



E-ISSN: 2548-0499

International Journal of Public Finance

International Peer-Reviewed Open Access Electronic Journal

Vol. 5 | No. 2 | Year: 2020

<http://dergipark.org.tr/en/pub/ijpf>



International Journal of Public Finance

International Peer-Reviewed Open Access Electronic Journal

Vol. 5
No. 2
2020

Owner of Behalf of International Public Finance Conference/Turkey /

Uluslararası Maliye Sempozyumu/Türkiye Adına Sahibi

Prof. Dr. Adnan GERÇEK (Bursa Uludağ University, Turkey)

Chief Executive Officer / Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Prof. Dr. Tolga DEMİRBAŞ (Bursa Uludağ University, Turkey)

Editors / Editörler

Prof. Dr. Adnan GERÇEK (Bursa Uludağ University, Turkey)

Prof. Dr. Sacit Hadi AKDEDE (İzmir Bakırçay University, Turkey)

Editorial Board / Yayın Kurulu

Prof. Dr. Abuzer PINAR (İstanbul Gedik University, Turkey)

Prof. Dr. Elif SONSUZUĞLU (Yakın Doğu University, KKTC)

Prof. Dr. Jinyoung HWANG (Hannam University, South Korea)

Prof. Dr. John T. KING (Georgia Southern University, USA)

Prof. Dr. Özhan ÇETİNKAYA (Bursa Uludağ University, Turkey)

Prof. Dr. Roberto CELLİNİ (University of Catania, Italia)

Prof. Dr. Selçuk İPEK (Çanakkale 18 Mart University, Turkey)

Publication Board / Yazı Kurulu

Assist. Prof. Dr. Feride BAKAR TÜREGÜN (Bursa Uludağ University, Turkey)

Res. Assist. Halil SERBES (Bursa Uludağ University, Turkey)

Publication Period / Yayın Dönemi

Biannual (Summer & Winter)

Address / Adres

Bursa Uludağ University
Faculty of Economics & Administrative Sciences
Department of Public Finance
16059, Nilüfer / Bursa – Turkey
e-mail: infoijpf@gmail.com

International Advisory Board / Uluslararası Danışma Kurulu

- Prof. Dr. Aykut HEREKMAN** (Anadolu University, Turkey)
Prof. Dr. Naci Birol MUTER (Manisa Celal Bayar University, Turkey)
Prof. Dr. Nihat FALAY (İstanbul University, Turkey)
Prof. Dr. Metin TAŞ (İstanbul Gedik University, Turkey)
Prof. Dr. Abuzer PINAR (İstanbul Gedik University, Turkey)
Prof. Dr. Adnan GERÇEK (Bursa Uludağ University, Turkey)
Prof. Dr. Alicja BRODZKA (Wrocław University of Economics, Poland)
Prof. Dr. Amanda KING (Georgia Southern University, USA)
Prof. Dr. Ateş OKTAR (İstanbul University, Turkey)
Prof. Dr. Binh TRAN-NAM (UNSW Australia Business School, Australia)
Prof. Dr. Christos KOLLIAS (University of Thessaly, Greece)
Prof. Dr. Danuše NERUDOVA (Mendel University in Brno, Czech Republic)
Prof. Dr. Elif SONSUZOĞLU (Yakın Doğu University, TRNC)
Prof. Dr. Emrah FERHATOĞLU (Eskişehir Osmangazi University, Turkey)
Prof. Dr. Erkan ÜYÜMEZ (Anadolu University, Turkey)
Prof. Dr. Erich KIRCHLER (University of Vienna, Austria)
Prof. Dr. Francisco Alfredo García PRATS (Universitat de València, İspanya)
Prof. Dr. Funda BAŞARAN YAVAŞLAR (Freie Universität, Germany)
Prof. Dr. İhsan Cemil DEMİR (Afyon Kocatepe University, Turkey)
Prof. Dr. Jinyoung HWANG (Hannam University, South Korea)
Prof. Dr. João Félix Pinto NOGUEIRA (IBFD, Netherland)
Prof. Dr. John T. KING (Georgia Southern University, USA)
Prof. Dr. Malcolm SAWYER (Leeds University, UK)
Prof. Dr. Nurettin BİLİCİ (Çankaya University, Turkey)
Prof. Dr. Robert W. McGEE (Fayetteville State University, USA)
Prof. Dr. Roberto CELLİNİ (University of Catania, Italia)
Prof. Dr. Sacit Hadi AKDEDE (İzmir Bakırçay University, Turkey)
Prof. Dr. Selçuk İPEK (Çanakkale 18 Mart University, Turkey)
Prof. Dr. Vito TANZI (International Monetary Fund, USA)
Prof. Dr. Yusuf KARAKOÇ (Dokuz Eylül University, Turkey)
Prof. Dr. Ziyaettin BİLDİRİCİ (Anadolu University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Arman Zafer YALÇIN (Balıkesir University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Burçin BOZDOĞANOĞLU (Bandırma 17 Eylül University)
Assoc. Prof. Dr. Yasemin ÖZUĞURLU (Mersin University, Turkey)
Assist. Prof. Dr. Aslıhan ÖZEL ÖZER (Manisa Celal Bayar University)
Assist. Prof. Dr. Recep TEMEL (Yozgat Bozok University, Turkey)

Referees for This Issue / Bu Sayıda Görev Alan Hakemler

- Prof. Dr. Filiz GİRAY (Bursa Uludağ University, Turkey)
Prof. Dr. Leyla ATEŞ (Altınbaş University, Turkey)
Prof. Dr. Mehmet YÜCE (Bursa Uludağ University, Turkey)
Prof. Dr. Nazan SUSAM (İstanbul University, Turkey)
Prof. Dr. Özhan ÇETİNKAYA (Bursa Uludağ University, Turkey)
Prof. Dr. Recep TEKELİ (Aydın Adnan Menderes University, Turkey)
Prof. Dr. Selçuk İPEK (Çanakkale Onsekiz Mart University, Turkey)
Prof. Dr. Serkan BENK (İnönü University, Turkey)
Prof. Dr. Tamer BUDAK (Alanya Alaaddin Keykubat University, Turkey)
Prof. Dr. Ümit Süleyman ÜSTÜN (Selçuk University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Eda BALIKÇIOĞLU (Kırıkkale University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Gülşen GEDİK (Bursa Uludağ University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Güneş ÇETİN GERGER (Manisa Celal Bayar University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Pelin VAROL İYİDOĞAN (Hacettepe University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Simla GÜZEL (Tekirdağ Namık Kemal University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Ufuk GENCEL (İzmir Demokrasi University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Yasin ACAR (Bilecik Şeyh Edebali University, Turkey)
Sen. Lec. Dr. Lefteris GIOVANIS (Manchester Metropolitan University, UK)
Lec. Dr. Job OMAGWA (Kenyatta University, Kenya)
Assist. Prof. Dr. Cihan YÜKSEL (Mersin University, Turkey)
Assist. Prof. Dr. G. Seda YILMAZ (Aydın Adnan Menderes University, Turkey)
Assist. Prof. Dr. Nazlı KEYİFLİ (Gümüşhane University, Turkey)

Thank you for your contribution to increase the scientific quality of our journal.

International Journal of Public Finance (IJPF) is an international journal and is being searched by the following indexes and databases:





Table of Contents / İçindekiler

Pages

Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı ve Uluslararası Bilgi Değişiminin Önemi	
1) Controlled Foreign Corporation and Importance of Exchange of International Information <i>Taner Ercan</i>	(167 – 192)
Loan Appraisal Protocol for Effective Microfinance Portfolio in Tanzania <i>Danstun B. Ngonyani</i>	(193 – 210)
Covid-19'un Ekonomik Etkilerinin ve Pandemiyle Mücadele Sürecinde Alınan Ekonomik Tedbirlerin Değerlendirilmesi	
3) An Assessment of the Economic Impacts of Covid-19 and the Economic Response to Pandemic <i>Erdal Eroğlu</i>	(211 – 236)
4) Legal Nature of Tax Cases in Turkish Law <i>Onur Kaplan</i>	(237 – 252)
Local Tax Reforms and Intergovernmental Fiscal Transfers Policy: The Relevance of Governance Forum <i>Paul Onyango-Delewa</i>	(253 – 272)
Türkiye'de Savunma Harcamaları, Silah İthalatı ve Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Analizi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı	
6) The Analysis of the Relationship Between Defence Spending, Arms Import and External Debt in Turkey: ARDL Bound Testing Approach <i>Biröl Karakurt, Suat Hayri Şentürk & Burak Şahingöz</i>	(273 – 294)
Does Fiscal Policy Stance Affect Public Expenditure: Evidence from Kenya <i>James M. Gatawa</i>	(295 – 310)
Yerel Hizmet Sunumunda Kalite ve Muhtarların Görüşleri: Buca Örneği	
8) Quality in Local Service Delivery and The Opinions of the Mukhtars: The Case of Buca <i>Şebnem Tahran & R. Kutlu Korlu</i>	(311 – 332)



Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı ve Uluslararası Bilgi Değişiminin Önemi

Controlled Foreign Corporation and Importance of Exchange of International Information

Taner Ercan¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 02.10.2020
Revised : 08.11.2020
Accepted : 23.11.2020
Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 17%

JEL classification:

H20, H25, H26

Keywords:

Controlled Foreign
Corporation, Exchange
of Information, Harmful
Tax Competition,
Double Tax
Prevention
Agreement, Earning of
Controlled Foreign
Corporation

ABSTRACT

Countries that want to take a share from the funds and capital flows of the saving countries and companies have started to make tax arrangements in order to get a share from the market in question with their unfair competition. In this context, the source countries have started to face concepts such as unfair tax competition, tax evasion, double tax prevention, tax base abrasion. Many countries have had to develop important tax institutions in order to prevent processes that underpin harmful tax competition. One of these was the concept of CFC and the foundation of this institution is based on the application of "information exchange". In order to raise awareness in rapidly moving international capital and investments, international information exchange can prevent unfair tax competition with CFC practices.

The main purpose of this article is CFC's Turkey and in the world to provide information about the legal scope of the CFC's is an institution that can prevent the harmful tax competition in the international exchange of information in order to operate effectively and efficiently is to draw attention to the importance. Agreements and arrangements such as the OECD model convention, FATCA implementation, double tax prevention agreements and the European Union Mutual Assistance Directive are the basis for achieving this goal.

Cite this article as: Ercan, T. (2020). "Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı ve Uluslararası Bilgi Değişiminin Önemi", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 167-192.

¹ Assist. Prof. Dr., Kırklareli University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0001-9647-0127, taner.ercan@klu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ

Gönderme: 02.10.2020
Düzeltilme : 08.11.2020
Kabul : 23.11.2020
Yayın : 29.12.2020

iThenticate benzerlik oranı: %17

JEL Kodu:

H20, H25, H26

Anahtar Kelimeler:

Kontrol Edilen Yabancı Kurum, Bilgi Değişimi, Zararlı Vergi Rekabeti, Çifte Vergiyi Önleme Anlaşması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı

Ö Z E T

Tasarruf sahibi ülke ve şirketlerin fonlarından, sermaye akımlarından pay almak isteyen ülkeler, bu süreçte haksız rekabet işlemleri ile söz konusu pazardan faydalanmak için yeni vergisel düzenlemeler yapmaya başlamışlardır. Bu kapsamda kaynak ülkeler haksız vergi rekabeti, vergi kaçakçılığı, çifte vergiyi önleme, matrah aşındırması gibi kavramlar ile karşı karşıya kalmaya başlamışlardır. Zararlı vergi rekabetine zemin oluşturan bu süreçleri önlemek adına birçok ülke farklı tedbirler almak ve mevzuatlarında farklı düzenlemeler geliştirmek durumunda kalmışlardır. Bunlardan birisi de KEYKK (Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı) kavramı olarak şekillenmiş olup, bu kurumun çalışma temelini "uluslararası bilgi değişim" uygulaması oluşturmaktadır. Hızla hareket eden uluslararası sermaye ve yatırımlarda farkındalığı arttırmak adına uluslararası bilgi değişimi haksız vergi rekabetinin önüne KEYKK uygulamaları ile geçilebileceği düşünülmektedir.

Bu makalenin temel amacı, KEYKK'nın Türkiye ve Dünyadaki yasal kapsamı hakkında bilgi vermek, zararlı vergi rekabetinin önüne geçebilecek bir müessese olan KEYKK'nın etkin ve verimli çalışabilmesi için uluslararası bilgi değişiminin önemine dikkat çekmektir. Makalede OECD model konvansiyonu, FATCA uygulaması, çifte vergiyi önleme anlaşmaları ve Avrupa Birliği Karşılıklı Yardımlaşma Direktifi gibi anlaşma ve düzenlemeler söz konusu amacın gerçekleştirilmesine dayanak olacak etmenlerdir.

1. Giriş

1990'lara gelindiğinde dünya ekonomisi birçok alanda köklü değişim sürecine girmiştir. Söz konusu farklılaşma sadece ekonomik farklılık temelinde değil, politika, iş yapma alışkanlıkları, siyaset, bilgi teknolojileri alanlarında da radikal değişim süreçlerine yol açmıştır. Ekonomik bariyerlerin kalktığı, radikal ekonomik izolasyonların kırıldığı bu sürece küreselleşme adı verilmiştir. Küreselleşme ile birlikte çokuluslu şirketler, karlarını maksimize etmek, düşük vergi ve maliyet faktöründen faydalanmak için dünyanın farklı bölgelerinde üretim yapmaya başlamışlardır. Bu sürecin de katkısıyla uluslararası rekabette yeni bir döneme girilmiştir (Öymen, 2000: 24).

Uluslararası rekabet çok uluslu şirketlerin yatırımlarını, sermayelerini yatırım yaptıkları ve yapacakları ülkelere yöneltmeye başlamışlardır. Maliyet avantajlarının yanında kâr transferlerinin kolaylıkla hareket edebilmesini, kârın vergi oranlarının daha düşük olduğu ya da hiç vergilemenin olmadığı ülkelere kaydırılması gibi tercihlere yönelmeye başlamıştır. Bu durum birtakım sorunları beraberinde getirmiştir, ülkelerin vergi matrahlarının aşınması ile sonuçlanmıştır. Bunun temel nedeni, ülkelerin yabancı sermayeyi kendi ülkelerine çekebilmek için girişmiş oldukları zararlı vergi rekabetidir. Yaşanan bu gelişmeler, vergi ile ilgili sorunların ulusal ve uluslararası politik gündemde daha fazla yer almasını sağlamıştır (Gedik, 2014a: 5).

Küreselleşme sonrasında vergi sistemleri, kendilerini küresel sisteme uyumlu hale getirerek, finansman etkinliğini sağlayabileceği ve mali gücünü koruyabileceği yeni vergi politikaları tasarlama gereksinimi duymuşlardır. Devletlerin vergi sistemlerini

yeniden düzenlemesinin sebebi ise küreselleşmenin vergileme üzerindeki yarattığı etkilerdir. Küreselleşme, ulus devlet kavramını zayıflatarak ulusal vergi politikalarının gücünü olumsuz etkilemiştir. Ayrıca ülkelerin bağımsız bir şekilde vergi politikası belirlemelerini sınırlandırmış olup, teknolojik gelişmeler sayesinde ticari liberalizasyon gibi bir takım gelişmeler sonucu sermaye gibi üretim faktörlerinin denetimini ve ulusal sınırlar içinde vergilendirilmesini zorlaşmaya başlamıştır. Küreselleşme sonrasında ticari kapsamdaki liberalleşme ve artan faktör hareketliliği sonucu ülkeler, vergi yapılarını üretim faktörlerini kendi sınırlarına çekecek şekilde oluşturmaya yönelmişlerdir (Doğan & Kabayel, 2016: 150-151). Uluslararası etkileşimlerin artması ile birlikte, birbirine bütünleşmiş bir ekonomik düzen elde edilmeye başlanmış ve devletler ellerindeki vergileme aracını, küreselleşme sürecinde elde edilebilecekleri faydayı maksimize edebileceği şekilde yeniden yapılandırmışlardır. Söz konusu yapılanma süreci çerçevesinde ülkeler birçok farklı vergisel tedbirler, kontrol mekanizmaları geliştirilmeye başlanmıştır. Bu kapsamdaki oluşturulan tedbir ve denetim süreçlerinin en önemlilerinden birisi de yabancı kurumların kazançlarının kontrolüdür. Bu sayede haksız vergi rekabeti yapan, vergi cenneti olarak isimlendirilen ülkelerdeki sermaye yatırımları tespit edilecek ve zararlı vergi rekabeti önlenebilecektir. Ülkelerin mevzuatlarında ve bu konudaki uluslararası kurumlar ile yaptıkları çalışmalar zararlı vergi rekabetinin önüne geçebileceklerdir. Bunun için ülkelerin gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde bilgi değişimine ve veri paylaşımına açık olmaları, başarıya ulaşmaları açısından büyük önem taşımaktadır. Makalenin kapsamı; kontrol edilen yabancı kurum kazancı çerçevesinde ve zararlı vergi rekabetine zemin hazırlayan uluslararası yatırımların tespitinde önemli bir kaynak olan bilgi değişim sürecinin irdelenmesidir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye ve dünyada kontrol edilen yabancı kurum kazançlarının mevzuat çerçevesindeki yerini belirtmek, bu kazançların uluslararası ilişkiler kapsamında tespit edilebilmesi için bilgi değişim faktörünün önemini vurgulamaktır. Ayrıca, kontrol edilen yabancı kurum kazançlarının tespit yöntemlerinin uluslararası kapsamdaki uygulamaları hakkında bilgi vermektir.

2. Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı Kavramı, Türkiye ve Dünyadaki Yasal Kapsamı

2.1. KEYKK Kavramı

Küreselleşmenin tüm dünyada yoğun olarak yayılması sürecinde, vergi sistemlerinin önüne çıkan ve kısa ya da uzun vadede çözümlenmesi gereken birçok problem, yalnızca ulusal kapsamda olmayıp çok daha geniş bir çerçevede sosyo-ekonomik sürdürülebilirliği, sosyal adaleti, demokrasileri ve hatta doğal dengeleri tehdit eden sorunlardır. Tüm bu ve benzeri sorunlardan biri olan haksız vergi rekabeti de devletlerin bir ülkeden başka ülkeye yatırımların kaydırılmasını teşvik etmek amacıyla ayrıcalıklı, özel ya da istisnalar içeren vergi sistemleri uygulaması olarak nitelendirilmektedir. Ayrıca küresel çerçevede irdelendiğinde haksız vergi rekabeti sadece finansal kaynakların gerçeğe aykırı dağıtımını değil aynı zamanda bu süreçten

yararlanmak isteyen devlet ve kurumların da vergi uygulamasından kaçınılması olarak tanımlanmaktadır (Gedik, 2014a: 2). Bu durumun, diğer ülkelerin mali yapısını ve vergilendirme imkânını olumsuz etkilememesi için de çeşitli vergi güvenlik kurumları geliştirilmektedir. Söz konusu çerçevedeki tedbirlerden bir tanesi de gelir türlerinin safi tutarları üzerinden vergilendirilmesini garanti altına alan ve vergi güvenlik müesseselerinden bir tanesi de "kontrol edilen yabancı kurum kazançları" (KEYKK) düzenlemesidir. KEYKK, yurt içindeki gerçek kişi ya da kurumların yurt dışında kontrollerinde bulundukları işletmelerin karının, dağıtılmamış olsa da ortakların mukim olduğu ülkede, sanki ortaklara dağıtılmış gibi vergilendirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Gedik, 2014b: 85).

Genel olarak tarihsel biçimde, gerek bir uluslararası kuruluş olarak OECD'nin özel çalışmalarına, gerekse örneğin ABD gibi ülke uygulamalarına konu olan bu vergiden kaçınma veya vergi erteleme aracı "Kontrol Edilen Yabancı Kurum-Şirket" (Controlled Foreign Company-CFC) olarak özel bir terimle tanımlanmıştır. Bu türden şirketlerin kötüye kullanılmasını önleme düzenlemeleri de Kontrol Edilen Yabancı Kurum Mevzuatı (CFC Legislation) olarak literatüre ve çeşitli ülke hukuklarına girmiştir. Bugün gelinen noktada ise konu, son on yılda OECD ve AB gibi kuruluş ve bütünleşmelerin de özel çalışmalarıyla, haksız vergi rekabeti ile mücadele programlarının bir parçası haline gelerek daha da önem kazanmıştır. Kontrol edilen yabancı kurumlar (KEYK), kuruluş amacına bağlı olarak sahip oldukları unsurlar nedeniyle şirket kontrolünü elinde tutan ortaklarına, mukimi buldukları ülke vergi sistemi vasıtasıyla, bu kurumdan elde edilen gelirler üzerinden ödenmesi gereken verginin ertelenmesine veya vergiden kaçınmaya olanak sağlayan, yabancı ülkelerde kurulu kurum veya kuruluşlardır. Bu kapsamda yabancı ülkelere kurulu şirketlerin "kontrol edilen yabancı kurum" olarak kabul edilebilmesi için sahip olması gereken unsurlar belirlenmiştir. Söz konusu çerçevede haksız vergi rekabetinden korunmak ve tercihli vergi rejimlerinin veya cennetlerinin kullanımını önlemek amacıyla bu rejimi vergi sistemlerinin bir parçası olarak uygulayan ülkeler, vergisel kazanımlar açısından diğer ülkelere göre önemli faydalar elde etmektedirler (Sağlam, 2010: 3).

2.2. KEYKK'nın Türkiye'deki Yasal Kapsamı

KEYKK kavramı, Türk vergi sistemine ilk olarak 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) ile dâhil edilmiş olup, müessesenin adında yer alan "kurum" terimi, müessesenin uygulama kapsamı içerisinde yer alacak kurum ve kuruluşları belirlemesi anlamında önem taşımaktadır. Müessesenin adında, şirket, müessese veya kuruluş gibi terimlerin yerine kurum teriminin yer alması, KVK içerisinde yer alan bu düzenlemenin, yabancı ülkelere kurulan tüm kurum ve kuruluşları değil, sadece KVK kapsamına giren kurum tanımı içerisinde yer alan kurumları hedeflediğini, Ticaret Hukuku kapsamına giren diğer şirket türlerinin kapsam dışı bırakıldığını göstermektedir (Sağlam, 2010: 8).

Kurumlar Vergisi Kanunu ile Türk Vergi Sisteminin bir parçası haline gelmiş olan ve 1 Ocak 2006 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren KEYKK düzenlemesinin amacı, vergiden kaçınma veya vergi kaçakçılığı imkânı sağlayan bu vergisel düzenlemelerin olumsuz

etkilerinin ortadan kaldırılmasıdır. Ayrıca belli şartlar altında yurt dışı iştiraklere yatırım yapan mükelleflerin yurtdışı iştirak kârlarının, fiilen dağıtılmasa bile vergi uygulamaları açısından dağıtılmış kabul edilerek, Türkiye'de kurumlar vergisine tabi tutulmasının sağlanmasıdır. KEYKK müessesesi için KVK'nın genel gerekçesinde (GİB, 2007: 1); küreselleşmenin yoğun olarak artmaya başladığı 1990'lı yıllar boyunca dünya ölçeğinde yaşanan politik ve ekonomik dönüşümlerle sosyal, siyasal ve ekonomik yapıların dış dünya ile giderek daha fazla etkileşim, hatta bütünleşme süreci içine girmesinden kaynaklanmaktadır. Bu kapsamda yeni fırsatlara ve elbette yeni risklere de kapı araladığı, bu bağlamda öncelikle ele alınması gereken konular arasında, çağın gerekleri ve gerçekleri ile bağdaşır bir hukuki altyapı oluşturma hedefinin önemli bir yer tuttuğu belirtilmiştir. Kanunun 7 nci maddesinin gerekçesinde vergi sistemimize getirilen yeni uygulamalardan birisi olan KEYKK düzenlemesinin, bazı ülkelerde, diğer ülkeler aleyhine fon ve yatırımları çekmek için vergi erteleme olanağı getiren, zararlı vergi rekabetine yol açan uygulamalara yer verdiği, vergi sistemimizde vergi kayıp ve kaçağına yol açan ve vergiden kaçınmada kullanılabilen, bu yerlerdeki iştiraklere ilişkin işlemlerin düzenlenmesi amacıyla KEYK uygulamasının vergi mevzuatımız kapsamına alındığı gerçeğini vurgulamaktadır (GİB, 2007: 7). Bu madde ile uluslararası vergi uygulamalarındaki gelişmelere paralel olarak, ticari ve sınaî mahiyette olmayan yatırımlarını yurt dışında düşük vergi oranlı ülkelere yönlendiren mükellefler ile Türkiye'de yatırım yapan mükellefler arasındaki vergi eşitsizliğinin giderilmesinin amaçlandığı ifade edilmektedir (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7).

5520 Sayılı KVK'nun 1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Resmi Gazete, 2007/26482: 1) ile KEYKK uygulaması ile ilgili ayrıntılı açıklamalara yer verilmiştir. KVK'nun "Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı" başlıklı, 7.maddesine göre;

"(1) Tam mükellef gerçek kişi ve kurumların doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte sermayesinin, kâr payının veya oy kullanma hakkının en az %50'sine sahip olmak suretiyle kontrol ettikleri yurt dışı iştiraklerinin kurum kazançları, dağıtılsın veya dağıtılmasın aşağıdaki şartların birlikte gerçekleşmesi halinde, Türkiye'de kurumlar vergisine tâbidir:

a) İştirakin toplam gayrisafî hasılatının %25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticarî, zirâî veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşması.

b) Yurt dışındaki iştirakin ticarî bilânço kârı üzerinden %10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi benzeri toplam vergi yükü taşıması.

c) Yurt dışında kurulu iştirakin ilgili yıldaki toplam gayrisafî hasılatının 100.000 TL karşılığı yabancı parayı geçmesi.

(2) Birinci fıkrada yer alan toplam vergi yükü, Kanunun 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (b) bendindeki tanıma göre tespit edilir.

(3) Kontrol oranı olarak, ilgili hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte sahip olunan en yüksek oran dikkate alınır.

(4) Birinci fıkradaki şartların gerçekleşmesi durumunda yurt dışında kurulu iştirakin elde etmiş olduğu kâr, yurt dışı iştirakin hesap döneminin kapandığı ayı içeren hesap dönemi itibarıyla tam mükellef kurumların, kurumlar vergisi matrahına hisseleri oranında dahil edilir.

(5) Bu maddeye göre Türkiye'de vergilenmiş kazancın yurt dışındaki kurum tarafından sonradan dağıtılması durumunda, elde edilen kâr paylarının vergilenmemiş kısmı kurumlar vergisine tâbi tutulur" (Resmi Gazete, 2006/5520: 7).

Genel olarak tüm vergi sistemlerinde hedeflenen amaç, bir ülkenin vergilendirme yetkisi içerisinde bulunan vergi mükelleflerinin, yönetimi ve/veya denetimi altında bulunan ve/veya tamamen veya kısmen sahibi buldukları, vergi ödeme yükümlülüğü altında buldukları ülke dışında kurdukları şirket bünyesinde elde edilen gelirlerin, ülkeye getirilmemesi veya geç getirilmesi ve böylece ülkenin vergisel egemenlik alanına dâhil edilmemesi ve/veya geç dâhil edilmesi yüzünden oluşan vergi kaybının önüne geçilmesidir.

2.3. KEYKK Kavramının Uluslararası Çerçevedeki Yasal Kapsamı

KEYKK müessesesi, yurt dışındaki bağlı şirket kârının, dağıtılmamış olsa da ortakların mukim olduğu ülkede, sanki ortaklara dağıtılmış gibi vergilendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. KEYKK müessesesini benimsemiş çoğu vergi sisteminde, KEYK'ler, yabancı ülkelerde ikamet eden ve kaynak ülkede (home state) doğrudan vergiye tabi olmayan "bağımsız vergilendirilebilir kişilikler (separate taxable entities)" olarak da kabul edilebilmektedir. Kaynak ülkede mukim olmayan KEYK'te iştiraki bulunan tam mükellef kişi ve kurumlar (conduit entities) ise -KEYKK müessesesi sayesinde doğrudan kaynak ülkede vergilendirilmektedir. Böylelikle bu kurumların vergi erteleme yoluyla vergiden kaçınması otomatik olarak önlenmiş olmaktadır. Ülke uygulamalarında çoğunlukla bağlı işletmelerin, hem kurumlar vergisi mükellefi, hem de gelir vergisi mükellefi ortakları KEYKK düzenlemelerine tabi olmaktadır. Bazı KEYKK düzenlemelerinde kurallar KEYK iştiraki konumunda olmayan ve kaynak ülkede mukim konumunda olan yatırım fonlarını (trusts) ve varlıkları (estates) da kapsayabilmektedir (Ortaç & Atabey, 2016: 17-18).

KEYKK uygulaması birçok ülkede farklı şekillerde yasal olarak ele alınmakla birlikte öz itibarı ile bir vergi güvenlik önlemi olarak mükelleflerin yurtdışındaki bağlı işletmelerini kullanarak vergiden kaçınma şeklindeki davranışlarının önüne geçmektir. Bu kapsamda KEYKK'nın farklı ülkelerdeki yasal kapsamlarına bakacak olursak çeşitli yaklaşımlar ile mevzuatlarında uyguladıkları gözlemlenmektedir.

ABD; KEYKK düzenlemeleri ABD kanunu (US code) "26. Başlık" altında yer alan İç Gelir Yasası (Internal Revenue Code)'da Subpart F-Controlled Foreign Corporations başlığında 951-965. Maddeler arasında düzenlenmiştir. KEYK, yabancı bir kurumun ABD hissedarları tarafından, vergilendirme yılının herhangi bir gününde, doğrudan, dolaylı veya zımni olarak, oy kullanma hakkının veya hissesinin %50'den fazlasına sahip olunan yabancı kurumlardır (Gedik, 2014a: 43).

ABD vatandaşı olan veya ABD'de ikamet etmekte olan şirket veya şahıslar tarafından oy kullanma hakkının en az %10 veya daha fazlasının elinde bulundurulduğu bazı kontrol edilen yabancı kurum kazançları, ABD vergi mevzuatının konuya ilişkin özel hükümleri (Subpart F Income Taxation Regulations) uyarınca ABD'de vergiye tabi tutulmaktadır. Buna göre, KEYK hükümleri, ABD vatandaşı olan veya ABD'de ikamet etmekte olan şirket veya şahıslar tarafından oy kullanma hakkının veya hisse senetlerinin en az %50'sinin veya daha fazlasının elinde bulundurulduğu yabancı şirketler için geçerli olmaktadır. Bu kapsamda kalan kontrol edilen yabancı şirketlerden kâr payı elde etmekte olan tüm şahıs veya şirketler hem bu şirketlerin yabancı ülkelerde elde etmiş oldukları kazançları, hem de bu şirketlerin ABD'deki yatırımları nedeniyle elde etmiş oldukları kazançların toplamından kendilerine düşen payları Amerikan Vergi İdaresi'ne (Internal Revenue Service, IRS'e) beyan etmek durumundadırlar (Bilen, 2010: 43-44).

İngiltere; KEYKK düzenlemelerinin yer aldığı 1988 Taxes Act 747. Maddesinde, şirketin hesap dönemi içinde herhangi bir zamanda İngiltere'de yerleşik olmayan ve İngiltere'de yerleşik kişiler tarafından kontrol edilen şirketlerinin, düşük vergi uygulayan ülkelerde kurulmuş ise bu bölümdeki kuralların uygulanacağı düzenlenmiştir (Gedik, 2014a: 33). Yabancı kurumun İngiliz KEYKK mevzuatı uyarınca vergilendirilmesi, ancak İngiltere'de ikamet ettiği kabul edilen yabancı kurum hissedarlarının yabancı kurumda en az %25 oranında bir hisse senedine sahip olmaları durumunda mümkün olabilmektedir. Söz konusu asgari iştirak oranının hesabında bu şahsın doğrudan veya dolaylı şekilde sahip olduğu hisse senetlerinin toplam oranı dikkate alınmaktadır. Yabancı bir şirketin KEYKK kapsamına alınabilmesi için bu şirketin hisse senetlerinin en az %50'sinin İngiltere mukimi hissedarlar tarafından kontrol ediliyor olması gerekmektedir. Asgari kontrol testinin bir tamamlayıcısı olarak, eğer yabancı şirket hisse senetleri 2 şahıs tarafından kontrol ediliyor ve bu şahıslardan İngiltere mukimi olanın yabancı şirketteki iştirak oranı %40 ise, diğer ortağın yabancı şirketteki payının en az %40 ve en çok %55 olması koşuluyla, asgari kontrol oranı şartının sağlandığı kabul edilmektedir (Bilen, 2010: 47-48).

Fransa; KEYKK düzenlemesinin, yabancı şubeler veya sürekli olarak kurulmuş Fransız şirketlerine ve Fransız şirketlerin doğrudan veya dolaylı sermayesinin, mali haklarının veya oy hakkının en az %50'sine sahip olan yabancı ortaklarına uygulayacağı hükmü 1992 ve 2006 değişiklikleri sonrası kanuni kişiliklere bakılmaksızın tüm yabancı kurumları kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Gedik, 2014a: 34). Fransa'da KEYKK düzenlemesi ve ilgili mevzuat, Fransa mukimi kurumlar tarafından %50'sinden fazla ortaklık payının doğrudan ya da dolaylı olarak kontrol edildiği ve faaliyet gösterdiği ülkede tabi olduğu efektif vergi yükü Fransa'da bulunsaydı tabi olacağı vergi yükünün %50 altında bulunan yabancı tüzel kişiliklere (foreign legal entities) veya işyerlerine (permanent establishments) uygulanmaktadır. Fransız vergi mevzuatında KEYKK düzenlemesi, Fransa'daki işyerlerinin yurtdışında KEYK niteliğinde şirketlerde sahip oldukları paylar açısından da uygulanmaktadır. KEYK'in faaliyet gösterdiği yabancı ülkede kâr payının sonradan dağıtımı halinde ödeyeceği vergiler, Fransız kurumlar vergisiyle karşılaştırılabilir olması koşuluyla KEYKK kapsamında Fransa'da ödenecek vergiden mahsup edilebilmektedir. Yine KEYK'in elde ettiği pasif gelirler üzerinden

yapılan tevkifat tutarları, tevkifatı yapan ülkenin Fransız Vergi İdaresi'yle idari yardımlaşma konusunda düzenleme yapan bir vergi anlaşması bulunması durumunda KEYK kapsamında Fransa'da ödenecek vergiden mahsup edilebilmektedir (Bilen, 2010: 52).

Almanya; AstG 8. madde hükmüne göre Almanya'da bir kurumun, KEYKK kapsamında değerlendirilebilmesi için Alman ortak yabancı kurumda hakim güce sahip olması yani ortağı kurumun en az %50'sini tek başına ya da diğer Alman vatandaşları ile birlikte kontrol etmesi gerekmektedir. Yabancı kurum düşük vergili bölgelerde kurulmalı ve gelirleri pasif nitelikli gelirlerden oluşmalıdır. Ortaklık hisselerini paylaşan Alman vatandaşlarının herhangi bir şekilde bir bağlantılarının olması gerekmediği gibi her birinin diğerlerinin varlığından haberdar olmaması gerekmektedir (Gedik, 2014a: 36).

KEYK'nin kâr paylarını sonradan gerçekten dağıtması halinde ya da KEYKK hisse senetlerinin kâr payının dağıtıldığı kabul edilen hesap döneminden sonra elden çıkarılmış olup KEYKK'nin kâr payı dağıtması halinde; Almanya'da tam mükellef olarak faaliyet göstermekte olan kurumlar tarafından elde edilen söz konusu temettüler vergiden muaf tutulacaktır. Bu tip durumlarda, Almanya'da tam mükellef olarak faaliyet göstermekte olan gelir vergisi mükellefleri tarafından elde edilen temettüler de çoğunlukla vergiden muaf olmakla birlikte; söz konusu mükellefler tarafından elde edildiği kabul edilen temettü ile söz konusu temettünün fiilen dağıtıldığı tarih arasında geçen süre 7 yıldan fazlaysa, mezkur temettü gelirleri kısmi entegrasyon hükümleri kapsamında vergiye tabi tutulmaktadır. KEYKK hükümleri kapsamında olup olmadığı değerlendirmeye tabi tutulan yabancı şirketin gayrisafi hasılatının %10'undan azını oluşturması durumunda, KEYK hükümleri uygulanmamaktadır. Yine KEYKK hükümleri kapsamında olup olmadığı değerlendirmeye tabi tutulan yabancı şirketin bir yıllık kazancının 80.000 Euro'yu aşmaması durumunda veya Almanya'da tam mükellef olarak faaliyet göstermekte olup bu nitelikteki yabancı şirkete ortak olan bir kurumlar vergisi veya gelir vergisi mükellefinin farklı yabancı şirketlerden bir hesap dönemi içerisinde elde ettiği kabul edilen KEYKK gelirleri toplamının 80.000 Euro'yu aşmaması halinde, söz konusu kazançlar KEYKK hükümleri kapsamında vergilendirilmezler (Fontana, 2006: 323).

3. Türkiye'de Kurumlar Vergisi Kapsamında Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancının Değerlendirilmesi

Uluslararası şirketlerin küreselleşmenin de yardımı ile yabancı ülkelerde yatırımları artmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırım olarak adlandırılan söz konusu yatırımlardan daha fazla pay alabilme çabası ile uluslararası vergi rekabeti artmıştır. Bu çerçevede vergi kanunlarının bu değişimi yakalayabilmek için yeniden şekillendirilmekte olduğu bir ekonomik ortam da olmuştur. Bir vergi güvenlik müessesesi olarak Türkiye'de de "kontrol edilen yabancı kurum" düzenlemesi, 5520 sayılı yeni KVK ile Türk vergi sistemine girmiştir. KVK'nın gerekçesinde, KEYKK düzenlemesinin Türk vergi sistemine getirilme amacı; "uluslararası vergi

uygulamalarındaki gelişmelere paralel olarak, ticari ve sınai mahiyette olmayan, yatırımlarını yurt dışında düşük vergi oranlı ülkelere yönlendiren mükellefler ile Türkiye'de yatırım yapan mükellefler arasındaki vergi eşitsizliğinin giderilmesi" olarak belirtilmiştir (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7).

KVK'nın 7. maddesini incelediğimizde, yurtdışında bulunan bir kurumun, "kontrol edilen yabancı kurum" olarak nitelendirilmesi için, hem söz konusu "yurtdışı iştirakin ortakları açısından" hem de "yurtdışı iştirakin kazançları" açısından belli şartları taşıması gerektiği görülmektedir. Buna göre, yurtdışı iştirakin ortakları açısından şartlar:

- Tam mükellef gerçek kişi ve kurumlar tarafından,
- Doğrudan veya dolaylı olarak,
- Ayrı ayrı veya birlikte,
- Sermaye, kar payı veya oy kullanma hakkının en az %50'sine sahip olunmasıdır.

Yurtdışı iştirakin kazançları açısından şartlar ise şunlardır:

- İştirakin toplam gayrisafî hasılatının %25 veya fazlası, pasif nitelikli gelirlerden oluşması,
- Yurt dışındaki kurumun, bulunduğu ülkedeki vergi yükü, ticarî bilânço kârı üzerinden %10'dan az oranda olması,
- Kurumun ilgili yıldaki toplam gayrisafî hasılatının, 100.000 TL karşılığı yabancı paradan fazla olması gerekmektedir (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7.2).

Kontrol edilen yabancı kurum kazancı uygulaması için gereken şartlar; asgari kontrol oranı şartı, pasif nitelikli gelir şartı, vergi yükü şartı ve elde edilen kazancın miktarı şartıdır. Bu çerçevede inceleyecek olursak;

Kontrol gücü şartı; Bir başka kuruma iştirak eden her kurum, ilgili iştirak üzerinde belirli bir söz hakkına sahip olur. Ancak bu "söz sahibi olma derecesi", her zaman kontrol etme düzeyinde olmayabilir. Kazancı Türkiye'de vergilendirilecek yabancı iştirakin kazancının Türkiye'de vergiye tabi tutulması için Türkiye'deki tam mükellef kurum ile arasında belirli ölçüler içinde bağlılığın varlığı yani "kontrol edilmesi" halinde KEYK niteliğinde sayılacak, aksi takdirde sayılmayacaktır.

"Kontrol edilen yabancı kurum statüsü için Türkiye'de yerleşmiş tam mükellef kişi ya da kurumların "doğrudan veya dolaylı" ve "ayrı ayrı ya da birlikte" sermayesinin, kar payının veya oy kullanma hakkının en az %50'sine sahip olmaları gerekmektedir.

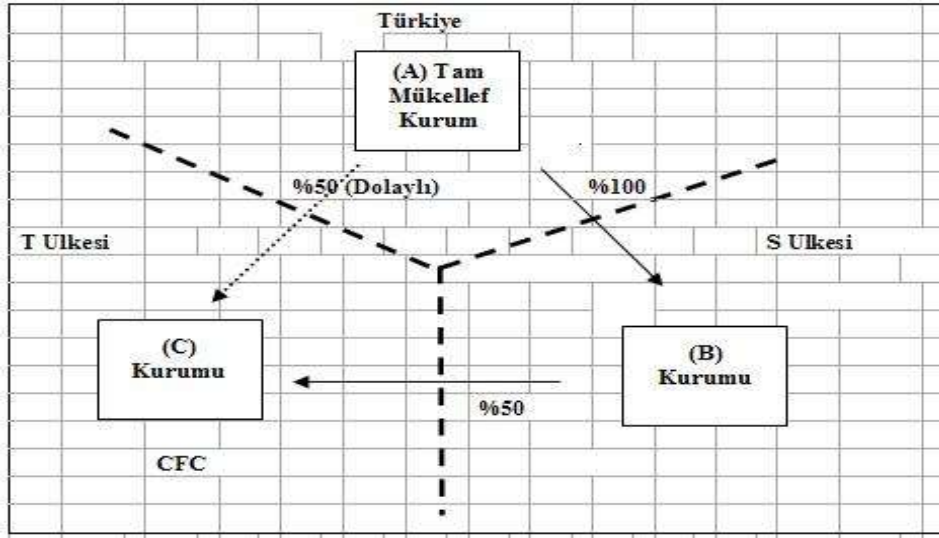
Maddede sözü edilen "doğrudan veya dolaylı" ve "ayrı ayrı ya da birlikte" ifadeleri ile yurt dışındaki iştirakin ortaklık paylarının grup şirketleri veya gerçek kişiler arasında paylaşılması, maddede belirtilen kontrol oranının altında kalınarak kapsam dışına çıkılması engellenmektedir (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7)".

Doğrudan iştirak, Türkiye'de bir gerçek kişi ya da kurum tarafından, yurtdışında bulunan bir yabancı kurumun sermaye, kar payı veya oy kullanma hakkının hepsine

birlikte veya sadece bunlardan birine sahip olunmasıdır. Dolaylı iştirake ilişkin KVK'da ve Tebliğ'de bir tanım verilmemiştir. Ancak, dolaylı iştirak ile "ayrı ayrı ya da birlikte" ifadelerine neden yer verildiği, Yasa gerekçesinde; "...yurt dışındaki iştirakin ortaklık paylarının grup şirketleri veya gerçek kişiler arasında paylaşılması, maddede belirtilen kontrol oranının altında kalınarak kapsam dışına çıkılmasının engellenmesi" olarak açıklanmıştır. KVK 7.maddesine göre, kontrol ilişkisini sağlayacak kontrol oranına birden fazla kişi ya da kurum tarafından birlikte sahip olunabilir. KVK 7. madde düzenlemesi ile ilgili olarak, "birlikte iştirak" konusunda, yabancı bir kuruma toplamda %50'den fazla iştirak eden birden fazla gerçek kişi ve kurum olduğunda var olan durum kastedilmektedir (Gedik, 2014b: 95-97).

Türkiye'de tam mükellef olan (A) Kurumu, (S) ülkesinde kurulu (B) Kurumunun sermayesine %100 oranında iştirak etmektedir. (T) ülkesinde kurulu (C) Kurumunun ise %50 hissesi (B) Kurumuna aittir. Bu durumda, (A) Kurumu, (C) Kurumuna dolaylı olarak ($\%100 \times \%50 =$) %50 oranında iştirak ettiğinden (C) Kurumu, diğer şartların da gerçekleşmesi halinde kontrol edilen yabancı kurum olarak değerlendirilecektir.

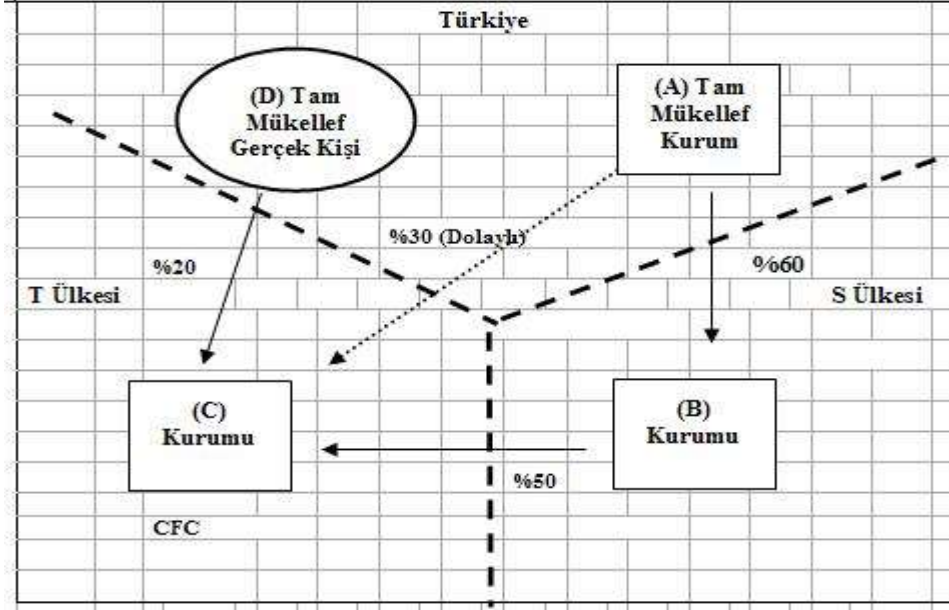
Şekil 1. Kontrol Edilen Yurtdışı İştirak Örneği-1



Kaynak: Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7

Türkiye'de tam mükellef olan (A) Kurumu, (S) ülkesinde kurulu (B) Kurumunun sermayesine %60 oranında iştirak etmektedir. (T) ülkesinde kurulu (C) Kurumunun ise %50 hissesi (B) Kurumuna aittir. (C) Kurumunun %20 hissesi ise yine Türkiye'de tam mükellef olan gerçek kişi (D)'ye aittir. Bu durumda, (A) Kurumu, (C) Kurumuna dolaylı olarak ($\%60 \times \%50 =$) %30 oranında iştirak etmektedir. Diğer taraftan, gerçek kişi (D)'nin de (C) Kurumuna doğrudan %20 oranında iştirak ettiği dikkate alındığında, (A) Kurumu ve gerçek kişi (D)'nin, (C) Kurumuna toplam iştirak oranı %50 olduğundan (C) Kurumu, diğer şartların da gerçekleşmesi halinde kontrol edilen yabancı kurum olarak değerlendirilecektir.

Şekil 2. Kontrol Edilen Yurtdışı İştirak Örneği-2



Kaynak: Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7

Diğer taraftan, Türkiye’de tam mükellef olan (A) kurumu ile gerçek kişi (D)’nin ilişkili olup olmamasının kontrol edilen yabancı kurum uygulamasında herhangi bir önemi bulunmamaktadır.

Kontrol edilen yabancı kurum tespiti yapılırken dolaylı iştirak ilişkisinin birkaç kademeli olması halinde, en sondaki dolaylı iştirake kadar ortaklık ilişkileri dikkate alınacaktır.

Ayrıca, 5520 sayılı KVK 1 seri no’lu genel tebliğde;

“Yurt dışı iştirakin kontrol edilen yabancı kurum olup olmadığının tespitinde, kontrol oranı olarak ilgili hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte sahip olunan en yüksek oran dikkate alınacaktır. Yurt dışı iştirake ilişkin iştirak payının (sermaye, kar payı veya oy kullanma hakkının) tamamının, yurt dışı iştirakin hesap döneminin kapanmasından önce herhangi bir tarihte muvazaa olmaksızın elden çıkartılmış olması halinde, ilgili yurt dışı iştirak hakkında bu madde hükümleri uygulanmayacaktır (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7)”.

Kontrol oranının dikkate alınacağı hesap dönemi, yurtdışındaki yabancı kurumun bulunduğu ülkenin vergi mevzuatı açısından geçerli olan hesap dönemidir. Hesap dönemi sonunda mevcut olan iştirak oranlarına değil, söz konusu hesap döneminin herhangi bir gününde %50’den fazla kontrol oranının mevcut olup olmadığına bakılacaktır (Gedik, 2014b: 97).

Pasif Nitelikli Gelir şartı; Ulusal vergi idareleri, KEYK düzenlemelerini ya “gelirin elde edildiği yeri” ya da “gelirin özelliğini” dikkate alarak düzenlemektedir. 5520 sayılı KVK ile Türk vergi sistemine getirilen KEYK müessesesi, “gelirin özelliği” sistemine dayanmaktadır. Mezkur yasada KEYK müessesesi için gelirin elde edildiği ülkelerle ilgili

"beyaz/siyah liste" konusunda herhangi bir belirleme yapılmamıştır. Buna göre bağlı işletmenin ilgili yıldaki toplam gayri safî hasılatının 100.000 TL karşılığı yabancı parayı geçmesi koşuluyla, "toplam gayrisafî hasılatının %25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticarî, ziraî veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşması" durumunda; söz konusu bağlı işletme kazancının - yalnızca pasif gelirlerden oluşan kısmının değil- tamamının Türkiye'de vergilendirilmesi gerekmektedir (Fontana, 2006: 320).

5520 sayılı kanunun 7 nci maddesinde, "Yurt dışı iştirakin ilgili yıldaki toplam gayri safi hasılatının %25 veya fazlasının pasif nitelikli gelirlerden oluşması gerekmektedir. Pasif nitelikli gelirler; yurt dışı iştirakin faaliyeti ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticari, zirai veya serbest meslek faaliyetlerinden elde edilen gelirler dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi gelirlerden oluşmaktadır. Yurt dışı iştirakin faaliyeti ile orantılı olmayan sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle elde edilen ticari, zirai veya serbest meslek faaliyetlerinden elde edilen gelirler de pasif nitelikli gelir sayılacaktır."

Örneğin; yurt dışı iştirakin toplam 500 birim olan gayrisafi hasılatının bileşimi aşağıdaki gibi olsun;

- Faaliyeti ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle elde edilen ticari kazanç	150 birim
- Kâr payı	50 birim
- Faiz	250 birim
- Menkul kıymet alım satım kazancı	50 birim

Bu durumda pasif nitelikli gelirlerin (Kâr payı + faiz + menkul kıymet alım satım kazancı) toplam gayrisafi hasılatına oranı (350/500=) %70 olduğundan kontrol edilen yabancı kurum için belirtilen şart sağlanmış olacaktır.

"Kontrol edilen yabancı kurumun pasif nitelikli gayrisafi hasılatının niteliğinin belirlenmesinde, söz konusu şirketin iştiraklerinden elde edeceği kâr paylarının pasif nitelikli gelir vasfı değişmeyeceğinden, kontrol edilen yabancı kurumun iştiraklerinin aktif ticari faaliyetle uğraşmasının herhangi bir önemi bulunmamaktadır (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7.2)".

Vergi Yükü Gerekliliği; Ulusal KEYKK rejimlerinde "gelirin özelliği" ilkesinin benimsenmiş olması durumunda, ayrıca bağlı işletmenin faaliyette bulunduğu ülkede tabi olduğu vergi yüküyle ilgili düzenlemeler de yer almaktadır. Karşılaştırmalı vergi yaklaşımı olarak tanımlanan bu rejimle ilgili yasal düzenlemelerde, KEYK'in ödediği vergiyle ilgili "yasal vergi oranı (statutory tax rate)", "efektif ortalama vergi oranı (effective average tax rate)", "gerçekten ödenen vergi tutarı (actual tax rate)" ya da

"vergi mevzuatına göre KEYK statüsündeki işletme eğer yurt içinde yerleşik işletme olsaydı uygulanacak vergi oranı" dikkate alınmaktadır (Öz, 2006: 32).

İştirakin kazancının ticari bilanço karı üzerinden %10'dan az oranda gelir veya kurumlar vergisi benzeri toplam vergi yükü taşıması halinde Türkiye'de vergiye tabi olması söz konusu olur. Burada dikkat edilmesi gereken husus, %10 vergi yükü ile o ülkedeki nominal vergi oranı değil, efektif vergi yükünün ifade edildiğidir. Dolayısıyla karşılaştırmaya esas alınacak vergi yükü, bir dönemde elde edilen toplam dağıtılabilir kurum kazancı ile tahakkuk eden gelir ve kurumlar vergisi toplamına oranlanması suretiyle tespit edilir. Bu şart ile yurtdışında belirli bir vergi yükü ile karşı karşıya kalmayan yabancı iştiraklerin bu kazançlarının Türkiye'de vergiye tabi tutulması amaçlanmıştır.

Esas itibarıyla vergi yükünün hesaplanması aşağıdaki şekilde olacaktır;

TVY = Toplam Vergi Yükü,

TV = Gelir Üzerinden Tahakkuk Eden Toplam Vergiler,

DKK = Dağıtılabilir Kurum Kazancı, ise

bu durumda;

$TVY = TV / DKK + TV$

olarak hesaplanacaktır (Yüce, 2016: parag.2).

Vergi yükünün hesaplanması ile ilgili bir örnek verecek olursak;

"Türkiye'de tam mükellef (X) A.Ş. Avusturya'da kurulu bulunan (Z) Ltd. Şirketi'nin sermayesine, kar payına ve oy kullanma hakkına %50 oranında iştirak etmiştir. Avusturya'da kurumla vergisi oranı %20'dir. 2016 yılına ilişkin Z şirketinin verileri şu şekildedir:

İşletme faaliyetlerinden kazançlar	115.000
Pasif nitelikli kazançlar (%30)	45.000
Toplam gayrisafi hasılat	150.000
KKEG(+)	15.000
Vergi matrahı=	165.000
Vergiden istisna kazanç(-)	95.000
Kurumlar vergisi matrahı=	70.000
Kurumlar vergisi(70.000x%20)	14.000
Dağıtılabilir kazanç(-)	56.000
Efektif vergi yükü (%10'dan az)	%9,3

Bu durumda nominal vergi yükü %20 olmasına rağmen efektif vergi yükü %9,3 olduğu için söz konusu kurumun kazancı KEYK olarak değerlendirilecek ve bu kurumdan gelecek iştirak kazançları kurumlar vergisi matrahına eklenecektir (Erkuş & Ateş, 2007: 123).

5520 sayılı Kanun'un 5. maddesi (b) bendinde vergi yükünün hesaplanmasına ilişkin olarak "Bu bent uyarınca vergi yükü, kanunî veya iş merkezinin bulunduğu ülkede ilgili dönemde tahakkuk eden ve kâr payı dağıtımına kaynak olan kazançlar üzerinden ödenen vergiler dahil olmak üzere toplam gelir ve kurumlar vergisi benzeri verginin, bu dönemde elde edilen toplam dağıtılabılır kurum kazancı ile tahakkuk eden gelir ve kurumlar vergisi toplamına oranlanması suretiyle tespit edilir." şeklinde hüküm altına alınmıştır (Resmi Gazete, 2006/5520: 5).

Örneğin, kurumun ticari kazancı 90, vergiye tabi kazancın tespitinde gider olarak kabul edilmeyen tutar da 10 ise vergiye tabi kazanç 100 olacaktır. Bu kazancın yarısı vergiden istisna edilmişse ve ilgili ülkedeki vergi oranı da %15 ise hesaplanacak kurumlar vergisi tutarı ($100/2 \times 0,15=$) 7,5 olacaktır. Bu verginin vergi öncesi kâra oranı da ($7,5/90=$) %8,33 olacaktır. Bu durumda, her ne kadar ülke mevzuatına göre uygulanan nominal vergi oranı %15 olsa da efektif vergi yükü %8,33 olduğundan, iştirak edilen şirketin kontrol edilen yabancı kurum olarak değerlendirilmesi için, kazançları üzerinden maddede belirtilen "%10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi veya benzeri gelir üzerinden alınan vergi yükü" taşıması şartı gerçekleşmiş olacaktır (Akıcı, 2007: parag.2).

Yabancı kurumda aranan hasılat tutarı; 5520 sayılı KVK çerçevesinde yurtdışı iştirakin KEYK olarak kabul edilebilmesi için asgari bir hasılat tutarı öngörülmüştür. Buna göre;

"Yurt dışındaki iştirakin Kurumlar Vergisi Kanununun uygulamasında "kontrol edilen yabancı kurum" olarak değerlendirilebilmesi için ilgili yıldaki gayrisafi hasılat tutarının 100.000.- TL karşılığı yabancı paranın üzerinde olması gerekmektedir. İlgili yıldaki toplam gayrisafi hasılatı bu tutarın altında kalan iştirakler, diğer tüm koşullar bulursa dahi kontrol edilen yabancı kurum olarak değerlendirilmeyecektir. Yurt dışındaki iştirakin hasılatının TL karşılığının tespitinde, ilgili iştirakin hesap döneminin son gününde geçerli olan T.C. Merkez Bankasınca açıklanan döviz alış kuru esas alınacaktır (Resmi Gazete, 2007/1/5520: 7)".

4. Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancının Tespitinde Bilgi Değişiminin Önemi Ve Uluslararası Çalışmalar

5520 Sayılı KVK'nun 7. maddesinde kontrol edilen kurum kazancının belirlenmesinde öncelikli kriteri "iştirak" olarak belirlemiştir. Maddede "Tam mükellef gerçek kişi ve kurumların doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte sermayesinin, kâr payının veya oy kullanma hakkının en az %50'sine sahip olmak

suretiyle kontrol ettikleri yurt dışı iştiraklerinin kurum kazançları, dağıtılsın veya dağıtılmasın aşağıdaki şartların birlikte gerçekleşmesi halinde, Türkiye'de kurumlar vergisine tâbidir." Bu çerçevede kontrol edilen kurum kazancı yurtdışı iştiraklerin doğru şekilde belirlenmesine, yasada belirtilen "doğrudan veya dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte" iştiraklerin tespit edilmesine bağlanmıştır (Resmi Gazete, 2006/5520: 7). Bu yüzden yurtdışı iştiraklerin doğru ve zamanında belirlenmesi söz konusu maddenin işlerliği açısından büyük önem arz etmektedir. Bunun için ulusal ve uluslararası kapsamda vergisel konularda bilgi paylaşımı öne çıkmaktadır. Verilerin karşılıklı olarak düzenli, zamanında paylaşılması gerekmektedir. Yine ülkeler ve kurumlar arasında bilgi değişimi vergi kaybına yol açmamak için ayrıcalıklı bir anlam ve zorunluluk halini almaktadır.

Bilgi değişimi en genel ifadeyle, kişi ve kurumlarla ilgili verginin doğru miktarlarda tahakkuk ve tahsili için gerekli olan bütün bilginin; vergi kaçakçılığına ve vergiden kaçınmaya yönelik düzenlemelerin ortaya çıkarılmasını sağlayacak şekilde, bir vergi idaresinden diğerine aktarılmasıdır. Başka bir ifade ile bilgi değişimi, ülkelerin kendi vergileme hakkı olan kazançların doğru bir şekilde hesaplanması ve ödenmesini sağlamak amacıyla vergi alanında yapmış oldukları işbirliği ile elde ettikleri vergilemeye ilişkin bilgileri paylaşmaları ya da birbirleri ile değişimleridir. Bilgi paylaşımı ya da değişiminin ülkelerin vergi otoritelerince etkin bir biçimde uygulanması bir taraftan vergi anlaşmaları kapsamındaki bilgi değişimi yoluyla üzerinde vergi alma hakları olan kazançlar konusunda daha fazla bilgi sahibi olarak bu tür kazançlar üzerinden vergi geliri elde edebilmektedir. Diğer taraftan ülkeler kendi egemenlik alanlarında vergi toplama hakkını daha iyi kullanabilmektedir (Kahriman & Tepekule, 2014: 164).

Vergisel konulardaki uluslararası işbirliğinin temelinde yer alan bilgi değişimi kurumu esas olarak (OECD) Model Konvansiyonunda düzenlenmiştir (Gedik, 2014a: 302).

Bilgi değişiminin gerçekleştirilmesine temel hazırlayan bu düzenlemenin ilgili 26. maddesine göre, "akit devletlerin yetkili makamları, anlaşma hükümlerinin gerçekleştirilmesi için gerekli bilgileri ya da anlaşmanın aksine olmadığı sürece politik alt bölümleri ya da mahalli idareleri adına alınan her türlü vergi ile ilgili iç mevzuat hükümlerinin yürütülmesi için gerekli bilgileri değişime tabi tutacaklardır" şeklindeki ifade önem arz etmektedir. Bu madde, vergi alanında uluslararası işbirliğini öngören ve geniş çaplı bilgi alışverişi ile şeffaflığa katkı sağlamayı amaçlamayan ve ülkelerin yetkili makamlarının bilgi değişimi yapabilmelerine yetki veren bir düzenlemedir (Kahriman & Tepekule, 2014: 91).

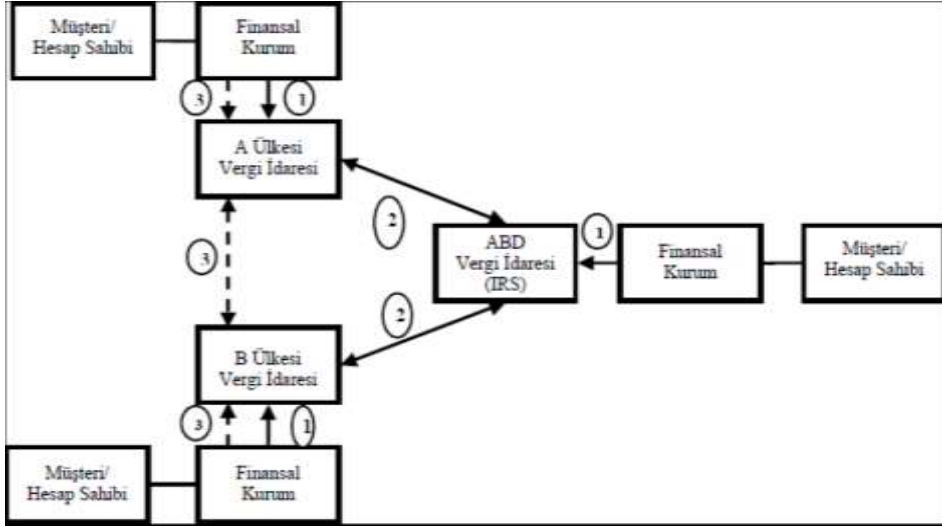
Uluslararası platformda vergisel konuların uluslararası işbirliği temelindeki; Matrah Aşındırması ve Karın Kaydırılması (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS) ve Vergiden Kaçınma Karşısı Direktif (Anti-Tax Avoidance Directive – ATAD) projeleri olmuştur. Her ikisinde de yer alan Kontrol Edilen Yabancı Kurum (KEYK) kuralları, özellikle sermayenin aşırı hareketli olması nedeniyle sahip olduğu avantajı kullanarak, ana şirketin bulunduğu yerdeki yüksek vergi oranına tabi geliri, vergilemenin düşük

olduğu ya da hiç olmadığı başka ülkelere kaydırmak suretiyle yarattığı matrah aşındırmasının önüne geçmeyi amaçlamaktadır (Uslu, 2019: 1391).

