

CİLT 9 - SAYI 2

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ  
**İİBF DERGİSİ**  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



AKSARAY ÜNİVERSİTESİ

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

<b>Derginin Sahibi</b>	Prof. Dr. Yusuf ŞAHİN, Rektör Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
<b>Editör</b>	Yrd. Doç. Dr. Fatma Zişan KARA
<b>Yayın Kurulu</b>	Doç. Dr. Eyüp AKIN Doç. Dr. Kahraman KALYONCU Doç. Dr. Mehmet AKINCI Yrd. Doç. Dr. Selçuk KILIÇ Yrd. Doç. Dr. Serap ÜRÜT KELLEÇİ Yrd. Doç. Dr. Ziya ABBAS
<b>Yayın Kurulu Sekreteri</b>	Arş. Gör. Yusuf POLAT

**DANIŞMA KURULU**

- Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Ali ÇAĞLAR .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN .... Gazi Üniversitesi  
Prof. Dr. Hasan Kürşat GÜLEŞ .... Selçuk Üniversitesi  
Prof. Dr. Mustafa GÜNEŞ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. A. Argun KARACABEY .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Mehmet Baha KARAN .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Halil SARIARSLAN .... Başkent Üniversitesi  
Prof. Dr. Elif SONSUZUOĞLU .... İstanbul Üniversitesi  
Prof. Dr. Zekai ŞEN .... İstanbul Teknik Üniversitesi  
Prof. Dr. Mahmut TEKİN .... Selçuk Üniversitesi  
Prof. Dr. Erdiç TELATAR .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. İ. Burhan TÜRKŞEN .... TOBB ETÜ  
Prof. Dr. Yalçın KARATEPE .... Ankara Üniversitesi  
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Bahar YAŞIN .... İstanbul Üniversitesi

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergi, hem çevrimiçi hem de basılı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen makaleler yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazar(lar)ına aittir.

**Yazışma Adresi** : Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergi Yayın Kurulu Başkanlığı, E-90 Karayolu Üzeri, 68100 Kampus AKSARAY  
**Telefon** : +90 382 288 2401, +90 382 288 2422  
**E-Posta Adresi** : iibfdergi@aksaray.edu.tr  
**Genel Ağ Adresi** : <http://iibfdergi.aksaray.edu.tr>  
**ISSN** : 1308-7525

**İNDEKSLEDİĞİMİZ VERİ TABANLARI**



Business Source  
Complete



Open  
Archives Initiative



Akademia Sosyal  
Bilimler İndeksi



Google Scholar  
Index



Advanced  
Science Index



Open Academi  
Journals Index

## HAKEM LİSTESİ

- Prof. Dr. G. Cenk AKKAYA .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ .... TOBB ETÜ  
Prof. Dr. İbrahim BAKIRTAŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Bülent BAYRAM .... Kırklareli Üniversitesi  
Prof. Dr. Orhan ÇELİK .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Tuncay ÇELİK .... Erciyes Üniversitesi  
Prof. Dr. Yavuz DEMİREL .... Kastamonu Üniversitesi  
Prof. Dr. Zeki DOĞAN .... Niğde Üniversitesi  
Prof. Dr. Sibel Selim ERDOĞAN .... Celal Bayar Üniversitesi  
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU .... Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Sibel SÜ ERÖZ .... Kırklareli Üniversitesi  
Prof. Dr. Kadir GÜRDAL .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Hilal ONUR İNCE .... TODAİE  
Prof. Dr. Adem KALÇA .... Karadeniz Teknik Üniversitesi  
Prof. Dr. Himmet KARADAL .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Kamer KASIM .... İzzet Baysal Üniversitesi  
Prof. Dr. İbrahim KAYA .... İstanbul Üniversitesi  
Prof. Dr. İpek Deveci KOCAKOÇ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. F. Akın KOÇAK .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Sabahat BAYRAK KÖK .... Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Erol KUTLU .... Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ .... Mutlu Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Prof. Dr. Nagihan OKTAYER .... İstanbul Üniversitesi  
Prof. Dr. Alper ÖZER .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Güven SAYILGAN .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Seha SELEK .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Sibel SELİM .... Celal Bayar Üniversitesi  
Prof. Dr. Ahmet Nedim SERİNSU .... Ankara Üniversitesi  
Prof. Dr. Erşan SEVER .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Türker SUSMUŞ .... Ege Üniversitesi  
Prof. Dr. Yusuf ŞAHİN .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Famil ŞAMİLOĞLU .... Muğla SıtkıKoçman Üniversitesi  
Prof. Dr. Berna TANER .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Vahap TECİM .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Aydın ULUCAN .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Öcal USTA .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Şenay ÜÇDOĞRUK .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Nurel ÜNER .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Nezih VARCAN .... Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Habib YILDIZ .... Sakarya Üniversitesi  
Doç. Dr. İsmail AKBAL .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Eyup AKIN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Bünyamin AKDEMİR .... İnönü Üniversitesi  
Doç. Dr. Hülya BAKIRTAŞ .... Aksaray Üniversitesi

Doç. Dr. Zehra BOZBAY .... İstanbul Üniversitesi  
Doç. Dr. Mehmet DEMİR .... Cumhuriyet Üniversitesi  
Doç. Dr. Haluk DUMAN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. İbrahim DURAK .... Pamukkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Kenan GÜLLÜ .... Erciyes Üniversitesi  
Doç. Dr. S. Burak HAŞILOĞLU .... Pamukkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Korhan KARACAOĞLU .... Nevşehir Hacı Bektaş Üniversitesi  
Doç. Dr. G. Bengül KAYTANCI .... Anadolu Üniversitesi  
Doç. Dr. Havva KÖK .... Hacettepe Üniversitesi  
Doç. Dr. Ali Cengiz KÖSEOĞLU .... Yıldırım Bayezit Üniversitesi  
Doç. Dr. Bilge Kağan ÖZDEMİR .... Anadolu Üniversitesi  
Doç. Dr. Latif ÖZTÜRK .... Kırıkkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Fırat PURTAŞ .... Gazi Üniversitesi  
Doç. Dr. Zeliha SEÇKİN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Fatma TEKTÜFEKÇİ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Kamil UNUR .... Mersin Üniversitesi  
Doç. Dr. Eyyup YARAŞ .... Akdeniz Üniversitesi  
Doç. Dr. İlhami YÜCEL .... Erzincan Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Ziya ABBAS .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Vasif ABİYEYEV .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Dilek Arzu AKOLAŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Mehpare TOKAY ARGAN .... Bilecik Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Selahattin ÇAVUŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Özlen ÇELEBİ .... Hacettepe Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. H. Ebru ERDOST ÇOLAK .... Ankara Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sevilay USLU DİVANOĞLU .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. İsmail ELAĞÖZ .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Haluk ERDEM .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Aytekin FIRAT .... Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Emine FIRAT .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Leyla İÇERLİ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Mehmet KÜÇÜKKAYA .... Harran Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sevilay KÜÇÜKSAKARYA .... Anadolu Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Hicran ÖZGÜNER KILIÇ .... Karabük Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Metin KILIÇ .... Karabük Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Şenay LEZKİ .... Anadolu Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sinan METE .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Abdulvahap ÖZCAN .... Pamukkale Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. M. Faruk ÖZÇINAR .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Vesile ÖZÇİFÇİ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Ferah ÖZKÖK .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Nurullah UMARUSMAN .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. M. Halit YILDIRIM .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Ragıp YILMAZ .... Niğde Üniversitesi  
Doç. Dr. Kenan GÜLLÜ .... Erciyes Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sultan SALUR .... Sinop Üniversitesi  
Doç. Dr. Ahmet UĞUR .... İnönü Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

ETNİK GİRİŞİMLERİN DOĞUŞU VE GELİŞİMİNDE SOSYAL AĞLARIN ROLÜ: ALMANYA'DA TÜRK GİRİŞİMCİLER ÖRNEĞİ .....	1-16
<i>Nuray ATSAN</i>	
ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN MOBİL SAĞLIK VE KİŞİSEL SAĞLIK KAYDI YÖNETİMİNE İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ.....	17-36
<i>Elif Türkan ASLAN, Hüseyin DEMİR</i>	
OTEL İŞLETMELERİNDE YENİLİK ALGISI VE UYGULAMALARI.....	37-50
<i>Kevser ÇINAR</i>	
VERGİ GELİRLERİ EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: OECD ÜLKELERİNE İLİŞKİN PANEL VERİ ANALİZİ.....	51-66
<i>Murat DEMİR, Erşan SEVER</i>	
KREDİ TEMERRÜT SWAPLARININ (CDS'LERİN) BÜYÜME ORANIYLA İLİŞKİLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ.....	67-78
<i>M. Cem DANACI, Mustafa ŞİT, Ahmet ŞİT</i>	
TÜRKİYE'DE KRİZ DÖNEMLERİNDE İŞLETMELERİN FİNANSMANI AÇISINDAN GELENEKSEL VE İSLAMİ BANKALARIN KARŞILAŞTIRILMASI: BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ .....	79-94
<i>Ömer KALAV</i>	
TÜRKİYE'DE DÖVİZ PİYASALARINDA YAŞANAN FİYAT HAREKETLERİNİN ÖLÇÜLMESİ .....	95-104
<i>Hakan ALTIN</i>	
TÜRKİYE İÇİN DÖVİZ KURU, İHRACAT VE İTHALAT ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ .....	105-112
<i>Hakan ALTIN, Cemil SÜSLÜ</i>	
KOBİ'LERİN İÇ DENETİME BAKIŞI, KARABÜK İL UYGULAMASI .....	113-126
<i>Metin KILIÇ, İsmail ÇALIŞKAN</i>	
BİRLEŞME VE SATIN ALMA FAALİYETLERİNİN FİNANSAL ORANLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ.....	127-138
<i>Kemal EYÜPOĞLU, Uğur SEVİM</i>	

# Etnik Girişimlerin Doğuşu ve Gelişiminde Sosyal Ağların Rolü: Almanya'da Türk Girişimciler Örneği

Nuray ATSAN<sup>1</sup>

Akdeniz Üniversitesi

## Öz

Bu çalışmanın temel konusu, etnik girişimcilerin işletmelerini kurmada ve büyütmede sosyal ağlarından nasıl ve ne ölçüde yararlandıklarıdır. Çalışmanın örneklemini Almanya'da dönercilik sektöründe faaliyet gösteren Türk girişimciler oluşturmuştur. 15 Türk girişimci ile yüz yüze, derinlemesine mülakatlar yapılmıştır. Araştırmanın bulguları, Türk girişimcilerin işletme kurma kararını vermede ve işlerini yürütmelerinde, sahip oldukları kişisel ağların kritik rolünü vurgulamaktadır.

## Anahtar Kelimeler:

Etnik girişimcilik, etnik azınlık, sosyal ağlar, Türk girişimciler

## The Role of Social Networks in Creating and Developing Ethnic Enterprises: The Turkish Entrepreneurs in Germany

### Abstract

The main topic of this study is to determine how and to what extent ethnic entrepreneurs utilize social networks to establish and develop their enterprises. Turkish entrepreneurs working in Doner producing and selling sector in Germany compromise the sample of this study. Face to face and in-dept interviews were held with 15 Turkish entrepreneurs. The findings of the study emphasize the critical role of personal networks of Turkish entrepreneurs in establishing and developing their enterprises.

### Key Words:

Ethnic entrepreneurship, ethnic minority, social networks, Turkish entrepreneurs

---

<sup>1</sup> Yrd.Doç.Dr. Akdeniz Üniversitesi, IIBF, İşletme Bölümü. [atsan@akdeniz.edu.tr](mailto:atsan@akdeniz.edu.tr)

1961 yılında Almanya'nın Türkiye'den işçi almak üzere yaptığı anlaşmanın yankıları hızla kulaktan kulağa yayıldı. Ahmet o sırada okulunu yeni bitirmiş ve bundan sonra ne yapacağını karar arifesindeydi. Yabancı bir ülkede yaşamak ve çalışmak fikri, iyi bir gelecek düşüncesi cazip geldi ve Almanya'ya göç etmeye kadar verdi. Almanya'ya varınca önce bir otomotiv fabrikasında çalışmaya başladı. Evlendi, eşini de Almanya'ya getirdi. Ahmet evlendikten sonra da aynı işte çalışmaya devam etti. Eşi de aile bütçesine katkıda bulunmak için karton fabrikasında işe girdi. Ahmet ve eşinin üç kızları oldu. Ahmet'in eşi izin hakları sadece 3 ay olduğundan çocuklarına doğduktan sonraki 3 ay bakabildi. Eşinin abisinin Almanya'ya göç etmesine de yardımcı oldular. Türkiye'deki anne ve babasına düzensiz de olsa maddi destek olmaya devam ettiler. Fırsat oldukça anne ve babalarının, yeğenlerinin Almanya'ya gelmesi için uçak bileti gönderdiler ve onları Almanya'da ağırladılar.

Ahmet ve eşi, bir gün anavatana dönme umuduyla Almanya'da kalmaya ve çalışmaya devam ettiler. Ancak bir gün geldi dönemeyeceklerini anladılar. Bunu fark edince Ahmet, zanaatkarlığını bağımsız çalışarak kullanmaya ve kendi işini yapmaya karar verdi. Dönmek için biriktirdikleri paranın bir kısmını da işine sermaye olarak yatırdı. Ahmet eğitim görmeyen önemini bilen biriydi. Memur bir ailenin çocuğuydu ve ailesi onu ve kardeşlerini okutmak için çok çaba sarfetmişti. O da aynı çabayı kendi çocukları için gösterdi. Evlenmeyen çocuklarıyla aynı evde bir arada yaşamaya devam ettiler. Çocuklarından biri bir gün biz eşimle birlikte bizim köyde döner büfesi açacağız dediğinde itiraz etmediler. Hatta bu iş süresince ellerinden gelen tüm desteği verdiler. Torunların bakılması, büfenin işlenmesi için Türk yemekleri yaparak destek olunması ve diğer pek çok alanda işin yürütülmesi için katkı verdiler. Yani aslında girişimci kızlarıydı ama ailece işi yürütüyor gibiydiler.

Ahmet ve ailesinin bu hikayesi istisnai değil, Almanya'ya göç etmiş birçok aile için yaşanmış ve yaşanan bir hikayedir. Bu makalenin konusu göç olmasa da, Almanya'da göç nedeniyle ortaya çıkan etnik girişimcilik örnekleri Türklerin Almanya'ya

göçlerine dayanmaktadır. Ahmet'in uzun bir süre ücretli çalışan olarak kaldıktan sonra kendi işini kurması, aynı şekilde kızının döner büfesi açma kararı ve girişimcilik hayatı ve bu süreçlerde sosyal ağlarının özellikle de kişisel ve aile ağlarının etkisi, Türk girişimcilerin girişimcilik hikayelerinde genel bir örüntü ortaya çıkarmaktadır.

Bu çalışma, Almanya'daki Türk girişimci topluluğuna odaklanmaktadır. Türk kökenli girişimciler, ülkedeki en büyük etnik girişimci grubu olarak Almanya'daki etnik ekonominin dinamosu işlevini görmektedirler. Çalışmanın temel konusu, etnik girişimcilerin işletmelerini kurmada ve büyütmede sosyal ve kişisel ağlarından nasıl ve ne ölçüde yararlandıklarıdır. Pek çok akademisyen Türkiye'den Avrupa'ya giden göçmenlerin yaşamları ve etkinlikleriyle ilgilenmişlerdir. Ancak Türk göçmenlerin Almanya'daki girişimcilik faaliyetleri gerek ulusal gerekse uluslararası alan yazında, yeterince araştırılmamış ekonomik ve sosyal bir mesele olarak önemini korumaktadır (Constant, Shachmurove, ve Zimmermann, 2003). Halbuki Türk girişimcilerin ekonomik başarısı pek çok bilimsel disipline yönelik analitik çerçeveler sağlayabilecektir. Dolayısıyla, bu araştırmanın, etnik girişimcilerin işletme kurma ve sürdürme eğilimlerinin anlaşılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Gastronomi sektörü, özellikle de dönercilik sektörü, Almanya'da Türk girişimciler arasında iş kurmak açısından en fazla tercih edilen sektör olması dolayısıyla vaka konusu olarak seçilmiştir. Dönercilik sektörü başlangıçta yerel etnik niş pazara yönelik bir sektör olarak doğmuş olsa da, günümüzde ana akım pazara da hizmet eden bir sektöre dönüşmüştür. Bugün döner, Almanya'da ayaküstü yenen en popüler sokak yemeklerinden biridir ve Alman mutfak kültürünün bir parçası haline geldiği söylenebilir (Möhring, 2014, s.6).

Bu çalışma, aile ağlarının iş fikirlerinin ve etnik işletmelerin doğuşunu, bu tür işletmelerin gelişimini ve faaliyetlerini sürdürmelerini nasıl etkilediğini araştırmaktadır. Çalışma, Türk girişimcilerin bu sektöre neden girdiklerini ve işlerini nasıl sürdürdüklerini açıklamada, girişimcilikte sosyal ağlar kuramı temel alınmaktadır. Çalışmanın iki temel araştırma sorusu vardır:

1. Dönercilik sektöründe Türk girişimciler sosyal ağlarından nasıl yararlanmaktadır?

2. Bu ağlar işletmelerin doğuşunu ve gelişimini kolaylaştırma veya zorlaştırmada ne tür bir rol oynamaktadır?

Girişimcilik süreci kıt kaynakların çevreden elde edilmesini içermektedir. Kaynakların temini ise genel olarak girişimcinin sosyal ve kişisel ağları yoluyla gerçekleşmektedir (Ostgaard ve Birley, 1996). Dolayısıyla girişimcilerin ağları aynı zamanda işletme için bir kaynak/girdi olarak görülmekte ve işletmenin kuruluşunda, gelişiminde ve başarısında etkili olduğu kabul edilmektedir (Bagwell, 2006; Peltier ve Naidu, 2012). Etnik girişimcilik açısından sosyal ağlar çok daha hayati bir işleve sahip olabilmektedir. Etnik girişimcilik yazınında da sosyal ağlar, özellikle potansiyel yapısal dezavantajların önüne geçilmesinde yararlanan, geleneksel olarak değerli bir varlık olarak görülmektedir. (Ram, 1994; Fadahunsi, Smallbone ve Supri, 2000; Deakins, Ishaq, Smallbone, Whittam, ve Wyper, 2007).

Çalışmada öncelikle girişimcilik ve sosyal ağ kuramlarının ilişkisel temeline, sonra etnik girişimcilik ve sosyal ağ kullanımı ile ilgili alan yazınındaki görüşlere değinilecektir. Daha sonra Almanya'daki Türk girişimcilerin sosyal ağ kullanımına yönelik olarak girişimcilerle yapılan nitel bir araştırmaya yer verilecektir. Son olarak ise bulgular tartışılacak, araştırmanın kısıtlarından bahsedilecek ve gelecekte yapılacak araştırmalar için öneriler geliştirilecektir.

### Girişimciliğe Sosyal Ağ Yaklaşımı

Alanyazında Aldrich ve Zimmer'in (1986) girişimcinin davranışlarının sosyal ilişkilerine gömülü olduğu iddiasıyla ele aldığı "girişimciliğe sosyal ağ yaklaşımı", işletmelerin kuruluşu ve büyümesi hakkındaki bilimsel tartışmalarda en yaygın kullanılan kuramsal perspektiflerden biri haline gelmiştir (Osgaard ve Birley, 1996; Brüderl ve Preisendörfer, 1998). Genel anlamda sosyal ağlar, bireyler, örgütler ve bu aktörler arası ilişkiler grubu olarak tanımlanmaktadır (Brass vd., 1998). Heidt'e (2006) göre ise ağlar, bireyleri, grupları ve örgütleri çevreleyen kaynaklar ya da sosyal ilişkiler ağı ve bu ağlardaki

bağların nitelikleridir (aktaran Özer, 2016). Girişimcilik ağları ise girişimcilerin bir girişimi yaratmak ve sürdürmek için yararlanabildikleri, bilgi ve alışveriş ilişkilerini barındıran sosyal ağları olarak ele alınmaktadır (Witt, Schroeter ve Merz, 2008). İlgili alan yazın girişimcilerin, işletmelerinin yaşam seyri boyunca sosyal ağ kaynaklarından yararlandıklarını ve bu kaynakları harekete geçirmeye çalıştıklarını varsaymaktadır. Çok sayıdaki görgül çalışma, yeni işletmelerin kurulmasında ve büyütülmesinde sosyal ağların önemini göstermektedir (Brüderl ve Preisendörfer, 1998; Jenssen ve Koening, 2002; Peltier ve Naidu, 2012). Çoğu durumda, sosyal ağlar fırsatların keşfedilmesi ve değerlendirilmesi aşamalarında ilham verici bir rol oynar. Leyden, Link ve Siegel (2013, s.13) sosyal ağların girişimcilik fırsatlarının yaratılması ve hayata geçirilmesinde girişimcinin yararlandığı bir mekanizma oluşunu çalışmalarında ele almışlardır. Ayrıca, sosyal ağlar bilgi ve tavsiye gibi önemli bir kaynak grubuna erişim sağlamaktadır. Açık veya örtülü bilgi ve deneyim paylaşımı, girişimcilik için gerekli kaynakların temininde yaşanan zorlukların üstesinden gelmede girişimciye yardımcı olmaktadır (Anderson ve Jack 2002).

Geleneksel olarak sosyal ağ kuramının girişimci örgütlerle ilişkisi iki şekilde kurulmaktadır (Anderson ve Jack, 2002). Bunlardan ilki, girişimci ilişkilerinin içeriğine odaklanmaktadır. Bu ilk unsur, girişimci işletmelerin, içsel olarak sahip olmadıkları kritik kaynaklara girişimcilerin sosyal ilişki ağları yoluyla erişim sağlayabilecekleri iddiasını ele almaktadır (aktaran Osgaard ve Birley, 1996, s.45). İkincisi ise aktörler arasındaki doğrudan veya dolaylı bağların ortaya çıkardığı yapıyla ilgilenir. Buradaki temel iddia ise, bir ağ yapısı içinde aktörlerin farklılaşan pozisyonlarının kaynakların akışı, dolayısıyla da girişimin çıktıları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olacağıdır (Hoang ve Antoncic, 2003, s.170).

Bir iş fikrinin veya ürünün/hizmetin hayata geçirilmesi ve işletmenin kurulması süreci bir takım kaynakları gerektirmektedir. Bu kaynaklar genellikle bilgi, iş fikri veya ürünün çalışıp çalışmayacağına ilişkin teknik tavsiye ve görüşler, deneyim, fiziksel varlıklar, başlangıç sermayesi ve finansal kaynaklar, know-how, itibar ve meşruiyet olabilir



(Birley, 1985; Burton 2002; Witt, Schroeter ve Merz, 2008). Ayrıca, ürün ve hizmetlerini üretmek ve sunmak için tamamlayıcı kaynaklara da ihtiyaç duyarlar. Bu kaynakların sağlanmasında girişimci adaylarının bağlantı kurma ve ağ geliştirme becerileri kritik önem taşır. Kaynakların işletme için kritikliği ve pazarda bulunma kolaylığı, girişimcinin ağlarına başvurma ihtimalini arttırmaktadır. Bir kaynak pazarda ne kadar azsa, o kaynağa erişmek için sosyal ağlara başvurma ihtiyacı o kadar çok olmaktadır (Witt, Schroeter ve Merz, 2008). Aslında girişimcileri kaynakları organize ve koordine eden kişiler olarak düşünürsek, sosyal ağların girişimci fikri ile doğrudan ilişkisi olduğu anlaşılabilir. Kaynakların organizasyonu ve koordinasyonu sosyal faaliyet ve sosyal etkileşim gerektirir. Yeni bir işletme kurmak, mevcut sosyal ilişkilerin aktive edilmesi, yeni ilişkilerin ise yaratılması anlamına gelir. Yani, girişimcilik bir ilişki işidir, doğasında ağ kurma ve sürdürme faaliyeti vardır (Brüderl ve Preisendörfer, 1998). Bu noktadan hareketle, girişimcinin kişisel ağlarının stratejik olarak firmanın en değerli kaynağı olduğu iddia edilmektedir (Johannisson, 2000).

Sosyal ağlar, ulaşılabilir yerden daha fazlasına ulaşmayı sağlayan, aktörler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu, güçlü veya zayıf bağlardan kurulu yapılarıdır (Granovetter, 1973). Güçlü bağlar, duygusal yoğunluğu yüksek, derin ve sürekli bağlantıları içeren yakın ilişkileri (örneğin, aile üyeleri ve yakın arkadaşlar) içerir (Özer, 2016). Uzzi'nin (1999: 483) "kol mesafesindeki ilişkiler" olarak tanımladığı zayıf bağlar ise bireyler arasında uzun süreli sosyal ilişkiler olmaksızın, zayıf ve nadiren gerçekleşen bağlantılardır. Ağ yapıları içerisindeki güçlü veya zayıf bağların hangilerinin aktöre fayda sağladığı konusunda çeşitli yaklaşımlar bulunmaktadır. Granovetter'e (1973) göre bireyin sahip olduğu zayıf bağlar, güçlü bağlara göre kendisine daha fazla fayda sağlamaktadır. Granovetter (1973) bu iddiasını, kişinin zayıf bağlarının güçlü bağlara nazaran onu erişimi olmayan sosyal çevrelere ulaştırması ve bizzat birinci elden elde edemeyeceği bilgilere erişmesi imkanına bağlamaktadır. Zayıf bağlar daha az güvenilirdir fakat yeni bilgilere erişim açısından daha elverişlidir. Ancak Coleman (1990) ve

Uzzi (1996) gibi araştırmacılar zayıf bağlardan ziyade güçlü bağlardan oluşan ağ yapılarının bireylere daha fazla fayda sağladığını belirtmektedirler. Çünkü güçlü bağlarla bağlı olunan bir ağ yapısında bilgiye daha kolay erişilebilir, daha fazla kaynak transferi yapılabilir, problem çözmede işbirliği yapılabilir ve aktörler arasında güven daha fazladır (Uzzi, 1996; Podolny, 2001).

Kişisel ağlar bireylerin işletme içinde, diğer işletmelerle ve diğer kişilerle kurdukları "işbirlikçi" ilişkileri temsil etmektedir. Ağ oluşturma zaman içinde oluşan sosyal bir süreçtir. Ağlar yapıları, bilgi aktaran, fırsat yaratan ve kaynaklara ulaşmayı sağlayan sosyal yapı içerisindeki ilişki bağlarını içermektedir. Bir bağ, genel anlamda aktörler arasında malların, hizmetlerin ve bilginin akışını yönlendiren ve bireyler arasındaki etkileşimi sağlayan bir bağlantı kurar. Pek çok aktör etkileşime geçtiği zaman bir ağ yapısı oluşur. Bir aktörün ağ yapısındaki pozisyonu onun statüsünü, nüfuzunu ve hak ve yükümlülüklerini etkiler. Örneğin, sosyal girişimcilerin işbirliği ile üretilen projelerdeki katalizör rolünü inceleyen bir çalışmada, sosyal girişimcilerin ağındaki yapısal konumunun koordine edebildikleri proje ölçeğini (scale) etkilediği gösterilmiştir (aktaran Dufays ve Huybrechts, 2014, s.223). Yine ağ yapısındaki pozisyonu kişinin bilgiye ve kaynaklara erişimini de kolaylaştıran ya da zorlaştıran bir etkiye sahiptir (Özer, 2016). Yapılan işin niteliğine bağlı olarak gerekli olabilecek güçlü ya da zayıf bağları kurma imkânına sahip olan yada ağdaki bağ ve bağlardan sağlanabilecek kaynakları yönetebilmeyi kolaylaştıracak merkezi bir konumu olan biri olmak diğerlerine göre kaynak kullanımında ve fırsatları yakalamada avantajlı olmak anlamına gelmektedir. Diğer yandan Burt'e (1995) göre, bir sosyal ağ yapısı içinde bireyler arasında herhangi bir bağlantı olmaması durumuyla ifade edilen yapısal boşluklar, bu aralığı dolduran kişiler için rekabetçi üstünlük sağlayacaktır. Yine Burt'e (1995) göre, yapısal boşluklardan faydalanarak farklı bireyler arasında bağlantı kuran kişiler, her iki tarafta bulunan bilgi ve kaynağı kullanacağından daha fazla fayda elde edecek, özellikle kendisinde olmayan bilgiye zamanında erişim, bilgi akışını kontrol etme gibi avantajlara sahip olacaktır.

Buna bağlı olarak, bir girişimcinin sosyal ağındaki bağlar ne kadar seyrek olursa, bu bağları birbirine bağlayarak en fazla faydayı yaratabileceği iddia edilmektedir (Aldrich, 2005).

Öte yandan sosyal ağların girişimci firmaların başarısı ve performansı ile ilişkisi de sıklıkla ele alınmaktadır. Girişimcilik performansı ve girişimci işletmelerin büyümesinde sosyal ağların önemli bir rolü olduğu ileri sürülebilir (Aldrich ve Zimmer, 1986). Yazında iyi ele alınmış bir konu, güvene dayalı güçlü iş, aile ve toplumsal ağların girişimciliğin gelişiminde temel faktör olduğu, iş performansı, kredibilite ve kariyer tatminini arttırdığıdır (Mc-Millan, 1983; Ostgaard ve Birley 1996; Burton vd., 2002; Davidsson ve Honig, 2003). Sosyal ilişkiler ve sosyal bağlantılar bilgiye erişim kazanmada önemli kanallardır. Biçimsel kanallardan elde edilen bilgiyle karşılaştırıldığında ağ bağlarından elde edilen bilgi çoğunlukla daha faydalı ve güvenilirdir. Daha önce de bahsedildiği gibi özellikle zayıf bağların daha fazla değerli bilgi sunduğu iddia edilmektedir (Granovetter, 1973). Dolayısıyla çokça zayıf bağların olduğu geniş bir ağa sahip olmak işletmenin başarısını artıran bir unsurdur. Öte yandan ağ bağlantıları müşteri ve tedarikçilere erişim olanağı sunar. Müşteri sayısı ne kadar artarsa işletmenin başarılı olma ihtimali de o derece artacaktır. Keza ağ bağları girişimlerin yeni bir işletmenin finansal sermaye yapısını genişletebilmesine imkan tanıyabilir. Kurumsal mekanizmalardan temin edilenden çok, başlangıç sermayesi genellikle kişisel ağlardaki akrabalarından ve tanıdıklarından alınır ve özellikle başlangıç aşamasında girişimlerin kurulması ve ilk yıllarında ayakta kalması için faydalıdır. Bu fonksiyonların dışında özellikle aile ağları ücretsiz işgücü ve duygusal destek sağlar. Aileden yerleştirilen çalışanlar, yeni girişimcinin çalışanları kontrol çabasını azaltır. Eşlerden gelen duygusal destek ise duygusal dengenin sağlanmasında önemlidir. (Brüderl ve Preisendörfer, 1998). Başarılı olmada sosyal ağların en büyük gücünün, piyasalardan temine göre kaynakların daha ucuza elde edilmesi ve piyasalarda bulunması imkansız olan itibar ve müşteri bağlantıları gibi kaynakları güvence altına alması olduğu da eklenmelidir (Witt, 2002). Özetle, sosyal ağlar

sosyal, finansal, ve teknolojik sermaye şeklinde örgütsel varlıklar yaratmak suretiyle işletmelerin başarısını kolaylaştırır (Peltier ve Naidu, 2012, s.57).

### Etnik Girişimcilik ve Sosyal Ağlar

Son yıllarda çeşitli zorunluluklarla az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden gelişmiş ülkelere doğru şimdiye değin olmadığı kadar yüksek düzeyde bir göç hareketi yaşanmaktadır. Örneğin, 2017 yılında Almanya'daki göçmen kökenlilerin sayısının, 18 milyon 600 bine ulaşarak rekor kırdığı belirtilmektedir (Deutches Welle, 2017). Uluslar arası göçün bu denli güçlü bir olgu olarak karşımıza çıkışı, etnik girişimciliğin de ekonomik kalkınmayı ve ekonomilerin yenilenmesini etkileyen önemli bir araç olarak tartışılmasına yol açmaktadır. Etnik girişimcilik meselesi her yönüyle araştırmacıların ilgi odağı olmaktadır. Etnik girişimcilik, göçmenler ve etnik grup üyelerinin işletme sahipliği olarak tanımlanabilir (Valdez 2008). Etnik azınlıkların girişimci olma davranışı, sıklıkla çekici(pull) ve itici (push) faktörlerle açıklanmaktadır (İbrahim ve Galt, 2011). Çekici faktörler gidilen ülkenin ekonomik, sosyal ve kurumsal özellikleri itibarıyla girişimciliği çekici kılarken, itici faktörler etnik azınlıkların ekonomiyeye entegrasyonu önündeki kısıtlı fırsatlar itibarıyla girişimciliği zorunlu kılmaktadır. Etnik azınlıkların girişimci olma kararının etnik girişimcilik yazınında yapısal ve kültürel modelleri içeren bir kuramsal çerçeve ile de ele alındığı görülebilmektedir (Doen, Gorter, Nijkamp, ve Rietveld, 1999). Yapısal yaklaşımın temel iddiası, ev sahibi ülkedeki yapısal koşullar olarak adlandırılacak sosyal, ekonomik ve politik faktörlerin girişimci olma kararını etkilediğidir. Örneğin, etnik pazar nişleri kuramı özellikle etnik girişimci ile aynı etnik kökenli göçmenlerin etnik ürün ve hizmet taleplerinin, etnik girişimci için korunmuş pazar fırsatları yaratabildiğini ve etnik girişimcilerin bu Pazar nişlerini doldurduklarını öne sürmektedir (Waldinger, Aldrich ve Wald, 1990; Boz, 2007). Öte yandan, etnik bölge (ethnic enclave) kuramı, ev sahibi ülkedeki kurumsal yapı ve ana akım sektörlerdeki etnik gruplara yönelik ayrımcılık, dışlanma gibi tepkilerin, etnik azınlıkların işgücü piyasalarına entegrasyonunun ve kariyerde yukarı doğru hareketliliğin önünde engel teşkil et-

tiğini öne sürmektedir (Constant ve Zimmerman, 2004; Senik ve Verdier, 2008; İbrahim ve Galt, 2011). Dolayısıyla, etnik girişimciler işgücü pazarındaki bu olumsuzluklardan kurtulmak için çoğunlukla da kendi etnik topluluklarının yaşadıkları bölgelerde etnik girişimler kurma yoluna gidebilmektedirler. Benzer şekilde, ev sahibi ülkede etnik girişimlerin oluşmasını kolaylaştıran veya zorlaştıran kurumsal destekler, örneğin, kredi temin mekanizmalarının kolaylığı veya zorluğu, girişimcilik kararını etkilemektedir.

Etnik girişimliği açıklamada kullanılan kültürel yaklaşım ise, kültürel değer, yetenek, kaynak ve etnik ideolojinin girişimcilik faaliyetinin ortaya çıkışında temel belirleyici olduğunu iddia etmektedir (Doen vd. 1999). Örneğin, Hall (1999), “nakledilen kültür” tezinde, göçmenlerin ana ülkeye özgü sıkı çalışma, tutumluluk gibi değerlerinin, evsahibi ülkede girişimci olma kararı alınmasını kolaylaştırdığını belirtmektedir (aktaran Boz, 2008). Kültürel yaklaşım çerçevesinde çalışılan Bonacich’in (1973) aracı azınlık (middleman minority) kuramında, belli etnik toplulukların ‘azınlık ve çoğunluk’ gruplar arasında aracı bir role sahip oldukları iddia etmektedir. Yazara göre aracı azınlıklar berber, restaurant, emlakçı, kuru temizleme gibi işlerde yoğunlaşmakta ve tekelleşmektedirler. Ayrıca, bu gruplar hangi ülkeye giderlerse gitsin benzer ekonomik faaliyetlere girişmektedirler. Bonacich (1973) aracı azınlıkların ortaya çıkışında ana ülkenin kültürünün önemi ve etkili olduğunu iddia etmektedir.

Öte yandan etnik girişimlerin kurulması ve başarı ile sürdürülmelerindeki önemli dinamiklerden birinin sosyal ağlar olduğu görülmektedir (Chand ve Ghorbani, 2017). Örneğin, Deakins ve arkadaşlarının (2007) İskoçya’daki etnik azınlık işletmelerinde gerçekleştirdikleri çalışması sosyal ağların girişimcilerin işlerini kurma ve geliştirme süreçlerindeki önemli rolünü teyit edici sonuçlar üretmiştir. Etnik girişimciler buldukları ülkenin ekonomik gelişimine olumlu yönde katkıda bulunuyor olmalarına rağmen, etnik grupların sermaye, işgücü, pazar, dil ve kültürel farklılıklar gibi kısıtlı kaynaklar nedeniyle işletme kurma ve sürdürmeleri daha zorlayıcı bir süreç olduğu söylenebilir (aktaran Assudani,

2009). Bu kısıtlı ama kritik kaynaklara erişmek için etnik girişimciler genellikle kendi etnik topluluklarını içene alan sosyal ağlarına dayanmaktadırlar. Göçmenler, genel ekonomi ağlarından ve ana akım ağlardan ayrımcılık gibi nedenlerle dışlandıklarında kaynakları elde etmek için farklı alternatifler bulmak zorunda kalırlar (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Ram (1994) de ağların, etnik azınlık işletmelerine ayrımcılık, dışlanma gibi potansiyel yapısal olumsuzlukların üstesinden gelmede önemli pratik faydalar sağladığını iddia etmektedir. Ekonomik dışlanma grup dayanışmasını güçlendirme eğilimi gösterir ve bu şekilde, etnik girişimciler için bir tür sınırlı dayanışma yoluyla sosyal sermaye yaratır. Diğer bir ifade ile, ayrımcılığın bir sonucu olarak etnik sosyal ağlar daha sıkı (dense) hale gelir, yani ağdaki kişiler arasında daha fazla ve daha güçlü bağlar oluşur (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Etnik girişimcilerin girişimcilik fırsatlarını belirlemek ve bu fırsatlardan yararlanmak için değerli kaynaklara erişim sağlamada bu güçlü ağlara dayandıkları belirtilmektedir (Aldrich ve Waldinger, 1990).

Etnik işletmelerin sosyal ağlarının merkezinde “aile”, “arkadaşlar”, “tanıdıklar” ve “etnik toplulukları” yatmaktadır (Ram, 1994; Ostgaard ve Birley, 1996). Özellikle aile ve arkadaşlardan oluşan yakın ilişki ağları etnik girişimcilerle en çok ilişkisi kurulan ağ türü olarak görülebilir. Aile ve topluluk kaynaklarının etnik işletmelerin kurulması, gelişmesi ve rekabetçi avantaj elde etmelerindeki önemi pek çok araştırmacı tarafından vurgulanmaktadır (Bagwell, 2008). Örneğin, aile üyeleri arasında borç alışverişi yeni işletmelerin kurulmasında kritik bir fon kaynağıdır. Göçmenler için aile, girişimci olmak için temel sermayeyi oluşturmada ilk seçenektir. Genellikle önce çekirdek aile, sonra geniş aile, etnik topluluk üyeleri sermaye bulma konusunda başvurulan kaynaklardır. Öte yandan aile, arkadaş ve tanıdıklar, sadece sermaye bulmada değil, işgücü temini ve kullanımında da ana kaynak işlevi görmektedir (Ram ve Jones, 1998; Salaff, Greve, Wong, ve Ping, 2003). Aile ve tanıdıklar, etnik girişimcilere işlem ve üretim maliyetini düşürmelerine imkan verdiği için avantajlı bir durum yaratma fırsatı sunar (Chand ve Ghorbani, 2011, s.506). Aile üyelerinin etnik girişim-

cilerin işletmelerindeki katılım ve katkı düzeyleri, farklı etnik gruplar arasında kültürel eğilimleri nedeniyle değişkenlik gösterebilmektedir.

### Araştırma Tasarımı

Araştırma yöntemi, Türk girişimcilerle yapılan mülakatlar ve dönercilik sektöründeki işletmelere yönelik gözlemlerden oluşan nitel bir tasarımla kurgulanmıştır. Girişimcilikte sosyal ve aile ağlarının rolünün araştırılmasında nitel bir yöntemin daha uygun olacağı düşünülmüştür. Nispeten daha az tanımlanmış olguların ele alınması için nitel yöntemlerin daha uygun olacağı araştırmacılarca belirtilmektedir (Suddaby, Bruton ve Steven, 2014). Roller, ilişkiler, eğilimler, etkileşimler, ağların anlam ve içerikleri gibi konuların belirlenmesinde nitel araştırmalar daha üstün sonuçlar vermektedir (Bagwell, 2007; Ram, 1994). Ayrıca, sadece tek bir sektöre ve bu sektördeki işletmelere odaklanılması, araştırma sorusu çerçevesinde sektörün genel resminin çıkarılabilmesini mümkün kılacaktır.

Yöntem, dönercilik sektöründe faaliyet gösteren 15 Türk girişimci ile yüz yüze gerçekleştirilen derinlemesine mülakatları içermektedir. Görüşülen girişimciler Almanya'nın Kuzey Ren Vestfalya (North Rhein Westfalia) eyaletinde faaliyet göstermektedirler. Aslında döner işletmeleri Almanya'nın geneline yayılmış durumdadır. Ancak araştırmacının zaman ve kaynak kısıtları nedeniyle tek bir bölgeye odaklanılmasına karar verilmiştir. Araştırmanın Türk girişimci örnekleme ulaşmak için amaçlı örnekleme yöntemlerinden kartopu ve kolay ulaşılabilir durum örnekleme kullanılmıştır. Kuzey Ren Vestfalya eyaletinde etnik işletmelere ilişkin mesleki bir örgütlenme, detaylı ve doğru bilgi taşıyan veritabanının olmayışı (Tolciu vd., 2010), Türk girişimcilerin adres ve iletişim bilgilerine ulaşmayı zorlaştırmıştır. Bu nedenle kartopu örnekleme yoluyla, girişimcilere ulaşmada görüşülen girişimcilerin verdikleri bilgiler ve referanslar kullanılmıştır. Etnik girişimcilik üzerine yapılan araştırmalarda araştırmacının etnik kökeninin araştırılan denek grubundan farklı oluşu, dil problemi ve karşılıklı güven duyma zorluğu nedeniyle girişimcilerden derinlemesine ve samimi bilgi edinmeyi zorlaştırmaktadır. Bu durumda

bazı araştırmacılar araştırılan etnik kökenden başka araştırmacılarla partnerlik yapmayı veya araştırma asistanları kullanmayı tercih edebilmektedir (Bknz Bagwell, 2007). Bu çalışmada Türk bir araştırmacının araştırmayı yürütmesi, katılımcıların kendilerini güvende hissetmelerini ve yaşadıklarını daha rahat anlatabilmelerini kolaylaştırmıştır.

