin bulgular Tablo 4'te özetlenmiştir.

Tablo 4: Yaş, Gelir Düzeyi ve Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısına Göre Memnuniyet Açısından Grup Ortalamaları Arasındaki Farklılıklara İlişkin Test Sonuçları

Memnuniyet	Yaş Grupları		Gelir Grupları		Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısı Grupları	
	Levene Testi p değeri	Varyans Analizi p değeri	Levene Testi p değeri	Varyans Analizi p değeri	Levene Testi p değeri	Varyans Analizi p değeri
Sağlık Hizmetleri	0,011	0,012	0,264	0,110	0,122	0,029
Katılım Payı Uygulaması	0,798	0,02	0,318	0,098	0,017	0,819
Randevu Sistemi ve Muayene Süreleri	0,775	0,022	0,048	0,095	0,215	0,038

Testin varsayımlarından biri olan homojenlik varsayımı her 3 memnuniyet durumu için Levene testi ile incelenmiştir.

Hipotezler;

H_0 : İlgili demografik değişkenlerinin memnuniyet değerlerinin varyansları eşittir.

H_1 : İlgili demografik değişkenlerinin memnuniyet değerlerinin varyansları eşit değildir.

Tüm testlerde sonuçlar %5 anlam düzeyine göre incelenmiş olup, varyansların eşit olup olmadığı göz önünde bulundurularak sonrasında kurulan hipotezler;

H_0 : İlgili demografik özelliğin grupları arasında memnuniyet değerlerinin ortalamaları eşittir.

H_1 : En az bir grubun memnuniyet değerlerinin ortalamaları farklıdır.

Sağlık hizmetine duyulan memnuniyet ve katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyetin gelir seviyelerine göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek için yapılan tek yönlü varyans analizi sonucu %95 güven aralığında gelir seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. Ayrıca farklı gelir gruplarına sahip bireylerin sağlık hizmetinde randevu ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyetlerinin eşitliği test edilmek istendiğinde, grupların eşit varyansa sahip olmadıkları Levene testiyle tespit edilmiştir. Bu durumda tek yönlü ANOVA testinin ön şartı sağlanamamış olup ANOVA testi yerine Welch testi yapılmıştır. Welch testi sonucunda gelir grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısına göre sağlık hizmetine duyulan memnuniyetin ve randevu sistemi ile muayene sürelerine duyulan memnuniyetin eşit olup olmadığı tek yönlü varyans analizi ile incelendiğinde, kimseye bakmakla yükümlü olmayanlar, 1-2 kişiye bakmakla yükümlü olanlar ve 3 ve 3'ten fazla kişiye bakmakla yükümlü olanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu bulunmuştur. Bu farkın hangi grup seviyesindeki bireylerden kaynaklandığını tespit edebilmek için Tukey testi sonuçlarına bakılmıştır. Tukey testi sonucunda 3 ve 3'ten fazla kişiye bakmakla yükümlü olan bireylerin, 1-2 kişiye bakmakla yükümlü olan bireylere göre her iki memnuniyet hususunda da daha memnun oldukları görülmüştür (Sağlık Hizmeti: $\mu_{3-3'ten\ fazla} = 17,82$, $\mu_{1-2\ kişi} = 15,99$; Randevu ve

Muayene Süresi: $\mu_{3-3'ten\ fazla} = 13,18$, $\mu_{1-2\ ki\si} = 11,70$). Fakat söz konusu üç grup arasında katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyetlerin eşitliği test edilmek istendiğinde, grupların eşit varyansa sahip olmadıkları Levene testiyle tespit edilmiştir. Bu durumda tek yönlü ANOVA testinin ön şartı sağlanamamıştır ve bunun yerine Welch testi yapılmıştır. Welch testi sonucunda gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Tablo 5: Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayılarına Göre Memnuniyetin Çoklu Karşılaştırma (Post Hoc) Test Sonuçları

Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısı			Sağlık Hizmetleri p değeri	Sağlık Hizmetinde Randevu Sistemi ve Muayene Süreleri p değeri
Tukey HSD	Yok	1-2	0,891	0,933
		3'den fazla	0,046	0,053
	1-2	Yok	0,891	0,933
		3'den fazla	0,031	0,043
	3'den fazla	Yok	0,046	0,053
		1-2	0,031	0,043

Farklı yaş gruplarının sağlık hizmetine duydukları memnuniyetin eşit olup olmadığı incelendiğinde grupların eşit varyansa sahip olmadıkları Levene testi ile tespit edilmiştir. Bu durumda tek yönlü ANOVA testinin ön şartı yerine getirilememiştir. ANOVA testi yerine Welch testi yapılmıştır. Welch testi sonucunda gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark ortaya çıkarılmıştır. Bu farkın hangi gruplardan kaynaklandığını tespit etmek için Tamhane T² testi sonuçlarına bakılmıştır. Tablodan görüleceği gibi, 18-25 yaşları arası laki bireyler sağlık hizmetinden 26-35 yaşları arasındaki bireylere göre daha memnundurlar ($\mu_{18-25\ yaş} = 17,68$, $\mu_{26-35\ yaş} = 15,65$).

Tablo 6: Yaşa Göre Memnuniyetin Post Hoc Test Sonuçları

YAŞ		Sağlık Hizmeti Tamhane p değeri	Katılım Payı Uygulaması Tukey p değeri	Sağlık Hizmetinde Randevu Sistemi ve Muayene Süreleri Tukey p değeri
18-25 yaş	26-35 yaş	0,003	0,025	0,037
	36-45 yaş	0,059	0,069	0,757
	46 yaş üstü	0,964	0,791	1,000
26-35 yaş	18-25 yaş	0,003	0,025	0,037
	36-45 yaş	1,000	0,999	0,367
	46 yaş üstü	1,67	0,393	0,071
36-45 yaş	18-25 yaş	0,059	0,069	0,757
	26-35 yaş	1,000	0,999	0,367
	46 yaş üstü	0,419	0,542	0,807
46 yaş üstü	18-25 yaş	0,964	0,791	1,000
	26-35 yaş	0,167	0,393	0,071
	36-45 yaş	0,419	0,542	0,807

Farklı yaş gruplarının katılım payı uygulamasından ve randevu sistemi ile muayene sürelerinden memnuniyet seviyelerinin eşit olup olmadığı incelendiğinde, Levene testi ile varyanslarının eşit olduğu görülerek tek yönlü ANOVA testine geçilmiştir. Tek yönlü varyans analizinde yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı memnuniyet farkları olduğu belirlenmiştir. Bu farkın hangi gruplardan ileri geldiğini bulmak için yapılan Tukey testi sonucunda, 18-25 yaşları arasındaki bireylerin, 26-35 yaşları arasındaki bireylere göre, hem katılım payı uygulamasından hem de randevu sistemi ile muayene sürelerinden daha yüksek oranda memnun oldukları saptanmıştır (Katılım Payı: $\mu_{18-25 \text{ yaş}} = 13,50$, $\mu_{26-35 \text{ yaş}} = 12,45$; Randevu ve Muayene Süresi: $\mu_{18-25 \text{ yaş}} = 12,67$, $\mu_{26-35 \text{ yaş}} = 11,24$).

4. Sonuç

Türkiye’de 2003 yılı itibarıyla uygulamaya geçirilen Sağlıkta Dönüşüm Programı ile sağlık hizmetinin sunumu ve sağlık hizmetinin finansmanı alanında bir dizi yeni uygulama hayata geçirilmiştir. Bu uygulamaların sağlık sistemine getirdiği yenilikler ve değişikliklerin sağlık hizmeti talep eden hastalar üzerindeki etkisini değerlendirmek amacıyla İstanbul düzeyinde bireylerin sağlık hizmetinden memnuniyetini ölçmeye yönelik anket araştırması gerçekleştirilmiştir. 720 kişi ile yapılan anketten eksiksiz ve anlamlı olan 556’sı analize alınmıştır. Anketlere verilen cevapların frekans dağılımları incelendiğinde sağlık hizmetinden memnuniyete ilişkin yapılan tespitler şu şekildedir:

-Sağlıkta Dönüşüm Programının genel olarak sağlık hizmetinden faydalanmayı kolaylaştırmadığı düşüncesinin hakim olduğu görülmüştür. Zira katılımcıların %30’u programın sağlık hizmetinden faydalanmayı olumlu etkilediğini, %42,7’si ise buna katılmadığını belirtmiş, yine katılımcıların %31,5’i devlet hastanelerinde muayenenin kolaylaştığını %46,4’ü ise buna katılmadığını belirtmişlerdir.

-Katılım payı uygulaması bu haliyle sağlık hizmetinden memnuniyeti azaltan bir durum olarak görülmemektedir. Zira katılımcıların %29,7’si katılım payı uygulamasının devlet hastanelerine gidilmesini engellediğini, %48,4’ü ise buna katılmadığını ifade etmiştir.

-Sağlık hizmetine kavuşmak ve faydalanmak bakımından, merkezi randevu sistemindeki aksaklıklar ile tedaviyi takip eden doktora ulaşmadaki sorunların sağlık hizmetinden memnuniyet oranını düşürdüğü görülmüştür. Zira katılımcıların %22,3’ü Merkezi Hekim Randevu Sisteminden kolayca randevu aldığını, %65’i ise alamadığını, %32,2 ‘si randevu saatinde beklemeden muayene olabildiğini, %51,8’si ise olamadığını, %16’sı devlet hastanesinde tedaviyi takip eden doktora kolaylıkla ulaşabildiğini, %65,9’u ise ulaşamadığını ifade etmiştir.

- Katılımcıların %22,3’ü performansa dayalı ücret uygulamasını hasta yararına bulduğu, %64,2’sinin ise buna katılmadığı görülmüştür.

- Katılımcıların önemli bir bölümünün özel hastaneleri gereksiz tetkik ve işlem yaptıkları için tercih etmedikleri görülmüştür. Nitekim katılımcıların, %48,4’ü özel hastanelerde gereksiz tetkik

ve işlem yapıldığını düşünerek özel hastaneleri tercih etmeyeceğini belirtirken, %32,4'ü buna katılmadığını belirtmiştir. Katılımcıların %18,3'ü özel hastaneler arasındaki fiyat farklılığının sağlık hizmetine erişimi olumsuz yönde etkilediğini, %59'u ise buna katılmadığını ifade etmiştir.

Çalışmada, sağlık hizmetinden memnuniyeti oluşturan faktörlerden; sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet, katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet ve sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet analiz edilmiştir. Çeşitli demografik özellikler göz önünde bulundurularak grupların kendi aralarında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Bahsi geçen demografik özelliklerden cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi ve son bir yıl içinde sağlık kurumlarına başvurma sıklığı bakımından analizlerde bağımsız gruplar t testi uygulanmış; gelir düzeyi, yaş grubu ve bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı bakımından ise tek yönlü Varyans Analizi (ANOVA) uygulanmıştır.

Sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet açısından seçilen gruplar arasında fark olup olmadığı analiz edildiğinde; erkek katılımcılar ile kadın katılımcılar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu ve erkeklerin sağlık hizmetine duyduğu memnuniyetin kadınların memnuniyetinden anlamlı derecede daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Medeni durum bakımından evli ve bekar katılımcılar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Eğitim düzeyleri itibarıyla incelendiğinde lisans öncesi eğitim düzeyine sahip olan bireylerin sağlık hizmetine duyduğu memnuniyetin lisans ve lisansüstü mezunu bireylere göre anlamlı derecede daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Sağlık kurumlarına gitme sıklığına göre son bir yılda en fazla beş kere sağlık kurumuna gittiğini belirten bireylerin, beşten fazla gittiğini belirten bireylere kıyasla sağlık hizmetinden daha memnun oldukları görülmüştür. Gelir düzeyi itibarıyla incelendiğinde, farklı gelir grupları arasında sağlık hizmetine duyulan genel memnuniyet açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Bireylerin bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısı itibarıyla incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmüş, Tukey testi sonuçlarına göre 3'ten fazla kişiye bakmakla yükümlü olan bireylerin, 1-2 kişiye bakmakla yükümlü olanlara göre sağlık hizmetinden daha memnun oldukları ortaya çıkmıştır. Yaş grupları itibarıyla incelendiğinde grupların eşit varyansa sahip olmadığı görülmüş, yapılan Welch testi ile istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiş ve Tamhane testi sonuçlarına göre 18-25 yaş aralığındaki bireylerin 26-35 yaş aralığındaki bireylere göre sağlık hizmetinden daha memnun oldukları bulunmuştur.

Katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet açısından seçilen gruplar arasında fark olup olmadığı analiz edildiğinde; cinsiyet ve medeni durum bakımından gruplar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Eğitim düzeyleri bakımından lisans öncesi eğitim düzeyine sahip olan bireylerin lisans ve lisansüstü mezunu bireylere göre katılım payı uygulamasından daha memnun oldukları tespit edilmiştir. Son bir yıl içinde sağlık kurumlarına en fazla beş kere gittiğini belirten bireylerin katılım payı uygulamasına duydukları memnuniyetin, beşten fazla kez gittiğini belirten bireylerin memnuniyetinden anlamlı derecede daha fazla olduğu görülmüştür. Gelir düzeyi bakımından incelendiğinde, katılım payı uygulamasına duyulan memnuniyet açısından farklı gelir grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı

ortaya çıkmıştır. Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı bakımından incelendiğinde, grupların eşit varyansa sahip olmadığı görülmekle birlikte yapılan Welch testi ile gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı ortaya çıkmıştır. Yaş grupları itibarıyla incelendiğinde grupların varyanslarının eşit olduğu ve gruplar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda Tukey testi yardımıyla 18-25 yaş aralığındaki bireylerin, 26-35 yaş aralığındaki bireylere göre katılım payı uygulamasından daha memnun oldukları tespit edilmiştir.

Sağlık hizmetinde randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet açısından seçilen gruplar arasında fark olup olmadığı analiz edildiğinde; cinsiyet bakımından yapılan analiz erkek katılımcıların randevu sistemi ve muayene sürelerine duydukları memnuniyetin kadınlardan anlamlı derecede fazla olduğunu ortaya koymuştur. Medeni durum bakımından evli ve bekar katılımcılar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Eğitim düzeyleri bakımından incelendiğinde, lisans öncesi eğitim düzeyine sahip olan bireylerin lisans ve lisansüstü mezunu bireylere göre randevu sistemi ve muayene sürelerinden daha memnun oldukları ortaya çıkmıştır. Sağlık kurumlarına gitme sıklığına göre son bir yılda en fazla beş kere sağlık kurumuna gittiğini belirten bireylerin, beşten fazla kez gittiğini belirten bireylere kıyasla randevu sistemi ve muayene sürelerinden daha memnun oldukları görülmüştür. Gelir düzeyi bakımından incelenen gruplar arasında randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı bakımından incelendiğinde, gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Tukey testi sonuçlarına göre 3'ten fazla kişiye bakmakla yükümlü olan bireylerin, 1-2 kişiye bakmakla yükümlü olanlara göre randevu sistemi ve muayene sürelerinden daha memnun oldukları ortaya çıkmıştır. Yaş grupları itibarıyla incelendiğinde grupların varyanslarının eşit olduğu ve gruplar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. Tukey testi sonuçlarına göre 18-25 yaş aralığındaki bireylerin randevu sistemi ve muayene sürelerine ilişkin memnuniyet düzeyinin, 26-35 yaş aralığındaki bireylere göre anlamlı derecede daha fazla olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak İstanbul'da hastaların büyük çoğunluğunda sağlıkta dönüşüm programı sonrası sağlık hizmetinden faydalanmanın kolaylaşmadığı düşüncesinin, merkezi hasta randevu sisteminden kolaylıkla randevu alınmasında, randevu saatinde muayene olunmasında, hastalığı takip eden doktora ulaşılmasındaki sorunlara dayalı olarak oluşmuş olduğu görülmüştür. Aile hekimi uygulaması ilk kademe sağlık birimi olarak faydalı olmakla beraber, katılımcılar genel olarak aile hekimi uygulamasını devlet hastanelerindeki yoğunluğu azaltmadığı, aile hekimliğinden sevk alınma zorunluluğu getirilse de azaltmayacağı düşüncesine sahiptirler. Performansa dayalı ücret sisteminin ve doktorların hastane dışında muayenehane açmalarının hastanın yararına olmadığı düşüncesi hakim olup, özel hastanelerde gereksiz tetkik ve işlem yapıldığı düşüncesinin hastaların devlet hastanelerine yönelmesine sebep olduğu tespit edilmiştir. Araştırma bulguları ve yapılan analizler, İstanbul'da sağlıkta dönüşüm programına dayalı uygulamalara, memnuniyetsizlik kaynağı olduğu tespit edilen hususların iyileştirilmesi suretiyle devam edilmesinin yerinde olacağını göstermektedir.

Kaynakça

- 5502 Nolu Sosyal Güvenlik Kurumu Kanunu (20.05.2006 tarih, 26173 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 5510 Nolu Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu (16.06.2006 tarih, 26200 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 5947 Nolu Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına Dair Kanun (30.01.2010 tarih, 27478 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- Aile Hekimliği Uygulama Yönetmeliği (25.01.2013 tarih, 28539 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- AKDAĞ, R. (2008). İlerleme Raporu Türkiye Sağlıkta Dönüşüm Programı. T.C. Sağlık Bakanlığı, Yayın No: 349.
- AKDAĞ, R. (2012). Sağlıkta Dönüşüm Programı Değerlendirme Raporu (2003-2011). T. C. Sağlık Bakanlığı, <https://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/5131,sdpturkpdf.pdf?0> (Erişim Tarihi: 25.10.2018)
- AKGÜL YILMAZ, G. (2006). OECD ülkeleri ve Türkiye’de Sosyal Devlet ve Sosyal Harcamalar, İstanbul, Arıkan Basım.
- AYYILDIZ ONARAN, Z. (2014). Sağlıkın Mikrosu, İstanbul, Derin Yayınları.
- BULUTOĞLU, K. (2003). Kamu Ekonomisine Giriş: Demokraside Devletin Ekonomik Bir Kuramı, İstanbul, Yapı Kredi Yayınları.
- ÇELİKAY, F., GÜMÜŞ, E. (2011).Sağlıkta Dönüşümün Ampirik Analizi, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 66(3): 55-92.
- EMHAN, A., BEZ, Y. (2010). Bir Üniversite Hastanesine Başvuran Hastaların Memnuniyet Düzeyleri, Dicle Tıp Dergisi, 37(3): 241-247.
- KOÇAK, O., TIRYAKI, D. (2011). Sosyal Devlet Anlayışında Sağlık Politikalarının Önemi ve Sağlıkta Dönüşüm Programının Değerlendirilmesi: Yalova Örneği, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(19): 55-88.
- OECD (2008). OECD Sağlık Sistemi İncelemeleri Türkiye, <https://sbu.saglik.gov.tr/ekutuphane/kitaplar/oecdkitap.pdf> (Erişim Tarihi: 20.10.2018).
- Sağlık Uygulama Tebliği (24.03.2013 tarih, 28597 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- SAMUELSON, P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditures. The Review of Economics and Statistics, 36(4): 387.
- SARP, N., TÜKEL, B. (1999). İbn-i Sina Hastanesinde Hasta Memnuniyeti Araştırması, Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası, 52: 147-151.
- ŞENER, O. (2006). Kamu Ekonomisi, İstanbul, Beta.
- SOYSAL, A., YAĞAR, F. (2015).Sağlıkta Dönüşüm Programı: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Araştırma ve Uygulama Hastanesinde Bir Araştırma, KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 12(2): 313-344.
- STIGLITZ, J. E. (2000). Economics of the Public Sector, NewYork/London, W. W. Norton & Company.
- T.C. Sağlık Bakanlığı (2003). Sağlıkta Dönüşüm, <https://www.saglik.gov.tr/TR,11415/saglikta-donusum-programi.html> (Erişim Tarihi: 20.10.2018).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, Yıllara Göre İl Nüfusları, 2017, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1059 (Erişim Tarihi: 20.04.2018).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2017, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27590> (Erişim Tarihi: 25.10.2018).
- World Health Organization. (1946). Constitution of the World Health Organization. <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/constitution-en.pdf?ua=1> (Erişim Tarihi: 25.10.2018).