OECD model anlaşmasının ilgili maddesinin yanında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları ve bilgi değişimi anlaşmaları, ülkeler ya da vergi idareleri arasında bilgi değişimi ya da paylaşımının en temel yolu ve bilgi paylaşımının yapılabilmesinin bir diğer önemli hukuki dayanağıdır. Bu bakımından bilgi değişiminin gerçekleştirilmesine esas teşkil eden diğer hukuki dayanaklar şu şekilde sıralanabilir; Genellikle OECD veya Birleşmiş Milletler Model Vergi Anlaşması'nı esas alan Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları, Bilgi Değişimi Anlaşmaları, Avrupa Birliği Karşılıklı Yardımlaşma Direktifi, 2002 tarihli Avrupa Konseyi/OECD Vergi Konularında Bilgi Değişimi Model Anlaşması, Kuzey Avrupa İdari Yardımlaşma Anlaşması, Amerika Kıtası Vergi İdareleri (CIAT) tarafından geliştirilen Bilgi Değişimi Model Anlaşması, Rusya Federasyonu tarafından geliştirilen Vergi Mevzuatı ile İlgili Konularda İşbirliği ve Karşılıklı Yardımlaşma Model Anlaşmasıdır (Kahrıman & Tepekule, 2014: 90).

Bu konudaki bir diğer yasa Amerika Birleşik Devletleri'nde, Yabancı Hesapların Vergi Uyumu Yasası (The Foreign Account Tax Compliance Act - FATCA), 18 Mart 2010 tarihinde kabul edilmiştir. Bu Yasa ile ABD'lilerin beyan dışı bıraktıkları gelirlerinin tespit edilebilmesi amacıyla ABD mukimi olmayan finansal kuruluşlara bir kısım yükümlülükler getirilmiş, bu yükümlülükler uyulmaması durumunda ise uyumsuz sayılan finansal kuruluşlara Amerikan kaynaklı gelirlerden yapılan ödemelerden %30 oranında stopaj yapılması öngörülmüştür. ABD tarafından söz konusu yasal düzenlemeden hareketle otomatik bilgi değişimi yapılmasına yönelik olarak farklı ülke politikaları ve hukuk sistemleri gözetilerek farklı anlaşma modelleri geliştirilmiştir. Bunlar; taraf devletler arasında otomatik bilgi değişimi yapılmasını öngören "Hükümetler arası Anlaşma" (Model I) ile anlaşmaya taraf ülkelerin kendi ülkelerindeki finansal kuruluşlarının otomatik bilgi değişimi için doğrudan Amerikan Gelir İdaresi (IRS) ile anlaşma yapmalarını, yetkili makamlarının ise ABD ile talep üzerine bilgi değişimini öngören "İşbirliği Anlaşması" 'dır (Model II). Bu kapsamda, aralarında İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'na (OECD) ve Avrupa Birliği'ne üye devletler ile G-20 ülkelerinin tamamına yakınının da bulunduğu, 100'den fazla ülke, ABD ile otomatik bilgi değişimi konusunda uluslararası anlaşma akdedilmesi yoluna gitmiştir (Çelikkaya, 2012: 83-85). Ülkemizce yapılan değerlendirmede de, vergilendirme alanında işbirliğinin güçlendirilerek şeffaflığın sağlanması için ABD ile Model I kapsamında karşılıklılık esasına dayalı bir anlaşma akdedilmesi yönünde politika oluşturulmuştur (GİB, 2020: parag.2). Anlaşmanın Model I kapsamında çalışması şu şekilde gerçekleşmektedir;

Şekil 3. FATCA'da Hükümetler Arası Anlaşmanın Çalışma Şekli



Kaynak: OECD, 2013: 79

Şekilde 3'te gösterilen 1 numara ile belirtilen bağlantılar Model 1 IGA çerçevesinde yapılan bilgi aktarımını; 2 ile gösterilen bağlantılar ABD ve anlaşmayı imzalayan taraf ülke arasındaki otomatik bilgi değişimini 3 ile gösterilen bağlantılar ise ABD ile ikili anlaşma imzalamış ve FATCA kapsamında ön görülen düzenlemeleri yapmış ve belirli standartları uyumlaştırmış iki ülke arasındaki otomatik bilgi değişimini göstermektedir (Kahriman & Tepekule, 2014: 102).

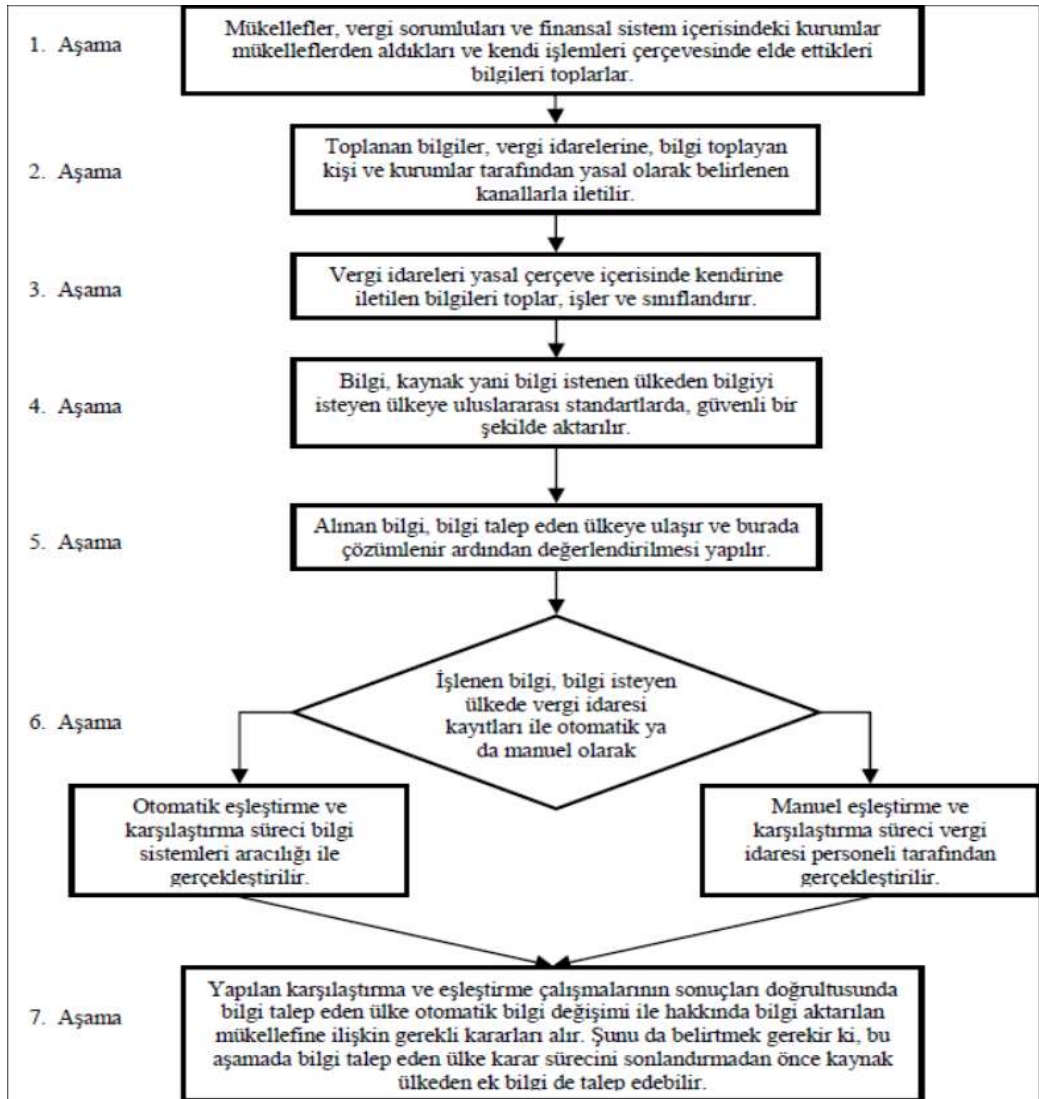
Çok uluslu şirketlerin uluslararası vergilendirme esaslarını düzenleyen yaptırım sağlayacak uluslar üstü bir kurum ve kurallar bulunmadığından, uluslararası alandaki vergilendirme ilgili kurallar, şahsilik ve kaynak ilkelerine göre ülkeler tarafından oluşturulan iç hukuk kuralları ve ülkeler arasındaki ikili vergi anlaşmaları çerçevesinde şekillenmektedir (Gedik, 2014b: 302-303).

Yetkili makamlar "Bilgi Değişimi" maddeleri çerçevesinde vergi anlaşmalarına eklenen düzenlemeler ile ihtiyaç duydukları bilgileri diğer akit Devletin yetkili makamlarından sağlayabilmektedirler. Bu yeni düzenlemeler kapsamında anlaşmaya taraf olan devletler genelde şu konularda bilgi değişimi yapmaktadırlar. İki devlette faaliyet gösteren tam ve dar mükelleflerin işlemleri, diğer devlette ödenen vergiler veya tahsil edilen gelir unsurları, diğer devlette sahip olunan varlıklar ve bunların elden çıkarılması, merkez ile işyeri veya ana şirket ile yavru şirketler arasında gelir tahsisine ilişkin bilgiler, bağlı işletmeler arasındaki transfer fiyatlandırmaları, kullanılan belgelerin gerçek olup olmadığı ile belgelerde yazılı tutarların kayıtlara uygunluğudur. Anlaşma hükümlerine göre, mükellefler hakkında alınan bilgiler gizli tutulmakta olup, sadece anlaşmanın konusuna giren vergilerin uygulanmasıyla görevli kişi veya makamlara verilebilmektedir. Uluslararası vergi anlaşmalarında bilgi değişimi; istek üzerine bilgi değişimi, otomatik bilgi değişimi ve kendiliğinden bilgi değişimi olmak üzere üç şekilde gerçekleşmektedir (Soydan, 1995: 22). Bu bilgi değişim yöntemlerinden otomatik bilgi değişimi en az maliyetli ve etkili bilgi paylaşım yöntemi olmasının yanında daha etkin kullanılmasının sağlayacağı birçok fayda bulunmaktadır, bunlar;

- Vergi kaçığına neden olan vergi yükümlülüklerine uyulmaması konusunda zamanında bilgi sağlar,
- Vergi yükümlülüklerine uyulmamasına ilişkin durumların tespitine yardımcı olur,
- Caydırıcı etkileri nedeniyle, mükelleflerin gerekli her türlü beyanı vermelerini teşvik ederek gönüllü uyumu artırır,
- Mükelleflere beyanname yükümlülükleri konusunda bilgi vererek vergi gelirlerini artırır ve böylece bütün mükelleflerin doğru zamanda ve doğru yerde kendi paylarına düşen vergi miktarını ödemelerini sağlayarak vergide adaletin oluşturulmasına yardımcı olur.

Ayrıca söz konusu bilgi değişim süreci OECD'nin yaptığı çalışmaya göre yedi farklı aşamada değerlendirilebilir;

Tablo 1. Otomatik Bilgi Değişiminin Aşamaları



Kaynak: OECD, 2012: 11

Günümüzde artık otomatik bilgi paylaşımı ülkeler tarafından doğru ve tam bilgiye ulaşmada en etkin yöntem olduğu kabul edilmektedir. Bu nedenle OECD otomatik bilgi değişiminin halen geçerli standartları değiştirmeden ülkeler tarafından etkili bir araç olarak benimsenmesi yönünde çalışmalar yürütmekte olup, Tablo 1'de belirtilen 7 aşamalı sistemi kullanmaktadır (Kahrıman & Tepekule, 2014: 96).

Sınırların giderek ortadan kalkmaya başlaması ve uluslararası düzeyde ticaret ve yatırımların artmasıyla birlikte, ulusal vergi idarelerinde mükelleflerin uluslararası faaliyetleriyle ilgili daha çok bilgi toplama gereksinimini ortaya çıkarmıştır. Bilgi toplama faaliyetlerinin uluslararası aşamaya gelmesi, mükelleflerin yerel ve uluslararası düzeyde vergiye gönüllü uyumlarını arttırabilmek için ulusal ekonomileri daha yakın işbirliği ve yardımlaşma içerisinde çalışmaya sevk etmiştir. Ulusal vergi idareleri, vergi mükelleflerinin zararlı vergi rekabetiyle mücadele amacıyla ihdas edilmiş olan vergi mevzuatlarındaki KEYKK ile ilgili düzenlemelere uymalarını sağlamak için, önlemler olarak yaptırımlar uygulamaktadır (Ateş, 2015: 670-672). Bu amaçla ulusal vergi idareleri, KEYKK konusunda ulusal ya da uluslararası düzeyde yürütmüş olduğu farklı projeler neticesinde vergi mükellefleriyle ilgili azami düzeyde bilgi toplamaya çalışmaktadırlar. Bu bağlamda ulusal vergi idarelerinin KEYK'lerle ilgili bilgi toplama faaliyeti, yapılacak yasal düzenlemelerle mükelleflerden beyanname ve/veya beyanname eki KEYK'lerin faaliyetleriyle ilgili beyan ve bilgiler istenmesi şeklinde olabileceği gibi; ikili ya da çok taraflı anlaşmalar yoluyla diğer ülkelerle (özellikle de vergi cenneti veya tercihli vergi rejimi niteliğine sahip ekonomilerle) bilgi paylaşımına gidilmesi şeklinde de ortaya çıkabilmektedir (GİB, 2007: 9).

Uluslararası vergi rekabetinin ulusal vergi tabanlarını artan bir şekilde aşındırmakta olduğu bir ortamda, ulusal devletler zararlı vergi rekabeti uygulamalarının başında gelen vergi cennetleriyle mücadele etmek için KEYKK rejimi düzenlemelerini kendi ulusal mevzuatlarına monte etmeye başlamışlardır. Ancak, vergi cennetlerinde bilgi gizliliği uygulamaları ile kurumların ve tröst gibi kurumsal formların kolaylıkla kurulabilmesi gibi nedenlerle, bağlı işletmelerin dolaylı ya da dolaysız kontrolüyle ilgili düzenlemelerin dışında kalınması mümkün olmaktadır. Bu nedenle, KEYKK düzenlemelerinin en azından OECD'nin yürütmekte olduğu çalışmalar kapsamında, vergi cennetleriyle bilgi değişim anlaşmaları yoluyla mutlaka desteklenmesi gerekmektedir. Aksi durumda, ortağın bağlı işletme üzerindeki kontrolünün bilinmesi ve/veya ispatlanması mümkün olmayabilecektir.

Bilgi değişiminin öncelikli amacı vergisel konularda ulusal ve/veya uluslararası düzeyde imzalanan anlaşma hükümlerinin uygulanmasını gerektirecek bilgileri doğrulamak, ilgili anlaşma hükümlerinin yürütülmesini sağlamaktır (Çelikkaya & Bişgin, 2012: 78-79). Dünyada küreselleşmenin de etkisi ile uluslararası şirketlerin ulus ötesi yapmış oldukları sermaye yatırımları karışık yapılara ulaşmıştır. Söz konusu yapıların yol açtığı zararlı vergi rekabetinin önüne geçebilmenin en önemli aracı uluslararası bilgi değişim süreci olmuştur. Bu kapsamda son yıllarda Dünyada birçok kurum ve ülke

mükelleflerinin diğer ülkelerdeki faaliyetleri, kazançları, vergilendirilme süreçleri için ciddi atılımlarda bulunmaya başlamışlardır.

Dünyada uluslararası bilgi değişim süreci için yapılan en kapsamlı çalışmalar OECD öncülüğünde gerçekleştirilmektedir. OECD bünyesinde yürütülen çalışmalar çerçevesinde vergi konularında saydamlığın ve bilgi değişiminin sağlanması, vergisel bilgi değişimine ilişkin uluslararası standartların oluşturulması konularında çalışacak ve ülkelerin bu standartları uygulamasını takip edecek bir birim olması amacıyla "Vergisel Bilgi Değişimi ve Saydamlık Küresel Forumu" oluşturulmuştur. Tüm OECD ülkeleri Mart 2009'da Avusturya, Belçika, Lüksemburg ve İsviçre'nin çekinceleri kaldırmalarını takiben 2005 yılında güncellenmiş olan OECD Vergi Anlaşması Modelinin 26'ncı maddesini (bilgi değişimi) kabul etmiştir. Singapur, Macao ve Hong Kong uluslararası kabul görmüş vergileme standardına uyum sağlamak amacıyla 2009 yılında bilgi değişimine ilişkin bir yasayı yürürlüğe koyduklarını açıklamıştır (Taş, 2019: parag.2). 2002 yılında OECD tarafından iş birliğine gitmeyen vergi cennetleri olarak tanımlanan Andora, Lihtenştayn ve Monako OECD standartlarını onaylamış ve kendi mevcut yasalarında değişikliğe gitmiştir. Bruney, Guatemala, Arubai, Belçika, Uruguay, Filipinler, Bermuda, Malezya, Kosta Rika, İngiliz Virjin Adaları, Bahreyn, Cayman Adaları, Lüksemburg ve Hollanda Antilleri uluslararası kabul görmüş vergileme standartlarını resmi olarak tanımış ve bu standartları uygulamak için adım atmıştır. 2011 yılında ise "Uluslararası Vergi Kaçakçılığı ve Şeffaflık-Bilgi Değişimi Standartlarının Uygulanması" ile ilgili OECD tarafından bir rapor sunulmuştur. OECD tarafından geliştirilen şeffaflık ve bilgi değişimi standardı doksan yedi ülkenin katılımıyla birlikte evrensel bir geçerlilik kazanmıştır (Çelikkaya & Bişgin, 2012: 87-88). G20 ülkeleri tarafından başlatılan ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerini de başından beri sürece dâhil eden BEPS, Şubat 2013'te raporunun yayınlanmasının ardından OECD ve G20 ülkeleri, Eylül 2013'te BEPS kapsamında 15 maddelik bir Eylem Planı kabul etmişlerdir. Eylem Planı çerçevesinde, üç ana başlıkta 15 eylem belirlenmiştir. Bunlar; sınır ötesi faaliyetleri etkileyen yerel vergi kurallarında tutarlılık sağlanması, mevcut uluslararası standartlar kapsamındaki gereksinimleri daha da pekiştiren ve kesinliğin yanı sıra şeffaflığı artıran kurallar oluşturulmasıdır. Ayrıca Avrupa Birliği bünyesinde de çoğu üye devlet, Ekim 2015'te yayınlanan ve G20 ülke liderleri tarafından Kasım 2015'te onaylanan BEPS Final Raporu'nda yer alan önlemleri uygulamaya koyma taahhüdünde bulunmuştur (Uslu, 2019: 1391).

Türkiye'de bilgi değişimine veya vergilendirmeye ilişkin bilgi toplama işlemi yeni bir uygulama değildir. Bilgi değişimine ilişkin detaylar 1961 yılından beri yürürlükte olan Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) 148 ve 152'nci maddelerinde düzenlenmiştir. Ancak Türkiye'nin taraf olduğu çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları haricinde, uluslararası alanda vergi konularında bilgi değişiminde bulunmak için yasal dayanak yoktur. Özellikle Türkiye'nin OECD bünyesinde başlatılan vergi konularında şeffaf bilgi değişimine ilişkin girişim ve akabinde oluşturulan forum ve ülke izlemeleri sonucunda,

Maliye Bakanlığı'nı uluslararası bilgi değişimi konusunda yetkilendirmek üzere VUK'un 152/A maddesi mevzuatımıza dâhil edilerek 12 Haziran 2013 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Yavaşlar, 2015: 25-37). 6487 sayılı Kanun'un 9'uncu maddesiyle VUK'a eklenen 152/A madde ile uluslararası anlaşmalar gereğince bilgi değişimi konusu mevzuatımızda ilk defa düzenlenerek şu hüküm getirilmiştir: "Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlar, usulüne uygun olarak yürürlüğe girmiş uluslararası anlaşmalarda yer alan bilgi değişimi hükümleri çerçevesinde, Maliye Bakanlığınca tespit edilecek usullere göre bu Kanunun birinci maddesinde belirlenen şümulle sınırlı olmaksızın bilgi toplayabilir." Böylece OECD Global Forumu'nun Türkiye açısından şeffaflık konusunda uyumsuzluk olarak gündeme getirdiği ulusal vergi mevzuatında bilgi değişimine ilişkin bir düzenleme olmaması hususu giderilmiştir. Zararlı vergi rekabetiyle ve vergi kaçakçılığıyla mücadelede kullanılan yasal dayanakların en önemlilerinden birini Türkiye'nin imzalamış olduğu çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları oluşturmaktadır. Söz konusu anlaşmalar Ocak 2019 itibarıyla 85 ülkeyle çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması bulunmaktadır. Türkiye ile ABD arasında FATCA ile ilgili olarak karşılıklı otomatik bilgi değişimi yapılmasını öngören Model I çerçevesinde yürütülen müzakereler sonucunda, ABD ile özde anlaşma sağlanmış ve 3 Haziran 2014 tarihi itibarıyla Türkiye, özde anlaşma sağlanan ülkeler listesine eklenmiştir. Özde anlaşma sağlanmış olmasına bağlı olarak; 31 Aralık 2014 tarihine kadar anlaşmanın imzalanması koşuluyla, Türk finansal kuruluşlarının FATCA'ya uyumlu olarak kabul edileceği öngörülmüş; daha sonra imza koşulu olarak belirtilen bu süre ABD tarafından uzatılmıştır. Anlaşmanın imza sürecinde Türk finansal kuruluşları FATCA'ya uyumlu olarak kabul edilmeye devam edilmiştir. 29 Temmuz 2015 tarihinde Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Amerika Birleşik Devletleri Hükümeti Arasında Genişletilmiş Bilgi Değişimi Yoluyla Uluslararası Vergi Uyumunun Artırılması Anlaşması" (FATCA Anlaşması) Ankara'da imzalanmıştır (Çakmak, 2016: 146). Türkiye'de bilgi değişim kapsamında değerlendirilebilecek bir diğer yasa da "Suç gelirlerinin aklanmasının önlenmesine ilişkin usul ve esasları belirleyen 5549 sayılı Kanun" 'dur. Bu kapsamda yasanın 12'inci maddesi şu şekildedir: "*Başkanlığın görev alanına giren konularda uluslararası bilgi değişimini teminen, yabancı ülkelerdeki muadil kurumlarla uluslararası antlaşma niteliğinde olmayan mutabakat muhtıraları imzalamaya ve imzalanan mutabakat muhtıralarını değiştirmeye Malî Suçları Araştırma Kurulu Başkanı yetkilidir. İmzalanacak mutabakat muhtıraları ve değişiklikleri Bakanlar Kurulu kararıyla yürürlüğe girer.* (Resmi Gazete, 2006/5549: 12)"(5549 sayılı yasa, md.12) Bu maddeyle Mali Suçları Araştırma Kurulu'na (MASAK), mutabakat muhtıraları temelinde, suç gelirlerinin aklanması konusyla bağlantılı olarak yabancı ülkelerdeki muadil kurumlarla bilgi değişiminde bulunma izin vermektedir. Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı'nın görev alanına, -genel olarak- suç gelirlerinin aklanmasını önlenmesiyle ilgili konular girdiğinden, VUK'un 359 maddesindeki fiiller yoluyla vergi kaçırılması halinde, bu da Başkanlık'ın yetki alanı içinde girmekte ve böylece bilgi değişimine konu olmaktadır (Yavaşlar, 2015: 29).

Ayrıca 26/6/2018 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan 2018/11790 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile çok taraflı uluslararası anlaşma niteliğinde olan "Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Sözleşmesi" 01 Temmuz 2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bugün itibariyle Türkiye'nin aralarında bulunduğu 123 ülke bu sözleşmeye taraf durumundadır. Sözleşme ile taraf ülkelerin vergi idareleri arasında bilgi değişimi, yurtdışı vergi incelemeleri, eşzamanlı vergi incelemeleri, tahsilatta yardımlaşma, tebligat konularında veri alışverişi yapılabilecektir. Bilgi değişimi ise; talep üzerine bilgi değişimi, kendiliğinden bilgi değişimi ve otomatik bilgi değişimi yöntemleri ile sağlanacaktır (Neks, 2018: parag.1).

Uluslararası ticaret ve yatırımların hızla hareket ettiği küreselleşme ortamında zararlı vergi rekabetini önlemek, vergi matrahlarında aşınmaya yol açmamak için ülkelerin kendi mevzuatları yeterli olmamaktadır. Bu düzenlemelerden biri olan KEYK müessesesi mutlaka uluslararası veri akışını sağlayan bilgi değişim anlaşmaları, çifte vergiyi önleme anlaşmaları, OECD gibi uluslararası kurumların oluşturduğu modeller ve bölgesel bilgi değişim anlaşmaları ile desteklenmelidir. Bu sayede KEYK tespiti daha sağlıklı olacak, etkin ve güvenilir veri sistemine dayalı tarhiyatlar yapılabilecektir.

5. Sonuç

Küreselleşme süreci son yıllarda etkinliği hızla arttırarak sınırların sanal bir ortamda kalktığı bir ortam oluşturmuştur. Bu çerçevede uluslar arası sermaye çok hızlı hareket etmeye başlamıştır. Sermaye yetersizliği yaşayan ülkeler uluslar arası sermayeden pay alabilmek adına zararlı vergi rekabeti içine girmeye başlamışlardır. Söz konusu ülkelerin yapmış oldukları haksız rekabet içeren bu düzenlemeler vergi kaçakçılığı, zararlı vergi rekabeti, kara para aklanması gibi birçok sorunu ortaya çıkarmıştır. Bu tür sorunların önlenmesi için sadece süreçten etkilenen ülkelerin attıkları adımlar ve aldıkları önlemler yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu çerçevede uluslararası platformda işbirliği yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Yine bu kapsamda farklı güvenlik müesseseleri devreye alınmaya başlamıştır. Bu düzenlemelerden birisi olan KEYKK önemli bir kontrol ve tedbir olarak öne çıkmıştır. İlgili düzenlemenin başlıca amacı, zararlı vergi rekabetine zemin oluşturan etkenleri engellemektir. KEYKK düzenlemesi ile yabancı işletmelerin elde ettiği kazançları kaynak ülke tarafından zamanında vergilendirilebilmektedir. Bu sayede yurtiçi ve yurtdışı yatırımlar aynı oran ve zamanda etkin şekilde vergilemeye konu edilmektedir.

Zararlı vergi rekabetini önlemek adına KEYKK düzenlemesi sadece tek başına yeterli olmamaktadır. Çünkü KEYKK mevzuatta, bilgi değişim anlaşmaları ve uluslararası etkileşim süreçleri olmadan tek başına bir anlam ifade etmemektedir. Ulusal vergi mevzuatlarına KEYKK düzenlemelerini alan ülkelerin birçok ülke ile ÇVÖA'ları yapmaları, OECD'nin yürütmekte olduğu "zararlı vergi rekabeti" çalışmalarına taraf olmaları, ABD-FATCA (Yabancı Hesapların Vergi Uyumu Yasası-The Foreign Account Tax

Compliance Act), BEPS (Matrah Aşındırması ve Karın Kaydırılması - Base Erosion and Profit Shifting) ve ATAD (Vergiden Kaçınma Karşıtı Direktif - Anti-Tax Avoidance Directive) çerçevesindeki önlemleri benimsemeleri ve gerekli olduğu takdirde ülke mevzuatlarını bu kapsamda geliştirmeleri gerekecektir.

Türkiye’de KEYK kapsamındaki düzenleme 2006 yılında yürürlüğü giren KVK çerçevesinde mevzuatımıza girmiştir. Bu kapsamda birçok ülke ile hali hazırda ÇVÖ anlaşmaları geliştirilmiş ve arttırılmış olup, gerekli çalışmalar devam etmektedir. Yine 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nun uygulanmasına yönelik olarak gerekli açıklamaların yer aldığı KVK 1 Seri No’lu Genel Tebliğ çıkarılmıştır. İlgili tebliğde KVK’nın 7 nci maddesi kapsamında detaylı açıklamalarda bulunulmuştur. Kanun ve tebliğde belli şartlar altında yurt dışı iştiraklere yatırım yapan mükelleflere bu iştiraklerinden fiilen kâr payı dağıtılsa bile vergi uygulamaları açısından kâr payı dağıtılmış olduğu kabul edilmekte ve bu suretle bu iştiraklerin kazançlarının Türkiye’de kurumlar vergisine tabi tutulması sağlanmaktadır. Kanunda belirtilen şartlar altında yurt dışı iştiraklere yatırım yapan mükelleflere bu iştiraklerinden fiilen kâr payı dağıtılsa bile vergi uygulamaları açısından kâr payı dağıtılmış olduğu kabul edilmekte ve bu suretle bu iştiraklerin kazançlarının Türkiye’de kurumlar vergisine tabi tutulması sağlanmaktadır. Fakat bu kapsamda birtakım iyileştirmelerin yapılması sürecin uygulaması açısından faydalı olacaktır. KEYK mevzuatında, yurtdışı iştiraki birlikte kontrol ettiği kabul edilen ortaklar arasında bir ilişkinin aranmaması mükelleflerin birbirinden bağımsız olması durumunda haksız bir vergi tahakkuku ortaya çıkarabilecektir. Söz konusu durumun yasada tekrar düzenlenip belirli kriterler dikkate alınarak, bilgi değişim anlaşmalarındaki delillere dayanarak ortaklık ilişkisinin tesis edilmesi uygun olacaktır. Mevzuatımızda uluslararası anlaşmaların iç hukukta çatışma olduğunda Anayasanın 90/5 gereğince öncelikli olarak değerlendirileceği bir gerçektir. Dolayısı ile KEYK hükümleri ile uluslararası anlaşmalar çatıştığında anlaşma hükümleri kanunu hiyerarşisinde üstünlüğe sahip olacaktır. Çifte vergi önleme anlaşmalarına, bölgesel ve uluslararası anlaşmalarda bilgi değişim ile hükümlerin açık bir şekilde belirtilmesi faydalı olacaktır.

Vergi kayıp ve kaçakları önleme, haksız vergi rekabeti gibi konularla mücadele çerçevesinde işbirliğinin ve bu çerçevede uygulanan bilgi değişiminin önemi Türkiye tarafından anlaşılmıştır. Bu kapsamda 85 ülke ile yapılan çifte vergiyi önleme anlaşmaları yapılmış, OECD çerçevesinde yapılan vergi konularında karşılıklı yardım anlaşmaları, Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Değişimine İlişkin Çok Taraflı Yetkili Makam Anlaşması devreye alınmıştır. Yine OECD’nin geliştirdiği “Ortak Raporlama Standardı” anlaşmalarının kabulü Türkiye’nin konuya verdiği önemi göstermektedir. Söz konusu anlaşmalara ilave olarak kabul edilmiş olan “otomatik bilgi değişimi” nin etkin ve verimli şekilde kullanılması faydalı olacaktır. Bu çerçevede anlaşmayı imzalamış olan birçok ülke ile otomatik bilgi değişiminin geliştirilmesi, vergi kayıp ve

kaçakları ile mücadele edilmesi, haksız vergi rekabetinin önlenmesi açısından önem arz etmektedir.

Başta OECD olmak üzere birçok ülke ve uluslararası kurum zararlı vergi rekabeti kapsamındaki vergisel sorunları çözebilmek için önemli adımlar atmıştır ve bu çalışmaların temelinde "bilgi değişimi" yer almaktadır. Bu çerçevede KEYKK müessesesinin daha verimli bir şekilde işlemesi, zararlı vergi rekabeti, vergi cennetleri kapsamındaki ülkeler ile mücadele edilebilmesi için uluslararası bilgi değişimine azami önem verilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde zararlı vergi rekabetini engellemek adına KEYKK kapsamında bilgi edinmek mümkün olmayacak, sadece beyana dayanan bir süreç ile karşılaşılabilecek, KEYKK müessesinin etkinliği kalmamış olacaktır.

Kaynakça

- Akinci, Z. (2007). Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı, https://www.verginet.net/dtt/1/ZaferAkinciSMMMKontrolEdilenYabancıKurumKazancı-17092007_14375.aspx, (25.06.2020).
- Ateş, L. (2015). "Vergisel Bilgilerin Otomatik Değişimi Standardı ve Türkiye", *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2, 665-682.
- Bilen, C. İ. (2010). "Bir Vergi Güvenlik Müessesesi Olarak Kontrol Edilen Yabancı Kurum (Cfc) Müessesesi ve Türkiye Uygulamasının Dünya Uygulamaları Işığında Değerlendirilmesi", Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Çakmak, T. (2016). Otomatik Bilgi Değişim Anlaşmalarının Ulusal Vergi Hukukuna Yansımaları, <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/tr-sorumlu-vergicilik-timur-cakmak.pdf>, (04.06.2020).
- Çelikkaya, A. & Bişgin, A. (2012). "Uluslararası Alanda Vergi İdareleri Arasında Bilgi Değişimi: Türkiye'nin Taraf Olduğu Anlaşmalar Açısından Konunun Değerlendirilmesi", *Maliye Dergisi*, 163, 76-94.
- Doğan, A. & Kabayel, M. (2016). "Küreselleşme ve Vergi Sistemlerinin Değişimi", *Vergi Raporu*, 199, 150-151.
- Erkuş, H. & Ateş, L. (2007). "Kontrol Edilen Yabancı Kurumlar ve 5520 Sayılı Kanunla Yapılan Düzenlemelerin İrdelenmesi", *Vergi Dünyası Dergisi*, 310, 123.
- Fontana, R. (2006). "The Uncertain Futures of CFC Regimes in the Member States of the European Union-Part II", *European Taxation*, 328.

- Gedik, G. (2014). *Türk ve Amerikan Vergi Hukuklarında Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazançları*, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul.
- Gedik, G. (2014). "Türk Vergi Hukukunda Kontrol Edilen Yabancı Kurumların Vergilendirilmesi" *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 17 (3), 85-112.
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2007). *Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Çerçevesinde Vergilendirme Esasları*, 1, Ankara.
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2006), <https://www.gib.gov.tr/node/106297/pdf>, (30.06.2020).
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2006), 5520 Sayılı KVK Gerekçesi, http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/Gerekceler/5520_Sayili_Kanun.pdf, (12.06.2020).
- Kahriman, H. & Tepekule, U. (2014). "Uluslararası Vergilemede Yeni Bir Otomatik Bilgi Değişim Uygulaması Olarak FATCA", *Prof. Dr. Naci Birol MUTER'e Armağan*, (Ed.). Gökbunar R., Miynat M., Kovancılar B., Canbay T., & Cura S., Celal Bayar Üniversitesi Rektörlük Basımevi, Manisa, 58-106.
- Neksymm, (2018). Ülkeler arası otomatik bilgi değişimi başlıyor, http://www.neksymm.com/ulkeler-arasinda-otomatik-bilgi-degisimi-basliyor_d486/, (04.06.2020)
- OECD (2012). Automatic Exchange of Information What it is, How it works, Benefits, What Remains To Be Done, OECD.
- OECD (2013). A Step Change In Tax Transparency, OECD Secretary - General Report To The G20 Leaders içinde St. Petersburg, Rusya: OECD.
- Ortaç, F. R. & Atabey, E. S. (2016). "Bir Vergi Güvenlik Önlemi Olarak Kontrol Edilen Kurum Kazancı Ve Türkiye-Hollanda Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması Açısından Uygulamasının İncelenmesi", *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 63-77.
- Öymen, O. (2000). *Geleceği Yakalamak: Türkiye 'de ve Dünyada Küreselleşme ve Devlet Reformu*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Öz, N. S. (2006). "Kurumlar Vergisi Kanunu'na Göre Türkiye'de Kontrol Edilen Yabancı Kurum Uygulaması", *TÜRMOB Sirküler Rapor*, 10, 5-36.
- Sağlam, M. (2010). "Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazançlarının Vergilendirilmesi", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Soydan, B. Y. (1995). *Uluslararası Vergi Anlaşmaları*, Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Taş, B. (2019). Vergi Alanında Uluslararası Otomatik Bilgi Değişimi ve Türkiye, <https://vergialgi.net/vergi-alaninda-uluslararasi-otomatik-bilgi-degisimi-ve-turkiye>, (04.07.2020)

Uslu, A. İ. (2019). "Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kurallarının Güçlendirilmesi: Beps ve Atad Projelerindeki ve Türk Mevzuatındaki Düzenlemeler", *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 25(2), 1389-1415.

Yavaşlar, F. B. (2015). "Türk Vergi Hukukunda Uluslararası Bilgi Değişimine İzin Veren Hukuki Kaynakların Tespiti ve Değerlendirilmesi", *Vergi Dünyası Dergisi*, 401, 25-37.

Yüce, M. (2016). Kontrol Edilen Yabancı Kurum Kazancı, <http://www.yenidonem.com.tr/yazarlar/mehmet-yuce-91/kontrol-edilen-yabanci-kurum-kazanci-3221.html>, (25.06.2020)

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, *T.C. Resmi Gazete 26205*, 21 Haziran 2006.

1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği, *T.C. Resmi Gazete 26482*, 03 Nisan 2007.

5549 Sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun, *T.C. Resmi Gazete 26323*, 18 Ekim 2006.



Loan Appraisal Protocol for Effective Microfinance Portfolio in Tanzania

Danstun B. Ngonyani¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 06.05.2020

Revised : 10.08.2020

Accepted : 28.08.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity score: 10%

JEL classification:

G21, G23, G32

Keywords:

Portfolio at Risk, Loan Appraisal Protocol, Non-Member-Based Microfinance Institutions

ABSTRACT

This paper attempts to determine the effects of loan application appraisal on microfinance institutions' portfolio performance in Tanzania. The study utilizes a random sampling method and ordinary least square regression model on 219 microfinance entities collected from Dar es Salaam, Morogoro, and Dodoma regions. The finding indicates borrower business income, capital of borrower, membership duration of the borrower, and social collateral of borrowers negatively and significantly influences portfolio at risk of microfinance entities. These results, therefore, reveal that (i) microfinance institutions can reduce microfinance portfolio at risk to consider sound cash flow of the main business of microfinance client to enhance repayments; (ii) microfinance institutions must provide credit facilities to borrowers with relatively high capital in their business; (iii) microfinance institutions should extend credits to borrowers who are frequently willing to access credit facilities to enhance regular repayments; (iv) microfinance institutions should encourage borrowers to use group lending when accessing credits for effective repayments and diminish the risk of the microfinance loan portfolio.

Cite this article as: Ngonyani, D. B. (2020). "Loan Appraisal Protocol for Effective Microfinance Portfolio in Tanzania", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 193-210.

1. Introduction

Microfinance entities are essential sources of finance to low income and disadvantaged individuals in facilitating financial inclusion. The influence of their activities has resulted in many such institutions in developing countries, including Tanzania. Among the services extended by microfinance institutions includes micro,

¹ Lecturer, St. John's University, Faculty of Commerce and Business Studies, Tanzania, ORCID: 0000-0003-2903-1962, danstunngonyani@gmail.com

small and medium credit services and non - financial skills to low-income individuals for enhancing their entrepreneurship activities (Mapesa, 2012; Arthur et al., 2016).

Studies by Ishengoma (2010) and Kessy and Urrio (2006) reveals most low-income individuals do not access the services offered by financial institutions in Tanzania. The challenges of accessing microfinance services are much higher for women and the disabled, including individuals living in rural areas (Dahir, 2006; Chijoriga et al., 2009). The National Microfinance Policy (NMP) of 2017 in Tanzania aims to ensure greater access to financial services to lift people out of poverty. Hamada (2010) observes for microfinance institutions (MFIs) to extend financial and non-financial services to most clients. They have to maintain their capital by ensuring effective procedures for screening clients interested in using financial products. Also, Rooyen et al. (2012) suggest that microfinance entities' sustainability lied in setting strong principles that ensure services are extended sustainably. This can be achieved if the lending institute designs financial products needed and accessible by low-income clients. Institutions that are not sensitive to their customers' demands, coupled with weak appraisal techniques, are likely to experience loan portfolio underperformance.

Financial sustainability of microfinance institutions is necessary to ensure credit services are timely extended to needy clients for investment into productive sectors of their economy (Schreiner et al., 2000; Nyamsogoro, 2010). However, studies conducted by Gatimu & Frederick (2014), Dahir (2006), Kar & Swain (2014) reveal microfinance institutions are challenged by financial unsustainability in their operations. Consequently, they are unable to cope with the demand for loans from their clients. On the other hand, some lending institutes are faced with inappropriate strategies of appraising clients' loan applications to guarantee timely repayments. Any mismanagement of microfinance loan portfolios may jeopardize the firm's capital and low outreach services (Javid & Abrar, 2015). The loan portfolio constitutes the highest proportion of revenue generation to microfinance entities. Thus, the lending institutes are required to be vigilant to ensure problem loans existing in their institutions are controlled, for enhanced credit services delivery and efficient reimbursements from clients (Hartarska & Nadolnya, 2007).

Existing empirical studies on the determinants of useful loan appraisal to microfinance portfolio performance have reported contradictory results. Few of the determining factors are considered imperative while others not, and some contributing factors have been substantial to only a set of MFIs. Studies indicating mixed conclusions on loan appraisal protocol and portfolio performance include those of Al-Azzam et al. (2012), Angaine & Waari (2014), Shu-Teng et al. (2015), Feroze et al. (2011), D'Espallier et al. (2011), and Reta (2011). Variables such as business income, capital of borrower, borrower membership duration, and social collateral are reported to influence portfolio microfinance performance. However, evidence by Tundui & Tundui (2013), Clamara et al. (2014), Kacem & Zouari (2013), Mwangi & Kihui (2012),

Janda & Turbat (2013), Pasha & Negese (2014) reported irreconcilable observation on the same.

Although there have been remarkable contributions by previous research works, many of such studies present mixed findings. In addition, some past research dealt with member-based microfinance entities (or Microfinance co-operatives), while other research was based on specific microfinance initiatives. Likely, the factors for effective loan appraisal protocol on portfolio at risk are yet to be fully recognized. Because of this, a detailed study is undertaken to focus on non-member-based microfinance entities, aiming at determining the effects of loan appraisal protocol on portfolio at risk of microfinance operation in Tanzania.

2. Literature Review

Credit application appraisal is at the heart of a high-quality loan portfolio of microfinance institutions (Sharma & Kalra, 2015). The appraisal process involves determining the creditworthiness of microfinance borrowers. It intends to reduce the extent of the effect of delinquency of borrowers to the lending company. Credit application appraisal is often led by microfinance institutions' set policies on credit delivery and recovery procedures. Its purpose is to determine whether to accept microfinance borrower proposal of request for funds or otherwise. Mokhtar (2011) and Vi Ngo et al. (2014), argues that microfinance borrowers usually require funds for two types of projects for starting new businesses and for investing in continuing businesses. Thus, lending institutes need to thoroughly be informed on the consequence of both alternatives to ensure funds applied are timely repaid. In order to do so, institutions need to be informed of the factors likely to influence organizational financial performance.

According to the literature on relationship lending, borrower business income is considered to influence microfinance institutions' portfolio performance. Sharma & Kalra (2015), Baiyegunhi et al. (2010) explain that prospective lender needs to be informed on how microfinance explainer intends to repay loans extended for continuous delivery. Lendborrowersuld is intense into consideration the cash flow from borrowers' business projects. Similarly, the repayment schedule has to inform the probability of completing their obligation on successful loan repayment. Ahmed & Malik (2015) point out that a microfinance institution has to evaluate the borrower's business income to determine his capability to ensure regular repayments. Van Deventer et al. (2013) explain that an investment credit to a borrower that yields sufficient profit encourages them to manage timely repayment and is likely to consider for next loans. Most loan beneficiaries are capable of financing the borrowed amount without coercion. However, it is known to most lenders that some microfinance borrowers are reluctant to undertake their responsibilities of servicing the credited

amount purposely. Hence, microfinance institutions must ensure that borrowers are screened, and their primary income sources are estimated in advance for effective repayment of the credit offered. *H1. 1: Business income of microfinance borrowers has no effect on the portfolio at risk of microfinance institutions.*

The collateral requirement by microfinance institutions has been considered necessary to enhance sustainable credit facilities to borrowers. Most microfinance institutions require collateral from their loan applicants before providing funds to guarantee repayment and institutional performance. Godquin (2004) adds that collateral obligation in the process of borrowing from microfinance institutions ranges up to and at times above 100 percent of the loan principal. Collateral requirements for borrowers' lending purposes are considered either as physical (traditional) collateral or social (group) collateral and personal guarantee. Lenders use these instruments as part of procedures to determine the client's worthiness before loan endorsement. However, Inkumbi (2009); Armendariz & Morduch (2010); Babu & Singh (2007) argues borrower's security needs to be featured by appropriate title, value stability as well as marketability. Moreover, security has to be regarded as an assurance against any unexpected event on the part of the lender. Therefore, microfinance institutions should not overlook appraising for the borrower's character and/or capacity to substitute security. Lagat et al. (2013) comment that in the process of appraising clients for a loan, consideration of safety by microfinance institutions should be the last in its options. In order to ensure repayment, microfinance entities are advised not to extend loans to clients as a substitute for the guarantee offered. Instead, the security of a borrower should only provide support in the situation a borrower defaults repayment. Similarly, Ayogyam et al. (2013) contend that to minimize problem loans, lending institutes need to conciliate various collateral forms in combination with each other to ensure loan recovery. *H1. 2: Collateral requirement of microfinance borrower has no effect on portfolio at risk of microfinance institutions.*

Kariuki (2010) observes that microfinance institutions need to assess borrowers' capital invested in the business for effective loan repayment. The assessment has to engage clients' financial commitment in running the business, including measures to retain the capital invested. According to Wester (1993), the capital of a borrower invested in a business reflects the business operations' financial strength in general. In addition, an emphasis has to be put on the real financial value of a client's business concern. Churchill & Frankiewicz (2006) report most microfinance institutions face challenges in determining their applicants' overall capital (monetary terms). It has been difficult to establish what has to be the capacity of the borrower to enable effective repayment of the borrowed amount. Loan officers must do more probing to have an average amount of money as total assets to determine loan size. Unavailability and/or poor records management on the part of loan applicants is considered to contribute to delays in the process of appraising clients, including

decisions regarding necessary repayment terms related to the loan (Nawai & Shariff, 2013). Studies by Aliija & Muhangi (2015) reveal that the borrower's capability to manage credit repayment highly poses a significant contribution towards a healthier loan portfolio of the lending institutes. Thus, microfinance institutions need to consider clients' capital and general business performance before extending credits to their applicants. *H1. 3: Capital of microfinance borrower has no effect on portfolio at risk of microfinance institutions.*

According to Hietalahti & Linden (2006), a borrower's membership duration has a significant influence on a microfinance institution's financial performance. It is argued that borrowers frequently in contact with microfinance institutions for credit services have developed trust with the lenders and built strong attachment, including a feeling sense of ownership. It is likely to enhance effective loan repayment and diminish the risk of a microfinance loan portfolio. Maata (2004) contends that microfinance clients' creditworthiness greatly influences regular credit repayments. Addo & Twum (2013) further add that despite the security being offered by the borrower, loan application processing and disbursement should not proceed unless borrowers' past performances are confirmed acceptable. Selection of the right type of borrower is necessary for ensuring timely loan repayment. It is the responsibility of the lending institutes to set procedures that would ensure only borrowers with acceptable previous lending institutes' responsibilities. Peprah (2012) reports that borrowers frequently accessing credit to respective microfinance institutions experienced a high loan repayment rate. Surprisingly, borrowers who rarely show up for credits raised repayment problems and risk on sustainable microlending business. Therefore, lending institutes are required to undertake thorough scrutiny on behavioral characteristics of microfinance clients interested in credits prior to credit endorsement to ensure efficient and constant repayments. *H1. 4: Membership duration of microfinance borrower has no effect on portfolio at risk of microfinance institutions.*

3. Research Methods

This paper utilizes data collected through a cross-sectional research design. The selection of a sample for the study is sourced from non-member-based microfinance entities (i.e., registration of clients is not a requirement for them to access credits) of three regions Dar es salaam, Morogoro & Dodoma in Tanzania. Hair et al. (2006) and Tabachnik & Fidell (2013) guided the sample size determination of this study for effective representation and analysis procedures. A semi-structured questionnaire was distributed to identified unity of analysis operating in the district of Kinondoni, Ilala, and Temeke in Dar es Salaam; Morogoro Urban district in Morogoro region, and Dodoma Urban district in Dodoma region. Returned data collection instruments underwent thorough screening prior to detailed analysis and presentation of the

results. In this process, missing data, data validity, and outliers were checked accurately. This aimed at avoiding errors in the interpretation of the findings of the study. After screening for outliers and leverage variables, the study remained with 219 cases of targeted microfinance entities subjected to descriptive and inferential analysis.

3.1. Research Variable Measurements

The variables involved in this study are borrower business income, the collateral requirement of borrowers, capital of borrowers, and membership duration of borrowers. This study also employed four control variables in its analysis. Control variables aids in minimizing the risk of attributing explanatory power to an independent variable that is not, in fact, responsible for the variation observed independent variable (Milanzi, 2009). These variables are the size of MFIs, age of MFIs, the manager's experience, and the manager's education level.

Table 1: Measurement of Variables

Variable Name	Description and measurements
Borrowers business income	Average annual business income of MFIs borrower in TZS (continuous variable)
The collateral requirement of borrowers	The proportion of kinds of collateral required by MFIs. (dummy, 0=physical collateral; 1=social collateral; and 2=personal guarantee) (categorical variable)
Capital of borrowers	The average annual monetary value of MFI borrowers' assets in TZS (continuous variable)
Membership duration of borrowers	Frequency of borrowers accessing credit to MFIs in months (continuous variable)
Control variables	Measurement procedure
MFIs size	Total assets of a microfinance institution in TZS.
MFIs age	Number of years since the establishment
Manager experiences	Number of years of working in the microfinance industry
Manager education qualifications	Education qualification attained by the MFI manager. 1=Secondary education; 2=Technical education; 3=University education

Measurement of the dependent variable

The dependent variable in this study is measured by:

Portfolio at risk (PAR) 90 days =

$$\frac{\text{Outstanding principal balance of all loans past due more than 90 days}}{\text{Outstanding principal balance of all loans}}$$

In order to examine the relationship between independent and dependent variables of this study while controlling for observed attributes. The study uses ordinary least square regression for determining unknown parameters in the model. The following linear regression model is applied:

$$PAR = \beta_0 + \beta_1 BBI_t + \beta_3 SOCOR_t + \beta_4 PERG_t + \beta_5 CAB_t + \beta_6 MED_t + \sum \theta_i \psi_{it} + \varepsilon_t$$

In the above model, PAR is the outcome variable, BBI indicates borrower business income, SOCOR is social collateral, PERG is a personal guarantee, CAB is capital of borrowers, MED is the membership duration of a borrower. The ψ presents control variables, including the size of MFIs, age of MFIs, the manager's experience, and the manager's education level.

3.2. Descriptive Statistics

The descriptive results of the study are presented in Table 2 below. The presentation of this information acts as a foothold toward comprehensive model analyses on the study objective. Table 2 below presents data of surveyed microfinance institutions on the mean value for average capital of borrowers for the study period to be TZS 7,179,086.77 (equal to USD 3101.5²). This amount ranges between TZS 500,000.00 (equal to USD 216) as a minimum and TZS 15,000,000.00 (equal to USD 6480.3) maximum. The variation in recorded information during the period is TZS 3,682,950.67 (equal to USD 1591.1). This indicates microfinance clients in study areas had relatively low capital for their businesses. These results inform further that microfinance institutions need to be conscious when extending credit facilities to their clients to avoid repayment problems.

On the other hand, Table 2 exhibits a record of borrowers' frequency in accessing credits from microfinance institutions with an average value of 28.89 months. This study recorded a minimum and maximum of 6 and 58 months of contacts, respectively, with the lending institutes. This implies that lending institutes are required to employ effective appraisal procedures to ensure credits are extended to deserving clients capable of discharging their loan obligations.

² Exchange rate applied is 1 USD = TZS 2,314.72 as of 09th April 2020.

The variable borrower business income depicts a minimum and maximum of TZS 1,500,000.00 (equivalent to USD 648) and TZS 20,000,000.00 (equal to USD 8640.4) respectively. Moreover, surveyed MFIs showed a mean value of borrower business income of TZS 8,201,415.53 (equal to USD 3543.2) during the period of study. This indicates microfinance borrowers experience low returns in their business. Consequently, they are likely to fail in servicing the borrowed funds effectively to guarantee a healthy loan portfolio of the lending institutions.

Table 2: Descriptive Results

Variable	Mean	Std. Dev	Min	Max	N
Capital of borrower (TZS)	7,179,086.77	3,682,950.67	500,000	15,000,000	219
Borrower frequency to MFI	28.89	12.018	6	58	219
Borrower business income (TZS)	8,201,415.53	5,974,260	1,500,000	20,000,000	219

3.2.1. Descriptive Results on Collateral Requirement of Borrowers

The surveyed microfinance institutions present collateral requirements for borrowers to access loan services offered. The study indicates that 48.9% (107) of microfinance institutions preferred borrowers to have physical kind of collateral to enable access credits. On the other hand, 44.3% (97) of microfinance institutions required loan applicants to use social collateral (group lending approach) in launching loan requests to MFIs. Furthermore, 6.8% (15) of microfinance institutions accepted personal collateral (personal guarantee) in processing and granting credits to loan applicants. This distribution suggests the majority of microfinance institutions in the study areas preferred borrowers to use the physical collateral approach (traditional collateral), followed by group lending when intending to access microcredit services. This further means that microfinance institutions in studied areas consider these two lending approaches relevant, resulting in high repayment rates and reduced portfolio risk.

Table 3: Descriptive Results on Collateral Requirement of Borrowers

MFIs collateral requirements	Microfinance institutions	
	Number	%
Physical collateral	107	48.9
Social collateral	97	44.3
Personal collateral	15	6.8
Total	219	100.0

3.2.2. Assumptions Associated with Model of Analysis

The ordinary least square (OLS) regression model is used in determining the effects of credit application protocol on portfolio at risk of non-member-based microfinance entities. To enhance the validity and reliability of findings, the study tested for model assumptions to ensure that no violations before actual data analysis are made.

The normality of the dependent and some independent continuous variables are checked by the Shapiro-Wilk test, Kolmogorov-Smirnov, and visual scatterplots. The observation through the scatterplot matrix reveals data are almost normally distributed. In addition, the output of the test statistics revealed a p-value of 0.067 for Shapiro – Wilk test and a p-value of 0.201 for the Kolmogorov-Smirnov test. These values are above the p-value 0.05. Therefore, it is evident that the data are approximately normally distributed (Keenan & Stevens, 2016).

Similarly, an independent test of observation was conducted to confirm the data are in line with a linear regression model's requirement. Durbin Waston test statistics are used for that purpose. The statistic test showed 2.026 indices; thus, this assumption is not violated. The linearity of the data set was achieved through visual inspection of the relationship of the scatterplot matrix. Since normality was attained, that also guaranteed the existence of linearity of the data set in this study. Homoscedasticity is equally tested and observed, not violated since the dependent variable's variance is explained in the dependence relationship. It was not concentrated in only a limited range of the independent values observed in the scatter plot.

Finally, the multicollinearity assumption is checked using a correlation matrix and variation inflation factor (VIF). This study confirmed VIF not exceeding 2.0 among regressed variables; therefore, it shows a multicollinearity problem is not an issue of concern. In addition, the correlation matrix is also shown below, assisting as a check for collinearity between variables employed in the OLS regression model. Therefore, it is noted that the correlation analysis portrays the absence of collinearity problems between variables under study (Hair et al., 2010).

Table 4: Correlations Matrix among the Study Variables

VARIABLES	PAR	MED	CAB	BBI	SOCOR	PERG	MANEX	MFISIZE	MANEDU
PAR	1								
MED	-.166*	1							
CAB	-.211**	-0.014	1						
BBI	-.244**	0.064	.393**	1					
SOCOR	-.175**	-0.013	-0.009	0.089	1				
PERG	0.009	-0.028	0.005	.136*	-.231**	1			
MANEX	0.088	-0.063	.134*	0.094	-0.017	0.066	1		
MFIAGE	-0.063	-0.071	0.027	0.053	0.029	0.056	0.026	1	
MFISIZE	.157*	-0.061	-0.024	-0.007	-.179**	0.078	0.048	-.133*	1
MANEDU	0.021	0.071	0.007	-0.006	0.059	-0.1	-0.09	0.13	-.246**

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

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

3.2.3. Regression Analysis Results

The study uses the ordinary least square (OLS) model to test the influence of credit application protocol on the portfolio at risk of the microfinance institution. Before testing the hypothesis related to each variable of a credit application appraisal, an overall model fit was used to test the combined effects of all variables on the portfolio at risk of microfinance entities. The comprehensive model is significant at $F(10, 208) = 18.906$; $p = .000 < .05$, which also pointed in general, the concepts selected for this study did indeed explain a significant proportion of the variance in the portfolio at risk of microfinance companies. The estimated results of the OLS model of analysis are quite at a satisfactory level. Adjusted R^2 is 0.449, and the observed R^2 value is 0.476, respectively. This means that independent variables can explain 47.6% of the portfolio at risk of the microfinance institution.

R-Square 0.476, Adjusted R-Square 0.449, F-Statistic 18.906, Prob. (F-stat) .000, Number of observations 219, Significance at 5%, PAR is outcome variable presents for the portfolio at risk; BBI is borrower business income; CAB is capital of borrowers; MED is membership duration of the borrower; SOCOR is social collateral; PERG is a personal guarantee; MFISIZE is the size of microfinance institutions; MFIAGE is the age of microfinance institutions; MANEX is an experience of the manager, and MANEDU is education level of manager.

Table 5: Model Results for Loan Appraisal Protocol Variables on PAR of MFIs

Variables	Coefficients	Standard Error	T Value	P Value
(Constant)	19.553	8.337	2.345	0.02
CAB	-1.534	0.662	-2.316	0.022
MED	-0.039	0.016	-2.4	0.017
BBI	-1.478	0.646	-2.287	0.023
SOCOR	-0.884	0.408	-2.167	0.031
PERG	-0.156	0.791	-0.197	0.844
MANEX	0.106	0.059	1.799	0.074
MFIAGE	-0.072	0.089	-0.813	0.417
MFISIZE	1.271	0.772	1.648	0.101
MANEDU	0.631	0.619	1.02	0.309

4. Results and Discussion

The findings in Table 5 show variable capital of borrowers (CAB) depicts negatively and statistically significant at 5% with a regression coefficient of -1.534. It suggests keeping all other factors constant, an increase of microfinance entities that extends credits to borrowers with sufficient capital in the business, results in a 1.5 unit decrease in risk of the loan portfolio of respective lending institutes. Therefore, microfinance entities providing credit facilities to borrowers with relatively high capital in their business are likely to be effective in their business investment options, thus negatively associated with repayment problems. Microfinance borrowers' high capital indicates commitment and experience of borrowers in managing their business, leading to effective loan repayment, hence low portfolio at risk. This finding is in line with Hunte (1996), Bayeh (2012), Sharma & Kalra (2015), who point out that MFIs should take long assessing loan applicants to minimize delinquency and achieve an acceptable portfolio at risk of the company. Therefore, MFIs that thoroughly appraise loan applicants are likely to have righteous borrowers resulting in the reduced portfolio at risk and sustainable financial performance.

Similarly, the variable membership duration of the borrower (MED) reads negatively related and significant at the level of 5% ($p = 0.017$). The findings, therefore,

imply that a unit increase of microfinance loans to borrowers who are frequently willing to access credit facilities will reduce the risk of the microfinance loan portfolio by almost 0.034 units. Put it differently, microfinance entities that retain their borrowers through loan services make them undertake their obligation of repayments resulting in the low portfolio at risk. In addition, it makes clients own the services offered by the company and ensure healthy financial performance for sustainable service provision. Kuhn & Darroch (1999), as well as Vi Ngo et al. (2014), documented similar observations in their studies that microfinance clients frequently served with loans build confidence, react positively on repayments to enable a healthy loan portfolio.

Moreover, the variable borrower business income (BBI) indicates in regression results output negatively related and statistically significant at 5% ($p = 0.023$) with a coefficient of -1.478.

This implies that a unit increase of microfinance loans to borrowers with high business income results in a 1.478 unit decrease of the portfolio at risk of the microfinance institution. Hence, to ensure a healthy loan portfolio, the lending institutes need to consider the sound cash flow of microfinance clients' primary business. This finding is parallel with Quayes (2012), Ahmed & Malik (2015), Baiyegunhi et al. (2010) who portray that MFIs effective evaluation of borrowers' business incomes contributes to high loan recovery and reduced risks of microfinance performance.

Furthermore, the category social collateral of microfinance borrower in table 5 is negatively and statistically significant at 5%. Its coefficient -0.884, indicating that, influences the PAR of microfinance companies. The findings imply that microfinance institutions can minimize problems associated with the underperformance of credit services, including reducing loans portfolio at risk, when the emphasis is put toward loan applicants using social capital as a condition for accessing credits to lending institutes. Studies by Armendariz & Morduch (2000); Lilay et al. (2015) records that group lending improves loan repayment, decreases the risk of borrower defaults, and enhances the lending's financial performance institutes.

5. Conclusion

This study establishes the impact of loan appraisal protocol for an effective microfinance portfolio in Tanzania. It records that borrower business income, capital of borrower, membership duration of the borrower, and the borrower's social collateral determines portfolio at risk of microfinance entities. The study has revealed that all identified factors negatively and significantly impact the loan portfolio of microfinance performance. Empirical findings of this study, therefore, suggest that microfinance

entities can benefit from four empirically tested relationship to enhance reduction of risk of microfinance loan portfolios: (a) microfinance institutions need to consider sound cash flow of the main business of microfinance client before extending credit; (b) lending institutes should undertake effective appraisal to borrowers to ensure those with relatively high capital in their business are offered loans facilities; (c) Similarly, they should extend credits to microfinance clients that frequently willing to access credit facilities to enhance regular repayments; (d) microfinance institutions should put emphasis on social capital as a condition for accessing credits to lending institutes. Microfinance borrowers with observed characteristics are proven to have a low delinquency rate to enabled microfinance institutions to experience high loan recovery and low portfolio at risk for sustainable financial performance.

References

- Addo C. K. & Twum S.B. (2013). "Sustainability of Microfinance in Developing Countries through Credit Risk Management: Evidence from Business Experience, Purpose of Loan, Long Term, Profit Maximization Motive", *Global Journal Finance and Banking*, (7), 9-18.
- Ahmed, S & Malik, A. Q. (2015). "Credit Risk Management and Loan Performance: Empirical Investigation of Micro Finance Banks of Pakistan", *International Journal of Economics and Financial* 5(2),574-579.
- Al-Azzam, M., Mimouni, K & Ali, M.A, (2012). "The Impact of Socioeconomic Factors and Financial Access on Microfinance Institutions", *International Journal of Economics and Finance*, 4(4), 61-71.
- Aliija, R & Muhandi, W.B. (2015). "The Effect of Loan Appraisal Process Management on Credit Performance in Microfinance Institutions (MFIs): A Case of MFIs in Uganda", *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 4(1), 150-168.
- Angaine, F & Waari, D.N. (2014). "Factors Influencing Loan Repayment in Micro-Finance Institutions in Kenya", *Journal of Business and Management*, 16(9), 66-72.
- Armendáriz, B. & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.
- Armendariz B. & Morduch, J. (2000). "Microfinance Beyond Group Lending", *Economics of Transition*, 8, 401-420.
- Arthur, J., Apanga, M. & Appiah, K.O. (2016). "Credit Risk Management of Ghanaian Listed Banks", *International Journal of Law and Management*, 58(2), 162-178.
- Ayogyam, A., Goddana, M.D., Mohammed, H. & Boateng, E. (2013). "Monitoring Loan Repayment among Farmers in Techiman, Ghana: Investigating the Effect of Cooperative Farming System", *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, 5(1), 32-37.
- Babu, S. & Singh, A. (2007). "The Need for Individual Lending in Mature Microfinance Institutions", *Eye on Microfinance*, 4, 1-7.
- Baiyegunhi, L.J.; Fraser, G.C.G & Darroch, M. A, (2010). "Credit Constraints and Household Welfare in the Eastern Cape Province, South Africa", *African Journal of Agricultural Research*, 5(16), 2243-2252.
- Bayeh A. K. (2012). "Financial Sustainability of Microfinance Institutions (MFIs) in Ethiopia", *European Journal of Business and Management*, 4(15), 1-9.
- Chijoriga, M. M., Mori, N. & Olomi, D.R. (2009). *Microfinance: In Africa Entrepreneurship and Small Business Development*, Context and Process, Oteman Ltd, Dar es Salaam, Tanzania.