Mülakatlar, önceden randevu almak suretiyle katılımcıların iş yerlerinde gerçekleştirilmiştir. Böylece işletmelerin gözlemlenmesi de mümkün olmuştur. Yarı-yapılandırılmış mülakat protokolü uygulanmıştır. Çoğu kez, görüşmeler kayda alınmış, girişimcilerin izin vermediği durumlarda araştırmacı tarafından not tutulmuştur. Görüşmeler girişimcilerin ifade ettikleri fikir, görüş ve olgulara dayalı olarak kaydedilmiş ve kodlanmıştır. Belli bir süre boyunca bu prosedürün tekrarı temaların doğmasıyla sonuçlanmıştır. Mülakatlar boyunca temaların karşılaştırılması sonucunda, her mülakat kaydında hakim temaların belirlenmesini mümkün kılmıştır. Alıntılar mülakatlardan çıkarılmış ve çoğunlukla hakim temaları yansıtabilecek şekilde kullanılmıştır.

Tablo 1'de araştırmaya katılan girişimcilerin ve kurdukları girişimlerin özellikleri sunulmuştur. Buna göre, tüm girişimciler işletmenin kurucularıdır. Girişimcilerin yaş ortalamaları 38, hepsi evli ve erkek, genelde ilköğretim ve ortaokul düzeyinde eğitim görmüş kişilerdir. Ulusal düzeyde Türk girişimcilerin yaş ortalamasının 37 olduğu belirtilmektedir (Tolciu, Schaland ve El-Cherkeh, 2010). Bu çalışmanın sonuçları da bu tespiti teyit etmektedir. Yine Türk kadınlarının erkeklere nazaran girişimcilik faaliyetinde çok az yer alması da Alman istihdam piyasalarında genel bir durum olarak yaşanmaktadır (Tolciu, Schaland ve El-Cherkeh, 2010). Bu çalışmada yer alan girişimciler arasında kadın girişimci olmayışı, dönercilik sektöründe kadın girişimci sayısının diğer sektörlerden de az olduğunu düşündürmektedir. Eğitim seviyesinin düşüklüğü de Almanya'ya göç eden birinci kuşak göçmenlerin en yaygın özellikleri arasındadır. İnşaat ve telekomünikasyon alanında tecrübesi olan 3 girişimci dışındaki tüm girişimciler önceden gıda sektöründe çalışmıştır. 2 kişi dışında tüm girişimcilerin Alman vatandaşı olduğu tespit edilmiştir. Etnik işletmelerin en önemli özelli-

ği genelde küçük ve orta ölçekli oluşlardır. Bu özellik, Almanya'daki Türk girişimlerinin genel özelliği olarak araştırma sonuçlarına yansımaktadır (Tolciu, Schaland ve El-Cherkeh, 2010).

rında küçük firmalar kurarak, işletmecilik faaliyetlerine girişmişlerdir. Bu işletmeler öncelikle kendi yurttaşlarının beklentileri yönünde hizmet üretmiş ve tüketim alışkanlıklarını karşılayacak piyasa boş-

	Etnik İşletmenin Özellikleri		Etnik Girişimcinin Özellikleri						
	Kuruluş Yılı	Çalışan Sayısı	Yaş	Cinsiyet	Medeni Durumu	Almanya'ya Geliş Tarihi	Eğitim Durumu	Önceki Sektörel Deneyimi	Alman Vatandaşı mı?
1	1999	2	45	Erkek	Evli	1991	İlkokul	Gıda	Evet
2	2001	3	32	Erkek	Evli	1992	Ortaokul	Gıda	Evet
3	1999	4	29	Erkek	Evli	1980	Ortaokul	Gıda	Evet
4	2002	5	47	Erkek	Evli	1978-1984	Meslek lisesi	Gıda	Evet
5	2007	2	32	Erkek	Evli	1996	İlkokul	Gıda	Evet
6	2009	22	40	Erkek	Evli	Almanya doğumlu	Lisans	İletişim	Evet
7	2000	4	30	Erkek	Evli	1992	Ortaokul	İnşaat	Evet
8	2008	4	51	Erkek	Evli	1982	İlkokul	İnşaat	Evet
9	2006	5	39	Erkek	Evli	1993	İlkokul	Gıda	Evet
10	2009	5	33	Erkek	Evli	2004	Ortaokul	Gıda	Hayır
11	2007	8	38	Erkek	Evli	1989	Lise	Gıda	Evet
12	2007	10	35	Erkek	Evli	1994	Lisans	Gıda	Hayır
13	2000	6	49	Erkek	Evli	1980	İlkokul	Gıda	Evet
14	2003	4	36	Erkek	Evli	1992	İlkokul	Gıda	Evet
15	2004	5	37	Erkek	Evli	1995	Lise	Gıda	Evet

## Araştırmanın Analizi ve Bulguları

### İş Fikrinin Bulunması ve İşletmenin Kurulması Kararı

İş fikri ve işletme kurma kararını Türk göçmenlerin faaliyette buldukları ekonomik bağlam itibariyle değerlendirmekte fayda vardır. Türkiye'den Almanya'ya çalışmak üzere göç eden ilk dalga Türk göçmenler, Türkiye'nin batısından göç etmiş en eğitilmiş ve yetenekli kesim iken, izleyen yıllarda doğu bölgelerinden tarım kökenli, az eğitilmiş ve becerileri yetersiz göçmen sayısı artmış ve bu kişiler genellikle imalat ve inşaat sektörlerinde, sosyal ve mesleki yapıların en düşük pozisyonlarında istihdam edilmişlerdir (Abadan-Unat, 2002; Gitmez ve Wilpert, 1987 s.90; Pütz, Schreiber, ve Welppe, 2007). Buna rağmen, bazı göçmenler 60'lı yılların başla-

luklarına yerleşmiştir (Pecoud, 2002). Özellikle dönercilik sektörü, Türk göçmenlerin başından beri kendi etnik gruplarının tüketim alışkanlıklarını yansıtan ve onların ihtiyaçlarını gidermeye dönük olarak hizmet eden bir sektör olmuştur. Türklere özgü bir yemek biçimi oluşu gerekli becerilerin bu etnik gruptan sağlanması öncelikli, yüksek eğitim ve beceri gerektirmemesi kolaylaştırıcı faktör. Bu sektörün cazipliğiyle ilgili bir diğer faktör, giriş maliyetlerinin düşüklüğü olmuştur. Büfe tarzında cadde üstü küçük meskenlerde, az çalışanla sürdürülebilir bir işin kuruluş maliyetinin 60-70 bin TL civarında olacağı belirtilmektedir.

Almanya'daki döner sektörü olağanüstü bir hızla büyümüştür. 1980'lerden itibaren Almanya'da döner servisinde hızlı değişimler yaşanmaya başlamıştır. Döner büfeleri hızlı bir şekilde Alman-

ya'nın Berlin dışındaki diğer büyük şehirlerine de yayılmış ve neredeyse her köşe başında bir döner büfesine rastlanır olmuştur. Ayrıca döner üretimi kurumsallaşarak, standartları olan, denetlenen, yeni bir sanayiye dönüşmüştür. Merkezi Essen kentinde bulunan Türkiye Araştırmalar Merkezi'nin (TAM) bir araştırmasına göre (2012), "Almanya'da mevcut durumda 16 bin döner büfesi ve bu branşta çalışan 60 bin kişi vardır. Bu büfeler genellikle aile işletmesi ve ortalama günde 500 euro ciro yapmaktadır. Yıllık cirosu ise 2.5 ile 3 milyar euro arasında değişmektedir". Avrupa Türk Döner İmalatçıları Birliğine (2014) göre ise Almanya'da her yıl 122.000 tonun üzerinde döner eti tüketilmektedir. Yani, Almanya'da her gün 2 milyon dönerin satıldığı ve yenildiği söylenebilir ki bu, tüm diğer Alman fast food ürünlerinden - currywurst da dahil- fazladır. Yapılan kamuoyu araştırmalarına göre Almanya'da yaşayanların en çok sevdiği hazır yiyecekler arasında döner artık ilk sırada yer almaktadır. Dolayısıyla bu eğilim, çok sayıda Türk kökenli göçmen için bu sektörün cazip bir iş alanı olarak görülmesine yol açmıştır. Almanya'ya resmi yollardan gelip önceden işçi olarak istihdam edilen Türk göçmenler biriktirdikleri sermayeyi bu sektörde değerlendirme fırsatını kullanırken, özellikle iltica amaçlı Almanya'ya sonradan gelen göçmenler için de dönercilik sektörü çalışmak için en uygun seçeneklerden biri olarak görülmüştür. Araştırmaya katılan tüm girişimciler bu sektörü seçme nedenlerini, ürünün Türklere özgü olmasına, bir döner işletmesinin kuruluşunun ve yönetiminin daha kolay ve maliyeti düşük oluşuna ve bu alandaki kaynakların teminini -döner etinin temini, döner ustasının bulunması, çalışanların temini gibi- kendi ilişkileriyle sağlama kolaylıklarına bağlamışlardır. Öte yandan, araştırmaya katılan girişimcilerin büyük bir çoğunluğu -11 kişi- Almanya'daki emek piyasasında göçmenlere yönelik ayrımcılığın olduğunu ve ayrımcılık nedeniyle ücretli çalışan olarak çalışma fırsatlarının çok kısıtlı olduğunu belirtmişlerdir. Bir girişimci bu konudaki görüşünü "Ben önceki çalıştığım yerde ustabaşıydım, işim nispeten kolaydı, yetkim de vardı ama yine de ayrımcılığı hissediyordum. Biri ofise girdiğinde bile Alman olursa başka, yabancı olursa başka davranıyorlardı" şeklinde ifade etmiştir. Katılımcılar ara-

sında bu tutumu Türk göçmenlerin toplumsal yapıya sosyal ve kültürel anlamda uyum sağlayamamış olması ile açıklayan girişimciler de vardı.

### Ağlar ve Kaynakların Harekete Geçirilmesi

Göçmenler, işsizlik ve düşük istihdam gibi çok farklı olumsuz durumlarla yüzyüze geldiklerinden bu olumsuzluklar göçmenleri girişimci olma kararını kolaylaştıran benzersiz kaynaklarını kullanmaya itmektedir (Smith-Doerr ve Powell, 2005; Chand ve Ghorbani, 2011). Bu benzersiz kaynaklar, etnik kaynaklı ağ üyelerine sağlanan örneğin, kurumsal mekanizmalar dışında yer alan enformel nitelikteki kredi temin imkanı, finans kaynakları, iş bilgisine erişim, aynı etnik topluluktan sağlanan düşük ücretli işgücü havuzu, iş eğitimleri şeklinde görülebilmektedir. Görüşme verilerinin analizinde ortaya çıkan temel bir tema, kaynaklara erişimle ilgili olarak aile üyelerinin oynadıkları rolle ilgilidir. Ayrıca kaynak temininde girişimcinin sosyal ağları özellikle de etnik gruplarındaki bireylerle ilişkileri dikkat çekmektedir. Görüşülen girişimciler, işletmenin kuruluşunda kullanılan finansal sermayenin temininde ya kendi biriktirdikleri sermayeyi kullandıklarını veya çekirdek ve geniş aile üyelerinden borç aldıklarını belirtmişlerdir. Bunun yansısı bankadan kredi çektiğini söyleyen üç girişimci olmuştur. Girişimcilerin çoğunluğu ise teminat gösterme, sürekli oturma sahibi olma gibi ağır şartlar nedeniyle bankadan kredi çekme sürecinin zor bir süreç olduğunu, ancak istihdam piyasasında hali hazırda çalışan pozisyonunda olanlara, uzun yıllardır girişimcilik tecrübesi olanlara kolaylık tanındığını, bu nedenle kredi alma çabasına hiç girişmediklerini dile getirmişlerdir.

Türk kökenli girişimciler işle ilgili tavsiye ve yönlendirme almak için yaygın kurumsal mekanizmalar yerine kendi etnik topluluk üyelerine başvurmuşlardır. Girişimcilerin çoğunluğu işletmelerin doğuşunda ailelerinden ve aynı sektörde çalışan arkadaşlarından fikir anlamında destek almışlardır. Örneğin bir girişimci kendi tecrübesini aktarışını ve iş tavsiyesi alışı şöyle ifade etmiştir: "Gastronomi sektöründeki tecrübemize binaen fikrimi almak isteyen çok olur. Aynı şekilde ben de güvendiğim in-

sanların fikrini alırım. En çok da eşime danışırım". Görüldüğü gibi, iş tavsiyesi almak için girişimciler sıkı/güçlü bağlara sahip oldukları, güvene dayalı bir ilişki geliştirmiş oldukları tanındıklara ve aile üyelerine başvurumaktadırlar. Bu tavır, girişimcilerin işle ilgili bilgi, tecrübe ve diğer kaynaklara erişim için bir kaynak olarak görülebilecek iş derneğine üyelik konusundaki tereddüt ediyor oluşlarıyla da teyit edilmektedir.

Ancak girişimcilerden önemli bir kısmı, aynı sektörde faaliyet gösteren aynı etnik topluluktan kişilerden destek göremediklerini ifade etmiştir. Bir girişimcinin; "Bu bölgede 3-4 aynı işi yapan dükkan var. Hepsisi de Konyalı. Birbirimize destek olacağımıza rakip oluyoruz. Ekmeğimiz bitse, yandaki vermiyor. Başımıza geldi. Burada Türk cemiyeti vardı, o da kapandı" sözleriyle bu olumsuzluğu değerlendirdiği görülmektedir. Bir başka girişimci ise, "Herkes kendi çabasıyla ayakta durmaya çalışıyor. Dayanışma yok." diyerek etnik topluluk üyeleri arasında yer alsın bile aile ağları dışındakiler için işle ilgili konularda işbirliğinin zayıflığına işaret etmektedir.

Almanya'nın çeşitli bölgelerinde ve büyük şehirlerinde örgütlenmiş Türk İşadamları dernekleri mevcuttur. Bu kurumlar, yatırım süreci boyunca danışmanlık destek hizmeti de -kuruluş yeri seçiminden, kuruluş işlemleri ile ilgili bilgi vermeye ve gerekli ön temasların kurulmasına kadar gerçekleştirildiği gibi, ilgili eyaletin iktisadi yapısı, sektörlerin yoğunlukta ve ağırlıkta olduğu yöreler ve bölgeler ile vergi ve hukuk konularında yatırımcıları bilgilendirmeye değin- verebilmektedirler. Ayrıca, yatırımın finansmanı ve teşviki konularında da yatırımcıya yardımcı olabilmektedirler. Araştırmanın yapıldığı Kuzey Ren Vestfalya bölgesinde faaliyette bulunun Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği (ATIAD), Türk-Alman İşadamları Derneği (TADU), Türk İşadamları Derneği Duisburg (TİAD), Döner İmalatçıları Derneği, Dönerciler Birliği gibi kurumsal mekanizmalar var olmasına rağmen, görüşülen girişimciler bu derneklere üye olmadıklarını ve yoğun çalışma tempoları nedeniyle zaten zaman ayıramayacaklarını dile getirmişlerdir. Sıklıkla günde 10-14 saat, haftanın 6 günü uzun saatler alan çalışma temposu ve "dışarıdakilere" duyulan düşük güven,

girişimcilerin mevcut ağlarının özellikle de etnik topluluk ağlarının dışındakilerle yeni bağlantılar geliştirmeleri için çok az zaman ve istek bırakmaktadır. Gitmez ve Wilpert'in (1987, s.111) çalışması da Türk göçmenlerin gerek iş gerekse politik ve dini birliklere katılımının kısıtlı kaldığını teyit etmiştir.

Aile üyelerinin rolü, sermaye sağlama veya iş tavsiyesi almanın da ötesine geçebilmektedir. Görüşülen 16 girişimcinin biri dışında hepsi aile üyelerinin işi sürdürmede kendilerine yardımcı olduklarını ifade etmişlerdir. İşletmede fiilen çeşitli işler yapanlar olduğu gibi, çocukların bakımını üstlenmek suretiyle eşlerinin tüm zaman ve çabasını işe vermesine destek olanlar da mevcuttur. Dolayısıyla aile ağları işletmenin eleman ihtiyacının karşılanmasında ilk başvurulacak kaynaktır. Girişimciler işletmelerinde eşleriyle, çocuklarıyla veya yakın akrabalarıyla birlikte çalışma eğilimi göstermektedirler. Örneğin, işletmelerinin temizlik işlerini eşlerinin yaptığını belirten girişimciler vardır. Bilecen'in (2013, s.242) ulusaşırı aile ağlarını çalıştığı araştırmasında da Almanya'daki Türk göçmenlerin bakım ilişkileri açısından aile üyelerinden sıklıkla yardım aldıkları vurgulanmıştır. İstihdam kaynağı olarak aile ağlarını, referans alabileceği sosyal ağlarındaki diğer kişiler takip etmektedir. Girişimcilerin çoğunluğu çalışanlarını tanıdıkları vasıtasıyla bulduklarını belirtmişlerdir. Bir girişimci bu konudaki tavrını şöyle açıklamıştır: "Tanındıklardan, çevremizden eleman buluyoruz. Tanımayınca güvenemiyorum. Bir de bu işte tecrübesi olanları tercih ediyoruz". Dönerci büfesinde çalışmak eskiden beri eğitim ve üstün beceriler gerektirmeyen, uzun çalışma saatlerine tabi ve düşük ücretli bir iş seçeneği olarak görülmüş. Bu nedenle de özellikle Almanya'ya yasa dışı yollardan kaçak olarak gelenlerin sıkça rastlandığı bir sektör olmuş. Kaçak yollardan gelip, bu sektörde kaçak çalışıp daha sonra yasal haklar elde eden, aynı sektörde girişimci olup işyerinde aynı topluluğa bağlı kaçak kişileri çalıştıran girişimciler de örneklemede gözlemlenmiştir. Bu açıdan da etnik topluluk üyelerine istihdam açısından öncelik verildiği söylenebilir. Basu ve Altınay'ın (2002) Londra'daki göçmen girişimci işletmeleri analiz ettikleri çalışmalarında da Türk girişimciler en fazla aynı etnik gruptan

(co-ethnic) çalışan istihdam eden etnik grup bulunmuştur. Öte yandan, Türk çalışanların hizmet sektöründe becerikli oluşu da kendi etnik topluluklarından çalışanlarla çalışma isteklerini desteklemektedir. Ancak Türk kökenli çalışanlarda Alman disiplinin olmayışı, tam tersine Alman çalışanları istihdam etme eğilimini arttırmaktadır. Aile ağı ucuz ve kontrol edilebilir işgücü kaynağı olsa bile, işletmeye daha yenilikçi fikirler ve yönetim uygulamaları kazandırabilecek yeni ve dinamik işgücünün çalıştırılmasını engelleyebilmektedir.

Öte yandan, dönerin etnik kökenli bir ürün oluşu nedeniyle üretiminden satışına değin tüm üretim zincirinde genel olarak Türk kökenli girişimcilerin varlığı söz konusudur. Bu nedenle döner satışı yapan tüm girişimler için hammadde temininin yine aynı etnik kökenli girişimcilerden sağlandığı ve sosyal ağların tedarikçi seçiminde de kullanıldığı görülmektedir. Görüşülen tüm girişimciler hammaddelelerini Türk girişimcilerden aldıklarını belirtmiştir ve tedarikçi seçiminde tanıdıkları veya tanıdıklarının tavsiyelerini dikkate aldıklarını vurgulamışlardır.

### **İşletmenin Faaliyetlerinin Sürdürülmesi ve Büyüme**

Görüşülen girişimcilerin 7'si aynı eyaletin farklı bölgelerinde yeni şubeler açtıklarını ve bu şubelerin başına da aile üyelerinden birilerinin geçtiğini ifade etmişlerdir. Hatta girişimcilerden biri; " Yeni şube açmaya karar verdik. Başında bizden birinin olması lazım diye düşündük. Biraderin oğlunu Türkiye'den getirttik. Bizimle çalışmaya başladı" şeklinde dile getirmiştir. Yeni şubeler açabilmek, aile ağlarında bu işletmeleri yönetebilecek güvenebilecekleri kişilerin olup olmaması ile de ilgili görünmektedir. Gittikçe daha fazla sayıda döner işletmesinin açılmasıyla, sonradan bu pazara girenler, sektörde çalışan ailelerinden ve arkadaşlarından bu işi öğrenme şansına sahip olmaktadır. Bunun yanı sıra, ikinci nesilin mevcut işletmeleri devam ettirmek istekliliğini ifade eden girişimciler vardır. Dolayısıyla, sektörde sürdürülebilir bir model oluşturma yönünde bir eğilimin olduğundan bahsedilebilir. Bu eğilim, devletin dönercilik sektörüne ilişkin geliştirdiği regülasyonlarla, zorunlu meslek eğitimlerine katılım,

mesleki standartların oluşturulması ile desteklenmektedir.

Diğer yandan, ailenin finansal kaynak temini konusundaki desteklerinin işletmenin sadece kuruluşunda değil, faaliyetlerin sürdürülmesi süresince devam ettiği görülmektedir. Görüşmelere katılan tüm girişimciler maddi açıdan sıkıntıya düştiklerinde zaman zaman ailenin finansal kaynaklarına başvurabildiklerini ifade etmişlerdir. Bir girişimci, " Almanya bir kışladır. Biz de kışlada askeriz burada. Hatta tüm aile askeriz denilebilir. İşletmemizi ayakta tutabilmek için tüm aile tüm kaynaklarımızı seferber etmeden başaramayız", sözleriyle aile kaynaklarının işletme kaynaklarına dönüştüğünü vurgulamıştır. Bilecen'in (2013, s.243-244) çalışmasında da Almanya'daki Türk göçmenlerin aile üyelerinin bilgi paylaşımı ve mali yardımlar konusunda birbirlerini desteklediği görülmüştür.

### **Tartışma ve Sonuç**

Bu küçük ölçekli keşfedici çalışma, Almanya'da Gastronomi sektörünün bir dalı olarak güçlü bir alt sektöre dönüşen dönercilik sektöründe faaliyet gösteren etnik girişimcilerin, işletmelerin kurulması ve sürdürülmesinde sosyal ağlarından nasıl yararlandıklarını anlamak amacıyla taşımaktadır. Araştırmanın bulguları, Türk girişimcilerin işletme kurma kararını vermede ve işlerini yürütmede, sahip oldukları sosyal ağların kritik rolünü göstermiştir. Özellikle aile ve yakın çevrenin içinde yer aldığı kişisel ağların, Granovetter'in (1973) tabiriyle "güçlü bağların", girişimcinin ihtiyaç duyduğu kaynakları sağlamada temel bir rolü olduğu görülmektedir. Girişimcilerin eşlerinin, çocuklarının, amca, dayı, anne ve babaların ve diğer yakınların hem maddi ve fiziksel (finans temini, işgücü, aile içi görevler vd.) hem de duygusal anlamda destekleri söz konusudur. İşletmelerin sadece kuruluş aşamasında değil, büyüme aşamasında da kişisel veya yakın ağlarından yoğun olarak destek almaya devam ettiği görülmektedir. Bu durum, girişimcilerin etnik kimlikleriyle bağlantılı olarak açıklanabilir. Aile ve/veya kişisel yönelimi güçlü girişimcilerin kişisel ve aile yönelimli ağları örgütsel yaşam seyri- nin her aşamasında kullanıyor olmaları alanyazın-



da da destek bulan bir bulgudur (Greve ve Salaff, 2003). İşgücü olarak Türk çalışanlara öncelik verilmesi, işle ilgili tavsiye ve yönlendirmelerde etnik topluluk üyelerine başvurulması, güçlü bağların yanı sıra etnik topluluk ağlarının da ikincil bir başvuru kaynağı olarak görüldüğünü göstermektedir. Ancak araştırmaya katılan girişimcilerin önemli bir bölümünde istihdam kaynağı olarak sadece kendi etnik kökenlerinden kişilere değil, Almanya'daki diğer etnik kökenli kişilere ve Almanlara da yer verilmesi istihdam kaynağı olarak sosyal ağlarının dışında kaynaklara da başvurduklarını göstermektedir. Bu, ayrıca, Türk girişimcilerin işveren rolünün yaygınlaşmasına ve buna bağlı olarak Alman toplumundaki statülerindeki iyileşmeye de işaret etmektedir. Öte yandan önemli bulgulardan biri, çalışılan bölgede girişimlerin başvurabilecekleri kurumsal destek yapıları var olmasına rağmen, etnik girişimcilerin bu mekanizmalardan yararlanmayı tercih etmemeleridir. Danışmanlık ve yönlendirme için kurumsal yapılardan yeterince yararlanılmıyor oluşu, büyüme, meşruiyet ve ana akım piyasalara entegrasyon gibi fırsatların kullanılmasının önünde engel teşkil etmektedir.

Dönercilik sektöründeki döner büfesi tarzındaki etnik işletmelerin genellikle küçük ölçekli, kan bağı ve etnik topluluk dayanışmasına dayalı iş olanakları sunduğu söylenebilir. Girişimcilerin düşük eğitimli ancak ilgili sektörde tecrübeli oluşu dikkat çekmektedir. Yasal olmayan yollardan gelen göçmenlerin etnik topluluk üyesi olmaları nedeniyle geçici istihdam olanağı bulunduğu işyerleridir/bir sektördür. Almanya'ya işçi olarak gelip sınırlı bir sermaye ile gelişmiş bir ekonomide tutunmak ve yayılmak, farklı bir yemek tarzını yerli kültüre uyumlaştırmak başarı olarak görülebilse de bu, ev sahibi ülkeye entegrasyonun sağlandığının bir göstergesi olarak görülebilir mi konusu tartışmalıdır. Abadan-Unat'a göre (2002) bu tür girişimler yüksek bir bireysel güdülenme veya etkili bir karşılıklı etkileşim modeli olarak ele alınabilir. Niş piyasa olarak doğmuş, ana akım bir sektöre dönüşen dönercilik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler iç grup ilişki ağlarını kullanarak ve koruyarak akültürasyon sürecine başvurmaksızın ekonomik başarıyı yakalamış görünmektedirler.

Tüm işletmeler için kurulum ve işlerin yürütülmesinde ailenin bu derece önemli oluşu sektöre özgü bir durum olarak da görülebilir. Bunun nedeni gastronomi sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin güçlü bağların yer aldığı ağlarından yararlanma eğilimlerinin başka araştırmalarla da desteklenmesidir (Tolciu vd., 2010). Bu nedenle özellikle bilgi yoğun endüstrilerde faaliyette bulunan girişimler için etnik girişimcilerin sosyal ağlarının etkisinin incelenmesi değerli bilgiler verebilecektir. Bunun yanı sıra girişimcilerin işlerini büyütmeleri ve çeşitlendirmeleri durumunda değişen kaynak ihtiyaçları ve kaynaklara erişimde karşılaşılan zorlukların farklılaşması nedeniyle sosyal ağ kullanımlarının da farklılaşabileceği alan yazında vurgulanan bir iddiadır (Klyver ve Hindle, 2007). Buradan yola çıkarak işletmelerin yaşam döngülerindeki farklı aşamalarda etnik girişimcilerin sosyal ağlardan nasıl yararlandığı, işletmeler büyük işletme niteliği kazandığında sosyal ağ kullanımının değişip değişmediği araştırmacıların ilgisini çekebilecek konular olacaktır. Yine etnik girişimlerde söz sahibi olan nesil değiştiğinde, ikinci ve üçüncü nesiller yönetici konumuna geldiğinde sosyal ağ kullanımında ne tür değişiklikler olduğu gelecek araştırmalarda ele alınabilecek konulardan bir başkasıdır.

Her araştırmada olduğu gibi bu araştırmanın da bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Keşfedici doğası nedeniyle, bulguların genellenmesine izin verecek bir temsil yeterliliği yoktur. Nitel araştırma yönteminin kullanılması nedeniyle araştırmanın öznel bir yaklaşımı bulunduğu ve araştırmacıların bakış açısını yansıttığı söylenebilir. Örneklemin Almanya'nın tek bir bölgesindeki girişimci grubuyla yapılmış olması araştırmanın diğer bir sınırlılığını oluşturmaktadır. Türk girişimci örnekleminde kolay ulaşılabilen ve araştırmaya katılmayı isteyen gönüllü bireylerin yer alması nedeniyle farklı görüş belirtebilecek bireylerin olması ihtimali de bulunmaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma Almanya'da faaliyette bulunan Türk kökenli girişimcilerin sahip olduğu küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemini ve yapısını daha iyi anlama yönünde bir katkı sağlamaktadır. Çalışma, Türk girişimcilerin işletme kurma kararını vermede ve işlerini yürütmelerinde, sahip oldukları

kişisel ağların kritik rolünü vurgulamaktadır. Son 10 yılda Türk girişimci sayısında görülen hızlı artış ve yarattıkları katma değer, etnik girişimlerin Alman ekonomisine olan katkılarını yadsınamaz hale getirmiştir. Bu açıdan etnik girişimleri mercek altına alan çalışmaların sonuçlarından politika yapımcıların yararlanması, Türk girişimlerin istihdam ve gelir yaratımı üzerindeki katkılarını arttırmaya yarayacaktır.

### Kaynakça

Abadan-Unat, N. (2002). Bitmeyen Göç: Konuk İşçi Abadan-Unat, N. (2002). Bitmeyen Göç: Konuk İşçilikten Ulus Ötesi Yurttaşlığa, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Aldrich, H., ve Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton & R. W. Smilor (Eds.), *Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 3-23). New York, NY: Ballinger Publishing Company.

Aldrich, H.E. ve Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship, *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135

Anderson, A.R., & Jack, S.L. (2002). The articulation of entrepreneurial social capital: content and process. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14(3), 193-210.

Assudani, R.H. (2009) Ethnic Entrepreneurship: The Distinct Role of Ties. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22, 197-206.

Avrupa Türk Döner İmalatçıları Birliği (2014). İşte Bilgi, Temmuz, 24, 06-06.

Aydın, Y. (2016). "The Germany Turkey Migration Corridor: Refitting Policies for a Transnational Age", Migration Policy Institute Report, February, Washington DC.

Bagwell, S. (2008). "Transnational Family Networks and ethnic minority business development", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 14(6), 377-394.

Basu, A. ve Altınay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses, *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 20(4), 371-393.

Bilecen, B. (2013). Avrupa'daki Türkiyeli Göçmenlerin Ulusaşırı Aile Ağları, *Sosyoloji Dergisi*, 3. Dizi, 27. Sayı, 2013/2, 235-250.

Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 107-117.

Bonacich, E., (1973), "A theory of middlemen minorities", *American Sociological Review*, 37: pp 583-594.

Boz, H.(2008), "Etnik Girişimcilik-Almanya'da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler" , Akdeniz Üniversitesi Avrupa Birliği Araştırma ve Uygulama Merkezi (AKVAM) Yayınları. Antalya.

Brass, D.C., Butterfield, K.D. & Skaggs, B.C. (1998). Relationships and unethical behavior: A social network perspective *The Academy of Management Review*, 23(1), 14-31.

Burt, R.S. (1995). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press.

Burton, M. D., Sørensen, J. B. ve Beckman, C. M. (2002). Coming from good stock: Career histories and new venture formation. Cornell University, ILR School site: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/articles/250/> Erişim tarihi: Temmuz 2017

Bruderl, J., ve Preisendorfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10, 213-225.

Chand, M. Ve Ghorbani, M (2011). National culture, networks, ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US, *International Business Review*, 20, 593-606.

Constant, A., Shachmurove, Y., ve Zimmermann, K.F., (2003). What makes an Entrepreneur and does it pay ? Native Men, Turks, and other Migrants in Germany, German Institute for Economic Research, Discussion Paper 386, Berlin.

Constant, A. F.; Zimmermann, K. F. (2004) :Self-Employment Dynamics Across the Business Cycle: Migrants Versus Natives, *IZA Discussion paper series*, No. 1386.

Deakins, D., Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G. ve Wyper, J. (2007) Ethnic minority businesses in Scotland and the role of social capital. *International Small Business Journal*, 25(3), 307-326.

- Deutches Welle Türkçe (2017). <http://www.dw.com/tr/almanyada-gocmen-sayısında-rekor-arttı/a-39918203>. Erişim tarihi 01.08.2017.
- Doen, M. L., Gorter, C., Nijkamp, P., ve Rietveld, P. (1999). Ethnic entrepreneurship and migration: a survey from developing countries. In S. Bhagwan Dahiya (Ed.), *The Current State of Economic Science* (pp. 2317-2333). Rohtak/India: Spellbound Publications.
- Dufays, F., ve Huybrechts, B. (2014). Connecting the Dots for Social Value: A Review on Social Networks and Social Entrepreneurship, *Journal of Social Entrepreneurship*, 5(2), 214-237.
- Fadahunsi, A., Smallbone, D. ve Supri, S. (2000), "Networking and ethnic minority enterprise development: insights from a North London study", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(3), 228 - 240.
- Gitmez, A. ve Wilpert, C. (1987) A Micro-Society or an Ethnic Community? Social Organization and Ethnicity amongst Turkish Migrants in Berlin," in *Immigrant Associations in Europe*, ed. John Rex, D. Joly, and C. Wilpert (Gower, England: Aldershot).
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1379.
- Greve, A., & Salaff, J.W. (2003). Social networks and entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(4), 1-22.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based Research in Entrepreneurship: A Critical Review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187.
- İbrahim, G. ve Galt, V. (2011). Explaining ethnic entrepreneurship: An evolutionary economics approach, *International Business Review*, 20, 607-613.
- Jenssen, J.I., & Koenig, H.F. (2002). The effect of social networks on resource access and business startups, *European Planning Studies*, 10(8), 1039-1046.
- Johannisson, B. (2000). Networking and entrepreneurial growth. In D. L. Sexton & H. Landström (Eds.), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship* (pp.368-386). Oxford: Blackwell Publishers.
- Klyver, K., & Hindle, K. (2007). The role of social networks at different stages of business formation. *Small Enterprise Research*, 15(1), 22-38.
- Leyden, D.P., Link, A.N. ve Siegel, D.S. (2013). A theoretical analysis of the role of social Networks in entrepreneurship, The University of North Carolina, Department of Economics Working Paper Series, 13-22. Retrieved July 2017 from <http://bryan.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-22.pdf>.
- McMillan, I.C. (1983). The politics of new venture management. *Harvard Business Review*, 61(6), 8-16.
- Mohring, M. (2014), Uzman Görüşü, İşte Bilgi, Özel Sayı, Temmuz 2014, 6-9.
- Ostgaard, T.A ve Birley, S. (1996). "New Venture Growth and Personal Networks", *Journal of Business Research*, 36, 37-50.
- Özer, F. (2016). Kapalı ve güçlü bağlara dayalı sosyal sermayede değişim: Türkiye örgütsel yaşamında İslami sosyal sermayenin yapısal evrimi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pecoud, A. (2002). 'Weltoffenheit schafft Jobs': Turkish Entrepreneurship and Multiculturalism in Berlin, *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(3), 494-507.
- Peltier, W., & Naidu, G. M. (2012). Social networks across the SME organizational lifecycle. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(1), 56-73.
- Podolny, J.M. (2001). Networks as the Pipes and Prisms of the Market, *American Journal of Sociology* 60-33 ,1 ,107.
- Portes, A.; Sensenbrenner, J. (1993): Embeddedness and Immigration: Notes on the social determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, 98, 1320 - 1350.
- Pütz, R., Schreiber, V. ve Welpel, I. (2007). Ethnicity, gender and entrepreneurship: Turkish entrepreneurs in Germany, In *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management*, Publisher: Elgar, Editors: Leo Paul Dana 488-510.

Ram, M. (1994). "Unravelling Social Networks in Ethnic Minority Firms", *International Small Business Journal*, 12(3), 42-53.

Ram, M. ve T. Jones (1998) *Ethnic Minorities in Business*. Milton Keynes, UK: Small Business Research Trust.

Salaff, J.W., A. Greve, S-L. Wong, ve L.X. Li Ping. (2003). Ethnic entrepreneurship, social networks, and the enclave. In *Approaching transnationalism: Transnational societies, multicultural contacts, and imaginings of home*, ed. B. Yeoh, T.C. Kiong and M.W. Charney, 61-82. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Senik, C. ve Verdier, T. (2008) "Entrepreneurs, social networks and work values of ethnic minorities in France", *International Journal of Manpower*, 29(7), pp.610-629

Smith-Doerr, L. ve W.W. Powell (2005). "Networks and Economic Life" In the handbook of economic Sociology, edited by N.J. Smelser and R.Swedberg, 379-402. New York. Russel-Sage Foundation.

Suddaby, R., Bruton G.D. ve Steven, X.Si. (2014). Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity. *Journal of Business Venturing*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.09.003>.

Türkiye Araştırmalar Merkezi (2012).

Tolciu, A., Schaland, A. ve El-Cherkeh, T. (2010). Migrant Entrepreneurship in Hamburg: Results from a Qualitative Study with Turkish Entrepreneurs, *HWWI Research Paper*, No. 3-22.

Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, 61, 674-698.

Valdez, Z.(2008). The effect of social capital on White, Korean, Mexican and Black business owners' earnings in the US. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(6), 955-971.

Waldinger, R., H. Aldrich ve R. Ward (1990), 'Opportunities, group characteristics and strategies',

in R. Waldinger, H. Aldrich and R. Ward (eds), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, London: Sage, pp. 13-48.

Witt, P., Schroeter A. ve Merz, C. (2008). "Entrepreneurial resource acquisition via personal networks: An empirical study of German start-ups.", *The Service Industries Journal*, 28(7), 953-971.



# Üniversite Öğrencilerinin Mobil Sağlık ve Kişisel Sağlık Kaydı Yönetimine İlişkin Görüşleri

Elif Türkan ARSLAN<sup>1</sup>

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

Hüseyin DEMİR<sup>2</sup>

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

## ÖZET

Çalışmanın temel amacı üniversite öğrencilerinin mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşlerini araştırmaktır. Çalışmada ayrıca bu görüşlerin kişisel özelliklerine göre değişip değişmediğini saptamak da amaçlanmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda 31 ifadeden oluşan bir ölçüm aracı ile 268 kişiden yüz yüze anket yöntemi ile veri toplanmış ve veriler SPSS 20.0 programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde frekans, güvenilirlik testi, aritmetik ortalama, faktör analizi, bağımsız örneklem t testi ve ANOVA analizlerinden yararlanılmıştır. Analizler neticesinde mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin görüşün genel olarak olumlu olduğu ve mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin görüşün dört boyuttan oluştuğu tespit edilmiştir. Diğer yandan mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin görüşün çeşitli kişisel değişkenlere göre farklılaştığı saptanmıştır. Söz konusu teknolojilere yönelik görüşün olumlu olması ve ayrıca mobil teknolojilerin kullanımının yaygın olması gibi nedenlerle mobil iletişim teknolojilerinin yakın gelecekte sağlık hizmetlerine erişim sağlamak amacıyla daha fazla kullanılabileceği anlaşılmıştır.

## Anahtar Kelimeler:

Mobil sağlık, kişisel sağlık kayıtları, mobil iletişim teknolojileri

## University Students' Attitudes Towards Mobile Health and Personal Health Record Management

### Abstract

The main aim of the study is to investigate the opinions of university students towards mobile health and personal health records. The study also aims to determine whether these attitudes have changed according to their personal characteristics. Data were collected by means of a face-to-face questionnaire with 268 individuals. Data were analyzed with SPSS 20.0 program. In the analysis of the data, frequency, reliability test, arithmetic mean, factor analysis, independent sample t test and ANOVA analyses were used. As a result of the analyses, it was determined that the opinion towards mobile health and personal health record management was generally positive. The opinion towards mobile health and personal health record management consists of four dimensions. On the other hand, the opinion towards mobile health and personal health record management differs according to various personal variables. It has been understood that mobile communication technologies may be used more to provide access to health care services in the near future due to the positive attitude towards technology and the wide spread use of mobile technologies.

### Keywords:

Mobile health, personal health records, mobile communication technologies

1 Yrd.Doç.Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İİBF, elifturkanarslan@gmail.com,

2 Arş.Gör., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İİBF, huseyin.demir@ikc.edu.tr

Son dönemlerde teknolojiye yaşanan değişim ve gelişmeler, her alanda olduğu gibi sağlık hizmetleri alanında da önemli değişikliklere sebep olmaktadır. Bu gelişmeler geleneksel sağlık hizmeti sunum modelini dönüştürmekte ve hastaların beklentilerinde önemli değişimlere neden olmaktadır. Söz konusu teknolojilerden biri de mobil teknolojilerdir. Sağlık hizmetleri alanında yaşanan, maliyetlerdeki ve hasta sayısındaki artış, sağlık profesyonellerinin yetersizliği vb. problemlere bağlı olarak sağlık hizmetlerinin sunumunun sürdürülebilirliği için alternatif olarak mobil teknolojilerin sunduğu imkânlardan faydalanma öne çıkmaktadır.

Mobil teknolojiler; mobil telefonlar, kişisel dijital asistan, hasta gözlem cihazları, mobil teletıp/tele-hizmet cihazları ve mobil öğrenme için MP3 oynatıcılar ve benzerleridir (Sloninsky,2008, s. 26). Söz konusu teknolojiler artık hayatın her alanında etkin rol oynamaktadır. Kablosuz mobil iletişim teknolojilerinin hızlı gelişimi ile kullanımı artan mobil cihazlar tüm sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe de iş süreçlerini etkilemektedir (Kim, Daim ve Anderson, 2010, 925-926). Mobil cihazların çok hızlı bir şekilde benimsenmesi ve yoğun kullanımı, sağlık sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kuruluşları bu imkanları sağlık sektörü ile entegre ederek kaliteli ve güvenli sağlık hizmetleri sunma noktasında isteklendirmektedir (Burke ve ark., 2012; Poissant, Pereira, Tamblyn ve Kawasumi, 2005, s. 505). Dolayısıyla sektörde yer alan paydaşlar, bu teknolojilerin kullanım alanlarını her geçen gün genişletmeye çalışmaktadır çünkü bu teknolojiler sağlık sektöründe özellikle sağlık hizmeti sunumu noktasında sağlık sisteminin sürdürülebilirliğine yönelik potansiyel bir araç olarak görülmektedir.