EK – ANKET FORMU

Sağlıkta Dönüşüm Programı Sonrası HASTA MEMNUNİYETİNE YÖNELİK SORULAR		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Sağlıkta dönüşüm programı uygulanmaya başladığından beri devlet hastanelerinde muayene olmam kolaylaştı.					
2	Sağlıkta dönüşüm programı sonrasında devlet hastanelerinin hizmet kalitesi artmıştır.					
3	Sağlıkta dönüşüm programı sonrasında devlet hastanelerindeki yoğunluk azalmıştır.					
4	Sosyal güvenlik kurumlarının (SSK, Bağ-Kur, Emekli Sandığı) birleştirilmesiyle herkesin sağlık hizmetlerinden eşit faydalanması sağlanmıştır.					
5	Katılım Payı uygulaması (Muayene sebebiyle eczanede kesilen para) gereksiz yere devlet hastanelerine gidilmesini engellemektedir.					
6	Devlet hastanelerindeki yoğunluk sebebiyle ek ücret ödeyerek özel hastaneye gitmeyi tercih ederim.					
7	Aldığım randevu saatinde beklemeden muayene oluyorum.					
8	Devlet hastanesinde tedavimi takip eden hekime her zaman ulaşabiliyorum.					
9	Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS) ile devlet hastanelerinde istediğim tarihe rahatlıkla randevu alabiliyorum.					
10	Sağlıkta dönüşüm programı uygulanmaya başladığından beri sağlık hizmetlerinden hızlı ve etkin bir şekilde faydalanabilmekteyim.					
11	Eczanelerde alınan muayene katılım payı ve ilaç katılım payı ücretlendirmesini şeffaf ve güvenilir buluyorum.					
12	Aile hekimliği uygulaması başladığından beri devlet hastaneleri eskisi kadar yoğun değil.					
13	Devlet hastanelerindeki hasta muayenesine yeterli süre ayrılmaktadır.					
14	Katılım payı uygulaması devlet hastanelerindeki sağlık hizmetinden faydalanmamı engellemektedir.					
15	Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, devlet hastanelerindeki yoğunluk azalır böylece devlet hastanesinden daha etkin bir sağlık hizmeti alırım.					
16	Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, sevk almadan doğrudan devlet hastanesine gittiğim zaman daha yüksek katılım payı ödesem de devlet hastanesine gitmeyi tercih ederim.					
17	Devlet hastanelerinde hekimlerin baktığı hasta sayısına göre (performansa göre) ücret almaları hastaların yararındır.					
18	Hekimlerin hem devlet hastanelerinde çalışıp hem özel muayenehane açmalarının engellenmesi, muayenehanelerinin kapatılmasıyla sağlık hizmetinin iyileştiğini düşünüyorum					
19	Katılım payı ödemediğim için acil servisi tercih ederim.					
20	Aile hekiminden sevk alma zorunluluğu getirilirse, hastalığımın teşhis ve tedavisinde yetersiz kalma endişesi yaratmaktadır.					
21	Özel hastanelerde gereksiz tetkik ve işlemler yaptığımı düşündüğümünden özel hastaneleri tercih etmiyorum.					
22	Özel hastaneler arasında farklı tutarlarda ek ücret alınması sağlık hizmetine erişimi olumsuz yönde etkilemektedir.					
23	Devlet hastanelerindeki yoğunluğa ve muayene süresinin kısalığına rağmen özel hastanelerde ek ücretlerin yüksek olması sebebiyle özel hastaneleri tercih etmem.					
24	Sağlıkta dönüşüm programı uygulanmaya başladığından beri devlet hastanelerindeki hekimlerin hastalarla daha fazla ilgilendiğini düşünüyorum.					
25	Sağlıkta dönüşüm programı genel olarak sağlık hizmetinden faydalanmamı olumlu etkilemiştir.					

DEMOGRAFİK BİLGİLER

1. Yaşınız?
2. Cinsiyetiniz? () Kadın () Erkek
3. Medeni Durumunuz? () Evli () Bekar () Boşanmış () Dul
4. Mesleğiniz?
() Öğrenci () Ev Kadını () Emekli () Memur () İşçi () İşveren
() Serbest Meslek Erbabı () İşsizim () Çalışmıyorum
5. Ortalama aylık geliriniz (hane halkı toplam gelir)?
() 1.600 TL ve altında () 1.600 – 3.500 TL () 3.501 – 5.000 TL arası
() 5.001 – 7.000 TL arası () 7.001 – 10.000 TL arası () 10.000 TL üstü
6. Tamamlamış olduğunuz eğitim seviyesi?
() Okuryazar değil () İlkokulu bitirmemiş () İlkokul () Ortaokul
() Lise () Yüksekokul () Lisans () Yüksek Lisans () Doktora
7. Eski sistemde tabi olduğunuz sigorta kurumu hangisidir?
() Yok () SSK () Bağ-Kur () Emekli Sandığı () Özel Sigorta () Yeşil Kart
8. Bakmakla yükümlü olduğunuz kişi sayısı kaçtır?
() Yok () 1-2 () 3-4 () 4'den fazla
9. Herhangi bir sağlık sorununuz olduğunda ilk gitmeyi düşündüğünüz sağlık kurumu hangisidir?
() Aile Hekimi – Sağlık Ocağı () Devlet Hastanesi () Üniversite Hastanesi () Özel Hastane
() Özel Muayenehane
10. Son bir yıl içinde kendiniz yada bir yakınınız sebebiyle sağlık kurumlarına gitme sıklığınız nedir?
() Hiç gitmedim () en fazla 5 kere () 6-10 kez () 10'dan fazla

Extended Abstract

With the Health Transformation Programme, a series of new applications in the area of finance and provision of the health care services, were brought into the life in Turkey at the year of 2003 in order to reach the aim of more efficient health services. With the reforms that mentioned above, the cost efficiency was tried to be ensured as well as making easy the access to the health services. In that context, a series of measure applied. The most important milestones of the reform at the service supply are as follows; the transition of the health services to the citizen focused supply by the community health centers at the rural areas, and by the primary health services at the urban areas. The transition to the appointment system at hospitals and the extend of opportunities on the utilization from the private hospitals. The main pillars of the reform at the finance of the services are as follows; convergence of the health insurance system, applying the performance measurement system since 2006 and the regulative measures for the pharmaceutical industry. With the measurable performance applications, the service production for the most possible quantity of people with the same quantity of factors (health sector employees); at the same time, reflections of that on the prices were aimed. With the regulative applications at the pharmaceutical sector, lowering the cost of health services was aimed, with the transition to the general health insurance system, more efficient source management that is directed produce health service production was tried to be ensured. The applications that mentioned above have been influential on the patients who demand the health services. We have conducted a field survey in Istanbul with the aim of measuring the satisfaction level of individuals from the healthcare services in order to evaluate the impact of these applications over the patients who demanded health care services in a particular time.

In this study, the data was collected with the simple random sampling method by the face to face and internet based meetings with the 720 individuals, 556 of them was appropriate and used in the analysis. We have applied the independent samples t-test and one-way ANOVA analysis. The data was analyzed with the SPSS 22 software.

It is detected that the Health Transformation Programme is not a facilitative factor for the utilization from the health services because the 30 % of the participants stated that the programme made the health services more accessible but 42,7 % of them are stated their thoughts against. 31,5 % of the participants says the medical treatments are easier in the Public hospitals and 46,4% of the participants are not agree with this statement. We can count the reasons of this dissatisfaction as the failures in the central appointment system, problems on reaching the doctor who conducts the treatment and the performance based wage system. As another highlight our study found that the demand for the private hospitals is decreasing because of the thought of that, the private hospitals ask for unnecessary medical examinations. 48,4 % of the participants have this thought and 32,4% of them are not agree with this thought.

We have examined whether there is a statistical significant difference between the factors which composing the satisfaction of the health care services by considering several independent variables. For the variables like gender, marital status, education level and frequency of visiting

health care institutions, we have applied the independent samples t-test and for other variables like age, number of dependents and income level, we have applied one-way ANOVA analysis.

After the analysis, whether there is a significant difference between selected groups in terms of general satisfaction from health care services, we see that there is a significant difference between men and women. The men are significantly more satisfied from the health care services than women are. When we analyze the patients in terms of education levels, the individuals who have degrees less than undergraduate are more satisfied from health care services than the individuals who have degrees equal to undergraduate or higher. The individuals who have visited a health care institution less than five times in the last year are more satisfied with the health care services than the ones who have visited more than five. The individuals who have more than three dependants are more satisfied with the health care services than the individuals who have one or two dependants when we evaluate the results in terms of the number of dependants. In terms of the ages of patients, we found that the individuals between the ages of 18-25 are more satisfied from the health care services than the individuals between the ages of 26-35. We have found that there is no significant difference among the individuals in terms of marital status and in terms of income level.

According to the evaluations, whether there is a significant difference between the groups in terms of satisfaction level with the participation fee, we have founded that the individuals who have degrees less than undergraduate level are more satisfied with the participation fee application than the individuals who have an undergraduate degree. The individuals who have visited a health care institution at most five times in the last year are more satisfied with the participation fee than the ones who have visited more than five. In terms of the ages of patients, we found that the individuals between the ages of 18-25 are more satisfied from the participation fee than the individuals between the ages of 26-35 are. We have found that there is no significant difference among the individuals in terms of gender, marital status, dependent number and income level.

As a last highlight, we analyzed that whether there is a statistical significant difference between the selected groups in terms of satisfaction with the appointment system and the durations of medical examinations. As a result of these analyses, we have found that the men are significantly more satisfied with the appointment system and the durations of medical examination than the women are. We have founded that the individuals who have degrees less than undergraduate level are more satisfied with the appointment system and the durations of medical examinations than the individuals who have an undergraduate degree. When we evaluate according to the frequency of visiting health care institutions, the individuals who have visited the health care institutions at most five times are more satisfied with the appointment system and the duration of medical examination than the individuals who have visited health care institutions more than five times. The individuals who have more than three dependants are more satisfied than the individuals who have one or two dependants. In terms of the ages of patients, we found that the individuals between the ages of 18-25 are more satisfied with the appointment system and the durations of medical examinations than the individuals between the ages of 26-35 are. We have found that there is no significant difference among the individuals in terms of marital status and in terms of income level.

“VERGİ, RESİM, HARÇ” KAVRAMLARININ TARİHSEL DEVİNİMİ: KAVRAM KARGAŞASI BAĞLAMINDA “RESMİN” GÜNÜMÜZDEKİ VARLIK SORUNU

HISTORICAL DEVELOPMENT OF “TAX, DUTIES AND CHARGES”: THE PROBLEM OF EXISTENCE OF “DUTIES” IN THE CONTEXT OF CONCEPT CONFUSION AT THE PRESENT TIME

Güneş YILMAZ*

Özet

1982 Anayasamızın 73/3. maddesinde ifadesini bulan “vergi, resim, harç” kavramları teoride tanımlanabiliyor olmasına rağmen, uygulamada söz konusu mali mükellefiyetlerin kavramsal bir kargaşaya sebep olduğu, hem yargı kararlarında hem de öğretilerde görülmektedir. Nitekim söz konusu kavramlar tarihsel evrim ve değişimlere paralel olarak değişikliklere uğramış, uygulamada bazılarının kullanım alanı ve işlevi neredeyse kalmamıştır. Bu durum da karışık ve hatta hatalı kullanımlara sebep olagelmıştır.

Çalışmada söz konusu bu kavram ve kullanım karmaşasına, kronolojik süreç bağlamında, kavramlara yüklenen farklı anlamların sebep olduğu tespiti yapılmaktadır. Yine kavramların geçmişten günümüze miras kalarak, tarihsel süreçte geçirdikleri evrimin de katkısıyla, bir alışkanlığın devamı niteliğinde kullanıldığı yine çalışmada ortaya konulmaktadır. Bu tespit ve değerlendirmelere, kavramların gerek Osmanlı Dönemi tazminat öncesi ve sonrası, gerekse Cumhuriyetin ilk yıllarından 1970’li yıllara kadar olan dönemde kaleme alınmış eserlerdeki tanımlamalardan ve kullanımlarından faydalanılarak ulaşılmıştır. Nihayetinde eski eserlerde genel bir üst mükellefiyetin adı olarak kullanılmakta olan ve günümüzde tek örneği kalan “resim” kavramının, günümüzde tamamıyla önemini yitirdiği, ve kaldırılarak harç kavramı içinde yeniden tesis edilmesi gerektiği değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Vergi, Resim ve Harç, Tarihsel Analiz, Varlık Sorunu

JEL Sınıflandırması:K34, N01

Abstract

Even if the concept of “tax, duties and fees” which takes place in our 82 Constitution’s 73/3. Article can be described in theory, it can clearly be seen that the mentioned fiscal charges cause a notional conflict

* Doç. Dr., Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı, gunes.yilmaz@alanya.edu.tr, Orcid İd:0000-0002-1005-2950

during implementation both in adjudications and discipline. Hence, the relevant concepts have been through changes parallel to the historical evolution and changes and the usage area and function of some of them have been almost gone during implementation. This has resulted in mixed and even miss-use.

In the study, it has been stated that the reason of this concept and using complexity is the different meanings attributed to the concepts in the context of chronological historical process. Similarly, by the reason of contribution of the concepts that has changed in historical process and reach up to present, this study also states that the concepts are used as continuation of a habit. These determinations and assessments have been achieved by benefiting from the definitions and usages of the concepts in the works written before and after of the Ottoman's Tanzimat reform era and in the first period of the Republic until 1970's. In this study, it has been stated that the "duty" concept used in the old works as the name of a general responsibility and which has its only kind is lost its importance nowadays and should be reestablished in the "fee" concept.

Keywords: Tax, Duties and Fees, Historical Analysis, Existence Problem

JEL Classification:K43, N01

Giriş

Devlete bireysel gelir ve/veya servetlerinin bir kısmını aktarma anlamına gelen vergi ve/veya vergi yerine kullanılagelen kavramların gelişimi ve değişimini, tarihi süreç içinde kavrama yüklenen anlamlar ve kullanılış biçimiyle anlamak ve anlatmak mümkündür. Nitekim sözü geçen ve ileride izah edilecek olan tarihi evrim ve değişimlere paralel kullanılagelen "vergi, resim, harç" kavramları, her ne kadar teorik olarak tanımlanabilse de, uygulamada bazılarının kullanım alanı ve işlevi neredeyse kalmamış, karışık, hatta yanlış tanımlamalara sebep olmuştur. Bu kavram ve kullanım karmaşasına, kronolojik tarihi süreç bağlamında, kavramlara yüklenen farklı anlamların sebep olduğu görülmektedir. Kavramların geçmişten günümüze miras kalarak, tarihsel süreçte geçirdikleri evrimin de katkısıyla, bir alışkanlığın devamı niteliğinde kullanıldığını söyleyebiliriz. Hatta, konuların ayrıntılarına ve derinlerine indikçe, söz konusu kavramların günümüzdeki kullanımlarının, geçmişteki anlamlarına pek de uygun olmadıkları da tespit edilebilmektedir.

Kavram karmaşasının ortadan kaldırılmasının ilk aşaması olarak, söz konusu kavramların nerelerde ve ne sebeple karışıklıklara sebep olduğunun ortaya konulması gerektiği kanısındayız. Bu aşamadan sonra ise, bu kavramların tarihi süreç içerisinde geçirdikleri gelişim ve değişimler incelenmeli, değerlendirilmeli ve akabinde de elde edilen tüm bulgulardan, verilerden ve deneyimlerden yararlanılarak bir sonuç çıkartılmalıdır.

Peşinen belirtmek isteriz ki, söz konusu değişimlerin benzerleri, pek çok ülkede yaşanmış, zamana göre de mahiyet değişikliğine uğramış ve reforme edilerek farklı isimlerde fakat benzer içerikte geliştirilmişler ve düzenlenmişler, sonra da uygulamaya dinamik bir şekilde konmuşlardır.

Çalışmamızda, yukarıda değinmeye çalıştığımız hususların ayrıntılarını, kronolojik seyri içinde ele alarak, günümüze yakınlaştırıp, bu hususta görüş, değerlendirme ve önerilerimiz ifade etmeye çalışacağız.

I. Verginin kavramsal kısa tarihi

“Vergi” teriminin yabancı dildeki karşılıklarına bakıldığında, Fransızca “*impôt*”, İngilizce “*tax*”, Almanca “*steuer*” kelimelerinin karşılığı ve aslen Türkçe bir terim olduğu görülmektedir. Eski çağlarda vergi, mağlupların galiplere ödemesi gereken bir “borç” olarak kabul edilirdi. Galipler, mağlupların çalışarak elde ettikleri gelirin veya servetin bir kısmını “Haraç” adı altında alırlardı¹.

Vergi kavramının ne zaman, nerede ve nasıl meydana çıktığını tam olarak bilemesek de, bilinen husus en iptidai toplumlarda bile mevcut olduğudur. Mesela, eski Yunan’da aşara benzer ziraat vergisi yanında bina vergisi, gümrük ve pazar resimleri ile lüks vergilerinin de varlığını gösteren belgeler bulunmuştur. Fakat vergi sistemi bilinen ilk çağ devleti, Roma İmparatorluğudur². Esasen ilk çağlardaki vergi anlamında kullanılacak kelime karşılığı olarak, yenilenlerin yenilenlere ödediği şey, yani “haraç” manasına gelen *Tributum* kelimesi kullanılmıştır³. Roma İmparatorluğunun yıkılmasıyla başlayan ve feodalite devri olan ortaçağda bu anlam değişerek, bireylerin kendilerini idare edenlere servet veya gelirlerinden bir kısmını “hediye ya da hibe (don – donation = hibe)” adıyla verdikleri; veya idare edenlerin, idare edilenlerden “yardım” adıyla aldıkları kıymetler olarak kabul edilmeye başlamıştır⁴. Bu devirde hediye (don-hibe), başka bir ifadeyle hükümdarın malikane geliri manasına gelen ve Latince karşılığı *Donum* kullanılmıştır⁵. XVIII. yy’da vergi, Devletin fertlere yaptığı kamu hizmetlerinin bedeli olarak kabul edilmiştir. Nitekim 1789 tarihinde Mirabeau tarafından kaleme alınan bir lâyhada “*vergi, memleket ahalisinin müşterek bir borcu, cemiyetten nail olduğu hizmetlerin bir bedelidir...*” şeklinde (belirsizlikler de barındıran) bir tanımlama yer almıştır⁶. XVIII yy sonları ile XIX. yy başlarında ise fertler tarafından Devlet için yapılan bir “fedakarlık” veya “mukaddes bir borç” şeklinde mütalaa edilmiştir. Nitekim Fransızların 1793 tarihli Anayasasında “Herkesin Devlet masraflarına iştirakinin mukaddes bir vazife” olduğu ifadesine yer verilmiştir. Nihayet, XIX. yy’da, Devlete karşı fertlerin yapmakla mükellef oldukları “vatani bir vazife” olarak kabul edildiği görülmektedir⁷.

Verginin kavramsal evriminin Latince, İtalyanca, Fransızca, İngilizce ve Almanca karşılıklarının aşama aşama yer aldığı pek çok eserde kavramın kronolojik gelişiminin genel hatlarıyla, hibe, bağış şeklinde iken, kavram günümüze gelene kadar baskı ve cebir unsurunu ihtiva edecek

1 Akdoğan, A. (1989), Kamu Maliyesi, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, Ankara, s.98.

2 Roma’da gerek *vasitasız*, gerekse *vasıtalı* vergiler uygulanmıştır. Vasitasız vergilere “*Tributa*”, vasıtalı vergilere “*Vectigalia*” adı verilmiştir. Vasitasızlar, biri “*triburum capitis*”, yani şahıs veya baş vergisi, diğeri “*tributum soli*”, yani arazi vergisi olmak üzere iki tür idi. Vasıtalı vergiler arasında ise gümrük resimleri ve şehir kapılarında tahsil edilen okruvalar ve alım-satım resmi (bir nevi Pazar ve Panayır muamele vergisi mevcut idi. Roma Vergi Sistemi, esas itibariyle, Bizans İmparatorluğunda da devam etmiştir (Dikmen M.O. (1969). Maliye Dersleri, Giriş ve Genel Vergi Teorisi, Gözden Geçirilmiş İlaveli Üçüncü Baskı, İstanbul: Fakülteler Matbaası, s.66-67).

3 Pelin, İ.F. (1945). Finans İlimi ve Finansal Kanunlar, Birinci Kitap, Üçüncü bası, İstanbul: İsmail Akgün Basımevi, s.134, 136

4 Sayar, N. (1975). Kamu Maliyesi I-II, 5. Baskı, İstanbul: Sermet Matbaası, s.78.

5 Pelin eserinde, verginin bugünkü manasına ancak 17. yy’da ulaşabildiğini belirtmiştir. (Pelin, 1945, s.134, 136). Cermenlerde “Hediye” kavramı, askerlerin genel ihtiyaçları karşılama için, aralarından seçtikleri şeflere ihtiyari olarak verdikleri kıymetler manasına gelmekte idi (Sur, F.H.(1943). Maliye Dersleri, Ankara, s.110).

6 Tahsin, A.H. (1933). İlimi Mali ve Maliye Kanunları, İstanbul, Kanaat Kütüphanesi, s.64.

7 Söz konusu kavramlara Sayar, 1975, s.78.

mahiyette aşamalar geçirmiştir. Bu anlamda örneğin Almanca'da “bede” kavramı Ortaçağ'da kiliseye ödenen zorunlu bağış olarak “abgabe” olarak devinim geçirmiştir⁸. Yine kavram son olarak “auflage ve schoss” olarak günümüzde kullanılmaya başlanmıştır. Kavramın İngilizce'de geçirdiği gelişim ise, sırasıyla “donation, aid, subsidy, duty ve impost” karşılıklarına tekabül edecek şekilde meydana gelmiştir⁹.