- Churchill, C. & Frankiewicz, C. (2006). *Making Microfinance Work: Managing for Improved Performance*, The International Training Centre of the ILO in Turin, Italy.
- Clamara, N., Pena, X., & Tuesta, D. (2014). *Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru*, Working Paper No. 14/09, BBVA Research, Madrid.
- Dahir, M. A. M (2006). "The Challenges Facing Microfinance Institutions in Poverty Eradication: A Case Study in Mogadishu", *International Journal of Humanities Social Sciences and Education (IJHSSE)*, 2(2), 56-62.
- D'Espallier, B., Guerin, I. & Mersland, R. (2011). "Women and Repayment in Microfinance: A Global Analysis", *World Development*, 39(5), 758-772.
- Feroze, S.M, Chauhan, A.K., Malhotra, R. & Kadian, K.S, (2011). "Factors Influencing Group Repayment Performance in Haryana: Application of Tobit Model", *Agricultural Economics Research Review*, 24, 57-65.
- Gatimu, E.M., & Frederick, M.K. (2014). "Assessing Institutional Factors Contributing to Loan Defaulting in Microfinance Institutions in Kenya", *Journal of Humanities and Social Science*, 19, 105-123.
- Godquin, M. (2004). "Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve the Allocation of Loans by MFIs", *World Development*, 32(11), 1909-1926.
- Hamada, M. (2010). "Financial Services to the Poor: An Introduction to the Special Issue on Microfinance", *The Developing Economies*, 38(1), 1-14.
- Hair, J.F.; Black, W.C.; Babin, B.J.; Anderson, R.E. & Tatham, R.L. (2006). *Multivariate Data Analysis*, 6th Edition, Pearson Education Inc. USA.
- Hair, J.F., Black. W.C., Babib. B.J., & Anderson, R.E. (2010). *Multivariate Data Analysis*, 7th edition, Pearson Prentice Hall, New York.
- Hartarska, V. & Nadolnya, D. (2007). "Do Regulated Microfinance Institutions Achieve better Sustainability and Outreach? Cross-country Evidence", *Applied Economics*, 39, 1207-1222.
- Hietalahti, J., & Linden, M. (2006). "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of the Small Enterprise Foundation, South Africa", *Progress in Development Studies*, 6(3), 201-210.
- Hunte, J (1996). *Microfinance and Poverty Alleviation: Case Studies from Asia and the Pacific*. Routledge; USA Kuhn M.E & Darroch.
- Inkumbi, M. (2009). "Beyond the 5Cs of Lending", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 16(4), 640-661.

- Ishengoma, E. K. (2010) "Financial Linkages and Cost Efficiency: Lessons from Microfinance Cooperatives in Tanzania", *Business Management Review*, 14, 1-29.
- Janda, K. & Turbat, B. (2013). *Factors Influencing Portfolio Yield of Microfinance Institutions in Central Asia*, Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 49549, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/49549/>.
- Javid, A.Y. & Abrar, A. (2015). "Microfinance Institutions and Poverty Reduction: A Cross Regional Analysis", *The Pakistan Development Review*, 54(4), 371-387.
- Kacem, S. B & Zouari, S. G (2013). "The Determinants of Access of Financial Services for Microcredit Association: Application on Tunisian Case", *Journal of Business Management and Economics*, 4(2), 031-046.
- Kar, A.K., & Swain, R.B. (2014). *Competition, performance and portfolio quality in microfinance markets*, Working Paper Series 2014:8, Department of Economics, Uppsala University.
- Kariuki, J. N. (2010). *Effective Collection Policy*, Nairobi; KASNEB Publishers.
- Keenan, A, & Stevens, P. J. (2016). *Applied Multivariate Statistics for Social Sciences, Analysis with SAS and IBM'S SPSS*, 6th Edition, Routledge Taylor & Francis Group, New York.
- Kessy, S.A. & Urjo, F.M. (2006). *The Contribution of Microfinance Institutions to Poverty Reduction in Tanzania*, REPOA Research Report, Mkuki na Nyota Publishers. Dar es Salaam Tanzania.
- Kuhn M.E & Darroch. M. (1999). *Factors Affecting Rural Medium-term Loan Repayment: Evidence from a South African Development Finance Institution*, International Association of Agricultural Economists (IAAE), Ashgate Publishing Co. Ltd, UK.
- Lagat, F.K., Mugo, R. & Otuya, R. (2013). "Effect of Credit Risk Management Practices on Lending Portfolio Among Savings and Credit Cooperatives in Kenya", *International Journal of Science Commerce and Humanities*, 1(5), 93-106.
- Lilay, W.L., Desta, T. & Wondmagehn. (2015) "Factors Influencing MFIs Group Loan Repayment Performance: A Case of MSEs Service Sector in Mekelle City, Ethiopia", *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(5), 154-170.
- Maata, D. (2004). "Examining Determinants of Group Loan Repayment in the Dominican Republic", Master Thesis, The Ohio State University. United States of America.
- Mapesa, H. J. (2012). "Impact of Access to Microfinance Services on Farm Households' Income in Iringa Region, Tanzania", PhD Thesis, Sokoine University of Agriculture Morogoro, Tanzania.

- Mwangi, I.W & Kihui, E.N (2012). "Impact of Financial Literacy on Access to Financial Services in Kenya", *Internal Journal of Business and Social Science*, 3(19), 212-222.
- Nawai, N & Shariff, M. M. (2013). "Loan Repayment Problems in Microfinance Programme that use Individual Lending Approach: A Qualitative Analysis", *International Journal*, 1(1), 88-97.
- Nyamsogoro, G.D (2010). "Financial Sustainability of Rural Microfinance Institutions in Tanzania", PhD. Thesis, University of Greenwich, United Kingdom.
- Pasha, S.A.M. & Negese, T. (2014). "Performance of Loan Repayment Determinants in Ethiopian Micro Finance-An Analysis", *Eurasian Journal of Business and Economics*, 7(13), 29-49.
- Peprah, J. A (2012). "Access to Microcredit Well-being among Women Entrepreneurs in the Mfantseman Municipality of Ghana", *International Journal of Finance & Banking Studies*, 1(1), 34-36.
- Quayes, S. (2012). "Depth of Outreach and Financial Sustainability of Microfinance Institutions", *Applied Economics*, 44, 3421-3433.
- Reta, F. K. (2011). "Determinants of Loan Repayment Performance: A Case Study on Addis Credit and Saving Institution, Addis Ababa", Master Thesis, Wageningen University.
- Rooyen, C. V., Stewart, R. & Wet, T.D. (2012). "The Impact of Microfinance in Sub-Saharan Africa: A Systematic Review of the Evidence", *World Development*, 40(11), 2249-2262.
- Sharma, S & Kalra, P. (2015). "An Overview of Credit Appraisal System with Special Reference to Micro, Small and Medium Enterprises (MSME)", *Pacific Business Review International*, 7(11), 94-104.
- Shu-Teng, L., Zariyawati, M.A., Suraya-Hanim, M., & Annuar, M.N (2015). "Determinants of Microfinance Repayment Performance: Evidence from Small Medium Enterprises in Malaysia", *International Journal of Economics and Finance*, 7(11), 110-120.
- Schreiner, M. Navajas. S. Meyer, R.L.; Gonzalenzvega, C.; & Rodriguezmeza, J. (2000). "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", *World Development*, 28(3), 333-346.
- Tabachnik, B.G. & Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics*, 6th edition, Pearson Education, Inc. U.S.A.
- Tundui, C. & Tundui, H. (2013). "Microcredit, Micro Enterprising and Repayment Myth: The Case of Micro and Small Women Business Entrepreneurs in Tanzania", *American Journal of Business and Management*, 2(1), 20-30.

Van Deventer, D. R.; Imai, K. & Mesler, M (2013). *Advanced Financial Risk Management Tools and Techniques for Integrated Credit Risk and Interest Rate Risk Management, Second Edition*, John. Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd.

Vi Ngo, T., Mullineux, A.W. & Anh Hoang Ly. A (2014). "The impact of scale of operation on financial performance in microfinance", *Eurasian Economic Review*, 4, 177-198.

Wester, G. (1993). "Essays on Regulation and Supervision", *International Small Business Journal*, 11, 35-46.



Covid-19'un Ekonomik Etkilerinin ve Pandemiyle Mücadele Sürecinde Alınan Ekonomik Tedbirlerin Değerlendirilmesi

An Assessment of the Economic Impacts of Covid-19 and the Economic Response to Pandemic

Erdal Eroğlu¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 01.10.2020

Revised : 06.12.2020

Accepted : 16.12.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 9%

JEL classification:

F6, F65, G38, H50

Keywords:

Covid-19, Global
Economy, Response to
Pandemic, Economic
Measures

ABSTRACT

The Covid-19 epidemic, which started in Wuhan, China in late 2019 and spread all over the world, continues to negatively affect all areas of daily life, especially health and economy, despite the end of 2020. As a result of the preventive measures taken against the virus, which spread rapidly all over the world in February 2020, the transmission rate of the virus started to decrease in the summer months, but with the occurrence of a second wave in the number of cases in many countries since August, restrictive measures have been taken again within the scope of combating the virus. Covid-19 differs from other epidemics in the 21st century in two respects. The first of these is the spread of the epidemic over a much wider geographical area. The epidemic started to affect all over the world in a very short time and therefore daily life was severely restricted. Secondly, the economic impact of the epidemic, which is caused by the globalization of the economy and the interdependent commercial relations of the countries with supply chains, is also on a global level. The negative scenes observed one after another in the countries show how unprepared economies are for such a process. The purpose of the study is to demonstrate the difference of Covid-19 from other pandemics and to evaluate the economic effects and financial measures taken within the scope of combating the pandemic. The method adopted in the study is current situation analysis. In this context the effects of the pandemic process of Turkey and the world economy and within the scope of the fight against the epidemic the financial measures taken in America, Italy, Germany, France, Spain, China and Turkey are laid out.

Cite this article as: Eroğlu, E. (2020). "Covid-19'un Ekonomik Etkilerinin ve Pandemiyle Mücadele Sürecinde Alınan Ekonomik Tedbirlerin Değerlendirilmesi", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 211-236.

¹ Assist. Prof. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0002-5359-2420, erdaleroglu@comu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ

G¼nderme: 01.10.2020
D¼zeltme : 06.12.2020
Kabul : 16.12.2020
Yayın : 29.12.2020

iThenticate benzerlik oranı: %9

JEL Kodu:

F6, F65, G38, H50

Anahtar Kelimeler:

Covid-19, K¼resel Ekonomi, Pandemiyle M¼cadele, Ekonomik Tedbirler

 Z E T

2019'un sonlarında ¼in'in Wuhan Kentinde başlayan ve t¼m d¼nyaya yayılan Covid-19 salgını 2020'nin sonuna gelinmesine rağmen başta sağlık ve ekonomi olmak üzere g¼ndelik yaşamın her alanını olumsuz etkilemeye devam etmektedir. 2020'nin Şubat ayında hızla t¼m d¼nyaya yayılan vir¼se karşı alınan önleyici tedbirler neticesinde vir¼s¼n bulaş hızı yaz aylarında d¼ř¼ye ge¼miřtir ancak Ağustos ayından itibaren bir¼ok ¼lkede vaka sayılarında ikinci bir dalganın meydana gelmesiyle vir¼sle m¼cadele kapsamında tekrardan kısıtlayıcı tedbirler alınmaya başlanmıştır. Covid-19, 21. y¼zyılda ger¼ekleřen diğer salgınlardan iki a¼ıdan farklılaşmaktadır. Bunlardan ilki salgının çok daha geniş bir coğrafi alana yayılmasıdır. Salgın çok kısa s¼rede t¼m d¼nyada etkisini g¼stermeye başlamış ve bu nedenle g¼ndelik yaşam ciddi bir d¼zeyde kısıtlanmıştır. İkinci ise ekonominin k¼reselleřmesinden ve tedarik zincirleriyle ¼lkelerin birbiriyle bağımlı ticari ilişkiler i¼inde olmasından kaynaklı salgının ekonomik etkisinin de k¼resel d¼zeyde olmasıdır. ¼lkelerde peşi sıra g¼zlemlenen olumsuz tablolar ekonomilerin b¼ylesi bir s¼rece ne denli hazırlıksız olduğunu g¼stermektedir. ¼alıřmanın amacı Covid-19'un diğer pandemilerden farkının ortaya konularak ekonomik etkilerinin ve pandemiyle m¼cadele kapsamında alınan mali tedbirlerin değerlendirilmesidir. ¼alıřmada benimsenen y¼ntem ilgili literat¼rden, yayınlanmış raporlardan ve istatistiki verilerden hareketle mevcut durumun değerlendirilmesidir. Bu kapsamda pandemi s¼recinde d¼nya ve T¼rkiye ekonomisinde meydana gelen değişimler ve salgınla m¼cadele kapsamında Amerika, İtalya, Almanya, Fransa, İspanya, ¼in ve T¼rkiye gibi ¼lkelerde alınan mali tedbirler ortaya konulmaktadır.

1. Giriş

2019'un sonlarına doğru etkisinin t¼m d¼nyada g¼zlemlendięi ve milyonlarca insanın sağlığının risk altına girdiği Covid-19 salgını 2020'nin sonlarına gelinmesine rağmen hızla yayılmaya devam etmektedir. Covid-19 T¼rkiye Web Portalı verilerine g¼re 2020 Kasım ayı sonu itibariyle d¼nya genelinde bildirilmiş vaka sayısı 61.869.330 ve l¼m sayısı ise 1.448.896'dır. G¼ncel verilerden hareketle vaka sayılarının b¼lgesel dağılımına bakıldığında en çok vakanın Amerika'da ger¼ekleřtięi g¼r¼lmektedir. Vaka sayılarında Amerika'yı Avrupa ve G¼ney Doğu Asya izlemektedir.

Covid-19 insanlığın karşılaştığı ilk salgın değildir. Toplumlar tarihi boyunca i¼ek hastalığı, kolera, veba, dang humması, AIDS, grip, şiddetli akut solunum sendromu (SARS), Ebola, Influenza gibi bir¼ok pandemi s¼reci yaşanmıştır (Qui vd., 2017: 3; Saunders & Krewski, 2020: 2). Pandemi s¼recinin en temel özellikleri, geniş coğrafi yayılım, hastalık hareketi, ciddiyet, y¼ksek saldırı oranları ve patlama, d¼ř¼k n¼fus bağışıklığı ve y¼ksek d¼zeyde bulaşıcılıktır (Qui vd., 2017: 3; WHO, 2020). Pandemi s¼recinin insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkisinin yanı sıra ekonomik, sosyal-sınıfsal, siyasi ve k¼lt¼rel olmak üzere bir¼ok alanda da olumsuz etkilerinin olduğu g¼r¼lmektedir (Martini vd., 2019; Alon vd., 2020; Fernandes, 2020; Nicolo vd. 2020; Peterman vd, 2020). Andrew Nikiforuk'un (1991) 'Mahşerin D¼rd¼nc¼ Atlısı' olarak

nitelendirdiği salgın ve bulaşıcı hastalıkların birçok k¼lt¼r¼n yok olmasında, iktisadi-sosyal yapının değişmesinde, savaşların kaybedilmesinde ve hatta devletlerin sonlanmasında önemli bir role sahip olduğu gör¼lmektedir (Nikiforuk, 2018). Örneğin kara öl¼m olarak adlandırılan veba Avrupa'da 17. y¼zyılın sonuna kadar sürm¼ş ve Avrupa nüfusunun yarısının öl¼müne yol açmıştır. Bu öl¼mler içerisinde özellikle tarımla uğraşan yoksul köyl¼lerin oranı oldukça yüksektir. Bu nedenle vebanın önemli bir etkisi de tarımda işg¼c¼n¼n azalarak ücretleri artırmasıyla feodalizmin çöz¼l¼ş¼n¼ hızlandırmasıdır (Nikiforuk, 2018: 68). Savaş ve salgın hastalık arasındaki tarihsel bağlantıya 1918-1920 yılları arasında 50 milyona yakın insanın öl¼m¼yle sonuçlanan İspanyol gribi ile Birinci Dünya Savaşı verilebilir (Humphries, 2013; Martini vd., 2019). İspanyol gribiyle enfekte olmuş askerlerin evlerine geri dönüşleriyle birlikte salgın kadınlar, çocuklar ve yaşlılar arasında da hızla yayılmış ve savaş nedeniyle hastanelerin, medikal ilaçların ve sağlık personelinin yetersizliği ile ciddi bir trajediye dönüşm¼şt¼r (Saunders & Krewski, 2016: 4-5).

K¼reselleşme s¼recinin önemli sonuçlarından biri kapitalist üretim tarzında yer ve zaman yön¼nden tüm sınırlılıkların ortadan kalkmasıdır. Yeni üretim tarzının en temel belirleyici özelliği tüm dünya üzerinde bir hegemonya kurabilmek için gerekli iletişim, teknoloji ve pazar ağına sahip olmasıdır (Harvey, 2006). Emeğin yüksek düzeyde hareketliliği, küresel düzeyde birbirine entegre bir üretim ve yaygın tüketim ağı bir anda dünyanın bir ucundaki, Çin'in Wuhan kentinde meydana gelen bir salgının, tüm dünyaya yayılmasına olanak tanımıştır. Her ne kadar ¼lkeler ilk anda sınırlarını kapatmış ve ulaşımları imkânlarını sınırlandırmış olsalar da salgının yayılma hızının önüne geçememişlerdir. Bu durumun en temel nedeni ekonominin küreselleşmesidir. Nitekim ulaşım olanakları sayesinde dünyanın herhangi bir yerine kolay bir şekilde gerçekleştirilebilen seyahat (iş ya da turizm) bir şekilde kısıtlanabilir ancak üretim s¼recinin bir anda sınırlandırılması ya da durdurulması mümkün görülmemektedir. Sınırların kapatılmasına rağmen Covid-19 salgını kısa bir süre içerisinde neredeyse dünyanın tamamını etkisi altına almıştır.

Covid-19 salgını ¼lkelerin en çok sağlık sistemlerini olumsuz etkilemiştir ve etkilemeye de devam etmektedir. ¼lkelerin birçoğunun pandemi s¼recine hazırlıksız bir şekilde ve mevcut kapasite yoksunluklarıyla yakalandığı gör¼lmektedir. Kandel vd., (2020: 1047) (1) önleme, (2) algılama, (3) yanıt verme, (4) etkinleştirme işlevi ve (5) operasyonel hazırlık olmak üzere 5 indeks üzerinden 182 ¼lkenin kapasitelerini incelediği çalışmalarında ¼lkelerin %28'inin 1. veya 2. seviyelerde önleme kapasitesine, %33'¼n¼n 1. veya 2. seviyede müdahale kapasitesine, %43'¼n¼n 4. ve 5. seviyede operasyonel olarak kapasiteye sahip olduğu, %24'¼n¼n ise bulaşıcı hastalık salgınları da dahil olmak üzere halk sağlığı riskleri ve olayları için etkin bir kolaylaştırıcı işleve sahip olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Covid-19 pandemi s¼recinin en yoğun yaşandığı ¼lkelerden biri olan İtalya'nın yoğun bakım sayısı 100 binlik bir nüfus için %12,5'tir ve bu oran Avrupa ortalamasının üzerindedir. Hekim yoğunluğu açısından bakıldığında da 100 bin kişi başına 400 hekim sayısı ile yine Avrupa ortalamasının üzerindedir (Verelts, 2020). Verelts vd, (2020: 3) çalışmalarında İtalya'da vaka sayılarının hızla artmaya

başladığı g¼nlerde İtalyan sağlık sistemi ¼zerindeki baskının (doktor sayısı ve yoğun bakım ¼nitesi) 11 Mart'a g¼re sekiz kat daha fazla olduğu, İspanya'da ise 7 kat daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu iki ¼lkeyi sırasıyla Hollanda, Fransa, İsviçre, Birleşik Krallık ve Belçika izlemektedir (Verelts vd., 2020: 3). Amerika Birleşik Devletleri'nde de (ABD) vakaların ortaya çıktığı d¼nemlerde tahmini olarak 792.417 hastane yatağının bulunduğu, bunların 97.776'sının yoğun bakım ¼nitesi (YB¼) olduğu ve doluluk oranının ise %65 d¼zeyinde olduğu belirtilmektedir (Moghadas vd., 2020: 9122). ABD'de hen¼z vakaların ilk g¼r¼ld¼ę¼ zamanda yapılan tahminlerde salgınının zirve yapacağı d¼nemlerde kritik derecede hastaların ihtiyaçları nedeniyle YB¼ yataklarının aşırı y¼k altında kalacağı vurgulanmaktadır (Moghadas vd., 2020: 9122). D¼nya Sağlık Örg¼t¼ (WHO) ¼lkelerin bu tarz sorunlarla karşılaşacağını belirtmişti. WHO'nun 2020 Nisan ayında yayınladığı raporda sağlık sistemlerinde risk olarak belirlenen alanlar; sağlık sistemi işlevleri ve kapasitesi (Covid-19 dışında hasta kabul ve taburcu), yoğun bakım ¼nitesi ve yatak kapasitesi, kişisel koruyucu ekipman stokları, sağlık çalışanı sayısı, yeni ř¼pheli vakalara tanı koyma ve test edilme oranları, vakaların izolasyonu, temaslı kişilerin tespiti ve karantina s¼reçleri, ř¼pheli vakaların araştırılması i¼in halk sağlığı m¼dahale ekiplerinin sayısı şeklinde (WHO, 2020: 1).

Bu çalışmanın amacı 21. y¼zyılda d¼nyanın sahip olduğu teknoloji d¼zeyine, tıptaki ilerlemeye ve ekonomik g¼ce rağmen d¼nyayı bu denli ve her y¼n¼yle olumsuz etkileyen Covid-19'un ekonomik etkilerini ve ¼lke deneyimlerinden hareketle salgınla m¼cadele kapsamında alınan ekonomik tedbirleri ortaya koymaktır. Bu çerçevede çalışma ana hatlarıyla ¼ç b¼l¼mden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk b¼l¼m¼nde ge¼miř pandemilere odaklanılmaktadır. Bu kapsamda Covid-19'un ge¼miřte yaşanan diğer pandemilerden farkı ortaya konulmaktadır. Çalışmanın ikinci b¼l¼m¼nde "D¼nyada ve T¼rkiye'de Covid-19 Pandemi S¼recinin Ekonomik Etkileri" ¼zerinde durulmaktadır. Covid-19'un diğer pandemilerden farklılaştığı hususlardan biri de yayılma alanının genişliğinden ve bulaş hızından kaynaklı ekonomi ve toplumsal etkilerinin de t¼m d¼nyada g¼zlemlenmesidir. Covid-19 pandemi s¼reci k¼resel ekonomiyi hem arz (¼retim zincirleri) hem de talep y¼n¼nden (t¼ketim ve yatırım harcamaları) olumsuz etkilemiş ve ekonomileri ciddi bir durgunluğa s¼r¼klemiřtir (Voyvoda & Yeldan, 2020). Çalışmanın ¼ç¼nc¼ b¼l¼m¼nde ise hem d¼nyada hem de T¼rkiye'de pandemiyle m¼cadele kapsamında alınan ekonomik tedbirler değerlendirilmektedir.

2. Ge¼miř Pandemiler ve Etkileri

Covid-19'un 20. ve 21. y¼zyılda meydana gelen salgınlardan en önemli farkı etkisinin t¼m d¼nyada g¼zlemlenmesidir. S¼z konusu d¼nemlerde Covid-19 dâhil olmak ¼zere dokuz tane önemli salgın yaşanmıştır. Bu salgınlar arasında 1918-1919 İspanyol Gribi, 1957-1958 Asya Gribi, 1968-1970 Hong Kong Gribi, 1981 HIV/AIDS, 2002 SARS, 2009 N1H1 (kuş gribi), 2015 MERS ve 2013-14'te zirveye çıkan Ebola yer almaktadır (Saunders & Krewski, 2016; Reperant & Osterhaus, 2017; LePan, 2020).

Tablo 1. 20. ve 21. Y¼zyılda Meydana Gelen ¼nemli Salgınlar

İspanyol Gribi	1918-1919	H1N1 vir¼s/Domuz	40-50 milyon
Asya Gribi	1957-1958	H2N2 vir¼s	1.1 milyon
Hong Kong Gribi	1968-1970	H3N2 vir¼s	1 milyon
HIV/AIDS	1981-g¼n¼m¼z	Vir¼s /Şempanze	25-35 milyon
SARS	2002-2003	Korona vir¼s/Yarasa, Vahşı Kedi	770 bin
Domuz Gribi	2009-2010	H1N1 vir¼s /Domuz	200 bin
Ebola	2014-2016	Ebola vir¼s /Vahşı Hayvanlar	11 bin
MERS	2015-g¼n¼m¼z	Korona vir¼s/Yarasa, Deve	850 bin
Covid-19	2019-g¼n¼m¼z	Korona vir¼s	-

Kaynak: LePan, N. (2020). Visualizing the history of pandemics. *Visualizing the History of Pandemics*.

1918-1919 tarihlerinde ortaya çıkan H1N1 Influenza salgını "*tarihteki en büyük tıbbi katliam*" olarak adlandırılmaktadır. Salgının yol açtığı ölüm sayısı net olarak ortaya konulmasa da salgında 40-50 milyon insanın hayatını kaybettiği tahmin edilmektedir. Birinci Dünya Savaşı'nın da etkisiyle salgının ekonomik etkisinin oldukça yüksek olduğu düşünülmektedir. Salgından kaynaklı birçok işyeri kapanmış ve o dönemde hayat sigorta poliçelerine karşı tazminat talepleri %745'e kadar yükselmiştir (Saunders & Krewski, 2016: 19). 1918 İspanyol gribinden neredeyse 40 yıl sonra 1957 yılının Şubat ayında yeni bir grip türü tespit edilmiştir. Başlangıçta Çin'in Yunnan eyaletinde ortaya çıkan salgın kısa süre içerisinde Hong Kong, Singapur, Tayvan ve Japonya'ya yayılmıştır. Haziran ayına kadar ise 20 ülkede vakanın görüldüğü tespit edilmiştir. Salgının daha çok kara yollarıyla bulaştığı düşünülmektedir. Nispeten hafif şiddetlerde seyreden Asya gribinin vaka ölüm oranı %0,67 olarak hesaplanmış ve salgının dünya çapında 1 milyon civarında insanın ölümüyle sonuçlandığı tahmin edilmektedir. Asya gribinin ayırt edici özelliği genç yaş gruplarında bulaş etkisinin daha fazla olmasıdır. Asya gribinden 10 yıl sonra ise mutasyona uğrayan Influenza gribi H3N2 virüsü olarak yeniden adlandırılmıştır. Hong Kong'da ortaya çıkan ve Hong Kong gribi olarak anılmaya başlanılan salgında ölenlerin sayısı ise 1 milyon kişi olarak bildirilmiştir (Saunders & Krewski, 2016: 19).

Yakın dönemlerde ortaya çıkan salgınlara dair daha net bilgilere ulaşılabilmektedir. Örneğin 2002 yılında Çin'de ortaya çıkan SARS için 1 yıl içerisinde 774'ü ölümle sonuçlanan 8.096 vaka rapor edilmiştir. SARS, %9,6 gibi yüksek bir ölüm oranına sahip olmuştur. Ancak önceki pandemilerden çok daha az bulaş etkisine sahiptir. SARS vakalarının çoğu Çin (5327) ve Hong Kong'da (1755) gerçekleşmiştir. Bu ülkelerdeki ölüm oranları sırasıyla %7 ve %17'dir (Baldwin & Mauro, 2020: 6-7). 2009

yılına gelindiğinde ise 40 yıl sonra bu defa N1H1 adında kuş gribi olarak bilinen bir grip salgını ortaya çıkmıştır. İlk vaka Nisan 2009'da Kaliforniya'da tespit edilmiştir. Hastalık Önleme ve Kontrol Merkezi (CDC) dünya çapında kuş gribinden 151.700 ila 575.400 kişinin öldüğünü tahmin etmektedir (Baldwin & Mauro, 2020: 6-7). Vaka sayısı en yüksek ¼lkeler ABD, Meksika, Kanada ve Birleşik Krallık olmuştur. Ölüm oranları açısından ise Meksika ve ABD ilk sıralarda yer almıştır. 2012 yılında ise MERS-CoV Suudi Arabistan'da tespit edilmiş ve ardından 27 ¼lkeye yayılmıştır: Bu ¼lkeler arasında Cezayir, Avusturya, Bahreyn, Çin, Mısır, Fransa, Almanya, Yunanistan, İran, İtalya, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Malezya, Hollanda, Umman, Filipinler, Katar, Kore, Tayland, Tunus, Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere, ABD ve Yemen yer almaktadır. Ancak, salgın Suudi Arabistan'da oldukça yoğun gör¼lm¼ştür. WHO tarafından oldukça ölümc¼l olarak kabul edilen MERS salgınında vakaların %35'inin ölümlerle sonuçlandığı tahmin edilmektedir. Son olarak Ebola ise diğer salgınlara kıyasla oldukça ölümc¼l bir salgındır. Ebola salgınında ortalama ölüm oranı yaklaşık olarak %50 olarak bildirilmiştir. Ebolayla ilgili olarak ilk salgın dalgası 1976'da Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Sudan'da tespit edilmiş ve ölüm oranı sırasıyla% 88 ve% 53 olmuştur. İkinci dalga ise 2014-2016'da Batı Afrika'da başlamıştır (Baldwin & Mauro, 2020: 6-7).

Pandemilerin en olumsuz etkisi ş¼phesiz insan sağlığını tehdit ediyor olması ve çok sayıda ölümlerle sonuçlanmasıdır. Kilbourne (2004) Influenzanın temel etkisinin ölümden (mortality) ziyade okulların, işyerlerinin, alışveriş merkezlerinin kapanmasına, üretimin azalmasına, hastanelerin acil servislerinin kalabalıklaşmasına, gündelik yaşamın karantina altına alınmasına yol açmasından kaynaklı genel olarak toplumun hasta olma hali (morbidity) olduğunu ifade etmektedir (McKibbin & Sidorenko, 2006: 10). Özellikle son dönemlerde gerçekleşen pandemiler küreselleşme sürecinin de etkisiyle dünya ekonomilerini çok daha fazla etkilemeye başlamıştır. Üretimin ve tüketimin mekânsal sınırlılıklarının kalkması, ihracat, ithalat ve tedarik zinciriyle ¼lkelerin birbiriyle daha fazla ilişkili olması gibi birçok neden küresel niteliğe sahip olan bir salgını dünya ekonomisi için ciddi bir tehdit haline getirmektedir.

Pandemilerin doğrudan ve dolaylı ekonomik maliyetlerinde genellikle hastalık yük¼ üzerine odaklanılmakta ve bu maliyetler sağlık ekonomisi çalışmalarının konusunu oluşturmaktadır. Geleneksel yaklaşımda, mortalite ve morbidite sonuçları araştırılmaktadır. Bu kapsamda ise erken ölüm ve kronik sakatlık nedeniyle gelecekteki gelir kaybı tahmin edilmektedir. Hasta bakımlarından kaynaklanan zaman ve gelir kayıpları, tıbbi bakım ve destek hizmetlerine yönelik doğrudan harcamalar söz konusu ekonomik maliyetlere eklenmektedir (McKibbin & Sidorenko, 2006). Daha genel bir ifadeyle ekonomik maliyetler çoğunlukla hastalığın teşhisi ve tedavisi için gerekli özel ve kamu harcamalarının tamamını içermektedir. Örneğin HIV-AIDS hastalarının çeşitli tedavileri için gerekli olan tıbbi müdahalelerin maliyetleri hasta başına yılda 2.000 dolardan fazladır. Güney Afrika bölgelerinde HIV ile ilgili toplam sağlık hizmeti maliyetlerinin GSYH payının %0,3 ile %4,3 arasında değişmekte olduğu ifade edilmektedir (Lee & McKibbin, 2004: 3). Yakın dönemde gerçekleşmiş salgınlardan biri olan Ebola süresince hastaneler, personel, ilaç gibi doğrudan maliyetler 6 milyar dolar düzeyindedir (Qui vd., 2017: 7). Bu tutara dolaylı maliyetler de (üretimde daralma, hane halkı tüketimin düşmesi, ulaşım vb.) dâhil edildiğinde toplam tutarın 53 milyar

dolar olduğu tahmin edilmektedir (Fernandes, 2020: 5). Bartsch vd., (2015) yaptıkları çalışmada Ebola vakasının toplumsal maliyetine odaklanmışlardır. alışmalarında Ebola vir¼s¼nden en çok etkilenen Gine, Liberya ve Sierra Leone'nin vakalarından hareketle vakanın maliyetini tahmin etmek için matematiksel bir model geliştirdiler. Modele g¼re tam iyileşme g¼steren bir Ebola vakasının toplam toplumsal maliyetinin 480 ila 912 \$ arasında değiştiğini, hayatta kalmayan bir Ebola vakasının ise maliyetini 5.929 ila 18.929 \$ arasında değiştiğini tahmin etmişlerdir. Dolayısıyla 10 Aralık 2014 itibariyle, bu ¼¼lkede bildirilen t¼m Ebola vakalarının tahmini toplam toplumsal maliyetinin 82 milyon ve 356 milyon doları arasında olduğunu iddia etmişlerdir (Bartsch vd., 2015: 4).

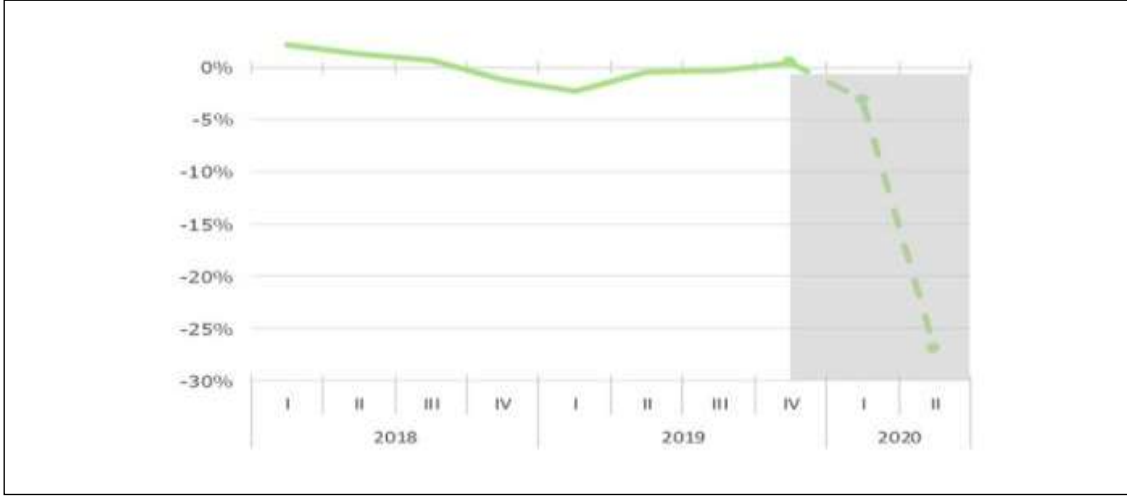
SARS salgınına kadar daha çok hastalığın tıbbi maliyetlerine vurgu yapılmıştır. Ancak SARS için durum biraz daha farklıdır. SARS vakalarının sayısı, diğer b¼y¼k tarihsel salgınlara kıyasla hala azdır. Ayrıca, AIDS'ten farklı olarak, enfekte hastaların hastanede kalış s¼resi kısadır. Hastaların y¼zde 90'dan fazlası kısa s¼rede tam sağlığına kavuşmakta ve bu nedenle tıbbi maliyetleri çok d¼ř¼kt¼r. SARS ile ilgili olarak gerçekleştirilen tıbbi harcamaların ¼nemsiz olduğu iddia edilse de, SARS'ın ekonomik etkisi g¼z ardı edilemez. SARS'ın yarattığı ekonomik etki SARS'ı diğer pandemilerden ayıran en ¼nemli konudur. SARS k¼resel ekonomiyi ¼ açıdan olumsuz etkilemiştir. (1) *Enfeksiyon korkusu*; ¼zellikle seyahat ve perakende satış hizmetleri için t¼keticilerde talebinde ¼nemli bir d¼ř¼ře yol açmıştır. Bulaşın hızı insanların sosyal etkileşimlerden kaçınmasını sağlamıştır. (2) *Hastalığın belirsiz ¼zellikleri*; SARS vakalarının yaşandığı ekonomilerde geleceğe olan g¼veni azaltmıştır. Bu etki, ¼zellikle yabancı yatırımın kilit merkezlerinden biri olan Çin'deki şokun artmasıyla potansiyel olarak çok daha ¼nemli hale gelmiştir. Hastalıkların yabancı yatırımcıların karar alma s¼releri ¼zerindeki etkilerini doğrudan ¼lmek zor olsa da, yabancı yatırımcıların g¼veninin yitirilmesi, yabancı yatırım akışları ¼zerinde potansiyel olarak bir etkiye sahiptir ve bu da Çin'in ekonomik b¼y¼mesi ¼zerinde ¼nemli etkilere neden olmuştur. (3) SARS, ¼zellikle seyahat ve perakende satış hizmeti end¼strileri gibi en çok etkilenen sekt¼rlerde, ř¼phesiz hastalık ¼nleme maliyetlerini artırmıştır. Hastalık sadece yakın insan teması ile bulaştığı s¼rece, bu maliyet, en azından k¼resel anlamda ¼nemli olmayabilir ancak hastalığın uluslararası kargo gibi diğer kanallardan bulaştığı tespit edilirse, k¼resel maliyetin çok daha b¼y¼k olabileceği tahmin edilmektedir (Lee & McKibbin, 2004: 4).

SARS salgını 2003 yılında Çin'in ve G¼ney Doğu Asya'nın GSYH'sini %0,5 oranında azaltmıştır (MacKellar, 2007: 443). Lee ve McKibbin (2004: 103) 2003 SARS salgınının d¼nya ekonomisine maliyetinin 54 milyar ABD doları civarında olduğunu hesaplamışlardır. Hai vd. (2004: 58), Pekin'deki işletmelere yapılan bir anket neticesinde hazırladıkları raporda turistik yerlerin, sergilerin ve otellerin, bir ¼nceki yıla g¼re gelirlerinde %80 civarında seyahat acentelerin, havayollarının, demiryollarının, restoranların, perakendecilerin ve taksicilerin gelirlerinde ise %10-50 aralığında bir d¼ř¼ř meydana geldiği sonucuna ulaşmışlardır. Turizm sekt¼r¼ salgın s¼recinde en çok etkilenen sekt¼rlerden birisidir. Siu ve Wong (2004), çalışmalarında 2003'¼n ikinci çeyreğinde Hong Kong'un turizm ve turizmle ilişkili hizmet sekt¼r¼ndeki daralmanın bir ¼nceki d¼neme g¼re %10,5 d¼zeyinde bir kayıp gerçekleştirdiğini ortaya koymaktadır.

3. D¼nyada ve T¼rkiye'de Covid-19 Pandemi S¼recinin Ekonomik Etkileri

Covid-19'un diğer pandemilerin ya da d¼nya ekonomisinin yakın zamanda yaşadığı en ciddi ekonomik krizlerinden biri olan 2008 k¼resel krizin ekonomik etkilerinden farklı bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Nitekim birbirleri arasında bir karşılaştırmanın yapılmasını engelleyen bir dizi fakt¼r bulunmaktadır. Bu fakt¼rler pandeminin tamamıyla d¼nya genelinde yaşanması, d¼ř¼k ya da orta gelirli ¼lkelerden ziyade en gelişmiş kapitalist ¼lkelerin de pandemi s¼recine dâhil olması, faiz oranlarının hiç olmadığı kadar d¼ř¼k seviyelerde olması, d¼nyanın her alanda ¼ok daha entegre olması, tedarik zinciri boyunca etkinin b¼y¼mesi ve aynı anda hem arzın hem de talebin etkileniyor olması şeklinde sıralanabilir (Fernandes, 2020: 5). Covid-19 pandemi s¼recinin devam ediyor olması ekonomik etkisinin tam olarak ortaya konulmasını m¼mk¼n hale getirmemektedir. Ancak etkinin boyutu, vaka sayısı bakımından yoğunluk yaşayan ¼lkelerin d¼nya ticaretindeki rolleri, hangi sekt¼rlerin daha ¼ok etkileneceği, ekonomilerde yaşanan daralmaların boyutu ve pandeminin seyrine dair senaryolardan hareketle ortaya konulabilir. ¼rneęin, veriler s¼rekli değişmekle birlikte salgının en yoğun yaşandığı ilk d¼nemde (Mart, Nisan ve Mayıs) en ¼ok etkilenen ¼lkelerin aynı zamanda d¼nyanın en b¼y¼k ekonomisine sahip 10 ¼lkenin (İran ve Hindistan hariç) olması dikkat çekicidir. Bu ¼lkeler arasında ABD, ¼in, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa ve İtalya yer almaktadır. D¼nya arz ve talebinin (GSYH) %60'ı, d¼nya ¼retiminin %65'i ve d¼nya imalat ihracının %41'i vakaların en ¼ok g¼r¼ld¼ę¼ bu ¼lkeler tarafından ger¼ekleřtirilmektedir (Baldwin & Mauro, 2020: 2). Salgın d¼nya genelinde hızla bulaş etkisini s¼rd¼r¼rken k¼resel ekonomide baş akt¼rler olan ve hem arz y¼n¼nde hem de talep y¼n¼nde belirleyici olan ¼lkelerin makro-ekonomik g¼stergelerini olumsuz etkileyeceği ve durgunluk ekonomisinin s¼receęi anlaşılmaktadır (Voyvoda & Yeldan, 2020). IMF'in 2020 Haziran ayında yayınladığı *World Economic Outlook* (WEO) raporunda k¼resel b¼y¼menin 2020'de %-4,9 olacağı ve Nisan 2020 D¼nya Ekonomik G¼r¼n¼m¼ (WEO) tahmininin (-%3) 1,9 puan altında olacağı tahmin edilmektedir. Raporda salgının, 2020'nin ilk yarısında ekonomi ¼zerinde beklenenden daha olumsuz bir etkiye sahip olduğu ifade edilmekte ve iyileşmenin ise daha ¼nce tahmin edilenden ¼ok daha gecikmeli olacağı belirtilmektedir. IMF'ye g¼re 2021 yılında k¼resel b¼y¼me %5,4 d¼zeyinde tahmin edilmektedir. Bu b¼y¼me oranı daha ¼nce ger¼ekleřtirilen tahminlerin 6 puan aşağısındadır. Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Konferansının (UNCTAD) Covid-19'un d¼nya ticaret istatistiklerini nasıl değiştirdiğine dair yayınladığı rapora g¼re ise k¼resel ticaret değerleri 2020'nin ilk ¼eyreęinde %3 d¼ř¼m¼řt¼r ve ikinci ¼eyrekte ¼eyreklik bazda %27'lik bir d¼ř¼ř beklenmektedir. Emtia fiyatları ise, petrol fiyatlarındaki ani d¼ř¼řlerin etkisiyle Mart ayında %20 rekor d¼ř¼ř g¼stermiřtir. Rapora g¼re, k¼resel ticaretteki d¼ř¼ře, ge¼en yılın Aralık ayından bu yana hızla d¼ř¼nen emtia fiyatlarındaki belirgin d¼ř¼řler eşlik etmektedir.

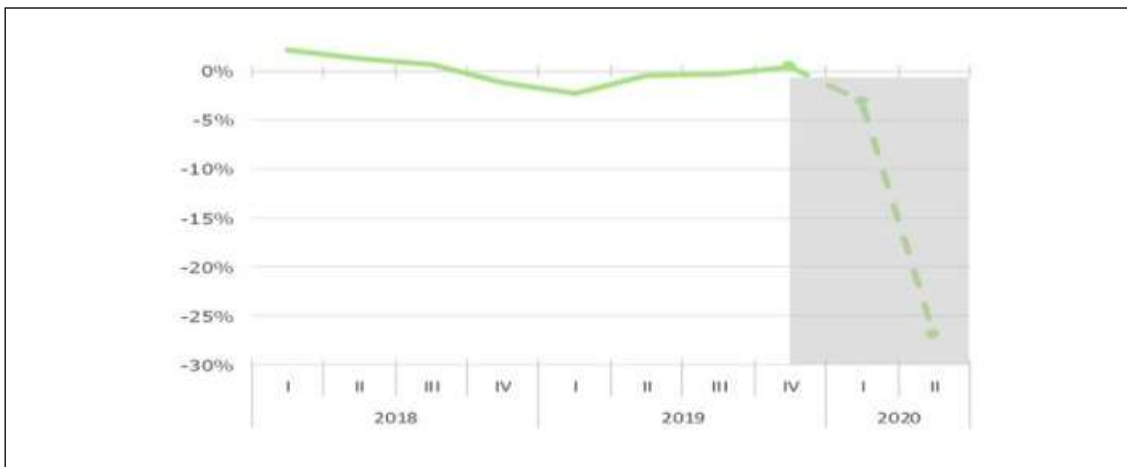
Grafik 1. K¼resel Ticari Mal Ticareti Değerleri (¼nceki ¼eyređe G¼re B¼y¼me Oranı, Mevsimsel Ayarlanan Seriler)



Kaynak: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2369>

Gelişmekte olan ekonomiler tarafından ihraç edilen birincil emtiaların fiyat hareketlerini ölçen UNCTAD'a göre serbest piyasa emtia fiyat endeksi (FMCPI), Ocak'ta %1,2, Şubat'ta %8,5 ve Mart'ta %20,4 oranında değer kaybetmiştir. Akaryakıt fiyatları, Mart ayında % 33,2'lik bir oranda aniden düşüşe geçmiştir ve maden, maden cevheri, metal, gıda ve tarımsal hammadde fiyatları %4'¼n altında gerilemiştir. UNCTAD'a göre k¼resel ticaret hacimleri ve değerleri 2019'un sonlarından bu yana m¼tevazı iyileşme işareti göstermekteydi ancak Covid-19 tüm bu olumlu beklentileri olumsuzlaştırmıştır.

Grafik 2. Ticaret Değerinin Gelişimi (¼nceki ¼eyređe G¼re B¼y¼me Oranı, Mevsimsel Ayarlanan Seriler)



Kaynak: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2369>

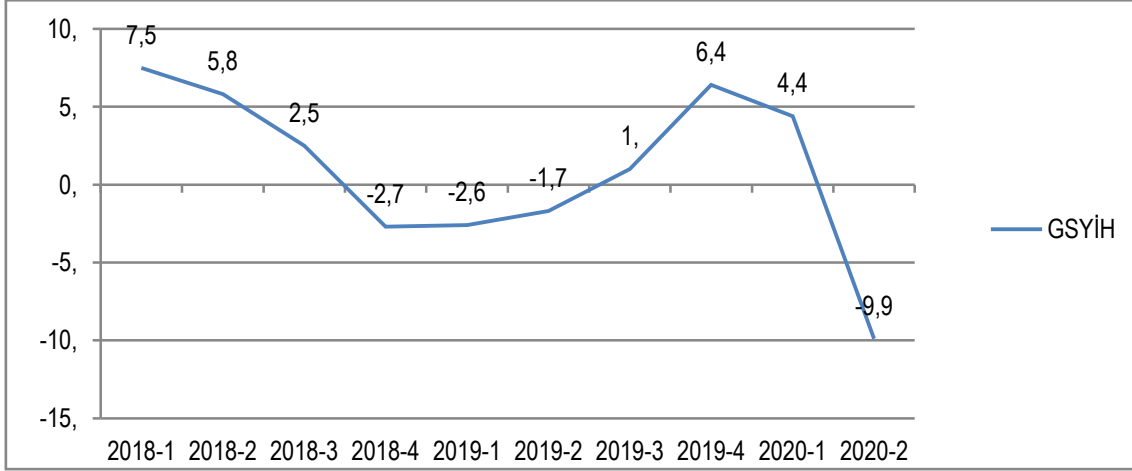
D¼nya genelinde sekt¼rel açıdan bakıldığında Covid-19'un etkilediği birincil sekt¼rler tarım ve petrol ¼r¼nleri olmuştur. İkincil sektör, ¼retim end¼strisidir. ¼ç¼nc¼l sekt¼rler ise eğitim, finans end¼strisi, sağlık ve ilaç end¼strisi, otelcilik, turizm ve havacılık, emlak ve konut, spor end¼strisi, bilgi teknolojisi, medya ve araştırama geliştirme, gıda sektör¼d¼r (Nicola vd., 2020). İmalat sektör¼n¼n muhtemelen ¼çlü bir darbe alacağı ifade edilmektedir (McKibbin & Fernando, 2020: 45). 1) Hastalık d¼nyanın ¼retim merkezlerine (Doğu Asya) odaklandığından ve diğer sanayi devleri olan ABD ve Almanya'da hızla yayıldığından, doğrudan tedarik kesintileri ¼retimi engelleyecektir. 2) Tedarik zinciri daha az etkilenen ¼lkelerdeki imalat sektörlerini zarara uğratabilecek ¼lkelerin birbirlerinden gerekli duydukları ithal end¼striyel girdileri elde etmeyi daha zor ve daha pahalı hale getirecek dolayısıyla doğrudan tedarik şoklarını artıracaktır. 3) (1) Toplam talepteki makroekonomik d¼ş¼şler (yani durgunluklar) nedeniyle talep kesintileri olacaktır ve (2) t¼keticilerin satın alma gecikmeleri firmaların yatırım gecikmelerine yol açacaktır (McKibbin & Fernando, 2020: 45).

Covid-19'un T¼rkiye Ekonomisi ¼zerindeki etkisine bakıldığında ¼lkenin pandemi öncesi yaşıdığı d¼viz krizinin, etkinin boyutu açısından önemli olduğunu belirtmek gerekmektedir. T¼rkiye ekonomisinin yapısal sorunlarından birisi "*dış sermaye giriőlerine bağımlı, borç artışına dayanan ve inőaat odaklı bir b¼y¼me modeline*" sahip olmasıdır (Orhangazi, 2020: 199). Bu model k¼resel likidite d¼zeyine bağlı olarak parasal geniőleme ve daralma s¼relerinden etkilenmekte ve ekonominin kırılgan bir yapıya sahip olmasına neden olmaktadır. Nitekim Amerika Merkez Bankası'nın (FED), 2013 yılından itibaren miktarsal geniőleme programına son vereceğini açıklamasıyla T¼rkiye'ye y¼nelik sermaye giriőlerinde bir yavaşıama meydana gelmiştir (Orhangazi, 2020: 199). Bu durum T¼rkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın (TCMB) faizleri arttırmasıyla yurt içi faiz ve borç artışına dayalı b¼y¼me modeli için ciddi sorunları beraberinde getirmiştir. Ekonomideki bu kırılgan yapı 2018 yılına gelindiğinde daha da belirgin hale gelmiştir ve ani para ıkıőları ve spekülatif dalgalanmayla TL'nin hızla değer kaybettiği bir d¼viz kriziyle sonulanmıőtir. Bu olumsuz durum uluslararası finans sermayesi için T¼rkiye'deki yatırımların giderek daha riskli olduğu g¼r¼ő¼ne yol amıőtir (Orhangazi, 2020: 2010-211). Diğer taraftan ¼lkede yaşıanan 15 Temmuz darbe giriőiminin, Yeni Cumhurbaşkanlığı H¼k¼met Sistemi'ne geçiő ve kurumların bu yeni sisteme entegrasyon s¼recinin ekonomi ¼zerinde yarattığı baskıyı da dikkate almak gerekmektedir. Dolayısıyla T¼rkiye pandemi s¼recine 2018 d¼viz krizinin etkileriyle m¼cadele içerisinde olduğu bir konjonkt¼rde girmiştir.

Ekonomideki makro g¼stergeler pandeminin etkisinin g¼r¼lmesi açısından önemli bir kaynaktır. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve B¼te Başkanlığı'nın yayınladığı veriler ¼zerinden T¼rkiye ekonomisinin b¼y¼me rakamlarının 2018'in son çeyreğinden itibaren k¼ç¼lmeye başıladığı 2019'un son çeyreği ile artış trendine girdiği ama pandemi s¼reciyle ciddi bir d¼ş¼ő yaşıdığı g¼r¼lmektedir. T¼rkiye ekonomisi pandemi s¼recinin yaşıandığı 2020 yılının ikinci çeyreğinde %-9,9 oranında k¼ç¼lm¼şt¼r. İkinci

eyrekte sanayi sekt¼r¼ %16,5 ve hizmetler sekt¼r¼ (inŐaat d¼hil) %10,6 oranında k¼c¼l¼rken tarım sekt¼r¼ %4 b¼y¼m¼Őt¼r. 2020 yılı ikinci çeyreğinde ¼zel t¼ketim %8,5 oranında, kamu t¼ketimi %0,8 oranında daralmıŐtır. B¼ylece toplam t¼ketim %7 oranında azalmıştır. Toplam sabit sermaye yatırımları ise aynı d¼nemde %6,1 oranında gerilemiştir (<http://www.sbb.gov.tr/buyume/>).

Grafik 3. B¼y¼me Oranları (GSYİH)



Kaynak: Cumhurbaşkanlığı Strateji ve B¼te Başkanlığı, <https://www.sbb.gov.tr/buyume/>

İŞsizlik rakamlarına bakıldığında ise T¼rkiye İstatistik Kurumu (T¼İK) verilerine g¼re 2018 yılında %11 olan İŞsizlik 2019 yılında %13,6'ya ve 2020 yılında ise ilk aylık ortalaması olarak %13,3'e gerilediği g¼r¼lmektedir. Covid-19'un en ¼nemli etkilerinden biri dış ticarettir. T¼İK verilerine g¼re vakaların g¼r¼lmeye ve hızla artmaya başladığı 2020'nin ilk aylarında (Şubat ve Eylül tarihleri için) ihracat rakamları bir ¼nceki yıllara g¼re sırasıyla (%) 1,9, -18,3, -41,5, -41, 15,6, -6,6, -5,8, 4,8 oranlarında deęiŐmiŐtir (Tablo 2). ¼zellikle dış d¼nya ile birçok ilişkinin (uçuŐların durdurulması, sınırların kapatılması gibi) durdurulduğu Mart, Nisan ve Mayıs aylarında ihracatta bir ¼nceki yılın aynı aylarına kıyasla ciddi bir daralma yaŐandıęı (%-18,3, %-41,5 ve %-41) g¼r¼lmektedir. Ekonomik faaliyetlere g¼re dış ticarete en fazla daralma madencilik ve taş ocakçılığı (%-15,4) ile imalat (%-11,3) sekt¼rlerinde gerçekleşmiştir. T¼İK verilerine g¼re 2020 yılı için en çok ihracat yapılan ilk 5 ¼lke sırasıyla Almanya (%9,5), Birleşik Krallık (%6,4), ABD (%6,1), Irak (%5,3) ve İtalya'dır (%4,7). Bu ¼lkelerle yapılan ihracat tutarlarının (Ocak-Eyl¼l ayları için) 2019 yılına g¼re değişimi ise sırasıyla %-8,7, %-10,9, %10,1, %-22,8 ve %-13,2'dir. Pandemi s¼resince ABD dışında diğer ¼lkelerle yapılan ihracatın azaldığı g¼r¼lmektedir. En çok ithalat yapılan ilk 5 ¼lke ise Çin (%10,5), Almanya (%9,4), Rusya Federasyonu (%8,2), İŐvire (%2,9) ve Birleşik Arap Emirlikleri'dir (2,7). Bu ¼lkelerle yapılan ithalat tutarlarının (Ocak-Eyl¼l ayları için) 2019 yılına g¼re değişimi ise %19,4, %5,9, %-23,9, %139,7 ve %24,9'dur (Tablo 2). Pandemi s¼resince Rusya Federasyonu dışında diğer ¼lkelerle yapılan ithalatın artmış olduğu g¼r¼lmektedir.

Tablo 2. Aylara G¼re Dış Ticaret (Bin ABD Doları)

		İhracat (FOB)	Değişim (%)	İhracat (CIF)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi	Değişim (%)
Şubat	2019	14 323 043	1,9	16 056 514	9,8	-1 733 471	75,4
	2020	14 592 356		17 633 335		-3 040 979	
Mart	2019	16 335 862	-18,3	18 250 476	3,1	-1 914 614	185,8
	2020	13 339 097		18 810 639		-5 471 542	
Nisan	2019	15 340 620	-41,5	18 073 148	-25,0	-2 732 528	67,6
	2020	8 971 804		13 552 387		-4 580 583	
Mayıs	2019	16 855 105	-41,0	18 542 348	-27,8	-1 687 243	103,9
	2020	9 947 056		13 387 690		-3 440 634	
Haziran	2019	11 634 654	15,6	15 064 477	8,3	-3 429 824	-16,5
	2020	13 446 749		16 309 634		-2 862 885	
Temmuz	2019	15 932 005	-6,6	19 229 147	-7,9	-3 297 143	-14,2
	2020	14 879 755		17 707 720		-2 827 965	
Ağustos	2019	13 222 876	-5,8	15 563 708	20,4	-2 340 832	168,8
	2020	12 451 204		18 743 210		-6 292 005	
Eyl¼l	2019	15 273 580	4,8	16 940 637	23,0	-1 667 057	189,6
	2020	16 009 244		20 836 916		-4 827 672	

Kaynak: TUİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Eylul-2020-33857>

Dikkat çeken bir diğer veri ise mali piyasalara ilişkindir. TL'nin değer kaybı pandemi s¼reciyle hızlanmıştır. Yıllık bazda (18.09.2019-18.09.2020) Dolar ve Euro'nun değişimi sırasıyla %33,2 ve %43 olmuştur. Kordan kaynaklı T¼rk Lirası'nda meydana gelen değer kaybı enflasyonist bir etki yaratsa da d¼nya piyasalarında petrol ve emtia fiyatlarındaki gerileme ve taleplerdeki d¼řüş¼n bu etkiyi b¼y¼k ölç¼de azalttığı s¼ylenebilir.

Merkezi yönetim b¼te gerçekleşmelerine bakıldığında Covid 19'un etkisi b¼te açıklarıyla g¼zlemlenebilir. Nitekim s¼z konusu d¼nemlerde devletin mali y¼kleri artmış

ancak gelir kaynakları dolaylı olarak ¼retim azalması ve ekonominin daralmasından kaynaklı azalmıştır. 2020 yılı için merkezi y¼netim b¼tesi neredeyse her ay açık vermiştir. ¼zellikle Mart, Nisan, Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarında gerçekleşen açık oranlarındaki değişim 2019 yılının aynı aylarına kıyasla sırasıyla (%) -78,6, -135,8, -43,5, -60,7 ve -399,9 oranlarında daha fazla olmuştur (Tablo 3).

Tablo 3. Merkezi Y¼netim B¼tesi Aylık Gerçekleşmeleri

2020 Aylar	B¼te Giderleri	B¼te Gelirleri	B¼te Dengesi	B¼te Dengesindeki Değişim % (2019'a g¼re)
şubat	93.499	86.136	-7.363	56,1
Mart	91.162	47.443	-43.719	-78,6
Nisan	108.443	65.245	-43.198	-135,8
Mayıs	85.446	68.145	-17.301	-43,5
Haziran	85.643	66.272	-19.370	-60,7
Temmuz	116.225	86.529	-29.696	-399,9
Ağustos	80.345	108.566	28.220	4.797,1
Eyl¼l	108.580	78.916	-29.665	-67,5
Ekim	97.658	92.766	-4.892	67,2

Kaynak: <https://www.sbb.gov.tr/merkezi-yonetim-butcesi-aylik-gerceklesmeleri/>

Makro g¼stergelerdeki değişim hane halkı t¼ketim harcamaları d¼zeyinde (talep) ve imalat sanayi kapasite kullanım oranlarında da (arz) kendisini g¼stermiřtir. T¼rkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nın (TEPAV) pandemi s¼recinde d¼zenli olarak paylaştığı "Covid-19'un T¼ketim Harcamalarına Etkisi" raporuna g¼re "Ağustos 2020'de banka ve kredi kartı kullanılarak 87,8 milyar TL tutarında toplam 503 milyon adet işlem" yapılmıştır ve bir ¼nceki yıla karşılaştırıldığında tutar bakımından %7, işlem adedi bakımından ise %9 oranında bir azalmanın gerçekleştiği g¼r¼lmektedir (TEPAV, 2020). İmalat sanayi kapasite oranları ise 2020 Ocak ayında %75,5 d¼zeyindeyken vakaların en yoğun yaşandığı Mart, Nisan ve Mayıs aylarında sırasıyla %75,3, %61 ve %62,6 d¼zeyinde gerçekleşmiştir. İmalat sanayi kapasite kullanımı ile ilgili ve aynı zamanda b¼y¼menin gidişatı açısından ¼nemli bir veri olan elektrik t¼ketimine bakıldığında ise yine TEPAV'ın yayınladığı rapora g¼re T¼rkiye'deki elektrik t¼ketimi pandeminin yoğun olduğu 13 Nisan haftasında bir ¼nceki yıla kıyasla %22 azalmıştır (TEPAV, 2020a).

T¼rkiye'de Covid 19'un t¼m d¼nyada olduğu gibi en çok etkilediği sekt¼rlerden biri de turizmdir. K¼lt¼r ve Turizm Bakanlığı verilerine g¼re turizm gelirleri 2020 şubat

ayı ile birlikte keskin bir Őekilde d¼ŐŐŐe geąmiŐtir. Bir ¼nceki yılın aynı ayına g¼re turizm gelirleri yaklaŐık olarak %52 azalmıŐtır. 2020 Nisan, Mayıs, Haziran aylarında ise pandemi koŐullarında sınır kapılarının kapalı olması nedeniyle T¼İK tarafından anket ąalıŐması yapılamamıŐ ve bu nedenle turizm geliri rakamları hesaplanamamıŐtır. 2020 Temmuz, Aęustos ve Eyl¼l ayları iąin turizm gelirleri bir ¼nceki yıla g¼re sırasıyla %-91, %-74 ve %-59,8 oranlarında azalmıŐtır. 2020 Ocak-Eyl¼l d¼nemleri arasında T¼rkiye'ye gelen ziyaretąi sayısı 11.910.338'dir ve bu d¼nemde elde edilen turizm geliri ise 8.145.561 bin dolardır. 2019 yılında gelen ziyaretąi sayısı ise 51.747.198 ve elde edilen turizm geliri ise 34.520.332 bin dolardır (<https://yigm.ktb.gov.tr/TR-201116/turizm-gelirleri-ve-giderleri.html>).