Dünya genelinde sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliğine yönelik ciddi kaygılar bulunmakta ve ülkeler bu kaygıları en aza indirecek çözüm yolları aramaktadır. Ülkeler, sağlık sektöründe çeşitli sebeplerle yaşanan maliyet artışlarına çözüm yolları geliştirme çabası içerisinde olmakla birlikte herkesi kapsamına alan sağlık hizmetlerinin dağıtımı için de büyük çalışmalar yapmaktadır. Sağlık sektöründe son dönemlerde yaşanan tüm bu gelişmeler, sağlık hizmetlerinin dağıtımında mobil teknoloji-

lere dikkatleri yoğunlaştırmış durumdadır. Hem hizmet sunucuya hem de kullanıcıya büyük yararlar sağlayan bu teknolojilerin sunduğu potansiyel özelliklerden biri de hasta kayıtlarının bu cihazlar üzerinden görüntülenebilmesi ve bu teknolojiler üzerinden hastanın istediği zaman tıbbi bilgilerine erişim sağlayabilmesidir.

Bir teknolojinin geleceği, onu kullanan ve kullanacak olanların söz konusu teknolojiye yönelik beklentileri, görüş ve düşünceleri, algıları, arzuları, tutumu vb. faktörlere bağlıdır ve elbette bu durum mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtları yönetimi için de geçerlidir. Dolayısıyla mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetiminin başarısını etkileyen ve belirleyen en önemli faktörlerden biri kullanıcılarıdır. Bu nedenle sağlık hizmetlerinin bir paydaşı niteliğinde olan kullanıcıların mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin değerlendirmeleri, görüş ve tutumları araştırılması gereken bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple, bu çalışmada, mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin olarak üniversite öğrencilerinin görüşlerinin ölçülmesi ve çeşitli kişisel özelliklere göre bu görüşün farklılaşp farklılaşmadığının araştırılması amaçlanmıştır.

### 1.Mobil Sağlık ve Kişisel Sağlık Kayıtları

#### 1.1.Mobil Sağlık

Mobil teknolojilerin sağlık hizmetleri alanında kullanımı yeni bir uygulamadır. Mobil teknolojiler, günlük aktivitelerde kişi tarafından erişilebilen, giyilebilen ve taşınabilen kablosuz cihaz ve sensörler olup bu teknolojiler maliyet-etkili araçlar olarak nitelendirilmektedir (Kumar ve ark., 2013, s. 228; Ni, Wu, Samples ve Shaw, 2014, s. 323).

Wragge ve Co (2014, s. 9) sağlık alanında devrim niteliğinde değişimlerin yaşandığını, sağlık hizmeti sunumunun geleneksel bir yapıdan bireysel ve hasta merkezli bir yapıya doğru evrildiğini belirtmekte ve mobil sağlığı, sağlık hizmetlerinin mobil iletişim cihazları ile dağıtımı olarak ifade etmektedir. Diğer yandan mobil sağlık, sağlık hizmetleri alanında mobil hesaplama ve iletişim teknolojilerinin kullanımı olarak da ifade edilmektedir (Free ve ark., 2013, s. 2).

Mobil sağlık, genel olarak, sağlık hizmetleri sunumunun akıllı cihazlar ve mobil teknolojiler ile sağlanmasıdır (Güler veEby, 2015, s. 46; Nive ark., 2014, s. 324). Kişi hastalandıktan sonra gerekli düzeyde tedavi olsa bile tedavi sonrası kontrol mekanizmasının zayıflığı ve tedavi sonrası bakımın yetersizliği hastanın durumunu kötüleştirebilmektedir. Bir hastanın ağır bir ameliyat geçirdiği ve bunun da enfeksiyona karşı hassas bir operasyon olduğu düşünüldüğünde bu hastanın taburcu sonrası evde sağlık bakımının hassasiyetle sürdürülmesi ve oto-kontrol mekanizmasının oluşturulması son derece önemlidir. Hekimin, zaman kaybetmeden hastası ile ilgilenmesi ve tedavi ile ilgili bakım planları oluşturması bakımından mobil sağlık uygulamaları sağlık hizmeti sunumu için etkili bir mekanizmadır (Güler veEby, 2015, s. 46).

TÜSİAD'ın 2016 yılında yayınladığı mobil sağlığa yönelik raporda, mobil sağlığın, "*toplumu bilinçlendirme, hastalıklar hakkında uyarılarda bulunma ve yönlendirme amaçlı SMS mesajlarından, görüntülü telekonsültasyon ve teleziyaret uygulamalarına; cep telefonundan veya internet sitesinden randevu almaktan, taşınabilir veya giyilebilir cihazlardan tıbbi verilerin gönderilmesine; bireyin akıllı telefon uygulamaları ile kendine renk körlüğü testi uygulamasından, uzaktan kronik hastalık yönetimine kadar çok geniş bir yelpazede uygulama alanı bulmakta*" olduğu ifade edilmektedir.

Sağlık hizmetleri açısından değerlendirildiğinde, hastalarla yüz yüze veya sesli iletişimi kolaylaştıracak, hasta-sağlık profesyoneli ilişkilerini etkili bir şekilde yönetecek, sağlık hizmetlerine erişimi ve bu hizmetleri karşılayabilirliği kolaylaştıracak, böylece sağlık hizmeti sunumunda inovatif bir dönüşüm sağlayacak, bölgesel ve ulusal düzeyde hasta profillerinin belirlenmesini mümkün kılacak mobil sağlık hizmetlerinin geliştirilmesi, sağlık sistemi için önemli bir araçtır (Singh, Wilkinson ve Braganza, 2014).

Mobil teknolojiler; astım, obezite, sigara bırakma, stres yönetimi, depresyon tedavisi amaçlı olarak kullanılabilir. Özellikle kronik hale gelen ve sağlık kurumları üzerinde büyük bir yük oluşturan kronik hastalığa sahip hastaların uzun dönem-

li tedavilerinde mobil teknolojiler etkili bir araçtır (Kumar ve ark.,2013, s. 229). Ayrıca mobil teknolojiler, sağlık hizmetlerinin yeniden yapılandırılmasında anahtar bir araç olarak görülmenin yanında özellikle marjinal kesimler olarak ifade edilebilen yaşlılar, engelli kişiler ve kronik hastalığı olanlar vb. kişilerin sağlık statülerinin iyileştirilmesinde önemsenmesi gerekli teknolojiler olarak değerlendirilmektedir (Silva, Rodriguez, TorreDiez, Coronado ve Saleem, 2015, s. 270).

Mobil iletişim teknolojileri, çok yüksek miktarda veri sağlama imkanı sunmaktadır (Kumar ve ark.,2013, s. 232) ve bu teknolojiler sağlık hizmetlerine konu olan verinin depolanması, analiz edilmesi ve geleceğe yönelik projeksiyonların çizilmesinde oldukça önemlidir. Hasta ve sağlık çalışanı arasında sesli iletişimin mümkün kılınması, verilerin hasta ve sağlık çalışanı için görselleştirilmesi ve yer tespitine imkân tanınması bölgesel hastalık profillerinin çıkarılmasında oldukça önemlidir. Sağlık hizmetlerinin maliyet-etkili sunulması için, bölgelerin sağlık profillerinin belirlenmesi gerekli olup, hangi hastalığa ilişkin sağlık taleplerinin hangi bölgeden geldiğinin belirlenmesi, bölgesel ve ulusal bazda hangi sağlık yatırımlarının yapılması gerektiği konusunda karar vericiler için önemli bir dayanak noktası olabilecektir (Singh ve ark.,2014; Tezcan, 2016). Mobil sağlık hizmetleri, sağlık hizmetleri dağıtımında bölgesel erişim kısıtlarını, örgütsel bariyerleri ortadan kaldırma ve düşük ve karşılanabilir maliyette sağlık hizmetleri sunumu için etkili bir araçtır (Nive ark., 2014).

Sağlık hizmetlerinde süreçler üzerinde değişiklikler yaratan mobil sağlık, hizmet süreci üzerinde önemli iyileştirmeler yapabilme potansiyeline de sahiptir (Freeve ark.,2013). Mobil sağlık uygulamalarının sağlık kurumlarında işlemlerin azaltılması ve süreçlerin iyileştirilmesi noktasında da katkı sağlayacağı belirtilmektedir. Sırada bekleme sürelerinin azaltılması ve hizmetin sunumunun niteliğinin artırılması ile ilgili tasarlanıp geliştirilecek mobil uygulamalar sağlık alanına katkı sağlayabilecek olup maliyetlerin kontrolü ve hastaları karşılayan personelin aşırı iş yükünün getirmiş olduğu zaman kısıtından kurtulmasını sağlayabilecektir. Aşırı iş



yükünden doğan işlemlerin ve bununla doğrudan veya dolaylı bağlantılı işlem maliyetlerinin kontrolü ve minimizasyonu noktasında kullanılan, geliştirilen mobil uygulamalar sağlık sektörünün son trendleri arasındadır (Huffman, 2015). Diğer yandan hastanın tanısı, tedavisi ve tedavi sonrası bakımı için gerçekleştirilen işlemlerin azaltılması gerekmektedir. Hastanın hastaneye gelişini azaltmak ve özellikle yaşlıların ve kronik hastalığı olanların sağlık kurumuna daha az ve yalnızca acil durumlarda başvurmalarını sağlamak üzere, onlara sağlıklı bir şekilde yaşamalarını sağlamak amacıyla mobil teknolojiler üzerinden hizmetin sunulması, daha kaliteli hizmet algısının geliştirilmesine yardımcı olabilecektir (Nive ark.,2014).

Mobil sağlık, daha hızlı tanı ve tedaviyi mümkün kılmak için gerekli olan bilginin toplanmasında ve bu verilerin sağlık profesyoneli tarafından hastaya ilişkin karar verme sürecinde kullanılmasında etkili bir araçtır. Böylece hekimin, hastasının sağlık durumuna ilişkin en doğru kararı vermesi mümkün olabilmekte ve ayrıca hastanın kendi sağlık bilgisine erişim sağlayıp tanı ve tedavi sürecine ilişkin karara katılımı sağlık hizmetinin çıktılarını iyileştirebilmektedir (TÜSİAD, 2016).

Sağlık hizmeti sunum modelini değiştiren mobil sağlık, vatandaşların daha bilinçli bireyler olmalarında, kendi sağlıklarını kontrol etmelerinde, olumsuz bir durum ortaya çıktığında en iyi sağlık kurumunu, hekimi ve en ekonomik seçeneği seçmelerinde yardımcı olabilmektedir.

Mobil sağlık hizmetleri ile ulaşılması öngörülen bazı olumlu sonuçlar şunlardır (Ventola, 2014):

- Mobil sağlık uygulamalarının sağlık kurumlarında kullanılabilirlik artışı sağlanması,
- Teknolojiyi kullanan doktorun verimliliğinin artırılması,
- Hasta ve hasta yakınlarının memnuniyetinin artırılması,
- Hasta ve hasta yakınlarının sağlık bilgisi düzeylerinde artış sağlanması,
- Verilen hizmete bir geri ödeme bölümünün eklen-

mesi, böylece sağlık hizmetleri maliyetlerinin azaltılması ve finansmanının sağlanması,

- Gizlilik, güvenlik ve mahremiyetin sağlanması, bununla ilgili kalıcı çözümlerin elde edilmesi.

Mobil sağlık uygulamalarının kalite, faydalı olma, verimlilik, doğruluk, gizlilik ve mahremiyet gibi konularda güvenli olmaları ve sağlık hizmetlerinin sunumunda bir dönüşümün gerçekleştirilmesi için, geliştirilen bu uygulamaların genellenebilir olması gerektiği belirtilmektedir. Genellenebilirlik, ülkenin tüm gelir düzeylerinden kişilere hitap edilmesi olarak ifade edilebilir. Sağlık uygulamalarının genellenebilirliği, ya ücretsiz ya da tek seferlik ödeme uygulamalarına dayandırıldığı takdirde gerçekleşebilecek bir durum olarak kabul edilmektedir (Mandl, Mandel ve Kohane, 2015, s. 8,11,12.). Ayrıca mobil sağlık uygulamalarının hem hizmet sunanlar hem de kullanıcılar tarafından anlaşılabilir olması kullanımın artması ve yaygınlaşması açısından oldukça önemlidir. Mobil sağlık uygulamalarının genel olarak taşınması gereken özellikler aşağıda belirtilmiştir:

- Kullanıcı dostu ara yüz, erişilebilirlik ve sürdürülebilirlik (Semple, Sharpe, Murnaghan, Theodoropoulos ve Metcalfe, 2015; Singh ve ark.,2014),
- Bulunabilirlik (Singh ve ark.,2014),
- Kesinlik, güvenilebilirlik, veri güvenliği, kalite, verimlilik, güvenlik politikası (Mandlve ark.,2015; Silvave ark., 2015; Singh ve ark., 2014),
- Veri yükleme ve görselleştirme (Handel, 2011),
- Genellenebilirlik,
- Anlaşılabilirlik

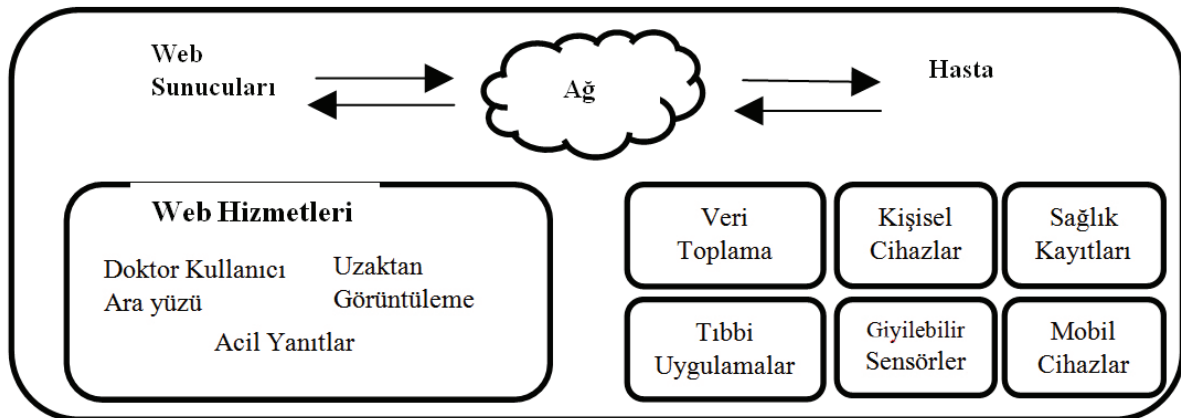
Mobil sağlık, sağlık hizmetlerinin eşit bir şekilde dağıtımında etkili bir araç olarak görülmektedir. Mobil sağlık hizmetlerinin, amaçlanan etkili sağlık hizmetleri sunumunu başarması için de dijital okur-yazarlık düzeyinin hem sağlık çalışanları hem de hastalar tarafından yükseltilmesi gerekmektedir. Ayrıca, mobil uygulamanın kişisel bazda kullanıma uygun olması, daha sonrasında ise örgütsel düzeyde entegrasyonunun sağlanması, en sonunda ise sistemsel bazda bir bütün olarak kullanılması gerekmektedir (Mather, Cummings ve Allen, 2014, s. 2).

Mobil sağlık, her şeyden önce hasta merkezli bir yapıyı gerektirmektedir. Teknolojik gelişmeler ve ağ bağlantıları, hastaların kendi durumları ile ilgili daha fazla bilgiye sahip olmalarını ve öz-yönetim yeteneği geliştirmelerini temel almaktadır. Hastalık yönetimine hastaların aktif olarak katılımı, mobil sağlığın temel hedeflerinden biridir. Artan maliyetler, yaşlanan nüfus, talep artışı, sağlık profesyoneli sayısının nüfusun talepleri karşısında yetersiz kalması vb. faktörler ülkelerin mobil iletişim teknolojilerini sağlık sistemlerine uyarlamalarını gerektirmektedir. Proaktif hizmet anlayışı ve entegre sağlık hizmetleri mobil sağlık uygulamalarının geliştirilmesini gerekli kılmaktadır.

Mobil sağlığın uygulanması için gerekli alt yapının oluşturulması gerekmektedir. Ayrıca, sağlık hizmetlerinin sunumu noktasında, geri ödeme sistemlerinin kurulması konusu önem arz etmektedir. Bu doğrultuda, hükümetlerin mobil teknoloji tabanlı sağlık hizmeti sunumunun finansman modelini geliştirmeleri gerektiği söylenebilir (TÜSİAD, 2016).

Silvave ark.'nın(2015)mobil sağlık hizmetlerinin ağ yapısına ilişkin önerdikleri model Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1. Mobil Sağlık Hizmetleri Ağ Yapısı



**Kaynak:**Silva, B. M.,Rodrigues, J. J., de la TorreDiez, I., Lopez-Coronado, M., andSaleem, K. (2015) MobileHealth: A Review Of CurrentStatein 2015. Journal of BiomedicalInformatics.56: 265-272, s. 266.

Şekil-1, mobil sağlık hizmetlerinin ağ yapısına ilişkin genel bir çerçeveyi göstermektedir. Ağ, iki taraf-

lı olarak çalışmaktadır. İlk taraf, sağlık hizmetlerinin sunum tarafını oluşturan merkezi yapılar veya Web serverları olarak ifade edilebilir. Bu yapılar üzerinden sunulan Web hizmetlerine bakıldığında; uzaktan izlem, acil yanıtlar ve hekimin kullandığı ara yüz bulunmaktadır. İkinci tarafta ise sağlık hizmetlerinin kullanıcısı olan hastalar bulunmaktadır. Hastalar, mobil cihazlar üzerinden Web tarayıcılarını kullanarak sağlık hizmetlerine erişebilmekte, tıbbi durumlarının kontrolü üzerinde aktif hale gelebilmektedir. Akıllı cihazların kişisel olması, verilerin kişisel olarak depolanabilmesi ve böylece sağlık kayıtları alt yapısının oluşturulması ve bunların tüm cihazlarla entegre edilmesi özellikleri belirtilmektedir (Santos, Macedo, Costa ve Nicolau, 2014, s. 1352,1354; Silvave ark.,2015, s. 265-266).

Geleneksel olarak sunulan sağlık hizmetlerinin mobil cihazlar üzerinden sunulması için atılması gereken adımlardan biri de mobil sağlık hizmetlerine ilişkin paydaşların bir araya getirilmesidir.Mobil sağlık uygulamalarından etkili sonuçlar elde edilmesi için alanın paydaşları olmaları nedeniyle sağlık profesyonelleri, teknoloji uzmanları, sağlık alanında çalışan akademisyenler ve politika yapıcıların bir araya getirilmesi gerekmektedir (WHO, 2009).

Özellikle son dönemlerde mobil sağlık uygulamaları dünya genelinde yaygınlık kazanmıştır ve ko-

nuya ilgi her geçen gün artmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü'ne bağlı ülkelerin hemen hemen hepsinde mobil sağlık projelerinin uygulandığını söylemek mümkündür. ABD, Danimarka, İngiltere, İsveç, Hindistan, Angola, Malezya gibi ülkelerde değişik amaçlarla mobil sağlık uygulamaları kullanılmakta-

dır. Türkiye de mobil sağlık uygulamalarını kullanan ülkeler arasındadır.

Tüberküloz hastalarının ilaç alımlarının izlemi için Pakistan'daki Out TB ve Nikaragua'daki X out TB projesi; annelerin cep telefonu kullanarak sağlık merkezleri ile sürekli irtibatta olmalarını sağlamaya yönelik Tanzanya'daki WiredMothers Projesi; HIV/AIDS tedavisinde düzenli ilaç alımı ve randevulara uymaya ilişkin SMS gönderimine dayanan Meksika'daki VidaNET Projesi; cep telefonları ile sıtma tedavisine ilişkin ilaçların stok durumlarını kontrol etmeye yönelik Tanzanya ve Gana'daki SMS for Life projeleri; Vietnam'da yaşayan insanların cinsel yaşam ve üreme sağlığına ilişkin eğitim ve farkındalık yaratma amaçlı Reaching Hard-to-Reach Populations Projesi; HIV/AIDS teşhis ve tedavisiyle ilgili sağlık çalışanlarının hastaya ait bilgileri cep telefonu ile sisteme girmesini sağlamaya yönelik Ruwanda'dakiPhonesforHealth projesi (Tezcan, 2016, s. 88-89) dünya genelinde kullanılan mobil sağlık uygulamalarından başlıcaları olup bu örnekleri arttırmak mümkündür.

Acil hizmetlerde mobil veri aktarımına ilişkin Wimax Ambulans Pilot Projesi; Uzaktan teletıp hizmetine ilişkin Adıyaman Teletıp Pilot projesi; sağlık portal ve mobil uygulama platformuna ilişkin sağlık 365; Uzaktan teletıp hizmetine ilişkin sağlıkmetre; SMS ile uyarma; kronik hastalık takibine ilişkin Doro Kolay Telefon Mobil İlaç Hatırlatma; Uzaktan teletıp hizmeti; Sağlık Takipçim; Kişisel sağlık kaydına ilişkin Mymediks Kişisel Sağlık Takip Sistemi; uzaktan teletıp hizmetine ilişkin Uzaktan Güvenli Hasta Takibi (Tezcan, 2016, s. 97-99) vb. Türkiye'de kullanılan mobil sağlık uygulamalarından bazılarıdır.

### 1.2.Kişisel Sağlık Kayıtları

Sağlık hizmetlerinde, hizmetin hastaya sunumuna ilişkin kağıda dayalı dokümantasyon, sağlık kurumu ve hasta için çeşitli şekillerde kısıtlar oluşturmaktadır. Sağlık hizmetlerinin kalitesi, verimlilik ve maliyetler üzerinde etkili olan sağlık kaydı yönetimi günümüzde oldukça farklı bir biçim almaya başlamıştır. Sağlık kurumu merkezli olan hasta kayıtları, mobil teknolojilerin hızlı gelişimine bağ-

lı olarak her bir kişinin ulaşabileceği bir duruma gelmiştir. Sağlık kurumu ve profesyoneli merkezli yapının yerine hastanın merkezi olduğu bir yapıyı ortaya koyan bu anlayış sağlık kayıtlarının korunması ve yönetiminde inovatif dönüşümler olarak ifade edilmektedir (Chaudhryve ark.,2006, s. 742). Sağlık hizmetleri alanında bilişim teknolojilerinin kullanılmasıyla birlikte hasta kayıtlarına ilişkin verilerin yönetimi daha esnek bir özellik kazanmıştır (Ay, 2008, s. 166). Özellikle de mobil cihazların sağlık sistemine entegre edilmesi ile ilgili çalışmalar sonucunda bu esnekliğin daha da artacağını söylemek mümkündür. Çünkü böylelikle hasta kayıtları, kişi tarafından internet üzerinden her an erişime açık bir şekilde bulunmaktadır.

Sağlık hizmetleri sektörünün dönüşümünde etkili olan bilgi ve iletişim teknolojisi kişisel sağlık kayıtları ve yönetimini de dönüştürmektedir. Bilgisayarların ortaya çıkardığı elektronik sağlık kayıtları, mobil cihazların gelişimiyle sağlık kurumu merkezli yapıdan çıkarak, her kişinin sağlık kayıtlarını her an yanında taşıyabileceği ve erişebileceği bir yapıya dönüşmektedir. Sağlık kayıtlarının geleneksel arşiv yöntemlerinden dijital ortamlarda saklanmaya başlanması, teletıp, tele-sağlık vb. diğer gelişmeler mobil sağlığın sağlık kaydı yönetiminde oluşturduğu dönüşümlerden biridir (Chaudhryve ark.,2006, s. 742).

Elektronik sağlık kayıtları, son zamanlarda üzerinde önemle durulan alanlardan biri olarak öne çıkmıştır ancak kişisel sağlık kayıtları henüz yeterince dikkat çekmemiştir. Elektronik sağlık kayıtları, sağlık hizmetini sunan kurum tarafından hastaların bilgilerinin elektronik ortamda saklanması; kişisel sağlık kayıtları ise gizli, güvenli ve güvenilir bir çevrede kişilerin bir elektronik uygulama ile kendi sağlık bilgilerine erişebilmesi, yönetebilmesi ve başkalarıyla paylaşabilmesi olarak ifade edilmektedir (Tang, Ash, Bates, Overhage ve Sands, 2006, s. 122). Kişisel sağlık kayıtları, hastanın kolayca erişebileceği ve taşıyabileceği, tıbbi geçmişinin elektronik bir özetidir (Endsley, Kibbe, Linares ve Colorafi, 2006). Dolayısıyla kişisel sağlık kayıtları, elektronik sağlık kayıtlarından farklıdır. Kişisel sağlık kayıtlarını genellikle sağlık kurumu değil hasta oluşturmaktadır

ve bilgileri hastanın kendisi yönetmektedir. Elektronik sağlık kayıtlarında ise hastanın sağlığına ilişkin tüm kayıtları sağlık kurumu tutmakta, hasta istediği zaman bunlara ulaşabilmektedir. Kişisel sağlık kayıtları, kişinin, bir sağlık kurumunun veya ticari amaçlı faaliyet gösteren bir işletmenin mobil uygulamasını kullanarak kendi sağlık kaydının bir tarihçesini oluşturması şeklinde ifade edilebilir (Tangve ark.,2006, s. 122). Nabız, kilo, şeker ve ateş ölçüm ve tansiyon sonuçlarına ilişkin veriler, laboratuvar sonuçları, alınan tıbbi tedaviler, hangi hastalıkların veya operasyonların geçirildiği vb. bilgiler mobil uygulama ile kişi tarafından oluşturulabilmektedir. Bu noktada, bu hizmeti sunan sağlık kurumunun veya işletmenin görevi, kişiye ait bu bilgilerin güvenliğini sağlamak ve etik açıdan problem yaratan unsurları yok etmektir.

Sağlık kayıtlarına ulaşan hasta kendini güçlü hissediyor, sağlık sunucusu ve hasta iletişimi güçlenir ve böylece hastanın kendisi, sağlık durumunun yönetimine dâhil olabilir ve buna yönelik kararlar alır hale gelebilir. Hastalar, kendi sağlık bilgilerine erişim sağlamak ve kendi sağlık durumlarının geleceği ile ilgili alınan kararlara katılmak isterler. Bu durum hastaların sağlık hizmetlerinde daha sorumluluk sahibi bireyler olmalarında önemli bir gelişmedir (Win, Susilove Mu, 2006, s. 310-311). Kişisel sağlık kayıtları, insanlara bu konuda imkân sağlamaktadır. Sağlık hizmetleri dağıtımının etkili olarak gerçekleştirilmesi için hastaların kişisel sağlık bilgilerine erişim sağlaması gerekmektedir. Sağlıklı bir toplum, kendi sağlık durumunun farkında olan, sağlık durumunu iyileştirmek için olumlu anlamda davranış geliştiren ve sağlık hizmetlerinde sağlık profesyonelinin kendisine ilişkin verdiği kararlara aktif olarak katılan bireylerin varlığına bağlıdır (Tangve ark.,2006, s. 122).

Her bir hasta için en doğru tedavinin seçilmesi ve bunun uygulanması gerekmektedir. En doğru tedavinin seçilmesi de teşhisin doğru konulmasına bağlı olmaktadır. Hekim tarafından teşhisin doğru konulması ise hastasının geçmişi ve geçmişe ilişkin sağlık kayıtlarına hızlı erişilmesiyle mümkün olmaktadır. Sağlık kayıtları etkin olarak çalıştığında hasta en doğru teşhisi ve buna bağlı olarak da tedaviyi alabi-

lecek, sağlık kurumu da verimlilik ve hizmet kalitesinde iyileştirmeler elde edebilecektir (Cebul, Love, Jain ve Hebert, 2011, s. 826; Gökay, Yavuz, Tokdemir, Çağiltay ve Aykaç, 2015, s. 57). Bu noktada, sağlık kayıtları oldukça büyük öneme sahiptir. Hasta kayıtlarının depolanması ve gerektiğinde kullanılması sağlık çalışanlarının işlerini kolaylaştırmakta ve yapılması gereken işlerin daha hızlı bir şekilde yapılmasına olanak sağlamaktadır (Ay, 2008, s. 166). Sağlık hizmetlerinin etkili ve kaliteli bir şekilde sunulabilmesi için hastanın tıbbi geçmişine hızlı erişim sağlanması gerekmektedir. Hastanın geçirdiği hastalıklara ait hikâyesi, geçirdiği operasyonlara ait veriler ve genel sağlık durumu ile ilgili tüm verilere karar verici olarak hekimin kolay ve hızlı erişim sağlamanın oldukça fazla yararı bulunmaktadır.

Kişisel sağlık kayıtlarının hastalar açısından yararları şunlardır (Endsleyve ark.,2006):

- *Hastanın kendi sağlık durumunun yönetiminde daha güçlü hale getirilmesi:* Hastanın kendi sağlık geçmişine ait bilgileri takip edebilmesi ve kendisinin ayrıca sisteme yüklediği veriler üzerinden kendi sağlık durumunu takip edebilmesi, hastanın sağlık hizmetlerinde daha da aktif hale geldiği bir yapıyı ortaya koymaktadır.
- *Hasta ve sağlık kurumu arasındaki ilişkinin geliştirilmesi:* Hastanın sağlık durumu ile ilgili bilgilere erişmek amacıyla hekimi ile iletişimin kesintisiz olarak sağlanması gerekmektedir. Kişisel sağlık kayıtları bu anlamda hasta-hekim iletişiminde etkin olarak kullanılacak bir araç olarak görülebilir.
- *Hasta güvenliğinin artırılmasına yönelik olarak hataların en aza indirilmesi:* Hastaya ilişkin sağlık bilgilerinin hasta tarafından sürekli olarak takip edilebilmesi, hastanın sağlık çalışanlarından kaynaklı bir hatayı veya eksikliği fark etmesinde faydalı olacaktır. Kişisel sağlık kayıtlarında kontrol eden taraf hastadır. Böylece tıbbi hataların oluşması önenebilecek, daha kaliteli sağlık hizmetinin sunulması mümkün olabilecektir. Hastanın sağlık hizmeti sunum sürecinde bir kontrol unsuru olarak rol alması sağlık hizmetlerinde hastanın önemi ve bilinç düzeyinin ne derece önemli olduğunu göstermektedir.

• *Hizmet kalitesinde artışın sağlanması:* Hastanın sağlık durumunu takip etmesi ve aldığı sağlık hizmetleri ile ilgili raporlara erişim sağlaması, sağlık kurumunu gereksiz ziyaret etmesinin ve gereksiz yere kuyrukta beklemesinin önlenmesi ve hizmetlere erişimde daha hızlı olunmasında kişisel sağlık kayıtları etkili olabilecektir. Tüm bunlar ise hizmet kalitesinin artmasına yardımcı olacaktır.

• *Sağlık bilgisinin güvenliğinde daha iyi önlemlerin alınabilmesi:* Geleneksel arşiv yöntemlerinden elektronik sağlık kayıtlarına ve son olarak kişisel sağlık kayıtlarına evrilen yapı, hastaların bilgi güvenliğinin sağlanmasını gerektirmektedir. Hasta bilgilerinin gizliliği ve güvenliğinin sağlanmasında kanunların ve politikaların geliştirilmesi etkili bir araçtır (Win ve ark.,2006, s. 309). Söz konusu uygulamalara kişisel şifrelerle giriş yapılması ve başka kişilerle bilgilerin paylaşılmıyor oluşu, güvenliğin sağlanmasına ilişkin önemli bir durumdur. Ayrıca alınan ve alınacak önlemlerle yapı her geçen gün daha güvenli hale gelebilecektir.

• *Maliyetlerin düşürülmesi:* Sağlık kurumu içerisinde yapılan her türlü döküman işlemi bir maliyet unsurudur. Bu maliyetlerin azaltılmasında mobil teknolojilerin sunduğu imkânlardan faydalanmak etkili bir araç olabilir. Maliyetlerin azaltılması ise sonuçta hizmet kullanıcılarına da yansiyacaktır.

Hastaya ait bilgilerin kaydedilmesinde, depolanmasında iletişim teknolojilerinin sunduğu imkânlar ve yararlar oldukça fazladır. Ancak sunduğu faydaların yanında bazı riskler de bulunmaktadır. Özellikle hasta kayıtlarının güvenliğinin korunmasına ilişkin riskler önemlidir. Hastaya ait bilginin yanlış girilmesi ve bu bilginin sistematik bir hata niteliği kazanması, bu yanlışları görmenin çok zor olması, yetkili olmayan kişilerin hastaya ait bilgilere erişim sağlayabilmesi, özellikle siber suçların yoğunlukta olduğu günümüzde hasta kayıtlarına yapılacak olan saldırılar dezavantaj olarak belirtilebilir.

Kişisel sağlık kayıtlarında istenilen sonuçları elde etmek ve daha kaliteli sağlık hizmeti sunma yoluyla daha sağlıklı bir toplum oluşturmak, kişisel sağlık kayıtlarının sağlık kurumu kaynaklı elektronik sağlık kayıtları ile entegrasyonunun sağlanması ile

mümkündür. Teknik alt yapıya ilişkin her türlü eksikliğin giderilmesi daha etkili sağlık hizmetlerinin dağıtımında fonksiyonel bir araçtır. Ancak buna ilişkin teknik, sosyal, örgütsel, yasal ve finansal engellerin ortadan kaldırılması gerekmektedir (Tanrıge ark.,2006).

Kişisel sağlık kayıtları, özellikle ABD’de, ülkede yaşayan vatandaşlara yönelik olarak oldukça geniş bir uygulama alanı bulmaktadır. Avrupa ülkelerinde de aynı durum söz konusudur. Ancak ülkelerin geri kalanına bakıldığında aynı durumun geçerli olduğu söylenemez. Bunun nedenleri teknoloji kullanımının benimsenmesinde yaşanan problemler, hedeflenen kitleye uygun politikaların seçilememesi, kişilerin bilgilerin gizliliği ve güvenliğine ilişkin endişeleri ve kişisel sağlık kayıtlarının hasta-hekim arasında istenilen iletişimi sağlayamaması olarak belirtilmektedir (Gökay ve ark.,2015).

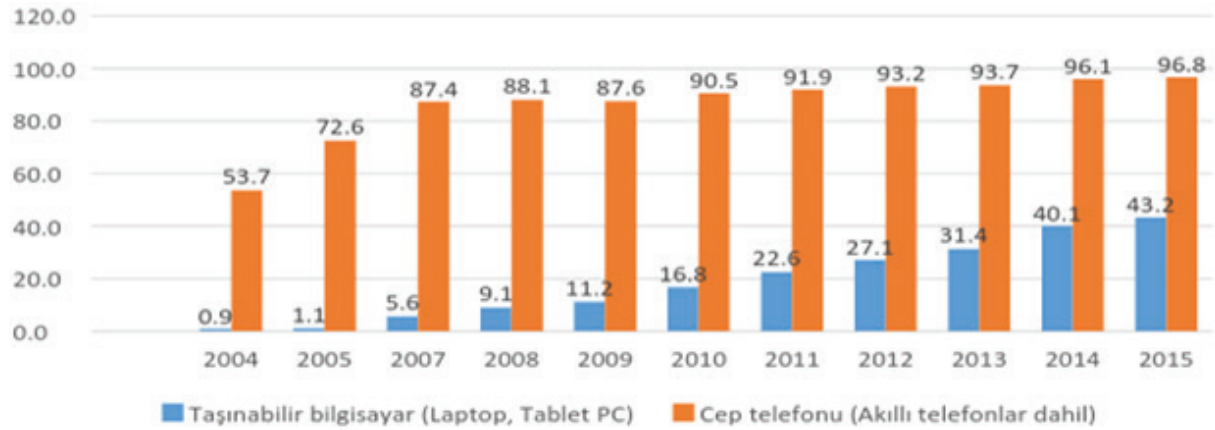
Türkiye’de Sağlık Bakanlığı’nın başlattığı e-Nabız programı, Sağlık Dosyam veya E-Sağlık Dosyam ile ilgili gelişmeler, ülkemizde kişisel sağlık kayıtlarına olan ihtiyacı gidermeye ilişkin atılan önemli adımlar olarak değerlendirilebilir.

Özellikle e-Nabız kişisel sağlık sistemi, kişilerin kendi sağlık kayıtlarını yönetebilecekleri bir sistem olarak öne çıkmaktadır. Kişiler, kendilerine tanımlanan şifre ile bu sisteme giriş yapmakta ve kişisel sağlık bilgilerini istediği şekilde güncelleme olanağı elde etmektedir. Bu sistem ile kişiler tansiyon, şeker, nabız, kilo kontrolü vb. sağlık durumuna ilişkin bilgileri kaydedebilmekte ve zaman içerisinde kendi durumunu değerlendirebilmektedir (enabiz.gov.tr, 2016). Ayrıca, bakanlığın başlatmış olduğu bu programın, kişisel sağlık kayıtlarının sağlık kurumlarının bilgi sistemleriyle yaşanan entegrasyon problemlerine çözüm getirebilecek ve kişilerin sağlık bilgilerinin gizlilik ve güvenliğine ilişkin endişelerini giderebilecek nitelikte olduğu söylenebilir. Çünkü e-Nabız kişisel sağlık kaydı sistemine kişiler kendilerine tanımlanan e-Devlet şifresi ile erişim sağlamaktadır. Ayrıca bilgi güvenliği alt yapısına ilişkin tüm önlemleri Sağlık Bakanlığı almaktadır. Bu anlamda kullanıcıların kişisel sağlık bilgilerinin güvenle korunduğu söylenebilir.

Türkiye gerek mobil sağlık gerekse de kişisel sağlık kayıtları konusunda potansiyeli yüksek bir ülke olarak nitelendirilebilir. Çünkü Türkiye’de akıllı cihaz kullanımının yaygın olduğu ve bunun her gün arttığı bilinmektedir.

Günlük yaşamda son derece önem kazanan mobil iletişim teknolojilerinin Türkiye’de benimsenme durumunu belirlemek üzere TÜİK (2015) Hane Halkı Bilişim Teknolojileri Sahipliği (%) verileri kullanılarak Grafik-1 oluşturulmuş ve aşağıda gösterilmiştir.

**Grafik 1.** 2015 Hane Halkı Bilişim Teknolojileri Sahipliği



**Kaynak:** TÜİK (2015). “Hanelerde Bilişim Teknolojileri Sahipliği” verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Grafik 1, yıllar bağlamında bilişim teknolojilerinin kullanılma durumunu yüzde (%) olarak göstermektedir. Özellikle 2005 yılı itibariyle mobil cihaz kullanımında üstel bir artış yaşandığı ve bu artışın 2015 yılına kadar düzenli olarak seyrettiği söylenebilir. Mobil iletişim teknolojileri olarak ifade edilen taşınabilir telefonların 2015 yılı itibariyle % 96,8 ile en yüksek kullanım düzeyine ulaştığı görülmektedir. Taşınabilir bilgisayarlara bakıldığında yine genel anlamda kullanımlarında düzenli bir artış olup bu oran 2015 yılında % 43,2 düzeyine ulaşmıştır.

Yapılan bir diğer araştırmaya göre Türkiye’de erkeklerin %34’ü ve kadınların %25’i akıllı telefon kullanmaktadır. Akıllı telefon kullanımında çoğunluğu genç nüfus oluşturmaktadır ve 18-24 yaş aralığındaki kişilerin %54’ü akıllı telefon kullanmaktadır. Akıllı telefon kullananların %56’sı akıllı telefonu internete bağlanmak için ve %41’i mobil uygulama kullanmak amacıyla kullanmaktadır (Mobile Display Report, 2013).

Teknoloji kullanımının böylesine yaygın olması, mobil sağlık uygulamalarının ve kişisel sağlık kayıtlarının kullanımı konusunda ciddi bir potansiyelin varlığına işaret etmektedir. Çünkü mobil sağlık uygulamaları ve kişisel sağlık kayıtlarının kullanımının yaygınlaşabilmesi her şeyden önce kullanıcıların bu konudaki arzu ve yeteneğine bağlıdır. Yani bu konuda olumlu yargı, tutum ve görüşe sahip olmaları ve diğer yandan bunu yapabiliyor olmaları gerekmektedir. Teknoloji kullanımına yabancı olmayan insanların bu konuda yetenekli ve arzulu olacakları beklenebilir. Her teknolojide olduğu gibi

mobil sağlıkta ve kişisel sağlık kayıtlarında da teknik yeterliliklerin/altyapının ötesinde sosyal kabul oldukça büyük öneme sahiptir. Çünkü toplum tarafından benimsenen ve kabul edilen gelişmelerin/değişmelerin hızla yayılarak günlük hayatın rutini haline geldiği bilinmektedir. Türkiye açısından da hane halkları tarafından teknolojinin bu derece yüksek oranda kullanılması ve benimsenmesi, sağlık hizmetlerinin mobil teknolojiler ile sunulması ve evde sağlık hizmetlerine yeni bir boyut kazandırılarak değer yaratan sağlık hizmeti sunulması konusunda avantaj sağlayabilir.