Eskiden dilimizde bir de “Imposition” kelimesinden çevrilen “Teklif (Tekâlif)” kelimesi kullanılmıştır ki, genel olarak bir şahsa yükletilen herhangi bir külfet mânasını taşımaktaydı. Maliye terimi olarak “*Mali Teklifler (Tekâlifi Maliye)*” şeklinde kullanıldığı zaman, harçları ve resimleri de içine alan “dolaylı (vasıtalı) ve dolaysız (vasitasız) vergilerin tümünü” ifade etmekteydi. Yine *dolaylı vergiler için “Droit” kelimesinin karşılığı olarak “Resim” ve bunun çoğulu olan “Rüsum ve Rüsumat”* kelimeleri de kullanılmakta idi¹⁰. Yani tekâlif; vergi, resim gibi nakdî, aynî ve bedenî

8 Bede: Abgabe im Mittelalter, [https://www.duden.de/suchen/dudenonline/bede.](https://www.duden.de/suchen/dudenonline/bede;); <https://dict.leo.org/german-english/abgabe>. (06.11.2018).

9 Söz konusu kavramlar ve diğer dillerdeki karşılıkları, Sur, 1943, s.111; Neumark, F. (1951). Maliyeye Dair Tetkikler, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No:118, İstanbul: İsmail Akgün Matbaası, s.45; Pelin, 1945, s.134 – 135; Dikmen, 1969, s.65. eserlerden derlenerek oluşturulmuştur.

10 Emiroğlu, C. (1934). Türkiye'de Vergi Sistemi, Dördüncü Kitap: Mahalli İdareler, Damga Matbaası, s.46. Emiroğlu'nun eserinde, 1324 tarihli İstanbul şehremaneti (belediyesi) gelir bütçesine dahil gelirleri “Tekâlif” ve “Rüsumat” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Tekâlif başlığı altında “esnaf vergisi, arabacı vergisi, kayıkçı vergisi, tenviriyeye rüsumu” gibi vergi ve resimlere yer verilmekte; Rüsumat başlığı altında da “çeki rüsumu” yanında ve dışında “sular, esep pazarı, çarşı mücevherat, zephiye(kesimevinde kesilen hayvanlar için kasapların ödedikleri vergisi)” gibi bazı kavramlara yer verildiği görülmektedir. Emiroğlu'nun buradan yola çıkarak sözü geçen ayrımı ve açıklamayı yapma ihtiyacı hissettiği anlaşılmaktadır (s.43)

Ziya Karamursal eserinde ise, “Osmanlı Devletinin Tekâlifine ve Gelirlerine Bir Bakış” isimli sekizinci kısmında, tazminattan evvelki devirlerde tekâlif’in “şer’i ve örfî” olarak ikiye ayrıldığını ifade ederek genel olarak eserde de gelirler için tekâlif kavramını kullanmıştır. Ancak hemen ardından alt başlıklar mahiyetinde tazminata kadar uygulanana gelen hemen hemen tüm gelir kaynaklarını “**zekât, haraç, âşar, cizye**” olarak ele aldıktan sonra, “**beyliklerden (emaretlerden) alınan maktu paralar**” olarak da “**mısır vergisi** (mısırın gelirlerinin dörte biri şeklinde alınan bir para ve yine mısırdan aynı mahiyette belli miktarlarda şeker, pirinç, biber ve karanfil şeklinde ürün de alınmaktadır), **Rumeli Şarkî vergisi** (Rumeli Şarkî eyalet olduktan sonra, gelire göre artan oranlı mahiyette olan yılda 240.000 Osmanlı altını ve gümrük gelirlerinden belli bir tutarda alınan para şeklindedir), **Kıbrıs vergisi** (1878 yılında Kıbrıs’ın İngiltere’nin idaresine bırakılmasının ardından, masraflar çıktıktan sonra kalan paranın belli bir tutarının Hazineye bırakılması şeklindedir), **Sisam vergisi** (adanın gümrük ve âşar hasılatından maktu bir vergi alınması şeklindedir), **Aynaroz vergisi** (Aynarozdaki çiftlik, bağ ve bahçeler hasılatından maktu olarak alınan bir vergi şeklindedir), bunlardan başka **Eflâk** için 2 milyon (570 bin frank diyen de vardır), **Buğdan** için 1 milyon kuruş (345 bin frank diyen de vardır), **Sırbistan’dan** toplanarak mahallin masrafları karşılandıktan sonra maktu bir tutarın Hazineye intikal ettirilme idi ki bu, Osmanlı İmparatorluğunun ikinci maktu vergisi olarak addedilmektedir (Sayar, N. (1977). Türkiye İmparatorluk Dönemi Mali Olayları, İstanbul: Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları No: 281, s.28.). Ardından “**Hayvanlardan alınan resimler ve bazı mütenevvi (türlü) vergiler**” alt başlığı altında hayvanlardan alınan resimleri “**adeti ağnam, ondalık ve ağnam resimleri, selâmet akçesi, geçit resmi, toprakbastı parası, ağıl resmi, çift parası, otlak, yaylak ve kışlak resimleri, ağnam bacı, kasaphane bacı, salhane bacı, serhane bacı, kellehane bacı, kasaphane bacı, paçahane bacı, kelle, ayak ve ciğer parası, resmi hınzır ve resmi canavar gibi**” saymaktadır. Hemen ardından “**örfî tekâlif**” alt başlığı altında tanzimattan sonra vergiye dönüşen “**ımdadiyei şerefiye**(harp masrafları için alınmaktadır), imdadiyei hazariye(şerefiyenin aynı ise de sefersiz vakitlerde alınmakta idi), **ianeî cihadiye**(muharebe için geçici olarak toplanan ve doğrudan merkeze gönderilen para), **Mukabele(karşılık) akçesi, avarız** (bela, kaza) akçesi, menzil (konaklanılan yer) malı, konak masrafı, han ve hane ve çayır kirası, bedeli nüzul(felç), peksimet baha, tayinat bedeli vd.(geçici olarak Karadeniz askerleri ve zabıtları ile memurlarının bir yerde durakladıkları zaman masraflarına karşılık alınmakta idi), Sursat, nüzul zahiresi (harp dolayısıyla zahireden-tahıldan – alınan bir nevi resimdi), **Kürekçi bedeli, tersane bedeliyesi, kalyoncu**(deniz eri) bedeliyesi, **gabyar** (gemi görevlisi) **bedeli, bedeli asakiri** (asker, er) **bahriye, kürekçıyan avarız**ı (bunlar da

yükümlülükleri içerecek biçimde geniş kapsamlı olarak kullanılmakta idi ve meşrutiyetten sonra, gerek bu kelimeler, gerekse teklif kelimesi tedricen yerlerini “vergi” terimine bıraktılar. Bu suretle vergi kelimesi bugünkü geniş anlamını almış oldu¹¹. Belirtmekte fayda vardır ki, Osmanlı vergi literatüründe bugünkü anlamda mali yükümlülükler için kullanılan çok sayıda kavram ya da terim mevcuttur. Bu anlamda Osmanlıda resim ve avârız gibi genel terimlerin yanında, bir kısım vergilere işaret eden bâc, bâd-ı hevâ, hâsılat, bedel, câize ve îâne gibi terimler de kullanılmıştır¹².

2. “Vergi ve resim” kargaşası: kavram kargaşasını tarihsel devinimden anlamak

2.1. Kavramların kullanımlarına ve anlamlarına Tarihsel bakış

Yukarıda, Batıda ve bizde vergi kavramının, günümüz anlamında “vergi” anlamını taşıyana kadar geçirdiği evreleri kısa olarak ele aldık. Ancak konuyu daha net ortaya koyabilmek ve kavram kargaşasının nereden geldiğini tespit edebilmek için özellikle Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyet dönemlerini ele alan eserlerdeki kullanımlarına ve tarihsel örneklerine yer verip, kısa açıklamalarda bulunarak biraz daha ayrıntıya girmekte fayda olduğu kanaatindeyiz.

Nitekim, yukarıda kısa da olsa Batıdaki değişimini izah ettiğimiz vergilerin doğudaki değişimi de buna paralel cereyan etmiştir diyebiliriz. Bu bağlamda İslâmdan önceki devirlere ilişkin belge bulmak güç olmakla birlikte, bu devirde de zekâtın, daha ziyade ihtiyari olarak sadaka mahiyetinde

gemilerde kürek çekme, yelekeni açıp toplama ile görevlilerin masrafını hanelere tevzi etmek suretiyle uygulanırdı, daha sonra bunlar “Tanzimatı Hayriye” ile kaldırılmıştır, **Harcı ferman**, **harcı evamir** (emirler), **tebşiriye** (tebşir=mişde) **mutade**(geçici kazanç), **kudumiye** (Uzak yoldan gelen bir büyük zata, oranın halkı tarafından takdim edilen hediye), **cevaiz** (bahşiş), **hediye baha**, **kaftan baha** (tanzimatla kaldırılan ve halktan toplanan büyük memurların memuriyetlerine, seferlerine vs dair verilen fermanlardan ve emirlerden alınan harçlar) vs olarak daha çok fazla sayıda tekalif sayılmaktadır. Yine bir diğer alt başlık ve önemli gelir kaynağı olarak “**Gümrük Resmî**” yani sıra “**temettü vergisi** (tüccar ve esnafın kazançlarına göre devlete ödenen vergi), **yol parası**, **tütün öşrü**, **bedeli askeri**, **harir(ipek) öşürü**, **müskirat (alkollü içkiler) resmi**, **saydiye resmi (avlanma resmi)**, **nüfus harçları**, **kaydiyeler** (arazi ile gayrimenkul malların ferağ ve intikali, ifrazı ve taksimi gibi muamelelerde alınan resim), **Mahakimi** (mahkemeler) **şer’iye harçları**” da tazminata kadar ki gelir kaynakları olarak sıralanmıştır (Karamursal, Z.(2005) Osmanlı Malî Tarihi Hakkında Tetkikler, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi, 1989. Ss.163-197; Kazıcı, Z. (2005). Osmanlı’da Vergi Sistemi, İstanbul: Bilge Yayıncılık).

Süleyman Sadî’nin **Defter-i Muktesid** adlı eserinde “Tekâlif” üst başlığı altında konuların ele alındığını, yine bir başka üst başlık olarak da “Tekâlif-i Bi’lâ Vasıta Yâhud Vergiler ve Tekalif-i Bi’l Vasıtalar Yâhud Resimler” tabirlerinin kullanıldığı görülmektedir. (Sadi, S. (2008). Defter-i Muktesid (Osmanlı Vergi Düzeni), (Çev. Mehmet Ali Ünal), İsparta: Fakülte Kitabevi, ss. 56 vd,123 vd.)

- 11 Sayar, 1975, s.77; Sayar, N.(1966). Amme Maliyesi Cilt I-II, İstanbul: Sermet Matbaası, s.241; Tuncer, S. (1989), Rıhtım Resmî Kanunu’ndan Ulaştırma Resmî Altyapıları Kanun’una, Vergi Dünyası, Eylül (Sayı: 97), s.1.; Kenanoğlu, M. M. (2015). Vergi, TDV İslam Ansiklopedisi, Cilt: 43, s: 56, Erişim: <http://www.tdvislamansiklopedisi.org/dia/ayrmetin.php?idno=430056>.
- 12 **Bâc** Osmanlılar döneminde genel olarak vergi, özel olarak ise şehir pazarlarında tahsil edilen resimler veya ticaret mallarından alınan vergileri ifade etmektedir. **Bâd-ı hevâ**, ne zaman tahakkuk edip tahsil edileceği belli olmayan zuhura bağlı bazı resimleri belirtmek için kullanılmıştır. **Hâsılat**, hem şer’î hükümler hem kanunlar gereğince alınan her türlü gelir ve rûsûmudur. **Bedel** verginin veya mükellefiyetin cinsini gösteren kelime ile birlikte kullanılır ve onların karşılığı anlamını taşır (bedel-i askeri gibi). **Câize** adıyla yapılan ödemeler önceleri (XVI. yüzyıl sonlarından itibaren) taşraya ve merkez idarî birimlerine yapılan tayinler için söz konusu iken zamanla bu ödeme düzenli bir gelir vergisine dönüşmüş, ancak 1830’da kaldırılmıştır. XIX. yüzyılda bazı olağan üstü giderler için **îâne** adı altında halktan maddî yardımlar toplanmıştır (Kenanoğlu, 2015, s: 56.)

de olsa Arap kabileleri arasında yerleşik olduğu bilinmektedir¹³. Arap medeniyetinde, emîr, zaptettiği memleketlerin topraklarını çok kere halkın üstünde bırakmakta ancak aynı zamanda bunları “arazii memlekette” saymakta idi. Bu bağlamda mirî arazi mülk araziden farklı olup, burada kuru mülkiyet (rakabe) devlete, menfaat ise toprak mutasarrıfına ait idi. Bu suretle mutasarrıf beytülmale (hazineye) bir kira vermeye mecbur tutulurdu ki, âşar bunun yerine geçmiştir. Osmanlı imparatorluğunda da ilk zamanlardan beri bu esas kabul edilmiştir. Toprak sahipleri mülkiyet hakkı olarak hükümete “icarei muaccele” yani peşinen alınan kira ve “icarei müeccel” yani vade ile alınan kira ödemeye mecburdu. Müeccel kira sonradan yerini *tapu harçlarına* bırakmıştır. Müeccel kira ise bugünkü mana ile *âşar* idi. *Âşar* uzun zaman mirî arazinin mahsulünden alınan aynı olarak alınan bir kira sayılmıştır¹⁴. Hal böyleyken Osmanlı İmparatorluğu ilk kuruluşunda vergilerini kısmen anavatandan getirmiş, kısmen fethettiği yerde bulduğu örf ve adetlere göre almış, fakat yavaş yavaş bütün kanunlarda olduğu gibi şer’i esasların tesiri altında kalmıştır. Bu nedenle, Osmanlı imparatorluğunda vergiler, şer’i ve örfi olarak iki kısma ayrılmıştır¹⁵. İslamiyetle birlikte zekât, cebir esasına dayanarak şer’i bir mükellefiyet mahiyetinde uygulanagelmıştır. Siyasi hayat mevcut olmaya başlayınca ise zekat kısmen, bugünkü anlama göre belirli işlere tahsis edilmiş bir vergiye benzemiştir¹⁶.

Kısaca Osmanlı İmparatorluğunda da vergiler buna paralel ve genel olarak, şer’i ve örfi olmak üzere iki kısma ayrılmaktaydı. Şer’i vergiler İslam Hukuku esaslarına göre düzenlenen zekat, öşür ve haraç ile cizye olarak dört zorunlu vergiden oluşmaktaydı. Örfi vergiler ise, işgal edilen ülkelerde öteden beri mevcut olup devam ettirilen vergiler ile sonradan konulan ve belirli bir sisteme bağlanmaları olanaklı olmayan vergilerden oluşmaktadır¹⁷. Tanzimata kadar Osmanlı İmparatorluğunda vergi ve benzeri gelirler için, dipnotlarda ayrıntıları görüldüğü üzere, genel ve üst bir mana olarak “resim ya da rüsum” kavramlarının kullanılmakta olduğunu söyleyebiliriz. Daha ziyade maktu vergiler şeklinde ihdas edilmiş bir sistem olduğu da anlaşılmaktadır. Yine o devirde harçlar da önemli gelir kaynaklarındandır. Ayrıca tanzimata kadarki devirde henüz devlet bütçesi tanzim edilmemesine rağmen, “safî hasılat” esasına göre gelir ve masraf cetvelleri sıralanıyor ve hazineye giren vergi ve benzeri gelirlerin miktarı bu cetvellerde gösteriliyordu¹⁸. Tanzimat devri ile birlikte, mali bir ıslahata gidilmiş ve vergide iktidar prensibine *Gülhane Hatt-ı Hümayunu*’nda

13 Zekâtın bir vergi olmadığı kanaatinin de ileri sürüldüğü olmuştur. Bunun için bkz. Sur, 1943, s.112 – dipnot 1.

14 Pelin, 1945, s.135-136; Sur, 1943, s.112.

15 Turhan, S. (1979). Vergi Teorisi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No:2550, İktisat Fakültesi No: 435, Maliye Enstitüsü No: 57, s.14.

16 Ağnam (hayvan) Vergisi şeriatın zekatı sevâim (otlayan hayvan) adını verdiği mecburi bir ödemeye dönüşmesidir. Gümrük Vergilerini de, niyetle verildiği halde, zekata bağlayan fakihler mevcuttur. *Âşar* da önceleri, bir kısım arazide olsun, mahsulün zekâtı sayılırdı (Pelin,1945, s.135; Sur, 1943, s.111-112).

17 Turhan, .1979, s.14; Nami Çağan, N. (1982). Vergilendirme Yetkisi, İstanbul: Kazancı Hukuk Yayınları, s.28,29. Görülüyor ki, İslâmda her yerde tatbik edilen ve esas itibariyle islami olan “*şerî vergiler*”, bir nevi *servet vergisi* sayılabilecek “*zekat*”, yine bir nevi *gayri safi irat vergileri* mahiyetindeki “*öşür ve haraç*” ile, kısmen dereceli bir *baş vergisi* olan “*cizye*” den ibarettir (Dikmen, 1969, s.70).

Ayrıca İstanbul’da *örfi vergiler* hiç uygulanamamıştır; fakat İstanbul’da ihtisap resimleri (belediye varidatı olarak damga, tartı, ölçü, panayır ve pazar vergisi adı altında alınan vergiler ile, hile yapan esnaftan alınan para cezalarının umumi adı) diğer vilayetlerin sahip olmadığı bir öneme sahiptir (Pelin, 1945, s.297).

18 Son cümle için, Sayar, 1966, s.252.

yer verilmiş, âşar vergisinin uygulanış şekli değiştirilerek *mültezimler* yerine, devlet memurları olan *muhasıllar*'ca (derleyen, toplayan, elde eden) tahsil edilmeye başlanmıştır¹⁹.

Meşrutiyet devrinin önemli mali olayları, vergi ve bütçe haklarını Genel (Umumi) Meclise tanıyan ve kanunilik ilkesini teminat altına alan 1876 Anayasası'nın kabul edilmesidir. Aynı devirde Osmanlı Devleti bütçesinde yer alan gelirlerin tasnifinin günümüze ışık tutar mahiyette olduğu görülmektedir. Sözü geçen gelirler, "1 – Vasitasız vergiler, 2 – Vasıtalı Vergiler, 3 – Resimler ve Harçlar, 4 – İnhisar (Tekel), 5 – Maktu Vergiler (Mısır, Siyam, Kıbrıs... vergileri) olarak tasnif edilmiştir. Burada yaşanan önemli bir karmaşıklık, vasıtalı ve vasitasız vergilerin ayırımında bazen ilmî, bazen idarî kriterler esas tutulduğundan, aynı verginin zamanla bazen vasitasız, bazen de vasıtalı vergiler grubunda yer alması idi²⁰. Yaşanan bu ayırım güçlüğü neticesinde bu devir idarecileri, aynen o dönemdeki batı ülkelerinde olduğu gibi, vasıtalı ve vasitasız vergiler tasnifinden vazgeçerek, vergileri kendi adlarıyla dört sınıf altında kullanmışlardır. Bu sınıflandırmada her ne kadar vasıtalı – vasitasız kavramları kullanılmamış olsa da, birinci sınıfta vasitasız vergiler; ikinci sınıfta resimler, harçlar; üçüncü sınıfta vasıtalı vergiler ve dördüncü sınıfta ise tekel maddeleri resim ve hasılatı yer almakta idi²¹. Bu bağlamda, meşrutiyet devrinde de genel olarak "resim" ve "harç" olarak ifade edilen pek çok mali yükümlülüğün, günümüze "vergi ve/veya harç" üst başlığı altında evrilerek kullanılageldiğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla günümüzde yaşanan kavram kargaşasının nedeni olarak, kavramların günümüz kullanım ve anlamlarına ulaşıncaya kadar geçirdiği evrelerde, "eski anlamlarından ziyade eski kullanımına" yer verilmesinin tercih edilmesi gösterilebilir. Esasen bu evrim yaşanırken kavramların pek çoğunun "vergi" adı ile değiştirilmesine rağmen, günümüzde "sadece gemi sağlık resmi" yükümlülüğün adının eskisi gibi "resim" olarak kaldığını hatırlatmak isteriz.