4. Bazı ¼lke ¼rneklerinde Covid-19 Pandemi S¼recinde Alınan Ekonomik Tedbirler

ąin'in Wuhan kentinde baŐlayan ve bir domino etkisi yaratarak t¼m d¼nyayı etkisi altına alan salgın, k¼resel ekonomi üzerinde ciddi hasarlar bırakmaya devam etmektedir. Tarım, sanayi, hizmet, finans, eğitim, sağlık, turizm, spor, medya neredeyse t¼m sekt¼rlerde pandemi s¼recinin olumsuz etkisi hissedilmektedir. T¼m bu etkileri sağlık, ekonomi ve sosyal olmak ¼zere ¼ą grupta toplamak m¼mk¼nd¼r. Sağlık alanındaki etkileri teŐhis, karantina ve tedavide yaŐanan zorluklar, Ő¼pheli veya doęrulanmıŐ vakaların takibi ve izlenmesindeki yetersizlikler, sağlık sistemindeki mevcut sorunlarla birlikte (yatak kapasitesi, tıbbi donanım, hastane ve hekim sayısı) pandemiyle aŐırı y¼klenme ve sistemin durma noktasına gelmesi, enfeksiyon dıŐında diğer hastaların takibinin yapılamaması, ilaą vb. tedarik zincirinin bozulması ve sağlık ąalıŐanların yeterli ekipmandan yoksun ąalıŐmalarından kaynaklı y¼ksek riske sahip olmaları vb. Őeklinde sıralanabilir (WHO, 2020). Sosyal alanda ise g¼ndelik yaŐam aktivitelerinin neredeyse tamamıyla kısıtlanmasından kaynaklı stres ve izolasyon (eve hapsolme), otel, restoran, berber-kuaf¼r, kafe, tiyatro, sinema, alıŐveriŐ merkezi, spor salonları, y¼zme havuzları vb. hizmet sekt¼r¼nde bir ąok iŐletmenin kapatılmasıyla yaŐanan iŐsizlik ve vatandaşların bu hizmetlere eriŐiminde yaŐanan sorunlar, yaŐlı, ąocuk vb. korunmaya ve bakıma muhtaą kesimlerin gereksinimlerinde (bakım hizmeti, eğitim ve sağlık gibi) yaŐanan aksaklıklar vb. etkiler meydana gelmiŐtir. Ekonomi alanındaki etkiler ise temel malların üretiminde yavaşlama, ¼r¼nlerin tedarik zincirinin bozulması, ulusal ve uluslararası ticaret kayıpları, likidite sorunu ve gelir kayıpları Őeklinde sıralanabilir (Haleem & Javaid, 2020: 78-79).

Pandemi s¼recini yaŐayan ¼lkelerin tamamında bu etkilerin birąoęu ve hatta daha fazlası g¼r¼lm¼Őt¼r. Nitekim t¼m bu olumsuz etkilerin azaltılması ya da ortadan kaldırılması iąin ¼lkeler hızlı bir Őekilde koruyucu-¼nleyici politikalar (okul ve iŐyerlerinin kapatılması, herkese aąık etkinliklerin yasaklanması, toplu taŐımanın kısıtlanması, sokağa ąıkma yasakları, evde-kal d¼zenlemeleri, sınırların kapatılması, ¼lke iąi-dıŐı

seyahatlerin kısıtlanması) sağlık sisteminin g¼çlendirilmesine y¼nelik politikalar (kamuoyunu bilgilendirme, test sayısını arttırma ve yaygınlaştırma, filyasyon takibi, sağlık sistemine acil yatırım, aşı çalışmalarına teşvik) ve ekonomik politikalar (doğrudan gelir destekleri, hane halkına d¼ř¼k faizlerde kredi verilmesi, vergi, teşvik vb. mali ¼nlemler, uluslararası mali destek vb.) olmak ¼zere ¼ eksenli bir m¼cadeleye başlamışlardır (Anderson vd., 2020; Gupta vd., 2020; Hale vd., 2020).

¼lkeler Covid-19'un ekonomik y¼netiminde farklı ¼nceliklerle ve tutarlarda bir mali m¼dahale gerçekleştirirken nihai hedefler işçiyi korumaya y¼nelik d¼zenlemelerin, işverene y¼nelik mali ¼nlemlerin, ihracata y¼nelik m¼dahalelerin ve d¼ř¼k gelir gruplarına y¼nelik transferlerin ortaya konulması olmuştur (CRS Report, 2020; Baldwin ve Mauro, 2020; Nicola vd., 2020). Pandeminin k¼resel ekonomiye etkisine y¼nelik artan endişelere ilk yanıt G7 ¼lkelerinin maliye bakanları ve merkez bankalarından gelmiştir. 3 Mart 2020'de yayınladıkları deklarasyonda ekonomik b¼y¼menin s¼rd¼r¼lmesi için gerekli t¼m ¼nlemlerin alınacağı ifade edilmiştir (CRS Report, 2020: 46). Ayrıca ilk yapılacak m¼dahalenin Covid'le m¼cadelede sağlık sistemlerinin g¼çlendirilmesine y¼nelik mali destek paketlerinin olacağı belirtilmiştir. Nitekim bu açıklamaların ardından başta FED olmak (%0,5) ¼zere G7 ¼lkelerinin merkez bankalarının çoğu faiz oranlarını d¼ř¼rerek rezerv gereksinimlerini d¼ř¼rme, bankalar ve işletmeler için geçici borç verme olanakları yaratma ve kredi koşullarını hafifletme gibi bir dizi ¼nlem yoluyla finansal sistemlerdeki likiditeyi arttırmak için harekete geçmiştir (CRS Report, 2020: 47). Buna ek olarak, ulusal h¼k¼metler ekonomik faaliyeti s¼rd¼rmek için çeşitli mali ¼nlemler benimsemiştir. Genel olarak, bu ¼nlemler arasında doğrudan hane halkına ¼deme yapılması, vergi ¼demelerinin geçici olarak ertelenmesi, işsizlik sigortasının uzatılması ve işletmelere verilen garantilerin ve kredilerin artırılması yer almaktadır (Nicola vd., 2020; CRS Report, 2020).

Covid-19'a y¼nelik ¼lkelerin almış oldukları mali ¼nlemler Tablo 4'de g¼sterilmektedir. İlk vakanın Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkmasıyla Çin H¼k¼meti 2020 Ocak ayında Wuhan'daki bir zat¼rre salgınının yeni bir korona vir¼s¼n neden olduğunu d¼nya kamuoyuyla paylaşmış ve ardından da çok sert ¼nlemler almaya başlamıştır. Bu ¼nlemler arasında Hubei eyaletinin kapatılması, ulusal d¼zeyde geniş çaplı hareket kısıtlamaları, sosyal mesafe ve geri d¼nen g¼men işçiler için 14 g¼nl¼k karantina s¼resi yer almaktadır. ¼nlemlerin neticesinde Çin ekonomisi ilk çeyrekte %6,8 k¼¼lm¼řt¼r. Bunun ¼zerine Çin H¼k¼meti, yaklaşık olarak 4.6 trilyon Renminbi (RMB) tutarında (GSYH'nin %4,5'i) mali tedbir açıklamıştır. S¼z konusu mali tedbirlerin içeriği (i) salgın ¼nleme ve kontrol için artan harcamalar, (ii) tıbbi ekipman ¼retimi, (iii) işsizlik sigortasının daha hızlı ¼denmesi ve g¼men işçilere genişletilmesi, (iv) vergi indirimi ve feragat edilen sosyal g¼venlik primleri ve (v) kamu yatırımdan oluşmaktadır (<https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#C>).

Vaka ve ¼l¼m sayıları açısından Çin'in ardından uzunca bir zaman ilk sıraları alan *Amerika mali ¼nlemler* açısından da dikkati çeken ¼lkelerin başında gelmektedir. Hen¼z salgının başında 5 Mart 2020'de Amerikan Kongre'si Covid-19 ile m¼cadele çabalarını desteklemek için acil durum fonuna 8.3 milyar dolar ayrılmasını ¼neren yasayı kabul etmiştir (CRS Report, 2020: 53). Ardından Trump 18 Mart'ta ¼cretli hastalık izni ve ¼cretsiz Covid-19 testi sağlayan *M¼dahale Yasası'nı* imzalamıştır. Covid-19'la m¼cadele kapsamında Trump y¼netimi tarafından getirilen mali tedbirlere ilişkin kanunlar ve mali b¼y¼kl¼kleri şu şekilde sıralanabilir: (1) 483 milyar ABD doları tutarında "*Maaş eki Koruma Programı ve Sağlık Hizmetlerini Geliştirme Yasası*". (2) Yaklaşık olarak 2.3 trilyon ABD doları tutarında (GSYH'nin yaklaşık% 11'i) "*Koronavir¼s Yardım, Yardım ve Ekonomi G¼venlik Yasası*" (CARES Yasası). (3) 8.3 milyar ABD doları tutarında "*Koronavir¼se Hazırlık ve M¼dahale Ek ¼denek Yasası*" ve *192 milyar ABD Doları tutarında "Aileler Birinci Koronavir¼s M¼dahale Yasası"* (<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/memorandum-authorizing-needs-assistance-program-major-disaster-declarations-related-coronavirus-disease-2019/>).

Pandeminin en yoğun yaşandığı, sağlık sistemlerinde yaşanan sorunlarla ve bu nedenle y¼ksek oranlardaki ¼l¼mlerle dikkate çeken bir diğer b¼lge ise *İtalya, İşpanya, Fransa ve Almanya'nın başını çektiği* Avrupa'dır (Tablo 4). Birliğin salgınla ekonomik m¼cadelede enstr¼manları ulusal maliye politikaları ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) politikaları olmuştur (https://europa.eu/european-union/coronavirus-response_en). Covid-19 Avrupa'da ilk olarak İtalya'yı ve çok ağır bir şekilde etkilemiştir. ¼lkede 4 Mayıs'a kadar ¼retim neredeyse durmuştur ve sokağa çıkma yasakları, işyerlerinin kapatılması gibi ¼lge genelinde karantina s¼relerine gidilmiştir. Birçok aktiviteye yasak getirilmiştir. Mayıs ayından sonra vaka sayılarında yaşanan gerilemeyle birlikte kademeli olarak birçok sekt¼r (perakende satış mağazaları, restoranlar, kafeler, kuaf¼r, spor tesisleri, sinema tiyatrosu) yeniden açılmıştır. Ancak Ağustos başında başlayan teyitli vakalardaki artışla yasaklar tekrar g¼ndeme gelmeye başlamıştır. ¼rneęin halka açık yerlerde (hem içeride hem de dışarıda) maske takılması Ocak 2021 sonuna kadar zorunlu hale getirilmiştir. Bulaşı ¼nleme ve karantina kurallarına uymayanlar için para cezaları y¼kseltilmiřtir. Fransa ve İşpanya'da benzer bir s¼recin yaşandığı s¼ylenebilir. Fransa'da doğrulan ilk COVID-19 vakası 24 Ocak 2020 tarihlidir. Fransa'da Nisan ayı ortasından bu yana istikrarlı bir d¼ř¼ř¼n ardından salgın Ağustos ayıyla birlikte tekrar y¼kseliře geçmiştir. İşpanya'da tespit edilen ilk vakanın tarihi ise 25 şubat 2020'dir. Pandemiden b¼y¼k ¼l¼de etkilenen İşpanya'da vakalar Nisan ayından Temmuz ayı ortasına kadar s¼rekli bir d¼ř¼ř¼n ardından tekrar y¼kseliře geçmiştir. Vaka artışları her iki ¼lkede İtalya'da olduğu gibi ciddi ¼nlemlerin alınmasına neden olmuştur (<https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#C>).

S¼z konusu ¼lkelerde ¼nleyici tedbirlerin yanı sıra pandeminin ekonomik etkisini hafifletmeye y¼nelik ¼zellikle pandemiden olumsuz etkilenen iş çevrelerine, işçilere, sağlık çalışanlarına, işsizlere, yardıma muhtaç ya da dezavantajlı gruplara birçok yardım

paketini içeren mali tedbirlerde alınmıştır (Tablo 4). ¼rneęin Amerika'da pandemiyle m¼cadele alınan ekonomik tedbirlerin en kapsamlısı olan CARES yasasıyla 2 trilyon dolarlık bir vir¼s yardım paketi getirilmiştir. Yasa kapsamında 17 yaşın altındaki çocuklara, d¼ř¼k gelirli vatandaşlara, işsizlere, pandemi s¼recinde işsiz kalanlara, serbest meslek çalışanlara, k¼¼k işletmelere, çiftçilere, kredi borcu olanlara ¼nemli tutarlarda transfer gerçekleştirilmiştir. Amerika vaka sayısının en fazla g¼r¼ld¼ę¼ ¼lke olarak ekonomik tedbirlerde en fazla harcama yapan ¼lkelerden biridir.

Avrupa ¼lkeleri içerisinde ekonomik tedbirler açısından Almanya ve İşpanya dikkati çekmektedir. Hem Almanya hem de İşpanyanın Covid-19'la m¼cadele kapsamında almış olduğu ekonomik tedbirler çok daha kapsamlıdır. ¼rneęin Almanya H¼k¼meti'nin mali tedbirleri şu başlıkları içermektedir: (i) sağlık ekipmanı, hastane kapasitesi ve Ar-Ge (aşı) için harcama, (ii) işverenlerin ve çalışanların gelirlerini korumak için kısa vadeli işe daha fazla erişim s¼bvansiyonu, d¼ř¼k gelirli ve serbest meslek sahipleri için temel gelir desteğine daha kolay erişim, (iii) Covid-19 salgınından ciddi şekilde etkilenen k¼¼k işletme sahiplerine ve serbest meslek sahiplerine 50 milyar Euro hibe ayrıca faizsiz vergi ertelemeleri, yeni işe başlayanlar için 2 milyar Avro risk sermayesi fonu, (iv) geçici olarak uzatılmış işsizlik sigortası s¼resi ve ebeveyn izni yardımları. İşpanya h¼k¼meti ise temel tedbirler kapsamında 39 milyar Euro ayırmıştır. H¼k¼metin aldığı mali tedbirlerin b¼y¼k bir kısmı d¼ř¼k gelir gruplarına, işsizlere ve istihdam piyasalarına y¼nelik transferlerden oluşmaktadır.

Tablo 4. ¼lke ¼rnekleriyle Pandemiyle M¼cadelede Alınan Ekonomik Tedbirler

AMERİKA
<ul style="list-style-type: none">• Vir¼s¼n ABD ekonomisine verdiği darbeyi yumuşatmak amacıyla ilk olarak faiz oranları % 0,5 oranında d¼ř¼r¼lm¼řt¼r. 23 Mart'ta Fed ayrıca 125 milyar dolarlık tahvil satın alarak piyasaya daha fazla yardım edeceğini duyurmuştur. Ayrıca, FED Main Street işletmeleri için 300 milyar dolarlık bir kredi programı sunacağını belirtmiştir.• 11 Mart 2020'de Avrupa'dan Amerika Birleşik Devletleri'ne 30 g¼nl¼k t¼m seyahatlerde kısıtlamalar getirilmiştir.• 13 Mart'ta, pandeminin etkilerini ele almada eyalet ve yerel h¼k¼metlere yardımcı olmak için afet yardımı fonunu serbest bırakan bir olaęan¼st¼ hal ilan edilmiştir. Başkan Trump ayrıca vir¼s için ek testlerin yapılacağı, bireylerin semptomları belirlemesine yardımcı olacak bir web sitesinin kurulacağını ve ¼ęrenci kredilerindeki faiz ¼demelerinden feragat edildiğini duyurmuştur.• Trump y¼netimi 27 Mart'ta ekonomiyi desteklemek için 2 trilyon dolarlık bir 'vir¼s yardım paketi' CARES Yasası'nı g¼vence altına almıştır.
CARES yasası şu hususları içermektedir:
* Geliri 75.000'\$dan az olan her yetişkin Amerikalıya veya 150.000 \$' dan az çiftlere verilecek 1200\$.
* 17 yaşın altındaki her ocuk için 500\$
* İşsizlik tazminatını haftalık 600 ABD doları artırmak, işsizlik ¼deneęi desteğini 13 ay artırmak ve serbest meslek sahibi ve bağımsız y¼klenicilere hak kazanma hakkını genişletmek
* ABD Hazine Bakanlığı tarafından k¼¼k ve b¼y¼k işletmelere verilecek 500 milyar dolarlık kredi ve kredi garantileri.
* K¼¼k işletmelere kredi ve hibe sağlamak için 377 milyar dolar, acil hibeler için 10 milyar dolar ve mevcut ¼demelerin ertelenmesini sağlamak için 17 milyar dolar ayrılması

- *End¼striler, Őehirler ve eyaletler için 500 milyar dolarlık bir kredi programının oluşturulması
- * Öğrenci kredisi ödemelerinin ceza ücreti olmaksızın 30 Eylül'e kadar ertelenmesi
- * Federal destekli ipoteklerin hacizlerinin Mayıs ortasına kadar yasaklanması
- * Federal konut programlarında dört ay boyunca kiracıların tahliyesinin yasaklanması
- * 25 milyar dolarlık gıda yardımı
- * Sağlık için 100 milyar dolar tahsis edilmesi
- * Afet Yardım Fonu'na (koruyucu ekipman tedarikini içeren) 45 milyar dolar yönlendirilmesi
- * Tüketim vergisi ve yakıt vergisi indirimi
- * Ulusal güvenliğe yönelik 17 milyar dolar ayrılması
- * Çiftçilere 14 milyar dolar ayrılması

İTALYA

- 11 Mart: 25 milyar avro (28,3 milyar dolar) değerinde iki paket açıklanmıştır. 12 milyar avro'luk bir paket, sağlık sistemi için fazladan fon sağlayacak ve şirketlere ve hanehalklarına vergi ve kredi ödemelerinin dondurulması ve artırılması da dâhil olmak üzere bir dizi önlem sağlayacaktır.
- 6 Nisan: COVID-19'dan etkilenen şirketlere likidite ve 400 milyar avronun üzerinde banka kredisi sağlamayı amaçlayan yeni bir acil durum kararı açıklanmıştır. Mart ayındaki bir önceki teşvik paketiyle birleştirilen yeni yasa, bankaların toplam 750 milyar avronun (809,78 milyar dolar) üzerinde kredi sunmasına izin verecektir.
- 15 Mayıs'ta 55 milyar Euro'luk (GSYH'nin % 3,5'i) "Yeniden Başlatma" mali önlemler paketini kabul edilmiştir. Bu paketin içeriğinde aileler için daha fazla gelir desteği (14,5 milyar Euro), sağlık sistemi için fon (3,3 milyar Euro) ve KOBİ'lere yönelik hibeler ve vergi ertelemeleri (16 milyar Euro) yer almaktadır.
- 8 Ağustos'ta hükümet yeni bir üçüncü destek paketini kabul etmiştir. Bu destek paketi ise İşgücü ve sosyal önlemler (12 milyar €), diğer şeylerin yanı sıra, aileler ve bazı işçiler için ek gelir desteği, kısa süreli çalışma programının uzatılması ve yeni çalışanlar için sosyal güvenlik katkısının askıya alınmasını içermektedir

ALMANYA

- COVID-19 kriziyle mücadele etmek ve ardından toparlanmayı desteklemek için Mart ayında 156 milyar Euro (GSYH'nin %4,9'u) ve Haziran'da 130 milyar Euro tutarında olmak üzere (GSYH'nin %4'ü) iki ek bütçe kabul edilmiştir.
- Almanya Hükümeti tarafından getirilen mali önlemler şunları içermektedir: (i) sağlık ekipmanı, hastane kapasitesi ve Ar-Ge (aşı) için harcama, (ii) işverenlerin ve çalışanların gelirlerini korumak için kısa vadeli işe daha fazla erişim ("Kurzarbeit") sübvansiyonu, düşük gelirli ve serbest meslek sahipleri için temel gelir desteğine daha kolay erişim, (iii) Covid-19 salgınından ciddi şekilde etkilenen küçük işletme sahiplerine ve serbest meslek sahiplerine 50 milyar Euro hibe ayrıca faizsiz vergi ertelemeleri, yeni işe başlayanlar için 2 milyar Avro risk sermayesi fonu, (iv) geçici olarak uzatılmış işsizlik sigortası süresi ve ebeveyn izni yardımları.
- Haziran ayında kamuoyuyla paylaşılan teşvik paketinde ise şu tedbirler yer almaktadır: Geçici bir KDV indirimi, aileler için gelir desteği, güçlü KOBİ'ler için hibeler, yerel yönetimler için mali destek, ihracatçılar ve ihracat finansmanı bankaları için genişletilmiş kredi garantileri ve yeşil enerji ve dijitalleşmeye yönelik sübvansiyonlar/yatırımlar.
- Ağustos ayında Almanya Hükümeti, kısa vadeli iş yardımlarının azami süresini 12 aydan 24 aya çıkarmıştır. Aynı zamanda, yeni oluşturulan ekonomik istikrar fonu (WSF) ve kamu kalkınma bankası KfW aracılığıyla hükümet, farklı büyüklükteki firmalar, kredi sigortacıları ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar için mevcut garantilerin hacmini ve kamu garantilerine erişimi genişletmiştir. Federal hükümetin mali paketine ek olarak, birçok yerel yönetim (eyaletler ve belediyeler) ekonomilerini desteklemek için 141 milyar Euro doğrudan destek ve 63 milyar Euro eyalet düzeyinde kredi garantileri tutarında kendi önlemlerini açıklamıştır

FRANSA

- Mart ve Temmuz ayları arasında yaklaşık olarak 135 milyar Euro tutarında (likidite önlemleri dahil, GSYH'nin yaklaşık %6'sı) üç bütçe değişikliği yasası çıkarılmıştır. Fransa hükümetinin mali destek önlemleri şunları içermektedir: (i) hastalar veya bakıcıları için sağlık sigortasını düzene koymak ve artırmak; (ii) sağlık malzemelerine yapılan harcamaların artırılması; (iii) şirketler için sosyal güvenlik ve vergi ödemelerinin

ertelenmesi yoluyla likidite desteği ve vergi kredilerinin hızlandırılmış iadesi (örneğin KDV); (iv) indirimli saat programı kapsamında işçilerin ücretlerine destek; (v) etkilenen mikro işletmeler, serbest meslekler ve bağımsız işçilerin yanı sıra düşük gelirli haneler için doğrudan mali destek; (vi) etkilenen mikro işletmeler ve KOBİ'ler için kira ve kamu hizmeti ödemelerinin ertelenmesi; (viii) öz sermaye yatırımları veya zor durumdaki şirketlerin kamulaştırılması için ek tahsis; (ix) sosyal güvenlik katkı paylarından muaf olan istisnai ikramiyelerin verilmesini kolaylaştırmak.

İSPANYA

- İspanya Hükümeti ise temel tedbirler için 39 milyar EURO (GSYH'nin %3'ü)
- Acil durum fonundan Sağlık Bakanlığı'na bütçe desteği (1,4 milyar Euro)
- Bölgesel sağlık hizmetleri için bölgelere önceden transfer (2,9 milyar €)
- COVID-19 ile ilgili araştırmalar dâhil olmak üzere sağlıkla ilgili ek harcamalar (1 milyar €)
- COVID-19 nedeniyle Geçici İstihdam Düzenleme Planları (ERTE) kapsamında geçici olarak işten çıkarılmış işçiler için önceden asgari katkı veya birikmiş hakların azaltılmasına gerek olmaksızın işsizlik ödeneği alma hakkı (süreye bağlı olarak en az 18 milyar €)
- Ekonomik faaliyetin askıya alınmasından etkilenen mevsimlik serbest meslek sahipleri de dâhil olmak üzere kendi hesabına çalışanlar için olağanüstü bir yardım (süreye bağlı olarak yaklaşık 4.8 milyar €)
- COVID-19 ile enfekte işçiler veya karantina altına alınan işçiler için hastalık maaşının sosyal güvenlik bütçesi tarafından ödenen kısmının %60'ından %75'e yükseltilmesi (1,4 milyar Euro)
- Yeni bir gelir testine tabi tutulmuş "asgari hayati gelir" (yılda yaklaşık 3 milyar €); işe devam edemeyen ancak işsizlik ödeneği almaya hak kazanmayan sürekli kesintili sözleşmeler kapsamındaki işçiler için güçlendirilmiş işsizlik koruması (99 milyon €)
- Olağanüstü hal süresince sözleşmesi (en az iki aylık) sona eren ve işsizlik ödeneği alma hakkı olmayan (17,6 milyon €) geçici işçiler için yaklaşık 430 Avro tutarında geçici bir aylık ödenek
- COVID-19'dan etkilenen hanehalkı çalışanları için katkı tabanlarının %70'ine eşit bir miktarda (3 milyon €) geçici bir sübvansiyon; savunmasız kiracılar için yeni kira yardımı programları ve Devlet Konut Planı 2018-21'e ek devlet katkısı (400 milyon €)
- 300 milyon € tutarında ek bütçe fonları ve bakmakla yükümlü olunan kişilere yardım sağlanması için daha fazla bütçe esnekliği; okulun kapanmasından etkilenen çocuklar için yemekleri finanse eden özerk topluluklara 25 milyon € transfer

ÇİN

- 3 Şubat'ta ters repo işlemlerini 174 milyar 4 Şubat'ta ise 71 milyar dolar arttırmıştır.
- 16 Şubat'ta bir yıllık orta vadeli kredi faiz oranı 10 baz puan düşürülmüştür. 20 Şubat'ta ise bir yıllık ve beş yıllık ana faiz oranları sırasıyla 10 ve 5 baz puan düşürülmüştür.
- 13 Mart'ta banka rezerv gereklilikleri düşürülmüştür ve kredinin verilmesi için yaklaşık 79 milyar dolar serbest kalmıştır.
- 30 Mart'ta yetkililer salgından ağır darbe alan ekonomi üzerindeki baskıyı hafifletmek için hafifletici tedbirleri artırırken, ters repo anlaşmalarının faiz oranı %2.40'tan %2.20'ye indirilmiştir.
- 24 Şubat'ta Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB), Çin'in COVID-19'un yayılmasını kontrol etmesine yardımcı olmak için tıbbi ekipman olarak 1 milyar dolar katkıda bulunmuştur.
- 27 Şubat: COVID-19 kesintisiyle mücadele etmek maskeler, koruyucu giysiler, tıp, yemek, konaklama, kuaförlük ve çamaşırhane hizmetlerinde KDV'nin kaldırılması da dahil olmak üzere bir dizi vergi indirimi önlemi açıklanmıştır.
- 21 Mart'ta özel sektör yatırımlarını canlandırmak için ücretleri büyük ölçüde düşüreceğini ve aynı zamanda ekonomiyi canlandırmaya yardımcı olacak "yeni altyapının" geliştirilmesini hızlandıracağını açıklamıştır.

Kaynak: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#K>; CRS Report, 2020, <https://www.everycrsreport.com/files/20200904R46270bf85dd38bb4cf565d90c71406951ff9274991796.pdf>

5. T¼rkiye'de Covid-19 Pandemi S¼recinde Alınan Ekonomik Tedbirler

T¼rkiye'de tespit edilen ilk Covid vakası 10 Mart tarihlidir ve bu tarihten itibaren vaka sayısı hızla artmıştır. 1 Nisan 2020'de Sağlık Bakanı salgının ¼lkenin geneline yayıldığını açıklamıştır. T¼rkiye'de Covid'le m¼cadelenin ilk vakadan ¼nce başladığı söylenebilir. Alınan ilk ¼nlem Sağlık Bakanlığı bünyesinde tıp uzmanlarından oluşan bir Bilim Kurulu'nun kurulmasıdır (www.saglik.gov.tr). 14 Ocak'ta ise bilgilendirmek amacıyla ilgili kurum ve kuruluşlara "2019-n-Cov Hastalığı Rehberi" gönderilmiştir (<https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66301/covid-19-rehberi.html>). İlk vaka tespitinden hemen sonra 12 Mart'ta salgının yayılmasını ¼nlemek amacıyla diğer ¼lke ¼rneklerinde olduğu gibi ilköğretimden yükseköğretime kadar tüm eğitim faaliyetlerinin 16 Mart tarihinden itibaren bir hafta süreyle tatil edildiğı açıklanmıştır. Sonraki açıklamalarda ise kademeli olarak eğitim faaliyetleri bahar döneminin sonuna kadar uzaktan eğitim şeklinde olmuştur. 16 Mart'ta İçişleri Bakanlığı kararnamesi ile "kafeterya, restoran, sinema, tiyatro, gösteri merkezi" gibi yakın mesafe içerisinde bulunduğu birçok faaliyet geçici olarak durdurulmuştur. 18 Mart'ta sınır kapıları kapanmıştır. 20 Mart'ta özel ve kamu tüm hastaneler pandemi hastanesi ilan edilmiştir. 21 Mart'ta 65 yaş üstü ve kronik hastalığa sahip kişilere sokağa çıkma yasağı getirilmiştir. Sokağa çıkma yasakları daha sonra ¼lkenin geneline belli aralıklarla uygulanmıştır (Bakır, 2020: 432-433). T¼rkiye'nin salgının yayılmasını ¼nlemek amacıyla ilk 1 ay içerisinde çok ciddi ¼nlemler aldığı söylenebilir. T¼rkiye'de Covid'le m¼cadele ¼ç çerçevede gerçekleştirilmeye ¼alışılmıştır: (1) Bunlardan ilki sağlık, lojistik ve kişiler arası fiziksel mesafe ¼nlemlerini içeren ¼nleyici tedbirlerdir. (2) İkincisi, üretimi destekleme, vatandaşı destekleme, istihdamı destekleme, finansal yükümlükleri erteleme, sektörel teşvik politikalarını içeren ekonomi politikalarıdır. (3) Sonuncusu ise sosyal destek politikalarıdır (Yıldız & Uzun, 2020: 33-34). Covid-19'la m¼cadelede alınan ekonomik tedbirleri ise maliye politikası, para politikası ve yapısal tedbirler şeklinde ayırmak mümkündür (Tablo 5). T¼rkiye'de mali destek paketinin tamamının 2020'de 573.7 milyar TL (GSYH'nin %12,8'i) olacağı tahmin edilmektedir. Bunun yaklaşık 123 milyar TL'sini (GSYH'nin %2,7'si) Covid ile ilgili ek harcama ¼nlemleri oluşturmaktadır. Temel destek ¼nlemleri arasında (i) ihtiyacı olan ailelere asgari emeklilik ve nakit yardımı artırma, (ii) kısa vadeli ¼alışma ödeneği kurallarını gevşeterek istihdam korumasını artırma (iii) etkilenen end¼striler için azaltılmış/ertelenmiş vergiler, (iv) kişisel ve kurumsal gelir vergisi beyannamesi verme sürelerinin uzatılması, (v) hane halklarının yerel yönetimlere ¼demelerinin kolaylaştırılması, (vi) başlangıçta ¼ç ay süreyle uygulanacak olan işten ¼ıkarmaların yasaklanması (x) çiftçilere verilen desteğin hızlandırılması, (xi) Türk Hava Yolları ve diğer etkilenen kuruluşlara doğrudan destek dâhil olmak üzere sosyal yardım ve dayanışma vakıflarının ¼deneklerinin artırılması ve (xii) T¼rkiye Varlık Fonuna tehlike altındaki firmalardan hisse satın almak için yeni haklar verilmesi, (xiii) Fonun ayrıca hazine bonolarının ihracı ile finanse edilen ¼ç devlet bankasına GSYH'nin %0,4'¼ kadar bir çekirdek sermaye enjekte etmekle görevlendirilmesi yer almaktadır.

Tablo 5. T¼rkiye'de Pandemiyle M¼cadelede Alınan Ekonomik Tedbirler

<p>Vergi vb. mali tedbirler</p> <ul style="list-style-type: none">• 2 milyondan fazla m¼kellefin muhtasar, KDV ve prim ¼demelerinin 6 ay ertelenmesi: Bu kapsamda yaklaşık 53,6 milyar TL'lik muhtasar, KDV ve sosyal g¼venlik primi tahsilatı ertelenmiş oldu.• T¼m gelir vergisi m¼kellefi 1,9 milyon vatandaş da m¼cbir sebep hali kapsamına alınması• Otel kiralamalarına ilişkin yasal ¼demelerin 6 ay ertelenmesi• Vergi beyanname verme ve tahakkuk eden vergi ¼deme s¼relerinin ertelenmesi• Beyannamelere istinaden tahakkuk eden vergilerin ¼deme s¼relerinin ise altışar ay uzatılması• 65 yaşın ¼zerinde ve kronik rahatsızlığı nedeniyle sokağa ¼ıkamayacak olan vergi m¼kellefi vatandaşların beyanname ve ¼demelerinin yasağın sonuna kadar ertelenmesi• Konaklama vergisinin uygulanmasını 2021 yılı Ocak ayına kadar ertelenmesi• Yurt içi havayolu taşımacılığında 3 ay s¼reyle KDV oranını % 18'den % 1'e indirilmesi <p>Bankacılık işlemlerine dair;</p> <ul style="list-style-type: none">• 31 Mart 2020 tarihine kadar taksit, faiz ve anaparasını ¼demeyenlerin bu d¼neme dair ¼demelerini erteleyebilmesi• Bireysel kredi m¼řterilerinin taksit, kredi kartı ¼demeleri 3 aya kadar ¼teleyebilmesi• Kamu bankaların aylık 5 bin TL'nin altında geliri olan t¼m vatandaşlar için temel ihtiyaç desteği paketini devreye alması• Salığından etkilenen t¼m firmalara "İş'e Devam Kredi Desteği" verilmesi• Halkbank tarafından t¼m esnafılar için " işletme ve finans desteği " ile " paraf esnaf kart desteği " paketlerinin hayata geçirilmesi <p>İstihdama y¼nelik alınan tedbirler kapsamında;</p> <ul style="list-style-type: none">• Aşari ¼cret desteğinin işletme b¼y¼kl¼ę¼ne bakılmaksızın s¼rd¼r¼lmesi• Kamu sekt¼r¼nde ve ¼zel sekt¼rde esnek ve uzaktan çalışma modelinin devreye alınması• İşten çıkarmaları ¼nlemek için korona vir¼sten etkilenen iş yerlerinde çalışanlara y¼nelik olarak kısa çalışma ¼deneęinin devreye alınması• Kısa alışma ¼deneęi ile faaliyetlerini azaltan ya da durduran işletmelerde çalışan vatandaşlara 3 ay maaş desteği verilmesi <p>Hane halkına maddi destek kapsamında;</p> <ul style="list-style-type: none">• İhtiyaç sahibi 2 milyon 111 bin haneye 1.000 TL nakdi yardım yapılması bu kapsamda 2 milyar TL'lik paketin devreye alınması• Geliri 5 bin liranın altında olan 6.7 milyon vatandaşa 40 milyar lira finansman desteği verilmesi• İşsiz kalanlara ve yardım talebinde bulunan 5.5 milyon aileye 1.000 TL yardım yapılması <p>Belediyelere aktarılan kaynak</p> <ul style="list-style-type: none">• Belediyelere ek olarak 3 milyar TL'lik kaynak sağlanması• Belediyelerin aylık vergi payı ¼demelerinde borçlarına karşılıklı yapılan 3 milyar TL'lik 3 aylık (nisan-mayıs-haziran) kesintinin yapılmaması <p>Diğer</p> <ul style="list-style-type: none">• Devlet destekli alacak sigortası kapsamının genişletilmesi: Bu kapsamda devlet destekli alacak sigortası 25 milyon TL'den 125 milyon TL'ye çıkartılmıştır• Halkbank aracılığıyla 1 milyon 300 bin çiftçiye 27 milyar lira destek sağlanmıştır.• Teknoloji geliştirme b¼lgesinde yer alan firmalardan 2 ay boyunca kira alınmaması.• T¼m sağlık çalışanları için performans ¼demelerinin 3 ay boyunca en ¼st seviye olan tavandan yapılması: Bunun için 4,5 milyar TL ek kaynak sağlanmıştır.• 32 bin sağlık personeli alımı gerçekleştirilmesi
--

Kaynak: T¼rkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı, Covid-19 Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi, <http://www.isim.org.tr/content/upload/attached-files/covid-19-ekonomik-istikra-20200414170956.PDF>; T¼rkiye İhracatçılar Meclisi, 14 Nisan 2020'tibariyle Covid-19 ile M¼cadele için ¼lkemizde Alınan Tedbirler https://tim.org.tr/files/downloads/Koronavirus_Dosyasi/TIM_Ekonomik_Istikrar_Kalkan%C4%B1_Tedbirleri_14.04.2020.pdf

Covid-19'la m¼cadele kapsamında alınan ekonomik tedbirler incelendiğinde diğer bir¼ok ¼lke uygulamasında olduğu gibi T¼rkiye'de de kapsamın geniş tutulduğu s¼ylenebilir. Bu tedbirlerin kapsamını vergi vb. mali tedbirler, bankacılık işlemlerine dair kolaylaştırıcı d¼zenlemeler, istihdama y¼nelik alınan tedbirler, hanehalkına yapılan maddi destekler, belediyelere aktarılan paylar ve diğer başlığı altındaki kategoriler oluşturmaktadır (Tablo 5). Tedbirlerin kapsamı geniş olmasına rağmen mali b¼y¼kl¼kler a¼ısından diğer ¼lkelerin (ABD, İtalya, Fransa, İspanya gibi) gerisinde kaldığı s¼ylenebilir. T¼rkiye'de bir diğer farklılık vatandaşların ve kurumların gön¼ll¼ bağışlarıyla ¼lke genelinde "*Biz Bize Yeteriz T¼rkiyem*" kampanyasının yapılmasıdır. 30 Kasım itibariyle kampanya ile toplanan 41.155.031.395 TL'lik bağış "Sosyal Koruma Kalkanı Programı" i¼erisinde ihtiya¼ sahibi vatandaşlara dağıtılmıştır.

6. Sonu¼ ve Değerlendirme

D¼nya tarihi bir¼ok pandemiye sahne olurken tıp bilimlerinin, teknolojinin bu denli geliştiği 21. y¼zyılda b¼yle bir pandemiye hazırlıksız yakalanılması belki de ¼zerinde en ¼ok tartışılması gereken konudur. Covid-19 pandemisinin t¼m d¼nya ¼zerindeki ekonomik etkisinin ve pandemiyle m¼cadelede ekonomi y¼netim s¼re¼lerinin incelendiği bu ¼alıřmada pandemi sonrası ¼zerinden genel bir değerlendirme yapmak ka¼ınılmaz g¼r¼lmektedir. Nitekim pandemi sonrasında bir¼ok ¼lkenin gündeminde işsizlik sonrası yoksullaşma, Covid-19'un sosyo-ekonomik etkisi, m¼ltecilerin durumu gibi konular olacaktır. Birleşmiş Milletler (UN, 2020: 3) Covid-19'un neden olduğu ekonomik etkilerin d¼nya genelinde 40-50 milyon insanı aşırı yoksulluğa s¼r¼kleyeceęini belirtmiştir. D¼nyada ve T¼rkiye'de alınan ekonomik tedbirler incelendiğinde (Tablo 4 ve Tablo 5) pandemi sonrası oluşacak yoksulluğa dair kapsamlı bir mali tedbirin ortaya konulmadığı g¼r¼lmektedir. ¼zellikle kadınların daha ¼ok kayıt dışı istihdam edilmesi, bakım işlerinde ve duygusal emekte başı ¼ekmesi kriz d¼nemlerinde g¼zden ilk ¼ıkarılacaklar arasında yer almasına yol a¼maktadır. Bu nedenle işsizlik ve yoksulluk i¼inde kadınların oranı y¼ksektir. Pandemi s¼recinde sosyo-ekonomik a¼ıllardan kadınların ¼ok daha etkileniyor olmasına rağmen alınan mali tedbirlerde g¼z ardı edilmeleri pandemi sonrasında "*hi¼bir şeyin eskisi gibi olmayacağı*" s¼yleminin aksine bazı şeylerin eskisi gibi olacağını g¼stermektedir. Diğer taraftan Birleşmiş Milletler'e (UN, 2020: 3) g¼re pandemi sonrasında yaşanacak en b¼y¼k sorunlardan biri işsizliktir. D¼nya n¼fusunun% 55'i (d¼rt milyar kadar insan) sosyal sigorta veya sosyal yardım kapsamında değildir. K¼resel olarak, işsizlerin yalnızca % 20'si işsizlik ¼denेęi kapsamında ve bazı b¼lgelerde kapsam ¼ok daha d¼ř¼kt¼r. Bu durum pandemi sonrasında yoksulluğun daha da artacağının habercisidir.

Ekonomik tedbirler kapsamı i¼erisinde yer almayan bir diğer konu ise pandemi ¼ncesinde dahi d¼nya tarafından g¼z ardı edilen m¼lteciler ya da risk altındaki yerinden edilen kişilerdir. Oysa d¼nyada risk altındaki yerinden edilenlerin 1/3¼ Covid-19'un

sosyo-ekonomik etkileri açısından en fazla risk altında olan 10 ¼lkede yaşamaktadır. Bu durum salgının tamamıyla ortadan kalkmayacağı, mutasyona uğraması halinde belli d¼nemlerde farklı şekilde d¼nyanın gündemine yeniden geleceği anlamına gelmektedir. Nitekim her ne kadar Covid-19'un sınıfsal bir ayrım olmaksızın herkese bulaştığı ifade edilse de COVID-19 vakalarının çoğu gecekondulu benzeri yerleşim alanlarında ve m¼ltecilerde gerçekleşmekte ve buralarda önleyici tedbirlerin alınmamasından dolayı hızla yayılmaktadır. Yeterli beslenememe, hijyen şartlarının sağlanamaması, temiz içme suyu sorunu, sağlık hizmetlerine erişememe ya da bu hizmetlerden mahrum kalma burada yaşayan insanları salgına karşı korunmasız bırakmaktadır.

Sonuç olarak Covid-19'un ekonomik ve toplumsal etkilerine kıyasla alınan mali tedbirlerin kapsamının dar tutulduğu ve tedbirlerde daha çok kısa vadeli sorunlara öz¼m getirilmeye çalışıldığı söylenebilir.

Kaynakça

- Alon, T. M., Doepke, M., Olmstead-Rumsey, J., & Tertilt, M. (2020). *The impact of COVID-19 on Gender Equality*, National Bureau of Economic Research-NBER Working Paper Series, no. 26947.
- Anderson, R. M., Heesterbeek, H., Klinkenberg, D., & Hollingsworth, T. D. (2020). "How will Country-Based Mitigation Measures Influence the Course of the COVID-19 Epidemic?", *The Lancet*, 395(10228), 931-934.
- Baldwin, R., & Weder di Mauro, B. (2020). *Economics in the Time of COVID-19*, CEPR Press, London.
- Bakır, C. (2020). "The Turkish State's Responses to Existential COVID-19 Crisis". *Policy and Society*, 39(3), 424-441.
- Bartsch, S., Gorham, K., & Lee, Bruce Y. (2015). "The Cost of an Ebola Case", *Pathogens and Global Health*, 109(1), 4-9.
- CRS Report (2020), https://www.everycrsreport.com/files/2020-09-04_R46270_bf85dd38bb4cf565d90c71406951ff9274991796.pdf, (30.09.2020).
- Fernandes, N. (2020), "Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on The World Economy". https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3557504, (30.09.2020).
- Gupta, S., Nguyen, T. D., Rojas, F. L., Raman, S., Lee, B., Bento, A., ... & Wing, C. (2020). "Tracking Public and Private Response to The Covid-19 Epidemic: Evidence

- From State and Local Government Actions", National Bureau of Economic Research, <https://www.nber.org/papers/w27027.pdf>, (28.09.2020).
- Hai, W., Zhao, Z., Wang, J., & Hou, Z. G. (2004). "The Short-Term Impact of SARS on the Chinese Economy", *Asian Economic Papers*, 3(1), 57-61.
- Haleem, A., Javaid, M., & Vaishya, R. (2020). "Effects of COVID 19 Pandemic in Daily Life", *Current Medicine Research and Practice*. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7147210/>, (28.09.2020).
- Hale, T., Petherick, A., Phillips, T., & Webster, S. (2020). *Variation in Government Responses to COVID-19*, Blavatnik School of Government Working Paper, 31. <https://www.bsg.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-05/BSG-WP-2020-032-v6.0.pdf>, (25.09.2020).
- Harvey, D., (2006). *Postmodernliğin Durumu*, (Çev.) Savran S., Metis Yayınları, İstanbul.
- Humphries, M., O. (2014). "Paths of infection: The First World War and The Origins of the 1918 Influenza Pandemic", *War in History*, 21(1), 55-81.
- IMF (2020), <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#T>, (30.09.2020).
- Kandel, N., Chungong, S., Omaar, A., & Xing, J. (2020). "Health Security Capacities in The Context of COVID-19 Outbreak: An Analysis of International Health Regulations Annual Report Data From 182 Countries", *The Lancet*, 395(10229), 1047-1053.
- Lee, J. W., & McKibbin, W. J. (2004). "Globalization and Disease: The case of SARS", *Asian Economic Papers*, 3(1), 113-131.
- LePan, N. (2020). Visualizing the history of pandemics. Visualizing the History of Pandemics. http://www.shawnmomalley.com/uploads/2/3/7/9/23795323/infographic_the_history_of_pandemics_by_death_toll.pdf, (30.10.2020).
- MacKellar, L. (2007). "Pandemic Influenza: A Review", *Population and Development Review*, 33(3), 429-451.
- Martini, M., Gazzaniga, V., Bragazzi, N. L., & Barberis, I. (2019). "The Spanish Influenza Pandemic: a Lesson From History 100 Years After 1918", *Journal of Preventive Medicine and Hygiene*, 60(1), E64-E67.
- McKibbin, W. J., & Sidorenko, A. (2006). *Global Macroeconomic Consequences of Pandemic Influenza*, Lowy Institute for International Policy, Sydney, Australia.
- McKibbin, J., W. & Fernando, R. (2020). "The Economic Impact of COVID-19", *Economics in the Time of COVID-19*, (Ed.) Baldwin, R. & Mauro Di Weder B., CEPR Press, London, 45-53.
- Moghadas, S. M., Shoukat, A., Fitzpatrick, M. C., Wells, C. R., Sah, P., Pandey, A., ... & Galvani, A. P. (2020). "Projecting hospital utilization during the COVID-19

outbreaks in the United States", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(16), 9122-9126.

Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., ... & Agha, R. (2020). "The Socioeconomic Implications of the Coronavirus Pandemic (COVID-19)", *A Review. International Journal of Surgery*, 78, 185-193.

Nikiforuk, A. (2020). *Mahşerin Dörd¼nc¼ Atlısı Salgın ve Bulaşıcı Hastalıkların Tarihi*, İletişim Yayınları, İstanbul.

Orhangazi, Ö. (2020). *T¼rkiye Ekonomisinin Yapısı Sorunlar Kırılganlıklar ve Kriz Dinamikleri*, İmge Kitabevi, Ankara.

Peterman, A., Potts, A., O'Donnell, M., Thompson, K., Shah, N., Oertelt-Prigione, S., & van Gelder, N. (2020). *Pandemics and Violence Against Women and Children*, Center for Global Development Working Paper, 528, <https://www.un.org/sexualviolenceinconflict/wpcontent/uploads/2020/05/press/pandemics-and-violence-against-women-and-children/pandemics-and-vawg-april2.pdf>, (25.09.2020).

Qiu, W., Rutherford, S., Mao, A., & Chu, C. (2017). "The pandemic and Its Impacts". *Health, Culture and Society*, 9, 1-11.

Reperant, L. A., & Osterhaus, A. D. (2017). "AIDS, Avian flu, SARS, MERS, Ebola, Zika What Next?" *Vaccine*, 35(35), 4470-4474.

Saunders-Hastings, P. R., & Krewski, D. (2016). "Reviewing the History of Pandemic Influenza: Understanding Patterns of Emergence and Transmission", *Pathogens*, 5(4), 1-19.

Siu, A., & Wong, Y. R. (2004). "Economic Impact of SARS: The Case of Hong Kong", *Asian Economic Papers*, 3(1), 62-83.

TEPAV (2020). "Covid 19'un T¼kretim Harcamalarına Etkisi", https://www.tepav.org.tr/upload/files/15998875216.COVID_19un_Tuketici_Harcamalarina_Etkisi_Bulteni_Agustos.pdf, (30.09.2020).

TEPAV (2020a). Covid 19'un Ekonomiye Etkisinin Elektrik T¼ketime ile Takibi, https://www.tepav.org.tr/upload/files/15867587413.COVID_19un_Ekonomiye_Etkisinin_Elektrik_Tuketimi_Ile_Takibi_130420.pdf, (30.09.2020).

T¼rkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020). Covid-19 Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi, <http://www.isim.org.tr/content/upload/attached-files/covid-19-ekonomik-istikra-20200414170956.PDF>, (30.09.2020).

T¼rkiye Cumhuriyeti K¼lt¼r ve Turizm Bakanlığı (2020). <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-201116/turizm-gelirleri-ve-giderleri.html>, (30.11.2020).

T¼rkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı (2020). <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66301/covid-19-rehberi.html>, (30.09.2020).

- T¼rkiye İhracatçılar Meclisi (2020). 14 Nisan 2020 İtibariyle Covid-19 ile M¼cadele için lkemizde Alınan Tedbirler, https://tim.org.tr/files/downloads/Koronavirus_Dosyasi/TIM_Ekonomik_Istikrar_Kalkan%C4%B1_Tedbirleri_14.04.2020.pdf
- Verelst, F., Kuylen, E., & Beutels, P. (2020). "Indications for Healthcare Surge Capacity in European Countries Facing an Exponential Increase in Coronavirus Disease (Covid-19) Cases", *Eurosurveillance*, 25(13), <https://www.medrxiv.org/content/10.1101/2020.03.14.20035980v2.full.pdf> (30.09.2020).
- Voyvoda, E., & Yeldan, E. (2020). "Salgın, T¼rkiye Ekonomisi ve Gereki Bir Kamu Politikası nerisi", <https://sarkac.org/2020/06/salgin-turkiye-ekonomisi-ve-gercekci-bir-kamu-politikasi-onerisi/> (30.09.2020).
- World Health Organization (2020). Considerations in adjusting public health and social measures in the context of COVID-19, https://www.eryigit.com.tr/wp-content/uploads/WHO-2019-nCoV-Adjusting_PH_measures-Workplaces-2020.1-eng.pdf (30.09.2020).



Legal Nature of Tax Cases in Turkish Law

Onur Kaplan¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 24.10.2020

Revised : 02.12.2020

Accepted : 20.12.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 3%

JEL classification:

H20, H83, K34

Keywords:

Tax, Public Power,
Administrative Act, Tax
Case, Administrative
Cases

ABSTRACT

Tax, as a concept, is money received from individuals based on public power. With the event that causes the tax, a tax liability arises on the taxpayer, and it is possible to collect a certain amount by using public power by the administration. In terms of taxation, which is one of the areas where interference with property rights is the most intense, violation of individuals' rights may come up in some cases. In other words, administrative authorities can carry out illegal activities by exceeding their superior powers. Therefore, judicial review of administrative acts and actions within the framework of legal rules is essential and necessary. As a rule, it can be stated that the lawsuits filed against taxation procedures, as in other administrative acts in Turkish law, are also administrative cases. In this direction, the addressees of the administration's acts and actions may apply to the administrative judiciary with the primary demand for their rights and interests. It is adopted that the settlement of disputes in the way of administrative jurisdiction is settled on a specific case. In this context, there is a particular type of case in the form of tax cases in the administrative jurisdiction. The legal nature of legal and instances of tax has been a debated issue. In this direction, regular examinations of tax cases have been examined.

Cite this article as: Kaplan, O. (2020). "Legal Nature of Tax Cases in Turkish Law", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 237-252.

1. Introduction

To explain the tax cases fully, the concept of tax should be explained first. Tax systems are shaped under the influence of the countries' political, economic, and social realities (Genç & Yaşar, 2009: 34). For example, while the most critical tax type in

¹ Res. Assist. Dr., İstanbul Bilgi University, Department of Administrative Law, Turkey, ORCID: 0000-0003-1252-6352, onur.kaplan@bilgi.edu.tr

the Ottoman Empire until the beginning of the 19th century was the direct taxes collected from agriculture; in parallel with the economic situation, the share of direct taxes decreased towards the end of the 19th century, whereas the share of indirect taxes started to increase (Öner, 1983: 108). In this respect, when the historical process is examined, in parallel with the change in the economic conditions, the need for financial means to fulfill them has also increased (Kaneti, 1989: 11). Considering the historical process, tax is a concept that has caused many conflicts between states and individuals (Ateş, 2019: 71). Essentially, the state administrators' behavior and the determination of taxes without being dependent on any systematic principles represent the main factors that cause these conflicts (Kaneti et al., 2019: 17). Indeed, one of the significant reasons for the 1789 French Revolution is that the king imposed unlimited taxes (Kwass, 2006: 3). In the Statement of Human and Citizen Rights (Art. 13, 14) declared after the French Revolution of 1789, the principles of generality and equality in taxation and the principle of legality of taxes are ruled (Coradetti, 2006: 23). Therefore, some fundamental principles regarding taxation procedures have also been adopted in Turkish tax law (Koyuncu, 2016: 98-99). In this context, in the 1982 Constitution ("*Constitution*"), the principle of fair and balanced distribution of tax burden and the principle of legality was adopted in determining, changing, and removing taxes, duties, fees, and similar financial obligations (Kartalçı & Doğan, 2013: 123).

Determining the tax burden in line with these principles plays a fundamental role in ensuring social justice and welfare (Kartalçı & Doğan, 2013: 123). Because, if the taxation principle according to financial power and legality principles in taxation is replaced by nepotism in the taxation process, this situation will bring unrest in the society, distrust of the government, and the inability of the state-individual relations to function properly (Koyuncu, 2016: 152). Taxation is lawful and efficient, especially if it is within the legal rules and complies with the principles stipulated by the law (Aliefendioğlu, 1983: 62). The state of law equally refers to a legal order in which individuals' fundamental rights and freedoms are guaranteed (Gerçek, 2006: 9). Accordingly, some disputes arise between individuals and the state in case of non-compliance with the principles in terms of taxes collected to provide public expenditures within the scope of Article 73 of the Constitution by using public power. The tax debtor will create this legal dispute in the tax law, that is, to resort to judicial remedies against taxation acts (Kaneti et al., 2019: 17). There are two types of a debtor in the tax liability relationship, namely the taxpayer and the liable, against the creditor party. Still, both concepts represent different legal statuses in tax law (Taylar, 2014: 4948). By the principle of legality of the administration, the administrative authorities must act under the law while they are required to intervene in fundamental rights and freedoms (Güran, 2020: 57).

When referring to judicial control in resolving tax disputes, it will be stated that the administrative judiciary is different from the Anglo-Saxon legal system (Güran, 2020: 84). In this context, considering the 125. and 155. articles of the Constitution, as they are an administrative act, the lawsuits to be filed against taxation procedures should, as a rule, be resolved in the administrative court (Gerek & Aydın, 2005: 313). However, the argument that the types of cases are limited in the administrative jurisdiction, the nature of the lawsuits filed against taxation procedures have not come to the fore (Karakoç, 2017: 151). In this sense, it has been a matter of debate whether the tax case has a distinct nature in Turkish administrative jurisdiction law. In this direction, the study's continuation will examine: (i) whether there is a case type in the tax case form, (ii) how the tax case can be handled within the framework of other types of cases, and what the result should be.

2. Taxation Procedures in terms of Administrative Law

Tax law is a branch of public law that includes various legal paradigms (Weisbach, 1999: 860). Since tax law ultimately aims at rendering public services, there is a close relationship between tax law and administrative law, which regulates the rules regarding taxes, which constitute the most important source of public expenditure required by public services (Kaneti, 1989: 11). This close relationship of tax law with administrative law has led to the view that tax law is not a separate branch of law, unlike administrative law (Öncel et al., 2013: 4). As a matter of fact, in the French doctrine, tax law is examined either under public finance or as a special sub-branch of administrative law (Carmes-Brunet, 2017: 121). It should be noted that the authority, form/procedure, reason, subject, purpose elements valid for administrative acts are also useful in terms of taxation acts (Öncel et al., 2013: 4). For this reason, tax law can be considered as a separate branch of law that is subject to administrative law in a broad sense but has its own concepts, rules, and separate principles (Karakoç, 1996: 10).

It can be concluded that the "tax" is a currency collected based on the sovereign power of the state (Özcan, 2012: 61). Accordingly, tax, as a definition, is the money that the state receives from individuals free of charge to provide public expenditures based on sovereign power (Mutluer, 2008: 9). In other words, taxes are the economic resources that the state provides from individuals, depending on the sovereignty and sanction power of the state, without offering an immediate eligible response to individuals (Öncel et al., 2013: 2). Taxes not only serve to provide the means necessary for the achievement of state duties but also play a role in the realization of many other objectives entailed by a preselected economic policy (Repaci, 1950: 608). Unlike the free-market economy, the financing of the goods and services produced in the public sector is mainly met by the state's taxes (Pehlivan, 2012: 20). In

the era of classical state thought, public expenditures were made for some essential public services, and thus, an excessive source of income was not needed to meet limited expenditures (Hatipoğlu, 2007: 85). Nowadays, the increase in government expenditures -in line with the expansion of their activities- results in receiving money from individuals within the scope of taxes and similar financial obligations (Mutluer, 2008: 9). The taxes collected from the private sector are transferred back to the private sector through public expenditures, thanks to tax practices, which are the primary source of financing for the state to properly fulfill its administrative activities envisaged by positive law (Doğanalp, 2020: 201).

Consequently, taxation refers to a fund that is eventually transferred from the private sector to the public sector, which inevitably creates a financial burden on the taxpayer (Yüce & Gerçek, 1998: 20). In this context, the state and the individual come face to face in a financial issue (Gerçek et al., 2015: 76). Therefore, the concept of tax means both participation in the financing of public services carried out by the administration by the principles of the public economy and imposing a duty on individuals by the constitution (Uluatam, 2003: 259).

Approaching the subject at the level of the Turkish tax system, the realization of the tax liability in terms of obliged parties requires that the tax in question is based on the law and that a provision regarding the applicability of that tax law should be included in the budget law of the relevant year to apply the relevant law provision (Güneş, 1985: 475). In this context, a concrete tax relationship begins between the obliged party and the state with the occurrence of the tax-generating event within the framework of the provisions of the law (Öncel et al., 2013: 87). With the occurrence of the event that gives rise to the tax, a tax liability arises on the taxpayer, and it is possible to collect this by using the public power and determining a certain amount (Kırbaş, 2015: 89). In this context, the disputes arise from the implementation of the imposition, notification, accrual, and collection acts on the taxpayer following the occurrence of the tax-giving event (Şenyüz et al., 2015: 160). For example, two things need to be known to carry out the assessment, which is an administrative act: tax base and rate (Şenyüz et al., 2015: 161). Although the law determines the public's rates, the taxpayer is either notified by the taxpayer himself or determined unilaterally by the tax administration (Taşkan, 2018: 177).

The taxation process contains multiple acts that follow one after the other but are separable from each other (Özcan, 2017: 186). However, the administration's acts by using this superior position against individuals can sometimes violate the taxpayers' rights (Arslan, 2016: 360). Especially, since administrative authorities can carry out unilateral and executive acts on individuals by exercising public power, the phenomenon of interference with fundamental rights and freedoms becomes more prominent in the presence of an illegal administrative act (Güran, 2008: 58). In such

cases, a conflict of interest occurs between the individuals who think their rights are violated due to the administration's acts and actions (Özbilen, 2013: 242). To avoid this effect's negative consequences, it is important that judicial remedies can be used against taxation acts (Akdoğan, 2019: 193). In this sense, as Erkut stated, the essence of the rule of law is that it is primarily bound by law in all kinds of acts of public power and that judicial mechanisms are equipped with the power and efficiency of removing the deviations that may arise in the public power from the legal order (Erkut, 2004: 18). One of the important points in terms of the principle of the rule of law is that whether the duties and powers given to the state in the Constitution are used arbitrarily or not is subject to judicial review (Şenyüz, 2008: 1846). As a matter of fact, in the 125th article of the Constitution, the principle of being open to judicial remedy against all kinds of acts and actions of the administration is emphasized, and it is aimed to ensure the adherence of the administration to the law, thanks to judicial control (Ünlüçay, 2004: 2). Therefore, taxation acts are also subject to administrative and judicial reviews (Arslan, 2016: 361). In the study, the nature of the lawsuits filed for resolving the dispute will be discussed, except for the question of whether taxation acts can be the subject of a lawsuit.

3. Jurisdiction for the Resolution of Dispute against Taxation Procedures

The basis, how much of a heavy liability such as tax unilaterally collected from individuals and reaching significant amounts for taxpayers, and to whom this tax will concern, are very sensitive points in terms of fundamental rights and freedoms of individuals (Toprak & Armağan, 2018: 148). According to Law No. 213, the tax receivable arises in the event that the tax laws are tied to the tax or the legal situation's improvement. The tax receivable constitutes tax liability in terms of the taxpayer. The tax debtor can be specified as the person with tax debt (Yavaşlar, 2013: 32). On the other hand, tax duty refers to the legal relationship established between the tax administration and the taxpayer according to the conditions of the concrete event, and this is also a public law relationship (Yavaşlar, 2013: 33). Taxpayers are responsible personally and with their assets to pay their tax debts (Uluatam & Methibay, 2001: 95). In this sense, the most basic distinguishing feature of the taxpayer in tax law is focused on the concept of being indebted (Uluatam & Methibay, 2001: 94). The person who took place above the tax-generating event determined by the legislation's tax norm, which uses its taxation authority, is processed within this framework (Narter & Sarıcaoğlu, 2016: 124). In this context, as Neumark expresses, each tax means a subjective obligation for individual taxpayers that limits the freedom of disposition in the context of economic property rights (Neumark, 1937: 249). Considering the principle that administrative acts are subject to judicial review, the most effective way for individuals to defend themselves against injustice or damage

suffered as a result of the administrative act made by the administration or to claim and prove their rightfulness against the action they have been subjected to and to remedy the damage is to exercise their right to litigation before judicial authorities (Ağar, 2006: 286). Essentially, taxpayers can choose the more advantageous one for them than administrative or judicial remedies. The taxpayer may seek correction or reconciliation within the scope of an administrative solution. However, the research results show that the taxpayer trusts the tax courts more than the administrative authorities (Saban, 2000: 11). Unlike administrative solutions, tax cases are heard and resolved in tax courts.

Certain disputes may arise in terms of tax liabilities, which must pay the tax because they are related to the event where the law binds the tax (Oktar, 1997: 65). As a concept, disagreement is between two legal subjects about the existence of a right, debt, duty, legal situation, and to whom it belongs. In this context, if tax disputes are defined in the context of law, it can be said that there are conflicts of interest between the state and the taxpayer as a result of the implementation of the rules regulating the tax law (Candan, 2010: 3). In other words, disputes arising from legal relations and that cannot be resolved by the parties are defined as legal disputes (Karakoç, 2005: 63). Due to the nature of the legal taxation relationship, the taxpayers need to exercise their rights against strong administration. The protection of taxpayers against the administration emerges as an obligation of the democratic rule of law (Karataş Durmuş, 2016: 100). Within the scope of the establishment of judicial mechanisms, tax judicial systems can be divided into four different groups: the tax judicial system linked to the judicial jurisdiction, the tax judicial system linked to the administrative judiciary, the independent tax judicial system, and the mixed tax judicial system (Kirbaş, 2015: 202-203). The tax system applied in Turkey is linked to the judicial system of administrative courts. In other words, Continental Europe, including Turkey, which in terms of the legal system, judicial courts, in general, is carried out in the framework of the hierarchy of administrative courts and "*the apex of which is Council of State*" (Özbudun, 2020: 37).