## 2.Yöntem

### 2.1.Amaç ve Yöntem

Mobil sağlık uygulamalarına yönelik gelişmeler ve artan ilgi oldukça önemli olup sağlık sektörü açısından dikkate değer potansiyele sahiptir. Ancak konunun genelde mühendislik ve hizmet sunumu, gereken bileşenler vb. bağlamında tartışıldığı da dikkat çekmektedir. Bu bağlamda

konuyla ilgili olarak, en az sunum tarafı kadar önemli olan kullanıcıların/potansiyel kullanıcıların da görüş ve düşüncelerinin önemli ve gelişimi noktasında etkili olduğu düşünülmüştür. Dolayısıyla kullanıcıların/potansiyel kullanıcıların mobil sağlık uygulamalarına ilişkin görüşlerinin ne yönde olduğu merakı araştırmanın çıkış noktası olmuştur. Daha önce de belirtildiği üzere geliştirilen bir teknolojiye yönelik insanların –özellikle de genç nesillerin- görüşleri o teknolojinin geleceği konusunda temel belirleyicilerden birisidir. Bu doğrultuda araştırma “Gençler mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtları konusunda ne düşünmektedir?” sorusuyla şekillenmiştir. Çalışmanın temel amacı üniversite öğrencilerinin mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin görüşünü araştırmaktır. Çalışma bu yönüyle önem arz etmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere bir teknolojinin geleceği onu kullanan/kullanacak olanların tutumuna bağlı olarak şekillenmektedir. Bir teknolojiye yönelik olumlu görüşler o teknolojinin yaygınlaşmasını ve daha da gelişmesini sağlayan en önemli faktörlerden biri olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda hali hazırda söz konusu teknolojileri kullanmakta olan veya gelecekte kullanma ihtimalleri yüksek olan genç nesillerin bu teknolojilere yönelik görüşleri oldukça önemlidir. Çalışmada ayrıca üniversite öğrencilerinin mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşünün kişisel değişkenlere göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek de amaçlanmaktadır. Bu da oldukça önemlidir zira kişisel değişkenlere göre önemli farklılaşmalar mevcut ise teknolojilerin bu değişkenlere yönelik olarak farklılaştırılması, sunumunun değiştirilmesi vb. gerekebilecektir. Bu konuda yargıya varmanın yolu da böylesi bir farklılık olup olmadığını araştırmaktır. Gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda, ulaşılan literatürde, benzer bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Çalışma kapsamında öncelikle ayrıntılı bir literatür taraması yapılmış ve literatür taraması doğrultusunda araştırmacılar tarafından bir ölçüm aracı geliştirilmiştir. Ardından yüz yüze anket yöntemi ile veri toplanmış ve veriler SPSS 20.0 paket program kullanılarak analiz edilmiştir. Veriler frekans,

aritmetik ortalama ( $\bar{X}$ ), güvenilirlik, faktör analizi, bağımsız örneklem t-testi ve ANOVA (tek yönlü varyans analizi) analizi kullanılarak analize tabi tutulmuş ve sonuçlar yorumlanmıştır. ANOVA analizinde anlamlı farkın değerlendirilmesinde Tukey çoklu karşılaştırma testi (Post Hoc) kullanılmıştır. Verilerin normal dağılıma uyup uymadığı kolmogorovsmirnov ile araştırılmış ve normal dağılım gösterdiği saptanmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi  $p < 0,05$  olarak kabul edilmiştir.

Likert tipi ölçekte, katılımcıların seçeneğe katılma düzeyinin aritmetik ortalaması 1.00-1.79 olduğunda “kesinlikle katılmıyorum”; 1.80-2.59 olduğunda “katılmıyorum”; 2.60-3.39 olduğunda “kısmen/orta katılıyorum”; 3.40-4.19 olduğunda “katılıyorum” ve 4.20-5.00 olduğunda “kesinlikle katılıyorum” olarak yorumlanması kabul edilmiştir.

## 2.2. Evren ve Örneklem

Çalışmada veri toplamak için üniversite öğrencileri seçilmiştir çünkü genç olmaları dolayısıyla teknolojik ve sosyal değişim ve gelişmelere daha kolay ve hızlı adapte olabilmeleri olasılıkları yüksektir. Ayrıca kişisel olarak kullanmıyor olsalar bile söz konusu gelişmelerden haberdar olmaları ve bu konuda bilgili olmaları ihtimalinin yüksek olması da seçimde etkili olmuştur. Türkiye’de mobil internet kullananlarının 2/3’ünün 24 yaşın altında (Mobile Display Report, 2013) olması da seçimde etkili olmuştur.

Araştırmanın evrenini İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Fakülte bünyesinde toplam 582 öğrenci öğrenim görmektedir. Söz konusu evren için hesaplanan örneklem büyüklüğü 232’dir (Baş, 2006, s. 45). Alan araştırması sonucunda toplam 268 anket formu elde edilmiştir. Dolayısıyla araştırma için yeterli sayıya ulaşılmıştır.

## 2.3 Veri Toplama Aracı

Çalışmada kullanılan anket formu iki kısımdan oluşmaktadır. Anket formunun ilk kısmı katılımcılara ilişkin çeşitli kişisel bilgileri içeren 8 ifadeden oluşmaktadır. İkinci kısım katılımcıların mobil sağlık uygulamaları ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşlerinin anlamaya yönelik olarak çalışma kapsa-

mında geliştirilen 31 ifadeden oluşmaktadır. İkinci kısım 5'li Likert tipi ölçekten oluşmaktadır ve katılımcıların ifadeleri, 1: Kesinlikle Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3: Kısmen Katılıyorum; 4: Katılıyorum; 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde yanıtlamaları istenmiştir.

### 3. Bulgular

Katılımcılara ilişkin kişisel bilgileri değerlendirmek üzere frekans analizi yapılmış vesonuçlar Tablo 1'de verilmiştir.

Katılımcıların %57,1'i kadın ve %42,9'u ise erkektir ve büyük çoğunluğu (%57,5) 18-20 yaş aralığındadır. Katılımcıların cinsiyet dağılımı arasında büyük bir fark yoktur ve genel olarak oldukça genç insanlardan oluşmaktadır.

Katılımcıların kullandıkları cep telefonu markası dağılımı incelendiğinde Samsung(%37,3) ve Iphone (%23,5) en çok kullanılan cep telefonlarıdır. Diğer cep telefonu markalarının kullanım sıklığı birbirine yakındır. Katılımcıların %98,1'inin cep telefonunda internet bağlantısı bulunmaktadır. Beklendiği gibi katılımcıların çoğunluğu akıllı telefon kullanmakta ve telefonları ile internete bağlanmaktadır.

Katılımcıların %26,9'u haftada ortalama 41 saat ve daha fazla süreyi; %45,1'i ise 1 ila 20 saat arası süreyi internette geçirmektedir. Katılımcıların %57,8'i interneti en çok sosyal medyayı takip etmek için kullanmaktadır.

Katılımcıların %71,3'ü sağlık problemlerine ilişkin olarak bilgi alma amaçlı internetten faydalandığını

**Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular**

İfadeler		N	%	İfadeler		n	%
Cinsiyet	Kadın	153	57,1	Cep Telefonu Markanız	Samsung	100	37,3
	Erkek	115	42,9		Iphone	63	23,5
Yaş	18-20	154	57,5		Sony	19	7,1
	21-23	109	40,7		Asus	12	4,5
	24-26	5	1,9		HTC	11	4,1
Cep telefonunuzda internet bağlantısı var mı?	Evet	263	98,1		LG	27	10,1
	Hayır	5	1,9		Diğer	36	13,4
İnterneti en çok hangi amaçla kullanırsınız?	Sosyal medyayı takip	155	57,8	Haftada ortalama kaç saat internet kullanırsınız?	1-5	32	11,9
	Haber okuma	14	5,2		6-10	29	10,8
	Oyun oynama	14	5,2		11-15	30	11,2
	Alışveriş	1	4		16-20	30	11,2
	Araştırma yapma	12	4,5		21-25	16	6,0
	Müzik dinleme	6	2,2		26-30	26	9,7
	Film ve video izleme	34	12,7		31-35	17	6,3
	İletişim	32	11,9		36-40	16	6,0
Sağlık problemlerinize ilişkin bilgi almak için interneti kullanırmısınız?	Evet	191	71,3		Kişisel sağlık kayıtlarınıza mobil cihazınız ile erişim sağlamak ister misiniz?	Evet	210
	Hayır	77	28,7	Hayır		58	21,6



belirtmiştir. Kişisel sağlık kayıtlarına mobil cihazları ile erişim sağlamak istediğini belirten katılımcılar %78,4 oranındadır. Bu bulgu, beklendiği gibi katılımcıların teknolojik gelişmeleri takip ettiğini/takip etmek istediğini ve buna adapte olabileceklerini göstermektedir. Bu veriler birlikte değerlendirildiğinde, beklendiği üzere katılımcıların mobil teknolojileri yoğun olarak kullandıkları anlaşılmaktadır.

Cronbach Alpha katsayısı kullanılarak güvenilirlik kontrol edilmiştir ve güvenilirlik  $\alpha=,965$  olarak saptanmıştır. Bu oran ölçüm aracının yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir.

Mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşün kaç boyuttan oluştuğu faktör analizi ile araştırılmış ve analiz sonucunda Keiser-Meyer-Olkin testi sonucu 0,948 çıkmıştır. Bu değer verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Bartlett's testi sonucu ( $p=,000$ ) da anlamlıdır dolayısıyla korelasyon yeterliliği sağlanmıştır. Analiz sonucunda ifadelerin dört faktör altında toplandığı saptanmıştır. Faktörlerin toplam varyansı açıklama gücü %64,168'dir. Faktör analizi neticesinde ulaşılan maddelerin faktör yükleri, faktörlere verilen isimler, faktörlerin güvenilirlikleri ve ortalamaları ve açıklanan varyanslara ilişkin değerler Tablo 2'te gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	1	2	3	4	Faktörler
Sağlık hizmetinin sunulduğu mobil sağlık uygulamasını herkes edinebilir	,740				Erişilebilirlik
Her zaman ve her yerden mobil sağlık uygulamasına erişim sağlamak mümkündür	,721				
Mobil teknolojilere ve uygulamalara isteyen herkes kolayca sahip olabilir	,686				
Mobil cihazlar ile kişisel sağlık kayıtlarına erişim sağlamak oldukça kolaydır	,670				
Kişisel sağlık kayıtlarıma ios, android vb. işletim sistemine sahip cihazlar ile ulaşabilirim	,629				
Mobil sağlık uygulamalarını indirmek kolaydır	,615				
Mobil cihazım (akıllı cihaz) ile kişisel sağlık kayıtlarıma istediğim an ulaşabilirim	,606				
Mobil teknolojileri sağlık hizmetleri amaçlı kullanmak için gerekli kaynaklara sahibim	,606				
Kişisel sağlık verilerime erişim sağlamada mobil cihazlar etkili bir araçtır	,533				
Mobil sağlık uygulamalarını indirmek maliyetsizdir	,500				
Mobil teknolojileri kullanmak sağlık hizmetleri ile ilgili işlemleri daha hızlı gerçekleştirmeye olanak sağlar		,707			Fayda Sağlama
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamaların daha kaliteli sağlık hizmetleri için yaygınlaştırılması gerekmektedir		,704			
Mobil sağlık uygulamaları zaman tasarrufu sağlar		,649			
Kablosuz bağlantı imkânının olması kişisel sağlık kayıtlarına erişim sağlamada kolaylık sağlamaktadır		,642			
Uzun vadede planladığım sağlık hizmetlerini almada mobil cihazları kullanmayı düşünüyorum		,567			

İfadeler	1	2	3	4	Faktörler
Kişisel sağlık kayıtlarının insanların bilinç düzeyini artıracığına inanıyorum		,565			Fayda Sağlama
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar verilerin yüklenmesinde ve görselleştirilmesinde oldukça iyidir		,533			
Mobil teknolojilerin sağlık hizmetlerinde kullanımını faydalı bulurum		,526			
Mobil sağlık uygulaması ile erişim sağladığım sağlık kayıtları anlaşılabilir düzeydedir		,494			
Kişisel sağlık bilgilerimin güvenli bir şekilde korunduğundan eminim			,772		Güvenilirlik
Kişisel sağlık kayıtlarıma yetkisiz kişilerin erişmesi mümkün değildir			,736		
Mobil sağlık imkânlarını kullanan sağlık kurumunun güvenlik politikasına güvenirim			,704		
Mobil cihaz üzerinden eriştiğim sağlık kayıtları kesin sonuçları gösterir			,686		
Mobil sağlık uygulamalarının hastaların sağlık kayıtları yönetiminde kullanılmasını olumlu buluyorum			,617		
Mobil sağlık uygulamaları sağlık hizmeti sunumunda kaliteyi artırır			,560		
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar basit ve kullanışlıdır				,778	Kullanılabilirlik
Mobil sağlık uygulamaları açık ve anlaşılabilirlik				,767	
Mobil sağlık uygulamalarını kullanmak çok fazla zihinsel çaba gerektirmez				,687	
Sağlık kurumlarının sunduğu mobil uygulamalar kullanıcı dostu ara yüze sahiptir				,669	
Mobil sağlık uygulamalarının kullanımı kolaydır				,574	
Mobil sağlık uygulamalarını kullanabilmek için gerekli eğitime ve bilgiye sahibim				,455	
<b>Açıklanan varyans</b>	18,095	17,563	14,502	14,007	
<b>Güvenilirlik</b>	,919	,914	,888	,900	
<b>Ortalama</b>	3,34	3,43	3,19	3,31	

Birinci faktörü oluşturan ifadeler incelendiğinde yapının mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarının ne kadar kolay edinilebileceğini ve söz konusu uygulamalara ne kadar kolay erişim sağlanabileceğini içerdiği görülmüştür. Bu sebeple 10 ifadeden oluşan faktör *erişilebilirlik* olarak isimlendirilmiştir; güvenilirliği oldukça yüksektir ( $\alpha=,919$ ) ve ortalaması 3,34'tür. Katılımcılar söz konusu uygulamalara erişim sağlamanın kolaylığı konusunda orta düzeyde olumlu görüş belirtmişlerdir.

İkinci faktörü oluşturan ifadeler mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarının sağlayacağı potansiyel faydaları içermektedir. 9 ifadeden oluşan ikinci faktör *fayda sağlama* olarak adlandırılmıştır; güvenilirliği oldukça yüksektir ( $\alpha=,914$ ) ve ortalaması 3,43'tür. Dolayısıyla katılımcılar mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarının faydalı olduğunu düşünmektedir ve bu konuda genel olarak olumlu görüşe sahiptir. Bu sebeple katılımcıların söz konusu uygulamaların fayda sağladığına/sağlayacağına inandıkları söyle-

nebilir. Bu bulgu söz konusu uygulamaların geleceğine ilişkin olumlu bir durumdur.

Üçüncü faktörü oluşturan ifadelerin, mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarının güvenilirliğine ilişkin ifadelerden oluştuğu görülmüştür. Dolayısıyla 6 ifadeden oluşan üçüncü faktör *güvenilebilirlik* olarak isimlendirilmiştir; güvenilirliği oldukça yüksektir ( $\alpha=,888$ ) ve ortalaması 3,19'dur. Katılımcılar mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarının güvenilirliğine yönelik olarak orta düzeyde olumlu görüş belirtmiştir. Güvenlik konusunun insanlar için en hassas konulardan biri olduğu ve özellikle siber ortamda bu hassasiyetin daha da artması dikkate alındığında katılımcıların bu konudaki tutumunun söz konusu uygulamaları kullanma kararları üzerinde oldukça etkili olacağı düşünülebilir. Genel olarak katılımcıların söz konusu uygulamaları güvenli buldukları ifade edilebilir.

Dördüncü faktörü oluşturan ifadeler incelendiğinde, mobil sağlık uygulamalarının ve kişisel sağlık kayıtlarının kullanım kolaylığı ve kullanılabilirliğini içerdiği görülmüştür. 6 ifadeden oluşan dördüncü faktör *kullanılabilirlik* olarak adlandırılmıştır; güvenilirliği oldukça yüksektir ( $\alpha=,900$ ) ve ortalaması 3,31'dir. Katılımcıların söz konusu uygulamaların kullanılabilirliği konusunda orta düzeyde olumlu görüşe sahip oldukları görülmektedir. Ancak genel olarak katılımcıların söz konusu uygulamaların kullanımının kolay olduğunu düşündükleri söylenebilir.

Genel olarak değerlendirildiğinde katılımcılar erişilebilirlik, fayda sağlama, güvenilebilirlik ve kullanılabilirlik boyutlarına ilişkin olarak olumlu görüşe sahiplerdir. Bu sonuç ölçüm aracında yer alan ifadelerin aritmetik ortalamaları ile birlikte değerlendirildiğinde, katılımcıların mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına yönelik olumlu görüşe sahip oldukları ortaya çıkmaktadır.

Katılımcıların her bir ifadeye ilişkin görüşünü belirlemek üzere ifadelerin aritmetik ortalamaları incelenmiş ve ifadelerin aritmetik ortalama ( $\bar{X}$ ) ve standart sapmaları Tablo 3'de gösterilmiştir.

**Tablo 3.** İfadelere İlişkin Ortalama ve Standart Sapmalar

İfadeler	N	$\bar{X}$	St.Sp.
Mobil cihazım (akıllı cihaz) ile kişisel sağlık kayıtlarıma istediğim an ulaşabilirim	268	3,33	1,09
Mobil cihazlar ile kişisel sağlık kayıtlarına erişim sağlamak oldukça kolaydır	268	3,33	1,11
Kişisel sağlık verilerime erişim sağlamada mobil cihazlar etkili bir araçtır	268	3,41	1,16
Kişisel sağlık kayıtlarıma ios, android vb. işletim sistemine sahip cihazlar ile ulaşabilirim	268	3,49	1,06
Mobil teknolojileri sağlık hizmetleri amaçlı kullanmak için gerekli kaynaklara sahibim	268	3,39	1,06
Mobil teknolojilere ve uygulamalara isteyen herkes kolayca sahip olabilir	268	3,42	1,15
Sağlık hizmetinin sunulduğu mobil sağlık uygulamasını herkes edinebilir	268	3,26	1,13
Her zaman ve her yerden mobil sağlık uygulamasına erişim sağlamak mümkündür	268	3,16	1,07
Mobil sağlık uygulamalarını indirmek kolaydır	268	3,40	1,02
Mobil sağlık uygulamalarını indirmek maliyetsizdir	268	3,25	1,04
Mobil sağlık uygulamalarının kullanımı kolaydır	268	3,32	,96

İfadeler	N	$\bar{X}$	St.Sp.
Sağlık kurumlarının sunduğu mobil uygulamalar kullanıcı dostu ara yüze sahiptir	268	3,21	,91
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar basit ve kullanışlıdır	268	3,28	,97
Mobil sağlık uygulamaları açık ve anlaşılabilirdir	268	3,33	,96
Mobil sağlık uygulamalarını kullanmak çok fazla zihinsel çaba gerektirmez	268	3,37	1,05
Mobil sağlık uygulamalarını kullanabilmek için gerekli eğitime ve bilgiye sahibim	268	3,33	1,13
Mobil teknolojileri kullanmak sağlık hizmetleri ile ilgili işlemleri daha hızlı gerçekleştirmeye olanak sağlar	268	3,45	1,04
Mobil sağlık uygulamaları zaman tasarrufu sağlar	268	3,47	1,04
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar verilerin yüklenmesinde ve görselleştirilmesinde oldukça iyidir	268	3,33	,91
Mobil sağlık uygulaması ile erişim sağladığım sağlık kayıtları anlaşılabilir düzeydedir	268	3,39	1,01
Mobil cihaz üzerinden eriştiğim sağlık kayıtları kesin sonuçları gösterir	268	3,10	,98
Kişisel sağlık bilgilerimin güvenli bir şekilde korunduğundan eminim	268	3,11	1,01
Mobil sağlık imkânlarını kullanan sağlık kurumunun güvenlik politikasına güvenirim	268	3,06	,98
Kişisel sağlık kayıtlarıma yetkisiz kişilerin erişmesi mümkün değildir	268	3,08	1,03
Mobil teknolojilerin sağlık hizmetlerinde kullanımını faydalı bulurum	268	3,41	1,01
Mobil sağlık uygulamalarının hastaların sağlık kayıtları yönetiminde kullanılmasını olumlu buluyorum	268	3,33	1,07
Mobil sağlık uygulamaları sağlık hizmeti sunumunda kaliteyi artırır	268	3,46	1,02
Kişisel sağlık kayıtlarının insanların bilinç düzeyini artıracığına inanıyorum	268	3,44	1,02
Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamaların daha kaliteli sağlık hizmetleri için yaygınlaştırılması gerekmektedir	268	3,49	1,04
Uzun vadede planladığım sağlık hizmetlerini almada mobil cihazları kullanmayı düşünüyorum	268	3,45	1,07

Katılımcılar "Mobil cihazım (akıllı cihaz) ile kişisel sağlık kayıtlarıma istediğim an ulaşabilirim, Mobil cihazlar ile kişisel sağlık kayıtlarına erişim sağlamak oldukça kolaydır, Mobil teknolojileri sağlık hizmetleri amaçlı kullanmak için gerekli kaynaklara sahibim, Sağlık hizmetinin sunulduğu mobil sağlık uygulamasını herkes edinebilir, Her zaman ve her yerden mobil sağlık uygulamasına erişim sağ-

lamak mümkündür, Mobil sağlık uygulamalarını indirmek maliyetsizdir, Mobil sağlık uygulamalarının kullanımı kolaydır, Sağlık kurumlarının sunduğu mobil uygulamalar kullanıcı dostu ara yüze sahiptir, Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar basit ve kullanışlıdır, Mobil sağlık uygulamaları açık ve anlaşılabilirdir, Mobil sağlık uygulamalarını kullanmak çok fazla zihinsel çaba

gerektirmez, Mobil sağlık uygulamalarını kullanabilmek için gerekli eğitime ve bilgiye sahibim, Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamalar verilerin yüklenmesinde ve görselleştirilmesinde oldukça iyidir, Mobil sağlık uygulaması ile erişim sağladığım sağlık kayıtları anlaşılabilir düzeydedir, Mobil cihaz üzerinden eriştiğim sağlık kayıtları kesin sonuçları gösterir, Kişisel sağlık bilgilerimin güvenli bir şekilde korunduğundan eminim, Mobil sağlık imkânlarını kullanan sağlık kurumunun güvenlik politikasına güvenirim, Kişisel sağlık kayıtlarıma yetkisiz kişilerin erişmesi mümkün değildir, Mobil sağlık uygulamalarının hastaların sağlık kayıtları yönetiminde kullanılmasını olumlu buluyorum” ifadelerine kısmen katılmaktadır.

Katılımcılar “Kişisel sağlık verilerime erişim sağlamada mobil cihazlar etkili bir araçtır, Kişisel sağlık kayıtlarıma ios, android vb. işletim sistemine sahip cihazlar ile ulaşabilirim, Mobil teknolojilere ve uygulamalara isteyen herkes kolayca sahip olabilir, Mobil sağlık uygulamalarını indirmek kolaydır, Kablosuz bağlantı imkânının olması kişisel sağlık kayıtlarıma erişim sağlamada kolaylık sağlamaktadır, Mobil teknolojileri kullanmak sağlık hizmetleri ile ilgili işlemleri daha hızlı gerçekleştirmeye olanak sağlar, Mobil sağlık uygulamaları zaman tasarrufu sağlar, Mobil teknolojilerin sağlık hizmetlerinde kullanımını faydalı bulurum, Mobil sağlık uygulamaları sağlık hizmeti sunumunda kaliteyi artırır, Kişisel sağlık kayıtlarının insanların bilinç düzeyini artıracığına inanıyorum, Sağlık kurumlarının hizmet sunduğu mobil uygulamaların daha kaliteli sağlık hizmetleri için yaygınlaştırılması gerekmektedir, Uzun vadede planladığım sağlık hizmetlerini almada mobil cihazları kullanmayı düşünüyorum” ifadelerine katılmaktadır.

Katılımcıların mobil sağlık uygulamaları ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin genel olarak olumlu görüşe sahip oldukları anlaşılmaktadır. Katılımcıların yaş dağılımı dikkate alındığında, ilerleyen yıllarda Türkiye’de mobil sağlık uygulamalarının ve kişisel sağlık kayıtlarının daha fazla yaygınlık kazanacağı söylenebilir. Zira söz konusu teknolojilere olumlu yaklaşan kişilerin, gereksinim duyduklarında bunları kullanma olasılığı yüksektir.

Katılımcıların demografik özelliklerine göre mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşlerinin farklılaşp farklılaşmadığı bağımsız örneklem t testi ve ANOVA analizi ile araştırılmıştır.

Mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşün cinsiyete; cep telefonunda internet bağlantısı bulunup bulunmadığına ve sağlık problemlerine ilişkin olarak bilgi almak için interneti kullanıp kullanmamaya göre farklılaşp farklılaşmadığı bağımsız örneklem t testi ile araştırılmış ve farklılaşma olmadığı saptanmıştır ( $p>0,05$ ). Aynı biçimde katılımcıların kullanmakta oldukları cep telefonlarının markasınınve internette geçirdikleri zamanın, mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşleri üzerinde bir etkisinin olup olmadığı ANOVA analizi ile araştırılmış ve etkisi olmadığı saptanmıştır ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların yaşlarının mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşü üzerinde etkili olup olmadığı ANOVA analizi ile araştırılmış ve kullanılabilirlik boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır ( $sd.=2$ ;  $F=4,926$ ;  $p=.008<,05$ ); diğer boyutlarda anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Kullanılabilirlik konusunda 18-20 yaş arası katılımcılar, 21-23 yaş arası katılımcılardan daha olumlu görüşe sahiptirler ( $p=.049$ ; ortalamalar arası fark= $2,4450$ ).

Katılımcıların en çok hangi amaçla internet kullandıklarının mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüşü üzerinde etkili olup olmadığı ANOVA analizi ile incelenmiş, erişebilirlik boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır ( $sd.=7$ ;  $F=2,154$ ;  $p=.039<,05$ ); diğer boyutlarda anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Erişebilirlik konusunda farklılığın nereden kaynaklandığına yönelik karşılaştırma testi bir grupta yeterli gözlem yer olmadığından yapılamamış ancak ortalamalar değerlendirilerek interneti en çok alışveriş yapma ve haber okuma amaçlı kullananların diğer amaçlarla kullananlardan daha olumlu görüşe sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Kişisel sağlık kayıtlarına mobil cihaz ile erişim sağlama isteğinin mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüş üzerindeki etkisi bağımsız

örnekleme testi ile incelenmiş ve fayda sağlama boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (sd.=266; t=2,465; p=,014<,05); diğer boyutlarda anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Fayda sağlama konusunda kişisel sağlık kayıtlarına mobil cihaz ile erişim sağlamak isteyenler daha olumlu görüşe sahiptir.

### Sonuç ve Tartışma

Mobil iletişim teknolojileri, son zamanlarda sağlık sektöründe sağlık hizmetlerinin sunumuna yönelik potansiyel bir araç olarak dikkate alınmaktadır. Sağlık hizmetlerinde kullanılan teknolojilerin yanı sıra mobil iletişim teknolojilerinin sağlık sistemi içerisinde etkili bir araç olarak kullanılması konusu özellikle sağlık yöneticileri tarafından değerlendirilmektedir. Sağlık yöneticilerinin yaklaşık %80'i mobil iletişim teknolojilerinin sağlık hizmetlerinde kullanılması gerektiğini düşünmektedir (Ağaç, 2015, s. 43). Mobil sağlık kavramı, sağlık hizmetlerinin mobil teknolojiler ile sunumudur. Mobil teknolojiler ile birlikte sağlık alanına giren bir diğer kavram da kişisel sağlık kayıtlarıdır. Kişisel sağlık kayıtları, hastanın kendi sağlık durumuna ilişkin bilgilere erişim sağlayabilmesi, sağlık geçmişini kontrol edebilmesi ve hayati bulgulara ilişkin bilgilerini yönetebilmesidir. İhtiyacı olan hastalara akıllı cihazlar ile sağlık hizmetinin sunulması küresel kapsamda öne çıkmaktadır. Bu anlayışa bağlı olarak, hastaların kendi sağlık durumlarını yönetmeleri ve bağımsız yaşayabilme yeteneği kazanmalarının amaçlanan sağlık hedefleri açısından son derece önemli olduğu söylenebilir.

Genel veya özellikle kronik hastalığı olan hastaların kendi sağlık durumlarını yönetmeleri ayrıca gerektiğinde de sağlık kurumu ile iletişime geçebilmeleri büyük bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Türkiye'de görülen kardiyovasküler, diyabet, hipertansiyon vb. kronik hastalıklara sahip hastaların kendi sağlık durumlarını kişisel sağlık kayıtları ile yönetebilecek düzeye gelmelerinin sağlık kurumu ve profesyoneli üzerindeki yükü hafifleteceği ifade edilebilir. Sağlık hizmetleri sunumu bağlamında devrim niteliğinde olan bu uygulamaların hastaların sağlık hizmetlerinin sunumunda daha merkezi bir konuma getirilmesi ve daha kaliteli bir yaşam sürdürme-

leri açısından oldukça önemli olduğu söylenebilir. Her geçen gün sağlık hizmetlerinin odağında daha fazla yer edinen bilgi ve iletişim teknolojileri, sağlık hizmetlerini paternalistik yapıdan sağlık hizmeti kullanıcısının merkezi olduğu bir yapıya dönüştürmektedir. Kullanıcının veya hastanın daha bilgili, güçlü ve merkezi konuma sahip olduğu bir durumu ortaya koyan bu yapı bin yıllık gelişim hedeflerinin gerçekleştirilmesinde oldukça önemlidir. Bu bağlamda, son dönemde uluslararası düzeyde üzerinde çok fazla durulan mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtları ülkemiz için de büyük önem taşımaktadır.

Geliştirilen teknolojilerin belirlenen hedefler doğrultusunda etkili olup olmayacağı veya amacına ulaşip ulaşmayacağı, bu teknolojileri kullanacak olan kişilerin tutumuna bağlıdır. Bu nedenle bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydı yönetimine ilişkin görüşleri araştırılmıştır.

Mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin görüş dört boyuttan oluşmaktadır. Kullanıcıların istedikleri an kolayca mobil sağlık uygulamalarına ve kişisel sağlık kayıtlarına ulaşabilmelerini ifade eden *erişilebilirlik* boyutuna yönelik olarak genellikle olumlu bir görüş olduğu görülmüştür. Benzer biçimde söz konusu teknolojilerin pek çok açıdan fayda sağladığını/sağlayacağını ifade eden *faydas sağlama* boyutuna ilişkin olarak genel anlamda olumlu görüş olduğu saptanmıştır. Söz konusu teknolojilerin kullanılmasının güvenli olduğunu ifade eden *güvenilebilirlik* boyutuna ilişkin genel olarak olumlu bir görüş olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu teknolojilerin herkes tarafından kolayca kullanılabilmesini ifade eden *kullanılabilirlik* boyutuna yönelik genel olarak olumlu bir görüş olduğu görülmüştür. Dolayısıyla mobil sağlık ve kişisel sağlık kayıtlarına ilişkin olarak genel anlamda olumlu bir görüş olduğu söylenebilir. Bu durumda söz konusu teknolojilerin yakın gelecekte daha da fazla benimsenip yaygınlaşabileceği öngörülebilir. Söz konusu teknolojilerin potansiyeli ve sağlayabileceği faydalar göz önünde bulundurulduğunda çeşitli açılardan bu sonucun sağlık hizmetlerinin daha etkili sunumu noktasında olumlu bir gelişme olacağı ifade edilebilir.

Mobil sağlık ve kişisel sağlık kaydına ilişkin olarak kullanılabilirlik konusunda 18-20 yaş arası katılımcılar 21-23 yaş arası katılımcılardan; erişilebilirlik konusunda interneti en çok alışveriş yapma ve haber okuma amaçlı kullananlar diğer amaçlarla kullananlardan; fayda sağlama konusunda kişisel sağlık kayıtlarına mobil cihaz ile erişim sağlamak isteyenler istemeyenlerden daha olumlu görüşe sahiptir.

Mobil teknolojiler, sağlık hizmetleri sunumunda çok büyük avantajlar sağlayabilme potansiyeline sahiptir. Ancak mobil sağlık uygulamalarının sağlık hizmetinin sunumuna ilişkin araştırma ve uygulamaya dayalı çalışmaların hayata geçirilmesinde ve faydaların elde edilmesinde toplumun sağlık çıktılarını ne düzeyde etkilediğini belirleyen geniş çapta araştırmaların yapılması ve elde edilen sonuçların ulusal düzeyde genellenebilir olup olmadığı, maliyet-etkili bir araç olarak kullanılıp kullanılmayacağı sağlık hizmetleri dağıtımına ilişkin politikaları doğrudan etkilemektedir (Singh ve ark., 2014).

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye, sağlık sorunları ile başa çıkmada, ülkenin sağlık statüsünü geliştirmede, yaşlanma eğiliminde olan nüfusun sağlık ihtiyaçlarına neden olan kronik hastalıklarla mücadelede ve katlanılan maliyetlerin düşürülmesinde mobil iletişim teknolojilerinin sunduğu imkânlardan faydalanmalı ve etkili çözümler sunan bu teknolojileri Sağlık Bakanlığı düzeyinde yapılandırıp yerel düzeyde bunların uygulamalarını geliştirmesi gerektiği düşünülmektedir.

### Kaynaklar

Ağaç, F. (2015). Mobil uygulamalar sağlık sistemini kişiselleştiriyor. *Türkiye Bilişim Derneği Aylık Bilişim Kültürü Dergisi*, 174, 44-71.

Ay, F. (2008). Elektronik hasta kayıtları: Güvenlik, etik ve yasal sorunlar. *Anadolu Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 9, 165-175.

Baş, T. (2006). *Anket nasıl hazırlanır, uygulanır, değerlendirilir?*. 4. Baskı. Ankara: Seçkin Yayınları.

Burke, L. E., Styn, M. A., Sereika, S. M., Conroy, M. B., Ye, L., Glanz, K., Sevcik M.A., & Ewing L.J. (2012).

Using Mhealth technology to enhance self-monitoring for weight loss: a randomized trial. *Am J Prev-Med* 43 (1), 20-26. doi: 10.1016/j.amepre.2012.03.016.

Cebul, R. D., Love, T. E., Jain, A. K. & Hebert, C. J. (2011). Electronic health records and quality of diabetes care, *The New England Journal Of Medicine*, 365, 825-833.

Chaudhry, B., Wang, J., Shinyi, W., Margaret, M., Walter, M., Elizabeth, R., Morton, S. C. & Shekelle, P. G. (2006). Systematic review: impact of health information technology on quality, efficiency, and costs of medical care. *Annals Of Internal Medicine*, 144, 742-752.

Endsley, S., Kibbe, D. C., Linares, A., & Colorafi, K. (2006). An Introduction to Personal Health Records, 57-62, www.Aafp.Org/Fpm, Erişim Tarihi: 5.5.2016.

Free, C., Phillips, G., Galli, L., Watson, L., Felix, L., Edwards, P., Patel, V. & Haines, A. (2013). The effectiveness of mobile-health technologies to improve health care service delivery processes: a systematic review and meta-analysis. *Plos Med*, 10, 1-26.

Gökay, G., Yavuz, E., Tokdemir, G., Çağiltay, N. ve Aykac, Y. E. (2015). *Kişisel sağlık kaydı sistemleri kullanılabilirlik durum çalışması*. Tıp Teknolojileri Ulusal Kongresi 18-15 Ekim 60-57 ,2015.

Güler, E. ve Eby, G. (2015). Akıllı ekranlarda mobil sağlık uygulamaları. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 4, 45-51.

Handel, M. J. (2011). Mhealth (mobile health) - Using apps for health and wellness. *Explore*, 7, 256-261.

<https://enabiz.gov.tr/Giris.aspx>. Erişim Tarihi: 8 Mayıs 2016.

Huffman, A. (2015). With the proliferation of mobile medical apps, which ones work best in the emergency department. *Annals of Emergency Medicine*, 66, 13-16.

Kim, J., Daim, T., & Anderson, T. (2010). A look into the future of wireless mobile communication technologies. *Technology Analysis & Strategic Management*, 22, 925-43.

- Kumar, S., Nilsen, W. J., Abernethy, A., Atienza, A., Patrick, K., Pavel, M... & Swendeman, D. (2013). Mobile health technology evaluation, *Am J Prev Med*, 45(2), 228-236.
- Mandl, K., Mandel, J. C. & Kohane, I. S. (2015). Driving innovation in health system through an app-based information economy. *Cell Systems Commentary*, 1, 8-13.
- Mather, C., Cummings, E. & Allen, P. (2014). Nurses' use of mobile devices to access information in health care environments in Australia: a survey of undergraduate students. *Jmir Mhealth and Uhealth*, 2, 1-10.
- Mobile Display Report (2013). [http://media.mobworkz.com/adserver/pdf/Mobile\\_Display.pdf](http://media.mobworkz.com/adserver/pdf/Mobile_Display.pdf).
- Ni, Z., Wu, B., Samples, C. & Shaw, R. J. (2014). Mobile technology for health care in rural China. *International Journal of Nursing Sciences*, 1, 323-24.
- Poissant, L., Pereira, J., Tamblyn, R. & Kawasumi, Y. (2005). The impact of electronic health records on time efficiency of physicians and nurses: a systematic review. *Journal of the American Medical Informatics Association*, 12, 505-516.
- Semple, J. L., Sharpe, S., Murnaghan M. L., Theodoropoulos, J. & Metcalfe, K. A. (2015). Using a mobile app for monitoring post-operative quality of recovery of patients at home: a feasibility study. *Jmir Mhealth and Uhealth*, 3, 1-11.
- Santos, A., Macedo, J., Costa, A. & Nicolau, M. J. (2014). Internet of things and smart objects for m-health monitoring and control. *Procedia Technology*, 16, 1351-1360. doi:10.1016/j.protcy.2014.10.152.
- Silva, B. M., Rodrigues, J. J., de la Torre Diez, I., Lopez-Coronado, M., & Saleem, K. (2015). Mobile health: a review of current state in 2015. *Journal of Biomedical Informatics*, 56, 265-272.
- Singh, A., Wilkinson, S., & Braganza, S. (2014). Smartphones and pediatric app to mobilize the medical home. *The Journal of Pediatrics*, 165, 606-610.
- Sloninsky, D. (2008). Towards the development of an mhealth strategy: a literature review. [http://www.who.int/goe/mobile\\_health/mHealthReview\\_Aug09.pdf](http://www.who.int/goe/mobile_health/mHealthReview_Aug09.pdf)
- Tang, P. C., Ash, J. S., Bates, D. W., Overhage, J. M., & Sands, D. Z. (2006). Personal Health records: definitions, benefits, and strategies for overcoming barriers to adoption. *J Am Med Inform Assoc*, 13, 121-6.
- Tezcan, C. (2016). Sağlıkta yenilikçi bir bakış açısı: mobil sağlık. E. Dicle, E. Çelik, D. Karataş (Ed.), Yayın No: Tüsiad-T/2016-03/575.
- TÜİK (2015). Bilgi Toplumu İstatistikleri 2004-2015, *Hane halkı bilişim teknolojileri kullanımı*. <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim Tarihi: 1 Mayıs 2016.
- TÜSİAD (2016). Sağlıkta Yenilikçi Bir Bakış Açısı: Mobil Sağlık Raporu. <http://Tusiad.Org/Tr/Tum/Item/8677-Tusiad-Sagliga-Yenilikci-Bir-Bakis-Acisi-Mobil-Saglik-Raporunu-Tanitti>. Erişim Tarihi: 10.5.2016.
- Ventola, C. L. (2014). Mobile devices and apps for health care professionals: uses and benefits, *P&T*, 39, 356-64.
- WHO (2009). *Systems thinking for health system strengthening*. WHO Press. Geneva.
- Win, K. T., Susilo, W. & Mu, Y. (2006). Personal health record systems and their security protection. *Journal Of Medical Systems*, 30, 309-15.
- Wragge & Co (2014). Connected Health. 1-16. [http://cht.oulu.fi/uploads/2/3/7/4/23746055/connected\\_health.pdf](http://cht.oulu.fi/uploads/2/3/7/4/23746055/connected_health.pdf), Erişim Tarihi: 10 Mayıs 2016.





# Otel İşletmelerinde Yenilik Algısı ve Uygulamaları

Kevser ÇINAR<sup>1</sup>

Necmettin Erbakan Üniversitesi

## Öz

Bu çalışmanın amacı; otel işletmelerinde yenilik algısı ve uygulamaları ile bunların işletme performansı üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Çalışma, nitel araştırma yöntemine dayanan yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak gerçekleştirilmiş ve bölge olarak İç Anadolu Bölgesi ve il bazında Ankara ve Konya'da faaliyet gösteren dört ve beş yıldızlı 29 adet otel işletmesi çalışmaya dahil edilmiştir. Araştırmada, otel işletmelerinin üst düzey yöneticileri ile görüşülmüş ve elde edilen veriler içerik analizine tabi tutulmuştur. Çalışmada yer alan otellerin kategorisi, işletme türü, sahip olunan sertifikaları ve ödülleri, yenilikçi uygulamaları ile yenilik faaliyetlerinin otel işletmelerinin satış ve karlılığına etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde otellerde süreç ve organizasyonel yeniliklerden çok ürün ve pazarlama yeniliklerinin gerçekleştirilmesinde yoğunlaşıldığı görülmüştür. Yeniliklerin, işletmelerin gelecekteki satışları üzerinde olumlu bir etkisi olduğu görülürken, yenilikçi faaliyetleri gerçekleştirdiklerini belirten otel yöneticilerinin, bu faaliyetlerle ilgili somut örnekler verememeleri, yenilikçi davranışlar ile ilgili somut bulgulara ulaşılmasını engellemiştir. Araştırmaya dahil olan otel işletmelerinde yenilik yönetiminin yöneticiler tarafından önemsendiği, ancak uygulama ve süreç yönetimi konusunda yenilik kavramının, yenilik türlerinin ve bu sürecin nasıl yönetilmesi gerektiğinin net bir şekilde anlaşılmasından kaynaklı sorunlar olduğu tespit edilmiştir.

## Anahtar Kelimeler:

Turizm, yenilik algısı, otel işletmeleri, işletme performansı

## Innovation Perception And Practices in The Hotel Industry

### Abstract

The purpose of this study is; To reveal the innovation perception and applications in hotel enterprises and their impacts on the performance. The study is carried out using a semi-structured interview technique based on qualitative research methodology and 29 four and five star hotel enterprises operating in Central Anatolia Region and in Ankara and Konya provinces are taken part. The study is conducted with senior executives of the hotel enterprises and the obtained data were analyzed for content analysis. The research examines the hotel category, type of business, certifications and awards owned by the hotel, and the impacts of innovative applications on sales and profitability. The findings show, mostly product and marketing innovations are being carried out compared to the process and organization innovations. Though innovations are perceived to have a positive impact on the future sales of the company, and hotel managers claim that they perform innovative activities, they couldn't give concrete samples which hampers to reach the accurate findings about innovative behaviors. Innovation management is considered as crucial by managers involved in the research, but it has been determined that there is a problem in practice and process management arising from the lack of a clear understanding of the concept of innovation, the types of it and how the process needs to be directed.