19 Sayar, 1969, s.252,253.

Aşar'ın oranı, tüm ülke çapında %10 olarak birleştirilmiştir. Ancak mali teşkilatımız çok iptidai olduğundan, bu sistem devlet gelirlerinden büyük zaiyata sebep olmuş ve Gülhane Hattının daha mürekkebi kurumadan, ağnam, gümrük vs. vergilerinde olduğu gibi âşarda da iltizam usulüne dönülmeye mecbur kalınmıştı. İltizam usulünün başarısızlık ve kötülüklerini ortadan kaldırmak ya da hafifletmek için meşrutiyete kadar pek çok denemeler yapılmış olmasına rağmen, başarı elde edilememiştir (Pelin, 1945, s.301); Kazıcı, 2005, s.122.).

Tüm bu olumsuzluklara rağmen elbette bu devrin en önemli mali olayı, 1839 Hatt-ı Hümayunu içinde devlet masraflarının Kanunlarla sınırlandırılması (tahdit) ve onaylanması (tasdik edilmesi) gerekliliğinin ortaya konulması ve bunu takiben 1855 yılında ilk bütçe nizamnamesinin yapılması ve nihayet 1863-64 yılı devlet bütçesinin tanzim edilmesidir diyebiliriz (Sayar, 1966, s.252,253; Ahmet Tabakoğlu, A. (2016). Medeniyet ve Toplum Rektörlük Dersi: Bin Yıllık Türkiye İktisat Tarihi, http://www3.ticaret.edu.tr/bgur/files/2013/03/3_ahmet_tabako%C4%9Flu_dersnotu.pdf, s.19, Erişim Tarihi (02.03.2016); Aksi yönde görüş için bkz. Karamursal, 1989, s.122 ve123).

Karamursal, 1848-49 yılında bütçe usul ve kaidelerine uygun bir bütçe yapıldığını ve bunun bir nüshasının da eski Muhasebe-i Umumiye-i Maliye Müdürü B. İstipan'ın kütüphanesinde bulunduğunu ve üstelik söz konusu bu bütçesinin bahsi geçen 1868-69 bütçesinden daha muntazam olduğunu eserinde belirtmektedir. Kimi eserlerde 1868-69 bütçesinin ilk bütçe olarak telakki edilmesinin sebebinin, daha evvelki bütçenin mevcudiyetinden haberdar olunmaması olduğunu da vurgulamaktadır (s.122).

20 Sayar, 1966, s.253.

21 Meşrutiyet idarecilerinin yaptığı bu değişiklik ile kullanılan kavramlar bağlamında vergiler, "Sınıf I" altında arazi ve arsa vergisi, bina vergisi, temettü vergisi, askerlik vergisi (bedeli nakdii askeri), âşar, hususi ormanlar rüsumu, madenler vergisi vs. olarak; "Sınıf II" altında damga resmi, mahkeme harçları, nüfus ve pasaport harçları, ferağ ve intikal harçları olarak; "Sınıf III" altında müskirat (alkollü içkiler) resmi, ithalat, ihracat ve transit gümrük resimleri, liman, fener resimleri, hayvan sağlık resimleri, avlanma resimleri olarak; "Sınıf IV" altında tuz resmi, tütün resmi, barut resmi, posta, telgraf, rüsum ve hasılatı vs olarak yer almaktadır (Sayar, 1966, s.254).

2.2. “Resim” kavramı kargaşası: günümüze miras mı, gerçekten ihtiyaç mı?

Etimolojik olarak “resim” kelimesi Arapça “rasm” kökünden olup , “iz, ayak izi, işaret, simge, damga, mühür; suret, resmi tören, ayin; harç, damga vergisi ” manalarına gelmektedir. Arapça rusüm “harçlar, damga vergileri” sözcüğünden alıntıdır²².

Kamu maliyesinde de resim (Fransızca Droit, İngilizce Duties) kavramı, zamana göre değişik anlamlar taşıyagelmıştır. Söz konusu mali terim, bazı hallerde “harç (Fransızca Taxe)”, bazı hallerde de “vergi (Fransızca Impot)” yerine kullanılmıştır. Osmanlı maliyesinde, gerek resim kelimesi (damga resmi, bahçe resmi, kovan resmi gibi) ve gerekse bu kelimenin çoğulu olan *rüsum* kelimesi, vergi kelimesinin yerine kullanılmıştır²³. Günümüzde resim kelimesinin, bazen yanlış olarak harç ya da vergi mahiyetindeki mükellefiyetler yerine kullanıldığını ve önemini nerdeyse tamamen yitirdiğini söylemek yanlış olmaz.

Nitekim literatürde pek çok yazarın, kavramları tanımlarken ve kavramlar arasındaki farkları ortaya koyarken “harç ve/veya vergi” terimleri yerine “resim” terimini kullandıklarına rastlanmaktadır. Örneğin Sayar’ın eserlerinde, harcı tanımlarken ve anlatırken dahi, “resim” terimini kullandığı görülmektedir. Şöyle ki, Sayar, harcı vergiden ayıran bir tanım yaptıktan ve örnek verdikten sonra şu ifadelerle anlatımına devam etmiştir: “. Bu nevi resimlerden bir kısmı....., bir kısım resimler de...”²⁴. Yine Dikmen eserinde parafiskal yük olarak kilise vergilerini örnek olarak vermekte ve konuyu açıklarken “kiliselere ait resimler...”ifadesini kullanmayı tercih etmiştir²⁵. Daha da eskiye gidersek, Hasan Tahsin tarafından 1933 yılında yayımlanmış eserde de, dolaylı (vasıtalı) ve dolaysız (vasıtasız) vergilerin anlatıldığı altıncı bölümde kimi zaman vergi, kimi zaman da aynı vergi türü için “resim” tabirinin kullanıldığı görülmektedir. Burada Tahsin, “patent vergisi”ni izah ederken, hemen ardından “patent resmi” kavramını kullanmıştır²⁶. Aynı şekilde Duverger de 1955 tarihli eserinde idari harçlar ve parafiskalite konusunu izah ederken verdiği örnekte bir üst başlık mahiyetinde “resim” tabirini kullanmıştır²⁷. Yine Duverger de diğer örneklerimizde de görüldüğü üzere, “resim” kavramını, bir üst başlık, kavramların genel adı olarak, kimi zaman vergi, kimi zaman harç yerine kullanmıştır²⁸. Aynı kullanıma Turhan’ın eserinde de rastlanmaktadır. Bu bağlamda örneğin Turhan, “*Roma imparatorluğunda devlet arazisinin, ormanların vs kullanılması dolayısıyla tahsil edilen ve ‘Vectigalia’ adı verilen harç türünde resimler yer almaktaydı*” açıklamasına yer vererek, resimleri genel olarak tüm vergi ve benzerleri için bir üst

22 “Resim, Rüsum” kelimeleri için <http://www.etimolojiturkce.com/kelime/r%C3%BCsum>, <http://www.nisanyansozluk.com/?k=resim&lnk=1>.

23 Sayar’ın 1975 yılında yayımlanmış eserinde de “resim tabirine o dönemde rastlanmakta olduğu, ancak bu terimden tedrici bir şekilde vazgeçilmekte oluşu ve, yerine vergi kelimesinin kullanılmaya başlandığı ” belirtilmekte olup, kanımızca aynı ifadeyi günümüzde daha kuvvetli bir şekilde kullanabileceğimizi söylemek yanlış olmaz.(Sayar, 1975, s.244; Sayar, 1966, s.241; Pelin, 1945, s.139; Kazıcı, 2005, s.61).

24 Sayar, 1975 s.244.

25 Dikmen, 1969, s.96.

26 Tahsin, 1933, s.123.

27 Duverger idari harçlar ve parafiskalite başlığı altında verdiği örnekte “temizlik resmi” tabirini kullanmış ve analiz etmiştir (Duverger, M. (1955). *Âmme Maliyesi*, (Çev. İsmail Hakkı Ülkmen), Ankara, s.55.)

28 Duverger, 1955, s.53 vd.

başlık mahiyetinde kullanmıştır²⁹. Osmanlı Mali Tarihini izah eden ilk baskısı 1940 tarihli olan eserde de, tüm vergi ve benzeri yükümlülükler için “resim” tabiri kullanılmaktadır³⁰. Neumark “Maliyeye Dair Tetkikler” adlı eserinde, “resim” kavramını yine benzer dönem eserlerde olduğu gibi tüm mali yükümlülükleri anlatmak üzere bir üst başlık mahiyetinde kullanmıştır³¹. Buradan da anlaşılmaktadır ki, terimlerin kullanım kargaşası eski eserlerde de ve doğal olarak devam etmiştir³². Kavram kargaşasını, Nadaroğlu “resim bazen vergi, bazen de harç anlamında kullanılan bir kamu geliri türünün adıdır” diyerek açıkça vurgulamıştır. Öyle ki, Nadaroğlu, resmin, vergi ve harç dışında kendine özgü bir özelliği olduğunu iddia etmenin de güçlüğünden” bahsederek, bizim de bu çalışmanın ana fikrini oluşturan ve savunduğumuz görüşü ortaya koymuştur³³.

Esasen incelediğimiz tüm eserlerden çıkarabileceğimiz sonuç, “resim” kavramının genel anlamda tüm vergi ve/veya benzeri mali yükler için bir üst başlık mahiyetinde kullanılmış olduğudur. Bunun gerekçesini ise tarihi kronolojik kısımdan anlamak ve ortaya çıkarmak mümkündür. Öyle ki konuyu İ.Fazıl Pelin 1945 yılında yayımlanmış eserinde, harç (taxe) kelimesinin bazen resim (droit) ile karıştırıldığını ve buna dikkat edilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Pelin eserinde aynen şu ifadelerle yer vermek suretiyle, konuya farklı bir açıdan açıklık getirmeye çalışmıştır: “*Finansta resim ‘vasıtalı (dolaylı) vergilere’, harç ‘hizmet dolayısıyla alınan hususi (özel) vergilere’ verilen bir isimdir. Gümrük resmi, pasaport harcı gibi*”³⁴. Zira daha evvelinde benzer bir ayrışmayı, 1934 yılında “Türkiye’de Vergi Sistemi – Mahalli İdareler” isimli eserinde Emiroğlu yapmaktadır. Emiroğlu, Belediye Vergi ve Rüsümü Kanunu’nda ‘vergi tabirinin dolaysız (bilâvasıta, vasıtasız) vergilere, resim tabirinin dolaylıları (bilvasıta, vasıtalı) ifade etmek üzere kullanıldığını açıklamaktadır³⁵. Bunu doğrular mahiyette bir tasniflendirme ve/veya ayırma ve tanımlamaya Süleyman Sadî’nin Defter-i Muktesid adlı eserinde de rastlanmaktadır. Nitekim eserde Süleyman Sudi, “*resim*” olarak belirttiği yükümlülükleri (tekâlif) günümüz manası ile “*dolaylı vergiler*” altında, “*vergi*” olarak

29 Turhan,1979, s.8.

30 Karamursal, 1989, ss.163-207.

Karamursal, eserinin sekizinci kısım başlığı olarak “Osmanlı Devletinin Tekâlifine ve Gelirlerine Bir Bakış” başlığı altında Zekât, Haraç, Âşar, Cizye, Hayvanlardan Alınan Resimlerle Diğer Bazı Mütenevvi Vergiler, Örfî Tekâlif, eski ve yeni zaman Gümrük Resmi alt başlıkları ile ele alınırken, tekâlif üst başlığı altında her bir vergi ve benzeri yükümlülük için genel ve üst bir mana olarak “resim ya da rüsum” kavramlarının kullanılmakta olduğu görülmektedir.

Yine Başoğlu da yukarıdaki izahımızı destekler mahiyette, “Osmanlılar’da resim, gerek merkezin doğrudan tahsil ettiği gerekse timara ayrılmış edilmiş yerlerden alınan vergi ve tazminatların genel adıdır. Toplanması belli kurallara bağlı olduğu için “kanun”, bir yükümlülük belirttiği için “teklif”, geleneksel olduğu için “âdet” gibi kavramlar da resim yerine kullanılmıştır.” Açıklamalarında bulunmaktadır (Başoğlu, T. Resim, <http://www.tdvia.org/dia/ayrmetin.php?idno=340582>, Erişim Tarihi (02.03.2016)

31 Neumark,1951, s.50,51.

32 Kavram kargaşasının mevcudiyetini gösterir mahiyette, literatürde çok sayıda yazarın “kamu hizmetinin bedeli ve bedelin niteliği” hakkındaki tanımları ihtiva eden çalışma için bkz. Çınar Can Evren, Ç.C. (2007). “Bir Danıştay Kararı Üzerine Kamu Hizmetinde Bedel Sorunu”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.XI. Sa.1-., ss.679-691.

33 Nadaroğlu, H. (1998). Kamu Maliyesi Teorisi, Gözden geçirilmiş ve düzeltilmiş 10. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları, s.196.

34 Pelin, 1945, s.139, dipnot 1.

35 Emiroğlu, 1934, s.46.

belirttiği yükümlülükleri ise günümüzdeki karşılığı “*dolaysız vergiler*” altında tasniflendirmiş ve izah etmiştir. Bu bağlamda eserinde şu ifadelere ve tasniflendirmelere yer vermiştir: “Tekâlif-i bilâ – vasita yâhud vergiler”, yani “dolaysız vergiler” adı altında, “Emlâk vergisi, Arâzi vergisi, Patent vergisi, Temettü vergisi, Eshâs (şahıslar) vergisi, Bedel-i askeri” olarak sıraladıktan sonra, “Tekâlif-i bi’l vasıtalar yâhud resimler”, yani “dolaylı vergiler” adı altında “Mezru’ât (ekilmiş yerler) resmi, Hayvanat resmi, Gümrük resmi, Damga resmi, Müskirât resmi, Saydiyye” olarak belirtilmektedir³⁶. Aynı şekilde M. Macit Kenanoğlu’nun eserinde de, Tanzimat’la birlikte tekâlifin farklı bir tasnife tâbi tutulduğu, “vasıtalı ve vasitasız vergi” ayırımının ortaya çıktığı belirtildikten sonra, “vasitasız vergiler” için “vergi” tabiri altında, Süleyman Sadî’nin eserindeki ile aynı türlerin yer aldığı bir tasniflendirme yapılmaktadır. Yine “vasıtalı vergiler” ise “resim” adıyla yine Süleyman Sadî’nin eserindeki tasniflendirme ile benzer şekilde izah edilmiştir³⁷.

Tüm bu tespitlerimiz bize göstermektedir ki, ilk çağdan günümüze kadar kullanılagelen vergi ve resim kavramları, eski kullanımlarına nazaran farklı anlam ve mahiyetler kazanmışlardır. Özellikle yükümlülük manasını içinde barındıran ve tüm yükümlülükler için kullanılan “tekalif” kavramının günümüzde kullanılmadığı ve en önemlisi de “resim” kavramının bugün yerini tüm dolaylı vergilere veya harçlara bıraktığı ve özellikle 1940’lı, 50’li ve 60’lı yıllarda günümüz Maliye biliminin de kuruluşu ve öncülüğünü üstlenen yazarların eserlerinde de vergi ve/veya benzeri tüm yükümlülükler için bir üst başlık olarak kullanılmakta olduğu görülmektedir. Bu tespit neticesinde, sözünü ettiğimiz yılları bir geçiş dönemi ya da ara dönem olarak nitelendirmenin doğru olacağı kanaatindeyiz ki, bu dönem, mali literatürde eskiden gelen kavramlar ile yenilerin harmanlandığı ve dolayısıyla günümüz yeni kavramlarının kullanılmaya ve tanımlanmaya çalışıldığı bir dönemdir. Bu ara dönemde yaşanan gelişmeler de günümüzde bir kavram kargaşasına özellikle “resim” özelinde yol açmaktadır.

Yukarıda ifade ettiğimiz üzere, günümüzde yaşanan kavram kargaşasının nedeni olarak, kavramların günümüz kullanım ve anlamlarına ulaşılincaya kadar geçirdiği evrelerde, eski anlamlarından ziyade eski kullanımlarına yer verilmesinin tercih edilmesi gösterilebilir. Esasen bu evrim yaşanırken kavramların pek çoğunun “vergi” adı ile değiştirilmesine rağmen yakın dönemlere gelene kadar sadece birkaç (örneğin rıhtım resmi, ithalat damga resmi gibi) yükümlülüğün adının eskisi gibi “resim” olarak kaldığı görülebilir. Nitekim Sayar’ın eserinde, 1966 ile 1971 yılları dahil altı yılı ihtiva eden genel bütçe gelirlerini ve gelir çeşitlerini gösterdiği tabloda, eskiden resim ve/veya yukarıda bahsi geçen başka kavramların çoğunlukla vergi kavramına dönüştüğü, sadece “Rıhtım Resmi ve İthalat Damga Resmi” kavramlarının kullanımına devam edildiği anlaşılmaktadır³⁸ ki, günümüzde Damga Resmi, Damga Vergisi

36 Sadi, 2008, s.53.

37 Kenanoğlu, 2017, s: 56.

38 Sayar, 1975, s.262.

Adı “resim kanunu” olan bir diğer kanun örneği de, 1981 yılında 2548 sayılı ile “Gemi Sağlık Resmi Kanunu” olarak yayımlanmıştır (10.11.1981 tarih, 17510 sayılı T.C. Resmi Gazete).

Damga Resmi Kanunu, 1324 sayılı ile 28.05.1928 tarih ve 900 sayılı T.C. Resmi Gazete’de yayımlanmış olup, 01.07.1964 tarihinde 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa dönüşene kadar 1928, 1929, 1934, 1938, 1939, 1940, 1951, 1955 ve 57 yıllarında çok sayıda değişikliğe uğramıştır.

haline dönünmüş olmasına rağmen “Rıhtım Resmi” kavramı, 1989 yılında yayımlanan kanunla “Ulaştırma Alt Yapıları Resmi” olarak değiştirilse de³⁹, “vergi” olarak değil, “resim” olarak anılmaya devam edilmiştir. Bu arada söz konusu Kanun’un, 3824 sayılı Bazı Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile 1992 yılında yürürlükten kaldırılmış olduğu görülmektedir⁴⁰. Adında değişikliğe gidilmesine rağmen, söz konusu kanunun, içerik olarak “resim” olarak addedilmesi doğru mudur? Bu soruyu sormamızın nedeni, kanunda kullanılan kavramın da günümüz tanımlamasına uygun olup olmadığını tespit etmektir. Yoksa tarihteki kullanımları, bir alışkanlık şeklinde kullanılmaya devam mı edilmektedir? Son olarak da ulaşmak istediğimiz nokta, günümüzde “resim” kavramına ihtiyaç olup, olmadığı konusundaki değerlendirme olacaktır.

Nitekim adı geçen mülga kanunun 1. maddesi, “Yabancı memleketlerden Türkiye’ye havayolu, denizyolu, karayolu ve demiryolu ile taşınmak suretiyle ithal olunan bütün malların, ulaştırma altyapıları resmine tabi olduğu” düzenlenmiştir. Adı ulaştırma altyapıları resmi şeklinde değiştirilmiş olmasına rağmen, ithal edilen mallardan alınan ve resim olarak nitelendirilen bu yükümlülüğün, bir işin ya da hizmetin görülmesi için yetkili makamlarca verilen izin karşılığı tahsil edildiğinden bahsedilemeyeceğinden, günümüz manasıyla resim olarak adlandırılmasının doğru olmadığı kanısındayız. Üstelik denizyolu, havayolu, karayolu ve demiryolu ile yapılan ithalattan alınan ulaştırma altyapıları resminin tamamı Hazineye gelir kaydedilmektedir. Her iki değerlendirme ışığında, söz konusu yükümlülüğün ithal edilen tüm mallar üzerinden alınan bir tür “ithalat vergisi” niteliği taşımakta olduğunu söyleyebiliriz⁴¹.

Değerlendirilmesi gereken ve günümüze kadar gelmiş tek resim örneği, 1981 yılında yürürlüğe girmiş “Gemi Sağlık Resmi Kanunu”dur⁴². İlgili kanuna göre, “*Türk limanları arasında seyreden, yabancı ülke limanlarından Türk limanlarına gelen, Türk limanlarından yabancı ülke limanlarına giden veya Boğazlardan transit geçen gemilerden her net tonu üzerinden sağlık resmi alınacağını*” belirtmektedir (md.1ve3). Nitekim söz konusu düzenlemeye benzer bir düzenleme Osmanlı İmparatorluğunda 15. yy sonu ve 16. yy başlarında (İkinci Beyazıt) “İzni Sefine (gemi) Harcı” olarak yer almakta idi. Söz konusu bu harç, boğazlardan geçen gemilerden, yelkenli, yelkensiz büyük veya küçük olmalarına göre ayrı miktarlarda alınmakta idi⁴³. Osmanlı dönemindekine çok benzer şekilde her gemiden büyük veya küçük olmasına ya da ağırlığına göre alınmakta olan her iki mali yükümlülüğün önceki olan harç, boğazlardan geçiş izni karşılığında alınmakta iken; günümüzde uygulanan resim⁴⁴, dipnotta ayrıntıları belirtildiği üzere, sunulan önleyici veya koruyucu sağlık

39 26.01.1967 yılında 827 sayı ile Rıhtım Resmi Kanunu kabul edilmiş ve 02.02.1967 tarihli T.C. Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Daha sonra isim değişikliği yapan ve çeşitli Kanunlarda değişiklik yapılması hakkında 3571 sayılı Kanun, 14.06.1989 tarihinde T.C. Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

40 11.07.1992 tarih ve 21281 sayılı RG.de yayımlanmıştır ve 26/b hükmü ile yürürlükten kaldırılmıştır.