While explaining the solution of tax disputes at the judicial stage, it is necessary to focus on the resolution authorities of these disputes briefly. In this way, a certain framework will be drawn about tax cases. The jurisdiction of tax courts has been determined by regarding the subject of the case with a special regulation, different from the administrative courts (Kirman, 2010: 109). In this context, the tax courts are not the general jurisdiction in resolving disputes arising from administrative acts and proceedings, but the jurisdiction with special duty (Eraslan & Bilgin, 2016: 154-155). And, however, tax courts are general courts in the resolution of cases arising from tax disputes. Therefore, depending on the dispute, the tax courts can be either general or special courts (Karataş Durmuş, 2018: 55). It is not always possible to solve the problems that arise between the obliged party and the tax offices through

administrative solutions, which are considered alternative solutions (Erdem, 2012: 83). There may be many reasons for disputes between taxpayers and tax administrations due to account errors and taxation errors in the assessment (Ağar, 2007: 375). There may be an unfair over or under tax charge due to administrative authorities' errors in the tax-related accounts or the taxation process (Arslaner, 2016: 275).

For this reason, mechanisms that will produce judicial solutions have been established to correct the dispute between the parties. Judicial remedies provide a more guaranteed solution than the administrative remedies used to resolve individual disputes (Ertuğ, 1947: 11). In this way, it becomes possible for individuals to obtain a definite judgment on the resolution of the relevant dispute (Bilgen, 1999: 74). The tax case concept expresses the lawsuits filed for the assessment made by the administration, *ex officio*, and the lawsuits filed based on the declarations submitted with a reservation. In tax cases, there is a judicial solution to a legal dispute between the administration and the taxpayer (Ayyıldız, 2015: 76). The cases in which there is a dispute in the judicial authorities and the most hesitation about the types in administrative practices are also such cases.

4. The Issue of whether Tax Cases are a Separate Case Type

Apart from the general principles of administrative law, there are many special provisions and principles in tax law. According to Tekeli in the doctrine, some principles regarding the imposition, accrual, and collection of our taxes were laid down with various laws, and the tax administrations were privileged (Tekeli, 1955: 157). Here, the special provisions of the tax legislation and these procedural provisions draw the environment of tax law in the Turkish legal system. However, it is not clear what kind of lawsuit is meant by the term "tax case" in the laws numbered 2576 and 2577. The tax case is not regulated as a separate chapter in the Procedure of Administrative Justice Law No. 2577. Still, it has been subjected to the same and sometimes different procedures with administrative cases through special provisions interspersed among general provisions (Kaplan, 2016: 147). For example, tax cases differ from other types of cases in terms of filing time, subject, and procedure (Ağar, 2007: 382). As in administrative cases (Üstün, 2013: 89), the main rule in terms of tax cases is to file a lawsuit against the act from the date of notification. The litigation period is sixty days in the Council of State and administrative courts, and thirty days in tax courts in cases where there is no separate period in special laws (Yıldırım, 2020: 153). Unlike other types of administrative cases, in tax cases filed in tax courts as the court of the first instance, the collection of the tax receivable stops automatically with the case's completion. As an exception to the rule that filing a lawsuit against the administrative act, which is the basic principle in the administrative jurisdiction, does not stop the execution of that act, the general rule in the tax jurisdiction is that filing a lawsuit stops

the collection process (Gerçek, 2002: 123). Therefore, there is no need to request a stay of execution in tax cases (Gerçek, 2002: 123). From this mode of regulation, it is not easily comprehended whether the tax case is separate or part of one of the administrative cases.

First, tax disputes are also administrative disputes. Because when we look at the origin of tax disputes, it is seen that they arise from taxation acts (Karakoç, 2017: 151). For example, the disputes arising over the claim of unfair taxation, the disputes arising over the excess taxation claim, or the disputes arising over unfair payment claim (Turmangil, 1987: 127). Within the scope of the Administrative Jurisdiction Procedure Law No. 2577, a separate type of case as a tax case is not included and, apart from the annulment and full remedy cases, the special application procedures related to the tax case are not classified under a separate article. The time of the addressee to file a lawsuit, the jurisdiction responsible for resolving the case, the procedures carried out in resolving the case suggests that the tax case may be a separate type. Tax cases ultimately concern the acts and affairs made against the addressee (Ayyıldız, 2015: 76).

In the case that the competent administrative authority does not carry out the taxation procedures, it will be mentioned that the authority element in terms of the act is illegal (Ağar, 2006: 286). The reason for the taxation in terms of the cause element is the event that causes the tax on the addressee. If the competent administrative authority incorrectly detects the tax-generating event or if the tax-generating event does not occur, the act will be illegal in terms of the cause (Ağar, 2006: 293). When examined in terms of the act's elements, the plaintiff, who wants to protect his interests before the competent jurisdiction, will claim that the act he has dealt with is unlawful within the framework of these elements (Özcan, 2017: 167). For this reason, the disputes arising from the taxation process will be no different from the type of annulment case the cancellation is requested, as it is against the elements of the administrative act (Sarıaslan, 2016: 505). With the annulment case, it is aimed to remove from the legal order one of the elements of the administrative acts that produce its effects in the legal order is unlawful (Karahanoğulları, 2007: 205). Violation of the plaintiff's various material or moral interests gives the person the right to file an action for annulment (Kaya, 2008: 273). The purpose of filing the action for annulment is to remove this act by the person/persons whose interests are violated due to the execution and implementation of the act and the legal effect it has caused (Organ and Coşkun Karadağ, 2012: 60).

Besides, there may be a claim for compensation because of the taxation process. Because of the tax dispute, there will be a financial loss of the addressee. The compensation for this financial loss will be possible by filing a full remedy action in the administrative court (Çağlayan, 2019: 598). As a result of the activities of the

administration that cannot be explained by private law, the disorder, that is, the material damage created in the assets of the persons and persons protected by the legal order, is compensated in our system as a result of a full remedy case (Karahanoğulları, 2007: 203). For this reason, a complete remedy case brought by those whose rights are imposed due to the execution and implementation of that act or action may also arise in terms of tax disputes. This is because the taxpayer's purpose to file the case is to replace the monetary amount that he lost. However, it should be noted that the tax judge is not satisfied with canceling the taxation process that is the subject of the dispute (Karahanoğulları, 2005: 211). Just like in the judicial case, it also decides on the case's merits (Duran, 1988: 71). The nature of the tax case can be understood more easily if we evaluate the meaning of the term full remedy case as a case of compensation, as is generally understood in the Turkish administrative justice system, but as the judge's use of all the powers required by a trial without classification and registration (Turmangil, 1987: 149). Because in this way, the problem of implementing the final judgment given after the annulment case will be overcome (Ayanoglu, 2003: 69-70). Therefore, when explaining the tax case's legal nature, it is important to use the term full remedy case (Yıldırım, 2020: 36). In this possibility, it can be argued that the tax case is close to a full remedy case in this sense. For this reason, as Alan states if those who defend that tax cases are full remedy cases come to this view by considering the right to be obtained through the tax case, not the examination of the merits of the case and the legal regulation (Law No. 2577, Article (Art.) 2/1-a), should be excluded from the discussion (Alan, 1983: 39) because the evaluation elements that dominate the views are different (Alan, 1983: 39).

There are opinions in the doctrine that there is an annulment case regarding tax cases, the view that it is a full remedy case, and that it should be considered a third category apart from this (Kaplan, 2016: 147). Some authors regard the tax case as a separate type, considering the tax case is resolved by separate types of jurisdictions and has some distinctive features different from other types of cases (Turmangil, 1987: 154). Some authors, on the other hand, think that tax lawsuits are full remedy cases, as the subject of tax cases is measurable with money, and the administration is directed towards compensation for damages arising from its actions and acts (Gözübüyük, 2015: 272). On the other hand, the majority of the doctrine argue that, as stated in Art. 2 of Law No. 2577, the absence of a tax case type among the types of administrative cases, even if the tax case has its own characteristics, it is insufficient for the existence of a separate case type in the form of tax case (Kaplan, 2016: 147). According to this view, they state that the tax jurisdiction is located within the administrative jurisdiction, considering that the settlement of tax disputes is resolved in the form of an annulment case or full remedy case, which is one of the types of administrative cases. Therefore, tax cases are not separate from the annulment case (Özçelik, 2019: 49). The main argument of the authors, who argue that tax cases are full remedy cases,

does not come from the fact that taxation acts affect individuals' subjective rights (Acinöroğlu, 2009: 197). The reason for this is that, as adopted in French law, full remedy cases may be directed towards other matters other than compensation as demand and conclusion. However, as we have tried explaining, some authors consider tax cases in the category of full remedy cases because they only deal with monetary disputes (Tekingündüz, 1983: 59). In our opinion, it is incorrect to qualify tax cases as a full remedy case because they merely concern monetary matters.

Firstly, administrative acts that may be subject to tax cases: can be divided into general regulatory, administrative acts, and individual administrative acts (Armağan, 2009: 201). Individual administrative acts that produce legal effects on individuals can be carried out within the scope of implementing the law or Presidential decrees in the taxation process. Besides, it is possible to file a lawsuit against general, abstract, and objective administrative acts to be applied to the entire collection within its scope. Indeed, it would be inaccurate to reduce these cases' legal nature to a full remedy case alone, since such anonymous regulatory proceedings can be subjected to tax cases (Armağan, 2009: 201). Because in such cases, the desired result with the solution of the case is not compensation, but to prevent the act from producing more effect in the legal order (Atay, 2007: 19). Secondly, it can be said that tax cases are among the cancellation cases when the matter is considered from a general perspective since it is ingrained that full remedy cases are only for compensation (Tekingündüz, 1983: 56).

Moreover, according to Candan in doctrine, tax courts' establishment is based on requesting expertise from the judge for the resolution of administrative disputes arising from the implementation of tax legislation (Candan, 1984: 31). Therefore, the fact that a court is a specialized court does not require that the cases to be filed in that court be different from the types of administrative cases that can be filed in the courts of general jurisdiction (Candan, 1984: 31). As Uluatam and Methibay stated, although it is stated that a particular type of case should be included for the tax case other than those valid in the administrative jurisdiction, the general tendency is that tax cases can be resolved without any problems in the current legal order (Uluatam & Methibay, 2001: 243). As Dursun emphasizes in the doctrine, the concept of "tax case" should be removed from our legislation; because the inclusion of the concept of a tax case in both Law No. 2576 and Law No. 2577 makes it difficult to determine the theoretical nature of the cases arising from tax disputes and confuses the minds by giving the impression that there is a separate type of administrative case under the name of tax case (Dursun, 2008: 282). In that case, it can be remarked that the view that the tax case is like an annulment case as a rule, but can also take the form of a full remedy case depending on the situation, is appropriate (Karakoç, 2017: 491). In other words, creating a new type of case under the name of the tax case will not result in any other result than saying the name of that case differently (Candan, 1984: 34). In other words, it is unnecessary to create a new type of administrative case under the name of the tax

case (Kaneti et al., 2019: 473). In this sense, although it is accepted that tax cases have their own characteristics (Gözübüyük, 2015: 272), it cannot be said that they are special in the Turkish legal system, apart from the annulment case or the full remedy case. (Candan, 1984: 31).

5. Conclusion

Whether tax cases are a separate case has been a matter of debate before. These are the cases that need to be resolved by the courts in charge of the administrative jurisdiction regarding tax cases. Tax cases have some specific features. Accordingly, the arrangement of the filing period in tax courts to be thirty days different from other administrative courts, the suspension of the executive by filing the tax case, the fact that the jurisdiction of the tax courts is limited to certain lawsuits, and the settlement of tax cases by a separate judicial authority. It seems to bring out the conclusion that it can be evaluated. However, the existence of these features is not sufficient for us to evaluate the tax case, unlike Article 2 of Law No. 2577, in terms of resolving tax disputes. Accordingly, the lawsuit will be filed in the form of an annulment case to eliminate the administrative act's legal consequences or a full remedy case for compensation for the resulting damage. With the cancellation of the act, the addressee of the act will aim to erase the effects of the act, which violates its interests, from the realm of law or provide compensation for the financial loss that occurred with the lawsuit filed in the form of a full remedy case. In this respect, the view that the tax case is only in the form of a full remedy case and that it is only an annulment case is not appropriate. According to the characteristics of the concrete case, the type of case should provide the best protection to the plaintiff. They consider that it is not viewed as a particular case type in Article 2 of Law No. 2577. The dispute's resolution will ultimately be resolved in the form of an annulment or full remedy case. It is seen that the tax case has some specific features in the administrative jurisdiction branch, but it is not a separate case type.

References

- Acinöroğlu, S. (2009). "Vergi Davasının Hukuki Niteliği", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi (Atatürk University Journal of Economics and Administrative Sciences)*, 23(3), 191-207.
- Ağar, S. (2006). "Vergi Yargısında Davaya Konu İcrai İşlem-İ", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi (Union of Turkish Bar Associations Review)*, 67, 285-316.

- Ağar, S. (2007). "Vergi Yargısında Davaya Konu İcrai İşlem-li", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi (Union of Turkish Bar Associations Review)*, 68, 360-392.
- Akdoğan, A. (2019). *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, Gazi Yayınevi, Ankara.
- Alan, N. (1983). "İptal Davalarının. Ön ve Esastan Kabul Şartları", *Danıştay Dergisi (Journal of Turkish Council of State)*, 50-51, 22-50.
- Aliefendioğlu, Y. (1983). "Vergileme Yetkisi ve 1980 Sonrası Türk Vergi Politikası", *Danıştay Dergisi (Journal of Turkish Council of State)*, 50-51, 60-80.
- Armağan, R. (2009). "Vergi Uyuşmazlıklarının Yargı Sürecinde Çözümü: Isparta İli Özelinde Bir Değerlendirme", *Maliye Dergisi (Public Finance Journal)*, 156, 199-218.
- Arslan, M. (2016). *Vergi Hukuku*, Dora Yayıncılık, Bursa.
- Arslaner, H. (2016). "Vergi Uyuşmazlıklarının İdari Aşamada Çözümünde Uzlaşma Müessesesi ve Etkinliği Sorunu", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi (International Journal of Economic & Administrative Studies)*, 17, 273-300.
- Atay, E. E. (2007). "İptal Davasının Nitelikleri ve İptal Kararlarının Uygulanması", *Danıştay Sempozyumu (139) (Symposium of Turkish Council of State 139)*, Danıştay Yayınları, Ankara, 13-96.
- Ateş, M. S. (2019). "Vergiye Gönüllü Uyumda İzaha Davet Müessesesi", *Maliye Araştırmaları-3*, (Ed.) Oktar, S. A. & Taşkın, Y., On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 70-83.
- Ayanoğlu, T. (2003). "Yargısal Korunma İşlevi Bakımından Tam Yargı Davasının Niteliği", *Danıştay Sempozyumu (135) (Symposium of Turkish Council of State 135)*, Danıştay Yayınları, Ankara, 63-72.
- Ayyıldız, Y. (2015). *Türk Vergi Yargısı*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Bilgen, P. (1999). *İdare Hukuku Ders Notları*, Filiz Yayıncılık, İstanbul.
- Çağlayan, R. (2019). *İdari Yargılama Hukuku*, 11. Edition, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Candan, T. (1984). "Vergi Uyuşmazlıkları ve İdari Davalar", *Danıştay Dergisi (Journal of Turkish Council of State)*, 54-55, 31-40.
- Candan, T. (2010). "Vergi Uyuşmazlıklarının Yargı Yoluyla Çözümü: Vergi Uyuşmazlıkları, İdari İşlemler ve Dava Açma Süreleri", *I. Adana Muhasebe Uygulamaları Sempozyumu (Adana 1st Accounting Practices Symposium)*, Adana.
- Carmes-Brunet, S. (2017). "The principle of effective legal protection in French administrative law", *The Principle of Effective Legal Protection in Administrative Law: A European Comparison*, (Ed.) Szente, Z. & Lachmayer, K., 105-121.
- Coradetti, C. (2006), *Human Rights in Europe: Theory and Practice*, 15. Edition, Cosmopolis, Roma.

- Doğanalp, N. (2020). "Vergi Harcamalarının Ekonomik Açıdan Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği", *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi (European Journal of Science and Technology)*, (18), 201-205.
- Duran, L. (1988). "İdari İşlem Niteliğinde Vergi Kararlarıyla Vergi Davalarının Çözümü (II)", *Amme İdaresi Dergisi (TODAIE's Review of Public Administration)*, 21(1), 63-77.
- Dursun, H. (2008). "Vergi Uyuşmazlıklarından Doğan Davaların Kuramsal Niteliğini Saptayabilmek", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi (Union of Turkish Bar Associations Review)*, 78, 227-286.
- Eraslan & Bilgin, (2016). "İdari Yargıda Görev Uyuşmazlığı", *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi (Court of Jurisdictional Disputes Journal)*, 8, 151-187.
- Erdem, T. (2012). *Vergi Hukukunda Uyuşmazlıkların İdari Aşamada Çözümü ve Alternatif Çözüm Yolları*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Erkut, C. (2004). *Kamu Kudretleri Ayrıcalıkları ve Tutuk Adalet Anlayışı*, Yenilik Yayıncılık, İstanbul.
- Ertuğ, H. R. (1947). *İdare Hukuku Dersleri-I: İdare'nin Denetlenmesi*, Ar Yayıncılık, Ankara, 1947.
- Genç, Y & Yaşar, R. (2009). "Vergilemede Adalet ve Etkinlik İlişkisi", *Vergi Dünyası Dergisi (Tax World Journal)*, 338, 34-40.
- Gerçek, A. (2002). "Yürütmenin Durdurulması Müessesesinin Vergileme İşlemleri Üzerindeki Etki ve Sonuçları", *Maliye Çalışmaları Dergisi (Journal of Public Finance Studies)*, 41, 117-138.
- Gerçek, A. (2006). *Türk Vergi Hukukunda İdarenin Takdir Yetkisi*, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
- Gerçek, A, Çetin Gerger, G., Taşkın, Ç., Bakar, F. & Güzel, S. (2015). *Mükellef Hakları: Türkiye Perspektifi ve Geliştirilmesi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Gerek, Ş. & Aydın, A. R. (2005). *Anayasa ve Vergi Hukuku*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Gözübüyük, A. Ş. (2015). *Yönetmelik Yargı*, 34. Edition, Turhan Yayıncılık, Ankara.
- Güneş, G. (1985). "Vergi Hukukunda Deliller", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası (Journal of Istanbul University Law Faculty)*, 51(1-4), 475-494.
- Güran, S. (2020). "Administrative Law", *Introduction to Turkish Law*, (Ed.) Ansay, T, Wallace D. & Önay, I, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 49-90.
- Hatipoğlu, C. (2007). "Geçmişten Bugüne Türk Vergi Yargısı", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası (Journal of Istanbul University Law Faculty)*, 65(1), 85-125.
- Kaneti, S. (1989). *Vergi Hukuku*, 2. Edition, Filiz Yayıncılık, İstanbul.

- Kaneti, S., Ekmekci E., Güneş, G. & Kaşıkçı, M. (2019). *Vergi Hukuku*, Filiz Yayıncılık, İstanbul.
- Kaplan, G. (2016). *İdari Yargılama Hukuku*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Karahanogulları, O. (2005). "İdari İşlem Niteliğinde Yargı Kararları ve Vergi Davaları", *Prof. Dr. A. Şeref Gözübüyük'e Armağan (In Honour of Prof. Dr. A. Şeref Gözübüyük)*, Turhan Yayıncılık, Ankara, 2005, 201-232.
- Karahanogulları, O. (2007). "Birel İşlemlere Karşı Açılan İptal Davalarında İlgili Bağı Sorunu", *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (Journal of Ankara University Law Faculty)*, 62(3), 201-232.
- Karakoç, Y. (1996). *Yargı Kararları Işığında Vergi Sorunlarının Çözümü*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.
- Karakoç, Y. (2005). "Vergi Yargılaması Hukukunda Avukatın Rolü", *Türkiye Barolar Birliği Dergisi (Union of Turkish Bar Associations Review)*, 59, 63-89.
- Karakoç, Y. (2017). *Vergi Yargılaması Hukuku*, 4. Edition, Yetkin Yayınları, Ankara.
- Karataş Durmuş, N. (2016). "Türk ve Fransız Vergi Hukuku Kapsamında Mükelleflerin Korunması", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Erciyes University Journal of Economics and Administrative Sciences)*, 48, 99-122.
- Karataş Durmuş, N. (2018). *Vergi Uyuşmazlıklarında Uzlaşma ve Alternatif Çözüm Yolları*, Adalet Yayınları, Ankara.
- Kartalci, K. & Doğan, M. (2013). "Anayasa Perspektifinde Vergilendirme Yetkisi Kavramı", *Social Sciences*, 8(3), 116-132.
- Kırbaş, S. (2015). *Vergi Hukuku*, 20. Edition, Siyasal Yayıncılık, Ankara.
- Kırman, A. (2010). "Ekonomik Temelli Kararlar ve Yargı", *Danıştay Sempozyumu (142) (Symposium of Turkish Council of State 142)*, Danıştay Yayınları, Ankara, 103-118.
- Koyuncu, C. (2016). *Anayasa Mahkemesi Kararları Işığında Anayasal Vergilendirme İlkeleri*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Kwass, M. (2006). *Privilege and the Politics of Taxation in Eighteenth-Century France: Liberté, Égalité, Fiscalité*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mutluer, M. K. (2008). *Vergi Genel Hukuku*, 2. Edition, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2008.
- Narter, R. & Sarıcaoğlu, E. (2016). "Vergilendirme Yetkisi İle Cezalandırma Yetkisi Etkileşimi: Vergi Ceza Normları", *Ankara Yıldırım Beyazıt Hukuk Dergisi (Ankara Yıldırım Beyazıt Law Review)*, 1, 119-136.
- Neumark, F. (1937). "Vergi Yükü ve İktisadi Hayat" (transl. Ülkener, S. F.), *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası (Journal of Istanbul University Law Faculty)*, 3, 247-261.

- Oktar, A. S. (1997). Vergi Usul Hukukunda Vergi Kesenlerin Sorumluluğu ve Müteselsil Sorumluluk Üzerine Düşünceler, *Sayıştay Dergisi (Journal of Turkish Court of Accounts)*, 8(25), 63-105.
- Öncel, M., Kumrulu, A. & Çağan, N. (2013), *Vergi Hukuku*, Turhan Yayıncılık, Ankara.
- Öner, E. (1983). *Vergi Açısından Türk Kamu Hukuku*, Başbakanlık Yayınevi, Ankara.
- Organ, I & Coşkun Karadağ, N. (2012). "Türk Vergi Yargısında Yürütmenin Durdurulması II", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (Journal of Çukurova University Institute of Social Sciences)*, 21(3), 71-84.
- Özbilen, Ş. (2013). *Vergi Hukuku*, Gazi Yayınevi, Ankara.
- Özbudun, E. (2020). "Constitutional Law", *Introduction to Turkish Law*, (Ed.) Ansay, T, Wallace D. & Önay, I, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 21-48.
- Özcan, M. T. (2012), "Vergilendirme, Politika ve Hukuk", *Anayasadan Mali ve Vergisel Beklentiler*, (Ed.) Yenisey, F., Güneş, G. & Şirin, Z. E., On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 59-83.
- Özcan, O. (2017). "Vergilendirme Sürecinin İdari İşlem Bağlamında İncelenmesi", *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası (Journal of Istanbul University Law Faculty)*, 75(1), 159-190.
- Özçelik, Y. (2019). *Vergi Yargısında Yargı Kararlarının Uygulanması*, Yetkin Yayıncılık, Ankara.
- Pehlivan O. (2012). *Kamu Maliyesi*, Murathan Yayıncılık, Trabzon.
- Répacı F. A. (1950). "İktisadi Vergi Nazariyesi" (transl. Erginay A.), *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (Journal of Ankara University Law Faculty)*, 7(3), 1950, 607-624.
- Saban, N. (2000). *Vergi Yargısının Etkinliği*, Tesev Yayıncılık, İstanbul.
- Sariaslan, O. (2016), "Vergi Yargılamasında Harç Sorunu", *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi (Journal of the Justice Academy of Turkey)*, 7(27), 493-514.
- Şenyüz, D. (2008). "Hukuk Devleti ve Türk Vergi Hukuku", *Legal Mali Hukuk Dergisi (Legal Journal of Fiscal Law)*, 4(44), 1845-1882.
- Şenyüz, D., Yüce, M. & Gerçek, A. (2015). *Vergi Hukuku (Genel Hükümler)*, 6. Edition, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Taşkan, Y. Z. (2018). *Vergi Hukuku*, 3. Edition, Adalet Yayınları, Ankara.
- Taylar Y. (2014). "Vergi Borcu İlişkinin Pasif Süjesi Olarak Birey ve Vergilendirme Yetkisinin Bireyin Hak, Özgürlük ve Ödevlerine Etkisi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (Dokuz Eylül University Faculty of Law Review)*, 16, 4943-4987.
- Tekeli, E. (1955). "Bizde Vergi Hukuku ve Vergi Kazası", *Maliye Çalışmaları Dergisi (Journal of Public Finance Studies)*, 1, 155-162.

- Tekingündüz, M. (1983). "İdari Dava Türleri ve Vergi Davası", *Danıştay Dergisi (Journal of Turkish Council of State)*, 50-51, 56-59.
- Toprak E. & Armağan, R. (2018). "Vergi Hukukunda Yorum Kurallarının ve Ekonomik Yaklaşım İlkesinin Kullanılması Üzerine Bir Değerlendirme", *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (Ankara Hacı Bayram Veli University Faculty of Law Review)*, 22(1), 145-169.
- Turmangil, C. (1987), "Vergi Davasının Hukuki Niteliği", *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (Journal of Ankara University Law Faculty)*, 39(1), 125-156.
- Uluatam, Ö. & Methibay, Y. (2001). *Vergi Hukuku*, 5. Edition, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Uluatam, Ö. (2003). *Kamu Maliyesi*, 8. Edition, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Ünlüçay, M. (2004). "İdarenin Yargısal Denetimi ve Hukukun Üstünlüğü", *Danıştay Dergisi (Journal of Turkish Council of State)*, 34(107), 1-9.
- Üstün, Ü. S. (2013). *Nasıl Bir Vergi Denetimi ve Vergi Yargısı?*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Weisbach, D. A. (1999). "Formalism in the Tax Law", *University of Chicago Law Review*, 66(3), 860-886.
- Yavaşlar, F. B. (2013). *Vergi Ödevi İlişkisinin Tarafları Üzerinden Alman Vergilendirme Usulü -Hukuk Devleti Bakış Açısıyla-*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Yıldırım, T. (2020). "İdari Dava Türleri Ve İdari Yargı Yetkisinin Sınırı", *Açıklamalı-Notlu İdari Yargılama Usulü Kanunu*, (Ed.) Yıldırım, T. & Fiş Üstün, G., On İki Levha Yayıncılık, İstanbul.
- Yüce, M. & Gerçek, A. (1998). "Mükelleflerin Vergiye Yaklaşımını Belirleyen Faktörler ile İlgili Ampirik Bir Çalışma", *Sayıştay Dergisi (Journal of Turkish Court of Accounts)*, (28), 1998, 20-31.



Local Tax Reforms and Intergovernmental Fiscal Transfers Policy: The Relevance of Governance Forum

Paul Onyango-Delewa¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 21.07.2020

Revised : 09.10.2020

Accepted : 11.11.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 8%

JEL classification:

H29, H71, H77

Keywords:

Local Government,
Local Tax Reforms,
Governance Forum,
Fiscal Transfers Policy

ABSTRACT

This study invokes fiscal federalism literature by examining tax reforms-intergovernmental fiscal transfers policy relationship in local government. Additionally, it investigates whether a governance forum mediates that association. Data from eight districts, two municipalities, and 80 sub-counties in Uganda's North-Western region were tested employing structural equation modeling. For quite a long time, Uganda, an East African country, has been acclaimed for its federalism proficiency. Findings indicate that: much as tax autonomy, coordination capacity, tax inconsistency, and corruption; notable tax reforms attributes, predict transfers policy changes, governance forum plays no mediation role in the tax reforms-transfers policy set-up. Implications for theory-research-practice triangulation are discussed, and future research direction has also been proposed.

Cite this article as: Onyango-Delewa, P. (2020). "Local Tax Reforms and Intergovernmental Fiscal Transfers Policy: The Relevance of Governance Forum", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 253-272.

1. Introduction

The conventional understanding of fiscal federalism practice, theory, and research is that inter-governmental fiscal transfers (IGFTs) constitute the main funding source for sub-national entities. This situation obtains in the majority fiscally-decentralized countries of both the developed and developing world (Breton & Scott, 1978; de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003). The most dominant type of fiscal

¹ Senior Lecturer, Gulu University, Faculty of Business and Development, Uganda, ORCID: 0000-0002-7770-6744, ponydel2005@gmail.com

transfers, especially in local government, are grants but shared taxes, subsidies, and subventions are also common (Bird & Smart, 2002).

Theory and empirical literature identify fiscal transfers with basically two characteristics. First, IGFTs are meant to facilitate national, regional, and local jurisdictions to achieve their various fiscal objectives. At national and regional levels, IGFTs are designed to help achieve efficient fiscal management, resource distribution equity, and macroeconomic stability. In local government, fiscal transfers' main purpose is to promote effective resource allocation and the attainment of quality service delivery (Cummings et al., 2009; Shah, 2006). Second, fiscal transfers are also intended to help sub-national entities come-up with a balanced revenue-expenditure structure. The well-adjusted and equilibrium structure is essential for effective fiscal planning and budget performance (Qian & Weingast, 1996; Shah, 2006).

In practice, however, very few fiscal transfers can support the grantor-local entity's intended objectives effectively. Several factors have been attributed to the incapacitation, notable public finance and fiscal federalism scholars (e.g., Ali et al., 2013; de Mello, 1999; Ehrhart, 2012; Keen & Mansour, 2010) place the responsibility on the transfers policy itself. Performance-orientation, bottom-up design, and client-focus are the notable features of a typical inter-governmental fiscal transfers policy structure. The features dominate resource-strapped entities of the developing world (de Mello, 1999; Keen & Mansour, 2010).

To date, no study is decisive enough on what precisely explains changes in intergovernmental fiscal transfers policy. However, recent empirical evidence in the works of Ali et al., 2013, Bird (2011), Cummings et al., 2009, Keen & Mansour (2010), Moore (2004), and Prichard & Leonard (2010) claim that it is local tax reforms that possibly predict transfers policy. Moreover, other scholars (e.g., Ehrhart, 2012; Morrissey, 2015) assert that fiscal transfers will never effectively impact national, regional, and local fiscal goals unless the governance forum's influence is acknowledged.

Guided by the coordination costs theory (Breton & Scott, 1978) and the market preserving federalism theory (Qian & Weingast, 1996), the current study investigates local tax reforms-intergovernmental fiscal transfers policy relationship, Sub-Saharan Africa. It also examines whether the governance forum mediates the local tax reforms-inter-governmental fiscal transfers policy relationship.

Specifically, the research focuses on local government activities as conducted in Uganda, East Africa. The country's local entities are a focal point of investigation because Uganda stands out as a notable fiscal federalism player in Africa (de Mello, 1999; Moore, 2004; Shankar & Shah, 2003).

2. Anticipated Study Contribution

It is anticipated that this study will make several contributions to both inter-governmental fiscal transfers policy literature and theory. First, we contribute to the fiscal transfers policy literature by furnishing an explicit and systematic conceptual model. Such a framework build around robust theoretical underpinnings, the coordination costs theory (Breton & Scott, 1978), and market preserving theory (Qian & Weingast, 1996). It is perceived as capable of comprehensively explaining what that policy entails. Moreover, the framework is also very timely. It promptly responds to previous research (e.g., Bird & Smart, 2002; de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003)'s call for such innovative conceptualization in subsequent policy investigations.

Second, as remarked by (Cummings et al., 2009; Keen & Mansour, 2010), past empirical results on what explains local fiscal transfers policy have been mostly mixed-up and inconclusive. The conceptual model adopted in the current study provides a balanced view suitable for a rigorous test of related ideas and proposed hypotheses.

Thus, vigorous statistical tests such as multiple regression analysis (Aguinis & Edwards, 2014), structural equation modeling (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007), and bootstrapping analysis (Beran & Srivastava, 1985) are employed to test paradoxical mechanisms surrounding the transfers policy.

3. Theory, Literature, and Hypothesis Development

3.1 Intergovernmental Fiscal Transfers Policy

It is estimated that intergovernmental fiscal transfers finance at least 70 percent of sub-national budgets in most Sub-Saharan African countries. Like elsewhere in the developing world, the transfers mainly comprise conditional, unconditional, and equalization grants (de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003). Conditional or specific-purpose grants are meant to fund earmarked social infrastructure projects based on specific spending and accountability terms and conditions set by the central government.

Unconditional or general-purpose grants support local revenue collections in meeting recurrent expenditure and fostering day-to-day operational requirements (Bird & Smart, 2002; de Mello, 1999). Equalization grants also referred to as fiscal horizontal transfers, are designed to create inter-entity fiscal equity to harmonize regional development equilibrium (Shah, 2006; Shankar & Shah, 2003).

In sum, fiscal transfers policy should be designed and operated so that the grants engender incentive structures. This is regarding efficient fiscal management, quality public service provision, and accurate accountability (Bird & Smart, 2002; de Mello, 1999; Shah, 2006; Shankar & Shah, 2003). Theory, research, and practice identify such a policy-mechanism with three basic attributes: performance-orientation, bottom-up design, and client (community)-focus.

Market-preserving federalism theory (Qian & Weingast, 1996), one of the second generation fiscal federalism models, posits that inter-entity competition and hard budget constraints are critical sources of fiscal efficiency. When fiscal efficiency is attained, lower vertical fiscal imbalances and reduced fiscal transfers can be realized. This indicates high performance on the side of fiscal policy (de Mello, 1999; Qian & Weingast, 1996).

Further, performing fiscal policy suggests an efficient governance structure. Such a system is capable of providing quality public goods and services and significantly preserves local market incentives (de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003). Based on a strong rule of budgetary law (fiscal institutionalization), administrative power separation, and democracy, preserved market incentives stimulate an effective intergovernmental fiscal transfers policy (Shankar & Shah, 2003).

However, attaining effective fiscal policies through preserved market incentives has been a big challenge, especially in Sub-Saharan African decentralized jurisdictions. For instance, in Uganda, the lack of an independent judicial system, partisan politics and tribalism, and questionable democracy fuel corruption and rent-seeking practices. These significantly undermine fiscal policy (Bird & Smart, 2002; de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003).

An effective intergovernmental fiscal transfers policy must specify the design of its individual transfers. Over the years, literature (e.g., Ali et al., 2013; Shah, 2006) and theory (Breton & Scott, 1978; Qian & Weingast, 1996) recommend a bottom-up design for both a regular transfers policy and individual transfers it governs. According to Ali et al. (2013), the bottom-up transfers policy design signifies that grantors are fully accountable to some administrative machinery and adhere to related budgetary regulations. Such an accountability framework is associated with service efficiency-equity and enriches entity fiscal health (Shah, 2006; Shankar & Shah, 2003).

Both the coordination costs theory (Breton & Scott, 1978) and market preserving theory (Qian & Weingast, 1996) advocate for a bottom-up design for various transfers on numerous grounds. It promotes accountability, affordability, autonomy, predictability, simplicity, and transparency, amongst others (Breton & Scott, 1978). In developing countries, particularly those of Sub-Saharan Africa like Ghana, Nigeria, and South Africa, the fiscal transfers bottom-up design has been ineffective due to lack of accountability and transparency (Ali et al., 2013; Shah, 2006).

Their respective transfer policies are regulated by politically-driven weak judicial systems, therefore, mostly simplistic and unpredictable. While Uganda's transfer policy is relatively strong, its bottom-up design has also been compromised by sectarian and tribal practices (de Mello, 1999; Shankar & Shah, 2003).

The essence of fiscal decentralization is to devolve largely central government-controlled revenue sources and expenditure functions to lower government tiers (Bird & Smart, 2002; Cummings et al., 2009). This implies that the policy governing intergovernmental fiscal transfers, the bedrock of fiscal decentralization, must be

client-focused (Cummings et al., 2009). In this respect, the dominant client, lower tiers of government, and specifically their local communities, are meant to receive related public goods and services in the right qualities and on a timely basis.

However, some empirical evidence (Morrissey, 2015; Prichard & Leonard, 2010; Shankar & Shah, 2003) indicates that most fiscal transfer policy structures promote greater complexity in grantor-client relationships. For instance, some policies are too technical for local clients to implement the proposed programs effectively.

With low technical capacity typical of majority local entities in developing countries, transfers-related requirements cannot be easily interpreted (Prichard & Leonard, 2010; Shankar & Shah, 2003). This explains why various scholars (e.g., Bird & Smart, 2002; Breton & Scott, 1978; de Mello, 1999; Morrissey, 2015) have argued that the western world-formulated transfers policies, when adopted wholesale in Africa, undermine the policy client-focus objective.

Moreover, due to associated coordination failures, beneficiary local governments and their communities rarely appreciate the implementation and accountability requirements of grant policies. From fiscal decentralization inception in the early 1990s, Ugandan-based local entities generally embraced the fiscal transfers policy's client-focus attribute.

However, with time, the technical capacity-coordination failure linkages have rendered the client-focus drive practically ineffective (Ali et al., 2013; Bird, 2011; Shah, 2006).

3.2 Local Tax Reforms

To date, intergovernmental fiscal transfers policy dynamics in both the developed and developing world remain too complicated and not easy to predict. However, theory, notably coordination costs theory (Breton & Scott, 1978) and market preserving federalism theory (Qian & Weingast, 1996), claim that transfers policy effectiveness partially resides in local tax reforms. This is feasible if the associated reforms can be appropriately tailored to taxpayer income-generating capacity and poverty realities (Breton & Scott, 1978; Qian & Weingast, 1996).

In tandem, research (e.g., Ali et al., 2013; Bird, 2011; Cummings et al., 2009; Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004; Prichard & Leonard, 2010) asserts that especially in resource-constrained economies of Sub-Saharan Africa, a local tax and their reforms can substantially explain changes in the transfers policy. In broad terms, tax reforms mainly entail a substantial transformation of target tax bases and increases in tax revenue-gross domestic product ratio (Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004).

However, the standard position on local tax reforms achievement from theoretical, practice, and empirical contexts is that improving tax systems' performance is complicated. Moreover, since it is largely tax context in nature, it requires no direct and simple answers (Cummings et al., 2009; Prichard & Leonard, 2010).

For instance, local taxes in most African jurisdictions are so minimal (despite the large local community populations expected to pay tax) that fiscal transfers must finance all public goods and services. Thus, carefully-conceived related tax reforms are critical if any transfer policy has to work-out meaningfully. Such reforms have to be executed regarding key tax attributes like tax autonomy, coordination capacity, tax inconsistency, and corruption (Keen & Mansour, 2010; Prichard & Leonard, 2010).

3.2.1 Tax Autonomy

Either at the national or local entity level, enforceable legislation for taxation and by extension related tax reforms is a function of two main factors: legal powers capable of coercing taxpayers and political legitimacy that drive legal authority (Bird, 2011; Keen & Mansour, 2010). At the local government level, the two factors require that the concerned taxation authorities be adequately autonomous. Tax autonomy does not only empower the authorities to set-up and manage tax bases and tax rates effectively but tremendously enhance tax reformation (Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004).

Property tax and local service tax are the most dominant types of local taxes administered by the local government in most developing countries, those of Sub-Saharan Africa inclusive. They also constitute the most significant local revenue source in such jurisdictions, although fees, licenses, and market dues are also collected. Thus, as noted by Cummings et al. (2009) and Prichard & Leonard (2010), local authorities frequently undertake property tax and local service tax reforms to boost their local revenue collections.

Adequate local collections are critical in co-financing fiscal transfers as the latter are often unreliable both in amount and timing. This action is, however, effective only in an autonomous tax environment. Moreover, the transfer policy must also be equally realistic enough to accommodate the local taxation authorities (Ali et al., 2013; Keen & Mansour, 2010).

In practice, attaining efficient tax autonomy-transfers policy collaboration is largely elusive. This is mainly due to several local tax reform drivers. First, tax reforms in countries such as Tanzania, Uganda, and Zambia, to name but a few decentralized African states, have often been formulated and imposed by the donor community, especially the IMF. The donors require that local authorities focus on increasing tax collection and taxpayer compliance rather than broadening tax bases.

Widening tax bases is considered complicated and time-consuming, especially amidst the available technical capacity limitations. Several scholars (e.g., Bird, 2011; de Mello, 1999; Ehrhart, 2012; Keen & Mansour, 2010) regard donors' approach to local tax reform-transfers policy linkages as totally autocratic and responsible for frustrating local fiscal autonomy.

Second, tax autonomy-transfers policy alliance in such countries is undermined by sectarian and partisan political practices. According to Prichard & Leonard (2010), politics and weak governance mechanisms dominate taxation law in Uganda. Thus, local entity autonomy concerning required tax reforms cannot be realized simply because politically-driven elites rarely reverence the law.

The above tax autonomy-transfers policy analysis stimulates embracing the ensuing proposition:

Hypothesis 1: Tax autonomy has a positive relationship with fiscal transfers policy.

3.2.2 Coordination Capacity

As an essential local tax reform attribute, coordination between central and local levels enhances tax duplication avoidance. Besides, coordination capacity has also been identified with efficient management of inconsistencies that often emerge in the local authority-imposed taxes-national government development policies relationships (Cummings et al., 2009; Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004). In subnational entities of most fiscally-decentralized countries of Africa, tax duplication and management inconsistencies are very rampant. It is widely argued in related empirical work (e.g., Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004; Shankar & Shah, 2003) that failure in majority fiscal transfers policies operated by these countries originate from tax duplication. Moreover, transfer policy is often ineffective because of failure in managing local taxes-national government development policy linkages.

Both practice and research (Ali et al., 2013; Bird, 2011; Bird & Smart, 2002) acknowledge the reality that coordination capacity is quite a complex scenario in the management of local tax reforms. The complexity even generates policy conflicts between the central government and local authorities. For instance, Bird and Smart (2002) cite a related scenario in Uganda, where numerous local governments have been imposing a tax on some export crops. The practice is contrary and completely inconsistent with the national government policy of promoting export production (Bird, 2011; Bird & Smart, 2002).

Based on the foregoing coordination capacity-intergovernmental fiscal transfers policy debate, the following hypothesis can also be proposed:

Hypothesis 2: Coordination capacity relates positively to fiscal transfers policy.

3.2.3 Tax Inconsistency

It is common practice that national tax authorities and local government tax jurisdictions operate different tax collection systems (Ali et al., 2013; Keen & Mansour, 2010). According to public finance literature (e.g., Shah, 2006; Shankar & Shah, 2003), the central government generates revenue to fund administrative, political, security,

diplomacy, and international relations, and most importantly, micro and macroeconomic activities.

Like local governments' revenue, a subnational authority is primarily meant to finance entity administrative responsibilities and community-based development projects (Shah, 2006; Prichard & Leonard, 2010). The resultant lack of unity does not only cripple efforts to infiltrate unexploited tax areas but often compromises fiscal transfer policy effectiveness. Transfers policy implementation is undermined further by divergences in legal mechanisms and rampant bureaucracy.

In Uganda, a Tax Register Expansion Project or TREP was recently introduced to handle Uganda Revenue Authority (URA)-local government tax systems inconsistencies (Ali et al., 2013; Bird, 2011). To date, TREP, which operates in Kampala city and other urban areas, seems to have achieved little and is frequently accused by rural-based local entities of sidelining them. The project is politically-motivated with little concern for public service delivery (Bird, 2011).

Moreover, the inconsistency reveals other URA-local entity operational evidence such as lack of partnership equity and payment of agency fees to local entities (Bird, 2011; Keen & Mansour, 2010). Thus, it is proposed as follows:

Hypothesis 3: Tax inconsistency and intergovernmental fiscal transfers policy relate positively.

3.2.4 Corruption

Complicated and non-transparent local government tax systems are costly to administer and frustrating to local tax reform efforts and tremendously enhance corruption practices. Corruption, which is often exacerbated by bribery and sometimes money laundering, leads to tax evasion. The objective is to frustrate local tax collection and intended support to the central government's fiscal transfers policy (Keen & Mansour, 2010; Prichard & Leonard, 2010).

In most Sub-Saharan African fiscal federalism countries, including Uganda, corruption among local taxpayers is perpetuated by systematic networks, wage differentials, and weak internal control mechanisms (de Mello, 1999; Cummings et al., 2009; Morrissey, 2015; Shankar & Shah, 2003). It is often manifested in two forms: direct extortion from taxpayers (abusive dimension) or collusively by condoning and benefiting from tax avoiders' corrupt behaviors.

Curbing corruption tendencies in local entities has not been an easy task. For instance, in most Ugandan-based local jurisdictions, revenue is stolen by the administrators themselves with impunity (Cummings et al., 2009; Shankar & Shah, 2003). However, some scholars (e.g., de Mello, 1999; Morrissey, 2015) have for a long time emphasized transparency, an accountability extension, as a corruption-mitigating weapon, but it has also not been entirely effective.

According to Morrissey (2015), transparency can be more impactful if taxpayers are regularly exposed to tax information and decision-making forums. This will make communities familiar with the way tax bases are actually determined and local tax rates set. Moreover, local authorities should enhance regular monitoring and supervision to ensure that all potential revenues are collected, recorded, and submitted (de Mello, 1999; Cummings et al., 2009; Morrissey, 2015). Against this background, the following hypothesis can be suggested:

Hypothesis 4: Corruption relates positively to intergovernmental fiscal transfers policy.

4. Governance Forum

Effective management of an intergovernmental fiscal transfers policy and executing productive local tax reforms center around the issue of governance (Ehrhart, 2012; Morrissey, 2015). Under fiscal federalism governance, almost all countries in both the developed and developing world often assign various expenditure functions to sub-national governments.

Unfortunately, the assignment is regularly much heavier than can practically be funded from those entities' revenue sources (Bird & Smart, 2002; Morrissey, 2015). The resultant functions-financing mismatch, commonly referred to as vertical fiscal imbalances (de Mello, 1999; Qian & Weingast, 1996), compels sub-national entities to rely on the central government for operational survival inevitably. The method globally employed in narrowing down this imbalance gap is extending fiscal transfers (grants) and mandating revenue sharing (local taxation) powers. This approach is typically a governance-forum manifestation (Qian & Weingast, 1996; Shankar & Shah, 2003).

Practice, theory (Breton & Scott, 1978; Qian & Weingast, 1996), and empirical evidence (e.g., Cummings et al., 2009; Keen & Mansour, 2010; Moore, 2004), concur that when fiscal governance-forum is well administered, it empowers local tax reforms to enhance efficiency in fiscal transfers policy. However, the challenge is that most nations in technical capacity-scanty and resource-strained regions such as that of Sub-Saharan Africa either deliberately ignore that reality or are defeated to initiate the move.

Some scholars (Ali et al., 2013; Shah, 2006; Prichard & Leonard, 2010) believe that it is a defeat that transpires in majority jurisdictions. This is clearly expressed as reliance on donor and international financial institutions' advice, which is sometimes misleading. In Uganda, for instance, doubts are cast on the prevailing transfers policy because of an inappropriate governance approach (Prichard & Leonard, 2010). Moreover, local tax reforms are undertaken by most local entities that rarely achieve intended objectives because of partisan politics, tribalism, and a fiscal corruption-driven approach to governance. The overriding mindset is that donor support is almost a certainty, and it must come (Ali et al., 2013; Shah, 2006).

From the foregoing local tax reforms-transfers policy deliberations, we proposed the following:

Hypothesis 5: Governance forum mediates the local tax reforms-transfers policy relationship.

5. Methods: Sample and Procedure

In order to test the current study hypotheses on local tax reforms-governance forum-transfers policy triangulation, an operations survey was administered (Aguinis & Edwards, 2014). The investigation focused on a number of districts, municipalities, and sub-counties located in the north-western region of Uganda, East Africa.

The target 8 districts, 2 municipalities, and 80 sub-counties (units of analysis), particularly those of the West Nile sub-region, were purposively selected given their historical transfers policy volatile performance record (Bird & Smart, 2002; Shankar & Shah, 2003).

The study sample size was 265 participants comprising 19% administrators (chief administrative officers, resident district commissioners, town clerks, and local council 5 chairpersons), 15% chief finance officers, 26% heads of department, 33% finance operations-related employees, and 7% community representatives. As recommended by previous and similar research (e.g., Aguinis & Edwards, 2014; Bauer, 2003), a combination of both purposive and pure random sampling procedures was employed in constituting the study sample components.

Of the 265 instruments administered, 241 were returned, providing a total response rate of 91%, much higher than the 65% mean rate recommended (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007) for surveys of this kind. With no missing data recorded, the study found that 58% of the participants were male and 42% female. Their mean age was 37 years ($SD=1.742$), and the mean job tenure period was 7 years ($SD=1.384$). Besides, statistics also indicated that while 61% of the respondents were married, 37% were single, and the rest divorce. Finally, 15% of these respondents are certificate holders, 26% hold diplomas, and 59% are bachelor's degree-and-above holders.

6. Measures

Measurement of the various study constructs indicated in the following sections was based on an item-response scale ranging from 1 (Strongly Disagree) to 5 (Strongly Agree). This scale-range dominates recent research (e.g., Bird & Smart, 2002; Ehrhart, 2012; Moore, 2004; Shah, 2006). Accordingly, the following variable constructs were measured as follows:

- Performance orientation was measured using a 12-item scale developed by Bird and Smart (2002) with an internal consistency coefficient alpha ($\alpha = 0.89$).

Sample items include: "Fiscal transfers policy performance is regarded seriously in this local government"; "The entity often complies with policy requirements".

- To measure the Bottom-up Design construct, we modified and employed a 10-item scale ($\alpha = 0.91$) adopted by Shah (2006). Sample item: "The transfers policy bottom-up approach is not practical in reality."
- We measured the client-focus attribute of transfers policy by means of a 13-item scale developed by de Mello (1999) and Shankar and Shah (2003). Sample items with ($\alpha = 0.87$) included the following: "Clients are critical for fiscal transfers policy implementation effectiveness"; "Clients rarely participate in transfers policy implementation".
- Based on 13-items ($\alpha = 0.94$) closely related to those in the scales employed by Ali et al. (2013) and Cummings et al. (2009), the status of tax autonomy in surveyed local governments was evaluated. One of the items was: "This local entity has never been autonomous in tax management."
- A total of 11 items designed along the lines of those in the work of Moore (2004) was engaged to measure coordination capacity. The item's reliability coefficient was ($\alpha = 0.90$). Sample item: "[...] coordinates its tax activities systematically".
- We modified scales used by Bird (2011) and Prichard and Leonard (2010) to the 12 closely-related items in order to measure tax inconsistency. With a collective ($\alpha = 0.85$), one of such items read as follows: "Any inconsistency that arises in this entity's tax reform agenda is always addressed immediately".
- The construct corruption was assessed by 12 items ($\alpha = 0.93$) in a scale originally designed by Keen and Mansour (2010) but tailored to this research. A typical item in the scale was: "Corruption practices never influence local tax reforms in this entity".
- Measurement scales formulated by both Ehrhart (2012) and Morrissey (2015) were replicated to support the 14 items that evaluated the governance forum variable. The items' reliability was ($\alpha = 0.91$), and one of them ran as follows: "Governance is critical for effective implementation of transfers policy".

7. Control Variables

Participant key biographical attributes: gender, age structure, marital status, educational level, a position occupied, and period served in respective local entities, were controlled. Similar studies (e.g., de Mello, 1999; Keen & Mansour, 2010; Morrissey, 2015; Shankar & Shah, 2003) emphasize that naturally, biographical

variables tend to impair dependent variable evaluations. Thus they must be controlled if realistic results have to be generated (de Mello, 1999; Morrissey, 2015).

Accordingly, the factors were controlled for as follows: [Gender: (0=female, n=87; 1=male, n=154)]; [Age in years: (1=20-30, n=29; 2=31-40, n=136; 3=41+, n=76)]; [Marital status: (1=single, n=48; 2=married, n=143; 3=others n=50)]; [Educational level: (1=certificate, n=17; 2=diploma, n=71; 3=bachelor's degree+, n=153)]; [Job tenure in years: (1=1-3, n=61; 2=4-6, n=139; 3=7+, n=41)].

In order to assess instrument validity effectively, simulation research (e.g., Aguinis & Edwards, 2014; Beran & Srivastava, 1985) recommends engagement of at least one hypothetical and latent variable. Its validity status is then verified by employing Harman's One Factor confirmatory factor analysis. However, given the factor's potential influence on hypotheses test results (Beran & Srivastava, 1985), we also controlled for it.

8. Data Analysis

Before carrying out full-scale data analysis, the study instrument's internal consistency (reliability) and validity were first established (Aguinis & Edwards, 2014). Using the SPSS package, the study variable-construct inferential statistics were then generated to highlight their means, standard deviations, and correlation status (Beran & Srivastava, 1985).

Study hypotheses' direct and mediation effects were tested using hierarchical regression analysis (Bauer, 2003; Beran & Srivastava, 1985) and the AMOS software-based structural equation modeling (SEM) technique. The SEM approach was adopted based on the conventional double-step strategy (Preacher et al., 2007). First, it verifies required consistency between espoused hypothetical models and original data, and secondly, establishes the hypotheses direct-mediation effects (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007).

9. Results

9.1 Descriptive and Correlation Statistics

Table 1 presents the means, standard deviations, reliability coefficients, and the zero-order correlations of the study variables and constructs. As suggested in previous research (Aguinis & Edwards, 2014; Bauer, 2003; Beran & Srivastava, 1985), all inter-correlations were first corrected for attenuation using reliability estimates.

Table 1: Variable Means, Standard Deviations, Reliability Coefficients, and Correlations

#	Variable	M	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Tax Autonomy	3.15	1.54	.87									
2	Coordination Capacity	3.02	1.59	.27**	.91								
3	Tax Inconsistency	3.08	1.53	.342	.29*	.93							
4	Corruption	3.00	1.54	.19**	-.08	.29**	.82						
5	Local Tax Reforms	2.90	1.60	.15*	.26	-.42	.57**	.85					
6	Governance Forum	3.05	1.58	-.28	.14**	.28	.17**	-.42**	.92				
7	Perfmance Orientation	2.93	1.55	-.35	.24	.36**	-.38	-.18	-.35*	.88			
8	Bottom-up Design	3.06	1.57	.23	-.10*	.34	.14*	-.26	.22	-.28**	.94		
9	Client Focus	3.06	1.57	.42**	-.31	.20*	-.44	-.19**	.33	-.17*	-.37**	.84	
10	IGFTs Policy	2.99	1.56	-.12	.34**	.28	-.34**	.41*	-.51**	.27	-.16	.32*	.86

Notes: Perfmance Orientation = Performance Orientation; IGFTs = Inter-Governmental Fiscal Transfers; Reliability coefficients are in parentheses; *p < .01 two-tailed test; **p < .05 two-tailed test; n = 241.

The tabulated results indicate that overall, various inter-correlations were statistically significant. Practically, this suggests that there was clear inter-variable distinctions and relationships (Bauer, 2003; Beran & Srivastava, 1985).

For instance, government forum negatively but significantly relates to local tax reforms to the extent of ($r = -.42, p < .01$). This implies that tax reforms' improvement to a magnitude of 42% leads to slackening in government forum activities to the same level.

Moreover, intergovernmental fiscal transfers policy displays a significant and positive relationship with tax reforms of ($r = .41, p < .05$) but relates negatively (albeit significantly) with governance forum to an extent of ($r = -.51, p < .01$).

9.2 Hypothesis Testing

Both hierarchical regression analysis and structural equation modeling used in testing the study hypotheses were conducted after first centering its variables (Beran & Srivastava, 1985). Centering, meant to minimize data multi-collinearity threat, is executed by subtracting each variable mean from each individual score (Beran & Srivastava, 1985; Preacher et al., 2007).

Additionally, variable tolerance values (TV) and variance inflation factors (VIF) for all independent and control variables were computed to assess the multi-collinearity further. As an empirical rule of thumb (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007), (TV < 1.0) and (VIF < 10.0) signify the absence of multi-collinearity threat to the dataset. Data on both TV and VIF presented in Table 2 indicate conformity to this empirical requirement.

Table 2: Multiple Regression Coefficients and Structural Equation Modeling

HYP	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	CR (t-value)	Sig.	Collinearity Statistics		95% CI
		β	SE	β			TV	VIF	
	Constant	4.343	3.250	-	1.337	.208*	-	-	
	Txa	.347	.279	.658	1.244	.239**	.568	1.761	
	Cdc	.261	.311	.425	.841	.418*	.686	1.457	
	Txi	1.038	.332	.774	3.132	.010**	.486	2.058	
	Cpn	.557	.333	.494	1.671	.123*	.538	1.859	
	R ²			.884					
	Adj.R ²			.729					
SEM	Direct Effects								
H1:	IGFTP ← Txa			.412	1.742	.372**			
H2:	IGFTP ← Gdc			.367	1.392	.122**			
H3:	IGFTP ← Txi			.628	1.629	.259*			
H4:	IGFTP ← Cpn			.607	1.418	.314**			
	Indirect Effect								
	LTR ← IGFTP			-.897	1.328	.442**			
H5:	GVF ← IGFTP			-.326	1.513	.531*			[-.043; .068]

Notes: HYP=Hypothesis; CR=Critical Ratio; TV=Tolerance Value; VIF=Variance Inflation Factor; CI=Confidence Interval; Txa=Tax Autonomy; Cdc=Coordination Capacity; Txi=Tax Inconsistency; Cpn=Corruption; IGFTP=Intergovernmental Fiscal Transfers Policy; LTR=Local Tax Reforms; GVF=Governance Forum; *p < 0.05; **p < 0.01; Hypotheses Status:H1 (Supported); H2 (Supported); H3 (Supported); H4 (Supported); H5 (Not Supported); LTR, GVF, and IGFTP are the study variables; Durbin-Watson Statistic.

Under structural equation modeling, we adopted basically three models: a measurement model, a structural model, and Harman's Single Factor model as recommended by Beran and Srivastava (1985). The measurement model is meant to assess latent variables-manifest variables relationships. In contrast, the structural model constitutes the foundational model required for testing group invariances under the AMOS maximum likelihood procedures.

Harman's One Factor model is designed to assess the common methods variance threat rampant in social sciences-based surveys (Bauer, 2003; Beran & Srivastava, 1985). Results from confirmatory factor analysis (CFA) executed on the six latent factor-based measurement model employed, exhibited quite significant item

loadings. Its goodness-of-fit indices ($\chi^2 = 16.438$; $df = 7$; $\chi^2/df = 2.348$; IFI = 0.977; TLI = 0.995; CFI = 0.991; RMSEA = 0.078; L.411, H.926) were also relatively strong. Bauer (2003) associates such results with potential structural equation modeling dependability.

Moreover, CFA was also executed on the Harman's model. Its goodness-of-fit indices ($\chi^2 = 10.726$; $df = 11$; $\chi^2/df = 0.975$; IFI = 0.805; TLI = 0.723; CFI = 0.894; RMSEA = 0.216; L.005, H.178) relative to those of the measurement model counterpart were very weak. The low-profile Harman's model CFA results are indicative of no common methods variance threat to the dataset (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007).

The generally robust reliability coefficients ($\alpha \geq .85$) (Table 1), largely significant factor loadings ($\beta > 0.35$, $p < 0.01$; $p < .01$) (Table 2), and absence of the common methods variance threat collectively suggest strong construct and discriminate validity of the instrument used in the current study (Preacher et al., 2007). Structural models with high goodness-of-fit indices are often recommended for testing hypotheses' direct and indirect effects meaningfully. Thus, as underscored in the work of Beran and Srivastava (1985), we engaged the model with the following indices profile: (χ^2)=1.751; $df=1$; $p=.425$; (χ^2/df)=1.751; GFI=.991; NFI=.983; RFI=.952; IFI=.987; TLI=.966; CFI=.972; RMSEA=.027(L.000; H.174) at 90, in order to analyze the required effects.

9.2.1 Direct Effect Tests

Hypothesis 1 predicted that tax autonomy would positively predict changes in intergovernmental fiscal transfers policy. In support of this hypothesis, both the regression analysis ($\beta=.658$, $p < 0.01$, t -value 1.244) and SEM ($\beta=.412$, $p < 0.01$, t -value 1.742) results (Table 2) indicate that indeed the path from tax autonomy to intergovernmental fiscal transfers policy is significant and positive. In Hypothesis 2, it was proposed that coordination capacity relates positively to the fiscal transfers policy. The regression results ($\beta=.425$, $p < 0.05$, t -value .841) and SEM ($\beta=.367$, $p < 0.01$, t -value 1.392) also confirm that positive and significant path.

Additionally, Hypotheses 3 and 4 projected positive and significant relationships between tax inconsistency and corruption and fiscal transfers policy respectively. Tax inconsistency-fiscal transfers policy regression analysis ($\beta=.774$, $p < 0.01$, t -value 3.132) and SEM ($\beta=.628$, $p < 0.05$, t -value 1.629) results and those of corruption-fiscal transfers policy ($\beta=.494$, $p < 0.05$, t -value 1.671) and SEM ($\beta=.607$, $p < 0.01$, t -value 1.418) approve those predictions.

In sum, consistent with reliable model goodness-of-fit statistics: [(χ^2/df)=0.292; $df=1$; $p=0.589$; (χ^2/df)=0.292; GFI=.975; NFI=.997; RFI=.954; IFI=1.007; TLI=1.131; CFI=1.000; RMSEA=.037 (L.000; H.139) at 90] (Preacher et al., 2007), all the hypotheses proposed for direct effect analysis secured support from the data.

9.2.2 Indirect (Mediation) Effect Test

In order to establish whether governance forum mediates the local tax reforms-intergovernmental fiscal transfers policy relationship in local government as predicted in Hypothesis 4, a suitable model was adopted. As suggested by past mediation research (Beran & Srivastava, 1985; Preacher et al., 2007), the model's goodness-of-fit indices: [$(\chi^2/df)=0.044$; $df=1$; $p=.834$; $(\chi^2/df)=0.044$; $GFI=.977$; $NFI=.999$; $RFI=.997$; $IFI=1.021$; $TLI=1.066$; $CFI=.986$; $RMSEA=.041$ (L.015; H.101) at 90], were fairly strong and exhibit required statistical significance.

The preliminary mediation results: [$(\beta= -0.897$, $p < 0.01$, t -value 1.328; $\beta= -0.326$, $p < 0.05$, t -value 1.513)], displayed in Table 2, suggest that data did not support Hypothesis 4. Contrary to practice, theoretical (Breton & Scott, 1978; Qian & Weingast, 1996), and empirical (Ehrhart, 2012; Morrissey, 2015) expectations, the results imply that governance forum is not relevant for local tax reforms to impact changes in intergovernmental fiscal transfers policy in local entities.

In order to address this contradiction, Preacher et al., 2007 advise that mediation data be subjected to further statistical verification to confirm the preliminary findings. Thus, the conventional bootstrapping approach (Bauer, 2003; Preacher et al., 2007) based on 2,000 replicated sub-samples was employed. As shown in Table 2, the sub-samples displayed a statistically-insignificant governance forum effect-size comprising a 95% bias-corrected confidence interval (CI) of: [-0.043; 0.068].