### Keywords:

Tourism, innovation perception, hotel industry, business performance

<sup>1</sup> Uzman, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Turizm Fakültesi, kcinar@konya.edu.tr

### Giriş

Türkiye, turizm endüstrisindeki olumlu gelişmeler sayesinde turizm değerini her geçen gün arttırmaktadır. 21. yüzyılda yeni hedeflere doğru ilerleyen bir ülke için bunu klasik yöntemlerle gerçekleştirmek oldukça zordur. Yenilik, günümüzde işletmelerin zorlu rekabet koşullarında ayakta kalabilmesi için önemli bir zorunluluk haline gelmiştir, Otel işletmeleri müşterilerine kaliteli ürün ve hizmet sunmanın yanında güncel trendleri ve yenilikleri takip ederek hizmetlerinde farklılıklara gidebilen, çevreye duyarlı, hem iç hem dış mimarisıyla dikkat çekebilen, diğerlerinden farklı olabilen yenilikçi yaklaşımlarla ayakta kalabilmektedirler (Durna ve Babür, 2012:74). Bir başka ifadeyle, işletmelerin rekabet edebilmeleri için sürekli olarak ürün, hizmet, üretim yöntemleri ve yönetsel anlayışlarını değiştirmeleri ve iyileştirmeleri gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, bilim ve teknoloji dünyasının son yıllardaki en güncel sözcüklerinden birisi yeniliktir. Yenilikçi bir anlayış ve yenilik faaliyetleri sayesinde ülkelerin ekonomik büyüme ve gelişmelerinin gerçekleşebileceği, yaşam kalitesinin iyileşeceği ve firmaların rekabet güçlerinin artacağı belirtilmektedir (Eraslan, Bulu ve Bakan, 2008: 9 ). Bu yüzden ülkemizde turizmi çeşitlendirmek ve yenilikçi uygulamaları teşvik etmek amacıyla özellikle otel işletmeleri kapsamında gerçekleştirilen altyapı, çevre, tanıtım ve yatırım faaliyetleri turizme artı değer kazandırmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, otel işletmelerinde yenilikçilik kavramının nasıl algılandığını, ne tür yenilikçi uygulamaların yürütüldüğünü belirlemek ve bu uygulamaların işletme performansı üzerindeki etkilerinin anlaşılmasını sağlamaktır. Çalışmadan elde edilen veriler, otel işletmelerinin yenilikçi davranışlarının anlaşılması için kullanılmış ve otel işletmelerindeki yenilik algısı ve faaliyetleri ile ilgili durum ortaya konulmaya çalışılmıştır.

### Literatür

#### Yenilik (İnovasyon)

Yenilik, bilginin veya fikrin pazara sunulması, maliyetleri azaltma ve satışları artırma yoluyla karın artırılmasını, ürün, hizmet ve sürece dönüştürülme-

sini veya var olan ürün, hizmet, ve kaynakların değiştirilerek farklılaştırılmasını sağlamaktır (Tekin, Durna, 2012: 74). Bir işletme, kendisi için yeni olan bir ürün veya hizmeti üretir veya yeni bir uygulama ve sistemi kullanırsa yenilik faaliyeti gerçekleştirmiş sayılır. Yenilik faaliyeti, yaratıcılıkla başlayan bir süreç ve sonuçtur. Süreç olarak yenilik, organizasyonel değişimin özel bir durumunu veya yeni bir ürün üretmek için gerçekleştirilen faaliyetleri kapsarken, sonuç olarak yenilik, faaliyetler sonucunda elde edilen yeni veya iyileştirilmiş ürün ve hizmetleri kapsamaktadır (Naktiyok, 2007: 213).

Yenilik, işletme içi uygulamalarda, iş yeri organizasyonu veya dış ilişkilerde yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş bir ürün, hizmet, süreç, yeni bir pazarlama yöntemi veya yeni bir organizasyonel yöntemin uygulanması gibi tüm sektörler için önemli stratejik yöntemlerden biri haline gelmiştir (OECD, 2005). Diğer bir deyişle, yenilik, sosyal ve ekonomik fayda yaratmak için ürünlerde, hizmetlerde ve işletme tarzında değişikliğe gitme sürecidir. Bu çalışmada, otel yöneticileri açısından yenilik kavramı ve yenilik faaliyetleri incelenmiştir.

Peter Drucker' a göre yenilik, yeni veya farklı bir ürün ya da hizmet yaratmaya neden olan fırsatlardır (Ottenbacher ve Gnoth, 2005: 206). Başka bir anlamda ise yenilik, fikirlerin kullanışlı bir ürün veya hizmete dönüştürülmesidir (Hjalager, 2002: 465). Yaratıcılık ve uygulamanın bileşiminden oluşan bir süreçtir (Lyons ve ark., 2007: 174). Yenilik, bir problemin çözümü fikrini uygulamaya dönüştüren faaliyet, süreç veya ürün olarak nitelendirilebilir (Ottenbacher ve Gnoth, 2005: 206). Yenilik, yeni ürünler, hizmetler, pazarlar veya süreçler geliştirme sürecidir ve işletmenin teknoloji, araştırma geliştirme, üretim ve pazarlama gibi her alanında gerçekleştirilebilir. Yenilikçi bir işletme, bir fikri müşterilerin istediği bir ürün veya hizmete dönüştürebilmelidir (Harrison ve Enz, 2005: 287).

Yenilik yönetimi ve yenilik uygulamaları işletmelerin mevcut pazarlarının büyümesini ve ya yeni pazarlara girilmesini sağlayarak, işletmenin verimliliğini ve karlılığını artırmaktadır (Elçi ve Karataylı, 2008: 7). İşletmeler yapı, süreç, ürün ve hizmetler-

de yaptıkları yenilikler ile maliyetlerin azaltılması, kalitenin artırılması, tüketici istek ve ihtiyaçlarının karşılanması gibi avantajları, büyüme ve genişleme aracı olarak kullanmaktadırlar (Durna, 2002: 5-7).

Hizmet Sektöründe Yenilik: Geçmiş yıllarda yenilik faaliyetleri üzerine yapılan çalışmaların çoğunlukla ürünlere yönelik olduğu ve sınırlı sayıda çalışmanın yeni hizmetler geliştirme odaklı yenilik faaliyetlerini içerdiği görülmektedir. Ancak günümüzde yenilikçi uygulamaların işletmelere nasıl daha fazla katkı sağlayacağı üzerinde önemle durulmakta ve hizmet sektöründe yenilik çalışmalarına daha fazla önem verilmektedir (Karatay, 2015: 2220).

Hizmet sektöründe yenilik faaliyetleri çok çeşitli uygulamaları ve pazarları kapsamaktadır: Bunun bir sonucu olarakta, hizmetlerin nasıl tasarlandığından, nasıl geliştirildiğine, nasıl sunulduğundan nasıl yönetildiğine kadar çeşitlilik göstermektedir (Miles, 2010; Trott 2012). Hizmet sektöründe işletmelerin ayakta kalabilmesi için diğer sektörlerde olduğu gibi rekabet üstünlüğü elde etmeleri gerekmektedir (Güleş ve Bülbül, 2004). Rekabet üstünlüğü elde edebilmek için yapılması ve uygulanması planlanan faaliyetler yenilik faaliyetleri kapsamına girmektedir. OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ülkelerinde istihdam ve katma değerini yaklaşık olarak %70'i hizmet sektörü tarafından izah edilmektedir (OECD, 2005). Bu da bize hizmet sektöründe yapılacak olan yenilikler ile elde edilebilecek rekabet üstünlüğünün ülkeler için önemli bir rol üstlendiği anlamına gelmektedir.

Hizmet sektöründeki yeniliğe ilişkin diğer yaklaşımlar Gallouj ve Weinstein (1997), Sundbo (1997), Evangelista ve Savona (2003), Hipp ve Grupp (2010) tarafından geliştirilmiştir (Gallouj ve Weinstein, 1997). Hizmet sektöründe, yeniliğin çoğunlukla üretimin teknolojik boyutunun temel alınarak gerçekleştirilmesi ve ürünlerin aksine, hizmetlerin soyut özelliklere sahip olmasından dolayı yenilik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi zordur. Bu da hizmetlerde yenilik faaliyetlerini ölçmeyi oldukça zorlaştırmaktadır (Gallouj ve Weinstein, 1997).

## Yenilik Türleri

Bu çalışmada, literatürde sıklıkla bahsedilen Sundbo (2007) tarafından belirlenmiş yenilik sınıflandırması esas alınmıştır. Sundbo'ya (2007) göre "hizmet sektöründeki yenilik, ürün yeniliği, süreç yeniliği, pazar yeniliği ve organizasyonel yenilik" olmak üzere dört kategoriye ayrılmaktadır. Yine ayrıca OECD Oslo Kılavuzu'nda (2005) da bu dört farklı yenilik türünden bahsedilmektedir.

**Ürün/Hizmet Yeniliği:** Ürün yeniliği, mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş bir mal veya hizmetin sunulmasıdır. Ürün yenilikleri, çoğunlukla yeni ürün veya hizmet üretme şeklinde gerçekleşir. Üretilen bu yeni ürün ve hizmetler, yeni pazar ve tüketicilerin kazanılmasını hedeflerken aynı zamanda mevcut durumdan farklı değişikliklere gidilerek memnuniyet düzeyinin arttırılmasını da amaçlamaktadır (Aygen, 2006: 79). Teknik özelliklerde, bileşenler ve malzemelerde, entegre yazılımlarda, kullanıcı dostu her türlü işlevsel özelliğin iyileştirilmesini içermektedir (OECD, 2005). Ürün yenilikleri, yeni bilgi ve teknolojilerin kullanılabilirliğine veya mevcut bilgi veya teknolojilerin geliştirilmesine bağlı olabilir. Ürün yeniliği gerçekleştirmek, gelişmekte olan teknolojiler, sürekli değişen tüketici ihtiyaçları, ürün ömrünün kısalması ve küresel rekabetin hızla artması gibi faktörlerden ötürü oldukça zordur. İşletmelerin yenilikçi ürün ve hizmetlerinin hem gerçekten cezbedici özelliklere sahip olması hem de emsalleri arasında yeterli ilgiyi çekmesi gerekmektedir (Kırım, 2006: 5). Başarı için, hem işletme içinde hem de işletme ile müşterileri ve tedarikçileri arasında daha güçlü bir işbirliğine ihtiyaç duyulmaktadır (Akova ve ark., 1998).

**Süreç Yeniliği:** Bir süreç yeniliği, yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş bir üretim veya teslimat yönteminin geliştirilmesidir. Bu yenilik türü, kullanılan yöntemler, teknikler, teçhizat veya yazılımlarda önemli değişiklikleri kapsamaktadır. Süreç yenilikleri, üretim veya teslimat birim maliyetlerini azaltmak, kaliteyi arttırmak, yeni veya önemli ölçüde iyileştirilmiş ürünler üretmek üzere tasarlanabilir (OECD, 2005). Süreç yeniliği küçük çaplı değişiklik-

ler ve iyileştirmelerden ziyade daha kapsamlı, uzun vadeli, kullanımda olanlardan farklı, üretim veya hizmet kapasitelerindeki artış ve değişiklikleri kapsar. Üretim ve hizmet açısından süreç yeniliği; hammadde, enerji, bilgi gibi benzeri kaynakların girdi olarak kabul edilerek, ürün ya da hizmet şeklinde çıktılara dönüştürülmesi için yapılan bir dizi faaliyetler olarak ifade edilebilir. İş süreçlerinin performanslarını arttırmak için radikal yeni yöntemler uygulama olarak ta tanımlanabilir (Aygen, 2006: 36). Süreç yeniliği, endüstri ya da hizmet işletmelerinin geliştirilmesi, kalite ve güvenilirliğinin iyileştirilmesi sonucunda müşteriye sunulan değer artırılmasına olanak sağlamaktadır (Güleş ve Bülbül, 2004: 140)

**Pazarlama Yeniliği:** Bir pazarlama yeniliği, ürün tasarımında veya ambalajlamasında, ürün konumlandırmasında, ürün promosyonu veya fiyatlandırmasında önemli değişiklikler içeren yeni bir pazarlama yönteminin uygulanmasıdır (OECD, 2005). Pazarlama yenilikleri, müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermeyi, yeni pazarlara açılmayı ya da bir firmanın ürününün piyasadaki satışlarını artırma niyetiyle yeniden konumlandırılmasını ve farklı pazarlama yöntemlerinin geliştirilmesini hedeflemektedir. Bu tanımlardan da anlaşıldığı üzere pazarlama yeniliklerini, fiyatlama stratejileri, ürün paketi tasarım özelliklerini, ürün yerleştirme ve tanıtım faaliyetlerini içeren pazarlamanın 4 P'siyle yakından ilgilidir

Pazarlama yeniliğinin nihai amacı, satışları artırmakla birlikte, müşteri ihtiyaçlarına daha başarılı bir şekilde yanıt verme, yeni pazarlar yaratma ve işletmenin ürününü pazarda yeni bir şekilde konumlandırmasıdır. Bu sayede işletmenin pazar payını artırması, rekabet üstünlüğü elde edebilmesi ya da olağan durumunu koruyarak kârlılık düzeyini sabit tutması veya artırması mümkün olabilmektedir.

**Organizasyonel Yenilik:** Organizasyonel yenilik, işletmenin ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulaması olarak nitelendirilir. Başkaları tarafından daha kolay erişilebilir olması amacıyla yeni bir en iyi uygulamalar, ve veritabanlarının oluşturulması, çalışanların gelişimine yöne-

lik eğitim programlarının hazırlanması bu türden yenilik faaliyetlerine örnek teşkil edebilir (OECD, 2005). Çalışanların sorumlulukları, görevlendirilmesi, kontrol ve koordine edilmesi için geliştirilen ya da geliştirilecek yeni metotları, yeni örgütsel yöntemleri ifade etmektedir (Rademakers, 2005: 132). Bu nedenle, organizasyonel yenilikler, ekip çalışması, bilgi paylaşımı, koordinasyon, işbirliği, öğrenme ve yenilikçiliği teşvik etmek için örgütsel prosedürleri, mekanizmaları, sistemleri yenilemek adına yapılan tüm idari faaliyetlerle yakından ilgilidir. Intranet gibi yeni bir iç haberleşme sistemi veya yeni bir maliyetlendirme sistemi organizasyonel yeniliğe örnek gösterilebilir (Akyos, 2006: 23).

İşletmeler yeni ürün ve hizmet geliştirip farklılaşmanın yanında rekabet avantajı yakalayıp bunu koruyabilmek için çalışma ve iş yapış yöntemlerini geliştirerek, değiştirerek, farklılaştırarak yenilemek durumundadırlar. Yenilik adına yapılan bu geliştirme, değiştirme, farklılaştırma faaliyetleri organizasyonel yenilik kapsamına girmektedir (Çeliktas, 2008: 19).

### Otel İşletmelerinde Yenilik Çalışmaları

Konaklama tesisleri içinde en önemli grubu oluşturan oteller, farklı dillerden, dinlerden, milliyetlerden olan, farklı amaçlarla seyahat eden ve farklı mali güce sahip olan turistlerin konaklama, yeme-içme ve eğlenme ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla faaliyet göstermektedir. Hizmet sektöründeki yenilik araştırmalarıyla kıyaslandığında otel işletmelerindeki yenilik çalışmalarının oldukça sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Destinasyonlarla ilgili yenilik faaliyetlerini belirlemeye yönelik yürütülmüş ampirik çalışmalar da aynı zamanda otellerin yenilik çalışmaları hakkında bilgi vermektedir. Bu tür çalışmalar bölgenin turizm faaliyetleri kapsamında otellerin en çok yenilik yapan işletmeler olduğunu göstermiştir (Jacob ve ark., 2003: 280; Sundbo ve ark., 2007: 135; Pikkematt ve Weiermar, 2007:95; Pikkemaat, 2008:192). Buna ek olarak, otel endüstrisinde gerçekleştirilen yenilik faaliyetlerinin çoğunlukla teknolojik alanda gerçekleştirildiği sonucuna ulaşılmıştır (Orfila-Sintes ve ark., 2005: 862 ). Yeniliğin otel imajı, müşteri memnuniyeti ve verimlilik üzerinde oldukça olumlu bir etkisinin olduğu tespit

edilmiştir. (Jacob ve ark., 2003: 292). Bunların dışında doğrudan otel işletmelerindeki yenilik faaliyetlerine odaklanan sınırlı sayıda araştırma mevcuttur (Agarwal ve ark., 2003:79; Frehse, 2006: 143; Ottenbacher ve Gnoth, 2005: 219; Orfila-Sintes, 2005:863; Pikkemaat ve Peters, 2005:108; Orfila-Sintes ve Mattsson, 2007: 391; Pikkemaat, 2008:194; Martinez-Ros ve Orfila-Sintes, 2009:639; Tajeddini, 2009: 228).

Bu makaleler incelendiğinde elde edilen sonuçlar şöyledir:

1. Yenilik faaliyeti otel büyüklüğüyle doğru orantılı bir şekilde artmaktadır (Pikkemaat ve Peters, 2005:109; Orfila-Sintes, 2005: 863, Orfila-Sintes ve Mattsson, 2007: 392; Pikkemaat, 2008:192; Martinez-Ros ve Orfila-Sintes, 2009: 640);
2. Yenilik faaliyeti otel kategorisiyle birlikte artmaktadır (Orfila-Sintes, 2005: 864; Pikkemaat, 2008:194; Tajeddini, 2009: 229);
3. Yenilik faaliyeti zincir otel işletmelerinde daha yüksektir (Orfila-Sintes, 2005:865). Dahası, Ottenbacher ve Gnoth (2005: 219) zincir ve bağımsız otel işletmelerinin, otel endüstrisindeki yenilikçi hizmetlerin başarısını belirleyen kurumlar olduğunu tespit etmişlerdir;
4. Yenilik faaliyeti en çok otellerin bilişim alanında dikkati çekmektedir (Jacob ve ark., 2003: 292; Pikkemaat ve Peters, 2005: 108; Pikkemaat, 2008: 194) ve gelecekte de böyle devam etmesi öngörülmektedir. Başka bir deyişle teknolojik iyileştirmeler, kişiselleştirilmiş hizmetler ve müşteri ilişkileri yönetimi hizmet yeniliğinde ana eğilimler olarak yerini korumaya devam edecektir (Verma ve ark., 2008: 9);
5. Yenilik faaliyetinin aşağıdaki unsurlar üzerinde olumlu etkisi vardır: (i) işletmenin imajı (Jacob, 2003: 292), (ii) otel performansı (Agarwal ve ark., 2003: 69; Orfila-Sintes ve Mattsson, 2007: 391; Tajeddini, 2009: 229), (iii) otel müşterilerinin memnuniyet düzeyleri (Jacob ve ark., 2003: 292);
6. Otel yöneticileri ve çalışanları arasındaki işbirliği otel işletmelerindeki yenilik faaliyetleri üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (Sørensen, 2004:203; Orfila-Sintes, 2005:862 ; Pechlaner ve ark., 2005 'den akt., Pivčević, Praničević, (2012): 341; Sundbo ve ark., 2007: 103; Pikkemaat, 2008:194);

7. Personel eğitimi, otel işletmelerindeki yenilik faaliyetini etkileyen önemli bir faktördür. Bazı çalışmalarda üst düzey personel eğitimi veren otellerde yenilik faaliyetleri daha yüksek çıkmıştır (Orfila-Sintes, 2005: 562; Orfila-Sintes ve Mattsson, 2007: 392). Yapılan diğer çalışmalarda ise bu sonucun aksine, çalışanların yenilik faaliyetlerinin uygulanması için önemli bir engel olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Jacob vd., 2003: 293);

8. Profesyonel liderlik, otel işletmelerindeki yenilik faaliyetlerinin önemli bir unsurudur (Sundbo vd., 2007; Martinez-Ros ve Orfila-Sintes, 2009: 638);

9. Otel işletmeleri çoğunlukla kaliteyi ve müşteri memnuniyetini artırmak için yenilik faaliyetlerine ihtiyaç duymaktadır (Jacob vd., 2003: 293; Pikkemaat ve Peters, 2005: 108).

Elde edilen bu sonuçlardan yola çıkarak otel işletmelerinde yapılan yenilik araştırmalarında, otel büyüklüğü, personel eğitimi, liderlik, işletmenin insan kaynaklarının kalitesi ve otelin bağımsız bir kuruluş mu yoksa bir zincir yapısında mı hizmet verdiği gibi unsurların yenilik faaliyetlerini etkileyen önemli faktörler olduğu tespit edilmiştir.

Turizm işletmeleri, sürekli dönüşüm ile karakterize edilen son derece rekabetçi bir sektörde faaliyet göstermektedir (Wahab ve Cooper, 2001: 87). Bu nedenle otel işletmelerinin pazardaki değişimlere ayak uydurmaları ve rekabet edebilmeleri, potansiyel müşterilerinin talep ve gereksinimlerini karşılayabilecek, onlara yeni ürünler sunmaya imkan sağlayacak, düşük maliyete yüksek kalitede çıktılar elde edebilecek yenilik faaliyetlerine bağlıdır.

Ülkemizde otel işletmeleri ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında ise yurtdışındakilere göre çok daha sınırlı sayıda olduğu dikkati çekmektedir. Bu çalışmalara göre ülkemizdeki otellerde gerçekleştirilmiş yenilik faaliyetlerinden bazıları şunlardır:

- Antalya Belek'teki Adam & Eve Otel, konuklarına "romantik konsept" adı altında yenilikçi bir hizmet sunmaktadır. Bu konseptle hayatını birleştirmek isteyen çiftlere yenilikçi 11 farklı konsept tasarlanmıştır. Bu hizmet sayesinde çiftler eşlerine sürprizler ve farklı evlenme teklifleri yapabilmektedir.

- İstanbul'da bulunan Point Hotel Barbaros'da, farklı tasarım ve hizmet yaklaşımıyla uygun bilişim teknolojileri altyapısını sayesinde "ev konforu ve ofis teknolojisini" bir arada sunarak, iş toplantıları için özel bir hizmet anlayışı geliştirmiş ve böylelikle hem hizmet yeniliğine hem de pazarlama yeniliğine iyi bir örnek teşkil ederek kendisini diğer otellere göre farklılaştırabilmiştir (Elçi, 2010: 32).

Literatür incelendiğinde otel işletmelerinde yenilik faaliyetleri ve performans ilişkisine dair yapılan çalışmalarda doğru bir orantı mevcuttur. İşletme içerisinde yeni ürün, süreç, pazar, teknoloji gibi tüm faaliyetler olarak tanımlanabilecek yenilik faaliyetleri ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi gösteren araştırma sonuçlarında yenilik ile çalışan performansı; proaktiflik ile çalışan ve müşteri performansları arasında olumlu bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir (Öztürk, 2013:5).

Türk otellerinin yenilikçi davranışını net bir şekilde ortaya koyabilen araştırmaların eksikliği nedeniyle bu çalışmanın otellerdeki yenilik algısının anlaşılması, yeniliğin gelişiminin ve kullanımının tespiti ve turizm endüstrisindeki yenilik sürecine ilişkin önerilerle ilgili alana katkı sağlayacağı beklenmektedir.

### Yöntem

#### Araştırmanın Amacı

Bu araştırma, Türkiye'deki 4 ve 5 yıldızlı otellerdeki yenilik uygulamaların ve konuyla ilgili yönetici algılarının belirlenmesini amaçlamaktadır. Hem alan yazın taraması hem de genel müdür, departman müdürleri, müdür yardımcıları ve bölüm şefleri ile gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile elde edilen bilgilerin derlenmesi ışığında, otel işletmelerinde yenilik algısı ve faaliyetleri belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan çalışmada Ankara ve Konya illerinde faaliyet gösteren dört ve beş yıldızlı 29 otel işletmesinin yer alması ve görüşmelerin 11.02.2015 - 08.03.2015 tarihleri arasında gerçekleştirilmiş olması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

#### Çalışma Grubu

Araştırma katılımcıları, yenilik kavramı ile ilgili işi en iyi bilen otel yöneticilerinden oluşmaktadır. 2013

Türk Otelciler Federasyonu (TUROFED) raporuna göre, Ankara ve Konya illerinde toplam 21 adet beş yıldızlı otel ve 50 adet dört yıldızlı otel mevcuttur. Araştırma evreninin tamamına ulaşmanın zor olmasından dolayı evreni temsil yeteneğine sahip bir örneklem grubu seçilebilmesi için basit tesadüfi örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Öncelikle 50 adet dört ve beş yıldızlı otel işletmesi seçilmiş ve bu işletmelere önceden telefon ve e-posta yoluyla çalışmanın amacı hakkında bilgilendirme yapılmış ve bilgilendirme sonucu 29 otel işletmesi çalışmada yer almayı kabul etmiştir. Gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşme yöntemiyle yenilik algıları ve yenilik faaliyetleri belirlenmeye çalışılmıştır.

#### Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Çalışmada nitel araştırma yönteminden faydalanılmıştır.

"Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda, gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırmadır" (Yıldırım ve Şimşek, 2005:39).

Nitel araştırma yöntemine dayanan yarı yapılandırılmış görüşme tekniği, çalışmanın amaçları doğrultusunda önceden hazırlanan soruların görüşmenin yapıldığı kişiye sorulmasına, verilen cevaba bağlı olarak ilave sorularla konunun detaylı bir şekilde anlaşılmasına dayalı bir tekniktir (Çepni, 2007: 34).

"Görüşme, doğal bir iletişim ve bilgi toplama yolu olduğundan anlaşılmayan konularda açıklama, soru sorma ve tamamlama yapmaya olanak sağlamanın yanı sıra araştırma yapılan konuda daha çok ve ayrıntılı bilgilere ulaşılabilmesine de zemin hazırlar" (Kaptan, 1991:149).

Görüşme formunun hazırlanması aşamasında ilgili alanyazın, araştırmanın genel amaçları göz önünde bulundurularak 18 soru hazırlanmıştır. Görüşme formunun taslağı Necmettin Erbakan Üniversitesi Turizm Fakültesi'nde görev yapan öğretim elemanlarının görüşleri, öneri ve eleştirileri dikkate alınarak hazırlanmıştır. Ardından kapsam ve dil geçerliğini de sağlayabilmek için 3 otel yöneticisi ile pilot

görüşmeler yapılmış ve alınan cevaplar doğrultusunda soruların anlaşılabilirliği kontrol edilmiş ve görüşme formuna son şekli verilmiştir. Güvenirliğini sağlamak içinse, araştırmada ulaşılan kavramsal kategori altında verilen kodların kavramsal kategorileri temsil edip etmediğini teyit etmek amacıyla iki araştırmacının elde ettiği kodlar ve temalar karşılaştırılmıştır. Araştırmacıların arasında görüş ayrılıklarının olduğu kodlar tekrar değerlendirilerek uygun temalar altına yerleştirilmiştir.

Görüşmeler, 11.02.2015 - 08.03.2015 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Görüşme gerçekleştirilirken, herhangi bir karışıklık ya da sorun olmaması için sorular önceden hazırlanmış görüşme formu takip edilerek karşı tarafa sorulmuştur. Görüşme formundaki sorularla: (i) yanıtlayanlar ve otel işletmeleri (bir otel zinciri mi yoksa bağımsız bir işletme olup olmadığı gibi), (ii) otel yöneticilerinin yenilik kavramı algısı, (iii) otel işletmelerindeki yenilik faaliyetleri, (iiii) yenilik faaliyetlerinin işletmeler üzerindeki sonuçları ve (iiiii) hangi yenilik türlerinin tercih edildiği ile ilgili bilgiler edinilmeye çalışılmıştır.

İlgili alanyazın taranarak, uzman görüşlerine başvuru olarak kuramsal çerçeve oluşturulmuş ve araştırma problemi tanımlanmıştır. Otel işletmelerindeki yenilik uygulamaları ile ilgili ampirik çalışmaların eksikliği göz önüne alınarak, bu kavramın daha iyi anlaşılabilmesi için dört adet araştırma sorusu tasarlanmıştır:

AS.1: Otel işletmelerinde ne tür yenilik faaliyetleri uygulanmaktadır?

AS.2: Otelerde yenilik faaliyetlerinden sorumlu herhangi bir personel bulunmakta mıdır?

AS.3: Yenilik faaliyetlerinin somut birer sonucu olarak otellerin aldıkları ödüller veya sertifikalar var mıdır?

AS.4: Yeniliklerin, işletmenin gelecekteki satışları ve karlılığı üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?

Araştırmada, işletme yöneticilerinin yenilik kavramı ve faaliyetleri hakkındaki görüşleri incelenmiş, diğer çalışanların ve müşterilerin görüşleri hakkında bilgi edinilmemiştir.

## Verilerin Analizi

Yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen nitel verilerin analiz edilmesinde ise içerik analizi tekniği kullanılmıştır.

“İçerik analizinde temel amaç, toplanan verileri açıklayabilecek kavramlara ve ilişkilere ulaşmaktır. İçerik analizinde temelde yapılan işlem, birbirine benzeyen verileri belirli kavramlar ve temalar çerçevesinde bir araya getirmek ve bunları okuyucunun anlayabileceği bir biçimde düzenleyerek yorumlamaktır” (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 227).

Araştırmada yer alan otellerin otel kategorisi, işletme türü, otel tarafından sahip olunan sertifikaları ve ödülleri, yenilikçi uygulamaları, yenilik faaliyetlerinin otel işletmesinin satış ve karlılığına etkisi gibi konular incelenmiş ve elde edilen veriler içerik analizine tabi tutulmuştur. Katılımcılar ve pozisyonları ile ilgili bilgi sahibi olabilmek için araştırmanın ilk bölümünde demografik sorular sorulmuştur.

Araştırmada görüşme yapılan yöneticilerden alınan veriler öncelikle yazılı metin haline getirilip okunmuş ve genel bir çerçeve içinde kodlama yapılmıştır. Kodlar bir araya getirilip düzenlenmiş ve kodların aralarındaki ilişkilere göre ortak temalara ayrılmıştır. Yöneticilere uygulanan görüşme formu sonucunda elde edilen veriler, betimsel istatistik tekniklerinden frekans ve yüzde kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan kodlamalar ve ortaya çıkan temaların sunumunda ise tablolardan yararlanılmıştır.

Araştırmanın güvenilirliği: Uygulama sonrasında, görüşme kodlama anahtarları ve görüşme dökümleri araştırmacılar tarafından ayrı ayrı okunarak “görüş birliği” ve “görüş ayrılığı” olan konular tartışılarak gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Araştırmanın güvenilirlik hesaplaması için Miles ve Huberman’ın (1994:64) önerdiği güvenilirlik formülü kullanılmıştır.

$R$  (Güvenirlik) =  $\frac{Na}{Na + Nd}$  (Görüş Birliği) /  $\frac{Na}{Na + Nd}$  (Görüş Birliği) +  $\frac{Nd}{Na + Nd}$  (Görüş Ayrılığı)

Hesaplama sonucunda araştırmanın güvenilirliği, birinci soru için %86, ikinci soru için %90, üçüncü soru için %88, dördüncü soru için %92 ortalama ise



%89 olarak hesaplanmıştır. Güvenirlik hesaplarının %70'in üzerinde çıkması, araştırma için güvenilir kabul edilmektedir (Miles ve Huberman, 1994: 65). Burada elde edilen sonuç, araştırma için güvenilir kabul edilmiştir.

## Bulgular

Verilerin analizi sonucunda ulaşılan bulgular yazılmış ve bulguların ne ifade ettiği alanyazın ve ilgili araştırmalar ışığında tartışılmıştır.

## Katılımcıların Demografik Özellikleri

İşletmeyi en iyi tanıyan ve yenilik faaliyetlerinin hayata geçirilmesinde karar verici rolündeki kişiler olmaları bakımından katılımcıların otel işletmelerinin genel müdür pozisyonundaki kişilerden oluşması araştırmanın önemli kriterlerinden bir tanesidir. Bu kısımda katılımcıların meslek grupları ve çalıştıkları departmanlarla ilgili bilgileri mevcuttur.

**Tablo 1:** Katılımcılarla İlgili Bulgular

Meslek Grubu	n	%	Departman	n	%
Genel Müdür	11	37,9	İnsan Kaynakları	1	3,4
Genel Müdür Yardımcısı	3	10,3	Muhasebe	2	6,9
Departman Müdürü	12	41,5	Ön Büro	5	17,2
Departman Şefi	2	6,9	Satış & Pazarlama	5	17,2
Diğer	1	3,4	Yiyecek & İçecek	8	27,6
			Yönetim & Organizasyon	8	27,6

Sonuçlara bakıldığında katılımcıların 12'sinin departman müdürü, 11'inin genel müdür, 3'ünün genel müdür yardımcısı, 2'sinin departman şefi olduğu görülmektedir. Bir yönetici unvanına sahip olmasına rağmen, bazı yöneticiler birden fazla departmandan sorumludur. Bu nedenle, yöneticilerin uygulamada tam olarak çalıştıkları bölümleri belirtmeleri de istenmiştir. Cevaplara göre, toplam katılımcıların 8'i yiyecek & içecek, 8'i yönetim ve organizasyon, 5'i ön büro, 5'i satış ve pazarlama 1'i de insan kaynakları bölümünde çalışmaktadır.

## Otel İşletmelerine Ait Bulgular

Araştırmaya katılan otellere ait bulgular, otel türü, otel işletmesinin özelliği, otel işletmesinin oda sayısı, çalışan personel sayısı, kazanılan ödüller ve sertifikalar, yeniliğin otel işletmesindeki önemi, gerçekleştirilme oranı, yenilik faaliyetinden sorumlu bir personelin mevcudiyeti, yenilik faaliyetlerinin satış ve kar rakamları üzerindeki etkisi ve otel işletmesinde yenilik yapılan alanlar başlıkları altında incelenmiş, elde edilen bazı bulgular tablolar halinde gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Otel İşletmesine Ait Bulgular

	n	%
5 Yıldızlı	17	58,6
4 Yıldızlı	12	41,5
Zincir Otel	7	24,1
Bağımsız Otel	22	75,9
Dağ Oteli	1	3,4
Sahil Oteli	11	37,9
Şehir Oteli	12	41,4
Butik Otel	1	3,4
Terminal Otel	4	13,8
Büyük (301 Oda ve Üstü)	9	31,0
Orta (100 - 300 Oda Arası)	13	44,8
Küçük (99 Oda ve Altı)	7	24,1
201 ve Üzeri	8	27,6
51- 200 Kişi Arası	14	48,3
50 Kişi ve Altı	7	24,1

Araştırmadaki otel işletmelerinin 17'si beş yıldızlı, 12'si ise dört yıldızlı otel, 7'si zincir, 12'si bağımsız işletme kategorisindedir. Çalışmada 4 ve 5 yıldızlı otellerin tercih edilme sebebi konuyla ilgili daha önce yapılan çalışmaların sonucunda bağımsız ve zincir otel işletmelerinde yenilik faaliyetlerinin daha fazla olmasıdır (Orla-Sintes, 2005: 862). Ayrıca, Ottenbacher ve Gnoth (2005: 219) otel endüstrisinde yenilikçi hizmetlerin başarısını belirleyen kuruluşların zincir ve bağımsız otel işletmelerinin olduğunu tespit etmişlerdir. Otellerin çoğunluğu şehir (12) ve sahil (11) otellerinden oluşmaktadır.

**Tablo 3:** Otel İşletmesinin Sahip Olduğu Belgeler ve Ödüller

	n	%
Belge ve Ödül Yok	9	31,0
ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi	8	27,6
ISO 14000- 14001 Çevre Yönetim Sistemi Belgesi	5	17,2
ISO 22000 HACCP Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi	7	24,1
ISO 18001 OHSAS İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi	2	6,9
ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi	5	17,2
Diğer (Travelife, TUI Seyahat Ödülleri)	2	6,9

Otel işletmelerinin sahip olduğu sertifika ve ödüller, yatırımcılar ve yöneticiler tarafından önemli bir değer olarak benimsenmiştir. Bilinçli müşteriler, otel tercihlerini yaparken, ürün ve hizmetleri talep ederken bu dokümanları dikkatle incelemektedirler. Otellerde birden fazla sertifika ve ödül var ise bu türden otelleri seçme oranları da aynı oranda yüksektir. Yukarıdaki tabloda, otel işletmelerinin 9' unda sertifika ve ödülünün bulunmadığı görülmektedir. 8'inin ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi, 7' sinin ISO 22000 HACCP Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi, 5'inin ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi, 5'inin ISO 14000- 14001 Çevre Yönetim Sistemi Belgesi bulunurken 2'sinin ISO 18001 OHSAS İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesine sahip olduğu görülmektedir.

Otel yöneticilerinin 27'si yenilik faaliyetinin otel işletmelerinde önemli olduğunu ifade etmiş, 26'sı da otellerinde yenilik faaliyetleri uyguladıklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların çoğunluğu yenilikçiliğin önem taşıdığını ve otellerinde yenilik faaliyetleri gerçekleştirdiklerini ifade etse de 21'i kurumlarında yenilik faaliyetlerinden sorumlu bir personelin olmadığını söylemiştir. Bu sonuçta, otel yöneticilerinin yenilik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için herhangi sorumlu bir personelin varlığına ihtiyaç duymadıklarını ya da bu konuyu yeterince önemsemediklerini göstermektedir.

Yenilik faaliyetlerinin satış ve kar rakamları üzerindeki etkisi ile ilgili elde edilen bulgular neticesinde

21 otel yöneticisi yenilik faaliyetlerinin satışları artırdığını, 7'si ise kârı yükselttiğini belirtmiştir. Fakat, bulgularımızın güvenilirliğini artırmak için satış hasılatı ve kar rakamları ile ilgili somut rakamlar ve ayrıntılı bilgilere ulaşamamıştır. Katılımcılar, bunların üçüncü taraflarla paylaşılmaması gereken gizli bilgiler olduğunu iddia etmişlerdir. Bu durum, yenilik faaliyetleri çıktıkları ile ilgili ölçülebilir ve somut sonuçlara ulaşmada çalışmanın önemli kısıtlarından biri olmuştur.

**Tablo 4:** Otel İşletmelerinde Yenilik Faaliyeti Yürütülen Alanlar

	n	%
<b>Organizasyonel Yenilik</b>		
İnsan Kaynakları	9	31,0
Ar-Ge	12	41,4
Eğitim	11	37,9
Dışarıdan Hizmet Alımı	5	17,2
Yönetim	8	27,6
Çalışma Konsepti	8	27,6
Finans	0	0
		<b>30,45</b>
<b>Hizmet/Ürün Yeniliği</b>		
Yeni Konseptler	16	55,2
Yeni Ürünler & Hizmet Konsepti	9	31,0
		<b>43,1</b>
<b>Pazarlama</b>		
e-pazarlama	12	41,4
Tutundurma	11	37,9
Fiyat	8	27,6
Konumlandırma	5	17,2
Satış teknikleri	9	31,0
Pazar Araştırması	11	37,9
		<b>32,16</b>
<b>Süreç</b>		
Çalışan İletişimi&Etkileşimi	4	13,8
Ürün/Hizmet Geliştirme	10	34,4
İşletme Stratejisi	5	17,2
Pazarlama Stratejisi	4	13,8
Dış İlişkiler	6	20,7
Yeni Ürün Anlayışı	9	31,0
		<b>21,81</b>

Bu bölümde, katılımcılar yeniliğin dört farklı türünde birden fazla seçeneği işaretleyebilmişlerdir. Çünkü bir işletmede yenilik çeşitli alanlarda gerçekleşebilmektedir. Sonuçlara göre, otel yöneticilerinin %55,2'si yeni konseptler, %41,4'ü Ar-Ge ve e-pazarlama konusunda, %37,9'u ise eğitim alanında yenilik faaliyetleri yürüttüklerini belirtmişlerdir. Bu tablodan yenilik faaliyetlerinin daha önce yapılan araştırmalarda da olduğu gibi çoğunlukla ürün ve hizmetle ilgili olduğu, ve bu alanda da özellikle yeniliğin yeni konseptler, yeni ürün ve hizmetler alanlarında gerçekleştirildiği görülmektedir (Pivcevic ve Pranicevic 2012: 358). Ortalama puanlarına bakıldığında ürün/hizmet yeniliği oranı % 43,1, organizasyonel yenilik % 30,45, pazarlama yeniliği oranı % 32,16 ve süreç yeniliği oranı % 21,81'dir. Organizasyonel yeniliklerde Ar-Ge'nin önemli bir yer edindiği, bunu eğitim, yönetim ve çalışma konseptlerindeki yenilik faaliyetlerinin takip ettiği görülmektedir. Pazarlama alanı ile ilgili yeniliklerde e-pazarlama ile tutundurma en çok tercih edilen faaliyetlerden olup bunları pazar araştırması ve satış teknikleri takip etmektedir. Araştırmada otel işletmelerinde en az yenilikçi alan olan süreç yeniliği kısmında ise ürün ve hizmet geliştirme ile yeni ürün anlayışı faaliyetlerinde bir takım yenilik çalışmalarının yapıldığı görülmektedir.

### Sonuç ve Öneriler

Bu bölüm, çalışmanın amaçlarına göre iki kısımdan oluşmaktadır. İlk bölüm, araştırmanın sonuçlarının analizi ile ilgili literatürde yer alan benzer çalışma bulgularından, ikinci kısım ise, bu konuyla ilgili yapılacak sonraki çalışmalar için önerilerden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk amacı hedefi Türk otel endüstrisinde hizmet sektöründe çok boyutlu bir yapıdan oluşan yenilik kavramının yöneticiler tarafından nasıl algılandığı, yenilik faaliyetleri ve, işletmeye katkıları incelenmiştir. Bütün işletmeler için oldukça önemli olan yenilik kavramının araştırmaya dahil olan otel işletmeleri yöneticileri tarafından önemsendiği fakat uygulama ve süreci yönetme de kavramın tam olarak anlaşılmasından kaynaklı sorunların olduğunu tespit edilmiştir.