41 Tuncer çalışmasında, “...Adı ulaştırma altyapıları resmi şeklinde değiştirilmiş olmasına rağmen, bu mükellefiyetin taşıma – navlun vergisi olma niteliği böylece daha açık şekilde ortaya çıkmıştır.” açıklaması ile bizim tespitimize paralel bir tespit yapmıştır. (Tuncer, 1989, s.1).

42 2548 sayılı Gemi Sağlık Resmi Kanunu (10.11.1981 tarih,17510 sayılı T.C. Resmi Gazete). 2928 sayılı Gemi Sağlık Resmi Kanununda Değişiklik Kanunu ile de 22.10.1983 tarih ve 18199 sayılı T.C. Resmi Gazete ile de değişikliğe uğrayarak günümüze kadar uygulanagelmıştır.

43 Sayar, 1977, s.74.

44 Gemi Sağlık Resmi, Türk limanları arasında seyreden, yabancı ülke limanlarından Türk limanlarına gelen, Türk

denetim hizmeti karşılığı olarak tahsil edilmektedir. Her iki uygulamaya bakıldığında hangisinin harç, hangisinin resim olduğunun anlaşılmasının oldukça güç olduğu aşikârdır. Öyleyse buradaki kavram kargaşasının sebebi nedir ve hangisi daha doğrudur? Bu soruların cevabını verebilmemiz için kavramların literatürdeki ve Anayasa Mahkemesi Kararlarındaki tanımlarından faydalanmamız yerinde olacaktır. Günümüz manası ile ve genel olarak resim, “*kamusal harcamaların finansmanı için, belirli bir hizmetin veya işin görülmesi için yetkili makamlarca verilen izin karşılığında alınan para*”⁴⁵ iken, daha sonra ayrıntılarına değindiğimiz harcın Harçlar Kanunu’nun gerekçesinde yer alan tanımı⁴⁶, “*özel menfaatlerine ilişkin olarak, kamu kurumları ve hizmetlerinden yararlanmaları karşılığında yaptıkları ödeme*”dir⁴⁷. Bu noktada Anayasa Mahkemesi’nin de resmi kimi zaman harca benzer şekilde ve/veya sadece harç ile resmin vergiden ayrıldığı noktaya vurgu yaparak tanımlama yaptığı görülmektedir. Nitekim AYM 1986 yılında verdiği bir kararında resmi, “*devlet dairelerinde ve kamu kuruluşlarında görülen hizmet ve yapılan giderlerin karşılığı olarak yalnız o işle ilgili olan gerçek ve tüzelkişilerden sağlanan gelirler*” olarak, yine harç tanımına yakın bir şekilde ifade etmiştir⁴⁸. Bu kararda bir ödemenin “harç” ya da “resim” olarak kabul edilebilmesi için, “*bir hizmet veya mal karşılığı olması*”, başka bir ifadeyle “*alınan paranın bir hizmetin, malın veya herhangi bir giderin karşılığını teşkil etmesi gerektiği*” vurgusunu yaparak, kanımızca bir taraftan her iki kavramın vergiden farkını ortaya koymuş ve diğer taraftan da resmi harca benzer şekilde tanımlamıştır. Başka bir emsal kararda da AYM resmi, bir iş ya da faaliyetin yapılmasına yetkili kuruluşlar tarafından izin verilmesi dolayısıyla yapılan bir ödeme şeklinde tanımlandığı gibi, harca benzer biçimde kamu kuruluşlarında görülen hizmetin ve yapılan giderlerin karşılığı

limanlarından yabancı ülke limanlarına giden veya Boğazlardan ve Marmara Denizi’nden transit geçen gemilerden her net tonu üzerinden tahsil edilmektedir (Gemi Sağlık Resmi Kanunu Uygulama Yönetmeliği madde2, 03.03.1996 tarih, 2569 sayılı T.C. Resmi Gazete).

Sağlık resminin alınma amacına kendi yasasında değil, ancak resmin yürütülmesinde sorumlu Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü’nün Sayıştay denetim raporundan ulaşılabilmektedir. Buna göre, söz konusu kurum, bulaşıcı ve salgın hastalıkların ülkemize girmesini önlemek, Türk Boğazlarını transit geçecek veya limanlarımızı yanaşacak olan gemilere sağlık denetimi yapmakta ve bu maksatla da, ihtiyaç duyulan tıbbi cihazların toplu alımlarını gerçekleştirmek üzere gemilerden sağlık resmi adı altında gelir elde etmektedir (T.C. Sayıştay Başkanlığı Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü, 2012 Yılı Denetim Raporu, Eylül 2013, s. 5, <http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/HUDUT%20VE%20SAHILLER.pdf>.)

- 45 Kaneti, S. (1986/1987). Vergi Hukuku, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın: 3434, Hukuk Fakültesi Yayın:698, Özdem Kardeşler Matbaası, s.5.
- 46 Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2012/158, Karar Sayısı: 2013/55, Karar Günü: 10.4.2013, www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/01/20140118-8.doc.; Yılmaz, G. ve Biyan, Ö. (2016). Vergi Hukukunda Bir Belirsizlik: “Benzeri Mali Yükümlülük” Kavramı ve Bu Kavram Açısından Bakanlar Kuruluna Verilen Yetkilerin Değerlendirilmesi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:38, Sayı:2, Aralık, ISSN:2149-1844, DOI:10.14780/muiibd.281421, ss.335-360.
- 47 Harca ilişkin tanıma Harçlar Kanunu’nda değil, Harçlar Kanunu’nun Gerekçesinde yer verildiğini vurgulamak isteriz. Üstelik gerekçedeki tanım ile, 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu’nun ikinci kısmında düzenleme altına alınan “Temizleme ve Aydınlatma Harcı, İşgal Harcı, Tatil Günlerinde Çalışma Ruhsatı Harcı, Kaynak Suları Harcı vd.” gibi harçların muhteviyat itibarıyla çeliştiği de ayrıca belirtilmelidir. Konunun bu açıdan da kavramsal kargaşayı bünyesinde barındırdığı görülmektedir.
- 48 Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas sayısı: 1986/20, Karar sayısı: 1987/9, Karar günü: 31/3/1987, 28.05.1987 tarih, 19473 sayılı T.C. Resmi Gazete, s.5.; Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas sayısı: 2009/42, Karar sayısı: 2011/26, Karar günü: 26/1/2011, 14.05.2011 tarih, 27934 sayılı T.C. Resmi Gazete, s.2.; Yılmaz, G. ve Biyan, Ö. 2016, ss.335-360.

olarak yalnız o işle ilgili gerçek ve tüzel kişilerden sağlanan gelirler şeklinde de açıklanmaktadır⁴⁹. AYM'nin tüm bu kararları yanı sıra, kısaca harcın bir hizmet ya da yararlanma karşılığı, resmin de bir izin karşılığı alındığı⁵⁰ dikkate alındığında, esasen harcın genel tanımının, resim kavramını da ihtiva edebileceğini iddia edebiliriz; başka bir anlatımda öğretide de resim kavramının yerine harcın kullanılmasında bir sakınca olmayacağını ve hatta kavram kargaşasını ortadan kaldıracığını söyleyebiliriz. Öyle ki, öğretilerde resmin harçlara benzer kamu geliri türü olduğu da belirtilmektedir⁵¹. Nitekim AYM de yukarıda emsal gösterilen kararlarında bu şekilde harcı, resmi de içine alacak şekilde tanımlamaktadır. Demek ki mahkeme dahi uygulamada yaşanan söz ettiğimiz kavram kargaşasını yaşamaktadır. Buna göre, tek resim örneği olan ve her gemiden net ton başına tahsil edilmekte olan gemi sağlık resmi, gemilerden, önleyici ya da koruyucu bir sağlık denetim hizmeti karşılığında tahsil edilmektedir ki, bu anlamıyla hem öğretilerdeki hem de mahkeme kararlarındaki tanıma da uygun şekilde, tam bir harç mahiyetindedir. Üstelik burada, resmin öğretilerdeki tanımına uygun olarak herhangi bir makamdan izin alınması söz konusu da değildir. Oysaki Osmanlı dönemindeki adı harç olan uygulama, boğazlardan geçiş izni karşılığında alınmakta olup, günümüz manasıyla resim tanımına daha uygun görünmektedir. 15.-16. yy'larda resim denilen mali yükümlülük, tüm mali mükellefiyetler için bir üst başlık mahiyetinde kullanılmış olduğundan ve söz konusu dönemde hizmet ya da yararlanma karşılığı olarak harç kavramının kullanıldığı da dikkate alındığında, gemi izni için de harç kavramının kullanılması olağandır. Kanımızca olağan olmayan günümüzdeki uygulamanın adının “*resim*” olarak tesis edilmiş olması ve bunun günümüze kadar uygulanagelmesidir.

3. Harç: tarihten günümüze anlam ve kullanımları

Harçlara Fransızca “*les taxes*”, İngilizcede “*fees*”, Almancada ise “*gebühren*” denmektedir. Seligman'a göre hükümdarlar, hür vatandaşlar üzerine yüklemeye koymaya önceleri geniş anlamda harçlar koymak şeklinde başlamışlardır. Vergi, önceleri ancak yenilenler tarafından yenilere ödenmekte idi. Bunun için hür insanlar, vergi vermeyi o zamanlar haysiyet kırıcı mahiyette

49 Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2003/11, Karar Sayısı: 2004/49, Karar Günü: 7.4.2004, 05.11.2004 tarih, 25634 sayılı T.C. Resmi Gazete, <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/881e81fa-5646-4e53-b91b-7eae19554eec?highlightText=resim&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>.

AYM'nin kararlarında genel olarak, ya harç ve resmi tanımladığı ya da vergi ile herhangi birisini kıyasladığı veya yapılan ödemenin resim ve harç olarak nitelendirilip nitelendirilmediği değerlendirmesi yaptığı görülmektedir. (Sırası ile, Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2003/9, Karar Sayısı: 2004/47, Karar Günü: 1.4.2004, 05.11.2004 tarih, 25634 sayılı T.C. Resmi Gazete. <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/8114f98f-26e6-4f72-a452-12e9d9df3e95?highlightText=har%C3%A7&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>; Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas sayısı : 1986/20, Karar sayısı : 1987/9, Karar günü : 31/3/1987, 28.05.1987 tarih, 19473 sayılı T.C. Resmi Gazete, s.5.)

Harç, idarece yapılan bir hizmetten yararlananlardan, bu hizmet dolayısıyla alınan para diğer bir deyimle **verginin özel ve ayrı bir türü** olduğuna göre, o kamu hizmetinden yararlananların ödeme güçlerine bakılmaksızın buna tâbi tutulması asıldır (Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 1968/12, Karar Sayısı: 1968/65, Karar günü: 17/12/1968, 10.7.1969 tarih, 13245 sayılı T.C. Resmi Gazete, <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/82a7ac49-1b5e-4d6f-9f8f-1c0de8325d35?highlightText=har%C3%A7&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>).

50 Güneş, G. (2008). Verginin Yasallığı İlkesi, İstanbul: XII Levha Yayınları, 2. Baskı, s.20.

Cümledeki “yararlanma” ifadesi yazara aittir.

51 Tuncer, 1989, s.1.

bulacaklarından, hükümdar, koyduğu mükellefiyetlerin bir hizmet karşılığı olduğunu iddia etmek zorunda kalmıştır. Bu suretle hükümdarlar, kişilerden, onları korudukları ve kendilerine özel ayrıcalıklar sağladıkları için ve bu hizmetin karşılığı olarak bazı gelirler elde etmeye başlamışlardır⁵². Dolayısıyla devlet gelirleri arasında önce mülk gelirleri, sonra bununla beraber hizmet karşılığı alınan gelirler (geniş anlamda harçlar) rol oynamış, vergi gelirlerinin başlıca gelir kaynağı haline gelmesi ancak daha sonraları mümkün olmuştur. Bunların birçoğu vergiye çevrilmiş, bir kısmı da kaldırılmıştır⁵³. Yine hükümdarların gelir elde etmek ya da toplamak için oranlarını çok arttırdıkları bir takım resimlerin zamanla hizmetle mütenasip (orantılı) birer harç halini aldığı da görülmektedir⁵⁴. Osmanlı İmparatorluğunda ilk harç uygulamasının mahkeme harçlarında başladığı bilinmektedir. Gerekçesi ise, Yıldırım Beyazıt devrinde (14.yy sonu – 15.yy başı), devlet iktisadi ve mali bakımdan güçlü durumda olsa da, bütçe fikrinin henüz oluşmaması sebebiyle gelir – gider arasında bir dengeleme gerçekleşmemiş ve saray sarfiyatı çok artmıştır. Hesapsız sarfiyat ve sefahat genelleşince, kadılar ve memurlar da rüşvet almaya başlamışlardı. Halk arasında şikayet konusu olmuş bu durum, padişah tarafından sözü geçen kadı ve memurların cezalandırılması ve kadınların geçimlerini temin etmek maksadıyla, mahkemelerde harç alınması esasının getirilmesi ile sonuçlanmıştır. Böylece belli gelirlerin belli masraflara tahsisi kaidesine uyularak, harçların hasılatı kadınların maaşlarına tahsis olunmuştur⁵⁵.

Kavramların tarihsel süreci içinde değişikliklere uğramış olması neticesinde, kamu maliyesinde “harç (=Taxe)” terimi de, resim (=Droit) kadar olmasa da, çok değişik anlamlar taşıyagelmiştir. Hatta Harç kelimesinin bazen vergi yerine kullanıldığı da olmuştur. Dilimizde harç kelimesi yerine “resim” kelimesini kullananlar da olmuştur⁵⁶. Buna verilebilecek en güzel örnek Pelin’in harç için yaptığı bir tanımlamadan anlaşılabilir. Buna göre Pelin harcı, idarenin ifa ettiği bir tür hizmetler dolayısıyla alınan hususi (özel) mahiyette “bir takım vergiler” olarak tanımlamıştır⁵⁷. Yine konumuzu oluşturan kavram kargaşasını destekler mahiyete izaha Pelin de eserinde yer vermiş, devamında da intikal vergileri yerine harçları, yol vergisi yerine tarık (yol) bedeli, pasaport harçları yerine resimleri tabirinin kullanılabilmesini; isim yanlışlıklarında başka aynı vergi kanunu (yol ve maden kanunları gibi) içine hem harç, hem vergi almak suretiyle bunları birbirine karıştıran düzenlemelere yer verildiği veya harç ile verginin birbirinden ayrılmasını mümkün kılmayacak şekilde birleştirildiğini belirtmiştir. Yine birçok harçların zamanla vergi halini almasının da bu güçlüğü arttırdığını vurgulamıştır. Doktrinde vergi ile harçların birbirinden ayrılmasının

52 Sur, F. H. (1946). Maliye Dersleri Cilt II, Ankara, s.3, 5.

53 Sur, 1946, s.3, 5.

Maliye kuramında harçların vergiden ayrılması Von Justi (1705-1777) ye kadar uzanmaktadır. Daha sonra Adam Smith (1723 – 1790) adalet hizmetinden bahsederken harçlara değinmiştir. Daha sonraları da Rau (1792-1870) bu konu ile meşgul olmuşlardır (s.6).

54 Pelin,1945, s.268.

55 Sayar, 1975, s.29-30.

Süleyman Sudi'nin Defter-i Muktesid adlı eserinde, harçlar, dolaylı ve dolaysız vergiler dışında başka bir kısımda ve “Çeşitli Hasılat veya Küçük Giderlere Ayrılan Resimler (Hasılat-ı Mütenevvi yahud Rüşmât-ı Müteferrika)” başlığı altında yer almaktadır (Sadi, 2008, s.53).

56 Sur, 1946, s.3.

57 Pelin, 1945, s.263.

geçmişinin ancak 19. yüzyılın ikinci yarısında başladığını da belirtmiştir⁵⁸. Yine hem bizim tarihimizde hem de Fransa'da pek çok harcın zamanla vergiye dönüştüğü de görülmektedir. Örneğin, tapu ve ferağ ve intikal harçları, tarihte peşin ödenen ücret) gibi başlayıp sonuçta ferağ, intikal ve veraset vergileri haline gelmiştir⁵⁹.

Bununla beraber, günümüzde rastlanmamakla beraber harç teriminin tasniflendirilerek anlatıldığına da rastlanmaktadır. Buna göre harçlar iki alt başlıkta, “**idari harçlar**” ve “**vergiye benzer harçlar**” olmak üzere izah edilmiştir. Buna göre idari harçlar, vergiden farklı olarak, günümüzde kullanılan tanımına uygun şekilde, kamu idareleri tarafından yapılan belli hizmetler karşılığında alınan paralardır; ve alınan harç karşılığında, harcı ödeyenin şahsına mutlaka bir hizmet yapılmıştır, yani karşılıklıdır⁶⁰. Literatürde harcı vergiden ayıran diğer bir kriter olarak “ödenmesinin ihtiyari” olduğunu ileri süren bir eser de mevcuttur⁶¹. Ancak bu tespiti, günümüz harçları açısından katılmak imkânı yoktur. Vergiye benzer harçların ise, kamu maliyesi literatüründe ilk defa 1950’lerde yer alan ve idari harçlara nazaran vergiye daha yaklaşık bir karakter taşımakta olduğu belirtilmiştir. Teorik olarak öncülüğünü Fransızların yaptığı ve vergi ile idari harçlar arasında konumlandırılabilir bu tür harçlara “*Taxes Parafiscales*” veya “*Parafiscalite*” adı verilmiştir⁶². Duverger ise diğerlerinden farklı olarak, parafiskalite ile harç arasındaki benzerlikleri ortaya koyarak konuyu izah etme yoluna gitmiştir. Parafiskalite örnekleri olarak sosyal sigortalara ödenen aidatları vermiş ve ilaveten parafiskal yükleri diğerleri gibi vergiden ziyade “harç” olarak nitelendirmiştir. Buradan yola çıkarak, parafiskalite ile harç arasında her ikisinin de “özel bir hizmetin karşılığı olarak tahsil edilmekte olduğu ve hizmetten faydalanan fertler tarafından bu faydalanma karşılığı (ivaz) olarak ödendiği” yönünde benzerlikleri olduğunu belirtir⁶³. Duverger’den farklı olarak, Neumark eserinde, ticaret, ziraat odalarına verilen aidatların mecburi olmaları halinde, tam bir vergi tahsil yetkisinin mevcudiyetinden bahsedilebileceğini, doğrudan doğruya bir ilintinin var olmadığını; kısaca söz konusu ödemelerin (ki yazar bu kavram yerine “resim” kavramını kullanmıştır), **vergilerle harçlar arasında bir aracı** yerde konumlandırılabilirliğini belirtmektedir⁶⁴. Nitekim parafiskalite kavramı, başka bir çalışma konusunu oluşturduğundan burada ayrıntılarına değinilmeyecektir.

Literatürde kavramsal kargaşanın mevcudiyetini ispat eden ve kuvvetlendiren bazı farklı tanımlamalara rastlanabilmektedir. Buna en güzel örneğe Sayar’ın eserinde rastlanabilmektedir. Sayar, bazı harçların, sunulan kamu hizmetinin bedelini kat ve kat aşabilmesi durumunda, hizmet bedelini aşan kısmın vergi mahiyetinde olduğunu ve literatürdeki kullanımının aksine

58 Pelin, 1945, s.266.

59 Pelin, “harçların vergiye kaybedilmesi” alt başlığı altında, gayrimenkul alım satımları, intikal, ipotek gibi muameleler sebebiyle alınan harçların, zaman geçtikçe, ifa edilen hizmetle ilgisi kalmayan birer vergi olduğunu belirtmiştir (Pelin, 1945, s.267-268).

60 Sayar, 1975, s.246; Nihad Sayar, 1966, s.242; Duverger, 1955, s.55,56; Sur, 1946, s.6.

61 Sayar da idari harçları vergiden ayıran kriterlerden birisi olarak “harcın ödenmesinin ihtiyari” olduğu tespitini yapmaktadır. Ancak devamında ihtiyarilik kistasının da istisnaları olduğunu, bazı harçların ödenmesinin vergi gibi mecburi (cebri) olduğuna değinmektedir.

62 Sayar, 1975, s.247; Sayar, 1966, s.243.

63 Duverger, 1955, s.55,56.

64 Neumark, 1951, s.50-51.

“vergi” olarak isimlendirilemeyeceğini, bu tür harçlara, vergi ve harcın birleşimini ihtiva eden “**vergi niteliğinde harç**” tabirinin kullanılabilceğini ifade etmektedir⁶⁵.