The bias-corrected (CI): [-0.043; 0.068] range is considered statistically-insignificant because it does not only hold a zero-value within it but, most importantly, indicates no governance forum mediation in the local tax reforms-transfers policy relationship (Bauer, 2003; Beran & Srivastava, 1985). This position further suggests that the preliminary mediation test results are confirmed, and that data also support both results.

10. Discussion

This study was motivated by a desire to properly understand the relationship between local tax reforms and intergovernmental fiscal transfers policy in local government as often highlighted in earlier theoretical and empirical models (Breton & Scott, 1978; de Mello, 1999; Keen & Mansour, 2010). It was also critical to focus on the governance forum since previous research (Ehrhart, 2012; Morrissey, 2015) regularly cited it as a possible mediator in the local tax reforms-transfers policy relationship.

Its results showed that each of the local tax reforms attributes: tax autonomy, coordination capacity, tax inconsistency, and corruption, were significantly related to the transfers policy. However, the governance forum does not mediate the local tax reforms-transfers policy linkages. In the following sections, we discuss the study

findings' theoretical and practical implications and their limitations and propose a possible future research direction.

11. Theoretical Implications

Both the coordination costs theory (Breton & Scott, 1978) and market preserving federalism theory (Qian & Weingast, 1996) and research (e.g., Cummings et al., 2009; Prichard & Leonard, 2010) assert that a significant portion of fiscal transfers policy activities is directly attributed to local tax reforms. Much as the link had not been empirically verified conclusively, this study's findings support that proposition.

Thus, its first contribution to both theory and literature is that the transfers policy, specifically that operated in the Ugandan-based local entities, is apparently founded on a suitable theoretical structure. This tax reforms-transfers policy theoretical grounding is likely to engender positive policy implementation results if appropriately managed (Bird & Smart, 2002; Shankar & Shah, 2003). As shown earlier by Moore (2004), if, for instance, adequate tax autonomy is granted and tax inconsistencies regularly addressed, transfers policy goals can be easily realized.

The second contribution is that the current study finds no mediation influence of governance forum on local tax reforms-transfers policy association. This evidence is in line with Shankar & Shah (2003) view that the involvement of governance concerns in fiscal policy sometimes inhibits effective policy implementation. This is rampant in developing countries, particularly those of Sub-Saharan Africa, whose governance capacity is typically weak and often derailed by pre-mature partisan politics (Shah, 2006; Shankar & Shah, 2003). Thus, much as the theoretical foundation may be appropriate, governance contribution to transfers policy efficiency may be compromised. In Uganda, according to Shah (2006), even tribalism seriously undermines policy goals.

12. Practical Implications

This research holds important practical implications for administrators, employees, and councilors, and their local entities. Its findings show that it is extremely beneficial for them to manage local tax reforms effectively if the transfers policy has to operate meaningfully. This is particularly important given that local taxes are meant to substantially support central government fiscal transfers in order to achieve both micro and macroeconomic objectives. According to Ali et al. (2013) and Cummings et al. (2009), local tax supplement to fiscal transfers is not merely a requirement but a fiscal performance necessity in most developing nations. Notably, it helps address horizontal fiscal imbalances typical of such countries.

Moreover, as noted by Bird (2011) and Moore (2004), local entities must also endeavor to fully-appreciate the workings of a regular transfers policy. That knowledge

will align anticipated tax reform measures to policy requirements and tailor potential outcomes to local fiscal realities. From this particular context, some scholars (e.g., Ehrhart, 2012; Morrissey, 2015) argue that it becomes meaningless for local jurisdictions to acquire tax reform-transfers policy understandability if the governance forum is sidelined.

13. Limitations and Future Research

A cross-sectional research design (Aguinis & Edwards, 2014) was primarily employed in carrying out this study. Thus the causality interpretations thereof were only based on co-variance evidence and one's appreciation of proposed theoretical-conceptual linkages. Besides, the attempt to address the challenge by merely conducting confirmatory factor analysis for construct validity verifications and generating data from multiple sources (Aguinis & Edwards, 2014; Prichard & Leonard, 2010) could also not deter the design's setbacks. Accordingly, we propose that future studies adopt a longitudinal method with preferably a mixed-methods approach.

The study provides new insights into how local tax reforms are related to the local government's fiscal transfer policy. However, it does not address how effectively the reforms can be triggered and managed sustainably to generate realistic transfer policy changes. Hence, it would be useful to conduct in-depth research to understand better how tax reforms can be initiated and the transfer policy impacted accordingly.

Finally, evidenced by rampant conflicts in past empirical results (Keen & Mansour, 2010, Prichard & Leonard, 2010; Shankar & Shah, 2003), ambiguity has often surrounded fiscal transfers policy theoretical-conceptual framework. Results of the present research were no exception to that problem. Thus, we encourage future studies to be more vigilant when developing theoretical-conceptual models to come up with actual results.

14. Conclusion

Local tax reforms and intergovernmental fiscal transfers policy have taken center stage in recent fiscal federalism literature. Very little is clearly understood as to what exactly defines a reliable transfers policy, especially in resource-strained economies of Sub-Saharan Africa. Drawing upon both coordination costs theory (Breton & Scott, 1978) and market preserving federalism theory (Qian & Weingast, 1996), this research found tax autonomy, coordination capacity, tax inconsistency, and corruption positively predict changes in the transfers policy. Conversely, governance forum (an acclaimed factor in previous studies) plays a very minor role in the local tax reforms-transfers policy relationship. Accordingly, the preceding findings may not have impacted the theory-research-practice triangulation alone, but they significantly broadened the intergovernmental fiscal transfers policy knowledge body.

References

- Aguinis, H. & Edwards, J. R. (2014). "Methodological wishes for the next decade and how to make wishes come true", *Journal of Management Studies*, 51, 143-174.
- Ali, M., Fjeldstad, O-H. & Sjursen, I. (2013). "To pay or not to pay? Citizens' attitude towards taxation in Kenya, Tanzania, Uganda and South Africa", *World Development*, 64, 828-842.
- Bauer, D. J. (2003). "Estimating multilevel linear models as structural equation models", *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, 28(2), 135-167.
- Beran, R., & Srivastava, M. S. (1985). "Bootstrap tests and confidence regions for functions of a covariance matrix", *Annals of Statistics*, 13, 95–115.
- Bird, R.M. (2011). "Sub-national taxation in developing countries: A review of the literature", *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 2(1), 139-161.
- Bird, R. & Smart, M. (2002). "Intergovernmental fiscal transfers: International lessons from developing countries", *World Development*, 30(6), 899-912.
- Breton, A. & Scott, A. (1978). *The economic constitution of federal states*, Toronto University Press, Toronto, Canada.
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., Mckee, M. & Togler, B. (2009). "Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and art factual field experiments", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 70, 447-468.
- De Mello, Jn. L. R. (1999). "Intergovernmental fiscal relations: Coordination, failures and fiscal outcomes", *Public Budgeting and Finance*, 19(1), 3-25.
- Ehrhart, H. (2012). "Assessing the relationship between democracy and domestic taxes in developing countries", *Economics Bulletin*, 32, 551-572.
- Keen, M. & Mansour, M. (2010). "Revenue mobilization in Sub-Saharan Africa: Challenges from international trade reforms", *Development Policy Review*, 28, 553- 571.
- Moore, M. (2004). "Revenues, state formation, and the quality of governance in developing countries", *International Political Science Review*, 25, 297-315.
- Morrissey, O. (2015). "Aid and domestic resource mobilization with a focus on Sub-Saharan Africa", *Oxford Review of Economic Policy*, 31(3-4), 447-461.
- Preacher, K. J., Rucker, D. D. & Hayes, A. F. (2007). "Addressing moderated mediation hypotheses: Theory, methods, and prescriptions", *Multivariate Behavioral Research*, 42, 185-227.
- Prichard, W. & Leonard, D. (2010). "Does reliance on income taxes build state capacity in Africa?", *International Review of Administrative Sciences*, 67(4), 653-675.

- Qian, Y. & Weingast, B. (1996). "China's transition to markets: Market-preserving federalism, the Chinese Style", *Journal of Policy Reform*, 1(2), 149-186.
- Shah, A. (2006). "A practitioner's guide to intergovernmental fiscal transfers", *Revista de Economia Estadística, Cuarta Epoca*, 44(2), 127-186.
- Shankar, R. & Shah, A. (2003). "Bridging the economic divide within countries: A scorecard on the performance of regional policies in reducing regional income disparities", *World Development*, 31(8), 1421-1441.



Türkiye’de Savunma Harcamaları, Silah İthalatı ve Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Analizi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

The Analysis of the Relationship Between Defence Spending, Arms Import and External Debt in Turkey: ARDL Bound Testing Approach

Birol Karakurt¹
Suat Hayri Şentürk²
Burak Şahingöz³

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 10.11.2020
Revised : 10.12.2020
Accepted : 20.12.2020
Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 15%

JEL classification:
H56, H63

Keywords:

Defence Expenditure,
Arms Import,
External Debt

ABSTRACT

Debt and deficits are important for an economy, and deficit spending policy positively affects economic growth. However, if external debt increases too much, it may also lead to economic problems. In the literature that was given relatively little information to defence spending contributing substantially to government debt level in the studies focused on the determinants of debt. Turkey is a country allocating more funds to its defence spending and arms import in recent years. Therefore, to what extent its defence expenditures and arms import is effective in increased debt stock is a subject of debate. To conclude this issue, this study examines the relationship between defence spending, arms import, and external debts through ARDL bound test with annual data for the 1975-2017 period. The findings show that there is a positive and statistically significant relationship between defence expenditures and arms import and foreign debt in the short and long term.

Cite this article as: Karakurt, B. et al. (2020). “Türkiye’de Savunma Harcamaları, Silah İthalatı ve Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Analizi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı”, *International Journal of Public Finance*, 5(2), 273-294.

¹ Prof. Dr., Karadeniz Teknik University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0002-6325-2171, birolkarakurt@yahoo.edu.tr

² Assoc. Prof. Dr., Gümüşhane University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0003-2930-8888, suathayrisenturk@yahoo.com

³ Res. Assist., Karadeniz Teknik University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0002-4179-1609, buraksahingoz@ktu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ

Gönderme: 10.11.2020
Düzeltilme : 10.12.2020
Kabul : 20.12.2020
Yayın : 29.12.2020

iThenticate benzerlik oranı: %15

JEL Kodu:

H56, H63

Anahtar Kelimeler:

Savunma Harcamaları,
Silah İthalatı,
Dış Borç

Ö Z E T

Borç ve açıklar bir ekonomi için önemlidir ve açık harcama politikası ekonomik büyümeyi olumlu etkiler. Fakat aynı zamanda dış borç çok artarsa ekonomik problemlere de yol açabilir. Borçların belirleyenlerine yönelik çalışmalarda, borç oluşumuna önemli katkı sağlayan savunma harcamalarına görece olarak daha az önem atfedilmiştir. Türkiye son yıllarda savunma harcamaları ve silah ithalatına daha fazla kaynak ayıran bir ülkedir. Bu nedenle, Türkiye’nin dış borçlarının artışında savunma harcamaları ve silah ithalatının ne derece etkili olduğu tartışılan bir konu olmaktadır. Bu konuya açıklık getirmek amacıyla, Türkiye’de savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borçlar arasındaki ilişki 1975-2017 dönemi için yıllık verilerle ARDL sınır testi yardımıyla incelenmiştir. Bulgular uzun ve kısa dönemde savunma harcamaları ve silah ithalatı ile dış borçlar arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir.

1. Giriş

Tarihsel süreç içerisinde devletin üstlenmiş olduğu görevler artmış ve bu artışa paralel olarak da iktisadi açıdan kıt olan kaynakların kamusal ihtiyaçları etkin şekilde karşılamak için kullanılması zorunluluğu doğmuştur. Bu zorunluluk özellikle adalet, güvenlik ve savunma gibi toplumsal ihtiyaçların karşılanması yanında eğitim, sağlık, ulaşım ve iletişim gibi hizmetleri de kapsamaktadır (Keyifli & Akdede, 2020: 321). Ulusal güvenliğin sağlanması ihtiyacı, hükümetlerin zaman içerisinde önemli miktarda beşeri ve maddi kaynağı savunmaya aktarması sonucunu ortaya çıkarmıştır. Türkiye’nin güvenlik endişeleri de yıllar içerisinde savunmaya ayrılan kaynakların artmasına neden olmuştur. Türkiye’nin savunma çabası ve bu çerçevede yaptığı harcamalar iki kutuplu dünya ve sonrasında da gelişmiştir. Türkiye’nin güvenlik çıkarlarına yönelik tehdit algısı ve bu tehdit unsurlarında ki artış savunma harcamalarının artmasında önemli bir etken olmuştur.

Savunma harcamalarının ekonomik etkileri ise literatürde önemli bir tartışma konusudur. Savunma harcamalarının ekonomiyi etkileyebileceği farklı olası kanallar söz konusudur. Literatürde, savunma harcamalarının ekonomik büyümeyle etkileşimini inceleyen pek çok çalışma söz konusudur. Bu çalışmaların temelinde savunma harcamalarının verimli ya da verimsiz harcamalar olduğu düşüncesi yatar. Savunma harcamalarının ekonomiyi etkilediği diğer kanallardan biri de borç ve açıklardır çünkü borç ve açık ülke ekonomisinin gelişme, sanayileşme çabasında önemli bir yer tutar. Bu yüzden özellikle gelişmekte olan ülkelerde savunma harcamalarının dış borçlarla ilişkisi önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü bu ülkelerde sanayinin gelişmemiş olması, yüksek teknoloji ihtiyacı duyulan askeri malların ithal edilmesine neden olabilir. Askeri mallar ve silah ithalatı ise gelişmekte olan ülkeler açısından var olan iç tasarruf eksikliği ya da döviz yetersizliği nedeniyle dış borçlanmayı kaçınılmaz kılabilir.

Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesine ilişkin sıklığa karşın savunma harcamalarının dış borç üzerine etkisine daha az

odaklanılmıştır. Son yıllarda tek tek ülkeler üzerine yapılan çalışmalar yanında panel veri analizindeki son gelişmelerle birlikte, gelişmekte olan veya gelişmiş ülke grupları için askeri harcama ve dış borçluluk arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar da artmıştır (Dunne vd., 2004a; Kollias vd., 2004; Karagöl, 2006; Smyth & Narayan, 2009; Wolde-Rufael, 2009; Ahmed, 2012; Alexander, 2013; Anfofum vd., 2014; Azam & Feng, 2017; Dunne vd., 2019; Çolak ve Özkaya, 2020). Örneğin Türkiye için Karagöl (2006), Fiji için Narayan & Narayan (2008), Etiyopya için Wolde-Rufael (2009), Pakistan için Shahbaz vd., (2013) ve yüksek gelirli NATO ülkeleri için Alexander (2013) savunma harcamaları ile dış borçluluk arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Türkiye, iç ve dış tehdit algısının yüksek olduğu bir ülkedir. Bu nedenle savunma harcamaları ve bu kapsamda silah ithalatının dikkat çektiği önemli bir ülkedir. Türkiye, 2000-2015 yılları arasında dünyada en çok silah ithal eden ülkeler arasında altıncı sırada yer almıştır. 2018 yılına gelindiğinde ise silah ithal eden ülkeler arasında on ikinci sıradadır. Ayrıca, Türkiye, savunma harcamaların GSYH içindeki payı açısından hem NATO üyesi ülkelerin hem de genel olarak diğer ülkelerin ortalamasının üzerindedir. Ülkenin içinde bulunduğu jeopolitik ve jeostratejik konum, karşı karşıya olduğu tehditler ve bölge açısından önemi Türkiye’nin hem savunma harcamalarının hem de hem silah ithalatının görece olarak yüksek olmasına neden olmakta ve dış borçlarla ilişkisini önemli bir konu haline getirmektedir.

Türkiye’de savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borç arasındaki ilişkiyi inceleyen sınırlı bir literatür vardır. Literatürdeki öncü çalışmalarda ortak bir kaniya varılamamıştır. Şenesen & Sezgin (2002) çalışmalarında savunma harcamaları ile dış borç arasında anlamlı bir ilişki bulamazken, Sezgin (2004) negatif yönlü ilişki bulmuştur. Kollias vd., (2004), Dunne vd., (2004a), Karagöl (2005, 2006) Türkiye için savunma harcamaları ve dış borçluluk arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye’yi inceleyen bu çalışmalarda benzer şekilde silah ithalatı ve dış borçlanma konusunda da ortak bir kaniya varılamamıştır. Yakın zamanda yapılan çalışmalarda ise savunma harcamaları ile dış borçlar arasında pozitif yönlü ilişki olduğu kanısında uzlaşmıştır (Esener & İpek, 2014; Işık & Kılınç, 2015; Karagöz, 2018; Barış, 2018). Bu çalışmalarda silah ithalatının dış borçlara etkisi ele alınmamıştır. Oysa 2000’li yılların başından itibaren Türkiye’nin silah ticaretinin yapısında önemli bir değişim yaşanmış ve bu değişim silah ihracatını olumlu etkilerken silah ithalatı için harcanan kaynak miktarında da önemli bir artış gözlemlenmiştir. Bu nedenle, 2000’li yılların başından itibaren önemli bir silah ithalatçısı olan Türkiye’de silah ithalatı ve dış borç arasındaki ilişkinin belirsizliği konunun yeniden incelenmesi ihtiyacını doğurmuştur.

Çalışma kapsamında, bu eksiklik de dikkate alınarak savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borç arasındaki ilişkinin ARDL sınır testi yardımıyla analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Literatürde önemli bir eksik olarak gördüğümüz silah ithalatı ve dış borçlar arasındaki ilişki incelenerek bu alana katkı sağlamak araştırmamızın temel hedefidir. Bu bağlamda 1975-2017 yıllık verilerinin kullanıldığı çalışmada, ilk olarak savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borçların teorik temellerine, ikinci olarak

literatür araştırmasına yer verilmiştir. Son olarak, silah ithalatı ve dış borç arasındaki ilişkiyi analiz etmek için kullanılan ARDL sınır testi bulgularına yer verilerek çalışma sonuç kısmıyla tamamlanmıştır.

2. Savunma Harcamaları, Silah İthalatı ve Dış Borç İlişkisi

Bazı kamu hizmetleri uygun olmayan maliyet anlayışı ile yürütülebilir. Savunma hizmeti ve bu kapsamda yapılan harcamalar bunun en tipik örneğidir. Çünkü, merkezi yönetim bütçesinin askeri harcamalara ayrılan payı bir hükümetin siyasi kapasitesi ile doğrudan ilgili değildir (Snider, 1990: 279). Devletin görevi ise, kamu politikasını yürütmek için harcama ve vergileri doğru mali araçlar olarak kullanarak rasyonel politikalar izlemeye çalışmaktır (Posner, 1971: 25; Keyifli & Akdede, 2017: 82). Böylelikle, kaynakların alternatif kamu hizmetlerine ne ölçüde rasyonel tahsisinin sağlandığı görülebilir. Savunma hizmetleri de devletlerin önemli ölçüde kaynak tahsisi gerçekleştirdiği temel kamu hizmetlerinden biridir (Topal, 2018: 176).

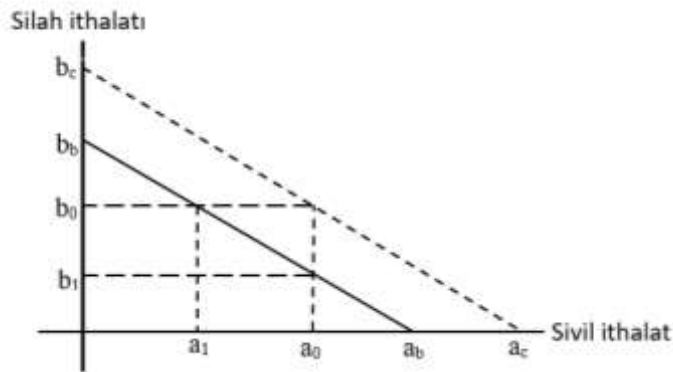
Savunma harcamalarının yapılmasındaki en önemli etken ülke egemenliğinin korunması yanında ülkeye yönelen iç ve dış tehditlerin bertaraf edilmesi gerçeğidir, fakat politik yönelimlerin de bu harcamalar üzerinde etkileri söz konusudur. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkelerin savunma harcamaları ve dış borçları arasındaki ilişki ve borç yükünün servisi ekonomik bağlamda olduğu kadar politik bağlamda da araştırılmıştır. Genel olarak dış borçlanmayı etkileyen birçok neden sayılabilir. Bunlar; kaynak ve tasarruf açığı, dış ticaret ve ödemeler dengesi açığı, bütçe açıklarının giderilmesi, savunma giderleri için finansman sağlanması, büyük yatırım ve reformların finanse edilmesi, vadesi gelmiş borçlara finansman sağlanması, olağanüstü harcamaların karşılanması şeklinde sıralanabilir (Ulusoy, 2018: 53-54; Adıyaman, 2006:22-23). Fakat, David Ricardo, ekonomi biliminin temelini atıldığı klasik çağda, bir hükümetin vergileri artırmasının veya borç vermesinin başlıca nedeninin savaş olduğunu ifade eder (O'Driscoll, 1976: 2; 1977: 208). Snider ise, dış borç servisi zorunluğu çoğu üçüncü dünya ülkesinde savunma bütçelerinin büyüklüğünde bir azalmaya yol açsa da, 1970'lerdeki dış borçlanmanın siyasi çekiciliğinden savunma harcamalarının etkisinin ayrı düşünülmemeyeceğini belirtmiş. Ayrıca, savunma harcamalarının kümülatif etkisin, üçüncü dünya borçlularının borç seviyelerinin kötüleşmesi ve borç ödeme çabalarının engellemesi olarak karşımıza çıktığını ifade etmiştir (Snider, 1990: 278).

Savunma harcamalarının borç birikimi üzerine etkisini ilk vurgulayan isim Brzoska (1983)'dir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere savunma harcamaları dış borçları etkileyen bir sebep olarak görülmekte ve savunma harcamalarının dış borçları doğrudan ve dolaylı olarak üç yoldan etkileyebileceği belirtilmektedir. İlk olarak, savunma harcamalarındaki artış bütçe gelirleri üzerinde baskı oluşturabilir eğer kamu gelirleri bir bütçe kalemi olan savunma harcamalarını finanse etmede yetersiz kalıyorsa bütçe açık verecektir. Bu şekilde oluşan açığı finanse edebilecek ulusal olanakların sınırlı olması durumunda ise bütçe açığı dış borçlanma ihtiyacı yaratacak ve dolayısıyla

dış borç birikimine neden olacaktır. İkinci olarak, savunma harcamalarının bir bileşeni de döviz gereksinimi yaratacak olan silah ithalatıdır. Ülke silah ithal ediyor ve döviz ihtiyacı toplam ithalatı karşılamıyorsa, bu durumda ortaya çıkan açık dış borçlanma yoluyla telafi edilebilir. Döviz rezervleri sınırlı olan ülkelerde böyle bir ithalat hem dış borçlanma ihtiyacını hem de dış borç birikimini arttırıcı etkiler yaratacaktır. Bu iki yol birbirlerini dışlamaz, hatta eşzamanlı olarak etkili olabilir. Üçüncü olarak, bazı ülkeler kendi silahlarını ve diğer savunma ekipmanlarını yurtiçinde üretebilir. Bu üretim yüksek teknolojili girdilerin ithalatını gerektireceğinden döviz talebi oluşturacak ve bu döviz ihtiyacının dış borçlanma ile karşılanması sonucunda dış borç stoğu artacaktır (Günlük-Şenesen & Sezgin, 2002: 2; Günlük-Şenesen, 2004: 146-147; Smyth & Narayan, 2009: 239). İlave olarak, daha çok üçüncü dünya ülkelerine veya kaynakları kısıtlı ülkeler olarak nitelendirilen gelişmekte olan ülkelere odaklanılan ampirik literatürde (Brzoska, 1983; Looney 1987, 1989) bu ülkeler için dış borç birikiminin ana kaynağının silah ithalatı olduğu vurgulanmışlardır. Çünkü, savunma harcamalarının en önemli parçası olan silah ithalatı dış kaynak kullanımını gerektirir. Dolayısıyla, literatüre göre, savunma harcamalarının dış borçlanmayı artırmasının yollarından bir tanesi silah ithalatının artmasıdır. Ancak, ithal edilen silahlar ulusal güvenliğe yönelik dış tehditlere karşı savunma için gerekli görülse de, silah ithalatını finanse etmek amacıyla yabancı sermaye piyasalarından borçlanma cari tüketimi finanse etmek için borçlanmaya benzer sonuçlar yaratmaktadır (Snider, 1990: 282).

Silah ve diğer askeri ekipmanların büyük bir kısmı gelişmiş ülkeler tarafından üretilmekte ve düşük gelirli ülkeler tarafından ithal edilmektedir. Bu ithalatın bir kısmı kalkınma yardımları veya askeri yardım adı altında sağlanırken, büyük bir kısmı ise ulusal kaynaklar veya borçlanma ile finanse edilmektedir (Brzoska, 2004: 111). Ayrıca, ülkenin mal ve hizmet ithalatının her bir unsuru o ülkenin döviz rezervlerini emer. Ülkenin sahip olduğu döviz rezervlerinin sermaye girişi, ihracat potansiyeli ve uluslararası sermaye piyasalarından elde edilen borçlanma ile sınırlı olduğu dikkate alındığında silah ithalatının bir ülke için iki doğrudan sonucu söz konusudur (Strauphaar, 1986:139). Bu nedenle silah ithalatının dış borçları nasıl etkilediğinin açıklanması önemlidir.

Şekil 1: Silah ithalatı



Şekil 1 yardımıyla silah ithalatının nasıl dış borç sorununa neden olabileceği bazı varsayımlar yaparak açıklanabilir. Öncelikle şekilde, bir ülkede dış ticaret için sadece askeri ve sivil ithalatın yapıldığı varsayımından yola çıkılmaktadır. Ayrıca tüm ithalatı karşılamanın tek yolunun ihracat olduğu varsayılmaktadır. Bir dönemde yapılan ihracat tutarını $b_b - a_b$ doğrusu temsil etmektedir. Bütçe kısıtı altında sadece sivil mallar ithal edilseydi a_b kadar, sadece askeri mallar ithal edilseydi b_b kadar ithalat yapılabilirdi. Hayali ülkemizde b_0 kadar askeri ithalat ve a_0 kadar sivil ithalat yapılmak istendiğini farz edelim. Bu iki talebin toplamını ihracat karşılayamamaktadır. Böyle bir durumda karşımıza iki yol çıkar. Ya askeri ithalatımızı b_1 ya sivil ithalatımızı a_1 düzeyine indireceğiz. Bu durum bize aynı zamanda sivil ithalat ile askeri ithalat arasındaki fırsat maliyetini de göstermektedir. Bunlardan farklı bir yol ise dış borç olarak bütçe kısıtını sağa doğru kaydırmaktır. Bütçe kısıtı $a_c - b_c$ seviyesine çıkacağından, sivil ve askeri ithalat da planlandığı kadar yapılabilir. Gerçek dünya da karşılaşılan durum budur. Devletler artan askeri ve sivil ithalatı karşılamak adına dış kaynaklara dolayısıyla dış borca başvururlar (Brzoska, 1983: 275-276). Bu yüzden, silah ithal eden ülkelerin silah ihraç eden ülkelere karşı bağımlılığı sadece politik değil aynı zamanda ekonomik bir boyut da kazanmaktadır. Silah ithalatının ekonomik etkisi yalnızca bugünkü dış borcun artması değildir aynı zamanda işlerin gelecek nesiller için de daha kötü olmasıdır. Çünkü, silah ithalatını karşılamak için alınan dış borç ülkeye geri ödeme yükümlülüğü ve faiz ödemesi getirmekte ve borçlar daha yüksek kur ve yüksek faiz oranları ile geri ödenmektedir (Brzoska, 1983: 274-275; Strauphaar, 1986: 139).

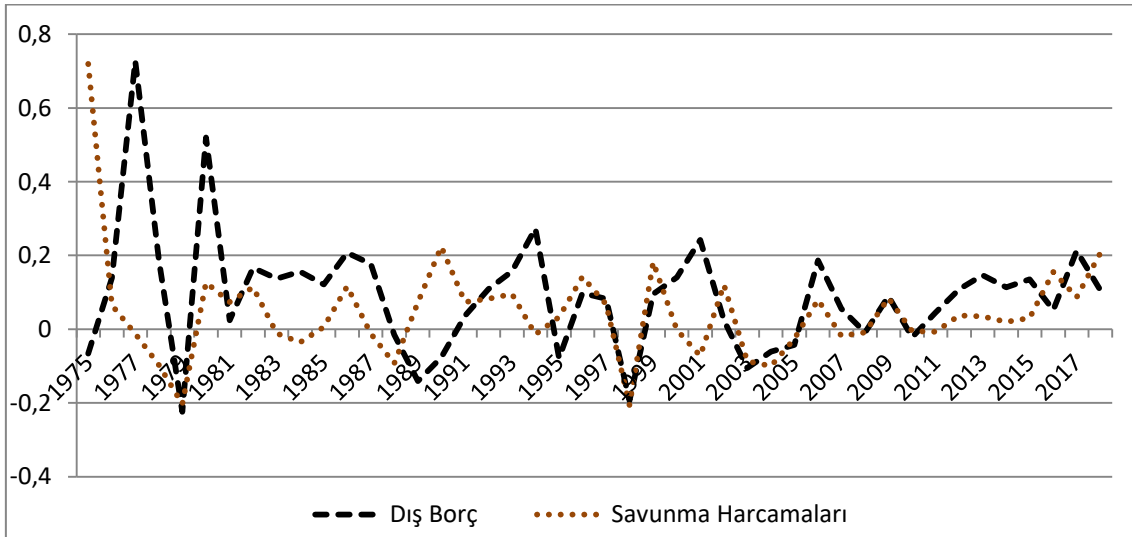
Gelişmekte olan ülkelerin birçoğu silah ithal etmeselerdi daha az dış borç sorunuyla karşılaşabilirlerdi. Diğer yandan, yetersiz döviz kaynakları ile yapılan silah ithalatı diğer ithalat kalemleri için fırsat maliyeti niteliğindedir. Ancak askeri ithalatta meydana gelecek olan bir azalma, aynı oranda yatırım ve diğer ithalat kalemlerinde bir artış olacağı anlamına gelmeyebilir. Çünkü tüketim ve diğer ithalatlarda bir miktar sızıntı söz konusu olabilir. Bununla birlikte silah ithalatındaki azalış döviz kıtlığı açısından durumu olumlu yönde etkileyecektir (Strauphaar, 1986: 139; Looney, 1989: 222). Fakat ülke egemenliğini sağlamak ve tehdit algısı ülkeleri zengin ülkelere karşı ekonomik hatta siyasi bakımdan bağımlı hale getirebilmektedir.

Amerika Birleşik Devletleri 2018 yılında 649 milyar dolar askeri harcama ile dünyanın en büyük askeri harcamasını yapan ülkesidir. Bu rakam kendisinden sonra en yüksek askeri harcama da bulunan Çin'in 2.6 katı kadardır. Yüksek düzeyde askeri harcama yapan diğer ülkeler Suudi Arabistan, Hindistan, Fransa ve Rusya'dır. 2014-2018 dönemi için en büyük beş silah tedarikçi ise ABD, Rusya, Fransa, Almanya ve Çin'dir ve global silah ihracatın %75'ni gerçekleştirmişlerdir. En büyük beş ithalatçı ise Suudi Arabistan, Hindistan, Mısır, Avusturalya ve Cezayir'dir (SIPRI, 2019). SIPRI (2019) verilerine göre, Türkiye'de önemli bir ithalatçıdır. Türkiye'nin jeostratejik konumu yanında iç ve dış tehdit algısı savunma sanayine ve savunma harcamalarına büyük kaynak aktarmasına ve önde gelen silah ithalatçıları arasında yer almasına neden

olmaktadır. Örneğin, 2000-2009 döneminde Yunanistan en büyük dördüncü silah ithalatçısı iken Türkiye'de altıncı büyük silah ithalatçısıdır. Her iki ülkenin silahlanmasında karşılıklı tehdit algısı ön sırada yer almaktadır. 2010 sonrası dönemde ise Türkiye Suriye'de yaşanan gelişmeler ve yükselen tehdit algısı nedeniyle silah ithalatında önlerde ki yerini korumuş ve daha fazla kaynağı silah ithalatına kullanmıştır. Silah ithalatına büyük bir kaynak ayrılması nedeniyle silah ithalatının dış borçlara etkisi ilgi çekmektedir.

Çalışma bu yönüyle Türkiye açısından önem arz etmektedir. Türkiye ciddi oranlarda savunma harcaması yapan önemli bir silah ithalatçısı ülke konumundadır. Türkiye'de savunma harcamaları, dış borçlar ve silah ithalatı arasındaki ilişki Şekil 2 ve Şekil 3 yardımı ile incelenebilir.

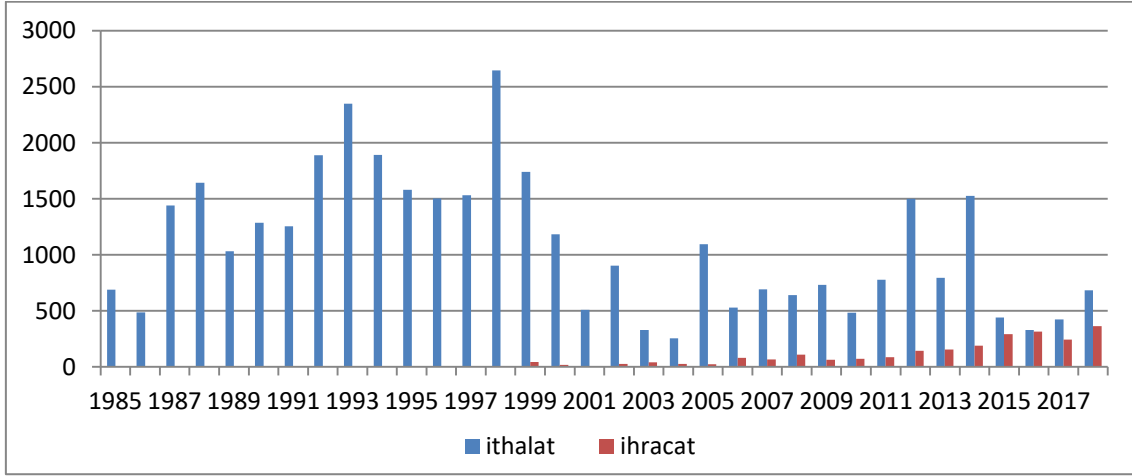
Şekil 2: Türkiye'de Dış Borç ve Savunma Harcamalarının Gelişimi



Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019; SIPRI, 2019.

Şekil 2'de dış borç ve savunma harcamalarının yıllık değişim oranı yer almaktadır. 2000 yılından önce her iki değişken de yüksek artış hızına sahip olmakla birlikte 2000 yılından sonra artış hızının yavaşladığı görülmektedir. Seriler özellikle 2003 yılından sonra benzer artış hızlarına sahip olmaktadır. Hem savunma harcamaları hem de dış borçlar reel anlamda artış göstermiştir. Fakat savunma harcamaları reel olarak artsa da GSYH içindeki payı yıllar itibarıyla azalış göstermiştir. Dünya genelinde de savunma harcamalarının milli gelir içindeki payının azaldığı ifade edilebilir. Yine de Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu iç ve dış tehditler nedeniyle savunma harcamalarının GSYH içindeki payı dünya ortalamasının üzerinde seyretmiştir (Karakurt vd., 2018: 158). Ancak dış borçlardaki artış büyüme oranından daha yüksek olduğu için dış borçların GSYH içindeki payı yıllar içinde artmıştır.

Şekil 3: Türkiye’de Silah İthalatı ve Silah İhracatı



Kaynak: SIPRI, 2019.

Şekil 3, SIPRI tarafından geliştirilen silah transferinin trend gösterge değerini yansıtmaktadır. Şekil 3’e göre, Türkiye’de 2000 yılından önce silah ihracatı yok denecek düzeydedir. Türkiye’de 2000 yılından sonra savunma sanayinde yaşanan gelişmelere paralel olarak da silah ihracatı artmaya başlamıştır. Aynı zamanda 2000 yılından sonra savunma ihtiyaçlarının yerli tedarikinin artmasıyla birlikte silah ithalatında da önemli düşüşler gözlenmiştir (Sezgin & Sezgin, 2018: 5-6). Bu durumu, sadece silah ithalatı ve silah ihracatı dengesi olarak yorumladığımızda dış ticaret dengesindeki iyileşmenin (ihracat ile ithalat arasındaki makasın kapanması) dış borçlanmayı olumlu yönde etkileyeceği söylenebilir. Diğer yandan Türkiye’nin bugün halen önemli bir silah ithalatçısı olduğunu belirtmek gerekir. Türkiye, 2000-2009 yılları arasında dünyada en çok silah ithal eden 6. ülke, 2010-2015 yılları arasında 7. ülke ve 2018 yılında 12. ülke olarak yerini almıştır. Ayrıca, savunma sanayindeki gelişmeler silah ihracatını da olumlu yönde etkilemiştir. 2000-2009 yılları arasında dünyada en çok silah ihraç eden 25. ülke, 2010-2015 yılları arasında 17. ülke ve 2018 yılında 12. ülke olmuştur (SIPRI, 2019). Bu gelişmeler ışığında Türkiye’nin dünya silah ihracatı içindeki payı artarken, silah ithalatı içindeki payının yerli tedarikle birlikte azaldığını söylemek mümkündür.

3. Literatür İncelemesi

Savunma harcamaları ve dış borç ilişkisi savunma ekonomisinin tartışılan alanlarından birisidir. Çalışma, savunma ekonomisinin bu yönüne odaklanmıştır. Literatürde, genelde, savunma harcamalarının bütçe açıklarını artırarak dış borçlanmaya sebep olabileceği gibi, silah ithalatı için gerekli olan döviz finansmanın da dış borçlanmaya neden olabileceğine işaret edilmiştir. Literatürdeki öncü çalışmalardan Brzoska (1983), gelişmekte olan ülkelerde savunma harcamaları ile dış borçlanma arasındaki ilişkiyi araştırmış ve savunma harcamalarının dış borçları belirlemede önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşmıştır. İlave olarak, bulgular, dış borçların %20 ile %30 arasındaki payının savunma harcamalarından kaynaklandığını ifade etmektedir. Diğer bir öncü çalışma olan Looney (1987) ulusal tasarruflar ve döviz birikimi açısından

kısıtlanmış ülkelerde savunma harcamalarının dış borç birikimine önemli katkı sağladığını, döviz kazanma kapasitesi olan ülkelerde ise bu etkinin sınırlı olduğunu ifade etmiştir.

Literatür, savunma harcamaları dış borç ilişkisini ele alan çalışmaların daha çok gelişmekte olan ülkeler, Ortadoğu ülkeleri ve Sahra-Altı Afrika ülkelerine yönelik olduğunu göstermektedir. Bu çalışmalardan, Dunne vd. (2004a) aralarında Türkiye’nin de bulunduğu 11 küçük endüstri ülkesi için savunma harcamalarının dış borçları artırıcı etkisi olduğu bulgularına ulaşmıştır. Symth & Narayan (2009) orta doğu ülkelerini (Suriye, Yemen, İran, Ürdün, Bahreyn, Umman) ele aldıkları çalışmalarında savunma harcamalarındaki artışın dış borçlanmayı artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Dunne vd. (2019) Sahra-Altı Africa ülkelerinde dış borçlar ile savunma harcamaları arasındaki ilişkiyi ele aldıkları çalışmalarında, pahalı yüksek teknolojili savunma harcamaları ve çatışma riskinin dış borçlanmayı artıran iki önemli iki faktör olduğunu belirlemişlerdir. Bulgular savunma harcamalarının dış borçlanmayı pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Özellikle çatışmalardan etkilenen ülkelerde savunma harcamalarının dış borçları etkileme gücü artmaktadır. 12 Doğu Bloğu ülkesinde savunma harcamalarının dış borçluluk üzerindeki etkisini analiz eden Çolak & Özkaya (2020), sınır güvenliğini sağlama motivasyonu ve terörizm riskinin ülkelerin daha fazla savunma harcamaları yapmalarına neden olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmanın bulguları ülkelerin erken aşamada savunma harcamalarını iç tasarrufları ile karşılayabildiğini, ancak uzun vadede artan savunma harcamalarına karşı iç kaynakların yetersiz kalması nedeniyle ülkelerin dış finansman yoluna başvurduklarını göstermektedir. Savunma harcamalarının dış borçlar üzerindeki etkisini 35 silah ithalatçısı ülke üzerinden inceleyen Khan vd. (2020) savunma harcamalarının dış borçları artırdığını tespit etmişlerdir. İlave olarak, borç artışı yalnızca düşük orta gelirli ülkeler için değil silah ithal eden üst orta gelir grubundaki ülkeler için de geçerlidir. Savunma harcamalarının borçları artırıcı etkisi Ortadoğu ve Kuzey Afrika, Güney ve Doğu Asya ve Latin Amerika ülkeleri içinde geçerlidir. Avrupa ve merkez Asya ülkeleri için ise böyle bir ilişki söz konusu değildir. Bu bulgu, savunma harcamaları ve dış borç arasındaki ilişkinin ülkenin gelir seviyesi ile ilgili olduğunu da göstermektedir.

Savunma harcamalarının en önemli parçası olan silah ithalatı dış kaynak kullanımını gerektirir. Looney (1989) silah ithalatı ve savunma harcamalarının kamu dış borçlanması üzerindeki etkisini inceleyen önemli çalışmalardan birisidir. Çalışmada silah ithalatının gelişmekte olan ülkelerinin dış borçları üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Silah üreten ve silah üretmeyen olarak ikiye ayrılan ülkelerde savunma harcamalarının dış borçlar üzerindeki etkisi farklılık göstermektedir. Silah üretmeyen ülkelerde savunma harcamalarının ve silah ithalatının kamu dış borçlanmasını artırıcı etkisi olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Looney & Frederiksen (1986) ise, silah ithalatının üçüncü dünya ülkelerinin büyümesi üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Bu bağlamda, çalışmalarında, 1970-1982 dönemi için ekonomik anlamda kısıtlı ve kısıtsız ülkelerde savunma harcamaları ve dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmada ülkelerin borçlanma kapasitesi dikkate alınarak savunma harcamaları büyüme ilişkisi ele alınmıştır. Bulgular zengin ülkelerde savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki olduğunu gösterirken,

kaynak yetersizliği içinde olan ülkelerde savunma harcamalarının negatif yönlü fakat istatistiki olarak anlamlı olmayan etki oluşturduğunu göstermektedir. Silah ithalatının ise zengin ülkelerde büyümeyi geciktirdiği, ekonomik olarak zayıf ülkelerde ise büyüme üzerindeki etkisinin nötr olduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmada, ayrıca, savunma harcamalarının ekonomiyi çeşitli kanallardan etkileyebileceği ifade edilmiş ve bunlardan birinin de borç biriktirme etkisi olduğu ifade edilmiştir. Bu etki, geçmiş silah ithalatından kaynaklanan borç birikiminin bugün ki borç performansı üzerindeki etkisidir.

Savunma harcamaları ile dış borçlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların bir kısmında silah ithalatı ve ekonomik büyüme rakamları da kurulan modellere eklenmiştir. Genel olarak savunma ve dış borç konusunu ele alan önemli çalışmaların ortak kanısı, gelişmekte olan ülkelerde savunma harcamalarının dış borçlanmada önemli bir unsur olduğudur, savunma harcamaları ve dış borç arasında ilişki olmadığına işaret eden çalışmalarda söz konusudur. Tablo 1’de, literatür taramasından elde edilen bilgiler özetlenmiştir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Savunma Harcamaları-Dış Borç İlişkisi			
Yazar	Ülke / Dönem	Yöntem	Sonuç/Bulgu
Brzoska (1983)	Üçüncü Dünya Ülkeleri (1970-1979)	Regresyon analizi	Savunma harcamaları dış borçlanmada önemli bir paya sahiptir.
Dunne vd. (2004a)	11 küçük endüstri ülkesi (1960-2000)	Dinamik panel veri analizi, Arellano-Bond GMM	Savunma harcamaları dış borçları pozitif yönde etkilemektedir.
Dunne vd. (2004b)	Arjantin, Brezilya ve Şili (1970-200)	ARDL modeli	Arjantin ve Brezilya’da savunma harcamaları ile dış borçlar arasında herhangi bir etkileşim bulunmamıştır. Şili’de savunma harcamalarının dış borçları etkilediği bulgularına ulaşılmıştır.
Kollias vd. (2004)	Yunanistan	Regresyon analizi	Savunma harcamalarının kamu borcu ve dış borçları artırıcı bir etkiye sahip olduğunu ifade etmişlerdir.
Karagöl (2005)	Türkiye (1955-2000)	Engle-Granger eşbütünleşme analizi, hata düzeltme modeli ve Granger nedensellik testi	Savunma harcamaları ile dış borçlar arasında uzun dönemde pozitif bir ilişki söz konusudur. Ayrıca, uzun ve kısa dönemde savunma harcamalarından dış borçlara doğru tek yönlü nedensellik söz konusudur.
Feridun (2005)	Arjantin (1971-2002)	Granger nedensellik testi	Savunma harcamaları ve dış borçlar arasında nedensellik ilişkisi yoktur.
Karagöl (2006)	Türkiye (1960-2002)	Etki tepki fonksiyonu, varyans ayrıştırma	Savunma harcamalarına uygulanan bir birimlik şok dış borç stokunu pozitif etkilemektedir.
Narayan & Narayan (2008)	Fiji Adaları Cumhuriyeti (1970-2005)	ARDL modeli	Uzun dönemde savunma harcamalarındaki artış iç ve dış borçları artırmaktadır.
Smyth & Narayan (2009)	6 Orta Doğu ülkesi (1988-2002)	Panel veri analizi	Savunma harcamalarındaki artış dış borçlanmayı artırırken, gelirdeki artış dış borçların ödenmesine katkı sağlıyor.

Ahmed (2012)	28 Sahraaltı Afrika Ülkesi (1988-2007)	FMOLS, DOLS ve DFE panel yöntemi	Savunma harcamalarının dış borçlar üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır.
Alexander (2013)	Yüksel gelirli NATO ülkeleri (1999-2009)	Dinamik Panel analizi	Savunma harcaması yükündeki bir artışın borç oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve ekonomik olarak önemli bir etkisi söz konusudur.
Sheikh vd. (2013)	Pakistan ve Hindistan (1972-2010)	ARDL modeli	Her iki ülkede de savunma harcamaları dış borçları artırıcı etki göstermektedir.
Esener & İpek (2014)	Türkiye (1971-2012)	ARDL modeli	Savunma harcamaları dış borçlar üzerinde kısa ve uzun dönemde pozitif yönde etki göstermektedir.
Anfofum vd. (2014)	Nijerya (2014)	Granger nedensellik testi, etki-tepki fonksiyonu, varyans ayrıştırma	Savunma harcamaları ve dış borçlar arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi vardır.
Işık & Kılınç (2015)	25 seçilmiş ülke (1990-2011)	Dinamik panel veri analizi ve Dumitrescu-Hurlin nedensellik testi	Savunma harcamaları ve askeri personel sayısı arttıkça dış borçlar artmakta, ekonomik büyüme arttıkça dış borçlar azalmaktadır. Kısa dönemde ise savunma harcamalarından dış borca nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Shahbaz vd. (2016)	Pakistan (1973-2009)	ARDL modeli Granger nedensellik testi	Savunma harcamaları ve yatırımlardaki artış dış borçlanmayı artırmaktadır. Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ters yönlü ilişki bulunmaktadır.
Azam & Feng (2017)	10 Asya ülkesi (1990-2011)	Hausman analizi	Savunma harcamaları dış borçlanmayı artırırken ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir.
Karagöz (2018)	Türkiye, Kazakistan, Azerbaycan, Kırgızistan (1994-2015)	Panel veri analizi	Savunma harcamaları ile dış borçlar arasında uzun dönemli ve pozitif ilişki söz konusudur.
Abbas & Wizarat (2018)	5 Güney Asya ülkesi (1990-2015)	Panel veri analizi	Savunma harcamaları ile dış borçlar arasında pozitif yönlü ilişki vardır.
Barış (2018)	Türkiye (1980-2016)	Toda-Yamamoto ve Dolado-Lütkepohl nedensellik testi	Savunma harcamaları dış borçların nedenidir.
Dunne vd. (2019)	Sahra altı Afrika ülkeleri (1960-2016)	Dinamik panel veri analizi	Savunma harcamalarındaki artış dış borçlanmayı artırmaktadır.
Çolak & Özkaya (2020)	12 Doğu Bloğu Ülkesi (1997-2016)	Sabit etkili panel threshold modeli	Ülkeler, uzun dönemde iç tasarrufların yetersizliği nedeniyle savunma harcamalarının finansmanı için dış borçlanmaya başvururlar.
Khan vd. (2020)	35 silah ithalatçısı ülke (1995-2016)	Panel veri analizi	Savunma harcamaları dış borçları artırmaktadır. Ortadoğu ve Kuzey Afrika, Güney ve Doğu Asya ve Latin Amerika ülkeleri için savunma harcamaları ve dış borçlar arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Savunma Harcamaları-Silah İthalatı-Dış Borç İlişkisi			
Looney (1989)	61 gelişmekte olan ülke (1970-1982)	İki aşamalı regresyon analizi	Savunma harcamaları ve silah ithalatı kısıtlı kaynağa sahip ülkelerde dış borçlanmayı artırmaktadır.
Şenesen & Sezgin (2002)	Türkiye (1980-2000)	Regresyon analizi	Silah ithalatının dış borçlanma üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır. Ancak sonuçların istatistiki olarak anlamlılık derecesi düşüktür.
Sezgin (2004)	Türkiye (1979-2000)	Engle-Granger eşbütünleşme testi	Savunma harcamaları ile dış borçlar arasında uzun dönemde negatif ilişki bulunurken, silah ithalatı dış borç arasında pozitif yönlü ancak istatistiki olarak anlamsız ilişki söz konusudur.
Zaman vd. (2012)	Bangladeş (1980-2009)	Eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testi	Savunma harcamaları ve silah ithalatının uzun dönemde dış borçları artırıcı etkisi vardır.
Nikolaidou (2016)	Yunanistan (1970-2011)	ARDL modeli	Kısa dönemde savunma harcamaları ve silah ithalatı kamu dış borçlarını artırıcı yönde etkiye bulunmaktadır.

Türkiye özelinde savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borçlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar oldukça sınırlıdır. Türkiye özeline ilişkin öncü çalışmalarda veriler nispeten silah ithalatının düşük olduğu 2000 yılına kadardır. Bu çalışmalardan, Şenesen & Sezgin (2002) 1980-2000 dönemini ele aldıkları çalışmalarında dış borçlanma ile silah ithalatı, ekonomik büyüme, ihracat, ithalat, savunma harcamaları ve savunma ekipman harcamaları arasındaki ilişkiyi regresyon analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmanın bulgularına göre, ekonomik büyüme ve silah ithalatının dış borçları artırıcı etkisi söz konusudur. Ancak savunma harcamaları ile dış borçlar arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki bulunmamıştır. Sezgin (2004) çalışmasında ise 1979-2000 dönemini Engle-Granger eşbütünleşme analizi ile ele almıştır. Çalışmada bir önceki çalışmadan farklı olarak dış ticaret dengesi (İhracat-İthalat) değişken olarak eklenmiştir. Çalışmanın bulgularına göre savunma harcamaları ile dış borçlar arasında negatif yönlü ilişki bulunurken savunma ithalatı ve savunma ekipman harcamaları ile dış borçlar arasında pozitif fakat istatistiki olarak anlamlı olmayan bir ilişki ifade edilmiştir. Kısa dönem analizinde ise silah ithalatından dış borçlara pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Karagöl (2005)’de, 1955-2000 dönemini Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi ile ele almış ve savunma harcamaları ile dış borç arasında uzun ve kısa dönemli ilişki tespit etmiştir.

Türkiye’nin SIPRI verilerine göre önemli bir silah ithalatçısı olduğu 2000 sonrasını kapsayan yakın dönemde Esener & İpek (2014) 1971-2012 dönemi için savunma harcamaları ve dış borçlar arasındaki ilişkiyi ARDL modeli ile test etmiştir. Savunma harcamalarının dış borçlar üzerinde kısa ve uzun dönemde pozitif etki gösterdiğini saptanmıştır. Barış (2018) 1980-2016 dönemi için değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiyi tespit edebilmek amacıyla Toda-Yamamoto ve Dolado-Lütkepohl nedensellik testlerinden yararlanmıştır. Çalışmada, savunma harcamalarından dış borçlara doğru kısa dönemli nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Karagöz (2018) ise Türkiye, Kazakistan, Azerbaycan ve Kırgızistan’ın yer aldığı ülke gurubunda 1994-2015

yılları arasında savunma harcamaları ve dış borçlar arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bulgular savunma harcamalarındaki artışın dış borçlanmayı artırdığını göstermektedir.

Literatürde Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda savunma harcamaları ve dış borç arasındaki ilişki noktasında ortak bir kanı söz konusudur. Bu ilişkiye göre savunma harcamalarındaki artış dış borçlanmayı artırmaktadır. Ancak yapılan çalışmalarda silah ithalatı ile dış borçlar arasındaki ilişkinin önemine binaen dikkate alınmadığı görülmektedir. Oysa özellikle 2000 yılından sonra gerek silah ithalatındaki gerekse silah ihracatındaki gelişmeler bu konunun tekrar ele alınmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle çalışma kapsamında savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borçlar arasındaki ilişki ARDL sınır testinden yararlanılarak analiz edilmiştir.

4. Veri Seti, Metodoloji ve Bulgular

Dış borçlar, savunma harcamaları ve silah ithalatı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışma kapsamında ele alınan 1975-2017 yıllık veri seti birkaç farklı kaynaktan elde edilmiştir. Dış borç stoku, reel GSYH ve GSYH deflatörü (2009 baz yılı) verileri Dünya Bankasından (World Bank Data), Savunma harcamaları verileri Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsünden (Stockholm International Peace Research Institute), silah ithalatı verileri ise ACDA'nın (Arms Control and Disarmament Agency) yayınladığı WMEAT (World Military Expenditures and Arms Transfers) raporlarından elde edilmiştir. Dış borç stoku (DB), savunma harcamaları (SH) ve silah ithalatı (ST) verileri dolar cinsinden elde edildiği için öncelikle Türk Lirası cinsine çevrilmiştir. Veriler ikinci aşamada GSYH deflatörü ile reel hale getirilmiş ve son olarak serilerin logaritmik dönüşümleri yapılmıştır.

Çalışmada 2 farklı model kurulmuştur. İlk modelde savunma harcamaları ikinci modelde ise silah ithalatı modele eklenmiştir. Bunun yapılmasındaki en önemli sebep savunma harcamaları ve silah ithalatının birbirlerinden dışlanamayan iki değişken olmasıdır. Modelleme yapılırken Şenesen & Sezgin (2002) çalışmalarında kullanılan modeller dikkate alınmıştır.

Çalışma kapsamında tahmin edilen modeller şu şekildedir:

$$\ln DB = \beta_0 + \beta_1 \ln BY + \beta_2 \ln SH + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\ln DB = \beta_0 + \beta_1 \ln BY + \beta_2 \ln ST + \varepsilon_t \quad (2)$$

4.1. Metodoloji

Çalışma kapsamında savunma harcamaları ve silah ithalatı ile dış borçlar arasındaki uzun dönem eş bütünleşme ilişkisi Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testiyle araştırılmaktadır. Sınır testi değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin var olup olmadığını ortaya koymaktadır. Sınır testi uygulanıp test istatistiği üst kritik sınırı geçtiğinde kısa ve uzun dönem katsayıları tahmin edilebilmektedir. İlk aşamada değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı kısıtlanmamış hata düzeltme modeli ile araştırılmaktadır. İkinci ve üçüncü aşamalarda uzun ve kısa dönem

katsayılar elde edilir. Kısıtlanmamış hata düzeltme modelini (3) ve (4) no.lu denklemlerle ifade edilmektedir:

$$\Delta \ln DB_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \Delta \ln DB_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_2 \Delta \ln BY_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_3 \Delta \ln SH_{t-i} + \alpha_1 \ln DB_{t-1} + \alpha_2 \ln BY_{t-1} + \alpha_3 \ln SH_{t-1} + \epsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta \ln DB_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \Delta \ln DB_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_2 \Delta \ln BY_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_3 \Delta \ln ST_{t-i} + \alpha_1 \ln DB_{t-1} + \alpha_2 \ln BY_{t-1} + \alpha_3 \ln ST_{t-1} + \epsilon_t \quad (4)$$

Denklem (3) ve (4)'te yer alan Δ değişkenlerin birinci farkını, β_0 sabit terimi, $\beta_{1,2,3}$ ve $\alpha_{1,2,3}$ katsayıları simgelemektedir. Optimal gecikme uzunluğunun (m, n ve p) belirlenmesi için AIC (Akaike information criterion), SC (Schwarz information criterion) FPE (Final prediction error) ve HQ (Hannan-Quinn information criterion) gibi bilgi kriterlerinden yararlanılmaktadır. Değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin varlığı bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birinci dönem gecikmelerinin katsayılarına Wald testi (F istatistiği) uygulanarak anlamlılığının test edilmesi yoluyla belirlenmektedir. Bu teste ilişkin $H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = 0$ hipotezi ve eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ifade eden alternatif hipotez $H_1: \alpha_1 \neq \alpha_2 \neq \alpha_3 \neq 0$ şeklindedir. Eşbütünleşme ilişkisinin varlığı halinde H_0 hipotezi reddedilir. F istatistiğinin sınanabilmesi için Pesaran vd. (2001) çeşitli anlamlılık seviyelerinin alt ve üst sınır değerlerinden oluşan kritik değerler seti türetmiştir.

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmişse serilerin uzun dönem katsayılarının tahmini yapılır. Son olarak kısa dönemli ilişkilerin tespit edilmesi için ARDL temelli hata düzeltme modeli kurulmaktadır. Uzun dönem katsayı tahminleri ve kısa dönem hata düzeltme modeli (5) ve (6) no.lu denklemlerle ifade edilmektedir.

$$\ln DB = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \ln DB_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_2 \ln BY_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_3 \ln SH_{t-i} (\ln ST_{t-i}) + \epsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta \ln DB_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \Delta \ln DB_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_2 \Delta \ln BY_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_3 \Delta \ln SH_{t-i} (\Delta \ln ST_{t-i}) + \alpha ECT_{t-1} + \epsilon_t \quad (6)$$

(6) nolu denklemde ECT_{t-1} hata düzeltme terimini ifade eder. Hata düzeltme teriminin katsayısı olan α uzun dönem dengenin sapmaların hangi hızla düzeldiğini göstermektedir. Bu terimin negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması beklenir.

4.2. Ampirik Bulgular

ARDL sınır testinde serilerin birinci farklarında durağan olma şartı aranmaz. Değişkenler seviyesinde de durağan olabilir. Buna rağmen değişkenlere durağanlık testi yapmak önemlidir. Çünkü değişkenlerin ikinci farkında durağan olma ihtimalleri de vardır. Bu durum ARDL sınır testine başvurulmasını engellemektedir. Kullanılan serilerin durağanlık derecelerinin tespitinde, Dickey-Fuller (1981) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve Phillips-Perron (1988) tarafından geliştirilen Phillips-Perron (PP) birim kök testlerinden yararlanılmıştır.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Testleri

Değişkenler	ADF		PP	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
LDB	-2.178	-4.027**	-2.213	-3.471***
LBY	0.671	-2.202	1.071	-2.303
LSH	-0.475	-2.191	-0.355	-2.249
LST	-2.471	-2.479	-2.270	-2.479
ΔLDB	-6.170*	-6.282*	-6.170*	-6.282*
ΔLBY	-6.301*	-6.469*	-6.302*	-6.584*
ΔLSH	-3.585*	-3.552**	-6.332*	-6.322*
ΔLST	-9.252*	-9.147*	-9.038*	-8.791*

Not: ***, ** ve * sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 2'de yer alan sonuçlara göre LBY, LSH ve LST değişkenleri düzey değerlerinde birim kök içermektedir. LDB değişkeni ise sabit düzey değerinde birim kök içerirken, sabit ve trendli modelde birim kök içermemektedir. Fark alma işleminden sonra ulaşılan sonuçlarda bütün değişkenlerin birinci farklarında birim kök içermedikleri, dolayısıyla durağan oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Uygun durağanlık seviyelerinin belirlenmesinin ardından değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı kısıtlanmamış hata düzeltme modeli ile araştırılmıştır. Bu aşamada uygun gecikme uzunlukları belirlenerek modele geçilmektedir. Model 1 için ele alınan ARDL modelinde uygun gecikme uzunluğu (2, 2, 1) ve Model 2 için ele alınan ARDL modelinde uygun gecikme uzunluğu (3, 0, 2) olarak belirlenmiştir. Değerler sırasıyla LDB, LBY ve LSH (LST) değişkenlerinin gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. Uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi tespit etmeden önce F-istatistiğine dayalı sınır testi uygulanmaktadır.

Tablo 3: Sınır Testi Sonuçları

k=2	Model 1	Model 2
F istatistiği	5.967*	3.937**
Kritik Değer Sınırı	Alt Sınır	Üst Sınır
%1	4.13	5
%5	3.1	3.87
%10	2.63	3.35

Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Tablo kritik değerleri Pesaran vd., 2001:300'den elde edilmiştir.

Tablo 3’de, Model 1 ve Model 2 için sınır testi sonuçları yer almaktadır. Model 1 ve Model 2’de F-İstatistiği sırasıyla %1 ve %5 seviyesinde kritik değerden daha yüksektir. Bu nedenle iki modelde de eşbütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir.

Tablo 4: Uzun Dönem Katsayıları ve Diagnostik Test Sonuçları

Değişkenler	Model 1		Model 2	
	Katsayı	t-İstatistiği	Katsayı	t-İstatistiği
C	-9.851	-2.306**	-15.788	-4.102*
LBY	0.811	4.559*	1.394	11.659*
LSH	0.687	1.990**	-	-
LST	-	-	0.333	2.547*
Diagnostik Testler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
BG-LM	0.593	0.447	2.418	0.106
BPG	3.087	0.013	1.681	0.149
Ramsey Reset Test	0.193	0.662	0.108	0.745
Jarque-Bera	0.406	0.816	1.085	0.581

Not: *,** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Tablo 4’te yer alan sonuçlara göre, ekonomik büyüme ve dış borçlar arasında her iki modelde de uzun dönemde pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır. Ekonomik büyümedeki artış dış borçlanmanın da arttığını göstermektedir. Model 1’e göre savunma harcamalarındaki artış dış borçlanmayı artırmaktadır. Model 2’ye göre silah ithalatı ile dış borçlar arasında %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönlü ilişki mevcuttur. Modellerle ilgili tanısıl istatistikler incelendiğinde otokorelasyon sorunun olmadığı ve modelin normal dağıldığı görülmektedir. Model 1’de değişen varyans problemi ile karşılaşmış ve bu problemi gidermek adına HAC (Newey-West) düzenlemesi yapılmıştır.