### 1. Otel işletmelerinde ne gibi yenilik faaliyetleri uygulanmaktadır?

Hizmet sektöründe yenilik performansı; (i) hizmet veya ürünle ilgili, (ii) pazarla ilgili, (iii) süreçle ilgili ve (iii) organizasyonla ilgili olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır. Çok boyutlu yenilik faaliyetlerini yetkin ve dengeli bir şekilde yönetebilen işletmelerin başarıya ulaşma olasılıkları daha yüksektir. Bu çalışma neticesinde araştırmada yer alan otel işletmelerinde yurt dışındaki bazı otel işletmelerinde olduğu gibi ağırlıklı olarak ürün ve pazarlama alanında yenilik faaliyetlerinin yürütüldüğü, ürün yeniliğinin çoğunlukla yeni konseptler ve yeni ürünler geliştirilerek gerçekleştirildiği görülmektedir. Bunları pazarlama yeniliği, organizasyonel yenilik, ve son olarakta süreç yeniliği takip etmektedir. Bu sonuçlar Pivcevic ve Pranicevic'in (2012:358) otel işletmelerinde yenilik faaliyetleri türleri ile ilgili çalışmasıyla benzerlik gösterirken bu alanda yapılmış hizmet sektöründe çoğunlukla organizasyonel yenilik faaliyetlerinin uygulandığı sonucuna ulaşılan çalışmalardan farklılık göstermektedir (Tether, 2005: 181; Tether ve Howells, 2007: 33).

### 2. Otellerde yenilik faaliyetlerinden sorumlu herhangi bir personel mevcut mu?

Katılımcıların çoğunluğu yenilik faaliyetlerinin önemli olduğunu ve otellerinde yenilik faaliyetleri gerçekleştirdiklerini belirtse de, yenilik uygulamalarından sorumlu herhangi bir personellerinin bulunmadığı görülmüştür. Otellerinde bu denli önemli olduğunu belirttikleri bir alanda sorumlu bir yetkilinin ya da ekibin olmayışı, aslında yenilik kavramının uygulanmasından sorumlu bir personelin ve ya ekibin gerekliliğinin göz ardı edildiği anlamına gelmektedir. Yenilik faaliyetlerinin tam olarak anlaşılması, personele anlatılması ve bu sürecin yönetilebilmesi için yenilik kavramının başta otel yöneticilerine sonra da tüm çalışanlara benimsetilmesi için yenilik faaliyetinden sorumlu bir yetkilinin ve ya bir ekibin olması fayda sağlayabilir.

### 3. Otel İşletmesinin yenilik faaliyetleri neticesinde sahip olduğu belgeler ve ödüller mevcut mu?

Otel işletmelerinin sahip olduğu sertifika ve ödüller, yatırımcılar ve yöneticiler tarafından önemli bir değer olarak kabul edilse de araştırmada otel işletmelerinin çoğunluğunun herhangi bir sertifika ve ödülü bulunmamaktadır. Bu da otellerdeki yenilik uygulamaları açısından olumsuz bir sonuç olarak kabul edilebilir ve araştırmaya katılan otellerin yenilikçi faaliyetlerini artırmalarına yönelik gerekli teşvik çalışmasına ve eğitimlere ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Sertifikaların ve ödüllerin otellerin tüketiciler tarafından tercih edilmesinde çok önemli etkileri olmasına rağmen, bu derece yetersiz olması, otellerin sektördeki rakipleriyle rekabet edebilmeleri için yenilikçi uygulamalara yönelmeleri ve bu anlamda bilinçlendirilmeleri gereklidir.

#### 4. Yenilik faaliyetlerinin otelin gelecekteki satışları ve karı üzerinde olumlu etkisi var mı?

Yenilik faaliyetleri otellerin satış ve kârını yükseltmektedir. Daha somut sonuçlar elde edebilmek için yenilik-performans ilişkisinin ölçülmesi gereklidir. Yeniliklerin işletme performansı üzerindeki somut sonuçlarının değerlendirilmesi, genellikle şirketin bilançosunda ve gelir tablosunda yer alan rakamlara dayanan muhasebe değerlendirme ölçüleri ile gerçekleştirilebilmektedir. Fakat çalışmada maliyet ve kazançlar hakkında somut veriler ve ayrıntılar elde edilememiştir. Otel yöneticileri bu rakamsal bilgilerin üçüncü şahıslarla paylaşılmaması gereken bilgiler olduğunu belirttiği için çalışma neticesinde bu konuyla ilgili ölçülebilir ve somut sonuçlara ulaşamamıştır.

Araştırmanın ikinci amacı, otellerin yenilikçi davranışlarını ortaya koyarak ilerde konuyla ilgili yapılacak çalışmalara katkı sağlamaktır. Bu çalışmanın sonuçları dikkate alındığında tam bir genelleme yapılabilmesi için bazı olası sınırlıklar mevcuttur. Çalışma Ankara ve Konya illerinde yürütülmüş, yalnızca sınırlı sayıdaki 4 ve 5 yıldızlı otel işletmeleri yöneticilerinin yenilik faaliyetleri performanslarını nasıl deneyimledikleri ve nasıl algıladıkları ile ilgili görüşlerini içermektedir. Bu araştırmada otel personeli veya müşterilerin konuyla ilgili görüşleri dikkate alınmamıştır ve bu konuyla ilgili daha net ve sağlam veriler elde edil-

mesi için konuyla ilgili ileride yapılacak olan çalışmalara diğer personelin veya müşterilerinde dahil edilmesi önemlidir.

29 otel işletmesi ile yürütülen bu çalışma sonucu Türkiye'deki tüm otellere genellenemese de, otel işletmelerinde yenilik algısı ve faaliyetleri ile ilgili genel bir fikir vermesi açısından önemlidir. Yenilik performansı ile ilgili olarak, ürün yeniliği yönündeki geleneksel önyargının kademeli olarak değiştirilmesi ve teknolojik olmayan yeniliklerin yokluktan kaynaklı göz ardı edilmiş süreç yeniliğine gereken önemin verilmesi gerekmektedir.

Mevcut turizm faaliyetlerinin kârlılığı ve verimliliğini artırmak, daha geniş kitlelere hitap etmek, turizm ve otelcilik sektörüne katma değer yaratmak için otel işletmelerinde yenilikçi seçenekler ve yatırımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Değişimin çok hızlı yaşandığı bu çağda, işletmelerin varlıklarını uzun vadede sürdürebilmeleri ve rakiplerine karşı üstünlük elde edebilmeleri için yenilik faaliyetlerinden etkin bir şekilde faydalanmaları gerekmektedir. İşletmelerin küreselleşen dünyadaki rakiplerine karşı üstünlük sağlamak için, yeni ürünler geliştirmeleri, pazarlara girerken yenilik sürecini etkin bir şekilde kullanmaları ve bu sürecin sürdürülebilirliği için etkin bir bilgi yönetimine sahip olmaları büyük önem taşımaktadır.

#### Kaynakça

- Akova, B., Ulusoy, G., Payzin, E., Kaylan, A.R., (1998). New product development capabilities of the turkish electronics industry. Fifth International Product Development Management Conference. ss.863-876. Como, Italy.
- Akyos, M. (2007), Firma düzeyinde yenilikçilik (Yenilik) ve Bilgi Yönetimi, [http://www.sistems.org/know\\_info\\_ozet.htm](http://www.sistems.org/know_info_ozet.htm) adresinden edinilmiştir.
- Aygen, S. (2006), İşletmelerde yenilik yönetimi sürecinde örgüt yapılarında ve hizmet tasarımlarında yaşanan dönüşümler: Antalya ili beş yıldızlı konaklama işletmelerinde ampirik bir araştırma ve hizmet tasarımı önerisi. (Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Konya). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/> adresinden edinilmiştir.

Agarwal, S., Krishna E.M., S. Dev, C. (2003), Market orientation and performance in service firms: role of innovation, *Journal of Services Marketing*, 17 (1), pp. 68-82. doi.org/10.1108/ 08876040310461282.

Çelikleş, H. (2008), İnovasyon yönetimi: Çukurova bölgesinde faaliyet gösteren şirketlerde inovasyon uygulamalarının tespitine yönelik bir araştırma. (Yüksek Lisans Tezi Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana). <http://library.cu.edu.tr/tezler/6843.pdf> adresinden edinilmiştir.

Çepni, S., (2007). Araştırma ve proje çalışmalarına giriş. Trabzon: Celepler Matbaacılık.

Drucker, Peter. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice And Principles*. London: Heinemann.

Durna, U. (2002). *Yenilik yönetimi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Durna, U. & Babür, S. (2012). Otel işletmelerinde yenilik uygulamaları. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*. 3/1 73-98.

<http://www.arastirmax.com/en/system/files/dergiler/68426/makaleler/3/1/arastirmax-otel-isletmelerinde-yenilik-uygulamalari.pdf> adresinden edinilmiştir.

Elçi, Ş. (2010), İnovasyon kalkınmanın ve rekabetin anahtarı. Ankara: Technopolis Group Yayıncılık.

Eraslan H., Bulu M., Bakan İ. (2008). Kümelenmeler ve inovasyon etkisi: Türk turizm sektöründe uygulamalar URAK. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, Yıl:5 Sayı:3. [http://rektorluk.istinye.edu.tr/uploads/kumelenmeler\\_ve\\_inovasyona\\_etkisi.pdf](http://rektorluk.istinye.edu.tr/uploads/kumelenmeler_ve_inovasyona_etkisi.pdf) adresinden edinilmiştir.

European Commission (2004). *European innovation scoreboard 2004: Comparative Analysis Of Innovation Performance*. Commission Staff Working Paper, Brussels 19.11.2004, Sec (2004), 1475:15198/04 <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2015189%202004%20INIT> adresinden edinilmiştir.

Frehse, J. (2006), Innovative product development in hotel operations, *Journal of Quality Assurance*

in Hospitality and Tourism, Vol. 6, No. 3/4,129-146. Published online: 08 Sep 2008 [http://dx.doi.org/10.1300/J162v06n03\\_08](http://dx.doi.org/10.1300/J162v06n03_08) adresinden edinilmiştir.

Gallouj, F., Weinstein, O. (1997). Innovation in services. *Research Policy*. 26 (4-5), ss.537-556. HAL Id: halshs-01133098 <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01133098>. adresinden edinilmiştir.

Güleş, H. K., Bülbül H. (2004) *Yenilikçilik-İşletmeler için stratejik rekabet aracı*.1. Baskı. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Hipp, C., Grupp, H. (2005). Innovation in the service sector: the demand for service-specific innovation measurement concepts and typologies. *Research Policy*.34,.517-535.

<https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.002> adresinden edinilmiştir.

Hjalager, A. M. (2002). Repairing innovation defectiveness in tourism. *Tourism Management*. 23,465-474.0261-5177/02/\$-see front matter. Elsevier Science Ltd

<https://tr.scribd.com/document/271538282/Hjalager-A-m-2002-Repairing-Innovation-Defectiveness-in-Tourism> adresinden edinilmiştir.

Jacob, M., Tinotre, J., Aguiulo, E., Bravo, A., Mulet, J. (2003), Innovation in the tourism sector: results from a pilot study in the Balearic Islands; *Tourism Economics*, Vol. 9, No. 3, 279-295. <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/135481660300900303> adresinden edinilmiştir.

Kaptan, S. (1991). *Bilimsel araştırma ve istatistik teknikler*. Ankara: Tekışık Matbaası.

Kırım, A. (2006), *İş modeli inovasyonu*. Ankara: Sistem Yayıncılık.

Lyons, R.K., Chatman, J.A., Joyce, C.K. (2007). "Innovation in services: corporate culture and investment banking", *California Management Review*, Vol:50(1), 174- 191. <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2307/41166422?journalCode=cmra> adreslerinden edinilmiştir.

Martinez-Ros, E., Orfila-Sintes, F. (2009), Innovation activity in the hotel industry, *Techno-*

vation, 29(9), 632-641. doi:10.1016/j.technovation.2009.02.004 <http://hdl.handle.net/10016/7752> adresinden edinilmiştir.

Miles, I. (2010). Service innovation. in: maglio pp (ed) handbook of service science: research and innovations in the service economy. New York: Springer,

OECD (2005). Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. OECD, Paris. 3rd edition. ISBN978-92-64-01308-3

<http://www.oecd.org/sti/inno/oslomanualguidelinesforcollectingandinterpretinginnovationdata3rdedition.htm> adresinden edinilmiştir.

Orfila-Sintes, F. (2005). Innovation activity in the hotel industry: evidence from Balearic islands. *Tourism Management*. 1 (26), ss. 851-865. doi: 10.1016/j.tourman.2004.05.005.

<http://hdl.handle.net/10016/7755> adresinden edinilmiştir.

Orfila-Sintes, F., Mattsson, J. (2007). Innovation behaviour in the hotel industry, *Omega*. 37( 2), pp. 380-394. doi: 10.1016/j.omega.2007.04.002

[https://www.researchgate.net/publication/222051312\\_Innovation\\_Behavior\\_in\\_the\\_Hotel\\_Industry](https://www.researchgate.net/publication/222051312_Innovation_Behavior_in_the_Hotel_Industry) adresinden edinilmiştir.

Orfila-Sintes, F., Mattsson, J. (2009). Innovation behaviour in the hotel industry. *Omega - The International Journal Of Management Science*. 37(2), 380-394.

<https://doi.org/10.1016/j.omega.2007.04.002> adresinden edinilmiştir.

Ottensbacher, M., Gnoth, J. (2005). "How to develop successful hospitality innovation". *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 46(2),205- 222.

<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0010880404271097> adresinden edinilmiştir.

Miles, M. ve Huberman, M. (1994). *Qualitative Data Analysis*. İkinci Basım. USA: Sage Publications.

Pechlaner, H., Reich, F. (2004). Network strategies in cultural tourism destinations - effects on strategic value of cultural destinations, 54th AIEST Congress. The Future of Small and Medium Sized Enterprises in Tourism, Petra, Jordan,399-413.

Pikkemaat, B., Peters, M. (2005). Towards the measurement of innovation - a pilot study in the small and medium sized hotel industry. *Journal of Quality Assurance in Hospitality and Tourism*. Vol. 6, No. 3(4), 89-112. [http://dx.doi.org/10.1300/J162v06n03\\_06](http://dx.doi.org/10.1300/J162v06n03_06) adresinden edinilmiştir.

Pikkemaat, B. (2008). Innovation in small and medium-sized tourism enterprises in Tyrol, Austria, entrepreneurship and innovation, *The international journal of entrepreneurship and innovation*. 9(3),187-197. <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.5367/000000008785096601> adresinden edinilmiştir.

Pivčević, S., Praničević, D.G. (2012). Innovation activity in the hotel sector - the case of Croatia. *Economic reserach- Ekonomska istrazivanja*, Vol. Special issue no.1,338-363

<http://hrcak.srce.hr/103242> adresinden edinilmiştir.

Sørensen, F., (2004), Sørensen, F. (2004). *Tourism Experience Innovation Networks: Tourism Experience Innovations and the Role of Geographically Organised Production and Information Innovation Networks*. Roskilde: Roskilde Universitet. (FS & P Ph.D. afhandling; No. 44, Vol. 2004)

[https://rucforsk.ruc.dk/ws/files/57416708/Tourism\\_experience\\_innovation.pdf](https://rucforsk.ruc.dk/ws/files/57416708/Tourism_experience_innovation.pdf) adresinden edinilmiştir.

Sundbo, J. (2007). Innovation and learning in services. the involvement of employees. *Advances in services innovations*, Springer, Berlin, Heidelberg, 131-150. *Book Of Proceedings, Sayı:1- International Conference On Tourism & Management Studies-Algarve 2011*. [https://page-one.live.cf.public.springer.com/pdf/preview/10.1007/978-3-540-29860-1\\_7](https://page-one.live.cf.public.springer.com/pdf/preview/10.1007/978-3-540-29860-1_7) adresinden edinilmiştir.

Sundbo, J., Orfila-Sintes, F., Sorensen, F. (2007). The Innovative behaviour of tourism firms – comparative studies of Denmark and Spain, *Research Policy*, (36), 88-106. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.08.004> adresinden edinilmiştir.

Tajeddini, K. (2009). Effect of customer orientation and entrepreneurial orientation on innovativeness: Evidence from the hotel industry in Switzerland, *Tourism Management*, 31(2), pp. 221-231. doi:10.1016/j.tourman.2009.02.013

[https://www.researchgate.net/profile/Kayhan\\_Tajeddini/publication/223474655\\_Effect\\_of\\_Customer\\_Orientation\\_and\\_Entrepreneurial\\_Orientation\\_on\\_Innovativeness\\_Evidence\\_from\\_the\\_Hotel\\_Industry\\_in\\_Switzerland/links/546edda60cf29806ec2ebf6b/Effect-of-Customer-Orientation-and-Entrepreneurial-Orientati-on-on-Innovativeness-Evidence-from-the-Hotel-Industry-in-Switzerland.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Kayhan_Tajeddini/publication/223474655_Effect_of_Customer_Orientation_and_Entrepreneurial_Orientation_on_Innovativeness_Evidence_from_the_Hotel_Industry_in_Switzerland/links/546edda60cf29806ec2ebf6b/Effect-of-Customer-Orientation-and-Entrepreneurial-Orientati-on-on-Innovativeness-Evidence-from-the-Hotel-Industry-in-Switzerland.pdf) adresinden edinilmiştir.

Tekin, Y., Durna, U. (2012). Otel işletmelerinde yenilik yönetimi uygulamaları Alanya’da beş ve dört yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Uluslararası Alanya işletme fakültesi dergisi* 4 (3), 93-110 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/201659> adresinden edinilmiştir.

Tether, B. S. (2005), Do services innovate (differently)?, *Insights from the European innovometer survey*. *Industry and innovation*.12(2), 153-184 doi: 10.1080/13662710500087891 [https://bblearn.londonmet.ac.uk/bbcswebdav/courses/MC6061\\_201314\\_SEM1/Journal%20articles/Do%20services%20innovate.pdf](https://bblearn.londonmet.ac.uk/bbcswebdav/courses/MC6061_201314_SEM1/Journal%20articles/Do%20services%20innovate.pdf) adresinden edinilmiştir.

Tether, B., Howells, J. (2007), Changing understanding of innovation in services, DTI, *Innovation in services*, DTI Occasional paper no: 9,21.

<https://pdfs.semanticscholar.org/f693/8d51cae098dff2ad790a8b96e0dea15d6a2d.pdf> adresinden edinilmiştir.

Trott, P. (2012). *Innovation management and new product development*. (5. Baskı). Essex, England: Pearson Education.

Türkiye Otelciler Federasyonu (TUROFED) Raporu (2013).

Verma, R., Anderson, C., Dixon, M., Enz, C. A., Thompson, G. M., Victorino, L. (2008), Key elements in Service Innovation: Insights for the Hospitality Industry, *Round Table Proceedings, Cornell University, School of Hotel Administration*.!(1), 6-12.

<http://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=chrconf> adresinden edinilmiştir.

Wahab, S., Cooper, C. (2001). *Tourism in the age of globalization*. London; Rutledge.

Yıldırım, A., Şimşek, H. (2006). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri* (5. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.

## Vergi Gelirleri Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine İlişkin Panel Veri Analizi

Murat DEMİR<sup>1</sup>  
Harran Üniversitesi

Erşan SEVER<sup>2</sup>  
Aksaray Üniversitesi

### Özet

Bu çalışmada vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin niteliği incelenmektedir. Vergiler mali, ekonomik ve sosyal amaçlarıyla ekonomik değişkenlerin tümü üzerinde doğrudan ve türev etkilere sahiptir. Vergiler bir yandan tasarruf ve yatırım kararları üzerindeki etkileri, diğer yandan teşvik politikasının bir aracı olarak, ekonomik büyüme üzerinde doğrudan belirleyici olmaktadır. Çalışmanın analiz kısmında ekonomik büyüme, vergi gelirleri ilişkisi 1980-2014 yılları arası 11 OECD ülke pratiğinde panel veri analizi yöntemiyle incelenmektedir. Kullanılan değişkenler reel gayri safi yurtiçi hâsıla, reel toplam vergi gelirleri, reel dolaysız vergiler ve reel dolaylı vergilerdir. Uzun dönem ilişkisine göre dolaysız vergilerde bir birimlik bir artış gelir seviyesinde 0,13 birimlik azalış meydana getirirken, kısa dönemde toplam vergiler, dolaysız vergiler ve dolaylı vergilerin gelir düzeyini negatif etkiledikleri sonucu elde edilmiştir. Kısa dönemde toplam vergilerde bir birimlik artış gelir seviyesinde 0,17 birimlik azalışa sebebiyet vermektedir. Bunun yanında dolaysız ve dolaylı vergilerde bir birimlik artış gelir düzeyinde sırasıyla 0,02 ve 0,008 birimlik düşme meydana getirmektedir.

### Anahtar Kelimeler:

Dolaylı ve dolaysız vergi gelirleri, ekonomik büyüme, panel veri analizi

## The Relationship Between Tax Revenues and Economic Growth: A Panel Data Analysis on the OECD Countries

### Abstract

The relationship between tax revenues and economic growth is treated as an important issue in the economic literature. This paper examines the fact of the relationship between tax revenues and economic growth. Taxes and its fiscal, economic and social goals affect all economic variables direct and indirect. Taxes are an important incentive policy tool in fiscal discipline and affect investment and saving decisions. The quality and depth of the correlation between economic growth and tax revenues are formed depending on certain variables. Some of the most important are the following; the types of taxes, tax rates and cyclical fluctuations. In this study; after a theoretical framework is constructed regarding the relationship between tax revenues and economic growth, it will be examined the short and long time relationship and effects of direct and indirect taxes in the light of the obtained data from 11 OECD countries for 1980-2014 period. It will be examined the correlation between economic growth and tax revenues with a panel data analysis on the 11 OECD countries. The results of the analysis suggest the existence of negative relationship between direct taxes revenues and economic growth in the long term. One unit increase in direct taxes, income level give rise to a decrease 0:13 units in the long term. In the short term, the results of the analysis suggest the existence of negative relationship between total taxes, direct taxes, indirect taxes and economic growth. A unit increase in total tax revenue gives rise to the level of 0.17 unit decrease, a unit increase in direct and indirect taxes revenue gives rise respectively to the level of 0.02 and 0.008 unit decreases in the short time

### Keywords:

Direct and indirect tax revenues, economic growth, panel data analysis

<sup>1</sup>Prof.Dr., İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, mdemir@harran.edu.tr

<sup>2</sup>Prof.Dr. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, severersan@hotmail.com



### 1.Giriş

Ekonomik büyüme ile vergi gelirleri arasındaki ilişki maliye yazınında üzerinde yoğun tartışmaların olduğu alanların başında gelmektedir. Ekonomik büyümeye yön veren birçok değişken olmakla birlikte vergi, doğrudan ve türev etkileri ile ekonomik büyüme üzerinde çok daha belirgin bir etkiye sahiptir. Vergiler bir teşvik aracı olarak maliye politikasının önemli enstrümanlarından biridir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde teşvik paketlerinin önemli bir kısmı vergi düzenlemeleri üzerinden şekillenmektedir. Vergiler tasarruf ve yatırım kararları üzerinde de önemli etkilere sahiptir. Tasarruf açıklarının söz konusu olduğu ülkelerde yatırımların ve büyümenin finansmanında yaşanan güçlükler önemli yapısal sorunlardır. Gelir üzerinden alınan gelir ve kurumlar vergisi tasarruf hacmi ve yatırım kararları üzerinde doğrudan etkili olurken, harcamalar üzerinden alınan vergiler tüketim hacmi ve tercihleri üzerinden kısmen ve dolaylı da olsa yine tasarruf hacmini, üretim düzeyini ve yatırım kararlarını etkileyebilmektedir.

Ekonomik büyüme ile vergi gelirleri arasında ilişkinin niteliği ve derinliği birçok değişken üzerinden şekillenmektedir. Vergilerin türleri, vergi oranları, konjonktürel durum, ilgili ekonomilerin gelişmişlik düzeyleri bunlardan bazılarıdır. Vergi büyüme ilişkisi özellikle büyüme ve kalkınmanın finansmanında önemli sorunlar yaşayan gelişmekte olan ülkeler bakımından çok daha önemlidir. İlgili ülkeler yatırım kararları ve ekonomik büyüme üzerinde belirleyici olan kamu açıkları ve özel kesim açıkları ile mücadelede bir takım yapısal sorunlara sahiptirler. Bir amaç gerçekleştirilirken diğer bir amaçtan uzaklaşmaktadır. Maliye politikası amaçları arasındaki tipik çatışmalar bu alanda da yaşanmaktadır.

Bu sorunlarla mücadelede vergi önemli bir politika aracı olarak ortaya çıkarken bu temelde belirlenen vergi politikaları ekonomik büyüme üzerinde doğrudan etkili olmaktadır. Söz gelimi yatırım düzeyinin artırılmasında kurumlar vergisinde yapılacak indirimler son derece önemlidir. Ancak söz konusu indirimler kamu finansman sorunlarını derinleştirecek etkiye sahip olurken, bu etkiyi hafifletmek

üzere harcamalar üzerinden alınan vergilerin artırılması ise vergilemenin sosyal amacını olumsuz etkileyecektir. Bu noktada söz konusu ülkeler için temel önceliğin büyümeyi teşvik edecek vergi setlerinde olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye’de vergi gelirlerinin kompozisyonundaki gelişmelere bakıldığında da ilgili beklentiye uygun bir gelişimin olduğu söylenebilir. Türkiye’de toplam vergi gelirleri içinde dolaysız vergilerin payı %30'lara kadar gerilerken, dolaylı vergilerin payı %70'lere çıkmış bulunmaktadır.

Gerek teorik çerçeve, gerekse ampirik çalışmalardan elde edilen bulgular özellikle gelirden alınan vergilerin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği yönündedir. Burada daha çok öne çıkan vergiler kurumlar vergisidir. Harcamalar üzerinden alınan vergilerle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye ilişkin ise farklı sonuçlar elde edilmiştir. Ancak önemli bir kısmında ortaya konulan husus, harcamalar üzerinden alınan vergilerin ekonomik büyüme üzerinde kurumlar vergisi gibi güçlü ve olumsuz bir etkiye sahip olmadığı biçimindedir.

Çalışmanın ilk kısmında konu, teorik çerçevede incelenmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda yoğun bir literatür taraması ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde vergilerin ekonomik büyüme üzerinde ne tür etkilere sahip olduğu incelenmiştir. Söz konusu etkilerin niteliği gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler temelinde farklı vergilere göre değerlendirilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci kısmında vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki panel veri analizi yöntemi ile ampirik düzeyde incelenmeye çalışılmıştır. 1980-2014 yılları arası Türkiye'nin de dâhil olduğu 11 OECD ülkesinin ele alındığı analizde kullanılan değişkenler reel gayri safi yurtiçi hâsıla, reel toplam vergi gelirleri, reel dolaysız vergiler ve reel dolaylı vergilerdir.

### 2. Teorik Çerçeve ve Vergi Büyüme İlişkisi

Vergileme politik ve ekonomik boyutları olan önemli bir çalışma alanıdır. Verginin belki de en önemli tarafı birey ile devlet arasında hak ve sorumluluklar temelinde şekillenen bir hukuka temel oluşturmasıdır. Bu temelde devlet adil ve etkin bir vergi kurusu ile kamu harcamalarının finansmanını sağla-

arak, toplumsal talep ve beklentileri karşılarken, birey, temel kamusal gereksinimlerinin sağlandığı, güvenli, demokratik, özgür bir ortamda yaşamının bir bedeli olarak vergi ödemesi gerektiğinin bilincindedir.(Connollyand Munro, 1999: 159).

Ekonomik büyüme model ve teorilerinde vergiye nasıl bir önem atfedildiğine bakıldığında neo-klasik büyüme modelinde vergi politikalarının herhangi bir öneminin olmadığı, içsel büyüme modellerinde verginin önemli bir politika aracı olarak ele alındığı görülmektedir. Neo-klasik büyüme modelinde dışsal bir üretim faktörü olan teknoloji, kişi başına düşen geliri artıran tek faktördür. Kamu kesimi tarafından uygulanacak politikaların ve dolayısıyla vergi politikalarının herhangi bir rolü bulunmamaktadır (Solow 1956). Daha sonra geliştirilen içsel büyüme modellerinde ise temel vurgu devletin ekonomideki yeri ve ağırlığı üzerinedir. Ekonomik büyümenin sistem içerisinde sağlanmaya çalışıldığı içsel büyüme modellerinde devlet, AR-GE ve teknoloji transferlerini teşvik ederek, eğitim, sağlık hizmetlerini sunarak, mülkiyet haklarını koruyarak ve rekabetçi bir yapıyı işleterek ekonomik yapıda aktif rol almaktadır. Diğer bir anlatımla optimal büyüme oranına ulaşılabilmesinde devletin ekonomiye müdahalesi bir zorunluluktur (Lucas, 1988; Romer, 1986; Barroand Martin, 2004). Hiç kuşkusuz söz konusu müdahalede en önemli enstrümanlardan biri de vergidir (Gandhi, vd.,1987: 5).

Bilindiği üzere arz yönlü iktisatçılar da vergilerin özellikle gelir vergisi oranlarında yapılacak indirimlerin üretim, yatırım ve büyüme oranları üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu belirtmektedirler. ABD’de özellikle 1970’li yılların ikinci yarısından itibaren gündeme gelen arz yönlü iktisat politikaları bir bakıma Keynesyen karakterli makroekonomi politikalarına bir tepki biçiminde ortaya çıkmıştır. Arz yönlü iktisatçıların önceliği vergilerin kaynak tahsisi üzerinde neden olduğu sapmaları minimize etmektir. Bu minimizasyon işlemi ile birlikte vergilerin ekonomik yapı ve büyüme üzerinde yaratacağı etkiler vergi yapısının niteliğine bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Söz konusu iktisatçılar yüksek oranlı kurumlar vergisine bağlı olarak firmaların istihdam olanaklarını

daraltmasının, ücretlerde indirimlere gitmesininve işletme hacmini küçültme gibi önlemlere başvurularının harcamalar üzerinden alınan vergiler başta olmak üzere hem toplam vergi gelirlerinde bir azalmaya yol açacağını hem de üretim miktarında azalmalara yol açabilecek etkilere sahip olacağını savunmaktadırlar (Strulik ve Trimborn.2012: 1186).

Düz oranlı vergi uygulaması da yine bu teorik çerçevede kabul gören bir yaklaşımdır. Düz oranlı vergi uygulamasını savunanlar mevcut vergi oranlarının çalışma gayreti, işletmelerin karlarını yeniden yatırıma kanalize etmeleri ve tasarruflar üzerinde olumsuz etki yaptığını, dolayısıyla düşük bir düz oranlı verginin vergi gelirlerini artıracığına inanmaktadırlar. Düz oranlı vergiler vergi harcamalarından arındırılmış yapısı nedeniyle matrahları birçok vergi konusunu kapsamına almakta dolayısıyla vergisiz alanlara kaçış konusunda mükelleflere hareket alanı bırakmamaktadır (Bakkal, 2013: 130). Düz oranlı vergi reformları marjinal vergi yükünü azaltarak, yatırım ve tasarruflar için canlandırıcı bir etki göstermektedir (Vural, 2010: 179).

Vergi indirimleri vergi kayıp ve kaçaklarıyla mücadelede de olumlu etkiler yaratmaktadır. İndirimlerin miktarı ve niteliğine bağlı olarak kayıtlı hale gelen mükellef sayısı arttıkça vergi kaçakçılığıyla mücadele maliyetleri düşecek, kayıtlı istihdam oranı artacak, işsizlik yardımları düşecektir. Vergi indirimleri ile artan üretim, yatırım ve istihdam toplam kamu gelirlerini olumlu etkiler ve vergi indirimleri ile bir zincirleme dışsal tasarruf sağlanmış olur (Laffer, 1981: 42).

Özetle vergiler ekonomide refah kaybı yaratmamalıdır. Vergilemede etkinlik olarak da ifade edilen husus, vergilere bağlı olarak bir refah kaybının olmaması ya da bunun minimum düzeyde olmasını öngörmektedir (Kirmanoğlu, 2009: 267). Zira devlet vergi toplayarak ekonomide bir daralmaya yol açarken, ödenen vergi kadar özel sektör tasarruflarında bir azalma söz konusu olmakta ve özel sektör yatırımları azalmaktadır (Sağbaşı, 2010: 115; Browning ve Browning. 1983: 351). Özellikle tasarruf-yatırım açığının yüksek düzeylerde olduğu gelişmekte olan ülkelerde vergilemeye bağlı olarak tasarruflarda gö-

rülen erime çok çeşitli vergisel teşvikler ve amortisman kolaylıkları gibi önlemlerle kontrol altına alınmaya çalışılmaktadır.

Vergiler mali ve mali olmayan amaçları ile siyasi, ekonomik, sosyal ve mali yapı üzerinde çok yönlü etkilere sahiptir. Devlet verginin mali amacı ile kamu giderlerinin finansmanı için gerekli olan gelirleri temin ederken, mali olmayan amaçları ile gelirin yeniden dağılımını, ekonomik istikrarsızlıklarla mücadeleyi, ekonomik büyüme ve kalkınma hedefini, eğitim, sağlık ve nüfus politikasına ilişkin bir takım hedefleri gerçekleştirmeye çalışmaktadır (Turhan, 1998: 36).

Maliye politikalarının genelinde olduğu gibi burada da temel sorun söz konusu amaçlar arasında bir çatışmanın olması, bir amacı gerçekleştirirken bir diğerinden sapmanın olmasıdır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler de söz konusu çatışmaların sık aralıklarla yaşandığını söylemek mümkündür. Söz gelimi tasarruf açığı ve gelir dağılımı sorunları gelişmekte olan ülkelerde temel yapısal sorunlardır. Tasarruf açığına bağlı olarak gelişen düşük yatırım ve üretim düzeyleri, istihdam sorunları, dış ticaret açıkları önemli sorunlardır. Gelir dağılımı sorunları ve bölgesel farklılıklar gelişmekte olan ülkelerde bir diğer temel sorundur.

Söz konusu hedefleri gerçekleştirecek vergi politikasının nasıl olması gerektiği, üzerinde yoğun tartışmaların yapıldığı konulardan biridir. Beklenti, vergilerin büyüme ve kalkınmayı olumsuz etkilememesi, gelir dağılımındaki adaletsizlikleri azaltması ve kamu harcamalarını finanse edecek yeterlilikte olması biçimindedir. Ancak tüm bu beklentileri karşılayacak bir vergi setinden bahsetmek mümkün değildir. Söz konusu ülkelerde öncelik çoğu zaman büyüme ve kalkınma sorunsalı üzerinde olmuştur. Mevcut gelirin adaletli bir biçimde yeniden dağılımı elbette önemlidir. Ancak gelir pastasının büyütülerek bölüşüm işleminin yapılması hem siyaseten hem de ekonomik bakımdan daha tercih edilen bir seçenektir.

Bu bağlamda ve bu çalışma kapsamında cevabı aranan temel sorular vergi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin niteliği, verginin ekonomik bü-

yümeği nasıl etkilediği ve verginin büyüme üzerindeki olası olumsuz etkilerini hafifletecek vergi temelli önlemlerin neler olduğudur.

### 3. Literatür Özeti

Vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri bir takım etkenlere göre şekillenirken, kısa ve uzun dönemde ortaya çıkacak etkiler de farklı olabilmektedir. Vergi mükelleflerinin gerçek kişi ya da kurum olması, verginin niteliği, söz konusu ülkenin sosyo-ekonomik yapısı gibi faktörler vergilerin etkileri üzerinde belirleyici olabilmektedir. Vergiler doğrudan ve türev etkileri ile mükelleflerin tüketim, üretim, tasarruf, yatırım, finansman ithalat, ihracat ve benzeri alanlardaki tüm kararları üzerinde önemli etkilere sahiptir (Akdoğan, 2011: 202).

Teorik değerlendirmelerin önemli bir kısmı ve ampirik çalışmalardan elde edilen bulgular büyüme üzerinde en etkili ve negatif etkiye sahip olan verginin kurumlar vergisi olduğunu ortaya koymaktadır. Kurumlar vergisini kişisel gelir vergisi ve harcamalar üzerinden alınan vergiler izlemektedir. Servet vergileri ise büyüme üzerinde en az etkiye sahip olan vergilerdir (Johansson, 2008: 2). Kurumlar vergisi yatırım yapma arzusunun, yatırımlardan beklenen karı, yatırımın risk derecesini, şirketin tasarruf derecesini ve yatırılabilir fon arzını doğrudan etkileyen bir vergi olarak tasarruf düzeyleri ve yatırım kararları üzerinde güçlü etkilere sahiptir (Edizdoğan ve Çelik, 2012: 139).

Kurumlar vergisi büyüme en fazla olumsuz etkileyen vergidir. Kurumlar vergisi kurumların yatırım kararları, sermaye yapıları ve kazançları üzerinde doğrudan etkilere sahiptir. Kurum kazançlarının ağır bir biçimde vergilendirilmesine bağlı olarak kurum, yatırım kararlarından vazgeçebilecek, mevcut yatırımlarını küçültebilecektir. Bu gelişmeler ekonomik büyüme doğrudan etkileyecek gelişmelerdir. Bunlara bağlı olarak biraz daha orta vadede ortaya çıkacak bir takım dolaylı etkiler de yine ekonomik büyüme olumsuz etkileyecek niteliktedir (Hyman, 1999: 562).

Kurumun yatırımlarını azaltma kararı alması bir takım istihdam sorunlarına yol açarak, ücretlerde

düşüşlere neden olacaktır. Kayıtlı işletmelerin faaliyetlerini sınırlandırmaları sonucu oluşan açıklar da kayıt dışı faaliyet ve istihdam da artışlara neden olabilecektir. Kurumlar vergisine bağlı olarak kurumların tasarrufları üzerinde oluşacak baskılar da özel kesimin borçlanma gereksinimini artırarak faizler üzerinden maliyetlere yansiyacaktır (Musgrave and Musgrave, 1989: 314).

1970-2009 yılları arası 21 yüksek, 23 orta, 25 düşük gelirli 69 ülkeyi kapsayan bir çalışmanın sonuçları şöyledir. Kurumlar vergisi ekonomik büyüme üzerinde en fazla olumsuz etkiye sahip olan vergilerdir. Sonrasında kişisel gelir vergileri ve sosyal güvenlik kesintileri gelmektedir. Gelir vergisinde artışların olduğu dönemlerde harcamalar üzerinden alınan vergilerde ve servet vergilerinde bir gerileme söz konusu olmuş, bu ise uzun dönemde büyümeyi yavaşlatmıştır. Gelir vergisinden servet ve harcamalar üzerinden alınan vergilere doğru bir geçiş büyüme üzerinde olumlu etkiler oluşturmaktadır (Ormaechea Yoo, 2012: 4).

21 OECD üyesi ülkeyi konu alan benzer çalışmada büyüme üzerinde en olumsuz etkiye sahip vergilerin kurumlar vergisi olduğu sonra sırasıyla kişisel gelir vergisinin ve harcamalar üzerinden alınan vergilerin geldiği görülmüştür. Büyüme üzerinde en az etkiye sahip vergilerin ise servet vergileri olduğu ortaya konulmuştur. (Arnold: 2011; Creedy and Gemmell, 1982, 1984, 1985).

OECD ülkelerini kapsayan diğer bir çalışmada kişisel gelir vergisi veya kurumlar vergisi marjinal vergi oranlarındaki %1'lik bir değişimin yıllık GSYİH'da %2'den %2.03'e bir artışa neden olduğu, kişisel gelir vergisinde ya da kurumlar vergisinde %40'dan %30'a bir düşüşün ise büyüme oranını %2'den %2,3'e artırdığı sonucu elde edilmiştir (Gemmell vd., 2014: 1251). Kurumlar vergisinde yapılacak bu tür indirimler sermaye stokunda da %35'lere varan artışlara yol açabilmektedir (Lucas, 1990: 314). 1970-2012 dönemi 25 OECD ülkesinin incelendiği bir çalışmada ise vergi yükünün %30'u aşması durumunda vergilerin ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilerinin ortaya çıkacağı vurgulanmaktadır. Burada da büyüme konusunda

en ılımlı vergilerin servet vergileri olduğu belirtilmektedir (Sanzoza vd., 2013: 12).

21 OECD ülkesini konu alan bir çalışmada gelir vergilerinin harcama ve servet vergilerine göre daha düşük bir ekonomik büyümeye yol açtıkları, özellikle kurumlar vergisinin kişi başına düşen gelir üzerinde en olumsuz etkiye sahip olan vergi olduğu belirlenmiştir. Büyüme karşısında en zararsız vergilerin harcamalar üzerinden alınan vergiler olduğu, kişisel gelir vergisinin ise kurumlar vergisi kadar büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmadığı, kişisel gelir vergisinin artan oranlılık derecesi ile büyüme arasında da negatif bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir (Arnold, 2008: 2).

1970-1997 yılları arası, kurumlar vergisi oranları %30 ile %55 arasında değişen az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş 70 ülkeyi kapsayan bir çalışmada kurumlar vergisi oranında %10'luk bir azalmanın yıllık büyüme oranında %1-2 puanlık bir artışa yol açtığı saptanmıştır (Lee ve Gordon, 2005: 1027).

1995-2012 dönemi, eski doğu bloku, yeni AB üyesi 6 ülkeyi kapsayan bir çalışmada dolaysız vergilerin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği dolaylı vergilerin ise ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir önemli etkiye sahip olmadığı ortaya konulmuştur. Bu bağlamda ilgili ülkeler için öneri şudur; vergi reform çalışmalarında vergi yükleri emek ve kurumlar üzerinden alınan vergilerden harcamalar üzerinden alınan vergiler ile servet ve çevre kirliliği vergilerine doğru kaydırılmalıdır (Ovidiu, 2015: 89).

1995-2010 arası 27 AB üyesi ülkenin incelendiği bir çalışmada da dolaysız vergilerin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan ve güçlü bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda burada da temel vurgu büyüme politikalarına yön verilirken dolaysız vergilerin en önemli enstrümanlardan biri olduğu üzerinedir (Stoilova ve Patonov, 2012: 1038).