Görülmektedir ki, harç kavramı da, diğer kavramlara benzer olarak, mali terminolojinin oluşması safhasında, eski kullanım ve anlamlarının etkisinde kalınması sebebiyle farklı nitelere sebep olmuştur ve nihayetinde bugünkü manasına ulaşmıştır.

Tarihsel süreç içinde çok farklı şekillerde tanımlamalar yapılan harç konusunda kavram kargaşası ve mükerrer vergilemenin giderilmesine yardımcı olan yasal düzenlemelerden birisi olarak 492 sayılı Harçlar Kanunu gösterilebilir⁶⁶. Öyle ki, söz konusu kanun ile daha evvel ismi resim ya da harç olan pek çok kavram ki bunlardan bazıları aynı konu üzerinden hem resim hem de harç olarak mükerrer vergilemeye de sebep olmaktaydı, harç olarak tek bir yükümlülük ihdas edecek şekilde yapılandırılmıştır. Bu hususu izah eden önemli bir yasal açıklamaya 1 seri no.lu Harçlar Genel Tebliği’nde rastlanmaktadır⁶⁷. Sözü geçen tebliğde, uygulama sahası geniş ve fiskal randımanı yüksek bulunan bazı konular harç konusundan çıkarılmış ve münferit vergiler haline getirilmiş (Örn. Emlak Alım Vergisi⁶⁸); yine aynı zamanda harca ve resme tabi konular, bunlardan sadece birine tabi tutulmuştur. Nitekim o tarihe kadar adli muameleler, pasaportlar ve konsolosluk muameleleri ile ruhsatnameler hem harca hem de damga resmine tabi bulunmakta iken, bu durum terk edilmiştir. Yine verimi pek düşük sosyal ve ekonomik bakımlardan mahzurlu ve uygulanması zor bazı eski resimler de kaldırılmıştır (405 sayılı eski bir kanuna dayanan ve hayvanların ve hayvani maddelerin muayenesi dolayısıyla alınan Hayvan Sağlık Zabıtası Resmi ve Sefineler Resmi gibi). Görülmektedir ki, o güne kadar süregelen kargaşa, Harçlar Kanunu ile epey giderilmiştir.

492 sayılı Harçlar Kanunu’nun gerekçesinde harcın tanımı “fertlerin özel menfaatlerine ilişkin olarak, kamu kurumları ve hizmetlerinden yararlanmaları karşılığında yaptıkları ödemelerdir.” biçiminde yapılmıştır. Buna göre, bir hizmetin harç konusu olabilmesi için; kişilerin bir kamu kurumundan yararlanmaları, kişilere kamu eliyle özel bir yarar sağlanması ve kamu idaresinin kişilerin özel bir işiyle uğraşması gerekmektedir⁶⁹.

Oktar’a göre harcın kesin bir tanımının yapması güç olmasına rağmen, bazen resimler, hatta vergilerle karıştırılan harçlar, genel olarak, “*kamu hizmetlerinden yararlanmak⁷⁰ ve/veya yetkili makamlarca verilen izin karşılığı tahsil edilmek üzere ödenen bedeller*” şeklinde tanımlanabilir.

65 Sayar, 1975, s.247.

66 11756 sayı, 17.07.1964 tarihli T.C. Resmi Gazete’ de yayımlanmıştır (<http://www.gib.gov.tr/gibmevzuat>).

67 1. Seri no.lu Harçlar Kanunu Genel Tebliği, 06.10.1964 tarihinde “genel açıklama” başlığı ile, bu kanununun ihdas edilme sebeplerini izah etmektedir (<http://www.gib.gov.tr/gibmevzuat>).

68 18.02.1963 tarih ve 198 sayılı Emlak Alım Vergisi Kanunu, 21.01.1982 tarih ve 2588 sayılı 492 sayılı Harçlar Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (madde 18) ile yürürlükten kaldırılmıştır. Emlak Alım Vergisi, Türkiye’deki gayrimenkullerin ivaz karşılığında iktisabı, bunlar üzerinde irtifak haklarının ve gayrimenkul mükellefiyetinin tesisi ve bu hakların devri karşılığında tarh ve tahsil edilen bir vergi türü idi.

69 AYMK, Esas sayısı: 1986/20, Karar sayısı: 1987/9, Karar günü: 31/03/1987, 28.05.1987 tarih, 19473 sayılı T.C. Resmi Gazete.

70 Bkz. Oktar, A. (1996/1997). Vergi Benzeri Mali Yükümlülükler Ek Mali Yükümlülükler ve Bir Totolojik Düzenlemenin Analizi, İ.Ü. İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 37, s.163.

Tüm bu açıklamalardan sonra, kavram kargaşasına sebep olan bu durumun giderilmesi açısından, günümüzde önemini neredeyse tamamen yitirmiş bir kavram olan “resim” yerine, “harç” kavramının kullanılmasının yerinde olacağı kanısındayız. Bu bağlamda da, Anayasa'nın 73/3. Maddesinde⁷¹ yer alan “vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konular, değiştirilir ve kaldırılır” ifadesinin “vergi, harç ve benzeri mali yükümlülükler⁷²” şeklinde değiştirilerek kullanılmasının, hukuki güvenlik ve belirlilik ilkelerinin işlerlik kazanabilmesine hizmet edeceği düşünülmektedir⁷³. Zira böyle bir ifade, hem kavram kargaşasına son verecek, hem de mali yükümlülüğün hukuki nitelemesinin ve mahiyetinin gerek, mükellefler, gerekse yargı ve idare organları tarafından daha net yapılabilmesine olanak sağlayacaktır. Nitekim 1982 Anayasasının oluşum sürecinde de, önerimize yakın ifadelere yer verme girişiminde bulunmuş olduğunu ayrıca belirtmek isteriz. 1982 Anayasa Tasarısında bugünden farklı olarak, 1961 Anayasasında olduğu gibi, vergi dışındaki mali yükümlülükler tek tek sayılmamış, “resim, harç ve benzeri mali yükümler” deyimi yerine, yalın bir ifade ile, “vergi ve benzeri mali yükümlülükler” deyimi kullanılmıştır⁷⁴. Nitekim bizim önerimizden farklı olarak “harç” kavramına yer verilmediği görülse de, o dönemde de Anayasa'da kavramlar açısından yalın bir ifadeye yer verilmesinin önerilmesi konunun önemini ortaya koyar mahiyettedir. Her ne kadar önerildiği şekilde yasalaşmamış olsa da, biz söz konusu kavramların geçmişten günümüze miras kalarak, tarihsel süreçte geçirdikleri evrimin de katkısıyla, bir alışkanlığın devamı niteliğinde kullanıldığı tespiti yapılabilir.

71 “Vergi Ödevi” başlığını taşıyan 1982 Anayasası'nın 73. maddesi ile ilgili pek çok değerlendirme ve eleştiri yapılabilir, ve bu tür eleştiriler de geçmişten günümüze yapılagelmektedir. Örneğin madde başlığının olması gereken başlık olup olmadığı, ya da madde hükmünün siyasi haklar ve ödevler bölümü altında olması gerekip gerekmediği gibi. Bu konular başka bir çalışmanın konusu içerisinde ele alınmalıdır.

72 Teoride resim, harç ile para-fiskal yükümlülükler “vergi benzerleri” olarak da ifade edilmektedir ki bunlar “yararlanma vergileri” olarak da nitelendirilmektedir

73 Gülsen Güneş, resim olarak adlandırılan mali yüküm türlerinin hemen hepsinin günümüzde vergi ismi altında alınmakta olduğunu belirttikten sonra, bizim de katıldığımız şekilde, gittikçe azalarak hemen hemen mevcudiyeti kalmamış olan resmin Anayasa'da yer alıp, Belediye Gelirleri Kanununda temel bir mali yüküm türü olan “harcamalara katılma payının” terim olarak Anayasada yer almamasını eleştirmektedir. Bu noktada söz konusu terimlerin sadeleştirilmesi, yeknesaklaştırılması ve tutarlılaştırılmasını önermektedir. Bu bağlamda, alt hukuk kuralları ile Anayasanın uyumunun tam olabilmesi için yasal mevzuatta bulunan mali yükümlere ilişkin tüm terimlerin ve isimlerin Anayasa'da anılmasının uygun olacağını ve yine Anayasa'da anılanların da mevzuatta bir yerlerinin bulunmasının sağlanması gerektiğini vurgulamaktadır (Güneş, G. (2012). Anayasadan Sistematik, Kavramsal ve İlkel Bazı Vergisel Beklentiler, Anayasadan Mali ve Vergisel Beklentiler, Der: Feridun Yenisey, Gülsen Güneş, Z. Ertunç Şirin, s.273, 274.). Konu hakkında yazarın görüşüne, alt mevzuatta ve uygulamada yer alan önemli ve temel mali yükümler, yasallık ilkesinin işlerlik kazanması açısından Anayasa'da sayılması gerektiği noktasında katılmamıza rağmen, önemini ve anlamını yitiren “resim” kavramı konusunda çalışmamızda ayrıntıları belirtmediği üzere katılmadığımızı belirtmek isteriz.

74 Türkiye Cumhuriyeti Anayasa Tasarısı (1/463), Danışma Meclisi S. Sayısı:166, Madde 139 Vergi ve Benzeri Mali Yükümlülükler, https://anayasa.tbmm.gov.tr/docs/1982/1982anayasas%C4%B1ilkmetin/dm__02007120ss0166.pdf.

1982 Anayasası Tasarısında, 61 Anayasası'nın 61. maddesindeki ve bugünkü yasal düzenlemede yer alandan farklı kavram ve ifadeler yer almaktaydı, ancak nihayetinde 61 Anayasasındaki ile aynı kavramlar kullanılmıştır. 1982 Anayasa Tasarısında bugünden farklı olarak, 1961 Anayasasında olduğu gibi, vergi dışındaki mali yükümlülükler tek tek sayılmamış, “resim, harç ve benzeri mali yükümler” deyimi yerine yalın bir ifade ile, “vergi ve benzeri mali yükümlülükler” deyimi kullanılmıştır. Nitekim Çağan'a göre Tasarıda bu şekilde deyim içerikli sayma yöntemi ile dondurulmaması, anayasa tekniği açısından yerindedir (Çağan, N. (1982).Anayasa Tasarısında Vergi ve Benzeri Mali Yükümlülükler, Vergi Dünyası, Eylül, Sayı:13, s.2).

İlave olarak belirtilmesinde fayda vardır ki, 1982 Anayasasında ifadesini bulan “vergi” kavramı, “resim, harç” kavramlarından temel olarak “karşılıksız olma” özelliği bakımından ayrılmaktadır. Burada bahsi geçen karşılık, doğrudan bir hizmet karşılığı ya da bireysel bir karşılık olmayıp, Anayasada belirtildiği üzere “makro ekonomik düzeyde bir karşılık”, yani tüm kamu hizmetlerinin karşılığı olma niteliğini ihtiva etmektedir. Kavramları birbirinden ayırt edebilme açısından Maliye biliminde kavramların varoluş ve kullanılış sebeplerine yukarıda değindik. Aşikârdır ki, sadece kamu kesimi tarafından üretilmeye elverişli tam kamusal mal ve hizmetlerin finansmanı, dar anlamda vergi ile gerçekleştirilebilmektedir; çünkü söz konusu mal ve hizmetlerden bireysel yararlanmayı ölçme olanağı bulunmamaktadır. Buna karşılık, yaydıkları dışsallıklar sebebiyle özel kesimin yanı sıra kamu kesimince de üretilebilen yarı kamusal mal ve hizmetlerin finansmanı ise, vergiler ile birlikte bireysel yararlanma karşılığı olan harç ve diğer mali yükümlülüklerle de sağlanabilmektedir. Yine vergi ile diğer mali yükümlülükler arasında ayırt edici bir husus da, esasen yukarıdaki izahlarımızdan ayrı düşünülemez olan ve Anayasa’nın 73/1 de ifadesini bulan vergilerin mali güce göre alınmasının gerektiği hususudur. Vergi dışındaki mali yükümlülüklerin hiçbirisi için mali güç ilkesi aranmamaktadır. Bu temel ayrımlar ve tespitlerin “vergi” ve “diğer mali yükümlülükler⁷⁵” açısından yapıldığı ve 1982 Anayasa Tasarısı önerisi de dikkate alındığında, maliye ilmi açısından da “resim” kavramının bugün için teknik ve mahiyet olarak bir önem ve anlam ifade etmediği ortaya çıkmaktadır. Kısacası böyle bir izah ve tespit, “harcın” yanı sıra “resme” ihtiyaç olmadığı yönündeki önerimizi destekler mahiyettedir.

Sonuç

“Vergi, resim, harç” kavramlarının günümüze yansıyan anlam ve kullanımlarının, tarihi evrim ve değişimlere paralel olduğu görülmektedir. Öyle ki, kavramlar, doğuşlarından itibaren dönemlerinin ihtiyaçlarına cevap mahiyetinde var olmuşlarken, zamanla bir kısmı kronolojik tarihi süreç bağlamında, farklı anlamlar kazanmış ve önemlerini arttırmışlarken, bir kısmı da önemini yitirmiş ve buna rağmen kullanılagelmişlerdir. Kavramların geçmişten günümüze miras kalarak, tarihsel süreçte geçirdikleri evrimin de katkısıyla, bir alışkanlığın devamı niteliğinde kullanıldığı ve hatta, çalışmamızda yer aldığı üzere konuların ayrıntılarına ve derinlerine indikçe, söz konusu kavramların günümüzdeki kullanımlarının, geçmişteki anlamlarına pek de uygun kullanılmadıkları bile görülmektedir. Bu durum da ciddi bir kavram ve hatta anlam kargaşasının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Öyle ki, tarihimizde başlangıçta vergi yerine, harçları ve resimleri de içine alan “dolaylı (vasıtalı) ve dolaysız (vasitasız) vergilerin tümünü” ifade eden “tekâlif” kelimesi kullanılmıştır. Tekâlif, üst başlığı altında her bir vergi ve benzeri yükümlülük için genel ve üst bir mana olarak da, “resim ya da rüsum” kavramlarının kullanıldığı, gerek tazminata kadar Osmanlı dönemi eserlerinden gerekse bütçelerden tespit edilmektedir. Yine bu dönemde “harçlar” önemli gelir kaynağı durumundadır. Meşrutiyet devrinde de genel olarak “resim” ve “harç” olarak ifade edilen pek çok mali yükümlülüğün, günümüze “vergi ve/veya harç” üst başlığı altında evrilerek uygulandığı görülmektedir. Yine Cumhuriyet tarihi

75 Teoride resim, harç ile parafiskal yükümlülükler “vergi benzerleri” olarak da ifade edilmektedir ki bunların “yararlanma vergileri” olarak da nitelendirildiği görülmektedir (Oktar, 1996-1997, s.163).

eserlerinde, söz konusu kavramlar hemen hemen tüm eserlerde tanımlanmaya ve kavramların mahiyet ve anlamları açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda kavramların tarihsel süreci içindeki değişik anlam ve kullanımlarından etkilenecek ve esinlenerek, cumhuriyet dönemi başlarındaki eserlerde kavram kargaşasının günümüzden daha fazla var olduğu görülmektedir. Bu kavram kargaşasının, yeni düzenin yapılandırılmasında, geçmişten gelen düzen ve kullanımların yansımaları ve kullanımlarının devam etmesinin doğal bir sonucu olduğu kanısındayız. Bu kavram kargaşasına örnek olarak, bazı eserlerde, resim kavramının ‘vasıtalı (dolaylı) vergiler’, harç kavramının ise ‘hizmet dolayısıyla alınan hususi (özel) vergiler’ şeklinde tanımlanmış olmasını verebiliriz. Ancak genel olarak, 15.-16. yy’larda olduğu gibi cumhuriyet dönemi başlangıcında da resim denilen mali yükümlülüğün, tüm mali mükellefiyetler için bir üst başlık mahiyetinde kullanılmakta olduğu görülmektedir. Nitekim söz konusu yıllar, mali literatürün yeniden tesis edilmeye çalışıldığı ve bundan ötürü de eskiden gelen kavramlar ile yenilerin harmanlandığı ve dolayısıyla günümüz yeni kavramlarının kullanılmaya ve tanımlanmaya çalışıldığı bir geçiş dönemi olarak nitelenebilir. Bu ara dönemde yaşanan gelişmeler de günümüze “resim” özelinde bir kavram kargaşası olarak yansımıştır. Dolayısıyla günümüzde yaşanan kavram kargaşasının nedeni olarak, kavramların günümüz kullanım ve anlamlarına ulaşıncaya kadar geçirdiği evrelerde, “eski anlamlarından ziyade eski kullanımlarına” yer verilmesinin tercih edilmesi olduğunu söyleyebiliriz. Esasen bu evrim yaşanırken, kavramların pek çoğunun “vergi” adı ile değiştirilmesine rağmen, günümüzde sadece “gemi sağlık resmi” yükümlülüğünün adının eskisi gibi “resim” olarak kaldığını da özellikle vurgulamak isteriz. Bunlara ilave olarak, Anayasa Mahkemesi’nin maddi olay bağlamında söz konusu kavramları açıklamaya, tanımlamaya ve kimi zaman da farklarını ortaya koymaya çalıştığı veya yapılan ödemenin resim ve harç olarak nitelendirilip nitelendirilmediği değerlendirmesi yaptığı görülmektedir. Öyle ki, Mahkemenin kimi zaman resmi harca benzer şekilde ve/veya sadece harç ile resmin vergiden ayırıldığı noktaya vurgu yaparak, kimi zaman da harcı, resmi de içine alacak şekilde tanımlama yoluna gittiği görülmektedir. Buradan da Mahkemenin de, kararlarından yapılan ödemenin ne tür bir mali yükümlülük olarak nitelendirilebileceği hususunda kavramsal kargaşa içinde olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Bu şekilde gerek öğretide ve gerekse yargı kararlarında mali yükümlülüğün nitelemesi konusunda bir çaba olduğu aşikârdır. Üstelik söz konusu kargaşanın ana sebeplerinden birisi olarak, uygulamada tek örneği kalan “resmin” önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Üstelik günümüzde tek resim adı altında var olan ve her gemiden net ton başına tahsil edilmekte olan gemi sağlık resminin, gemilerden, önleyici ya da koruyucu bir sağlık denetim hizmeti karşılığında tahsil edildiği, bu anlamıyla hem öğretideki hem de mahkeme kararlarındaki tanıma da uygun şekilde, tam bir “harç” mahiyetinde olduğunu da belirtmek isteriz. Üstelik burada, resmin öğretilerdeki tanımına uygun olarak herhangi bir makamdan izin alınması da söz konusu değildir.

Resim kadar olmasa da harcın tanım ve nitelemesi konusunda da literatürde tartışmalar yapılagelmiştir. Öyle ki, bazı yazarlara göre harcın kesin bir tanımının yapılması güç olmasına rağmen, bazen resimler, hatta vergilerle karıştırılmışlardır⁷⁶. Tüm bu kavram kargaşasını giderici

76 Konu hakkında bkz. Sayar, 1975, s.246-247-248.; Sayar, 1966, s.242-243.; Neumark, 1951, ss.48-51.

mahiyette, resmi de ihtiva edecek bir harç tanımının yapılmasının yerinde ve faydalı olacağını vurgulamak isteriz. Bu bağlamda günümüzde önemini neredeyse tamamen yitirmiş bir kavram olan “resim” yerine, “harç” kavramının kullanılması tüm bu tartışmaları da nihayete erdirecektir. Buna göre, harcın tanımının, “*kamu hizmetlerinden yararlanmak ve/veya yetkili makamlarca verilen izin karşılığı tahsil edilmek üzere ödenen bedeller*” şeklinde olması önerilmektedir.

Bu izahlar temelinde Anayasanın ilgili maddesinde de gerekli düzeltme ve düzenlemenin yapılması da gerekmektedir. Bu bağlamda, Anayasa'nın 73/3. maddesinde yer alan “vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konular, değiştirilir ve kaldırılır” ifadesinin, “vergi, harç ve benzeri mali yükümlülükler” şeklinde değiştirilerek kullanılmasının, hem kavram kargaşasına son vereceği hem de hukuki güvenlik ve belirlilik ilkelerinin işlerlik kazanmasına hizmet edeceği kanısındayız. Zira böyle bir ifade, kavram kargaşasını sonlandırmanın yanı sıra, mali yükümlülüğün hukuki niteliğinin ve mahiyetinin gerek mükellefler, gerekse yargı ve idare organları tarafından daha net yapılabilmesine olanak sağlayacaktır. Nitekim 1982 Anayasasının oluşum sürecinde de, önerimize yakın ifadelerle yer verme girişiminde bulunulmuş olduğunu ayrıca belirtmek isteriz. 1982 Anayasa Tasarısında bugünden farklı olarak, vergi dışındaki mali yükümlülükler tek tek sayılmamış, “resim, harç ve benzeri mali yükümler” deyimini yerine, yalın bir ifade ile, “vergi ve benzeri mali yükümlülükler” deyimini kullanılmıştır. Nitekim bizim önerimizden farklı olarak “harç” kavramına yer verilmediği görülse de, o dönemde de Anayasa’da kavramlar açısından yalın bir ifadeye yer verilmesinin önerilmesi, konunun önemini ortaya koyar mahiyettedir. Her ne kadar önerildiği şekilde yasallaşmamış olsa da, biz söz konusu kavramların geçmişten günümüze miras kalarak, tarihsel süreçte geçirdikleri evrimin de katkısıyla, bir alışkanlığın devamı niteliğinde kullanıldığı tespit edilmektedir.