Tablo 5: Hata Düzeltme Modeli

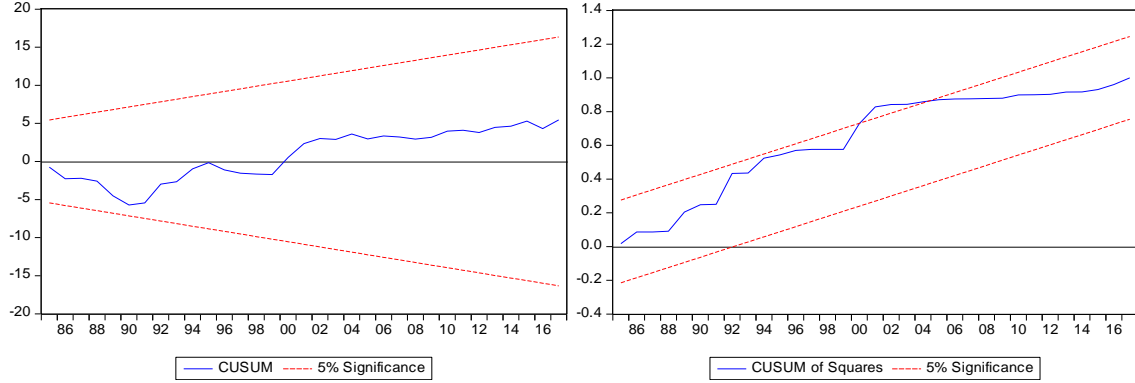
Değişkenler	Model 1		Model 2	
	Katsayı	t-İstatistiği	Katsayı	t-İstatistiği
ECT _{t-1}	-0.337	-5.103*	-0.251	-2.892*
Δ LDB _{t-1}	0.195	1.744***	0.078	0.828
Δ LDB _{t-2}	-	-	0.040	0.447
Δ LBY	-0.204	-0.561	0.516	1.830***
Δ LBY _{t-1}	0.932	2.842*	-	-
Δ LSH	0.891	4.846*	-	-
Δ LST	-	-	0.329	6.482*
Δ LST _{t-1}	-	-	-0.023	-0.498

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

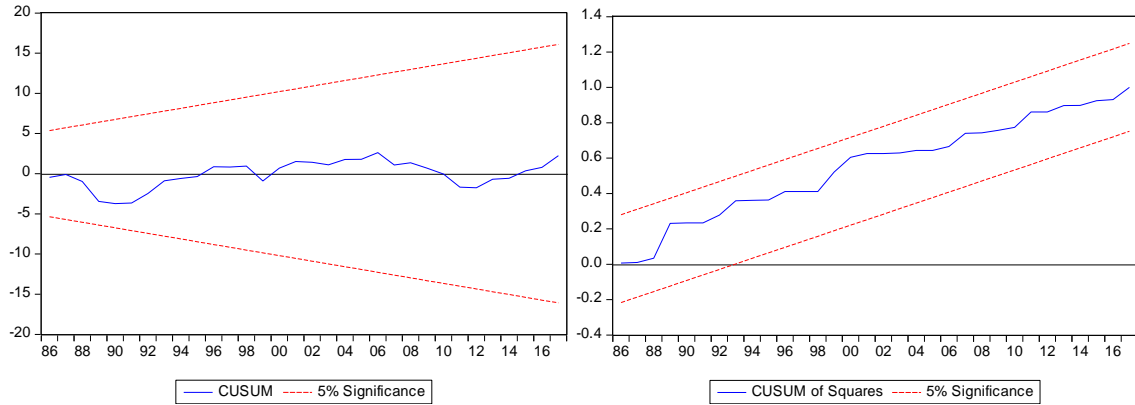
Uzun dönem katsayı tahmininden sonra kısa dönemli ilişkiyi tespit etmek için ARDL modeline dayalı hata düzeltme modeli kurulmuştur. Tablo 5’in sonuçlarına göre kısa dönemde tüm değişkenler dış borçlanmayı pozitif yönde etkilemektedir. Hata düzeltme modelinin katsayısı -1 ile 0 arasında ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistik

olarak anlamlı sonuç vermektedir. Bu durum kısa dönemde meydana gelen şokun etkisinin bir dönemde ortadan kalkacağını göstermektedir.

Grafik 1: ARDL (2,2,1) CUSUM ve CUSUMSQ testleri



Grafik 2: ARDL (3,0,2) CUSUM ve CUSUMQ



Son olarak, ülke ekonomisindeki yapısal değişimlerden dolayı makroekonomik serilerde yapısal kırılma söz konusu olabilir. Bu amaçla serilerin uzun ve kısa dönem istikrarını test etmek için Brown vd. (1975) tarafından geliştirilen CUSUM ve CUSUMSQ testlerinden yararlanılmıştır. Model 1 ve Model 2'nin istikrar durumları Grafik 1 ve Grafik 2'de görülmektedir. Bu durumda hata terimleri karelerinin ve kümülatif hata terimleri karelerinin %5 anlamlılık düzeyinde belirtilen sınırlar içinde kaldığı tespit edilmiştir.

5. Sonuç

Gelişmekte olan ülkelerde savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borçlar arasındaki ilişki önemli bir araştırma konusudur. Çünkü bu ülkelerde savunma sanayisinin gelişmemiş olması ülkelerin ihtiyaç duydukları yüksek teknoloji gerektiren ürünleri ithal etmesine sebep olabilir. Bu çerçevede ülkelerin savunma ihtiyaçlarını karşılamak için izleyecekleri politikanın dış borçlanma ile sonuçlanması muhtemeldir.

Türkiye büyük miktarda savunma harcaması yapan ve önemli bir silah ithalatçısı ülkedir. Türkiye’nin hem gelişmekte olan ülke konumunda olması hem de 2000 yılından sonra silah ticareti yapısında yaşanan değişimler bu konunun ele alınmasının önemli bir nedenidir. Böylelikle Türkiye’nin savunma sanayisinde izlediği politikaların sonuçlarını ve dış borçlara etkisini görmek mümkündür.

Türkiye açısından 1975-2017 dönemi için savunma harcamaları, silah ithalatı ve dış borç ilişkisinin ARDL sınır testi yaklaşımı ile analiz edildiği çalışmada, savunma harcamaları ve silah ithalatı ile dış borçlar arasında uzun ve kısa dönemli pozitif ve istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Uzun dönemde savunma harcamalarında meydana gelen %1’lik artış dış borçları %0.6 artırırken, silah ithalatında meydana gelecek %1’lik artış dış borçları %0.3 artırmaktadır. Bu sonuç, Şenesen & Sezgin (2002) çalışması ile tutarlıdır yalnızca etkinin büyüklüğü açısından farklılıklar vardır. Şenesen & Sezgin (2002), 2000 yılına kadar olan dönemi ele aldıkları çalışmalarında uzun dönemde silah ithalatında meydana gelecek %1’lik artışın dış borçları %0.7 artıracığı sonucuna ulaşmışlardır. Etki gücünde meydana gelen azalmanın 2000’li yıllarda değişen silah ithalatı ve ihracatı yapısıyla yakından ilgili olduğu ifade edilebilir.

Çalışmanın bulguları, Türkiye özelinde, savunma harcamaları ve silah ithalatının dış borçlanmayı artırdığını göstermektedir. Fakat, etkinin büyüklüğündeki küçülme özellikle 2000 yılından önce silah ithalatı dış borçlanmaya sonra nispeten daha fazla baskı uygularken 2000 yılından sonra silah ticareti dengesinin nisbi olarak ihracat lehine değişmesi ile birlikte silah ithalatının dış borçlanmaya etkisi azalmıştır.

Sonuç olarak, Türkiye’de silah ticaretinde meydana gelen değişimler ve ihtiyaçların yerli tedarikle karşılanmasına yönelik gelişmeler neticesinde silah ithalatının dış borçları etkileme gücünün azaldığı ifade edilebilir. Bu bağlamda çalışmadan çıkarılabilecek önemli bir sonuç, Türkiye’de savunma sanayi ve silah ticaretinde yaşanan gelişmeler (önemli bir tedarikçisi haline gelmesi ve artan silah ihracatı) savunma harcamaları ve silah ithalatı kaynaklı dış borçlanma konusunda olumlu gelişmelere yol açmıştır. Savunma sanayisine daha fazla yatırımın savunma harcamaları ve silah ithalatı kaynaklı dış borcu azaltıcı etki yapacağı ve dolayısıyla silah ithalatının gerekli kıldığı dövizin ülkede kalacağı ifade edilebilir.

Çalışmanın önemli kısıtı ise silah ithalatına ilişkin verilere ulaşmak olmuştur. Zaman serisi çalışmalarında en önemli kısıt veri veya düzenli raporlanan veri eksikliğidir. Nitekim, SASAD (Savunma ve Havacılık Sanayi İmalatçıları Derneği) tarafından hazırlanan raporlarda silah ithalatı verileri 2011 yılından itibaren başlamaktadır. Diğer yandan SIPRI tarafından yayınlanan silah ithalatı verileri bir endeks şeklinde olduğu için modele dahil edilmesi sorun teşkil etmekte ve istenileni vermemektedir. Model çözümleri için veri sorunu WMEAT raporlarından yararlanılarak düzenlenen verilerle giderilmiştir. Çalışmada diğer bir kısıt hem silah ithalatı hem de savunma harcamalarının otokolelasyon problemi oluşturmasından dolayı aynı denkleme konulamamasıdır. Bu nedenle çalışma kapsamında iki farklı denklem oluşturulmuş ve etkileri ayrı ayrı incelenmiştir. Bu yönüyle çalışma bu konuda çalışacak araştırmacılara da katkı sağlayıcıdır.

Kaynakça

- Abbas, S. & Wizarat, S. (2018). "Military Expenditure and External Debt in South Asia: A Panel Data Analysis", *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 24(3), 1-7.
- Adıyaman, A. T. (2006). "Dış Borçlarımız ve Ekonomik Etkileri", *Sayıştay Dergisi*, 62, 21-45.
- Ahmed, A. D. (2012). "Debt Burden, Military Spending And Growth In Sub-Saharan Africa: A Dynamic Panel Data Analysis", *Defence and Peace Economics*, 23(5), 485-506.
- Alexander, W. R. J. (2013). "The Defence-Debt Nexus: Evidence From the High-Income Members of NATO", *Defence and Peace Economics*, 24(2), 133-145.
- Anfofum A. A., Andow, H. A. & Mohammed, A. N. (2014). "Military Spending and External Debt Burden in Nigeria", *International Journal of Education and Research*, 2(7), 611-626.
- Azam, M. & Feng, Y. (2017). "Does Military Expenditure Increase External Debt? Evidence From Asia", *Defence and Peace Economics*, 28(5), 550-567.
- Barış, S. (2018). "Are Defence Expenditures the Reasons of Foreign Debts in Turkey?", *Theoretical and Applied Economics*, 25(2), 205-220.
- Brown, R. L., Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). "Techniques for Testing the Consistency of Regression Relations over Time", *Journal of the Royal Statistical Society*, 37(2), 149-192.
- Brzoska, M. (1983). "The Military Related External Debt of Third World Countries", *Journal of Peace Research*, 20(3), 271-277.
- Brzoska, M. (2004). "The Economics of Arms Imports After the End of the Cold War", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 111-123.
- Çolak, O. & Özkaya, M. H. (2020). "The Nexus between External Debts and Military Expenditures for the Selected Transition Economies: A Panel Threshold Regression Approach", *Defence and Peace Economics*, 1-17.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981). "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Dunne, J. P., Eftychia Nikolaidou, E. & Chiminya, A. (2019). "Military Spending, Conflict and External Debt in Sub-Saharan Africa", *Defence and Peace Economics*, 30(4), 462-473.
- Dunne, J. P., Perlo-Freeman, S. & Soydan, A. (2004a). "Military Expenditure and Debt in Small Industrialised Economies: A Panel Analysis", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 125-132.

- Dunne, J. P., Perlo-Freeman, S. & Soydan, A. (2004b). "Military Expenditure and Debt in South America", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 173-187.
- Feridun, M. (2005). "An Econometric Analysis of the Military Expenditure and External Debt in Argentina", *Economia Internazionale/International Economics*, 58(4), 391-403.
- Günlük-Şenesen, G. & Sezgin, S (2002). "Turkey's Defence Expenditures and Debt Burden", *Paper presented at the 6th Middlesex Conference on Economics and Security*, June 2002, London.
- Günlük-Şenesen, G. (2004). "The Role of Defence on External Indebtedness: An Assessment of Turkey", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 145-156.
- Işık, N. & Kılınç, E. C. (2015). "Savunma Harcamaları Dış Borçları Arttırır mı?", *Ekonomik Yaklaşım*, 26(97), 23-44.
- İpek, E. & Esener, Ç. S. (2014). "Borçlanmayı Savunmak: Dış Borcun Bir Belirleyicisi Olarak Savunma Harcamaları", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(3), 69-94.
- Karagöl, E. (2005). "Defence Expenditures and External Debt in Turkey", *Defence and Peace Economics*, 16(2), 117-125.
- Karagöl, E. (2006). "The Relationship Between External Debt, Defence Expenditures and GNP Revisited: The Case of Turkey", *Defence and Peace Economics*, 17(1), 47-57.
- Karagöz, K. (2018). Impact of Defence Expenditures on External Debt: An Econometric Analysis for Turkey and Turkic Republics", *Theoretical and Applied Economics*, 25(1), 183-192.
- Karakurt, B., Şentürk, S. H. & Şahingöz B. (2018). "Türkiye'de Savunma Harcamaları Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Yapısal Kırımlı Eşbütünleşme Analizi", *Maliye Dergisi*, 175, 154-170.
- Keyifli, N. & Akdede, S. H. (2017). "Devletin Hacmini Belirleyen Faktörler: Ampirik Bir Analiz", *International Journal of Public Finance*, 2(1), 81-92.
- Keyifli, N. & Akdede, S. H. (2020). "Politik Kutuplaşma ve Devletin Ekonomik Boyutu", *Sosyoekonomi*, 28(44), 319-335.
- Khan, L., Arif, I., Waqar, S. (2020). "The Impact of Military Expenditure on External Debt: The Case of 35 Importing Countries", *Defence and Peace Economics*, 1-12.
- Kollias, C., Manolas, G. & Paleologou, S. M. (2004). "Military Expenditure and Government Debt in Greece: Some Preliminary Empirical Findings", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 189-197.
- Looney, R. E. & Frederiksen, P. C. (1986). "Defense Expenditures, External Public Debt and Growth in Developing Countries", *Journal of Peace Research*, 23(4), 329-337.

- Looney, R. E. (1987). "Impact of Military Expenditures on Third World Debt", *Canadian Journal of Development Studies*, 8(1), 7-26.
- Looney, R. E. (1989). "The Influence of Arms Imports on Third World Debt", *Journal of Developing Areas*, 23(2), 221-231.
- Narayan, P. K. & Narayan, S. (2008). "Does Military Expenditure Determine Fiji's Exploding Debt Levels?", *Defence and Peace Economics*, 19(1), 77-87.
- Nikolaidou E. (2016) "The Role of Military Expenditure and Arms Imports in The Greek Debt Crisis", *The Economics Peace and Security Journal*, 11(1), 18-27.
- O'Driscoll, Jr. G. P. (1976). "The Ricardian Nonequivalence Theorem", *Iowa State University Economic Staff Paper Series*, 36, 1-8.
- O'Driscoll, Jr. G. P. (1977). "The Ricardian Nonequivalence Theorem", *Journal of Political Economy*, 85(1), 207-210.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships", *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 2001, 289-326.
- Phillips, P. C. & Perron, P. (1988). "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Posner, R.A. (1971). "Taxation by Regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 22-50.
- Sezgin, S. (2004). "An Empirical Note on External Debt and Defence Expenditures in Turkey", *Defence and Peace Economics*, 15(2), 199-203.
- Sezgin, Ş., & Sezgin, S. (2018). "Dünya'da ve Türkiye'de Savunma Sanayi: Genel Bir Bakış", *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 5(12), 1-19.
- Shahbaz, M., Shabbir, M. S. & Butt, M. S. (2016). "Does Military Spending Explode External Debt in Pakistan?", *Defence and Peace Economics*, 27(5), 718-741.
- Sheikh, M. R., Chaudhry, S. & Faridi, M. (2013). "Defense Expenditures and External Debt: Evidence from Pakistan and India", *Pakistan Economic and Social Review*, 51 (2), 159-177.
- SIPRI. (2019). *SIPRI Yearbook 2019*, <https://www.sipri.org/yearbook/2019>.
- Snider, L. W. (1990). "The Political Dimensions of Military Spending and Debt Service in Southeast Asia", *Contemporary Southeast Asia*, 11(4), 278-305.
- Strauphaar, T. (1986). "The Economics of Thirt World Arms Imports", *Intereconomics*, 137-141.
- Symth, R. & Narayan, P. K. (2009). "A Panel Data Analysis of the Military Expenditure-External Debt Nexus: Evidence Six Middle Eastern Countries", *Journal of Peace Research*, 46(2), 235-250.

- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2019). *Merkezi Yönetim Borç İstatistikleri-Merkezi Yönetim Dış Borç Stoku*, <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri>
- Topal, M. H. (2018). "Türkiye'de Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Bir Analizi (1960-2016)", *Maliye Dergisi*, 174, 175-202.
- Ulusoy, A. (2018). *Devlet Borçlanması*, 11. Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- Wolde-Rufael, Y. (2009). "The Defence Spending–External Debt Nexus in Ethiopia", *Defence and Peace Economics*, 20(5), 423-436.
- Zaman, K., Mahmoo, S., Mushtaq, K., Rashid, A., & Ahmad, M. (2012). "An Empirical Investigation of External Debt-Military Expenditure Nexus in Bangladesh", *Economia: Seria Management*, 15(1), 173-188.



Does Fiscal Policy Stance Affect Public Expenditure: Evidence from Kenya

James M. Gatauwa¹

RESEARCH
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 05.05.2020

Revised : 07.10.2020

Accepted : 10.12.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 18%

JEL classification:

E60, E62, H50

Keywords:

Fiscal Policy Stance,
Economic Growth,
Macroeconomic
Factors,
Public Expenditure

ABSTRACT

The purpose of this paper is to examine the effect of fiscal policy stance on public expenditure in Kenya while underpinned by the theory of fiscal policy, Peacock-Wiseman hypothesis, and Wagner's Law of increasing state activities. The methodology used was time series modelling involving the following steps; firstly, employing descriptive statistic analysis. Secondly, diagnostic testing involving stationarity test, cointegration test, and Granger causality tests. Thirdly, time series modelling was done using VECM and VAR models. Finally, post-diagnostic tests involving serial correlation test and heteroscedasticity test. The research indicates a negative relationship between fiscal policy stance (a budget deficit) and public expenditure, but fiscal stance through tax has a positive relationship with public expenditure. Fiscal policy stance and public expenditure are cointegrated, as shown by the Johansen cointegration test. Still, there is no short run causality between them as indicated by the Wald test statistics. The study is limited to fiscal policy stance and public expenditure in Kenya while considering selected macroeconomic factors. The research findings are vital to policymakers. Fiscal policy stance indirectly affects public expenditure through economic growth and macroeconomic factors. This implies that fiscal policy stance does not substantially affect public expenditure as supported by the theory of fiscal policy that contends that policymakers could have a lower incentive to pursue public interests compared to their interests.

Cite this article as: Gatauwa, J. M. (2020). "Does Fiscal Policy Stance affect Public Expenditure: Evidence from Kenya", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 295-310.

¹ Dr. in Finance, Department of Accounting and Finance, Kenyatta University, Kenya, ORCID: 0000-0002-2804-5070, jmgatauwa@gmail.com

1. Introduction

There have been increasing concerns on the level of public expenditure by governments, especially in African economies. Yet, there are limited public resources available to meet the various social and economic welfare needs of citizens of a nation or economy. There is a growing trend of enacting fiscal rules across countries to have a balanced budget (Tsai, 2014) and avoid possible cases of unsustainable public expenditure levels (Bui, 2020) or high public debt amounts, which can lead to a crisis. That has elicited interest in how best governments can control public expenditure in the wake of limited public revenue sources and a growing population that is more enlightened on the various public needs that governments need to fulfill. In order to control the level of public expenditure, governments are expected to use fiscal policy in allocating and redistributing public resources while considering the macroeconomic environment prevailing in an economy. Hence, this paper seeks to respond to the question of whether fiscal policy stance affects the levels of public expenditure in a country. That would be attained by examining the relationship between fiscal policy stance, economic growth, macroeconomic factors, and public expenditure in Kenya. There is no single study in the empirical literature that has integrated these variables into one study. Furthermore, Kenya is among the nations that have been grappling with the question of prudent utilization of public resources hence the justification of researching in the Kenyan context.

Fiscal policy is a tool that governments use to control the level of public expenditure (Tanzi, 2006; Perotti, 2007) since fiscal policy aims to redistribute and reallocate economic resources while enhancing stabilization in an economy. Fiscal policy stance is the fiscal position taken by a government, and it can either be contractionary/tight or expansionary/loose. The contractionary outlook is when there is an increasing fiscal surplus or a decreasing fiscal deficit over a time period. The expansionary fiscal stance is when the fiscal balance is in deficit. The deficit level is increasing, or the surplus's extent decreases compared to other periods (Pailwar, 2008). Economic growth refers to the level of gross domestic product (GDP) growth in an economy or country.

In contrast, macroeconomic factors are the economic indicators of the economic behaviour and policies that affect an economy (Dornbusch et al., 2017). Public expenditure refers to government expenditure on various activities such as spending on infrastructure development, wages, salaries, interest on public debt, utility bills, etc. Public expenditure can be categorized into either recurrent expenditure or development expenditure (Barro & Grilli, 1994; Njeru, 2003; Dornbusch et al., 2017).

There is insufficient evidence on the relationship between fiscal policy stance, economic growth, macroeconomic factors, and public expenditure from the existing finance literature. Therefore this paper aims to examine the relationship between the study variables above in the Kenyan context. This paper is subsequently divided into

the following sections; literature review, research methodology, data analysis, and conclusion.

2. Literature Review

2.1. Theoretical Review

This paper is underpinned by three theories: the theory of fiscal policy, the Peacock-Wiseman hypothesis, and Wagner's law of increasing state activities. As asserted by Musgrave (1959) and Johansen (1965), the theory of fiscal policy states that the goals of fiscal policy extend beyond stabilization since fiscal tools can also be used for redistributing income and for reallocating resources. Tanzi (2006) argues that policymakers have an obligation to promote the citizens of a nation's social welfare. Therefore, this theory asserts that fiscal policy can influence the increase or decrease in public spending, depending on the priorities at hand. However, the theory of fiscal policy has underlying imperfections. First, there is scepticism that policymakers can be separated from their interests and incentives to pursue the public interest. Secondly, the theory has higher validity if better institutional arrangements are in place (Tanzi, 2006). Hence, this theory underpins the link between fiscal stance and public expenditure since fiscal policy aims to redistribute and reallocate resources in a country.

The Peacock-Wiseman hypothesis states that public expenditure increases in a step-like manner, unlike the smooth and continuous pattern. Peacock and Wiseman (1961) gave a displacement hypothesis that explains a temporary rise in government spending versus GDP in the United Kingdom (UK) from 1890 to 1955. The hypothesis stated that public expenditure in the UK did have a smooth pattern but seemed to surge up at distinct durations, especially steep peaks during war then steady patterns afterward. The trends are connected to the fact that public expenditure relies mainly on tax revenues, and the public's tolerable tax burden is stable unless there is an unusual disturbance. Thus, the Peacock-Wiseman hypothesis underpins the link between fiscal stance and public expenditure. Public expenditure is influenced by tax revenues, as explained by the fiscal surplus or fiscal deficit.

Wagner's law states that there is a tendency for public expenditure growth relative to national income in the long run. Wagner (1863) based on the German economy's law and noted that all types of governments demonstrated increasing public expenditure regardless of their sizes or intentions. However, Musgrave (1959) argued that Wagner's Law focused on the size of the public sector in the entire economy irrespective of total expenditure contents. Wagner's contribution to public expenditure theory is fundamental when we consider that before Wagner made these observations, the prevailing notion was that government activities would tend to decline as a country grows more prosperous (Henrekson, 1993). In conclusion, Wagner's Law supports the link between economic growth and macroeconomic factors, even though it is implicitly and public expenditure.

2.2. Empirical Review

This paper argues that there is a relationship between fiscal policy stance and public expenditure, consistent with Stancik & Valila (2012) and Tanzi (2006). Furthermore, the theory of fiscal policy asserts that fiscal policy aims to redistribute and reallocate resources in the various sectors of an economy. Therefore, the theoretical underpinning of the relationship between fiscal policy stance and public expenditure holds. Fiscal stance indicators are tax and budget deficits, which are measures also used by Gatauwa et al. (2017), Amanja & Morrissey (2005), and Clark & Dilnot (2001). Economic growth as measured by GDP growth and macroeconomic factors (inflation rate, unemployment rate, and foreign aid & grants). There are several macroeconomic factors, but this paper has focussed on inflation, unemployment, and foreign aid and grants since the other macroeconomic factors have extensively been studied in cross-country studies. Public expenditure is the dependent variable in this paper, and it is measured by recurrent and development expenditure. However, the general proposition is that economic growth and macroeconomic factors mediate the relation between fiscal policy and public expenditure.

On the influence of economic growth in the relationship between fiscal policy stance and public expenditure, the fiscal policy theory asserts that fiscal policy aims to ultimately stabilize an economy, which underpins the relationship between fiscal policy and economic growth. Wagner's law and Peacock-Wiseman hypothesis state that economic growth and public expenditure have a positive relationship since public expenditure tends to grow as an economy expands. There are several empirical studies conducted on fiscal policy, economic growth, and public expenditure. For instance, there are studies conducted on fiscal policy and economic development (Temple, 2003; Amanja & Morrissey, 2005; Glomm & Rioja, 2006; Semmler et al. 2007; Perotti, 2007) and economic growth and public expenditure (Romer, 1990; Barro, 1991; Bagdigen & Cetintas, 2003; Sakyi & Adams, 2012; Srinivasan, 2013). However, these studies have varied findings, which also examine the variables inconclusively. Furthermore, there is no single study in the literature that has examined the combined effect of the fiscal stance, economic growth, macroeconomic factors, and public expenditure.

The empirical literature on public expenditure, as evidenced by studies conducted by Sans and Velazquez (2002) and Shonchoy (2010) in OECD countries and developing countries, respectively, indicate that there are factors or determinants of public expenditure. The findings show that political and institutional variables, size of the economy, population density, prices, and governance significantly affect expenditure. The key determinants seem to be similar to other studies done even though there are research methodological differences with Shonchoy (2010) using panel data models. Sans and Velazquez (2002) have adopted a three-stage least squares method. However, these studies have not examined the effect of macroeconomic factors such as inflation, unemployment, or foreign aid and grants on public expenditure.

In the global context, several studies have investigated fiscal sustainability, fiscal institutional quality, and stabilization (Kim, 2019; Sabir & Qamar, 2019; Bui, 2020). For instance, Kim (2019) sought to investigate fiscal autonomy (tax revenues) and stabilization (total expenditure volatility) in the US for the study period 2001 to 2013. The study findings indicate that fiscal autonomy is necessary for state governments to perform one of the three Musgravian roles, such as stabilization, reallocation, or redistribution. However, the study is not clear on whether macroeconomic factors mediate or moderate the relationship between fiscal autonomy and public expenditure. Similarly, Sabir and Qamar (2019) examined the impact of fiscal policy and institutional quality on 11 selected Asian countries' inclusive growth process from 1996 to 2017. The findings indicate that fiscal policy and institutions positively affect inclusive growth. On the other hand, Bui (2020) investigates fiscal sustainability for a panel of 22 developing Asian economies from 1999 to 2017, indicating that, on average, fiscal policy is not sustainable, implying the strengthening and adaptation of an appropriate fiscal consolidation framework.

In Kenya, the existing literature on public expenditure has mainly been the reports on public expenditure trends, statistical abstracts, economic surveys, and a few research articles. For instance, Muthui et al. (2013) investigated how public expenditure affects economic growth from 1964 to 2011 using the vector error correction model (VECM). The findings indicate that public expenditure on health, public order, security, and transport has a positive relationship with economic growth. However, public expenditure on education has a mixed relationship with economic growth. Njeru (2003) examined foreign aid and public expenditure in Kenya using a utility modelling approach where the findings demonstrate a positive and significant relationship between the proportion of public expenditure in GDP and the proportion of foreign aid. However, Kenya has been emerging as less reliant on foreign aid to support public expenditure.

Notably, some of the studies examining public expenditure have sought to test the effect of economic growth apart from other macroeconomic factors such as inflation, unemployment, and foreign aid and grants. Mosoti (2014) examined public expenditure growth in Kenya from 1980 to 2012 using ordinary least squares (OLS) modelling. The findings indicate that population and GDP positively affect public expenditure growth, while free primary education positively affects public expenditure growth. However, inflation and foreign aid have an insignificant effect on public expenditure growth. Even though the study did not test the effect of fiscal policy on public expenditure, the study concludes that fiscal policy should be undertaken carefully to ensure that public expenditure is managed sustainably. On the relationship between public expenditure and private investments, Njuru et al. (2014) examined the effect of government spending on private investment in Kenya. The study adopted a vector autoregressive (VAR) technique using time series data from 1963 to 2012. The results show that both recurrent and development expenditure enhance private investment. The study further concludes that there is a need for the government to reallocate funds towards projects that are valuable to the private sector.

Some studies examine the interaction of public expenditure with other variables apart from macroeconomic factors. For instance, according to a research report by Bird and Kirira (2009) on government institutions and donor partners' role in enhancing public environmental expenditure, there should be a consolidation of budgeted amounts on public expenditure on the environment since it would improve more accountability and synergy. The study also recommends that donor partners play a role in that they should consider sector budget support instead of multi-donor basket funds and traditional project interventions. Nafula et al. (2004) also examined public expenditure accountability in Kenya using a descriptive research approach. The study found that Kenya was faced with numerous challenges of wastage of resources, mainly due to weak procurement procedures, corruption, and inadequate monitoring systems. Hence, that justified the need for public expenditure tracking surveys.

3. Research Methodology

The causal research design was adopted since it helped establish the cause and effect of the relationship between fiscal policy stance, economic growth, macroeconomic factors, and public expenditure in Kenya. Zikmund (2002) argues that causal research mainly aims at establishing the cause and effect relationships among variables. The study period was from 1964 to 2015, while the population is the Kenyan economy since it captured the universe of these variables. Secondary data on fiscal policy and public expenditure was collected from the Kenya National Bureau of Statistics (KNBS) economic surveys and statistical abstracts, World Bank development indicators reports, and annual budget estimates books. The data collected were analyzed using descriptive and inferential statistics where it involved measures of central tendency and measures of dispersion. Pre-diagnostic testing was then done to include stationarity tests, cointegration tests, Granger causality tests, and finally, time series modelling. Post-diagnostic tests were done, such as autocorrelation tests and heteroscedasticity tests. The time series model used was the VECM, which enabled testing the relationship between fiscal policy stance and public expenditure. The model is as follows;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \gamma_i X_{it} + \varepsilon_t$$

Where:

Y_t = Dependent Variable; Y_{t-1} = Lagged Dependent Variable ;

X_{it} = Independent Variables

β_0 = The Constant; β_1 = Model Coefficient of the Lagged Dependent Variable;

γ_i = Model Coefficients of the Independent Variables; ε_t = Error Term

4. Data Analysis

4.1. Data Description

Time series annual data was collected from KNBS reports and World Bank Development indicators reports. Data description highlights the annual trends on fiscal policy stance (budget deficit, tax) and public expenditure as indicated in Figures 1, 2, and 3, respectively, in the appendix. As shown in Figure 1 in the appendix, the annual budget deficits in Kenya seem to be constant from 1964 to 1990. However, in the 1990s, the deficit was volatile, implying that there were years with budget surpluses. Nevertheless, after the year 2000, the budget deficit has been on an increasing trend, suggesting an expansionary fiscal stance. As depicted by Figure 2 in the appendix, the annual tax revenue indicates an increasing trend over time but with slumps in the years 1995 and 2005. However, the rate of increase in the tax revenue is lower than that of public expenditure over the years, as seen in Figures 2 and 3 in the appendix, which concurs with the finding that the Kenya government has been using an expansionary fiscal stance to spur economic growth. Finally, public expenditure has an increasing smooth trend over the years as indicated in Figure 3 in the appendix, thus concurring with Wagner's Law of increasing state activities that public expenditure growth follows a smooth pattern instead of the step-like pattern argued by Peacock-Wiseman hypothesis.

4.2. Summary Statistics

The results in Table 1 sought to describe the data collected on the study variables using central tendency measures such as the mean, median, and standard deviation and measurements of dispersion such as the skewness and kurtosis. Fiscal policy stance, inflation rate, foreign aid, and public expenditure have a positive distribution as indicated by the skewness. On kurtosis, the variables are highly peaked relative to the peakedness of a normal distribution with values above three (3), implying that the distribution is leptokurtic.

Table 1: Summary Statistics of the Study Variables

	Budget Deficit Ksh. M	Tax Ksh. M	Economic Growth (%)	Unemployment Rate (%)	Inflation Rate (%)	Foreign Aid & Grants Ksh. M	Public Expenditure Ksh. M
Mean	42507.66	123379.8	4.17	9.51	9.95	6537.43	192760.3
Median	395.50	30486.6	4.50	9.55	9.60	3875.64	53007.75
Maximum	692000.0	1021597.0	14.50	12.20	28.80	57082.00	1953509.0
Minimum	-44986.00	735.32	0.20	6.90	-0.50	3.42	1362.40
Std. Dev.	100432.6	196962.8	2.69	1.08	6.13	10793.38	294372.1
Skewness	2.14	1.95	0.92	0.15	1.01	2.82	1.96
Kurtosis	6.24	5.84	5.53	3.83	4.35	12.18	6.13
Jarque-Bera	59.90	48.39	20.47	1.61	12.31	241.87	52.44

Source: Researcher's Computations

4.3. Diagnostic Test Results

This paper used the Augmented Dickey-Fuller (ADF) test for stationarity and the Johansen test for cointegration in undertaking diagnostic tests. The stationarity tests were undertaken on fiscal policy stance (tax, budget deficit), economic growth, unemployment rate, inflation rate, foreign aid and grants, and public expenditure in order to determine if they are stationary or not.

Table 2: Results of Stationarity Tests

Variable	ADF Statistic at Level	ADF Statistic at 1 st Differencing	ADF Statistic at 2 nd Differencing
Tax	-0.5459 (0.8728)	-6.9760 (0.0000)	
Budget Deficit	-0.2621 (0.9223)	-0.7274 (0.8293)	-10.7528 (0.0000)
Economic Growth	-4.2361 (0.0015)		
Unemployment Rate	-3.8872 (0.0042)		
Inflation Rate	-5.5615 (0.0000)		
Foreign Aid & Grants	1.1795 (0.9975)	-3.6062 (0.0099)	
Public Expenditure	9.5844 (1.0000)	4.5209 (1.0000)	-16.1278 (0.0000)

Source: Researcher's Computations

In Table 2, the stationarity results indicate that tax and foreign aid and grants are stationary at first differencing, which means that they are integrated at order one I(1). Budget deficit and public expenditure are stationary at second differencing, meaning that they are integrated at order two I(2). Cointegration tests were undertaken to test if the variables have a long-run relationship between them. The Johansen test for cointegration was done where for cointegration to exist, the trace statistic should be greater than the critical values at a 5% level of significance.

Table 3: Results of Johansen Cointegration Test

	Hypothesized No. of CE (s)	Eigenvalue	Trace Statistic	Critical Value	Prob.
Budget Deficit & Public Expenditure	None*	0.7121	67.3906	20.2618	0.0000
	At most 1	0.1469	7.6267	9.1645	0.0971
Tax & Public Expenditure	None*	0.4578	50.7290	20.2618	0.0000
	At most 1*	0.3733	21.9590	9.1645	0.0001
Budget Deficit & Unemployment Rate	None	0.1507	13.9976	20.2618	0.2896
	At most 1	0.1204	6.1599	9.1645	0.1787
Budget Deficit & Inflation Rate	None	0.1834	17.8665	20.2618	0.1034
	At most 1	0.1560	8.1415	9.1645	0.0779
Budget Deficit & Foreign Aid and Grants	None*	0.3664	23.8262	20.2618	0.0155
	At most 1	0.0393	1.9244	9.1645	0.7927
Tax & Unemployment Rate	None*	0.3115	24.5437	20.2618	0.0121
	At most 1	0.1289	6.6260	9.1645	0.1476
Tax & Inflation Rate	None*	0.3396	28.3674	20.2618	0.0031
	At most 1	0.1614	8.4514	9.1645	0.0682
Tax & Foreign Aid and Grants	None*	0.3047	27.7818	20.2618	0.0038
	At most 1*	0.1938	10.3415	9.1645	0.0298
Budget Deficit & Economic Growth	None*	0.2833	22.8470	20.2618	0.0216
	At most 1	0.1332	6.8587	9.1645	0.1341
Tax & Economic Growth	None*	0.3861	40.1734	20.2618	0.0000
	At most 1*	0.2946	16.7532	9.1645	0.0016

* denotes rejection of the null hypothesis at the 0.05 level of significance

Source: Researcher's Computations

The results in Table 3 indicate that budget deficit and public expenditure are cointegrated since the trace statistics of 67.3906 is greater than the critical value of 20.2618 at a 5% level of significance. Similarly, there is cointegration between tax and public expenditure since the trace statistics is greater than the critical value at a 5% level of significance. However, the tax seems to have a stronger cointegration level, which is essentially a stronger long-run relationship with public expenditure compared to the budget deficit with public expenditure, as evidenced by the number of cointegrating equation results in Table 3. Granger causality tests were undertaken to determine if one variable causes another or simply test one variable's level of prediction against another. As indicated in Table 1A in the appendix, there was no Granger causality between the variables at a 5% level of significance.

4.4. Model Specification

4.4.1. Fiscal Policy Stance, Economic Growth, Macroeconomic Factors, and Public Expenditure

This paper's key objective was to examine the relationship between fiscal policy stance, economic growth, selected macroeconomic factors, and public expenditure in Kenya. Before the modelling was done, the lag selection was undertaken in order to establish the number of lags in the model, as indicated in Table 2A in the appendix. A VECM model was then used to test the hypothesis. Before running the model, diagnostic tests, which entail; the Johansen cointegration test and the Stationarity test, were conducted to ascertain that the model generates robust results. The data were tested for stationarity, as indicated in Table 2. There was cointegration between fiscal policy stance, economic growth, macroeconomic factors, and public expenditure; hence a VECM model was the most appropriate model to be used. The VECM model is as shown next;

Table 6: VECM Model

$$D(\text{PEXP}) = C(1) * (\text{PEXP}(-1) - 9857.55814181 * \text{TAX}(-1) - 0.204423972575 * \text{BDEFIC}(-1) + 2704.60930532 * \text{INFL}(-1) - 12428.8865707 * \text{UNEMP}(-1) + 1.16649497603 * \text{FAID}(-1) + 4910.72723364 * \text{ECONG}(-1) - 4587.19901276) + C(2) * D(\text{PEXP}(-1)) + C(3) * D(\text{TAX}(-1)) + C(4) * D(\text{BDEFIC}(-1)) + C(5) * D(\text{INFL}(-1)) + C(6) * D(\text{UNEMP}(-1)) + C(7) * D(\text{FAID}(-1)) + C(8) * D(\text{ECONG}(-1)) + C(9)$$

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	0.321258	0.037053	8.670243	0.0000
C(2)	-0.871875	0.204833	-4.256523	0.0001
C(3)	24205.61	25709.10	0.941519	0.3522
C(4)	-0.496914	0.220301	-2.255617	0.0298
C(5)	-682.9195	506.7241	-1.347715	0.1855
C(6)	2527.594	3475.739	0.727211	0.4714
C(7)	1.662271	0.674513	2.464400	0.0182
C(8)	-503.5120	1171.532	-0.429789	0.6697
C(9)	43966.67	5844.424	7.522841	0.0000
R-squared	0.782557	Mean dependent var		25833.03
Adjusted R-squared	0.737953	SD dependent var		49717.29

SE of regression	25450.53	Akaike info criterion	23.29422
Sum squared resid	2.53E+10	Schwarz criterion	23.64507
Log-likelihood	-550.0613	Hannan-Quinn criteria.	23.42681
F-statistic	17.54466	Durbin-Watson stat	1.853361
Prob(F-statistic)	0.000000		

Source: Researcher's Computations

Table 6 shows the effect of fiscal policy stance (a budget deficit), foreign aid & grants, and the lagged variable of public expenditure on public expenditure as statistically significant as indicated by the p-values. At the same time, the R^2 is 78.26%, meaning that 78.26% of the variations in public expenditure can be explained by fiscal policy stance, foreign aid & grants, and the lagged variable of public expenditure. The p -value of C(1) or the constant is 0.0000, meaning a long-run causality running from fiscal policy stance and foreign aid & grants to public expenditure. The f-statistic is 0.000000, meaning that the model fits the data well. Short-run causality was also tested using the Wald test, as indicated in Table 7.

Table 7: Wald Test

	Test Statistic	Value	df	Probability
Tax on Public expenditure	Chi-square	0.886458	1	0.3464
A budget deficit on Public expenditure	Chi-square	5.087806	1	0.0241
Inflation Rate on Public expenditure	Chi-square	1.816335	1	0.1778
Unemployment Rate on Public expenditure	Chi-square	0.528835	1	0.4671
Foreign aid & grants on Public expenditure	Chi-square	6.073268	1	0.0137
Economic growth on Public expenditure	Chi-square	0.184719	1	0.6673

Source: Researcher's Computations

As indicated in Table 7, there was no short-run causality running from tax to public expenditure, inflation rate to public expenditure, unemployment rate to public expenditure, and economic growth to public expenditure as indicated by the p -value of 0.3464, 0.1778, 0.4671, and 0.6673 respectively. However, short-run causality runs from budget deficit to public expenditure and from foreign aid and grants to public expenditure as indicated by the p -value of 0.0241 and 0.0137, respectively. A serial correlation test was done in order to determine if there was any autocorrelation between the variables after running the model, as indicated in Table 8.

Table 8: Serial Correlation

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:	
F-statistic 0.578581	Prob. F(1,38) 0.4516
Obs*R-squared 0.719879	Prob. Chi-Square (1) 0.3962

Source: Researcher's Computations

From Table 8, we accept the null hypothesis that there is no serial correlation in the series residual as indicated by the p -value of 0.3962. A heteroscedasticity test was done in order to determine if there was heteroscedasticity between the variables after running the model, as shown in Table 9.

Table 9: Heteroscedasticity Test

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey	
F-statistic 1.070221	Prob. F(1,38) 0.4166
Obs*R-squared 14.98838	Prob. Chi-Square (14) 0.3789
Scaled explained SS 45.93006	Prob. Chi-Square (14) 0.0000

Source: Researcher's Computations

As indicated in Table 9, we accept the null hypothesis that states that there is no heteroscedasticity as indicated by the p -value of 0.3789 at a 5% level of significance while the corresponding R^2 is 14.98838.

4.5. Discussion

This paper found that the fiscal policy stance (a budget deficit) has a significant negative relationship with public expenditure. These findings are similar to those of Gatauwa et al. (2017) and Beetsma et al. (2008), even though they later found that budget deficits positively correlate with public expenditure. The study findings also indicate that foreign aid and grants significantly affect public expenditure, which concurs with those of Njeru (2003) and even with study findings by Remmer (2004) that foreign aid generates incentives and opportunities for public expenditure growth. On economic growth and public expenditure, Bagdigen & Cetintas (2003) found no significant relationship between economic growth and public expenditure, which concurs with the study findings. Also, Deskins et al. (2010) had similar findings that public education spending has no significant relationship with the economy's growth. However, Srinivasan (2013) found that public expenditure is affected by economic growth, supporting Wagner's law of increasing state activities. On the inflation rate and public expenditure, Magazzino (2011) found a long-run relationship between inflation and public expenditure growth in Portugal. However, Han & Mulligan (2008) found a weak relationship between inflation and non-defense public expenditure. Similarly, this study found that there was a weak effect on the inflation rate on public expenditure.

5. Conclusion

This paper contributes to the existing literature in a number of ways; firstly, the study provides evidence on the link between fiscal policy stance and public expenditure, considering the limited empirical literature on the study area. Secondly, the study demonstrates that despite fiscal policy stance having a weak link with public expenditure, when macroeconomic factors are incorporated, then the effect on public expenditure is significant. Thirdly, the significant effect of foreign aid and grants on public expenditure in Kenya implies that it is a critical factor in explaining the level of public expenditure. The lagged value of public expenditure has a significant effect on public expenditure, which implies that the previous year's public expenditure is a crucial determinant of the public expenditure amounts in a particular current year.

Finally, budget deficits have a statistically significant relationship with public expenditure, implying that the fiscal policy stance influences public expenditure levels in a country. The other variables have a weak effect on public expenditure, which means that other variables explain the effects on public expenditure apart from the lagged values of public expenditure, fiscal policy stance (a budget deficit), and foreign aid and grants.

This paper's policy implications are derived from the findings of a weak effect of fiscal policy stance on public expenditure, thus implying that fiscal policy is not effective in controlling the levels of public expenditure. That should inform policymakers on how to utilize fiscal policy to attain fiscal policy goals on redistribution and reallocation of resources, as postulated by Musgrave and Johansen in the theory of fiscal policy. Nevertheless, the fiscal policy stance affects public expenditure indirectly through economic growth and macroeconomic factors in Kenya.

References

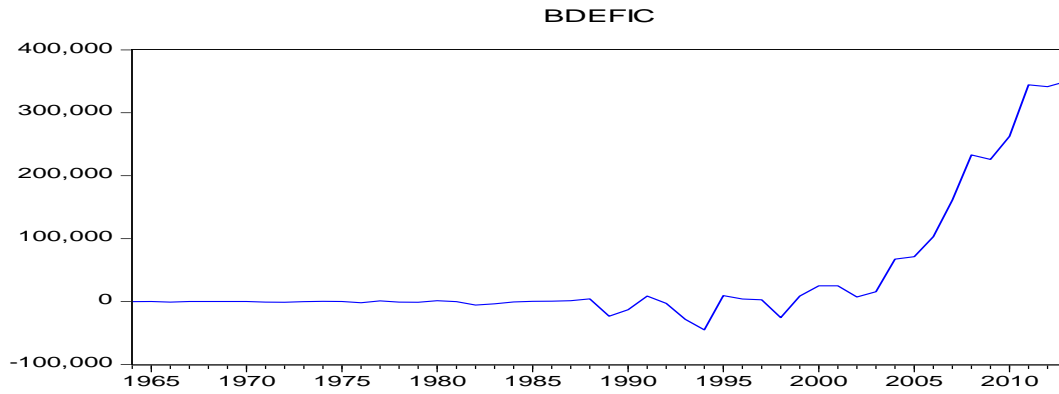
- Amanja, D. & Morrissey, O. (2005). "Fiscal Policy and Economic Growth in Kenya", *CREDIT Research Paper* No. 05/06.
- Bagdigen, M. & Cetintas, H. (2003). "Causality Between Public Expenditure and Economic Growth: The Turkish Case", *MPRA Paper* No. 8576, MPRA.
- Barro, R. (1991). "Economic Growth in A Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-444.
- Barro, R. & Grilli, V. (1994). *European Macroeconomics*, Basingstoke, Hampshire: Macmillan.
- Beetsma, R., Giuliodori, M. & Klaassen, F. (2008). "The Effects of Public Spending Shocks On Trade Balances and Budget Deficits in the European Union", *Journal of the European Economic Association*, 6(2-3), 414-423.
- Bird, N. & Kirira, N. (2009). "Government Institutions, Public Expenditure and The Role of Development Partners: Meeting Kenya's Environmental Challenges," *Overseas Development Institute Report*, ODI.
- Bui, D. T. (2020). "Fiscal Sustainability in Developing Asia – New Evidence from Panel Correlated Common Effect Model", *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 27(1), 66-80.
- Clark, T. & Dilnot, A. (2001). "Measuring the UK Fiscal Stance Since the Second World War", *The Institute for Fiscal Studies, Briefing Note* No. 26.
- Deskins, J., Hill, B. & Ullrich, L. (2010). "Education Spending and State Economic Growth: Are All Dollars Created Equal?" *Economic Development Quarterly*, 24(1), 45-59.

- Dornbusch, R., Fischer, S. & Startz, R. (2017). *Macroeconomics*, 13th Ed, New York: McGraw Hill.
- Gatauwa, J. M, Kaijage, E. S., Sifunjo, K. & Kiriti-Nganga, T. W. (2017). "Fiscal Policy Stance and Public Expenditure in Kenya", *The Pan-African Journal of Business and Management*, 1(2), 61-80.
- Glomm, G. & Rioja, F. (2006). *Fiscal Policy and Long-Run Growth in Brazil*, Mimeo, Indiana University.
- Han, S. & Mulligan, B. (2008). "Inflation and the Size of Government", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(3), 245-267.
- Henrekson, M. (1993). "Wagner's Law: A Spurious Relationship?", *Public Finance*, 48(2), 406-415.
- Johansen, L. (1965). *Public Economics*, Amsterdam: North Holland Publishing Co.
- Kim, S. (2019). "Fiscal Autonomy and Stabilization: An Empirical Analysis of US State Governments" *Journal of Financial Economic Policy*, Emerald Publishing Limited, 1757-6385. DOI 10.1108/JFEP-06-2019-0106.
- Magazzino, C. (2011). "The Nexus Between Public Expenditure and Inflation in the Mediterranean Countries", *MPRA Paper No. 28493*, MPRA.
- Mosoti, M. (2014). "The Growth of Public Expenditure in Kenya: Exploring the Causes (1980-2012)", Unpublished MA Thesis, University of Nairobi.
- Musgrave, R. (1959). *The Theory of Public Finance*, New York: McGraw-Hill.
- Muthui, J., Kosimbei, G., Maingi, J. & Thuku, G. (2013). "The Impact of Public Expenditure Components on Economic Growth in Kenya 1964-2011", *International Journal of Business and Social Science*, 4(4), 233-253.
- Nafula, N., Kimalu, P., Kiringai, J., Owino, R., Manda, D. & Karingi, S. (2004). "Budget Mechanisms and Public Expenditure Tracking in Kenya", *KIPPRA Discussion Paper No. 37*, KIPPRA.
- Njeru, J. (2003). "The Impact of Foreign Aid on Public Expenditure: The Case of Kenya", *AERC Research Paper No. 135*, AERC.
- Njuru, S., Ombuki, C., Wawire, N. & Okeri, S. (2014). "Impact of Government Expenditure on Private Investment in Kenya", *Research journal's Journal of Economics*, 2(8), 1-19.
- Pailwar, V. (2008). *Economic Environment of Business*, New Delhi: Prentice-Hall of India.
- Peacock, A. & Wiseman, J. (1961). *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*, Princeton: Princeton University Press.
- Perotti, R. (2007). "Fiscal Policy in Developing Countries: A Framework and Some Questions", *World Bank Research Working Paper No. 4365*, World Bank.

- Remmer, K. (2004). "Does Foreign Aid Promote the Expansion of Government?" *American Journal of Political Science*, 48(1), 77-92.
- Romer, P. (1990). "Human Capital and Growth: Theory and Evidence", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 47-57.
- Sabir, S. & Qamar, M. (2019). "Fiscal Policy, Institutions and Growth: Evidence from the Developing Asian Countries", *International Journal of Social Economics*, 46(6), 822-837.
- Sakyi, D. & Adams, S. (2012). "Democracy, Government Spending and Economic Growth: The Case of Ghana, 1960–2008", *Margin—The Journal of Applied Economic Research*, 6(3), 361-383.
- Sans, I. & Velazquez, F. (2002). "Determinants of the Composition of Government Expenditure by Functions", *European Economy Group Working Paper No.13*, ECG.
- Semmler, W., Greiner, A., Diallo, B., Rezai, A. & Rajaram, A. (2007). "Fiscal Policy, Public Expenditure Composition and Growth", *World Bank Policy Working Paper No. 4405*.
- Shonchoy, A. (2010). "What is Happening with the Government Expenditure of Developing Countries – A Panel Data Study", *In Proceedings of the German Development Economics Conference*, Hannover, Germany.
- Srinivasan, P. (2013). "Causality Between Public Expenditure and Economic Growth: The Indian Case", *International Journal of Economics and Management*, 7(2), 335-347.
- Stancik, J. & Valila, T. (2012). "Changes in the Fiscal Stance and the Composition of Public Spending", *Empirical Economics*, 43, 199-217.
- Tanzi, V. (2006). "Fiscal Policy: When Theory Collides with Reality", *CEPS Working Document No. 246*, CEPS.
- Temple, J. (2003). "The Long-Run Implications of Growth Theories", *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 497-510.
- Tsai, P. H. (2014). "State Fiscal Rules and Composition Changes in Public Spending Before the Election", *Public Finance Review*, 42(1), 58-91.
- Wagner, A. (1863). "Grundlegung der Politischen Ökonomie", Available at: <http://www.google.com>. (accessed on August 2019).
- Zikmund, W. (2002). *Business Research Methods*, 7th Ed. Thomson/South-Western.

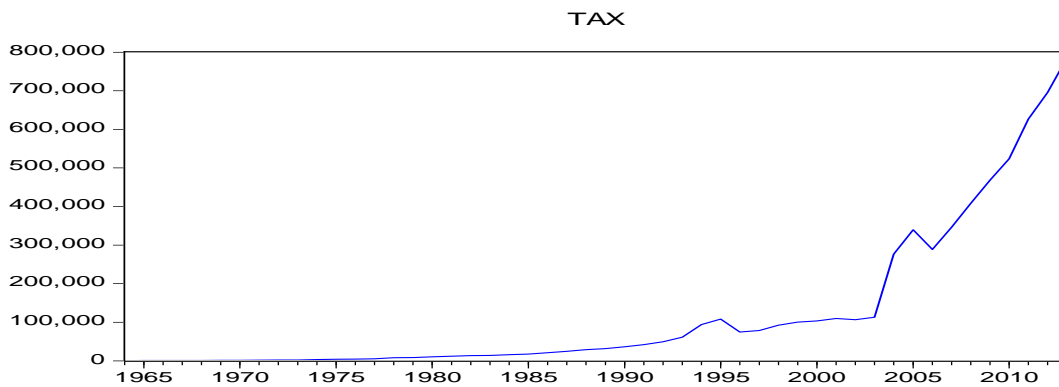
APPENDIX

Figure 1: Annual Budget Deficits, 1964 – 2015



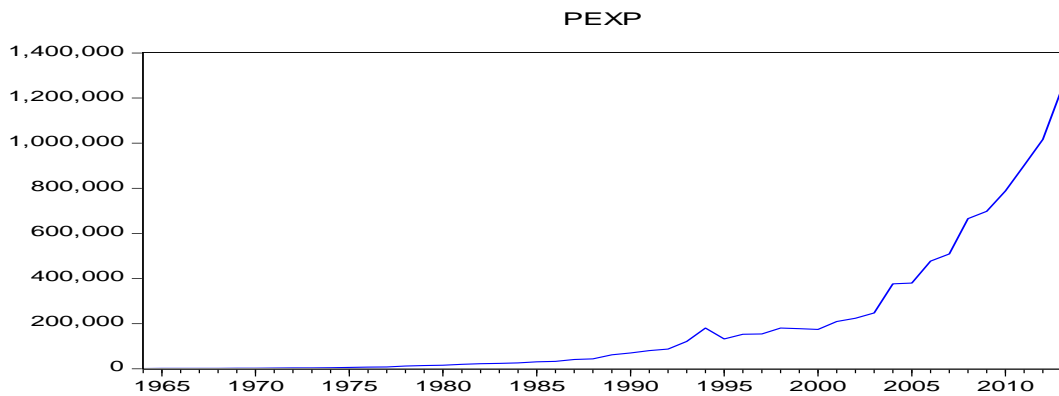
Source: Kenya National Bureau of Statistics Reports

Figure 2: Annual Tax Revenues, 1964 – 2015



Source: Kenya National Bureau of Statistics Reports

Figure 3: Annual Public Expenditure, 1964 – 2015



Source: Kenya National Bureau of Statistics Reports

Table 1A: Results of Granger Causality Tests

Null Hypothesis	f-Statistic	Probability
Tax revenue does not Granger cause public expenditure	0.2904	0.7494
Public expenditure does not Granger cause tax revenue	2.4340	0.0997
Budget deficit does not Granger cause tax revenue	0.4930	0.6142
Tax revenue does not Granger cause budget deficit	1.6651	0.2011
Budget deficit does not Granger cause economic growth	0.2468	0.7824
Economic growth does not Granger cause budget deficit	1.3203	0.2777
Tax revenue does not Granger cause economic growth	3.1838	0.0514
Economic growth does not Granger cause tax revenue	0.3677	0.6945
Tax revenue does not Granger cause inflation rate	0.0103	0.9898
Inflation rate does not Granger cause tax revenue	1.5524	0.2234
Budget deficit does not Granger cause inflation rate	0.7747	0.4672
Inflation rate does not Granger cause budget deficit	0.6156	0.5450
Tax revenue does not Granger cause unemployment rate	0.0311	0.9694
Unemployment rate does not Granger cause tax revenue	0.0905	0.9137
Budget deficit does not Granger cause unemployment rate	0.0366	0.9641
Unemployment rate does not Granger cause budget deficit	0.0233	0.9770
Foreign aid & grants does not Granger cause budget deficit	1.5967	0.2143
Budget deficit does not Granger cause foreign aid & grants	0.2880	0.7512

Significance level at 5%

Source: Researcher's Computations

Table 2A: Lag Length Selection

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1424.823	NA	2.56e+18	62.25316	62.53143	62.35741
1	-1179.444	405.4080*	5.15e+14*	53.71497	55.94114*	54.54890*
2	-1135.047	59.84006	7.29e+14	53.91508	58.08915	55.47871
3	-1079.330	58.13959	8.30e+14	53.62303	59.74500	55.91636
4	-1003.498	56.04972	6.81e+14	52.45642*	60.52630	55.47944

* indicates lag order selected by the criterion

Significance level at 5%

Source: Researcher's Computations



Yerel Hizmet Sunumunda Kalite ve Muhtarların Görüşleri: Buca Örneği*

Quality in Local Service Delivery and The Opinions of the Mukhtars: The Case of Buca

Şebnem Tahran¹
R. Kutlu Korlu²

EMPIRICAL
ARTICLE

ARTICLE INFO

Submitted : 01.12.2020

Revised : 20.12.2020

Accepted : 25.12.2020

Available : 29.12.2020

iThenticate similarity
score: 7%

JEL classification:
H72, H83

Keywords:

Public Financial
Management,
Municipal Service,
The Perception of
Quality,
Service Quality

ABSTRACT

After 1980, comprehensive changes have occurred in the public financial management with the effect of globalization. This change has also contained the financial systems of local governments. Local governments in Turkey have been affected by this wave of change and reorganized their financial management systems. Within the scope of citizen-oriented management approach in local service delivery; the quality of local services has gained importance. The most important local service provider is municipalities. In this study, firstly, the search for quality will be mentioned within the scope of new public financial management approach. Then the change in Turkey and legal implications will be discussed. In the next section, municipalities and mukhtars will be evaluated as factors and actors affecting local service quality. The research composed of qualitative and quantitative methods were preferred in the study. Accordingly, the opinions of the mukhtars of İzmir's Buca district on the quality of municipal services were investigated using semi-structured interview technique. In the quantitative research part, results of the research on the quality perception of the mukhtars were included. In the conclusion part of the study, the opinions of the mukhtars on the services of Buca Municipality were evaluated and opinions and suggestions were made in this context.

Cite this article as: Tahran, Ş. & Korlu, R. K. (2020). "Yerel Hizmet Sunumuna Kalite ve Muhtarların Görüşleri: Buca Örneği", *International Journal of Public Finance*, 5(2), 311-332.

* Bu çalışmanın özet hali 16-18 Ekim 2020 tarihleri arasında düzenlenen I. Maliye Öğrencileri Kongresi'nde (MAKON) sunulmuştur.

¹ Master Student, İzmir Demokrasi University, Institute of Social Sciences, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0002-9126-7629, dolunay20152015@gmail.com

² Assist. Prof., İzmir Demokrasi University, Department of Public Finance, Turkey, ORCID: 0000-0001-5103-7573, rkutlu.korlu@idu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ

Gönderme: 01.12.2020
Düzeltilme : 20.12.2020
Kabul : 25.12.2020
Yayın : 29.12.2020

iThenticate benzerlik oranı: %7

JEL Kodu:

H72, H83

Anahtar Kelimeler:

Kamu Mali Yönetimi,
Belediye Hizmeti,
Kalite Algısı,
Hizmet Kalitesi

Ö Z E T

1980'den sonra küreselleşmenin etkisi ile birçok gelişmiş ülkenin kamu mali yönetiminde kapsamlı değişiklikler meydana gelmiştir. Bu değişim aynı zamanda yerel yönetimlerin mali sistemlerini de kapsamıştır. Türkiye'de yerel yönetimler bu değişim dalgasından etkilenmiş ve mali yönetim sistemlerini yeniden düzenlemiştir. Bu süreçte yerel hizmet sunumunda vatandaş odaklı yönetim anlayışı kapsamında; yerel hizmetlerin kalitesi önem kazanmıştır. En önemli yerel hizmet sağlayan kurum ise belediyelerdir. Bu çalışmada ilk olarak yeni kamu mali yönetimi anlayışı kapsamında kalite arayışından bahsedilecektir. Daha sonra bu kapsamda Türkiye'deki değişim ve kanuni yansımaları ele alınacaktır. Sonraki kısımda yerel hizmet kalitesini etkileyen faktörler ve aktörler olarak belediyeler ve muhtarlar değerlendirilecektir. Çalışma literatür taraması ile devam edecek ve ardından araştırma yer alacaktır. Araştırmada hem nitel hem de nicel yöntem tercih edilmiştir. Buna göre İzmir'in Buca ilçesi mahalle muhtarlarının belediye hizmetlerinin kalitesi konusunda görüşleri yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile araştırılmıştır. Nicel araştırma kısmında ise muhtarların kalite algısına dair nicel araştırmanın sonuçları yer almıştır. Çalışmanın sonuç kısmında Buca Belediyesi hizmetlerine dair muhtarların görüşlerinin değerlendirilmesi yapılmış ve bu kapsamda görüş ve önerilerde bulunulmuştur.

1. Giriş

Dünya'da 1980 yılından sonra ortaya çıkan Yeni Kamu Yönetimi (YKY) anlayışı ile hizmetlerin sunumunda vatandaş odaklı ve yönetişimin esas alındığı bir yaklaşım savunulmaktadır (Klijn, 2012: 9). Bu yaklaşım ile merkezi yönetim hizmetlerinin sunumu ile birlikte kamu sektöründe kalitenin tam anlamıyla sağlanabilmesi açısından vatandaşa en yakın idare olan yerel yönetimlerin hizmet sunumları önem kazanmıştır. Yerel hizmet sunumunda vatandaş odaklı yaklaşım çerçevesinde hizmetin kalite seviyesi vatandaşın kalite algısı ile doğrudan ilgilidir. Yerel yönetimler içinde vatandaşa hizmet sunma konusunda en yakın ve vatandaşla sürekli etkileşim içinde olan idare ise belediye idaresi olmuştur. Diğer bir deyişle vatandaşların ihtiyaçlarını belirlemede ve hizmet sunumunda en verimli yerel yönetimin belediye idaresi olduğu ifade edilebilir (İpek & Çıplak, 2016: 202). Bu çerçevede vatandaşın merkeze alan ve vatandaşın ihtiyaçları doğrultusunda hareket eden bir yönetim anlayışında vatandaşın ihtiyaçlarına en uygun hizmetin sunulmasında belediye idaresi sınırları içinde görev yapan muhtarların da önemli bir rol üstlendiği söylenebilir. Bu minvalde çalışmada muhtarlık yönetiminin hizmet sunumundaki kalite anlayışına bakışını ortaya koyabilmek için araştırmanın temelinde yer alan yeni kamu yönetimi anlayışının açıklanması yapılacak ve sonra çalışmanın diğer konuları ele alınacaktır. Çalışmanın ana teması Buca Belediyesi muhtarlarının kalite algısı üzerindedir. Bu kapsamda İzmir'in Buca ilçesinde yaşayan muhtarların Buca Belediyesi'nin verdiği hizmetlere dair kalite algısını ölçmek amacıyla yarı yapılandırılmış görüşme tekniği gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya katılan Buca ilçesindeki mahalle muhtarlarının belediye hizmetlerinin kalitesi hakkındaki

görüşleri kaliteyi etkileyen faktörler bağlamında ele alınmıştır. Çalışma sonucunda ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda yerel yönetimlerde özellikle belediyelerde hizmet kalitesinin geliştirilmesi konusunda öneri ve değerlendirmelerde bulunulmuştur.

2. Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı Çerçevesinde Kalite Arayışı ve Türkiye'deki Değişimin Kanuni Boyutu

21. yüzyılda dünya genelinde ekonomik ve teknolojik alanlarda büyük çaplı değişim yaşanmıştır. Yaşanan bu değişimden etkilenen alanlardan biri de devletlerin yönetim alanlarıdır. Dünya genelinde yaşanan ekonomik krizler devletin görevlerinin sorgulanmasına sebep olmuştur. Yapılan düzenlemelerle geleneksel yaklaşım eleştirilmiş ve yerine Yeni Kamu Yönetimi (YKY) anlayışı benimsenmiştir (Arslan, 2010: 21). Bu anlayış literatürde "kamu işletmeciliği" adıyla da yer bulmuştur (Arslan, 2010: 27). Kamu hizmetlerinin sunulmasında "işletmecilik düşüncesi" ile hareket edilmesi gerektiğini ve esnek bir yönetim anlayışını amaçlayan uygulamalar ilk olarak 1980'li yıllarda İngiltere'de başkan Margaret Hilda Thatcher ile başlamıştır (Boztepe, 2018: 192). Bu uygulamalar zamanla Kanada, Yeni Zelanda, Avustralya ve ABD gibi gelişmiş OECD ülkeleri ile Jamaika, Hindistan, Tayland, Singapur, Güney Kore gibi gelişmekte olan birçok ülkenin de yönetim sisteminin temelini oluşturmaya katkı sağlamıştır (Boztepe, 2018: 192). 1980'li yılların başında dünyanın birçok ülkesinde yer bulmaya başlayan bu yönetim anlayışı Türkiye'de de o yıllarda iktidarda bulunan hükümetler tarafından benimsenmiş ve bu anlayış çerçevesinde faaliyetler gerçekleştirilmiştir (Çevikbaş, 2012: 9).

Kalite kavramı 1960'lı yıllarda "üretimde kalite" olarak kabul edilmiştir. Bu kavram 1970'li yıllarda "maliyet", 1980'li yıllarda "ürün kalitesi" olarak ifade edilmiştir. 1990'lı yıllarda ise "hızlı üretmek" anlamını karşılayan kalite kavramı bir nevi değişime uğramıştır. Kalite kavramı günümüzde ise "iyi hizmet verme" anlamını karşılamaktadır (Soysal & Alıcı, 2000: 169). Ayrıca "sürekli başarı" anlamına gelen kalite kavramı amaçlara uygunluk, vatandaşların ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayabilme ve sorunlara karşı bir önlem olarak da ifade edilmektedir (Gencel, 2001: 165).

Vatandaş odaklı yapılan tanımlar ışığında vatandaş memnuniyetini sağlayacak ve vatandaşların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde kaliteli hizmet sunma ihtiyacı bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır (Sezer, 2008: 148). Bu noktada hizmet kalitesinin, hizmet sunumunu gerçekleştiren personelin çalışma yöntemine ve hizmetin vatandaşa zamanında sunulması ile ilgili olduğu düşünülmektedir (Kaliannan, Puteh & Dorasamy, 2014: 31). Hizmet kalitesinde kalitenin sağlanması için vatandaşların beklentilerinin ve kalite standartlarının belirlenmesi son derece önemlidir (Sezer, 2008: 168). Bu bakış altında yerel hizmet sunumunda kaliteli hizmet anlayışının kişilerin kalite algısı ile ilgili olduğu da söylenebilir. Kaliteli hizmet sunumunun sağlanması açısından vatandaşın istekleri, ihtiyaçları, şikâyetleri ve hizmet sunumunda vatandaş memnuniyeti öncelikli

amaç olmalıdır. Yerel yönetimler vatandaşlara kaliteli hizmet verdiğinde vatandaş memnuniyeti de büyük ölçüde artmaktadır (İlban & Biçimveren, 2017: 98).

Yeni kamu yönetimi anlayışı çerçevesinde kalite olgusunun gelişiminde Türkiye’de de önemli değişimler ve bunların kanuni yansımaları olmuştur. Bu anlayış çerçevesinde Türkiye’de gerçekleşen en önemli değişim mali yönetimdeki değişimlerdir (Akdeniz, 2010: 464). Mali yönetimdeki değişimin temel amaçlarından bir tanesi de kamu hizmet sunumunda kalitenin artırılmasıdır. Bu doğrultuda Türkiye’de mali yönetim sisteminin düzenlenmesi ve mali kontrolün sağlanması amacıyla yürürlüğe giren 5018 Sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu mali yönetimde saydamlığı, kamu kaynaklarının etkili ve verimli bir şekilde kullanılmasını ve hesap verebilirliğin önemini vurgulamaktadır (5018 Sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 2003: Md. 1). Bu düzenlemeler kamu kesiminde ve belediyelerde anlayış değişimine sebep olmuştur. Özellikle hizmet sunumunda kalitenin amaçlandığı ve vatandaş odaklı bir yaklaşım değişimde dikkat çekmektedir. Bu çerçevede katılımcılığın ve mali disiplinin sağlanması ve stratejik plan uygulaması gibi ilkelerin esas alındığı bir hizmet anlayışı benimsenmiştir (Demircan Siverekli, 2007: 154). Diğer yandan 5393 Sayılı Belediye Kanunu’nda da katılımcılığın artırılması için çeşitli düzenlemeler yer almaktadır. Ayrıca bu kanunda katılımcılığın artırılması yönünde belediye sınırlarında yaşayan vatandaşların, belediyenin karar ve hizmetlerine katılma, belediyenin çalışmalarından haberdar edilmesi gibi düzenlemelere yer verilmiştir (5393 Sayılı Belediye Kanunu, 2005: Md. 13).

Mahallelerde vatandaşa en yakın yönetim olan ve sorunlarla doğrudan ilgili olan mahalle muhtarları ile ilgili de çeşitli kanuni değişimler olmuştur. Buna göre mahalle muhtarlığı hakkında kanunlardan ilki 1944 yılında çıkarılan 4541 Sayılı Şehir ve Kasabalarda Mahalle Muhtar ve İhtiyar Heyetleri Teşkiline Dair Kanundur. Bu kanunda muhtarların yapacağı rutin işlerle ilgili bilgiler yer almaktadır. Bunun yanında 5393 Sayılı Belediye Kanunu ve 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu muhtarların tabi olduğu diğer kanunlardır (Koç, 2019: 468). 5393 Sayılı Belediye Kanunu’nun 9. maddesine göre belediyenin, mahallenin ve muhtarlığın gereksinimlerinin karşılanması için gerekli aynı yardım ve desteği sağlaması gerektiği hükmüne yer verilmiştir. 5393 Sayılı Belediye Kanunu’nda, mahalle muhtarına diğer kanunlarda verilen görevlerden başka yeni görevler verilmiştir. Bu görevler (5393 Sayılı Belediye Kanunu, 2005: Md. 9):

- Mahallenin yaşam kalitesinin artırılması konusunda gerekli çalışmaları yapmak,
 - Mahalle ile ilgili konularda görüş bildirmek.
 - Mahallede sınırlarında ikamet eden vatandaşların katılımıyla vatandaşların ortak ihtiyaçlarını belirlemek,
 - Diğer kurumlarla iş birliği yapmak,
 - Kanunda belirtilen diğer görevleri yapmak,
- olarak sıralanmıştır.

3. Yerel Hizmet Kalitesini Etkileyen Aktörler ve Faktörler

3.1. Yerel Hizmet Kalitesini Etkileyen Aktörler

Yerel hizmet kalitesinin belirleyicileri olarak iki önemli idari oluşumdan bahsetmek gerekir. Bunlar yerel yönetimler içinde önemli paya sahip olan belediyeler ve belediye sınırları içinde bulunan mahalle yönetimleridir. Yerel yönetimlerin yerel ihtiyaçların belirlenmesi ve vatandaşların beklentilerinin karşılanması konusunda vatandaşa en yakın hizmet sağlayıcıları olmaları nedeniyle halkın karar alma sürecine katılımının sağlanması açısından ve sunulan hizmetlerin verimliliği açısından önemli olduğu düşünülmektedir (Zeren & Özmen, 2010: 165). Bu noktada yerel yönetimler içinde önemli yeri olan belediyelerin hizmet sundukları bölgede yaşayan bireylerin ihtiyaçlarını en uygun şekilde karşılaması önem taşımaktadır. (Kurgun, Özdemir, Kurgun & Bakıcı, 2008: 32). Vatandaşlara daha yakın bir idare olan belediyelerin hizmet sunumunu ideal bir şekilde gerçekleştirdiklerinde, vatandaşların yönetimden daha fazla yararlanacağı ve bu sayede yönetimin otoritesini kabul etmeye daha istekli olacağı düşünülmektedir (White, 2011: 1). Ancak belediyeler tarafından sunulan hizmetlerin kaliteli olup olmadığı o hizmetten yararlanan vatandaşların beklentilerini karşılama düzeyine bağlıdır. Bu açıdan bakıldığında vatandaşlar karar organlarını kendilerine kaliteli hizmet sunulması koşuluyla seçmektedir. Bu sebeple vatandaş memnuniyetinin büyük ölçüde sağlanması belediye yönetiminin iktidarını sürdürmesi açısından son derece önem taşımaktadır (Çetinkaya, Korlu & Eroğlu, 2016: 1255).

6360 Sayılı Kanun'un³ kabul edilmesiyle birlikte yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması açısından mahallelere daha özel bir anlam yüklenmiştir. Bu bağlamda, mahalle, demokratik yönetim sisteminin en kolay yerleştirilebileceği yerleşim birimleri olarak da görülmektedir (Durukal & Tapdık, 2019: 2). Bu açıdan bakıldığında, mahalle muhtarları belediye ve vatandaşlar arasında bir nevi köprü görevi görmektedir. Bu durum etkin bir belediyecilik anlayışının sağlanması açısından büyük önem taşımaktadır (Durukal & Tapdık, 2019: 2). Belediye yasasıyla verilen görevler kapsamında mahalle muhtarlarının görev yaptıkları mahallelerde vatandaşların isteklerini belediyelere aktarılmasında önemli bir konumda oldukları söylenebilir.

3.2. Yerel Hizmet Kalitesini Etkileyen Faktörler

Yerel hizmet kalitesini etkileyen aktörler olarak belediyeler ve muhtarların yasalarla kendilerine verilen görevler karşılığında sundukları hizmetleri etkileyen faktörler de önem kazanmaktadır. Literatürde en sık karşılaşılan hizmet kalitesi faktörleri Parasuraman, Zeithaml & Berry'e (1985) aittir. Bu bilim insanları tarafından belirlenen ve hizmetlerin kalitesini etkileyen bazı faktörler şu şekilde sıralanabilir;

³ 6360 Sayılı On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile Birinci ve ikinci fıkrada sayılan illere bağlı ilçelerin mülki sınırları içerisinde yer alan köy ve belde belediyelerinin tüzel kişiliği kaldırılmış, köyler mahalle olarak, belediyeler ise belde ismiyle tek mahalle olarak bağlı buldukları ilçenin belediyesine katılmıştır.

- *Ulaşılabilirlik (erişebilirlik)*; vatandaşların hizmete ve idarelere kolay ulaşmasını ifade etmektedir (Parasuraman vd., 1985: 47).
- *Güvenilirlik*; kamu hizmeti sunan idarenin hizmet konusunda sözünü tutması, hizmeti belirtilen zamanda ve hatasız bir şekilde gerçekleştirilmesi olarak ifade etmektedir (Parasuraman vd., 1985: 47).
- *Vatandaş anlamak*; hizmet sunan idarenin, hizmet sunumunu gerçekleştirmeden önce vatandaşların ihtiyaçlarının belirlenmesi için çaba sarf etmesini ifade etmektedir (Parasuraman vd., 1985: 47).
- *Şeffaflık*; hizmet sunumunu ve mali yönetimle ilgili bilgilerin halka sunulmasını ifade etmektedir (Kalkan & Erdoğan, 2011: 220).
- *Hesap verebilirlik*; kamu hizmet sunumunu gerçekleştirenlerin yetkilerini kullanmalarından ve yapmış oldukları faaliyetlerin sonuçlarından sorumlu olmalarını ifade etmektedir (Gül, 2008: 73).
- *Vergilerin karşılığını alma*; yerel hizmetlerin verilmesinde kalitenin sağlanması için yerel yönetim idarelerinin belirli bir gelir kaynağına sahip olmaları ve bu kaynakları etkin bir şekilde, amacına uygun olarak kullanabilmeleri gerekmektedir (Arıkboğa, 2015: 2). Bu noktada kaliteli bir hizmet sunumu açısından vatandaşların ödedikleri vergilerin karşılığını hizmet olarak alabilmesi önemli bir faktör olarak belirtilmiştir.
- *Katılımcılık*; kamu yönetiminde yaşanan değişimle beraber, dünyada ortaya çıkan bazı katılımcı uygulamaların vatandaşların yaşam kalitesini artıracak sonuçlar ortaya çıkardığı düşünülmektedir. Bu durumda katılımcılık faktörünün önemi anlaşılmaktadır (Aydemir Uslu & Yılmaz, 2018: 117).

Yukarıda açıklanan hizmet kalitesinin boyutlarını dikkate alarak hizmet veren belediyelerin, vatandaşların ihtiyaçlarına en uygun hizmeti sunması mümkündür. Bu anlamda sunulan hizmetlerin vatandaşların memnuniyet düzeyini büyük ölçüde arttırdığı düşünülmektedir. Bu çerçevede son yıllarda birçok belediye tarafından yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması ve verimliliğin artırılması için hizmette kaliteyi esas alan yönetim süreçleri benimsenmiştir (Kline & James, 1992: 1). Bu bağlamda belediyelerin temel hedefleri doğrultusunda sundukları hizmetlerle vatandaşların refah düzeyini ve memnuniyetini artırma zorunluluğu doğmuştur.

Belediye hizmetlerinde kaliteli hizmet sunumu ancak kaynakların etkin kullanımı ile sağlanabilmektedir. Kaynakların etkin kullanımı ile anlatılmak istenen durum, uluslararası kalite standartlarına göre hizmet sunumunun gerçekleştirilmesidir (Çetinkaya vd., 2016: 1255). Bu noktada vatandaşlara kaliteli hizmet sunmak için belediyelerin gelir- gider dengesini iyi ayarlamaları son derece önemlidir (Mokhlis, Aleesa & Mamat, 2011: 123). Bu bağlamda hizmet sunumunda etkinlik, hedeflere yönelik bir kavrama işaret etmektedir (Uçmuş, 2004: 14). Bu anlamda etkin hizmet sunumunun sağlanmasında hataların ortaya çıkışının engellenmesi için gerekli çalışmaların yapılmasını gereklidir (Gökçe, 2000: 87). Bu doğrultuda vatandaşların memnuniyeti belediye tarafından yapılan faaliyetlerin özellikle harcamaların etkinliğine

bağlı olduğu görülmektedir. Tüm bunlar ise belediyelerde gerçekçi ve samimi bir şekilde yapılan stratejik planlarla mümkündür.

4. Literatür Taraması

Belediyelerin görevlerinin ve harcamalarının artmasıyla birlikte yürüttükleri faaliyetlerin etkinliğinin ve sundukları hizmetlerin kalitesi hakkında tüm dünyada ve Türkiye’de son yıllarda yapılan çalışmalar hız kazanmıştır. Literatürde belediyelerin sunduğu hizmetlerin kalitesine yönelik vatandaş memnuniyetini değerlendiren Türkiye ve Dünya’da birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan biri Güney Tayland’da belediye hizmet kalitesi ve vatandaş memnuniyetini ölçmek amacıyla yapılan çalışmadır (Mokhlis vd., 2011: 133). Belediye hizmetlerinin kalitesini incelemek için yapılan bu çalışma da Pattani'deki Khok Pho'nun bir alt bölgesi olan Khok Pho'da 234 katılımcıya anket uygulanmıştır. Çalışmanın sonucuna göre yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması için belediye personeli önemli bir görev üstlendiklerinden haberdar edilmeli ve onlara yeterli eğitim sağlamalıdır. (Mokhlis vd., 2011: 134). Bu noktada belediye personeline vatandaşları anlama becerileri konusunda eğitim verilmesi gerektiğini belirtilmiştir. Ayrıca bu çalışmada hizmet kalitesinin yıllık bazda değerlendirilmesi konusunda da önerilerde bulunulmuştur (Mokhlis vd., 2011: 134). Literatürde yer alan bir diğer önemli çalışma ise Malezya’da yapılan çalışmadır. Çalışmada Malezya’da yerel yönetim tarafından sağlanan hizmetlerin kalitesini ölçmek amacıyla 200 kişiye anket uygulanmıştır. Uygulanan anket ve analizler sonucunda yerel hizmet kalitesini etkileyen faktörler ortaya konulmuştur. Ayrıca çalışmada yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması için hizmet veren personelin iyi eğitilmesi ve vatandaşlara karşı daha duyarlı davranılması konusunda çalışmalar yapılması gerektiği belirtilmiştir (Kaliannan vd., 2014: 34).

Literatürdeki bir diğer çalışma ise Karşıyaka Belediyesi’nin hizmet yeterliliğinin ve hizmet kalitesinin artırılmasını etkileyen faktörlerin analizinin yapıldığı çalışmadır (Kurgun vd., 2008: 29-54). Çalışmada yapılan analiz sonuçlarına göre belediye personelinin çalışmalarının iyi bir düzeyde olduğu saptanmıştır. Katılımcıların yaşı arttıkça belediye personelinin çalışmalarını daha başarılı buldukları belirtilmiştir (Kurgun vd., 2008: 29-54). Belediyenin verdiği hizmetlerin yeterliliği konusunda ise orta düzeyin üzerinde başarıyı gösteren bir değerlendirme yapılmıştır. Ayrıca bu çalışmada, belediye başkanından ve belediye personelden memnuniyetin yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir (Kurgun vd., 2008: 29-54).

Orhan (2016)’ın Keçiören Belediyesi için yapmış olduğu çalışmada ise kalitesi en yüksek faktörler, fiziksel özellikler ve güven olarak belirtilmiştir. Kalitesi en düşük faktör ise güvenilirlik faktörü olarak belirlenmiştir. Bu çalışmaya göre genel anlamda sunulan yerel hizmetin kaliteli olduğu tespit edilmiştir (Orhan, 2016: 961).

Literatürde yer alan bir diğer önemli çalışma ise Burhaniye Belediyesi için hizmet kalitesinin değerlendirildiği çalışmadır (İlban & Biçimveren, 2017: 98). Balıkesir’in Burhaniye ilçesinde bulunan seçmenlerin yerel yönetimlerin sundukları hizmetlerinin kalitesine ait memnuniyet düzeylerini belirlemek için yapılan bu

çalışmada katılımcılar için Burhaniye Belediyesi çalışanlarının temiz ve düzgün görünüşlü olması ve Burhaniye Belediyesi'nin hizmet binasının modern görünüşlü olması gibi etmenlerin vatandaş memnuniyetine etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (İlban & Biçimveren, 2017: 98).

5. Metodoloji

5.1. Buca İlçesine Dair Bilgiler

İzmir'in Buca İlçesinin ele alındığı bu araştırmada konu açısından önemli olan bazı bilgiler verilecektir. İzmir'in 9 kilometre güneydoğusunda yer alan Buca, Nif Dağı'nın güney eteklerinde kurulmuş bir ilçedir. Yüzölçümü 180 kilometrekare, denizden yüksekliği ise 38 metre olup kuzeyinde Yenişehir, kuzeydoğusunda Torbalı, batısında Karabağlar yer almaktadır (Buca Hakkında, Erişim Tarihi: 25.05.2020). İlçede 47 adet mahalle bulunmaktadır. Buca, nüfus artışı yönünden Türkiye'nin en hızlı gelişen ilçeleri arasında yer almaktadır. Buca nüfusu 510.695 kişidir (Buca İlçe Nüfusu, Erişim Tarihi: 24.11.2020).

Tablo 1: Buca İlçesi Mahalleleri ve Nüfusları

MAHALLE ADI	NÜFUS	ERKEK	KADIN	MAHALLE ADI	NÜFUS	ERKEK	KADIN
29 EKİM	1.169	600	569	FIRAT	20.669	10.422	10.247
ADATEPE	17.088	8.105	8.983	GAZİLER	6.869	3.635	3.234
AKINCILAR	11.325	5.544	5.781	GÖKSU	29.313	14.898	14.415
ATATÜRK	17.993	9.705	8.288	GÜVEN	6.852	3.196	3.656
AYDOĞDU	9.428	4.823	4.605	HÜRRİYET	14.040	6.895	7.145
BARIŞ	18.301	11.128	7.173	İNKILAP	9.809	4.736	5.073
BELENBAŞI	1.281	677	604	İNÖNÜ	18.738	9.473	9.265
BUCA KOOP	19.664	9.989	9.675	İZKENT	4.964	2.462	2.502
CUMHURİYET	4.476	2.226	2.250	KARACAAĞAÇ	708	381	327
ÇAĞDAŞ	2.532	1.242	1.290	KARANFİL	4.038	1.951	2.087
ÇALDIRAN	3.379	2.028	1.351	KAYNAKLAR MERKEZ	1.395	707	688
ÇAMLIK	9.609	4.778	4.831	KIRIKLAR	1.789	1.392	397
ÇAMLIKULE	20.293	10.167	10.126	KOZAĞAÇ	20.554	10.131	10.423
ÇAMLIPINAR	11.302	5.763	5.539	KURUÇEŞME	15.463	7.377	8.086
DİCLE	6.066	2.993	3.073	LALELİ	6.731	3.281	3.450
DOĞANCILAR	243	130	113	MENDERES	13.036	6.279	6.757
DUMLUPINAR	4.684	2.150	2.534	MURATHAN	3.811	1.847	1.964
EFELER	20.643	9.746	10.897				

Kaynak: Buca Mahalleleri Nüfusu, (Erişim Tarihi: 25.05.2020).

5.2. Araştırmanın Uygulanması: Veri Toplama Teknikleri

Çalışmada hem nitel hem de nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Derinlemesine görüşme tekniği uygulanmış olup bu yolla kalite konusunda çok yönlü tespitler yapılmıştır. Bunun yanında 5'li likert yöntemi ile muhtarların tercihleri alınarak değerlendirilmelerde bulunulmuştur.

5.3. Araştırmanın Amacı

Araştırmada, İzmir'in Buca İlçesi'nde görev yapan mahalle muhtarları ile yapılan mülakat ile Buca'da belediye hizmetlerinin kalitesi konusunda algının ölçülmesi amaçlanmıştır. Araştırmada Buca Belediyesi'nden hizmet alan mahallelerin muhtarlarının çeşitli hizmetler konusunda görüşleri alınmıştır. Mahalle muhtarlarına; sunulan hizmetlerin kalitesi, ne kadar amacına ulaşabildiği, halkın bu konudaki görüşleri, yararlı olup olmadığı, iletişim yöntemleri ve konunun iyi ve kötü yanları sorularak kalite, ulaşılabilirlik, hesap verebilirlik, verimlilik ve etkinlik açısından bazı çıkarımlar yapılmaya çalışılmıştır.

5.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni Buca İlçesindeki kırk yedi mahalle muhtarıdır. Araştırmaya katılan yirmi bir muhtar çalışmanın örneklemi oluşturmaktadır. Yapılan mülakatların belirtilen sayıda muhtarla derinlemesine görüşme tekniği sonucunda cevapların ortaklaşması sebebiyle yeterli olduğu tespit edilmiştir.

5.5. Araştırma Sorularının Geliştirilmesi ve Uygulanması

Yerel hizmet sunumunda kalite ve vatandaş memnuniyetinin değerlendirilmesi için muhtarlarla yarı yapılandırılmış mülakat tekniği uygulanmıştır. Mülakata katılan muhtarlar ilk olarak konu hakkında bilgilendirilmiş ve önceden planlanan saat ve yerlerde görüşme sağlanmıştır. Muhtarlara konu kapsamında sorular sorulmuştur ve detaylı bilgiler almak için ilgili olaylarla örnekler verilmesi istenmiştir. Derinlemesine görüşme tekniği uygulanmış olup bu yolla kalite konusunda çok yönlü tespitler yapılmıştır. Görüşmede hem nitel hem de nicel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Görüşmenin devamında 5'li likert yöntemi ile muhtarların sunulan hizmetlerin kalitesi, ne kadar amacına ulaşabildiği, halkın bu konudaki görüşleri, yararlı olup olmadığı, iletişim yöntemleri ve konunun iyi ve kötü yanları sorularak kalite, ulaşılabilirlik, hesap verebilirlik, verimlilik ve etkinlik konusundaki tercihleri alınarak değerlendirmelerde bulunulmuştur.

5.6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Belediye ile hizmet sunumu ilişkilerinin olması sebebiyle araştırmaya katılan muhtarların mülakat sorularını hizmet kaygısı olmadan ve siyasi görüşlerden uzak cevapladığı kabul edilmiştir. Bunun yanında Covid-19 salgını nedeni ile muhtarların bir kısmı ile görüşülememiştir.

5.7. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Ölçeğin genelinin güvenilirliğini ölçmek amacıyla Cronbach Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Cronbach Alpha katsayısı $0.80 < \alpha < 1.00$ ise ölçeğin yüksek

güvenilirlikte olduğu belirtilmektedir (Yıldız & Uzunsakal, 2018: 19). Bu noktada, yapılan güvenilirlik analizine göre soruların güvenilirliği $\alpha=0,871$ olduğundan yüksek olarak çıkmıştır. Bu bağlamda, araştırmada yer alan tüm likert sorularının genel değerlendirmelere uygun olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 2: Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Cronbach Alpha	Cronbach's AlphaBased on Standardized Items	N of Items
,871	,871	22

6. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Çalışmanın bu kısmında araştırmaya katılan muhtarlarla yapılan mülakatlar hakkında değerlendirme yapılacaktır. Bu bağlamda ilk olarak muhtarlara ait demografik bulgular daha sonra da yerel hizmet sunumunun kalitesi ve alt bileşenleri hakkında yapılan yorumlar değerlendirilecektir.

6.1. Betimsel İstatistiklerin Değerlendirilmesi

Çalışmaya ait betimsel istatistik verileri incelendiğinde elde edilen bilgiler aşağıda yer almaktadır. Katılımcıların yaş aralıkları incelendiğinde 25-35 yaşları arasında %4,8 (1), 36-45 yaşları arasında %9,5 (2), 46-55 yaşları arasında %28,6 (6), 56-65 yaşları arasında %23,8 (5), 66-75 yaşları arasında ise %33,3 (7) kişi yer aldığı görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde öne çıkan veriler olarak ilköğretim %42,9 (9), lise %47,6 (10), üniversite mezunu ise %9,5 (2) mezunu oldukları görülmektedir.

Tablo 3: Muhtarlara Ait Betimsel Bilgiler

	Cevaplar	Frekans	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yaş	25-35	1	4,8	4,8
	36-45	2	9,5	14,3
	46-55	6	28,6	42,9
	56-65	5	23,8	66,7
	66-75	7	33,3	100,0
	Toplam	21	100,0	
Eğitim Durumu	İlköğretim	9	42,9	42,9
	Lise	10	47,6	90,5
	Üniversite	2	9,5	100,0
	Toplam	21	100,0	
Cinsiyet	Erkek	19	90,5	90,5
	Kadın	2	9,5	100,0
	Toplam	21	100,0	

Bunun yanında katılımcıların %90,5'i erkek %9,5'i kadındır. Katılımcıların Aylık ortalama gelirlerine bakıldığında 2000-3000 TL arası %9,5 (2), 3001-4000 TL arası %28,6 (6), 4001-5000 TL arası %52,4 (11), 5001-6000 TL %9,5 (2) kişi olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların görev süresi incelendiğinde ise 1 yıl ve daha az %14,3 (3), 2-5 yıl arası %9,5 (2), 6-10 yıl arası %38,1 (8), 11-15 yıl arası %9,5 (2), 16-20 yıl arası %9,5 (2), 21 yıl ve üzeri ise %19,0 (4) kişi olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: Muhtarlara Ait Betimsel Bilgiler

	Cevaplar	Frekans	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
4.Ort. Aylık Gelir (TL)	2000-3000	2	9,5	9,5
	3001-4000	6	28,6	38,1
	4001-5000	11	52,4	90,5
	5001-6000	2	9,5	100,0
	Toplam	21	100,0	
5.Görev Süresi	1 yıl ve daha az	3	14,3	14,3
	2-5 yıl	2	9,5	23,8
	6-10 yıl	8	38,1	61,9
	11-15 yıl	2	9,5	71,4
	16-20 yıl	2	9,5	81,0
	21 yıl ve üzeri	4	19,0	100,0
	Toplam	21	100,0	

6.2. Kalite Algısı Hakkındaki Görüşler

Bu kısımda mahalle muhtarlarının belediye hizmetlerinin kalitesine dair algısının ölçüldüğü sorular bulunmaktadır. Sorulan sorular kaliteyi etkileyen faktörler göz önüne alınarak seçilmiştir. Buca Belediyesinin hizmetlerinin kalitesinin muhtarlar gözünden hangi seviyede olduğu tespit edilmeye çalışılmış ve değerlendirilmiştir. Burada bulunan görüşler muhtarların açıklamaları arasından konuyla doğrudan ilişkili olanlar ile ortak görüşler arasından seçilmiştir.

6.2.1. Mahalle Muhtarlarının Belediye Hizmetlerinin Kalitesi Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarına kalite algısını ölçmek amacıyla "Belediyelerde kaliteli hizmet denildiğinde aklınıza gelenler nelerdir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"İlk olarak şunu söyleyeyim belediyelerde kaliteli hizmet denildiğinde aklıma iletişim geliyor. Bence yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması açısından belediye ile vatandaş arasındaki iletişim ve çalışma çok önemli. Çünkü bana göre vatandaş şikayetlerini belediyedeki ilgili birimlere iletebildiği sürece, yani yerel hizmet birimlerine kolayca ulaşabildiği sürece ihtiyacına göre hizmet alabilir. Bu açıdan iletişimin karşılığını mahallemize hizmet olarak alma, benim için kaliteli hizmeti ifade ediyor. Yani aslında verilen hizmetin vatandaşın ihtiyaçlarını ne derece karşıladığı verilen hizmetin kaliteli olarak görülmesini sağlıyor."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Belediyelerde kaliteli hizmet denildiğinde ilk aklıma gelen semtimizin ihtiyaçları doğrultusunda sosyal alanların bol olduğu, ulaşımın sorunsuzca yapıldığı ve her mahallenin kültürel aktivitelerinin olduğu biz hizmet anlayışıdır."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"İlk olarak şunu belirteyim, belediyelerde kaliteli hizmet denildiğinde aklıma ilk gelen temizlik işleridir. Bana göre, bir belediye vatandaşlara ne kadar temiz bir çevre, parklar ve sokaklar sunarsa vatandaşlar o derece memnun olur. Böylece vatandaşların beklentileri karşılanmış olur. Benim fikrime göre bu durum belediyenin sunduğu hizmetin kalitesini önemli ölçüde artırır."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bana göre belediyelerde kaliteli hizmet demek halkın beklentisi neyse ona göre hizmet sunulmasıdır. Kısacası halkın beklentisi neyse ona cevap verilmesi lazım. Bulduğum mahallenin ihtiyacı doğrultusunda kaliteli hizmet denildiğinde aklıma sokakların ve parkların temizliğiyle ilgili hizmetler geliyor."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Belediyelerde kaliteli hizmet bence her mahallenin ihtiyaçlarına uygun olan hizmetin söz verilen zamanda yerine getirilmesini ifade ediyor. Bu açıdan belediyelerde kaliteli hizmet dendiğinde her mahallenin gereksinimine göre temizlik, yol yapımı ve kaldırım taşı gibi düzenlemelerin mümkün olan en kısa zamanda yapılması aklıma geliyor."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Belediyelerde kaliteli hizmet denildiğinde aklıma halkın beklentisinin karşılanması ve sorunlarının çözülmesi geliyor."

Yukarıda ifade edilenler ve diğer muhtarların belirttikleri değerlendirildiğinde, kaliteli hizmet vermek, başta iletişim kanallarının açık olması, vatandaşı anlamak ve halkın beklentilerini yerine getirmek ile mümkündür. Sosyal alanların bolluğu, ulaşımın kolaylığı ve kültürel faaliyetler diğer kalite göstergeleridir. Bazı muhtarlara göre ise ilk olarak temizlik hizmetlerinin verilmesi önemlidir. Buca'da görev yapan muhtarların görüşleri değerlendirildiğinde öne çıkan diğer bir görüş ise hizmetlerin zamanında verilmesinin önemidir. Muhtarlara göre hizmetlerin gecikmesi vatandaşların yaşam kalitesini düşürmektedir. Tüm görüşler değerlendirildiğinde muhtarların kaliteye bakışında farklılıklar olduğu görülmekle birlikte temel belediye hizmetlerinin yeterli ve zamanında yerine getirilmesinin kalite algısını değiştireceği düşünülmektedir.

6.2.2. Mahalle Muhtarlarının Belediyeye Ulaşılabilirlik Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarından mahallelerinin ihtiyaçları ve sorunlarının çözümü için yerel idarelere ulaşılabilirlik hakkında bilgi vermesi istenmiştir. Bu doğrultuda mahalle muhtarlarına *"Mahallenizle ilgili sorunların çözümünde nasıl bir yol izliyorsunuz? Buca Belediyesinin muhtarlık işleri müdürlüğü ile ilişkileriniz nasıldır?"*

Belediye yetkililerine nasıl ulaşıyorsunuz? sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"Şöyle söyleyeyim mahallemizde hizmet ihtiyacı olduğunda ilk olarak belediye ile dilekçe yöntemi ile iletişime geçiyoruz. Eğer hizmet konusunda herhangi bir sonuç alınamazsa başkan yardımcıları ve başkan ile birebir irtibat kurabiliyorum. Buca Belediyesinin muhtarlık işleri müdürlüğüyle ilişkilerimiz gayet iyi. Yani anlayacağınız mahallemizle ilgili hizmetler konusunda muhtarlık işleri müdürlüğü ile istediğim zaman iletişime geçebiliyorum. Bana göre mahallemizle ilgili işlerin verimli bir şekilde yapılmasında muhtarlık işleri müdürlüğü son derece faydalı oluyor. Yapılan toplantılarda mahallemizle ilgili hizmetlerin değerlendirilmesi yapılıyor. Sonrasında vatandaşlar hizmetlere erişebiliyor".

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Mahallemizde hizmet ihtiyacı olduğu zaman şefler, amirler ve çavuşlar ile iletişime geçiyoruz. Bu sayede mahallemizdeki sorunları ve ihtiyaçları belirtiyoruz. Eğer sorunlarımıza çözüm sağlanmaz ise başkan yardımcıları ile birebir iletişim kuruyoruz. Ayrıca mahallemizle ilgili hizmetler konusunda muhtarlık işleri müdürlüğü ile istediğimiz zaman iletişim kurma fırsatımız oluyor."

Yerel hizmet sunumunda muhtarlar yoluyla vatandaşların ilgili yerel hizmetlere ve idareye ulaşılabilirliği hakkında yöneltilen soruya muhtarların verdikleri cevaplar benzerdir. Buca'da görev yapan muhtarların mahalleleri ile ilgili şikayetlerini ilgili yerel idareye kolayca iletebildikleri belirtilmektedir. Bu doğrultuda Buca Belediyesinin muhtarlık işleri müdürlüğünün yerel hizmetlerin gerçekleştirilmesinde faydalı olduğu görülmektedir.

6.2.3. Mahalle Muhtarlarının Hizmetlerin Zamanında Sunulması Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarına mahallelerinde verilen hizmetlerin zamanında yapılıp yapılmadığı konusunda *"Buca Belediyesinin hizmetlerini zamanında gerçekleştirip gerçekleştirmediği konusunda düşünceleriniz nelerdir?"* sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"Açık konuşmak gerekirse hizmet alabilmek için biraz uğraşmak lazım. Buca çok kalabalık bir ilçe. Bu anlamda hizmetlerin tam zamanında günü gününe gerçekleşmesi olanaksız. Zaten biz burada anında hizmet beklemiyoruz. Hizmetlerimizin en kısa sürede ulaşmasını bekliyoruz. Nihayetinde bana sorarsanız İlçe belediyesi mahallemiz için gereken hizmetleri gecikmeli de olsa gerçekleştiriyor".

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bana göre ilçe belediyesi hizmetleri zamanında gerçekleştirilemiyor. Zaten kalabalık bir nüfusa sahip Buca'da böyle bir şeyin gerçekleşmesinin bana göre pek imkânı yok. Hizmetler program doğrultusunda sıraya konuluyor. Sırası

geldiğinde hizmet sunuluyor. Bazen hizmet alabilmek için aylarca beklediğimiz oluyor."

Yukarıda yer alan ifadeler ve diğer muhtarların da belirttikleri ifadelere göre kalabalık bir nüfusa sahip olan Buca İlçesi'nde bazı hizmetlerin sunumunda gecikmelerin yaşandığına dikkat çekmektedir. Bu bağlamda hizmet kalitesi ile doğrudan ilgili olan hizmetlerin zamanında verilmesinin tam anlamıyla sağlanmadığı görülmektedir.

6.2.4. Mahalle Muhtarlarının Belediyeden Beklentiler Hakkındaki Görüşleri

Konu ile ilgili diğer soruda muhtarlara "Sizin ve halkın Buca Belediyesinden temel beklentileri nelerdir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"Benim ve halkın Buca Belediyesinden en temel beklentisi semtimize okul yapılması diyebilirim. Çünkü semtimizde yeterli sayıda ilköğretim okulu bulunmuyor. Bu ihtiyacımızı bildirdik. Henüz bu konuda çalışma yapılmadı. Ayrıca çamurlu sokaklarımızın düzenlenmesi en önemli ihtiyaçlarımızdan bir tanesi. Çocuk parklarının sayısının artırılması ve daha temiz mahalle beklentisi içerisindeyiz diyebilirim".

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"İlçe belediyesinden temel beklentimiz sağlıklı bir hizmet, daha düzenli ve daha temiz bir çevre ve her mahallede sosyal faaliyetlerin gerçekleştirilebileceği alanlar oluşturulmasıdır. Ayrıca ilçe belediyesinden bir diğer beklentimiz ise sokak köpekleri için hayvan barınağı sayısının artırılmasıdır."

Yukarıda yer alan ifadeler değerlendirildiğinde vatandaşların beklentisi doğrultusunda mahallelerdeki temizlik hizmetlerine ve kültürel faaliyetlerin artırılmasına daha fazla önem verilmesi gerektiği görülmektedir. Ayrıca çocuk parkları ve hayvan barınağı sayısının artırılması değerlendirilmesi gereken bir diğer konudur. Diğer yandan araştırmaya katılan mahalle muhtarları bazı semtlerde okul sayısının yetersiz olduğunu belirtmiştir. Bu bağlamda vatandaşların ihtiyaçlarının belirlendiği fakat henüz bu konuda çalışma yapılmadığı görülmektedir. Bu çerçevede, kaliteli bir yerel hizmet sunmak için vatandaşların ihtiyaçlarının saptanması ve bu doğrultuda hizmet sunulması önemli bir konudur. Bu noktada yerel hizmetler yanında bazı muhtarların okul yapımı gibi bazı hizmet beklentileri merkezi idare ile ilgili de olabilmektedir.

6.2.5. Mahalle Muhtarlarının Belediye Stratejik Planları Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarından yerel hizmet kalitesini etkileyen faktörlerden şeffaflık faktörü hakkında bilgi vermesi istenmiştir. Bu bağlamda mahalle muhtarlarına "Buca Belediyesi'nin stratejik plan süreci ve bu konudaki bilgilendirilmeniz

ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"Bildiğim kadarı ile her mahalle için yatırım hesabı yapılıyor. Bulduğum mahallede de böyle bir hesap yapıldı. Böylelikle mahallemize pazar yeri yapıldı. Yani bana göre ilçe belediyesi her mahalle için yapılan planlar doğrultusunda çalışmalar yapıyor. Bizler böylelikle bu süreçte bilgi sahibi oluyoruz. Süreç tam günü gününe olmasa da ilçe belediyesinin stratejik plan sürecinin iyi işlediği düşünüyorum."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Buca Belediyesi stratejik plana birebir uymasa da çalışmalarını plan doğrultusunda yaptığını düşünüyorum. Çünkü mahallemize verilmesi gereken hizmetler belirli bir sıraya göre veriliyor."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Buca Belediyesi'nin stratejik plan süreci hakkında pek bilgim yok fakat planlanan her şeyin günü gününe gerçekleşmeyeceği düşüncesindeyim. Çünkü mahallemizle ilgili hizmet ihtiyacımız için ilgili birimlere başvurduğumda hizmetin mahallemize gelmesi aylar sürebiliyor."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"İlçe belediyesinin stratejik plana uyduğunu düşünmüyorum. Çünkü beş ay önce kaldırım tadilatı başvurusu yapıldı henüz bu konuda hizmet alamadık."

Yukarıda yer alan ifadeler doğrultusunda bazı mahalle muhtarlarının Buca Belediyesi'nin stratejik plan süreci hakkında bilgi sahibi olduğu, bazı muhtarları yeterince bilgi sahibi olmadığı, bazılarının da stratejik plana uyulmadığını belirttikleri görülmektedir. Bu konudaki görüşler değerlendirildiğinde muhtarların stratejik planlar konusunda yeteri kadar bilgilendirilmedikleri görülmektedir. Bu bağlamda iyi işleyen bir stratejik plan sürecinin yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanmasına ve yerel idarenin başarısına önemli boyutta katkı sağlayacağı düşünüldüğünde Buca'da hizmetlerin kaliteli bir şekilde verilmesinde bu konuda mesafe alınması gereklidir.

6.2.6. Mahalle Muhtarlarının Hesap Verebilirlik Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarından yerel idarenin hesap verebilirlik anlayışı hakkında bilgi vermesi istenmiştir. Bu doğrultuda mahalle muhtarlarına "Buca Belediyesi'nin hesap verebilirlik anlayışı hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"İlçe belediyesi toplantılarda belediyenin bütçesi, gelir ve giderleri hakkında bilgilendirme yapıyor. Yeri geldiğinde belediyenin borçları hakkında da bilgi sahibi olma imkânına sahip olabiliyoruz. Bu açıdan bence ilçe belediyesi yeterince şeffaf bir anlayışa sahip."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bence ilçe belediyesi hesap verebilirlik bakımından yeterince açık bir belediye. Çünkü isteyen her vatandaş harcamalar hakkında bilgi talep edebiliyor. Zaten yaptığımız toplantılarda belediyenin giderleri hakkında bilgi sahibi oluyoruz."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bana göre ilçe belediyesi hesap verebilirlik anlayışı doğrultusunda hizmet sunuyor. Çünkü ilçe belediyesi hizmetler ve harcamalar konusunda bizlere zaman zaman bilgi veriyor."

Yukarıda yer alan ifadelerle göre belediyenin, vatandaşları gelir ve giderleri hakkında bilgilendirdiği ve bu noktada yönetimde hesap verebilirlik anlayışına önem verdiği görülmektedir.

6.2.7. Mahalle Muhtarlarının Vergilerin Karşılığını Alma Hakkındaki Görüşleri

Konu ile ilgili olarak mahalle muhtarlarına "Size göre Buca Belediyesi aldığı vergileri iyi değerlendiriyor mu? Buca Belediyelerin tahsil ettiği vergi ve harçlar ile verilen hizmetleri kıyasladığınızda hizmetleri değerlendiriniz." sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplardan bazıları şu şekildedir:

"İlk olarak şunu söyleyeyim bana göre Buca Belediyesi çok kalabalık nüfusa sahip bir ilçe olduğu için vergi ve harçları tam anlamıyla iyi değerlendirmesi olanaksız. Bana göre Buca Belediyesi tahsil ettiği vergi ve harçlar doğrultusunda hizmet sunuyor. Bu anlamda nüfusun ve giderlerin fazla olması sebebiyle aldığı vergileri imkânları doğrultusunda değerlendirdiği düşüncesindeyim. Yani alınan vergiler hizmetleri tam olarak karşılamıyor bana göre. Fakat daha önceki dönemlere göre vergilerin daha iyi değerlendirildiğini söyleyebilirim."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Yani aslında ilçe belediyesinin tahsil ettiği vergi ve harçlar ile verdiği hizmetleri kıyasladığımızda vergilerin biraz daha fazla olduğunu düşünüyorum."

Yukarıda yer alan ifadelerle göre araştırmaya katılan bazı muhtarlar tahsil edilen vergi ve harçların alınan hizmetlerle kıyaslandığında nüfusun çok olması nedeniyle belediyenin bu şartlar altında en iyisini vermeye çalıştığını belirtmişlerdir. Bazı muhtarlar ise yapılan bu kıyaslamada belediyelerden daha kaliteli hizmet sunulması gerektiğini düşünmektedirler.

6.2.8. Mahalle Muhtarlarının Mobil Vergi Tahsilat Aracı Uygulaması Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarına "Korona virüs (Covid-19) günlerinde sokağa çıkması yasaklanan 65 yaş üstü ile kronik rahatsızlığı olan vatandaşların talebi üzerine "Mobil Vergi Tahsilat Aracı" uygulaması hakkındaki görüşleriniz nelerdir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevap şu şekildedir:

"Korona virüs döneminde uygulanan "Mobil Vergi Tahsilat Aracı" mahallemizde 65 yaş üstü ve kronik rahatsızlığı olan vatandaşların isteği üzerine mahallemizde de hizmet verdi. Vatandaşlarımızın vergilerini ödeyebilmeleri açısından bu uygulamayı başarılı buluyorum. Ayrıca vefa hattı uygulaması sayesinde 65 yaş üstü ve kronik rahatsızlığı olan vatandaşlarımızın alışveriş ihtiyaçları karşılandı. Bana göre Buca Belediyesi korona virüs sürecinde iyi bir çalışma gösterdi."

Yukarıda belirtilen ifadeye göre Covid-19 günlerinde sokağa çıkması yasaklanan 65 yaş üstü ile kronik rahatsızlığı olan vatandaşların talebi üzerine uygulanan "Mobil Vergi Tahsilat Aracı" uygulamasının başarılı bir uygulama olduğu görülmektedir. Bu noktada vatandaşların ihtiyaçlarına uygun bir hizmet sunulduğu ifade edilmektedir. Ayrıca vatandaşların alışveriş ihtiyaçlarının karşılanmasının memnuniyet yarattığı görülmektedir. Yapılan uygulamanın muhtarların, belediye hizmetleri kalite algısını olumlu etkilediği düşünülebilir.

6.2.9. Mahalle Muhtarlarının Katılımcılık Faktörü Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarına "Size göre Buca Belediyesi katılımcılığı önemsiyor ve vatandaşların görüşlerini alıyor mu?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevap şu şekildedir:

"Bana göre ilçe belediyesi katılımcılık açısından tam anlamıyla yeterli olmasa da yapılan toplantılarda bazı konularda biz muhtarlar aracılığıyla vatandaşların istek ve görüşlerini alıyor. Fakat her vatandaşın isteğine göre hareket edilmesi mümkün değil çünkü bilindiği üzere Buca çok kalabalık bir ilçe."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bence ilçe belediyesi vatandaşların görüşlerine çok önem veriyor. Toplantılarda biz muhtarların ve vatandaşların istekleri soruluyor. Bizler bu noktada vatandaş ve belediye arasında bir nevi köprü görevi görüyoruz."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Bana soracak olursanız ilçe belediyesi toplantılarda bizlere görüşlerimizi ve isteklerimizi soruyor ancak uygulama açısından hizmet sunumunda bazı gecikmeler yaşanabiliyor diyebilirim."

Yukarıda yer alan ifadeler ve araştırmaya katılan diğer mahalle muhtarlarının da belirttikleri ifadeler değerlendirildiğinde ilçe belediyesi tarafından yapılan toplantılarda muhtarlar aracılığıyla vatandaşların istek ve görüşleri alındığı görülmektedir. Ancak araştırmaya katılan muhtarlardan bazıları katılımcılığın bu noktada yeterli olmadığını, hizmet sunumunda bazı gecikmeler olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda, yerel hizmet sunumunda kalitenin sağlanması açısından vatandaşların belediye hizmetlerinin karar ve yönetim sürecine katılımının artırılması yönünde çalışmaların artırılması önem arz etmektedir. Diğer yandan katılımın somut hizmet olarak dönmesinin katılımcılığa olan inancı arttıracığı düşünülmektedir.

6.2.10. Muhtarların Muhtarlık Makamı Hakkındaki Görüşleri

Araştırmaya katılan mahalle muhtarlarına "Muhtar olarak hizmetlerin kaliteli bir şekilde sunulmasında yetkileriniz yeterli midir?" sorusu yöneltilmiş ve muhtarların ortak görüşlerini yansıtan cevaplar şu şekildedir:

"Bana soracak olursanız muhtar olarak yetkilerimiz yeterli değil. Mahallemizde daha kaliteli hizmet verebilmemiz açısından muhtar olarak yetkilerimizin artırılması düşüncesindeyim."

Diğer bir görüş aşağıdaki gibidir:

"Açık konuşmak gerekirse bence muhtar olarak vatandaşlara kaliteli hizmet sunabilmemiz için yeterince yetkiye sahip değiliz. Bana göre hizmetlerin hızlandırılması bakımından mahalle sakinleri ile belediye arasında aracı olan muhtarlık makamının yetkileri artırılmalıdır".

Yukarıda yer alan ifadeler ve araştırmaya katılan diğer mahalle muhtarlarının da belirttikleri ifadeler değerlendirildiğinde, vatandaşlarla belediye arasında bir nevi köprü görevi gören mahalle muhtarlarının vatandaşlara daha kaliteli bir hizmet sunulması konusunda yetkilerinin yetersiz olduğu düşünülmektedir.

6.2.11. Muhtarların Belediye Hizmetlerine Dair Kalite Algısı (Nicel Araştırma)

Araştırmanın bu kısmında çok sayıda hizmetin kalite algısının ölçülmesi amacıyla nicel araştırma yöntemi uygulanmıştır. Yapılan araştırmada muhtarların belediye hizmetlerine dair kalite algısını ölçmek amaçlı yirmi iki adet beşli likert ifade (soru), araştırmaya katılan yirmi bir muhtara yöneltilmiştir. Burada çalışma açısından önemli olarak görülen ifadelere verilen cevaplar değerlendirilecektir. Bu çerçevede yapılan değerlendirmede yirmi iki ifade içerisinde ortalaması en yüksek iki ifade ve en düşük iki ifade aşağıda yer almaktadır.

Tablo 5: Memnuniyet Ortalaması En Yüksek ve En Düşük İfadeler

İfade	Ortalaması En Yüksek Üç İfade			Ortalaması En Düşük Üç İfade		
	Belediye işletmelerinin fiyat ve sunum kalitesinden memnuniyet	Bilgi edinme hizmetlerinin kalitesinden memnuniyet	Belediye çalışanlarının vatandaşlara karşı tutum ve kalitesinden memnuniyet	Halka açık alanların genel temizliğinin kalitesinden memnuniyet	Çevre kirliliğinin önlenmesine ve denetimine yönelik hizmetlerin kalitesinden memnuniyet	Sosyal tesislerin inşası ve bakımına yönelik hizmetlerin kalitesinden memnuniyet
Ortalama	3,86	3,81	3,67	2,20	2,60	2,90

(1: Hiç memnun değilim, 2: Memnun değilim, 3: Kararsız, 4: Memnunum, 5: Çok Memnunum)

Ortalaması en yüksek ifadeler olan belediye işletmelerinin fiyat ve sunum kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması 3,86, bilgi edinme hizmetlerinin kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması 3,81, belediye çalışanlarının vatandaşlara karşı tutum ve kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması ise 3,67'dir. Ortalaması en düşük olarak belirtilmiş ifadeler halka açık alanların genel temizliğinin kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması 2,20, çevre kirliliğinin önlenmesine ve denetimine yönelik hizmetlerin kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması 2,60, sosyal tesislerin inşası ve bakımına yönelik hizmetlerin kalitesinden memnuniyet ifadesine verilen yanıtların ortalaması ise 2,90'dır.

7. Sonuç

Belediye hizmetlerinin kaliteli bir şekilde sunulmasında vatandaş ile belediye arasında iletişimi sağlama yolu ile bir köprü görevi yerine getiren muhtarların bu çalışmaya konu olan Buca Belediyesi hizmetleri hakkındaki kalite algısı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu nedenle çalışmada ilk olarak belediye hizmetlerinin kalitesini etkileyen çeşitli faktörler ele alınmıştır. Daha sonra bu faktörler doğrultusunda oluşturulan sorular muhtarlara yöneltildiğinde Buca'da görev yapan muhtarların Buca Belediyesi'nin hizmetlerinin kalitesi hakkındaki görüşleri ortaya çıkmıştır.

Muhtarların Buca Belediyesi hizmetlerinin kalitesine dair görüş ve algılarına bakıldığında muhtarların belediye hizmetlerinin kaliteli olmasını genel olarak bir hizmet talebi ile belediyeye başvurulduğunda kısa sürede cevap alınması ve hizmetin sunulması olarak gördüğü açıklanmıştır. Buna göre muhtarlar, belediye hizmetlerinde kalitenin vatandaş odaklılık olarak görülebileceğini düşünmektedirler. Bunun yanında muhtarlar mahalle ile ilgili hizmet talepleri konusunda belediye ile dilekçe yoluyla bazen de sözlü olarak iletişime geçilmesinin önemli olduğunu belirtmişlerdir. Muhtarlar Buca Belediyesinin talep edilen hizmetlerle ilgili gecikmeli de olsa cevap verdiğini mümkün olduğunca erişilebilir bir belediye olduğunu belirtmişlerdir. Genel olarak Buca Belediyesinin temizlik işlerinden memnun olmadıkları görülen muhtarlar bu konudaki hizmetlerin kalitesinin düşük olduğundan yakınmaktadırlar. Muhtarların belediyenin stratejik plan sürecinden memnun olduğu ve halkın temsilcisi olarak kendi görüşlerine yer verildiğini belirttikleri tespit edilmiştir. Muhtarların Buca Belediyesi tarafından toplanan vergilerin iyi değerlendirildiğini ve belediyenin şeffaf ve hesap verebilir olduğunu düşündükleri görülmüştür. Muhtarlar diğer yandan Covid-19 salgın hastalığı döneminde ilgili kesimler için mobil vergi tahsilatının yapılmasının hizmet kalitesine olumlu katkı yaptığını belirtmişlerdir. Tüm bunların yanında muhtarlar yetkilerinin kısıtlı olduğundan yakınmakta ve yetkilerinin arttırılması gerektiğini düşünmektedirler.

Çalışmanın devamında sorulan likert araştırma sorularında muhtarların "belediye işletmelerinin fiyat ve sunum kalitesinden", "bilgi edinme hizmetlerinin kalitesinden", "belediye çalışanlarının vatandaşlara karşı tutum ve kalitesinden" memnun oldukları fakat "halka açık alanların genel temizliğinin kalitesinden", "çevre kirliliğinin önlenmesine ve denetimine yönelik hizmetlerin kalitesinden", "sosyal

tesislerin inşası ve bakımına yönelik hizmetlerin kalitesinden" yeterince memnun olmadıkları tespit edilmiştir. Bu tespitler görüşmelerdeki ifadelerle örtüşmektedir.

Tüm bu veriler ışığında Buca Belediyesi'nin yerel hizmet kalitesinin Buca'da görev yapan muhtarlar tarafından değerlendirilmesi sonucunda hizmetlerin kalitesinin orta üst seviyede olduğunu söylemek mümkündür. Muhtarların görüşlerinin yer aldığı bu çalışma muhtarların kalite algısı ile doğrudan ilgilidir. Bu durum değerlendirildiğinde belediye hizmetlerinin kalitesinin artırılması için çalışmada belirtilen kaliteyi etkileyen faktörlerle ilgili çalışmaların yapılması ve stratejik planlarda yer alması orta- uzun vadede yerel hizmet sunumunda kalitenin artmasını sağlayacaktır.

Kaynakça

- Akdeniz, İ. (2010). "Kamu Mali Yönetimi Reformunda Strateji Geliştirme Birimleri", *Maliye Dergisi*, 159, Temmuz-Aralık, 463-475.
- Arıkboğa, Ü. (2015). "Türkiye'de Yerel Vergi Yönetimi", *Maliye Dergisi*, 168, Ocak-Haziran, 1-19.
- Arslan Talat, N. (2010). "Klasik- Neo Klasik Dönüşüm Süreci: Yeni Kamu Yönetimi", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(2), 21-38.
- Aydemir Uslu İ. & Yılmaz, H. H. (2018). "Yerel Yönetimlerde Katılımcılık: Kent Konseylerinin Rolü ve Bir Yapılandırma Önerisi", *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 27(1), 113-145.
- Boztepe, M. (2018). "Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı ve Geleneksel Kamu Personel Rejimi Üzerine Etkileri", *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(3), 191-210.
- Buca Hakkında, <http://www.buca.bel.tr/Buca-Hakkında/2/buca-hakkında/buca.html>, (25.05.2020)
- Buca Mahalleleri Nüfusu İzmir, <https://www.nufusu.com/buca-izmir-mahalleleri-nufusu> (25.05.2020).
- Buca İlçe Nüfusu, (2020). (<https://www.nufusune.com/buca-ilce-nufusu-izmir>, (24.11.2020).
- Çetinkaya, Ö., Korlu, R. K. & Eroğlu, E. (2016). "Belediye Hizmetlerinin Kalitesi ve Vatandaşların Algı Düzeyi: Bursa Büyükşehir Belediyesi Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(4), 1251-1273.
- Çevikbaş, R. (2012). "Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı ve Türkiye Uygulamaları", *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 9-32.

- Demircan Sivrekli, E. (2007). "Yeni Ekonomik Düzendeki Küreselleşme Yerelleşme Bağlamında Belediyelerde Yeni Mali Yönetim Anlayışı", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29, Temmuz-Aralık 2007, 135-159.
- Durukal, O. & Tapdık, S. (2019). "Kentlerde Mahalle Yönetiminin Önemi ve Kadın Temsili: Zonguldak İlinde Bir Durum Analizi", *International Black Sea Coastline Countries Symposium-3*, Zonguldak, October 18-20, 2019, 1-11.
- Gencel, U. (2001). "Yükseköğretim Hizmetlerinde Toplam Kalite Yönetimi ve Akreditasyon", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(3), 164-218.
- Gökçe, G. (2000). "Yerel Yönetimlerde Katılma ve Etkinlik, Konya Örneği", Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Gül, S. K. (2008). "Kamu Yönetiminde ve Güvenlik Hizmetlerinde Hesap Verebilirlik", *Polis Bilimleri Dergisi*, 10(4), 71-94.
- İlban, M. O. & Biçimveren, L. (2017). "Belediyelerde Hizmet Kalitesinin Değerlendirilmesi: Burhaniye Belediyesi Örneği", *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 26(2), Nisan 2017, 75-104.
- İpek, S. & Çıplak, B. (2016). "Türkiye'de Sosyal Belediyecilik ve Sosyal Bütçe Uygulamaları: Çanakkale Belediyesi Örneği", *Yönetim Bilimleri Dergisi / Journal of Administrative Sciences*, 14(27), 201-215.
- Kaliannan, M., Puteh, F. & Dorasamy, M. (2014). "Measuring Service Quality in Malaysian Local Government: The SERVQUAL Approach", *Knowledge Management International Conference (KMICe) 2014*, 12 – 15 August 2014, Malaysia, 30-34.
- Kalkan, A. & Erdoğan, H. (2011), "Yerel Yönetim Başarısını ve Seçmen Tercihini Etkileyen Unsurlar: Bucak İlçesinde Bir Araştırma", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(13), 217-240.
- Kline, B. & James, J. (1992). "Total Quality Management in Local Government", *Government Finance Review*, 8(4), 7-11.
- Klijn, E. H. (2012), "New Public Management and Governance: a comparison", *Researchgate*, 1-14, https://www.researchgate.net/publication/289652074_New_Public_Management_and_Governance_A_Comparison, (27.11.2020).
- Koç, M. (2019). "Mahalleye Dönüşen Köylerin Muhtarlarının Hizmetlerde Etkinlik ve Verimliliğe İlişkin Algısı: Muğla Deneyimi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Ağustos 2019, 14(2), 457-478.
- Kurgun, A., Özdemir, A., Kurgun, H. & Bakıcı, Z. (2008). "Belediyelerde Hizmet Yeterliliğinin ve Hizmet Kalitesinin Artırılmasını Etkileyen Faktörlerin Analizi: İzmir Karşıyaka Belediyesinde Uygulama", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 29-54.

- Mokhlis, S., Aleesa, Y. & Mamat, İ. (2011). "Municipal Service Quality and Citizen Satisfaction in Southern Thailand", *Journal of Public Administration and Governance*, 1(1), 122-137.
- Orhan, M. (2016). "Belediye Hizmet Kalitesi Ölçümü: Keçiören Belediyesi'nde Bir Uygulama", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 945-963.
- Parasuraman, A. P., Zeithaml, V. A. & Berry, L. L. (1985). "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research", *Journal of Marketing*, 49, 41-50.
- Soysal, A. & Alıcı, S. (2000). "Yerel Yönetimlerde Kaliteli Hizmet Anlayışının Geliştirilmesi ve Kurumsallaştırılması", *Türk İdare Dergisi*, 167-182.
- Sezer, Ö. (2008). "Kamu Hizmetlerinde Müşteri (Vatandaş) Odaklılık: Türkiye'de Kamu Hizmeti Anlayışı Açısından Bir Değerlendirme", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(8), 147-171.
- Uçmuş, E. (2004). "Sürdürülebilir Verimlilik ve Bir Uygulama Çalışması", Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Balıkesir.
- White, S. (2011). *Government Decentralization in the 21st Century A Literature Review*, Center For Strategic and International Studies, Washington DC.
- Yıldız, D. & Uzunsakal, E. (2018). "Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama", *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 14-28.
- Zeren, H. E. & Özmen, A. (2010). "Halkın Belediye Faaliyetlerine Katılma Duyarlılığı ve Hizmet Memnuniyeti: Karaman Belediyesi Örneği", *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(19): 165-173.
- 5018 Sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu (2003), 25326, 10 Aralık 2003.
- 5393 Sayılı Belediye Kanunu (2005), 25874, 3 Temmuz 2005.
- 6360 Sayılı Kanun, On Dört İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Yedi İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, <https://mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6360.pdf>, (24.11.2020).