1965-2007 dönemi 26 AB ülkesinin ele alındığı diğer bir çalışmanın sonuçları şu şekildedir. Vergilerdeki artışlar reel GSYİH üzerinde olumsuz etkilere sahiptir. Toplam vergi oranlarında GSYİH'ya oranla %1'lik bir artışın büyüme üzerinde uzun dönem etkisi %1 ile %0,5 arasında bir azalmadır. Bu çalışma-

da sosyal güvenlik kesintilerindeki artışın ve harcamalar üzerinden alınan vergilerdeki artışın büyüme üzerindeki olumsuz etkisinin en az gelir vergisinin olumsuz etkisi kadar olduğu sonucu da ortaya çıkmıştır (Furceri ve Karras, 2008: 2).

Gelir vergisinden harcamalar üzerinden alınan vergilere doğru bir geçişin büyüme üzerinde her zaman olumlu etkiler oluşturduğu konusu kısmen tartışmalıdır. Burada üzerinde durulan esas husus, tüketim vergilerinin yapısı ve mükelleflerin tüketim tercihlerinin ne olduğudur. Ortaya çıkacak olası etkiler söz konusu değişkenlere göre farklılık gösterecektir (Chang vd., 2011: 521).

AB üyesi ülkelerde yapılan çalışmalarda ortaya çıkan bir diğer sonuç vergi oranları yüksek olan üye ülkelere büyüme oranlarının vergi oranları düşük olan ülkelere göre daha düşük düzeyde olduğudur (Adkisson ve Mohammed, 2014: 81;Bhattarai, 2010). AB ülkelerinde kurumlar vergisinin büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen başka bir çalışmada 27 AB ülkesi incelenmiş, 15 AB ülkesinde kurumlar vergisindeki artışın ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Veronika ve Lenka, 2012).

1950-1980 yılları 23 OECD ülkesini kapsayan bir çalışmada yüksek marjinal vergi oranlarının ve verginin artan oranlılık derecesinin uzun dönem ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği ortaya konulmuştur (Padovano ve Galli, 2001: 50). Artan oranlı vergiler özellikle gelişmekte olan ülkelere büyümeye zarar verirken büyüme sürecinde önemli dışsallıklara yol açmaktadır (Bovenberga ve Ewijkb, 1997: 153).

Seçili gelişmekte olan ülkeleri kapsayan bir çalışmada gelişmekte olan ülkelere gelir üzerinden alınan vergilerin marjinal vergi oranlarında % 50 civarında bir indirimin gelişmekte olan ülke ekonomilerinde önemli olumlu etkilere yol açtığı saptanmıştır (Rabushka ve Bartlett, 1985). Benzer bulgular Kuzey Afrika ülkeleri için de elde edilmiştir. Kuzey Afrika'da vergi yüklerindeki azalmanın güçlü bir biçimde ekonomik büyüme potansiyelini artırdığı saptanmıştır.(Koch, Schoemanve Tonder, 2005). Güney Afrika'da 1969-2003 dönemini kapsayan bir çalışmada ise sadece dolaysız vergi gelirlerindeki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği belirlenmiştir (De Wet vd. 2005).

Seçili ülke karşılaştırmaları ile ekonomik büyüme ve vergi ilişkisini inceleyen bir başka çalışmada ise ortalama marjinal vergi oranı ile büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur (Engen ve Skinner, 1992). Gelişmekte olan ülkeler üzerine yapılan bir çalışmada da marjinal gelir vergisi oranı ile ekonomik büyüme arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığı saptanmıştır. (Easterly ve Rebelo, 1993). Kimi çalışmalarda gelişmekte olan ülkelere kamu harcamalarının borçlanmayla finansmanının büyümeyi zorlaştırıp yatırımları dışladığı ortaya konulurken vergi ile finansmanın böylece bir etkiye sahip olmadığı sonucu elde edilmiştir. Modele gelişmiş ülkeler dâhil edildiğinde gelişmiş ülkelere için bunun tam tersi bir durumun söz konusu olduğu görülmüştür (Miller ve Russek, 1997).

ABD pratiğinde yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular da vergilerin, özellikle gelir üzerinden alınan vergilerin büyümeyi olumsuz etkilediği biçimindedir. Buna göre; harcamalar üzerinden alınan vergiler ile servet vergileri ekonomik büyüme üzerinde en az etkiye sahip olan vergilerdir. Büyüme üzerinde en önemli etkiye sahip vergiler kurumlar vergisi ve kişisel gelir vergisidir. Kurumlar vergisinin %30-40 düzeyinde seyrettiği gelişmiş bir ülkede kurumlar vergisi oranı 10 puan indirildiğinde GSYİH'da %1 ile %2 arasında bir artış söz konusu olmaktadır. Vergi oranı düşürülmesine rağmen toplam vergi gelirlerinde de bir azalma olmayacağı söylenebilir. Zira yabancı sermaye girişleri ve yerli yatırımların uyarılması üretim düzeyini ve istihdam düzeyini doğrudan etkilemektedir. Bu çalışmada elde edilen bir diğer bulgu, ortalama gelir vergisi oranının %1 artırılması durumunda kişi başına düşen reel gelirin izleyen ilk çeyrekte %1,4 3. çeyrekte sonra ise %1,8'e kadar azaldığıdır (McBride, 2012: 7).

ABD üzerine yapılan benzer bir çalışmada ise ortalama vergi oranlarında %2,5'luk bir azalma uzun dönemli büyümeyi %0,2 ile %0,3 arasında artırmaktadır (Engen ve Skinner 1996: 34). Aynı ülkede 1964-2004 yılları arası yapılan bir çalışmada yüksek marjinal vergi oranlarının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkilere sahip olduğu ortaya konulmuştur (Poulson ve Kaplan, 2008: 67). Yine ABD'de yapılan başka bir çalışmada da kurumlar vergisi oranları ile

büyüme, istihdam yeni kurum yatırımları ve kurumun hisse senedi fiyatları arasında sıkı ilişkiler bulunduğu saptanmıştır. Söz gelimi kurumlar vergisi oranlarının %35'den %25'e düşmesi durumunda diğer değişkenlerin tümü olumlu etkilenirken şirketin hisse senedi değerinde %8,6 kadarlık bir artış söz konusu olmuştur (Meric, 2013: 53).

48 Eyalet üzerine yapılan bir çalışmada ise vergilerdeki %1 artışın büyüme üzerinde kısa dönemde %0,37, uzun dönemde ise %0,33 lük bir azalmaya neden olduğu ortaya çıkmıştır (Atems, 2015: 67). Benzer bir çalışmada ABD'de kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisi oranlarında %5'lik bir indirimin GSYİH'da %3'lük bir artışa neden olduğu saptanmıştır. Bu indirim bir anlamda kamu kesimi tarafından kullanılacak kaynakların özel sektöre devredilmesi anlamına gelmektedir. Burada ortaya çıkacak etki birazda özel sektörün bu kaynakları hangi etkinlikte kullanacağına bağlıdır (Zellner ve Ngoie, 2015: 56). ABD'de 1970-1999 arasını ele alan başka bir çalışmada ise vergi gelirlerinin kişisel gelir düzeylerinin artışı üzerinde önemli olumsuz etkiye sahip olduğu görülmüştür (Reed, 2008).

1957-1997 dönemi 50 eyalet için yapılan bir çalışmada yüksek vergi oranlarının, ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği saptanmıştır (Vedder 2001). ABD'de vergilerin büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen bir çalışmada, vergi gelirlerinin transfer harcamalarında ve kamu tüketim mallarında kullanılması durumunda, büyüme üzerinde negatif etki yapacağı, tüketim vergilerinin ise büyüme üzerinde etkili olmayacağı saptanmıştır (Zeng ve Du, 2003).

Türkiye pratiğinde yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular da genel olarak teorik çerçeveye uygun ve diğer seçili ülke çalışmalarından elde edilen bulgulara benzerlik gösterir niteliktedir. Dolaylı, dolaysız vergi ayırımından hareketle yapılan değerlendirmelerde de yine gelir vergilerinin büyüme üzerinde doğrudan etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. 1969-2013 dönemi Türkiye'de dolaylı vergilere göre hesaplanan vergi yükünün ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği dolaysız vergilere göre hesaplanan vergi yükünün ise ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği saptanmıştır (Saraç, 2015: 32).

Dolaylı ve dolaysız vergi türlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik 1975-2006 dönemini kapsayan başka bir çalışmada temel vergi türleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunduğu sonucu elde edilmiştir. Kısa dönem için ise yalnızca dolaysız vergilerden ekonomik büyümeye doğru bir ilişki belirlenmiştir (Mucuk ve Alptekin, 2008: 172). 1960-2006 dönemine ilişkin diğer bir çalışmanın sonuçları ise dolaysız vergiler ve GSMH arasındaki ilişkinin pozitif, GSMH ile dolaylı vergi gelirleri arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu ortaya koymuştur (Temiz, 2008: 15).

1968-2006 dönemi Türkiye'de vergi yükü ile vergi gelirleri kompozisyonunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi inceleyen çalışmadan elde edilen bulgular ise söz konusu değişkenler arasında uzun dönem ilişkisini doğrulamıştır. Türkiye ekonomisinde ilgili dönemde vergi yükü ve vergi gelirleri kompozisyonu (dolaysız/dolaylı vergi gelirlerindeki değişimler) iktisadi büyüme üzerinde etkili olmuştur (Ünlükaplan ve Arısoy, 2011: 96). 1980-2004 dönemini kapsayan bir başka çalışmada dolaysız vergilerle büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik saptanmıştır (Durkaya ve Ceylan, 2006: 88). Türkiye'ye ilişkin diğer bir sonuç; Türkiye'de uzun dönemde vergi yükündeki %1'lik bir artış GSYİH'yı %0,20 puan azaltmaktadır. Kısa dönemde vergi yükünün büyümesindeki 1 puanlık artış ekonomik büyümeyi %0,09 puan azaltmaktadır (Mangır ve Ertuğrul, 2012: 262).

Kimi ampirik çalışmalarda ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre de söz konusu ilişkinin farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır. Düşük ve yüksek gelirli 20 ülkenin karşılaştırmalı incelendiği bir çalışmada düşük gelirli ülkelerde vergi gelirleri ile ekonomik büyüme oranı arasında ters yönlü bir ilişki saptanmıştır. Aynı ilişkinin yüksek gelirli ülkeler için söz konusu olmadığı sonucu elde edilmiştir (Marsden, 1983).

Vergiler kurum kararlarını olduğu kadar bireysel kararlar üzerinde de bir takım etkiler yaratmaktadır. Gelir vergisinin bireysel kararlar üzerindeki en bilindik etkisi çalışma arzusu üzerinde yarattığı etkidir. Bu etki genellikle gelir ve ikame etkileri

biçiminde ortaya çıkar. Gelir vergisi gelir ve ikame etkileri üzerinden bireylerin çalışma arzusunu etkilemektedir. Gelir vergisi nedeniyle geliri azalan mükellefin daha çok çalışmak suretiyle bu etkiyi hafifletmeye çalışması gelir etkisidir. Gelir vergisi nedeniyle net geliri azalan mükellef elde ettiği ilave gelirin çalışmasına değmeyecek kadar yetersiz olduğunu düşünürse belirli bir mesaiden sonra çalışmak yerine boş vakti tercih edebilir. Verginin çalışma arzusu üzerindeki bu etkisine de ikame etkisi denilmektedir (Buchanan and Flowers, 1987: 233). Bu etkiler özellikle dik bir artan oranlılığın söz konusu olduğu gelir vergilerinde ortaya çıkmaktadır. Ücretliler üzerinden sabit oranlı bir gelir vergisi alınması durumunda söz konusu etkiler olabildiğince zayıflamış olacaktır (Yakita, 2003: 467).

Vergi indirimlerinin ekonomik büyümeyi artırma potansiyeline sahip olduğu konusunda herhangi bir şüphe yoktur. Zira vergi indirimleri, çalışmayı, tasarrufları ve yatırımları pozitif yönlü etkilemektedir. Ancak vergi indirimleri bir yandan da bütçe açıklarına neden olabilmektedir. Buna bağlı olarak tasarruflar azalacak, sermaye stoku olumsuz etkilenecek ve faiz oranları artabilecektir. Bunlarda büyüme üzerinde olumsuz etkiler yaratabilecek niteliktedir. Buna göre vergi indirimlerinin büyüme üzerindeki etkisinin bir takım etkenlere göre şekillendiğini söylemek mümkündür. Vergi indirimlerine bağlı olarak oluşan açıkların kamu harcamalarında kesintiyi gidilerek finanse edilmesi durumunda vergi indirimleri büyüme üzerinde olumlu etkiye sahiptir. Vergi indirimlerine bağlı olarak oluşan açıkların borçlanma ile finanse edilmesi durumunda, faiz oranları üzerinden yatırımlar ve büyüme dışlanabilecektir (Gale ve Samwick, 2014: 11).

Bu bağlamda her vergi indiriminin, her zaman otomatik olarak büyümeyi olumlu etkilediğini söylemek güçtür. Yukarıda bahsedilen kısıtların yanında verginin niteliği, indirimin tutarı ve mükellefin gelir düzeyi de bu süreçte belirleyici olan değişkenlerdir. Aynı vergi türlerinde ve aynı oranlarda yapılan vergi indirimleri bile iki farklı ülkede farklı etkiler ortaya çıkarmaktadır (Gale vd. 2015: 919). Ancak özellikle gelir vergilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin kısa ve uzun dö-

nemde çok değişmediğini, kısa dönemde de uzun dönemde de benzer etkilerin ortaya çıktığını gösteren çalışmaların varlığından bahsedilebilir (Ojede ve Yamarik, 2012: 165).

OECD genelinde vergilerin olumsuz etkilerini azaltmaya yönelik birçok girişimde bulunulmuştur. Kurumlar vergisi ve gelir vergisinde yapılan değişikliklerin önemli bir kısmı vergi oranlarında indirimler şeklinde olmuştur. Vergi gelirlerinde azalmaların önüne geçmek üzere bir yandan vergi indirimleri gerçekleştirilirken diğer yandan verginin tabana yayılması çalışmalarına hız verilmiştir. Verginin ekonomik yapı üzerindeki olumsuz etkileri ülkeden ülkeye değişiklik gösterebildiği gibi bu etkileri hafifletecek önlemler de yine değişiklikler gösterebilmektedir. Zira vergi yapıları farklı olduğu gibi her ülkedeki iktisadi ve mali yapının sahip olduğu nitelikler de birbirinden çok farklıdır (Johansson, 2008: 5).

Verginin tabana yayılması ve vergi kaçakçılığını önlenmesinde tüm işlemlerin bankalar üzerinden izlenebilmesi önemlidir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde vergi oranlarının yüksek olması ve mali işlemlerin bankalar üzerinden takip edilmeye çalışılması birçok işletmenin faaliyetlerini nakit olarak yürütmesine ve sistem dışına çıkmasına yol açmıştır. Böylesi bir durumda mevcut işletmelerin vergi yükü artarken vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisi daha da artmış olmaktadır (Gordon ve Li, 2009: 864).

Bütçe dengesi ve uzun dönemli büyüme hedefleri öngörüldüğünde faktör gelirlerinin daha hafif vergilendirildiği, harcamalar üzerinden alınan vergilerin ise daha ağır vergilendirildiği bir kombinasyonun daha rasyonel bir tercih olduğu ortaya konulmuştur (Oudheusden, 2016: 518). Zira, beşeri sermaye ve fiziksel sermaye gibi faktör gelirlerinin vergilendirilmesi hemen her ülkede farklı derinlikte de olsa büyümeyi olumsuz etkilemektedir (Ferretti ve Roubini, 1998: 721).

Vergi gelirlerinin harcama kompozisyonunun da vergilerin etkileri üzerinde belirleyici olduğu söylenebilir. Vergi gelirleri ağırlıklı olarak altyapı, eğitim ve sağlık gibi alanlarda kullanıldığında vergilerin

büyüme üzerindeki olumsuz etkilerinin çok daha düşük düzeyde olacağı, söz konusu vergi gelirlerinin ağırlıklı olarak faiz gibi transfer harcamalarında kullanılması durumunda ise büyüme üzerinde çok daha ağır etkilere sahip olacağı söylenebilir (Helms, 1985: 574).

Vergilerin büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletmek üzere yeni vergi politikaları oluşturulurken farklı vergi yapılarına göre farklı önlemler alınmaktadır. Söz gelimi küçük firmalara yönelik bir kurumlar vergisi indiriminin vergilerin büyüme üzerindeki olumsuz etkisini azaltıcı etkisi sınırlı olacaktır. Öte yandan mükellef sayısı fazla olan yüksek marjinal oranlı bir kişisel gelir vergisi büyümeyi tahminlerin ötesinde olumsuz etkileyebilir. Dolayısıyla vergilerin büyüme üzerindeki olumsuz etkisini azaltıcı vergisel önlemler alınırken etkinlik adalet, basitlik ve vergi gelirleri düzeyini koruyucu önlemlerin bir arada düşünülmesi gerekmektedir (Johansson, 2008: 2).

#### 4. Veri, Yöntem ve Bulgular

OECD örneği bağlamında 11<sup>3</sup> ülkeden alınan veriler doğrultusunda vergi gelirlerinin ekonomik büyümeye olan etkisi panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. Analize ilişkin değişkenler 1980-2014 yılları arasında kapsamaktadır. Ülkelere ilişkin veriler OECD elektronik veri sunum sayfasından elde edilmiş olup, değişkenlerin tamamı reel ekonomik büyüklüklerden oluşmaktadır.

Panel veri analizinin en önemli özelliği zaman serileri ile yatay kesit serilerini bir araya getirerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip bir veri setinin oluşumuna imkân vermesidir. Bu şekilde gözlem sayısının çoğalması bir yandan serbestlik derecesinin artmasını diğer yandan da açıklayıcı değişkenler arasındaki yüksek derecede doğrusal ilişki bulunma olasılığının azalmasını sağlamaktadır. Panel veri analizi diğer regresyon modelleri olan yatay kesit ve zaman serisi ile karşılaştırıldığında diğer başka üstünlüklere de sahip bulunmaktadır. Yatay kesit verilerine dayanan çalışma sonuçları yalnızca birimler arasındaki farklılıkları ortaya koyarken,

panel veri kullanılarak yapılan çalışmalar hem birimler hem de bir birimde zaman içinde meydana gelen değişimleri gösterebilmektedir. Öte yandan panel veri analizi yatay kesit ya da zaman serilerinden daha karmaşık davranış modellerinin kurulmasına ve test edilmesine de imkân sağlamaktadır. Bu özellik tahmin sonuçlarında önemli sapmalara yol açan dışlanan değişkenleri sorun olmaktan çıkarmaktadır. Böylece panel veri analizi ile her bir sonuç için daha kesin, gerçekçi ve kapsamlı tahminler yapılabilmektedir. Bunların yanı sıra en büyük ve önemli katkısı sayısal olarak ifade edilemeyen, gözlenemeyen ve açıkça ölçülemeyen faktörlerin etkilerinin de ölçülmesini gerçekleştirmesidir (Çalışkan, 2009: 124).

Panel veri analizi her ne kadar bir zaman serisi veya kesit analizinin bağımsız olarak üstesinden gelemediği birtakım problemlerin çözümünde başarılı görünse de tüm sorunların çözüldüğü anlamına gelmemektedir. Panel veri analizinde özellikle veri toplamada kullanılacak panel anket/araştırması, bu araştırma ile ilgili verilerin toplanması ve bu verilerin ve araştırmanın yönetilmesi ile ilgili sorunlar çıkabilmektedir. Ayrıca, veri miktarının artması da ölçüm hatasının artmasını gündeme getirebilmektedir. Seçicilikle ilgili problemler kişisel seçicilik, cevap alamama ve aşınma/eksilme dolayısıyla ortaya çıkan seçicilik problemleri şeklindedir. Kişisel seçicilikte verinin toplandığı deneklerin bazı sebeplerle ankete katılmak istememesi söz konusu olabilir. Ayrıca, bazı denekler anketteki bazı sorulara cevap vermemesi nedeniyle toplanan verilerde eksiklikler ortaya çıkabilir ve bu da beraberinde aşınmaları meydana getirmektedir. Kısa zaman boyutu ile ilgili problemler; özellikle mikro panel veri analizleri her bir birey için yıllık verileri içeren panellerden oluşmaktadır. Zaman boyutunun artırılması ise maliyetler artmaksızın mümkün olamamakta ve veri toplama maliyetlerini artırmaktadır. Kesit seçimine bağımlılık; bir ülke veya bölge ile ilgili uzun bir zaman boyutunu kapsayan makro panellerde verinin toplanmasına ilişkin sıkıntılar olabilmekte ve bazı yanıltıcı sonuçlardan dolayı yanlış değerlendirme yapılabilmektedir (Gülmez & Yardımcıoğlu, 2012: 342)

<sup>3</sup>Bu ülkeler Almanya, Avustralya, Avusturya, Danimarka, Fransa, İngiltere, İspanya, İtalya, Japonya, Kanada ve Türkiye'dir.



Buna göre, hem birim hem de zaman boyunca gözlenemeyen etkileri dikkate alan modellere iki yönlü panel veri, yalnızca birim veya yalnızca zaman boyutunu dikkate alan modellere ise tek yönlü panel veri denilmektedir. Panel veri bu etkilerin sabit veya rassal olmasına göre sınıflandırılabilir. Tek yönlü birim etki geçerli ise, sabit etkiler varsayımında bu etkilerin açıklayıcı değişkenlerle korelasyonlu olduğu kabul edilir. Bu modelin tahmininde çok çeşitli yöntemler kullanılabilir (Durman & Güney, 2014: 256).

Bu bağlamda 11 OECD ülkesi örneği bağlamında elde edilen verilerin- reel gayri safi yurtiçi hâsıla (RGSYH), reel toplam vergi gelirleri (RTVG), reel dolaysız vergiler (RDSIZV) ve reel dolaylı vergiler (RDLIV)- logaritmaları alınmıştır. Verilere ilişkin incelemede herhangi bir sorunla karşılaşmamıştır.

Panel veride herhangi bir yıla ait değerler panelin kesit boyutunu, ekonomik değişkenlerin zaman içerisinde aldıkları değerler ise panelin zaman boyutunu göstermektedir. Panel veri analizlerinde kullanılan temel denklem aşağıdaki gibidir.

$$RGSYH = \alpha_0 + \beta_1 RTV_{it} + \beta_2 RDSIZV_{it} + \beta_3 RDLIV_{it} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

Denklem (1) de modelin yatay-kesit kısmını  $i=1, \dots, N$  sayısındaki ülkelere, firmalara ve ya hane halkına ait verileri göstermektedir. Modelin zaman serisi kısmını  $t=1, \dots, T$  ifade etmektedir. Bu çalışmada  $i=11$  ve  $N=35$  değerindedir. Burada  $u_{it}$  hata teriminin tüm zaman ve birimler için bağımsız ve  $u_{it} \sim IID(0, \sigma^2)$  biçiminde dağılım yaptığı kabul edilmektedir (Sandalcılar, 2012: 168)

Panel veri analizinde klasik model, sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli kullanılmaktadır. Bu tahmin yöntemleri arasında hangisinin kullanılacağı testler sonucunda belirlenmektedir. F testi, olabilirlik oranı testi, Score testi, Wooldridge testi ve Breusch-Pagan testleri kullanılarak karar verilir. Burada F testi klasik modelin geçerliliğini test etmek için kullanılmaktadır. Analiz sonucunda prob değeri  $<0,05$  olduğu için  $H_0$  hipotezi reddedilmiş ve klasik modelin uygun olmadığına karar verilmiştir. Daha sonra sabit etkiler modelinin mi yoksa tesadüfi etkiler modelinin mi uygun olduğunu tespit

etmek Hausman testi yapılmıştır.  $H_0$ : Parametreler arasındaki fark sistematik değildir (rassaldır) şeklinde kurulan hipotezin doğruluğunun geçerliliği sınanmıştır. Prob değeri (0,971)  $>0,05$  olduğu için  $H_0$  hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla modelde tesadüfi etkilerin uygun olduğuna karar verilmiştir.

Modelin oto korelasyon ve değişen varyans taşıyıp taşımadığının test edilmesi gerekmektedir. Otokorelasyon testi Durbin-Watson değeri 0,216 çıkarken Baltagi-Wu LBI değeri ise 0,424 çıkmıştır. Bununla birlikte  $W50$  değerinin  $=5,552$  çıkması nedeniyle değişen varyans olduğuna karar verilmiştir.

Tesadüfi etkiler modelinde birimler arası yatay kesit bağımlılığını Pesaran, Friedman ve Frees testleri yardımıyla araştırılmıştır. Buna göre her üç yaklaşımın olasılık değerleri %95 güven düzeyinin altında olduğundan yatay kesit bağımlılığının var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Otokorelasyon ve heteroskedasite sorununu çözmek için Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi kullanılmaktadır. Fakat bu yöntemden elde edilen değerler ile Huber, Eicker ve White tahmincisinden ulaşılan değerler aynı olmaktadır. Çünkü robust kodu aynı zamanda kümelenmiş standart hataları da hesaplamaktadır. Bu nedenle tek bir yöntemle hem heteroskedasite hem de otokorelasyon sorunu çözümlenebilmektedir (Tatoğlu, Panel Veri Ekonometrisi, 2012: 243-245). Robust yöntemi ile heteroskedasite ve otokorelasyon sorunu giderildikten sonra değişkenlere ilişkin durağanlık testi yapılmıştır

Değişkenlere ilişkin sorunların ortadan kaldırılması sonrasında parametreler durağanlık testine tabi tutulmuştur. Durağanlık testleri sahte regresyon olasılığını ortadan kaldırmak için yapılmaktadır. Panel veride birim kök testleri birinci nesil ve ikinci nesil olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Birinci nesil birim kök testleri yatay kesit bağımlılığını (korelasyon ilişkisini) dikkate almamaktadır. Korelasyonun varlığında bu testlerin gücü zayıflamaktadır. Birinci nesil birim kök testleri: Levin, Lin ve Chu testi, Harris ve Tzavalis testi, Breitung testi, Hadri testi, Im, Pesaran ve Shin testi, Fisher ADF testi ve Fisher-Philips ve Perron testleridir. Öte yandan ikinci nesil birim kök testleri ise yatay kesit bağımlılığını,

başka bir ifade ile birimler arasında korelasyonun varlığını dikkate almaktadır. İkinci kuşak birim kök testleri ise Pesaran testi, Bai ve Ng testi, Philips ve Sul testi ve Moon ve Perron testleridir (Tatoğlu, İleri Panel Veri Analizi, 2012: 199). Bu çalışmada ikinci nesil birim kök analizi içerisinde yer alan Pesaran birim kök testi ile sınama yapılmıştır.

**Tablo 1.** Durağanlık Testi Sonuçları

Değişkenler*	Düzye		İlk Fark	Karar
	Sabit	Sabit+Trend	Sabit	
RGSYH	-1.791	-2.367	-2.699	I(1)
RTV	-1.838	-2.602	-3.067	I(1)
RDSIZV	-2.149	-2.146	-2.939	I(1)
RDLIV	-2.172	-2.563	-2.995	I(1)

Yukarıdaki Tablodan da görüleceği üzere kullanılan değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olmadıkları, ancak birinci farkları alındıktan sonra durağan konuma geldikleri görülmektedir. Değişkenlerin tamamının I(1) düzeyinde durağan çıkması değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin olabileceğini göstermektedir. Bu bağlamda eş bütünleşme ilişkisi, Kao, McCoskey ve Kao, Pedroni, Hanck, Groen ve Kleibergen ve Westerlund.b panel eş bütünleşme testleri ile araştırılabilmektedir.

Birimlerarası yatay kesit bağımlılığından dolayı Westerlund panel eş bütünleşme testinin yapılmasının uygun olduğu görülmüştür. Aşağıdaki tabloda eş bütünleşmenin varlığını analiz eden değerler sunulmuştur. Gt, Ga, Pt ve Pa olasılık değerleri değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

**Tablo 2.** Westerlund Panel Eş Bütünleşme Testi Sonuçları

İstatistik	Değer	Z değeri	P değeri
Gt	-3,156	-3,248	0,001
Ga	-16,567	-2,640	0,004
Pt	-10,240	-3,662	0,000
Pa	-19,056	-5,865	0,000

Tahminciler arasında seçim yapmak için kullanılan Hausman testi MGE (Ortalama Grup Tahmincisi) ile DFE (Dinamik Sabit Etkiler) arasında tercih yapmak için de kullanılabilir. Ha-

usman testinde temel ve alternatif hipotez aşağıdaki gibidir (Gündüz, 2014: 416).

$H_0$  :Dinamik Sabit Etkiler Tahmincisi etkindir.

$H_1$  : Ortalama Grup Tahmincisi tutarlıdır.

Hausman testi sonuçlarına göre dinamik sabit et-

**Tablo 3.** Hausman Testi Sonuçları

Test istatistiği	Olasılık Değeri	Sonuç
0,000	1	Ho Kabul

kiler tahmincinin etkin olduğuna karar verilmiştir. Ortalama grup tahmin yönteminde, uzun dönem parametresi birimler için oluşturulan otoregresif dağıtılmış gecikmeli modellerin (ARDL) uzun dönem parametrelerinin ortalaması alınarak türetilmektedir. Öte yandan dinamik sabit etkiler tahmincisi ise hata düzeltme modelini sabit etkiler varsayımı ile tahmin etmektedir. Tüm parametreleri sabit tutmamasından dolayı birilere göre hesaplamaları yapamamaktadır. Buna göre hata düzeltme modeli aşağıdaki şekilde yazılmaktadır (Tatoğlu, İleri Panel Veri Analizi, 2012: 243-244).

$$\Delta RGSYH_i = \phi_i RGSYH_{i-1} + \beta_1 RTV_i + \beta_2 RDSIZV_i + \beta_3 RDLIV_i + \sum_{j=1}^{p-1} \delta_{ij} RGSYH_{i-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \gamma_{ij} RTV_{i-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \varepsilon_{ij} RDSIZV_{i-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \theta_{ij} RDLIV_{i-1} + u_{ij}$$

Eşitlik (2) de  $\phi_i$  hata düzeltme değişkenidir.  $\phi_i = -(1 - \sum_{j=1}^p \gamma_{ij})$ ,  $\phi_i$ 'nin işaretinin negatif ve anlamlı olması RGSYH değişkeni ile RTV, RDSIZV ve RDLIV arasında uzun dönem ilişkisinin varlığını göstermektedir. Aşağıdaki tabloda uzun dönem duruma ilişkin elde edilen değerler gösterilmiştir.

**Tablo 4.** Uzun Dönem İlişkisi\*

	ECT	RTV	RDSIZV	RDLIV
RGSYH	-0,0706	0,468	-0,13	0,020
	(0,000)	(0,081)	(0,006)	(0,030)

\*parantez içindeki değerler P olasılık değerlerini göstermektedir.

Tabloya göre hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır. Dolayısıyla kısa dönemde dengeden sapsa meydana geldiğinde ilk dönem için %7 oranında düzeltme meydana gelmektedir. Bununla birlikte dolaysız vergilerde bir birimlik bir artış gelir seviyesinde 0,13 birimlik azalış meydana getirmektedir.

Tablo 5. Kısa Dönem İlişkisi\*

	RTV	RDSIZV	RDLIV	RDLIV
RGSYH	-0,171	-0,022	-0,008	0,020
	(0,000)	(0,092)	(0,026)	(0,030)
*parantez içindeki değerler P olasılık değerlerini göstermektedir.				

Değişkenler arasında kısa dönem ilişkileri yukarıdaki tabloda sunulmuştur. Kısa dönemde toplam vergiler, dolaysız vergiler ve dolaylı vergilerin gelir düzeyini negatif etkilediklerini ve p değerlerinin anlamlı oldukları görülmektedir.

## 5. Sonuç

Çalışmada vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki teorik ve ampirik düzeyde araştırılmıştır. Çalışmanın ilk kısmında konuya ilişkin maliye yazınında yer alan teorik ve ampirik çalışmaların taranmasıyla oluşan bir literatür özeti yer almaktadır. İlgili özet, vergi gelirleri ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Vergi türleri itibariyle söz konusu ilişkinin niteliğine bakıldığında kurumlar vergisi ile ekonomik büyüme arasında bu ilişkinin son derece güçlü ve ters yönlü olduğu, harcamalar üzerinden alınan vergiler söz konusu olduğunda ise bu ilişkinin çok daha zayıf olduğu ve kimi durumlarda da doğru yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Bir sıralama yapmak gerektiğinde büyüme üzerinde en olumsuz etkiye sahip vergilerin kurumlar vergisi olduğu, sonra sırasıyla gelir vergisi ve harcamalar üzerinden alınan vergilerin geldiği söylenebilir. Büyüme üzerinde en az etkiye sahip vergiler ise servet vergileridir.

Çalışmanın ikinci kısmında vergi gelirleri ile büyüme arasındaki ilişki panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. 1980-2014 arası 11 OECD<sup>4</sup> ülkesinden elde edilen veriler yardımıyla vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki kısa ve uzun dönem etkileri dinamik sabit etkiler tahmincisi ile incelenmiştir. Analizde kullanılan değişkenler reel gayri safi yurtiçi hâsıla, reel toplam vergi gelirleri, reel dolaysız vergiler ve reel dolaylı vergilerdir. Elde edilen bulgular, özellikle dolaysız vergilerle ekonomik büyüme

arasındaki ilişkiyi konu edinen önceki çalışmalardan elde edilen bulgulara yakınlık göstermektedir. Uzun dönem ilişkisine göre dolaysız vergilerde bir birimlik bir artış gelir seviyesinde 0,13 birimlik azalış meydana getirirken, kısa dönemde toplam vergiler, dolaysız vergiler ve dolaylı vergilerin gelir düzeyini negatif etkiledikleri sonucu elde edilmiştir. Kısa dönemde toplam vergilerde bir birimlik artış gelir seviyesinde 0,17 birimlik azalışa sebebiyet vermektedir. Bunun yanında dolaysız ve dolaylı vergilerde bir birimlik artış gelir düzeyinde sırasıyla 0,02 ve 0,008 birimlik düşme meydana getirmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından vergi büyüme ilişkisi son derece önemlidir. Tasarruf açıkları, büyümenin finansmanında yaşanan güçlükler ve kamu finansman sorunları gibi sorunlar ilgili ülkelerin temel yapısal sorunlarıdır. Bu yapısal sorunlar söz konusu ülkeler için, yatırım kararları ve büyüme süreçlerinin temel aktörleri olan kurumların nasıl vergilendirilmesi gerektiğini, büyüme kalkınma sürecinde nasıl bir vergi politikasının uygulanması gerektiğini çok daha önemli hale getirmektedir. Bir yandan bu kısıtın ortaya çıkardığı baskılar öte yandan yabancı sermayeli yatırımları çekebilmek için küresel rekabetin ortaya çıkardığı baskılar özellikle kurumlar vergisi oranlarında önemli düşüşlere yol açmıştır. Vergilerin yatırımları dışladığı bir gerçektir. Ancak bu gerçekten hareketle kurumlar vergisinde dibe doğru bir gidiş harcamalar üzerinden alınan vergilerde büyük baskılar yaratarak verginin sosyal amacını tümüyle ortadan kaldıracaktır. Burada politika belirleyicilerinin temel becerileri, tüm tarafların beklentilerini belirli bir düzeyde de olsa karşılayabilecek vergi gelir kompozisyonunu kurgulayabilmeleri ve buna uygun vergi politikalarını oluşturabilmeleridir.

## Kaynakça

Adkisson, R.V. ve Mohammed, M. (2014), "Tax Structure and State Economic Growth During the Great Recession", *The Social Science Journal*, 51, 79-89.

Akdoğan, A. (2011), *Kamu Maliyesi*, 14. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.

Arnold, J. (2008), "Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence From

<sup>4</sup>Almanya, Avustralya, Avusturya, Danimarka, Fransa, İngiltere, İspanya, İtalya, Japonya, Kanada ve Türkiye

A Panel of OECD Countries" *Economics Department Working Papers* No. 643 ECO/WKP(2008) 51, 1-28.

Arnold, J., Brys, B., Heady, C., Johansson, A., Schweltnus, C. ve Vartia, L. (2011), "Tax Policy for Economic Recovery and Growth", *The Economic Journal*, Vol.121, Issue 550, 59-80.

Atems, B. (2015), "Another Look at Tax Policy and State Economic Growth: The Long-Run and Short-Run of It", *Economics Letters*, Vol.127, 64-67.

Bakkal, U. (2013), *Vergiye Uyum Çerçevesinde Karmaşık Vergi Sistemleri Teorik Bir Analiz*, İstanbul: Filiz-Kitabevi

Barro, R.J. ve Martin, X.S. (2004), *Economic Growth*, Second Edition, England: The MIT Press.

Bhattarai, K. (2010), "Taxes, Public Spending and Economic Growth in OECD Countries", *Problems and Perspectives in Management* 8(1), 11-30.

Bovenberga, A.L. ve Van, E.C. (1997), "Progressive Taxes, Equity, and Human Capital Accumulation in An Endogenous Growth Model With Overlapping Generations", *Journal of Public Economics*, Vol.64, 153-179.

Browning, E.K. ve Browning, J.M. (1983), *Public Finance and The Price System*, New York: Macmillan Publishing Inc.

Buchanan J.M. ve Flowers M.R. (1987), *The Public Finance, USA: Irwin Homewood Illinois*.

Chang, W., Lee, K., Chang, J. (2011), "Long-Run Growth and Welfare Effects of Tax Reform", *Pacific Economic Review*, 16: 4, 520-536.

Connolly, S ve Munro, A. (1999), *Economics of the Public Sector*, England: Redwood Books.

Creddy, J. ve Gemmell, N. (1984), "Income Redistribution Through Taxes and Transfer in Britain", *Scottish Journal of Political Economy*, 31, 44-59.

Creddy, J. ve Gemmell, N. (1982), "The Built-in Flexibility of Progressive Income Taxes: A Simple Model", *Public Finance*, 37, 362-371.

Creddy, J. ve Gemmell, N. (1985), "The Indexation of Taxes and Transfers in Britain", *Manchester School*, 55, 364-384.

Çalışkan, Z. (2009), "OECD Ülkelerinde Sağlık Harcamaları: Panel Veri Analizi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 34, 117-137.

De Wet, A.H., Schoeman, N.J. ve Koch, S.F. (2005), "The South African Tax Mix and Economic Growth", *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 8 (2), 201-210.

Durman, T. ve Güney, M. (2014), "Yolsuzluğun Refah Düzeyi Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi". *Süleyman Demirel Üniversitesi İkt. ve İdr. Bil. Fak. Dergisi*, Cilt: 19, Sayı: 3, 253-266.

Durkaya, M. ve Ceylan, S. (2006), "Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme", *Maliye Dergisi*, Sayı 150, 79-89.

Easterly, W. ve Rebelo, S. (1993), "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics*, 32, 417-458.

Edizdoğan, N. ve Çelikkaya, A. (2012), *Vergilerin Ekonomik Analizi*, Bursa: Dora Yayınları

Engen, E.M. ve Skinner, J. (1996), "Taxation and Economic Growth", *NBER Working Paper*, No 5826, 1-47.

Engen, E.M. ve Skinner, J. (1992), "Fiscal Policy and Economic Growth", *NBER Working Paper*, No: 4223, 1-53.

<http://www.nber.org/papers/w4223.pdf> (17.05.2016)

Ferretti, G.M.M. ve Roubini, N. (1998), "Growth Effects of Income and Consumption Taxes", *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol.30, No.4. 721-744.

Furceri, D. ve Karras, G. (2008), "Tax Changes and Economic Growth: Empirical Evidence for a Panel of OECD Countries", *OECD, ECB Public Finance Workshop Frankfurt*, 1-29. [http://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ws\\_pubfinance/presentation\\_Furceri.pdf?d3ee6c873eae4c731be1e699e-1704fa7](http://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ws_pubfinance/presentation_Furceri.pdf?d3ee6c873eae4c731be1e699e-1704fa7) (03.05.2016)

Gale, W.G. Krupkin, A. ve Rueben, K. (2015), "The Relationship Between Taxes and Growth At The State Level: New Evidence", *National Tax Journal*, Vol.68 (4), 919-942.