Kaynakça

- AKDOĞAN, Abdurrahman. (1989), Kamu Maliyesi, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, Ankara.
- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas sayısı: 1986/20, Karar sayısı: 1987/9, Karar günü: 31/3/1987, 28.05.1987 tarih,19473 sayılı, T.C. Resmi Gazete.
- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2003/11, Karar Sayısı: 2004/49, Karar Günü: 7.4.2004, 05.11.2004 tarih, 25634 sayılı T.C. Resmi Gazete. <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/881e81fa-5646-4e53-b91b-7eae19554eec?highlightText=resim&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>. (Erişim Tarihi: 22.05.2017).
- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2003/9, Karar Sayısı: 2004/47, Karar Günü: 1.4.2004, 05.11.2004 tarih, 25634 sayılı T.C. Resmi Gazete. <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/8114f98f-26e6-4f72-a452-12e9d9df3e95?highlightText=har%C3%A7&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>;
- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 1968/12, Karar Sayısı: 1968/65, Karar günü: 17/12/1968, 10.7.1969 tarih, 13245 sayılı T.C. Resmi Gazete. <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/82a7ac49-1b5e-4d6f-9f8f-1c0de8325d35?highlightText=har%C3%A7&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>).

- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas Sayısı: 2012/158, Karar Sayısı: 2013/55, Karar Günü: 10.4.2013, www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/01/20140118-8.doc.
- Anayasa Mahkemesi Kararı, Esas sayısı: 2009/42, Karar sayısı: 2011/26, Karar günü: 26/1/2011, 14.05.2011 tarih, 27934 sayılı T.C. Resmi Gazete, <http://www.kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/c5d68f53-ee60-479c-9701-e4e8c06edce4?excludeGerekce=False&wordsOnly=False>. (Erişim Tarihi: 26.11.2018).
- AYNİZADE, Hasan Tahsin. (1933). İlmi Malî ve Maliye Kanunları, İstanbul, Kanaat Kütüphanesi.
- BAŞOĞLU Tuncay, Resim, <http://www.tdvia.org/dia/ayrmetin.php?idno=340582>, Erişim Tarihi (02.03.2016).
- ÇAĞAN, Nami. (1982). Vergilendirme Yetkisi, İstanbul: Kazancı Hukuk Yayınları.
- ÇAĞAN, Nami. (1982). “Anayasa Tasarısında Vergi ve Benzeri Mali Yükümlülükler”, Vergi Dünyası, Eylül, Sayı:13.
- Damga Resmi Kanunu, 1324 sayı ile 28.05.1928 tarih, 900 sayılı T.C. Resmi Gazete’de yayımlanmış olup, 01.07.1964 tarihinde 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa dönüşmüştür.
- DİKMEN, M. Orhan. (1969). Maliye Dersleri, Giriş ve Genel Vergi Teorisi, Gözden Geçirilmiş İlaveli Üçüncü Baskı, İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- DUVERGER, Maurice. (1955). Âmme Maliyesi, (Çev. İsmail Hakkı Ülkmen), Ankara.
- EMİROĞLU, Cezmi. (1934). Türkiye’de Vergi Sistemi, Dördüncü Kitap: Mahalli İdareler, Damga Matbaası.
- EVREN, Çınar Can. (2007). Bir Danıştay Kararı Üzerine Kamu Hizmetinde Bedel Sorunu, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.XI. Sa.1-2, ss.679-691.
- Gemi Sağlık Resmi Kanunu Uygulama Yönetmeliği, 03.03.1996 tarih, 2569 sayılı T.C. Resmi Gazete.
- GÜNEŞ, Gülsen. (2008). Verginin Yasallığı İlkesi, İstanbul: XII Levha Yayınları, 2. Baskı.
- GÜNEŞ, Gülsen. (2012). Anayasadan Sistematik, Kavramsal ve İlkesel Bazı Vergisel Beklentiler, Anayasadan Mali ve Vergisel Beklentiler, Der: Feridun Yenisey, Gülsen Güneş, Z. Ertunç Şirin.
- KANETİ, Selim.(1986-1987). Vergi Hukuku, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın: 3434, Hukuk Fakültesi Yayın:698, Özdem Kardeşler Matbaası.
- KARAMURSAL, Ziya. (1989). Osmanlı Malî Tarihi Hakkında Tetkikler, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi, ss.163-197.
- KAZICI, Ziya. (2005). Osmanlı’da Vergi Sistemi, İstanbul: Bilge Yayıncılık.
- KENANOĞLU, M. Macit. Vergi, TDV İslam Ansiklopedisi, Cilt: 43, s: 56, <http://www.tdvislamansiklopedisi.org/dia/ayrmetin.php?idno=430056>. (Erişim Tarihi: 13.07.2017).
- NADAROĞLU, Halil. (1998). Kamu Maliyesi Teorisi, Gözden geçirilmiş ve düzeltilmiş 10. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- NEUMARK, F. (1951). Maliyeye Dair Tetkikler, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No:118, İstanbul: İsmail Akgün Matbaası.
- OKTAR, Ateş. (1996/1997). Vergi Benzeri Mali Yükümlülükler Ek Mali Yükümlülükler ve Bir Totolojik Düzenlemenin Analizi, İ.Ü. İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 37.
- PELİN, Fazıl. İ. (1945). Finans İlmi ve Finansal Kanunlar, Birinci Kitap, Üçüncü bası, İstanbul: İsmail Akgün Basımevi.
- Rıhtım Resmi Kanunu, 26.01.1967 yılında 827 sayılı T.C. Resmi Gazete.
- SADİ, Süleyman. (2008). Defter-i Muktesid (Osmanlı Vergi Düzeni), (Çev. Mehmet Ali Ünal), Isparta: Fakülte Kitabevi.
- SAYAR, Nihad. (1966). Amme Maliyesi Cilt I-II, İstanbul: Sermet Matbaası.

- SAYAR, Nihad. (1975). Kamu Maliyesi I-II, 5. Baskı, İstanbul: Sermet Matbaası.
- SAYAR, Nihad. (1977). Türkiye İmparatorluk Dönemi Mali Olayları, İstanbul: Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları No: 281.
- SUR, Fadıl H. (1943). Maliye Dersleri, Ankara.
- SUR, Fadıl H. (1946). Maliye Dersleri, Cilt II, Ankara.
- T.C. Sayıştay Başkanlığı Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü, 2012 Yılı Denetim Raporu, Eylül 2013, s. 5, <http://www.sayistay.gov.tr/rapor/kid/HUDUT%20VE%20SAHILLER.pdf>) (Erişim Tarihi: 04.05.2016).
- TABAKOĞLU Ahmet Medeniyet ve Toplum Rektörlük Dersi: Bin Yıllık Türkiye İktisat Tarihi, http://ww3.ticaret.edu.tr/bgur/files/2013/03/3_ahmet_tabako%C4%9Flu_dersnotu.pdf , s.19, Erişim Tarihi (02.03.2016)
- TUNCER, S. (1989). Rihtım Resmi Kanunu'ndan Ulaştırma Resmi Altyapıları Kanun'una, Vergi Dünyası, Eylül, (Sayı: 97).
- TURHAN, Salih. (1979). Vergi Teorisi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No:2550, İktisat Fakültesi No: 435, Maliye Enstitüsü No: 57.
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasa Tasarısı (1/463), Danışma Meclisi S. Sayısı:166, https://anayasa.tbmm.gov.tr/docs/1982/1982anayasas%C4%B1ilkmetin/dm__02007120ss0166.pdf. (Erişim Tarihi: 11.01.2016).
- YILMAZ, Güneş ve BİYAN, Özgür. (2016). Vergi Hukukunda Bir Belirsizlik: “Benzeri ali Yükümlülük” Kavramı ve Bu Kavram Açısından Bakanlar Kuruluna Verilen Yetkilerin Değerlendirilmesi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:38, Sayı:2, Aralık, ISSN:2149-1844, DOI:10.14780/muiibd.281421, ss.335-360.
- 2548 sayılı Gemi Sağlık Resmi Kanunu 10.11.1981 tarih, 17510 sayılı T.C. Resmi Gazete.
- 2928 sayılı Gemi Sağlık Resmi Kanununda Değişiklik Kanunu, 22.10.1983 tarih, 18199 sayılı T.C. Resmi Gazete.
- <http://www.etimolojiturkce.com/kelime/r%C3%BCsum> (Erişim Tarihi: 12.11.2017).
- <http://www.nisanyansozluk.com/?k=resim&lnk=1> (Erişim Tarihi: 26.11.2018).
- <https://www.duden.de/suchen/dudenonline/bede> (Erişim Tarihi: 26.11.2018).
- <https://dict.leo.org/german-english/abgabe>. (Erişim Tarihi: 26.11.2018).

Extended Abstract

It should be possible to comprehend the historical development and evolution of tax and/or other concepts that have been used in lieu of tax, which means the transfer of some part of the individual income and / or assets to the government, and to understand and explain it with the meanings attributed to it as well as with the methods of use. Although the concepts of “tax, duty and charge” can be defined theoretically, some of them have become nearly impractical, inapplicable and non-functional, leading to confusion and even ambiguity. We see that this confusion and ambiguity has been caused by different meanings attributed to these concepts over the course of the chronological history. It is fair to say that the concepts have been used as something inherited from the past to present, like the continuation of a habit, owing to the evolution of those concepts throughout the history, as well. Moreover, as we go into the details and depths of the subjects, we see that the current use of the concepts in question does not actually correspond to their meanings in the past.

It is observed that the meanings and uses of the concepts of “tax, duty and charge” have evolved in parallel with the historical evolution and changes. Such that; even though the concepts have always existed ever since they emerged, as a response to the needs of their eras, some took on different meanings and increased in popularity over the course of the chronological history while others lost their significance but still have been used. We also see that the concepts were passed down from the past to the present and used as a continuation of a habit thanks to the contribution by their own evolution throughout the history, as well and even that the current use of the concepts in question does not actually correspond to their meanings in the past as we go into the details and depths of the subjects, as discussed in our study. This situation has led to the emergence of a serious contradiction in terms and an ambiguity. Such that; back in the old days, the term “offering” rather than “tax” was used initially in our history, with reference to all types of taxes, either “indirect or direct taxes”, including the duties and charges. Both the works of the Ottoman period until the reforms and the budgets reveal that offering was used for any tax and similar liability under the main heading and also the terms “charge or duty” were used as superordinate concepts in general terms. Likewise, the “charges” were deemed as a significant source of income in this period. We see that many financial liabilities, generally referred to as “charge or duty” in the constitutional era, have been evolved and used today under the main heading of “tax and/or charge”. Similarly, in the works of the Republic history, it was attempted to define the concepts in question in almost all works and to explain the contents and meanings of the concepts. In this context, it is seen that the contradiction in terms were more prevalent in the works of the early republican era, as compared to the present day, since the concepts were affected and inspired by various meanings and uses throughout the history. We are of the opinion that this conceptual confusion is a natural result of the reflection of the routines and uses that have been passed on from the past as well as continuous use of these concepts, in the restructuring of the new system of practices. Examples to this conceptual confusion include; the concept of “duty” was defined as “indirect taxes” in some works, while the concept of “charge” was defined as “the personal (individual) taxes collected due to services”. However, it is observed that financial obligation referred to as duty in general terms in the republican era as in the 15th and 16th centuries have been used for all types of financial liabilities as part of a superordinate content. Indeed, the years in question can be referred to as a transitional period during which it was attempted to re-establish the financial literature all over and therefore this literature was blended with the traditional concepts and thus the new concepts of today were tried to be used and redefined. The developments experienced in this interim period reflected on the present day, as a conceptual confusion, in terms of the use of “duty”. Therefore, we can say that the contradiction in terms experienced today resulted from the fact that “old uses of the concepts” rather than their “old meanings” were preferred to include in the stages during which the concepts gained today’s uses and meanings. In fact, it should be noted that while experiencing such evolution, only the term “duty” used in the name of the liability, “ship sanitary duty”, survived this evolution although a great majority of the concepts were replaced with the term “tax”. In addition, we see that the Constitutional Court has tried to explain, define and sometimes show the differences between the concepts in question and also assessed whether the payment made could be regarded as a duty and charge, in the context of the material case. Such that; we see that the Court sometimes chose to define the “duty” in a similar way to

the “charge” and/or only underlining the point at which the “duty and charge” differ from tax and sometimes by including the term “charge” in the definition of the “duty”. It can be deduced that the Court was in a conceptual confusion in determining the type of the financial liability, with respect to the payment made.

Hence, it is obvious that there have been efforts to describe the financial obligation, in both doctrine and judicial decisions. Moreover, we see that the “duty”, which is the only example in the practice, plays an important role as one of the main reasons of the confusion. Furthermore, it should also be emphasised that the ship sanitary duty, which exists singly under the name of “duty” and is collected from every ship based on net tonnage, is collected from the ships, for a preventive or protective measure sanitary inspection service, so, in that sense, it is basically a “charge” in accordance with the definition in both doctrine and judicial decisions. And yet, no permission is required to be obtained from any authority, as per the definition of the “duty” in the doctrine.

There have been some discussions in the literature on the definition and description of the “charge”, although to a lesser extent as compared to the “duty”. Such that; although some authors advocate that it is hard to make a conclusive definition of the “charge”, they were mistaken with some duties, even taxes. We would like to emphasize that it would be appropriate and useful to make a definition of a “charge”, in a way to include the “duty”, in an attempt to eliminate all this conceptual confusion. In this context, the use of the concept “charge” instead of “duty” which is an old-fashioned concept for today will put an end to all these discussions. Hence, the definition of “charge” is proposed as follows: “*the fees paid to use the public services and/or collected for the permissions granted by the authorised bodies*”.

Based upon these explanations, it shall be required to make necessary revisions and regulations in the related article of the Constitution. In this context, we are in the opinion that it will both bring the conceptual confusion to an end and bring the principles of legal security and certainty into force if the statement, “any tax, duty, charge and similar liabilities are imposed and annulled by law” specified in the article #73/3 of the Constitution, is amended and used as “any tax, charge and similar liabilities”. Because, such a statement will not only put an end to the conceptual confusion but also enable that the legal definition and content of the financial liability can be made more clearly by either taxpayers, judicial bodies and administrative organs. Also, we would like to point out that some attempts have been made to include some statements that almost meant the same as our proposal, in the course of the establishment of 1982 Constitution. Unlike today, the financial liabilities, other than tax, were not listed separately in 1982 Constitutional Draft; the statement “tax and similar liabilities” were used in a plain expression, in lieu of the phrase “tax, charge and similar liabilities”. So, although it is seen that the concept “charge” was not mentioned, unlike our proposal; it is obvious that the matter herein is quite important, given the fact the a pure and plain expression was included in terms of the concepts in the Constitution back then. Even though it was not enacted as proposed, we think that the concepts in question were passed down from the past to the present and used as a continuation of a habit, thanks to the contribution by their own evolution throughout the history.

T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

MAKALE YAZIM KURALLARI ¹

1. Makale Gönderim

Makale 3 çıktı ve bir CD halinde, dergi yazışma adresine² posta gönderilmelidir. (Ayrıca postadaki gecikmeler nedeniyle makalenizi postaladıktan sonra alan editörlerimizi³ e-posta aracılığıyla da bilgilendirebilirsiniz.)

2. Makale: Genel Özellikler

- Makale başlığı sayfa ortalanarak BÜYÜK harfle İngilizce ve Türkçe olarak altalta yazılacaktır,
- Yazar adı, yazara ait kişisel bilgilere yer verilmeksizin makalenin başlığı altına sağa yaslatılarak yazılacaktır,
- Yazara ait kişisel bilgiler (Unvan, kurum, kurum adresi), yazarın kurumsal elektronik posta adresi ve ORCID ID (<https://orcid.org/>) ilk sayfada sayfa altı dipnot olarak verilecektir (eğer kullanmıyorsanız da mutlaka ikinci e-posta adresi olarak **kurum e-posta adresinizi** yazmanız zorunludur),
- Makale **başlığı** ve yazar adından sonra makalenin amacını, kullanılan yöntemleri ve çalışmada yer alan hususları kısaca belirten 100 ilâ 200 kelime arası **Türkçe özet** metni yer alacaktır. Özet metninin hemen altında makaleye ilişkin **anahtar kelimeler** yer alacaktır. Ardından makalenin konusunun dâhil olduğu üç karakterli **JEL Sınıflandırması** yer alacaktır. Bir makale birden çok JEL sınıfına ilişkin olabilir.
- Türkçe özetin altında makalenin **İngilizce başlığı**, İngilizce 100 ilâ 200 kelime arası altında makaleye ilişkin özet metni (**Abstract** başlığı ile), anahtar kelimeler (**Keywords** başlığı ile) ve JEL sınıflandırması (**JEL Classification** başlığı ile) olmalıdır.
- Makalede Giriş bölümü yer alacak ve bu bölümde çalışmanın yapılmasındaki önem ve konu hakkındaki literatür çalışmalarının genel bir değerlendirmesi yapılacaktır.
- Dergimize gönderilen makalelerin 25 sayfayı aşmayacak şekilde tasarlanması beklenmektedir.

1 Makale yazım kuralları ve teknik özelliklere uygun olarak gönderilmeyen çalışmalar değerlendirmeye alınmayacaktır.

2 Dergi yazışma adresi: Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi, Göztepe Kampüsü 34722, Kadıköy – İstanbul.

3 İşletme alan editörü: Doç. Dr. Müge Leyla Yıldız, mlyildiz@marmara.edu.tr
İktisat alan editörü : Doç. Dr. Selay Giray, selaygiray@marmara.edu.tr

- Dergimize gönderilen Türkçe makalelerin uluslararası endekslerde görünür kılınabilmesi için kısa özetlerine ek olarak ayrıca **750 ila 1000 kelimelik genişletilmiş özeti** makalenin kaynakçalardan sonraki kısmına (en sona) eklenmelidir.

3. Makalenin Bölümleri

- Makalenin bölümlerinin çalışma içeriği dikkate alınarak konu başlıklarına göre bölüm ve alt-başlıklara ayrılarak ondalık sisteme göre düzenlenmesi gerekmektedir.
- Giriş'i numaralandırınız ve sonrasında takip eden bölümlerde çalışmanın teorik ve/veya ampirik dayanağı, araştırma yöntemi, veri toplama yöntemi sistematik bir sıra izlendikten sonra, elde edilen bulgular ışığında genel olarak değerlendirilecektir.
- Makalenin sonucu, "Sonuç" başlığı altında yer almalıdır. Sonuç başlığı da numaralandırılmalıdır.
- Makalede kullanılan kaynaklar "Kaynakça" başlığı altında yer alacaktır. Kaynakça numaralandırılmayacaktır.
- Makalenin bütün bölümleri bold olarak numaralandırılmalıdır.

Örnek: 1. Giriş
2. Literatür
2.1. 1990 Sonrası Gelişmeler
3. Sonuç

4. Dipnot ve Kaynak Gösterme

Dipnotlar sayfa altında yer alacaktır,

Dipnotta yer alacak kaynaklar aşağıda verilen örneklerdeki gibi olacaktır,

Dipnot Örnekleri

Kitap: Dipnot numarası, yazar adı ve soyadı, kitap adı, baskı sayısı, basıldığı şehir, varsa yayınlayan kuruluş, yayın tarihi, referans alınan sayfa numarası.

Türkçe hazırlanan çalışmalarda, yabancı dilde yayınlanmış kaynakların baskı sayılarının dipnotlarda kullanıldığı şekilde (SAYFA NUMARASI HARIÇ) yazılacaktır.

Boratav, K. (2003). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002, Ankara, İmge Kitabevi, s.46.

Boratav, K. (1982). Türkiye'de Devletçilik, Ankara, Savaş Yayınları, s.74.

Aynı Kaynağa Yeniden Başvurma: Aynı kişiye, daha önce atıfta bulunulmuş ve eser kitap ise (yazar soyadı, yayın yılı ve sayfa.) yazılmalıdır. Eğer yazarın birden fazla o yıl ki yayını varsa (yazar soyadı, yayın yılı ve sayfa.) şeklinde yazılmalıdır. *İbid* ve a.g.e. kullanılmamalıdır.

Boratav, 2003, 46.

Boratav, 2003a, 25.

Kurum Adına Hazırlanmış Eser: Kurumun açık adı, eserin adı, basım yılı, basıldığı yer, atıfta bulunulan sayfalar.

T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (1991). 1980-1990 Döneminde Türkiye'de Ekonomik Politika ve Uygulamalar, Ankara, s.1-7.

Makale: Yazar soyadı, adı, yayın yılı, makalenin adı, yayımlandığı süreli yayının adı, cilt no, sayı veya yayın no: atıfta bulunulan sayfa numarası,

Schmeling, M. (2009). Investor Sentiment and Stock Returns: Some International Evidence, Journal of Empirical Finance, 16(3): 394-408.

İki **Yazarlı Eser:** Kaynakta yer alan sıra ile birinci yazarın soyadı, adı; ikinci yazarın soyadı, adı, basım yeri, eserin adı, basım tarihi, yayınlayan kurum, varsa yayın no, atıfta bulunulan sayfa numarası.

Öniş, Z., Özmucur, S. (1987). Türkiye'de Enflasyon, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1987-5, İstanbul, s. 53.

İkiden **Fazla Yazarlı Eser:** Kaynakta yer alan sıraya göre birinci yazarın adı ve soyadı "ve diğerleri" ifadesi, basım tarihi, eserin adı, basım yeri, yayınlayan kurum, varsa yayın no, atıfta bulunulan sayfa numarası.

Mendenhall, W. ve diğerleri (1989). Statistics for Management and Economics, Sixth Edition, London, WPS-Kent Publishing Company, s. 54.

Seminer veya Konferans Notları: Konuşmacının soyadı, adı, toplantı tarihi.tebliğ konusu (tırnak içerisinde), toplantının adı, toplantı yeri.

Sonat, A. (1994). KKFA ve Dış Denge, X. Türkiye Maliye Sempozyumu, Kemer, Antalya, 14-18 Mayıs.

Periyodik Bültenler: Bülteni yayınlayan kurumun adı, yayın tarihi, yayının adı, yılı, alıntının yapıldığı sayfa numarası.

Devlet Planlama Teşkilatı, (1994). Temel Ekonomik Göstergeler, Haziran, s. 17.

Sermaye Piyasası Kurulu (1994). Aylık Bülten, Haziran, s. 5-7.

Meslekî ve Bilimsel Raporlar: Raporu çıkartan kurumun adı (**BOLD**), raporun adı (tırnak içerisinde), yayın numarası, alıntı yapılan sayfa numarası.

TÜSİAD (1993). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası / Genel Durum ve **Öneriler**, Yayın No: TÜSİAD-T/93, s. 11-164.

Mevzuat: Kanun, Kanun Hükmünde Kararname, Bakanlar Kurulu Kararı, Bakanlar Kurulu Kararına Ek Karar, tebliğ, sirkü gibi mevzuata ilişkin bilgiler; resmi gazete tarihi ve sayısı ile ilgili mevzuatın kendi numaraları ve T.C. Resmi Gazete belirtilerek dipnotta yer alacaktır.

6224 Nolu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu (23.01.1954 tarih, 8615 sayılı T.C. Resmi Gazete).

Görüşme: Görüşme yapılan kişinin adı ve soyadı, mülakat tarihi.

Çakır, Hüseyin 17 Eylül 1994 tarihli görüşme.

İnternet Kaynağı: Yazar soyadı, adı, kaynağın adı, web adresi, erişim tarihi (parantez içinde),

Hunt, T. (2009). The Marxist misanthrope, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2009/may/01/may-day-communism-marx>, (Erişim Tarihi: 17.08.2017)

Gazeteden Alıntı – Gazete Haberleri: Gazetenin adı, tarihi ve sayfası

Radikal, 30 Eylül 2004, s.11

Başkasının Derlediği Bir Kitapta, Yazarlardan Birisinin Yazısına Atıf: Atıfta bulunulan yazarın soyadı, adı, yayın tarihi, makalenin adı (tırnak içinde), yayınlanan eserin adı, “Derleyen:” ifadesi ile eseri derleyeninin adı ve soyadı, basıldığı şehir, varsa yayın kuruluşu, referans alınan sayfa numarası.

Key, V.O. (1951). Politics and Administration, Public Administration: Reading and Documents, Derleyen: Felix A. Nigro, New York, Rinehart, s.15-21

KAYNAKÇA: Yazar soyadı (büyük harfle), adı ve eser, dipnot kuralları olarak belirtilen hususlar geçerli olmak kaydıyla alfabetik sıraya göre yazılacaktır. Makalelerin dergilerin hangi sayfaları arasında olduğu gösterilmelidir.

Kitaplar:

THYGESEN, N. (1996). The Role of the European Monetary Institute, Copenhagen, Institute of Economics, University of Copenhagen.

Dergi makaleleri:

SCHMELING, M. (2009). Investor Sentiment and Stock Returns: Some International Evidence, Journal of Empirical Finance, 16(3): 394-408.

İki veya daha çok yazarlı eserler:

BARAN, P., Sweezy, P. (1966). Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order, Monthly Review Press.

5. Tablo, Grafik ve Şekiller

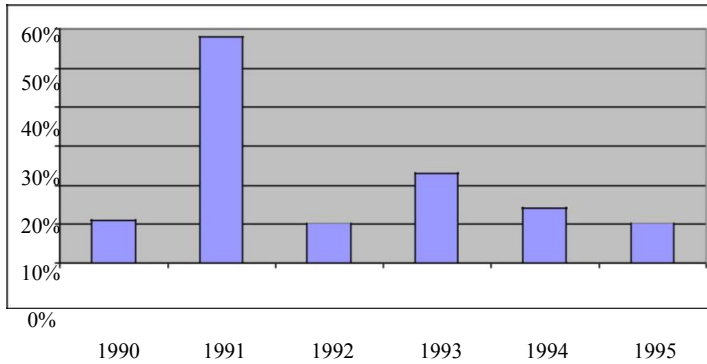
Tablo, grafik ve şekiller ayrı ayrı numaralandırılır. Tablo, grafik ve şekil adları numarasının hemen yanına yazılır. Tablo, şekil ve grafik isimleri tablonun üstüne yazılır. Adın bir satırdan uzun olması halinde tek satır arasında boşluk olmayacaktır. Kaynak gösterimi tablo, grafik veya şekil altında **Kaynak:** gösterimi ile yapılır. Genel olarak ince çizgi kullanılması uygundur (3/4 pt). Tabloların ilk satır ve sütunları ile grafiklerin eksenlerinde yer alan değişkenlerin adları koyu yazılmalıdır. Bütün tablo, grafik ve şekiller, metinde ilk sözü edilen yere mümkün olduğunca yakın olmalıdır.

Tablo 1: GSYİH Kaynak Dağılım Yapısı (1980–1994 %)

	1980	1985	1991	1992	1993	1994
Tarım	6,8	6,4	5,7	6,0	6,7	5,3
Endüstri	63,4	61,5	60,1	53,8	47,6	49,7
Hizmetler	29,9	32	34,2	40,2	45,8	44,9

Kaynak: EIU, Country Report, 2nd Quarter, 1996; DEİK, Slovakya Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkiler, Aralık 1995, s.7.

Grafik 1: Enflasyon Değişimi (1990–1995)



Kaynak: EIU, Country Report, 2nd Quarter, 1996, s.12

T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Sayfa Yapısı

Kenar Boşlukları:	Alt, Üst, Sağ, Sol: 2 cm
Cilt payı:	Cilt payı: 0,5 cm Cilt payı yeri: Sol
Kağıt Boyutu:	Özel boyut; Genişlik: 18 cm Yükseklik: 22 cm Düzen: Tek ve çift sayfalarda farklı
	Üstbilgi: 1,2 cm Altbilgi: 1,2 cm

Yazı Karakteri

Ana Başlık:	Tamamı BÜYÜK harf. Times New Roman, 12 punto, Kalın (Bold), ortalanmış Paragraf aralıkları; Önce: 6 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; 1,5 satır Girinti; yok.
Diğer Başlıklar:	Sadece ilk harfi BÜYÜK karakter. Times New Roman, 11 punto, Kalın (Bold), sola dayalı ve numaralandırılmış Paragraf aralıkları; Önce: 3 nk, Sonra: 3 nk. Satır aralığı; 1,5 satır Girinti; Özel; yok.
Yazar Bilgisi:	Soyadı BÜYÜK harf. Times New Roman, 11 punto, Kalın (Bold), sağa dayalı. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 0 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; yok.
Özet metni:	Türkçe ve İngilizce (Abstract başlığı ile) Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; Tüm satır; 1,25 cm.
Anahtar kelimeler:	Türkçe özet metninin altına Türkçe “Anahtar Kelimeler” başlığı (sadece başlık bold) ile İngilizce özet metninin altına İngilizce “Keywords” başlığı (sadece başlık bold ve Key words gibi ayrı değil bitişik) ile. Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. agra aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; yok

- JEL Sınıflaması:** Anahtar kelimelerin altına “JEL Sınıflaması” başlığı ile, İngilizce anahtar kelimelerin altına “JEL Classification” başlığı ile. Times New Roman, 10 punto. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, **Sonra:** 6 nk. Satır aralığı; **Tek** Girinti; Özel; **Yok**.
- Asıl metin:** Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, **Sonra:** 6 nk. Satır aralığı; **Tek** Girinti; Özel; **Yok**.
- Dipnot:** Times New Roman, 9 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, **Sonra:** 3 nk. Satır aralığı; **Tek** Girinti; **yok**.
- Kaynakça:** Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, **Sonra:** 6 nk. Satır aralığı; **Tek** Girinti; Özel; **Asılı;** 1,25 cm.

MARMARA UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
GUIDELINES FOR ARTICLE SUBMISSION ¹

1. Article Submission

Three print-out copies the of article and one CD including the article in MS Word format will be posted to the mailing address of the Journal of E.A.S ². (Also you can able to send our editors ³ your manuscript via e-mail after posting your manuscript.)

2. Article: General Requirements

- Title will be center-aligned in English and Turkish,
- Authors' name and surname will be written under the main title, right-aligned,
- Sign (*) can be put after the name of the author in order to point out personel information (title, institution, institution address), institutional e-mail adress and ORCID ID (<https://orcid.org/>) belonging to the author at the bottom of the first page with the title.
- Title and author's name will be followed by an Abstract that briefly mentions aim of the paper, methodology used and general considerations of the study with 100 to 200 words. Keywords for the paper will be written below the Abstract. And three-digit JEL Classification Codes including the subject category of the article will be given under the Keywords. An article can belong to multiple JEL Classifications.
- Article will include an Introduction section. In this section, importance of that study is explained and a general assessment of related studies in the literature will be stated in general.
- It is expected that the articles submitted to the journal will not exceed 25 pages.

3. Sections

- Sections will be divided into Headings and Sub-headings according to their contents and will be organized according to decimal numbering scheme.
- In the sections following Introduction, theoretical and/or empirical foundations of the study, methodology and data collection technique, after following a systematic order, will be assessed in general in the light of key findings obtained.

1 Articles that are not sent according to the technical details and submission guidelines will not be taken into evaluation.

2 Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi, Göztepe Kampüsü 34722, Kadıköy - İstanbul.

3 Assoc. Prof. Muge Leyla Yıldız, myildiz@marmara.edu.tr; Assoc. Prof. Selay Giray, selaygiray@marmara.edu.tr

- Notes that are required to be expressed, but interrupts the flow of main statement or information that is explaining an issue in detail will be included in footnotes.
- Final judgment will be included in “Conclusion”.
- Sources used in the article will be included in “References”.
- All sections of the article will be numbered in bold and subsections will be indented. numaralandırılmalıdır.

Example:

1. Introduction
2. Literature
- 2.1. Developments after 1990
3. Conclusion and Discussion

4. Footnotes and Citations

-Footnote will be written at the bottom of the page.

-Sources will be cited in footnotes as in the following examples:

Footnote Examples

Book: Footnote number, author’s surname, year of the book, title of the book, edition number, city that book was published in, name of the publisher (if any), year that book was published, page numbers that are referred to.

In the studies written in Turkish, edition numbers of publications in foreign languages will be written in footnotes and references as it was included in the original reference (PAGE NUMBERS WILL BE EXCLUDED).

Boratav, K. (2003). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002, Ankara, İmge Kitabevi, s.46.

Boratav, K. (1982). Türkiye’de Devletçilik, Ankara, Savaş Yayınları, s.74.

Reference to The Same Source for the Second Time: When referring to the same author for a second time in the article, short form of reference will be adequate (author’s surname, year.). When the author have multiple documents that are referred to in the article, short title will be included as (author’s surname, yearA, page number.)

Boratav, 2003, 46.

Boratav, 2003a, 25.

Publication Written by an Organization: Name of the organization, year of the publication, title of the publication, city of publication, page numbers that are referred to.

T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (1991). 1980-1990 Döneminde Türkiye'de Ekonomik Politika ve Uygulamalar, Ankara, s.1-7.

Journal Articles: Author's name and surname, title of the article, title of the journal, volume number, issue number or publication number, publication date (month and year) or publication period (months covered and year), page numbers that are referred to.

Schmeling, M. (2009). Investor Sentiment and Stock Returns: Some International Evidence, Journal of Empirical Finance, 16(3): 394-408

Publication Written by Two Authors: Authors' surnames and names in the same order of the list in the source, year of the publication, title of the publication, city of publication, name of the organization that made that publication, publication number (if any), year of publication, page numbers that are referred to.

Öniş, Z., Özmucur, S. (1987). Türkiye'de Enflasyon, İstanbul Ticaret Odası, Pub. No:1987-5, İstanbul, s. 53

Publication Written by Three or More Authors: First author's surname on the list in the source, followed by expression "et al." (and others), title of the publication, city of publication, name of the organization that made that publication, publication number (if any), page numbers that are referred to

Mendenhall, W. et al. (1989). Statistics for Management and Economics, Sixth Edition, London, WPS-Kent Publishing Company, s. 54

Seminar and Conference Proceedings: Surname of the presenter, year of the meeting, subject of the paper, title of seminar or conference, location of meeting, date of meeting

Sonat, A. (1994). KKFA ve Dış Denge, X. Türkiye Maliye Sempozyumu, Kemer, Antalya, May 14-18

Periodic Bulletins: Organization that published the bulletin, title of the publication, publication date (month and year), page numbers that are referred to

Devlet Planlama Teşkilatı, (1994). Temel Ekonomik Göstergeler, Haziran, s. 17

Sermaye Piyasası Kurulu (1994). Aylık Bülten, Haziran, s. 5-7

Professional Publications and Scientific Reports: Name of the organization that prepared report, year of the publication, title of report, publication number, page numbers that are referred to

TÜSİAD (1993). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası / Genel Durum ve **Öneriler**, Yayın No: TÜSİAD-T/93, s. 11-164

Laws and Regulations: Statutes, decisions and codes will be included in the footnote as given: title of the act, case or code, date of publication in the official gazette, number of official gazette
6224 Nolu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu (23.01.1954 tarih, 8615 sayılı T.C. Resmi Gazete)

Interviews: Surname and name of the interviewee, interview date

Çakır, Hüseyin 17 Eylül 1994, interview

Web Documents: Surname of the author, year of the publication, title of web document, web address, and date accessed (in brackets)

Hunt, T. (2009). The Marxist misanthrope, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2009/may/01/may-day-communism-marx>, (Erişim Tarihi: 17.08.2017)

Newspaper-News: Name of newspaper, date on newspaper, page numbers that are referred to

Radikal, September 30, 2004: 11

Article in an Edited Book: Name of the author whose article is referred to, title of the article (in quotation marks), title of the book, followed by expression (Ed.): surname of the editor, year that book was published, city that book was published in, name of the publisher (if any), page numbers that are referred to

Key, V.O. (1951). Politics and Administration, Public Administration: Reading and Documents, Derleyen: Felix A. Nigro, New York, Rinehart, s.15-21

REFERENCES OR BIBLIOGRAPHY:

Author's surname (in capital letters), author's name and title of publication will be cited according to the same rules applicable to footnote citation. References will be listed in alphabetical order. Page numbers of the journal articles that are referred to will be included

Books:

THYGESEN, N. (1996). The Role of the European Monetary Institute, Copenhagen, Institute of Economics, University of Copenhagen

Journal Article:

SCHMELING, M. (2009). Investor Sentiment and Stock Returns: Some International Evidence, Journal of Empirical Finance, 16(3): 394-408

Two or more authors:

BARAN, P., Sweezy, P. (1966). Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order, Monthly Review Press

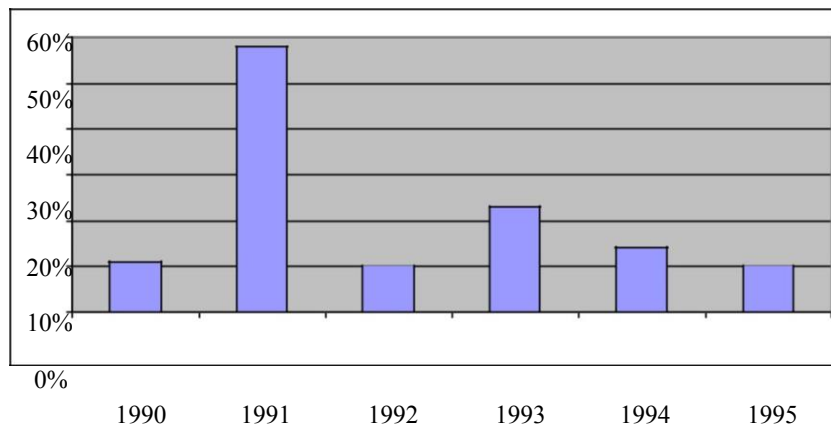
5. Tables, Graphs and Diagrams

Each table, graph and diagram in all sections or appendices will be numbered one by one. The number of each table, graph or diagram will be followed by its title. There will be half line spacing between the line that title is written and the figure below. If title is longer than a line, it will be written by using 1.0 line spacing. Source of figure that is referred to in the text will be given below the figure with no line spacing. Source of figure will be cited below the figure as “Source:.....” . In general thinner border line is more appropriate (3/4 pt). Variable names given in the first row and column of a table or in the axes of a graph should be written in BOLD. Each table, graph or diagram should be located in the best possible distance to the comment mentioned in the text by referring to that figure

Table 1.1 Structure of the Sectoral Allocation of GDP (1980-1994 %)

	1980	1985	1991	1992	1993	1994
Agriculture	6,8	6,4	5,7	6,0	6,7	5,3
Industry	63,4	61,5	60,1	53,8	47,6	49,7
Services	29,9	32	34,2	40,2	45,8	44,9

Figure 2.1 Change in Inflation (1990–1995)



Source: EIU, Country Report, 2nd Quarter, 1996, s.12

MARMARA UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
GUIDELINES FOR TECHNICAL DETAILS

Page Setup:

Outside Margins: Bottom , Top, Right, Left: **2 cm**
Gutter Margin: Width: **0.5 cm** Gutter position: **Left**
Paper Size: Special size; Width: **16 cm** Height: **24 cm**
Page Layout: Different in odd and even pages; Header: **1.2 cm** Footer: **1.2 cm**

Font Type:

Title of the Article: In CAPITAL Letters.
Times New Roman, 12 pt, **Bold, center-aligned**.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 6nk, **After:**6nk.
Line spacing; **1.5 lines** Line indent; **None**

Titles and Subtitles: By Initial capital letters.
Times New Roman, 11 pt, **Bold, left-aligned** and numbered
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 3nk, **After:** 3nk.
Line spacing; **1.5 lines** Line indent; Special; **First Line;** 1.25 cm.

Author: Author's surname in CAPITAL letters.
Times New Roman, 11 pt, **Bold, right-aligned** .
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 0nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; **None**

Abstract: In Turkish and in English (Including title of Abstract) (Translation into Turkish will be provided by the Faculty if demanded)
Times New Roman, 10 pt, *Italic*, justified alignment.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 6nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; Special; **First Line;** 1.25 cm.

Keywords: Following Abstracts in both Turkish and English Keywords will be given.
Times New Roman, 10 pt, *Italic*, justified alignment.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 6nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; Special; **First Line;** 1.25 cm.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; Special; **Hanging;** 1.25 cm

JEL Classification: Following Keywords in both Turkish and English JEL Classification will be given.
Times New Roman, 10 pt, *Italic*.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 6nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; Special; **First Line;** 1.25 cm.

Text: Times New Roman, 10 pt, justified alignment.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 6nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; Special; **First Line;** 1.25 cm.

Footnote: Times New Roman, 9 pt, justified alignment.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 3nk.
Line spacing; **1.0 line** Line indent; **None**.

References: Times New Roman, 10 pt, justified alignment.
Line spacing before or after paragraphs; **Before:** 0nk, **After:** 6nk.