- Gale, W.G. ve Samwick, A.(2014), *A. Effects of Income Tax Changes on Economic Growth*, TheBrookingsInstitutionEconomicStudies.
- Gandhi, Ved P. vd.(1987), *Supply-Side Tax Policy Its Relevanceto Developing Countries*.International MonetaryFund, Washington.
- Gemmell, N.,Kneller, R. veSanz, I. (2014), "TheGrowthEffects of TaxRates in the OECD", *CanadianJournal of Economics*, Vol.47, No.4, 1217-1255.
- Gordon, R. ve Li, W. (2009), "TaxStructures in DevelopingCountries: ManyPuzzles and a PossibleExplanation", *Journal of PublicEconomics*,Vol.93, 855-866.
- Gülmez, A. ve Yardımcıoğlu, F. (2012), "OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010)",*Maliye Dergisi*, Sayı: 163, 335-353.
- Gündüz, H. İ. (2014), "ÇevreKirliliği İle GelirA-rasındakiİlişkininİncelenmesi: Panel EşbütünleşmeAnaliziveHataDüzeltilmeModeli" **Marmara Ün.v. İİBF Dergisi**, Cilt: 36, Sayı: 1, 409-423.
- Helms, L.J. (1985), "TheEffect of StateandLocalTaxe-sandEconomicGrowth: A Time Series-Cross Secti-onApproach",*TheReview of EconomicsandStatistics*, Vol.67, Issue 4, 574-582.
- Hyman, D.N. (1999), *Public Finance A Contemporary Application of TheorytoPolicy*, New York: TheDry-denPress.
- Johansson, A.,Heady, C., Arnold, J., Brys, B., Vartia, L. (2008),"TaxandEconomicGrowth", *EconomicsDe-partmentWorkingPaper No.620, ECO/WKP 28*, 2-85.
- Kirmanoglu, H. (2009), *KamuEkonomisiAnalizi*, İstan-bul: Beta Yayınları.
- Koch, S.F.,Schoeman, N.J. veTonder, J.J. (2005). "Eco-nomicGrowthandtheStructure of Taxes in South Africa: 1960 to 2002.",*South AfricanJournalEconomics*, 73(2), 190-210.
- Laffer, A.B. (1981), Supply-Side Economics, *Financial AnalystsJournal*, September-October.
- Lee, Y.ve Gordon, R.H. (2005), "Tax Structureand Economic Growth", *Journal of PublicEconomics*, 89, 1027-1043.
- Lucas, R.E. (1988), "On TheMechanics of Economic Development", *Journal of MonetaryEconomics*,22, 3-42.
- Lucas, R.E. (1990), "Supply-Side Economics: An Analytical Review", *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 42, No. 2, 293-316.
- Mangır, F.ve Ertuğrul, H.M.(2012), "VergiYüküve-EkonomikBüyümeİlişkisi: 1988-2011 TürkiyeÖrne-ği" *MaliyeDergisi*, Sayı 162, 256-265.
- Marsden, K. (1983), "Links BetweenTaxesandEco-nomicGrowth: SomeEmpiricalEvidence", *World Bank StaffWorking Paper*, No:605, 1-52.
- McBride,W. (2012), "What Is the Evidence on Taxe-sand Growth?", *Tax FoundationSpecial Report*,No. 207.
- Meric, I.,Sprotzer, I.B. veMeric, G. (2013),"How LowerCorporateTaxRatesWouldSpurEconomi-cGrowthandReduceUnemployment", *Journal of Taxation of Investments*, Vol.31,Number 01 (8), 45-52.
- Miller, S.ve Russek, F. (1997), "FiscalStructure-sandEconomicGrowth: International EvidenceLe-vel",*EconomicInquiry*, 35(3), 603-613.
- Mucuk, M. veAlptekin, V. (2008), "Türkiye'deVer-giveEkonomikBüyümeİlişkisi: VAR Analizi (1975 - 2006)", *MaliyeDergisi*, Sayı 155, 159-174.
- Musgrave R.M. ve Musgrave P.B. (1989), *Public Fi-nance in TheoryandPractice*, USA: McGraw-Hill Inter-national Editions.
- Ojede, A. veYamarık,S. (2012),"TaxPolicyandState-EconomicGrowth: The Long-Run andShort-Run of it",*EconomicsLetters*, Vol.116, 161-165.
- Ormaechea, A.ve Yoo,J. (2012), "TaxCompositio-nandGrowth: A Broad Cross-Country Perspective", *IMF Working Paper*, WP/12/257, 1-35.
- Oudheusden, P.V. (2016),"FiscalPolicyReform-sandDynamicLafferEffects",*International TaxPublic Finance*, Vol.23, 490-521.
- Ovidiu, M.P. (2015), "TaxCompositionandEcono-micGrowth. A Panel-Model ApproachForEastern Europe" *Annals of the „ConstantinBrâncuși" Univer-sity of TârguJiu, Economy Series*, Issue 1, Vol.II, 89-101.

- Padovano, F. ve Galli, E. (2001), "Tax Rates and Economic Growth in The OECD Countries (1950-1990)", *Economic Inquiry*, Vol. 39, No.1, 44-57.
- Poulson, B.W. ve Kaplan, J.G. (2008), "State Income Taxes and Economic Growth", *Cato Journal*, Vol.28, No.1, 53-71.
- Rabushka, A. ve Bartlett, B. (1985), "Tax Policy and Economic Growth In Developing", *IMF/World Bank Meeting in Seoul, Korea*.
- Reed, W.R. (2008), "The Robust Relationship Between Taxes and U.S. State Income Growth" *National Tax Journal*, 61 (1), 57-80.
- Romer, P.M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol.94, No.5, 1002-1037.
- Sağbaşı, İ. (2010), *Vergi Teorisi*, Ankara: Ece Matbaası.
- Sandalcılar, A. R. (2012), BRİC Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve İhracat Arasındaki İlişki: Panel Eş Bütünleşme ve Panel Nedensellik". *Süleyman Demirel Üniversitesi İkt. ve İdr. Bil. Fak. Dergisi, Cilt: 17, Sayı: 1*, 161-179.
- Sanza, S.D., Bellaay, M., Graziano, G. (2013), "Tax Structure and Economic Growth: A Panel Cointegrated VAR Analysis" <http://www.confindustria.it/wps/wcm/connect/www.confindustria.it5266/a2c31335-f02a-4133-bd53-78960ad2c1cd/> (22.05.2016)
- Saraç, T.B. (2015), "Vergi Yükü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", *Maliye Dergisi*, Sayı 169, 21-35.
- Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Stoilova, D. ve Patonov, N. (2012), "An Empirical Evidence For The Impact of Taxation On Economy Growth In The European Union", *Tourism and Management Studies International Conference Algarve Vol.3*, 1031-1039.
- Strulik, H. ve Trimborn, T. (2012), Laffer Strikes Again: Dynamic Scoring of Capital Taxes, *European Economic Review*, 56, 1180-1199.
- Tatoğlu, F.Y. (2012), *İleri Panel Veri Analizi*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tatoğlu, F.Y. (2012), *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayınevi
- Temiz, D. (2008), "Türkiye'de Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1960-2006 Dönemi", *2. Uluslararası İktisat Kongresi*, 20-22 Şubat, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Turhan, S. (1998), *Vergi Teorisi ve Politikası*, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Ünlükaplan, İ. ve Arısoy, İ. (2011), "Vergi Yükü ve Yapısal İktisadi Büyüme Arasındaki Dinamik Etkileşimler Üzerine Uygulamalı Bir Analiz", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 100-71, 38.
- Vedder, R.K. (2001), "Taxes and Economic Growth: Should States Adopt a Safe Haven Strategy of Low-Tax Burden to Foster Growth, Capital Formation and Innovation? Taxpayers Network Inc." <http://www.taxpayersnetwork.org/DesktopDefault.aspx> (11.05.2016)
- Veronika, B. ve Lenka, J. (2012), "Taxation of Corporations and Their Impact on Economic Growth: The Case of EU Countries", *Journal of Competitiveness*, Vol. 4, Issue 4, 96-108.
- Vural, İ.Y. (2010), "Uygulamada Düz Oranlı Gelir Vergilerinin Ekonomik Etkileri", *Maliye Dergisi*, Sayı 158, 179-200.
- Yakita, A. (2003), Taxation and Growth with Overlapping Generations, *Journal of Public Economics*, Vol.87, 467-487.
- Zellner, A. ve Ngoie, J.K. (2015), "Evaluation of the Effects of Reduced Personal and Corporate Tax Rates on the Growth Rates of the U.S. Economy", *Econometric Reviews*, Vol.34(1-2): 56-81.
- Zeng, J. ve Du, H. (2003), "Allocation of Tax Revenue and Growth Effects of Taxation" <http://www.vanderbilt.edu/econ/faculty/Wooders/APET/Pet2004/Papers/Allocation%20of%20tax%20revenue.pdf> (07.05.2016).



# Kredi Temerrüt Swaplarının (CDS'lerin) Büyüme Oranıyla İlişkilendirilmesi: Türkiye Örneği

M. Cem DANACI<sup>1</sup>  
İnönü Üniversitesi

Mustafa ŞİT<sup>2</sup>  
Harran Üniversitesi

Ahmet ŞİT<sup>3</sup>  
Kilis 7 Aralık Üniversitesi

## Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de CDS primleri ile büyüme arasında ilişki olup olmadığının saptanmasıdır. Kredi Temerrüt Swapları (CDS), kredi riskinin etkin bir şekilde yönetilebilmesi amacıyla satın alınan bir finansal sigorta sözleşmesi çeşididir. Burada amaç, borçlunun borçluya ödemekle yükümlü olduğu borcunu ödeyememe riskine karşılık alacaklının üçüncü bir kişi ya da kuruma belirli bir prim ödeyerek alacağını sigorta ettirmesidir. Bu çalışmada Türkiye'de 2009-2015 yılları arasında CDS primleriyle Türkiye'nin büyüme rakamları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın analizi için ADF Birim Kök Testi, PP Birim Kök Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testleri uygulanmıştır. Araştırma sonucunda; ekonomik büyümeyle cds değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

## Anahtar Kelimeler:

Kredi Temerrüt Swapları, Büyüme, Nedensellik Testi

## Relationship Between Credit Default Swaps (CDS) And Growth Rate: A Case Of Turkey

### Abstract

The purpose of this study is to determine whether there is a relationship between CDS premiums and growth in Turkey. Credit Default Swaps (CDS) is a type of financial insurance contract that is purchased to manage the credit risk effectively. The aim here is to insure that the creditor receives a third party or institution paying a certain premium in exchange for the risk that the borrower is liable to pay the debtor. In this study, the relationship between growth rates of Turkey between 2009 and 2015 and CDS premiums has been examined. ADF Unit Root Test, PP Unit Root Test, Toda-Yamamoto Causality Tests were applied for the analysis of the work. As a result of the research; There is a bidirectional causality relationship between economic growth and cds variables.

### Keywords:

Credit Default Swaps, Accretion (Development), Causation Test

<sup>1</sup>Yrd.Doç.Dr. , İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, memetcem.danaci@inonu.edu.tr

<sup>2</sup>Yrd.Doç.Dr. , Harran Üniversitesi, Turizm ve Otel İşletmeciliği YO, msit@harran.edu.tr

<sup>3</sup>Öğr.Gör., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Kilis MYO, Muhasebe ve Vergi Bölümü, ahmetsit@kilis.edu.tr



## Giriş

İngilizce açılımı Credit Default Swap olan CDS'lerin Türkçe karşılığı Kredi Temerrüt Takası'dır. Burada amaç, borçlunun borçluya ödemekle yükümlü olduğu borcunu ödeyememe riskine karşılık alacaklının üçüncü bir kişi ya da kurumla belirli bir prim ödeyerek alacağını sigorta ettirmesidir. Kredi temerrüt swapları, özellikle 21. Yüzyıldan sonra daha fazla önem kazanmaya başlamıştır ve türev ürünler piyasasında daha aktif rol oynamaya başlamıştır. Çünkü, CDS ile herhangi bir kamu veya özel sektöre ait kurum ya da kuruluşun elinde bulundurduğu alacakların tahsil edilememesi riskine karşılık sigorta ve garanti oluşturan bir sistem olduğu için kullanım alanı gelişmiştir.

## 1. Kredi Temerrüt Swapları (CDS)

### 1.1. Genel Olarak Kredi Temerrüt Swapları

Alacaklıya teminat durumu ile ilgili varlıkta oluşabilecek değer kaybı ya da zarara karşı koruma rolü üstlenen CDS, kredi türev piyasalarında çok kullanılan ve yalın bir finansal yapısı olan bir üründür. CDS, ilk olarak 1995 yılında JP Morgan tarafından finans dünyasına tanıtılmıştır.

Kredi Temerrüt Swapı, bir alacaklının, belirli bir ücret ödeyerek alacağını sigorta ettirmesidir. Burada sigorta ettirmek için üçüncü kişilere ödenen ücret de CDS primleri ya da CDS Spread'leri denilmektedir. Böylece alacaklı, alacağını tahsil edememe riskini CDS satıcısına yüklemiş olacaktır.

Diğer bir tanımla, Kredi temerrüt swap'ı, riskten korunmayı satan tarafın, riskten korunmayı alan tarafa belli bir ücret karşılığında, konu olan varlıktan doğan tahsil edilememesi riskinin bir kısmını ya da tamamını üstlendiği ve ödeme şartlarının oluşması halinde riskten korunmayı alan tarafa, riski üstlenmesine karşılık bir bedel ödemeyi taahhüt ettiği sözleşmedir (BDDK,2006). Ancak Kredi Temerrüt Swaplarının (CDS) normal sigorta işleminde temel farkı, bunların piyasada alınıp satılabilmesidir.

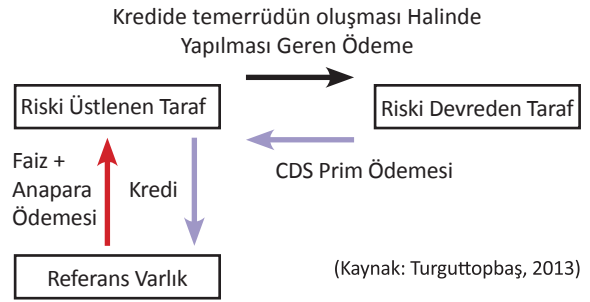
Kredi Temerrüt Swap ( Takas) sözleşmelerinde riski, üçüncü bir kişi ya da kurumla satan taraf, portföyünde yer alan menkul kıymetlere daha öncesi

belirlenmiş miktarda yükümlülüklerin gerçekleştirilmemesi durumunda, belirli bir tutarda ödeme yapılacaktır. Örneğin, her bir tahvilin yıllık getirisinin 2.500 Euro olduğu 10 tahvilden oluşturulmuş bir portföyde, tahvillerden iki veya daha fazlasına ilişkin yükümlülük gerçekleştirilmediği takdirde, CDS sözleşmesini belirli bir bedel karşılığında riski satın alan yatırımcı, CDS sözleşmesinde daha önceden karşılıklı belirlenmiş şartların yerine getirilmemesi durumunda, yatırımcıya ait yükümlülüklerin gerçekleştirilmediği her tahvil için tahvilin o an değer arz ettiği değer ile beklenen getirisi olan 2.500 Euro arasındaki fark, sözleşmeyi imzalayan karşı taraftan yani sözleşmeye konu olan borçludan tahsil edilecektir.

### 1.2. Kredi Temerrüt Swaplarının İşleyişi

Kredi temerrüt swaplarının genel olarak işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir;

#### Şekil-1. Kredi Temerrüt Swaplarının İşleyişi



Kredi temerrütlerine dayalı takas sözleşmelerinin işleyişi basit bir sürece tabidir. Mesela, Bir işletmenin herhangi bir bankadan kullandığı krediden doğan kredi riski, banka alacağına karşılık Kredi Temerrüt Swap sözleşmesi yaparak, belirli bir bedel karşılığında, kredi kullandırdığı işletmenin kredinin anapara ve faizini ödeyememesi durumunda riski üstlenen üçüncü bir kişi ya da kurum olarak yatırımcıya bu riski devredebilir. İşletme bankadan almış olduğu krediyi ödemediğinde, riski üstlenen yatırımcıya ödenen bedel dışında herhangi bir ödeme olmaksızın taraflar arasında yapılan sözleşme sona erecektir. İşletme bankadan almış olduğu krediyi ödemediği durumda ise, riski üstlenen yatırımcı sözleşmede belirtilen bedeli bankaya yani alacaklıya ödeyecektir. Yapılacak bu ödeme nakit olabi-

leceği gibi, nakit dışında fiziksel bir değerle takas yapılabilir. Ödeme nakden gerçekleştiğinde, riski üstlenen yatırımcı, sözleşmeye konu olan varlığın ( yani örnekte işletmenin bankadan aldığı kredi), ilk fiyatı ( yani sözleşmede yazılı olan fiyatı) ile kredinin kullanılmasının ardından oluşacak fiyatı arasındaki farkı riski yatırımcıya devreden taraf ödeyecektir. Fiziksel takas yapılması halinde ise, riski yatırımcıya devreden taraf, sözleşmeye konu olan varlığı (yani örnekte işletmenin bankadan aldığı kredi) ya da borçlu olan işletmenin başka bir mali borcunun değerini ödemesi sonucu, riski yatırımcıya devreden tarafa aktarılmaktadır. (Varotsis, 1998).

Yalın bir şekilde anlatmak gerekirse, mesela Fatih isimli bir şahsın Kaan'a 1.000 TL borcu vardır. Ancak Kaan Fatih'in bu borcu ödeyebileceğinden emin değildir. Kaan'ın arkadaşı Ertuğrul, Kaan'a şunu teklif etmektedir. "Her ay bana 10 TL verirsen, Fatih bu borcu ödemez veya ödeyemezse 1.000 TL'yi ben sana ödeyeceğim" derse ve Kaan Ertuğrul'un teklifini kabul ederse CDS yapmış olur.

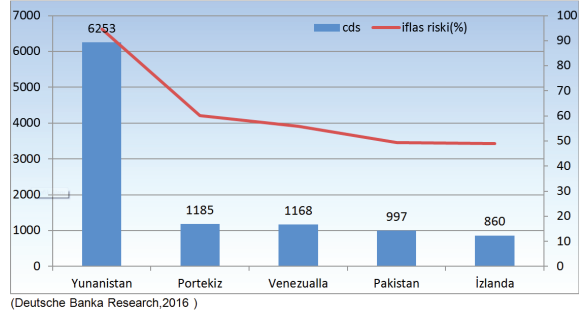
Kredi Temerrüt Swapları konusunda dikkat edilmesi gereken husus, CDS için ödenecek primin ne kadar olacağıdır. Bu primi, ülkenin veya firmanın iflas etme olasılığını belirler. CDS satanlar açısından ülke veya firmanın iflas etme riskiyle CDS primleri arasında doğru orantı vardır. Yani iflas etme riski arttıkça, CDS satanların talep edecekleri ücret daha yüksek olacaktır.

Örneğin, Yunanistan'ın CDS primi 450 baz puan civarındadır. Bu şu anlama gelir; bonolarınızı garanti altına almak için, her yıl nominal değerlerinin % 4,5'ini CDS primi olarak ödemek gerekmektedir. CDS primi, İrlanda'da 170 baz puan civarındadır. Bu, Yunanistan'ın iflas riskinin İrlanda'dan daha fazla olduğunu gösterir.

Türkiye'nin 60 aylık tahvillerine 20 milyon dolar yatırım yapan bir yatırımcı, yatırımlarını batma riskine karşı koruma altına alabilmesi için 530 bin dolar bir bedel karşılığında, yatırımcı alacağını sigorta ettirmiş olacaktır. Fakat Yunanistan'ın CDS primi yani dolaylı olarak iflas riski Türkiye'den çok fazla olduğu için Yunanistan'ın 60 aylık tahvillerine yatırım yapacak bir yatırımcı, alacaklarını garanti altına almak için 6,25 milyon dolar ödeme yapmalıdır.

Aşağıdaki bazı ülkelerin CDS baz puanları ve iflas olasılıkları verilmiştir. Oranlar 5 yıllık oranlar olup, görüldüğü gibi ülkelerin iflas ihtimalleri arttıkça CDS primleri de artmaktadır.

**Grafik-1. Ülkelerin CDS Primleri İle İflas Riski Karşılaştırması**



Grafik-1'e bakıldığında yüksek iflas riskine sahip ülkelerin CDS primlerinin de yüksek olduğu, düşük iflas riskine sahip işletmelerin CDS primlerinin düşük olduğu görülmektedir.

### 1.3.Kredi Temerrüt Swaplarının Fiyatlanması ve Örneği

CDS sözleşmelerinin fiyatlaması bir örnek yardımıyla açıklanacaktır. ABC Bankasının, XY firmasından 3 yıl vadeli 1.000.000 dolar alacağı mevcuttur. ABC Bankası, XY firmasından olan alacağının riskini minimize etmek için ZK Aracı Kurumuyla anlaşarak, bu firmadan koruma talep eder. ZK Aracı Kurumu, XY firmasının gelecek yıl gecikmeye düşme ihtimalini, riskini % 3 olarak öngörmektedir. ZK Aracı Kurumu, XY Firmasının gecikmeye girmesi durumunda düzenlenecek miktarı kredinin %20'si yani (1.000.000 doların %20'si) 200.000 dolar olarak belirlemiştir. Böylece % 3 olasılıkla ZK Aracı Kurumu, ABC Bankasına 800.000 dolar ödeyecektir. Bu sebeple, bu alacak (kredi) işlemi için kredi temerrüt swapının olması gereken değeri 24.000 dolardır. ( 800.000 dolar x % 3)

Kredi ürünlerinin fiyatlandırılması, baz puanlama sistemi olarak tanımlanır ve fiyatlar günlük olarak değişim göstermektedir. Bu baz puanlama sistemi, birbirine yakın vadelerde LIBOR veya takas oranı üzerindeki temerrüt swaplarının alış ve satış arasındaki fark ile tahvillerin arasındaki alış-satış fiyatı arasındaki farktan oluşmaktadır.

CDS işlemlerinde, alış satış arasındaki farklar 40 ile 100 puan arasında değişim gösterirken, likit olmayan varlıklarda bu farklar 300-500 baz puana kadar artış gösterdiği görülmektedir.

Vade açısından temerrüt riski analiz edilirken, CDS alış-satış arasındaki fiyat farkları kullanılmaktadır. Vade tüm ülkeler açısından eşit kabul edildiğinde (1,2,3,...,10 yıl) CDS baz puanlar verildiği takdirde, ülkeler arası temerrüt risk karşılaştırması daha objektif sonuçlar verecektir(Ateş, 2004).

Temerrüt swap baz puanlarının artma veya azalması, CDS spreadleri ile tahvil alış-satış fiyatlarının artması veya azalması ile açıklanmaktadır. Bu konuyu bir örnekleme açıklamak gerekirse; bir yatırımcının TRC İşletmesinin 3 yıl vadeli, 1000 adet bonusu aldığı ve her bir bononun nominal değerinin 100 TL olduğu varsayılırsa, yatırımcının pozisyon değeri 100.000 TL'dir. Bonoların 6 aylık getirisi %7,5 olduğu düşünülmemektedir. Bu yatırımcı işletmenin ödememe riskine karşılık, 3 yıl vadeli ve 200 baz puanlı CDS sözleşmesi yapmıştır. Bu durumda riski CDS sözleşmesi ile devreden taraf, riski üstlenen tarafa her 6 ayda 1.000 TL ödemelidir.  $(180/360 \times 100.000 \times 0,02 = 1.000 \text{ TL})$

CDS sözleşmelerinin genel dağılımı incelendiğinde, % 80'inden daha fazlasının özel işletmeler için yapıldığı görülmüştür. Özel işletmelerden sonra en fazla CDS sözleşmeleri kamu işletmelerinde yapılmaktadır.

Bazı ekonomistler, CDS'lerin ipotek piyasasında riskten korunma sağlamak suretiyle ipoteğe bağlı menkul kıymet piyasasını genişlettiği ve bunun sonucunda artan riskli ipoteklere dayalı borç verme kapasitesinin 2008-2009 krizinin sebepleri arasında yer aldığını öne sürmektedir (Martin vd. 2008, s.48). CDS sözleşmelerine bu tarzda eleştiriler olmasına rağmen, son yıllarda piyasada hacminin arttığı bilinmektedir.

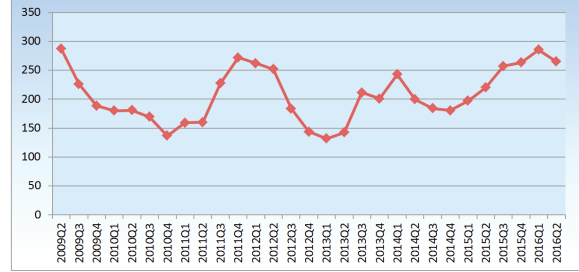
## 2.Türkiye'de Kredi Temerrüt Swapları Ve Büyüme Oranları

### 2.1.Türkiye'ye CDS Açısından Bakış

Türkiye'nin CDS Primleri incelendiğinde tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi, Türkiye'de de siyasi ve ekonomik krizlerin olduğu dönemlerde bu krizlere

bağlı olarak ülkelerin iflas riski artacağı için buna paralel olarak CDS Primlerinde de artış görünecektir.

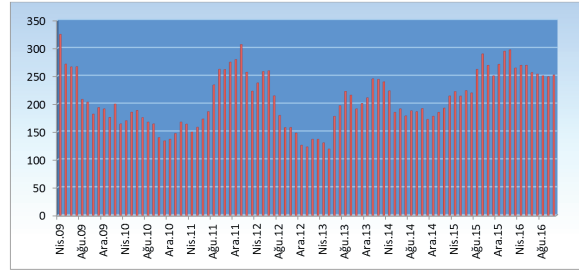
**Grafik-2.** Türkiye'nin CDS Primlerin Üçer Aylık Olarak Dağılımı(2009-2016)



(Kaynak: Bloomberg.com'dan alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.)

Grafikten de anlaşılacağı üzere, Türkiye'de ne zaman bir siyasi veya ekonomik kriz olma ihtimali olduğunda CDS Primlerinde artış görülmektedir. Buna 2013 Temmuz ayından sonraki sert iniş-çıkışlar örnek olarak verilebilir.

**Grafik-3.** Türkiye'nin CDS Primlerin Aylık Olarak Dağılımı (2009-2016)



(Kaynak: Bloomberg.com'dan alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.)

2011 Finansal Krizinin arifesinde, Türkiye'nin CDS primi 200 baz puan seviyesinde iken; Yunanistan, Portekiz, İzlanda gibi bazı Avrupa Birliğine üye olan ülkelerin baz puanlarından yüksekti. 2008 Finansal Krizinin etkisiyle birlikte 2009 yılının ilk aylarında Türkiye'nin CDS primi 300 baz puanın üstündeyken, krizin etkisinin dağılmasıyla birlikte düşüş trendine geçmiştir. Özellikle 2010 yılında neredeyse % 50'ye yakın azalış gösterirken 150 baz puan seviyelerine gerilemiştir. Hatta Ağustos - Aralık 2010 periyodunda 150 baz puanın altına düşmüştür.

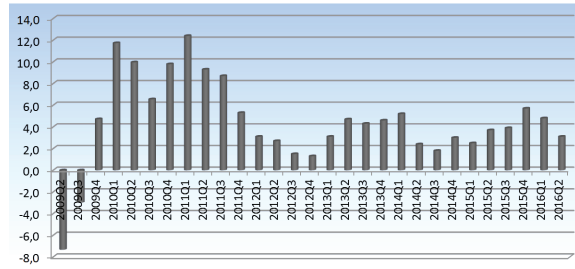
2011 yılında Avrupa'da başlayıp her ne kadar Türkiye'yi teğet geçse de ortaya çıkan finansal kriz Türkiye'nin CDS primleri ciddi ölçüde etkilemiştir. Ayrıca 2013 yılında Türkiye'de yaşanan Gezi Parkı Olayları da Türkiye'nin CDS primlerinin yükselmesine, iflas riskinin artmasına, ülke güvenilirliğinin

azalmasına neden olmuştur. Türkiye’de 17-25 Aralık 2013 ve 15 Temmuz 2016 Hain Girişimlerin Türkiye’nin ülke risk primine ne kadar zararı olduğu Grafik-3’ten anlaşılmaktadır.

## 2.2. Türkiye’ye Büyüme Oranı Açısından Bakış

Büyüme oranlarının değerlendirilmesi açısından Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Tutarlarında gerçekleşen olanlar dikkate alınmıştır.

**Grafik-4. Türkiye’nin Üçer Aylık Büyüme Oranları (2009-2016)**

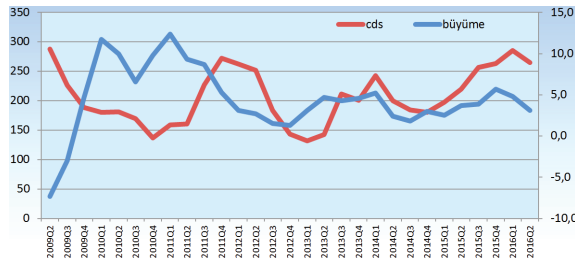


(Kaynak: www.tuik.gov.tr’den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur)

Grafik-4 incelendiğinde, Türkiye’nin 2008 Finansal Krizinin etkisiyle büyüme oranlarında negatif seyrinde olduğu görülmektedir. 2008 Finansal Krizinin etkisinden yavaş yavaş kurtulan Türkiye’de 2009 yılı ile birlikte zaman zaman düşüş yaşansa da bir büyüme artışı görülmektedir. Ve tekrar 2011 yılında yaşanan sıcak para krizi de Türkiye’nin büyüme oranlarının azalmasına neden olmuştur. 2011 yılından sonra toparlanan Türkiye Ekonomisi 17-25 Aralık 2013 Hain Girişimden sonra büyüme oranlarında azalma görülmektedir. Büyüme oranları açısından toparlanma sürecine Türkiye’de 15 Temmuz 2016’da yaşanan yeni bir hain girişim ülke büyüme oranlarında tekrar azalış yaşanmasına neden olmuştur.

## 2.3. Türkiye’de Büyüme Oranı ile CDS Primlerinin Karşılaştırılması

**Grafik-5. Türkiye’de CDS Primleri-Büyüme Oranlarının Karşılaştırılması (2009-2016)**



(Kaynak: www.tuik.gov.tr, www.kalkinma.gov.tr ve www.bloomberg.com’dan alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.)

Grafik-5 incelendiğinde, Türkiye’nin 2009-2016 yılları arasındaki CDS primleriyle büyüme oranları aynı grafikte ele alındığında Türkiye’nin büyüme oranlarının arttığı yıllarda CDS primlerinin azaldığı veya CDS primlerinin azaldığı dönemlerde büyüme oranlarının arttığı görülmektedir.

**Tablo 1. Türkiye’de CDS Primleri-Büyüme Oranlarının Karşılaştırılması (2009-2016)**

Zaman	Büyüme	CDS	Zaman	Büyüme	CDS
2009Q2	-7,3	287,46	2013Q1	3,1	131,96
2009Q3	-3,0	225,96	2013Q2	4,7	142,32
2009Q4	4,7	188,7	2013Q3	4,3	211,67
2010Q1	11,7	179,91	2013Q4	4,6	200,91
2010Q2	10,0	181,04	2014Q1	5,2	242,77
2010Q3	6,6	169,26	2014Q2	2,4	199,77
2010Q4	9,8	136,635	2014Q3	1,8	184,02
2011Q1	12,4	159,32	2014Q4	3	180,53
2011Q2	9,3	160,24	2015Q1	2,5	197,17
2011Q3	8,7	227,39	2015Q2	3,7	220
2011Q4	5,3	271,97	2015Q3	3,9	257,03
2012Q1	3,1	262,02	2015Q4	5,7	263,51
2012Q2	2,7	251,71	2016Q1	4,8	285,25
2012Q3	1,5	183,76	2016Q2	3,1	264,88
2012Q4	1,3	143,57	2016Q3	-7,3	287,46

(Kaynak: www.tuik.gov.tr ve www.kalkinma.gov.tr’den alınan verilerle yazarlar tarafından oluşturulmuştur)

Tablo-2 incelendiğinde, Grafik-5 için söylenenleri destekler niteliktedir. Türkiye'de 2009-2016 yılları arasında 3 aylık halde CDS Primleriyle Büyüme Oranlarının eş yönlü seyrettiği görülmektedir. Yani CDS primlerinin sert iniş-çıkışlar yaşadığı dönemlerde ülke büyüme oranları da azalış yaşamaktadır. Çalışmanın uygulama kısmında da arasındaki ilişki incelenecektir.

### 3.Literatür

TELEK ve ŞİT (2016), Türk Bankacılık Sektöründe takipteki kredi toplam tutarının Türkiye'nin CDS primini etkileyip etkilemediğini araştırmışlardır. Bu çalışmada, Türkiye Ekonomisi için Sorunlu Krediler ve CDS primleri arasındaki nedensellik ilişkisini bulmak amacıyla 2005:1-2015:3 yıllarına ait Sorunlu Krediler (SK) ve Kredi Temerrüt Swapları (CDS) verileri üçer aylık dönemler halinde kullanılmışlardır. Kullanılan verileri üçer aylık seriler olduğundan mevsimsel dalgalanmalar gösterebileceği için Tramo-Seats yöntemine göre mevsimsellikten arındırmışlardır. Serileri olası değişen varyans sorununa karşı koruyabilmek için ADF Birim Kök Testi uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespit edilebilmesi için de VAR, Etki-Tepki Analizi ve Granger Nedensellik Testleri uygulanmıştır. Çalışma sonucunda; Türkiye'de CDS primlerinin takipteki krediler üstünde nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Yani CDS Primleri Türkiye'de takipteki kredileri etkilemektedir.

AKDOĞAN VE CHADWICK (2011) çalışmalarında, düzeltme hareketlerinin, ülkelerin CDS ve bono spreadleri üzerine doğrusal olmayan bir etkisinin olduğunu ifade etmişlerdir. Yazarlar, gelişmekte olan 10 ülkede CDS-bono spreadlerine ait düzeltme hareketlerini, son 10 yıl içinde doğrusal olmayan eşik modeller vasıtasıyla ele almıştır. İşletmelerin ihraç ettikleri bonoların daha çok tercih edildiği ve Kredi Temerrüt Swapları piyasasında işlem hacimleri yüksek olan Arjantin, Brezilya ve Meksika gibi ülkeler için CDS-bono fiyat farkları hesaplanmış, uzun vadede değerinden sapsması durumunda, bu sapmanın alış-satışlar aracılığıyla, geniş çapta bir arbitraja sebep olmayacağı bir şekilde düzeltme

yapılmaktadır. Kolombiya, Peru, Filipinler ve Peru gibi CDS-bononun piyasalarında daha az işlem gördüğü ülkelerde ise, alış-satış arasındaki farklar daha yavaş bir şekilde düzeltme hareketine tabi olmaktadır. Bu durum Türkiye'de CDS-bonolar özellikle son dönemlerde daha fazla tercih edilmesine karşın, CDS-bono alış-satış farkında daha yavaş düzeltme hareketleri olmuştur.

BAŞARIR ve KETEN (2016), çalışmalarında JP Morgan EMBI Endeksinde yer alan 12 gelişmekte olan ülkenin CDS primleri ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun vadeli olarak belirlemeyi hedeflemişlerdir. Bu doğrultuda, 2010-2016 dönemine ait ülkelerin verileri ele alınmıştır. Kısa vadedeki ilişki için Granger nedensellik testi, uzun vadede ilişki için Johansen Kointegrasyon testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda, 2010-2016 döneminde örneklem alınan ülkeler için CDS primleri ve hisse senedi getirileri arasında % 95 anlamlılık düzeyinde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca döviz kurları ile CDS primleri arasında kısa veya uzun vadede herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

HANCI (2014) , çalışmasında bazı ülkelere dair CDS primleri ve borsa arasındaki ilişkiyi ele almış ve Türkiye'de yapılan üretim düzeyi baz alınarak krizler açısından bir inceleme ve değerlendirme yapmıştır. Ocak 2008- Aralık 2012 dönemlerine ait Türkiye'ye ait CDS primleri ile BIST-100 getirileri arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Bu sebeple, çalışmanın metodoloji bölümünde, CDS primleri-BIST-100 getirileri arasındaki volatilité tespiti yapmış ve buna GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity) yöntemi ile model oluşturulmuş ve ortalamaya geri dönüşlerin çok dirençli olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

ŞİT, KARACA, EKŞİ (2014), Türkiye'de borsa endekslerinin CDS primlerinden ve politik risklerden etkilenip etkilenmediği konusu araştırılmıştır. Çalışmada Türkiye'ye ait 2005-2014 dönemlerine ait aylık veriler kullanılmıştır. Çalışmada veriler, VAR analizi ile analiz edilmiş. Bu amaçla, birim kök, varyans ayrıştırma, etki-tepki ve Granger Nedensellik testleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda

Türkiye’de CDS primlerinin ve politik risklerin borsa üzerinde etkili olmadığı saptanmıştır. Bu sonuç Türkiye borsasının yatırımcı özelliğe hakkında da kabaca da olsa bilgi vermesi açısından önemlidir.

KUNT ve TAŞ (2008), çalışmalarında CDS sözleşmelerini ayrıntılarıyla ele alarak, CDS primini ileriye tahmin etmeye yönelik bir model geliştirme amacı taşımışlardır. CDS’nin genel hatları itibarıyla satın alma opsiyonlarına benzerliğiyle birlikte, satın alma opsiyonlarının fiyatlarının belirlenmesinde etkili olan 5 faktörün CDS için de etkili olacağını öne sürmüşlerdir. Türkiye’nin yurtdışında işlem gören 1,2,3,4,5,7 ve 10 yıl vadeli CDS sözleşmelerindeki prim tutarından meydana gelen ve 19/10/2000 - 17/01/2008 tarihleri arasındaki yaklaşık 6 yıllık bir veri seti çalışmada kullanılmış, opsiyon fiyatlamasında etkili olan 5 temel değişkenden risksiz faiz oranı, ele alınan varlığın getirisi ve bu varlığın getirisinin oynaklığı ile CDS primleri arasında uzun vadede bir ilişkinin olduğu kanısına varılmıştır.

#### 4.Uygulama

##### 4.1.Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada CDS primlerinin büyümeye olan etkisi 2009Q2 - 2016Q2 yılları arasında değişkenlere ait çeyrek veriler kullanılarak analiz edilmiştir. CDS primlerine ait veriler Bloomberg.Com sitesinden günlük olarak alınmış, aylık ortalama bulunmuştur. Aylık veriler 3 aylık hale getirilmiştir. Büyüme değişkenine ait veriler ise TÜİK’in resmi veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmamızda öne sürülen hipotez; ülkelerin risk primi yani CDS rakamlarının ekonomik büyümeyi etkilediğidir. Analizde ekonomik büyüme değişkeni “buyume” ve CDS primleri değişkeni ise, “cbs” ile simgelenmiştir. Analize geçmeden önce verileri aynı düzeye getirme amacıyla verilerin logaritması alınmıştır. Çalışmada E-Views 6.0 ve Gauss 6.0 paket programları kullanılmıştır. Büyüme ve CDS primleri arasındaki ilişkiyi açıklamak için ADF ve PP Birim Kök Testleri ve Neden-sellik Testleri uygulanmıştır.

Zaman serileri analizinde durağanlık kavramı büyük önem arz etmektedir. Analizde kullanılan de-

ğişkenler arasında anlamlı ilişkiler olabilmesi için, serileri durağan olması ve aynı düzeyden homojen olması gereklidir(Korkmaz ve Uygurtürk, 2008).

Bundan dolayı Birim kök testi ile serilerin durağan olup olmadıkları araştırılır. Eğer bir zaman serisi (X) durağan değil ise durağanlığa erişinceye kadar farkları ( $\Delta=X_t-X_{t-1}$ ) alınır. Daha sonra zaman serisinin, bu düzeyde  $\Delta$ . dereceden bütünleşik olduğu söylenir ve  $X_t \sim I(\Delta)$  ile gösterilir (Ata ve Yücel, 2003)

ADF Birim Kök Testi, analizlerde yoğun kullanılan ve bu serilerin kaçınıcı dereceden bütünleşik olduğunun tespitinde kullanılan bir yöntemdir.

PP Birim Kök Testi, DF ve GDF testlerinin varsayımlara dikkat edilmediğinde veya serinin yapısal bir kırılmaya maruz kaldığı durumlarda yetersiz kaldığını iddia etmişlerdir. Bu durumdan kurtulmak için hata terimlerini düzeltmeyi öngören, parametrik olmayan bir ekleme yapmayı düşünmüşlerdir. Bu düzeltme işlemi, DF ve GDF modellerinin AR düzeltmeleri barındırmasının yanında, MA (Hareketli Ortalamalar-Moving Averages) düzeltmelerinin de eklenmesini içermektedir. Bu sebeple PP testi ARMA (Autoregressive Moving Average) süreci olarak da ifade edilebilir(Philips ve Perron, 1988).

Toda ve Yamamoto tarafından geliştirilen nedensellik yöntemi, Granger nedensellik testinden yola çıkılarak ileriye tahmin edilmiş bir tekniktir. Bu teknikte önem arz eden konular, birim kök ve eş bütünleşme gibi analizler olmadan analizin yapılmasıdır. Bu teknikte, var olan serilerin maximum bütünleşme derecesini bilip modeli doğru oluşturmak için nedensellik testinin yeterli olacağını ileri sürmüşlerdir. Bu teknikte, doğru ve objektif sonuçların ortaya çıkabilmesi için, sistemde gecikme uzunluğunun doğru tespit edilmesi ve teknikte olması gerekli tüm bileşenlerin birlikte kullanılması ile gerçekleşeceğini iddia etmişlerdir(Toda ve Yamamoto, 1995).

Çalışmada kullanılan bir diğer nedensellik testi de Hacker ve Hatemi-J (2006) tarafından geliştirilen bootstrap nedensellik testidir. Bootstrap nedensellik testi, Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testinin bootstrap dağılımına sahip olan versiyonudur(Şentürk vd. 2014:5826).

## 4.2. Bulgular

Tablo-2. Değişkenlere İlişkin ADF Birim Kök Testi Sonuçları

DEĞİŞKENLER	SABİTLİ		TRENDLİ VE SABİTLİ	
	t-istatistik	Kritik Değer	t-istatistik	Değer Kritik
Büyüme	-3,8628***[1]	-3,6998(%1)	-4,9189***[1]	-4,3393 (%1)
		-2,9762 (%5)		-3,5875 (%5)
		-2,6274 (%10)		-3,2292 (%10)
CDS	-1,5770 [4]	-3,7378 (%1)	-2,5147 [4]	-4,3943 (%1)
		-2,9918 (%5)		-3,6121 (%5)
		-2,6355 (%10)		-3,2430 (%10)
Δ CDS	-4,5175***[3]	-3,7378 (%1)	-4,7894***[3]	-4,3943 (%1)
		-2,9918 (%5)		-3,6121 (%5)
		-2,6355 (%10)		-3,2430 (%10)

Not: Köşeli parantez içindeki değerler gecikme uzunluklarını belirtir. Gecikme uzunlukları AIC (Akaike Info Criterion) kriterine göre belirlenmiştir.  
\*, \*\*, \*\*\* notasyonları sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyine göre değişkenin durağanlığını belirtmektedir.  
Δ parametresi birinci farkı göstermektedir.

Tablo-2' den elde edilen bilgilerden yola çıkarak; yapılan ADF birim kök sınamasına göre, büyüme değişkeninin düzey değerinde, cds değişkeninin ise birinci farkının alınmasıyla durağan oldukları saptanmıştır. Büyüme ve cds değişkenlerinin yapılan ADF birim kök testleri sonuçları bu değişkenlerin % 99 güvenle durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo-3: Değişkenlere İlişkin PP Birim Kök Testi Sonuçları

DEĞİŞKENLER	SABİTLİ		TRENDLİ VE SABİTLİ	
	t-istatistik	Kritik Değer	t-istatistik	Değer Kritik
Büyüme	-3,4606**[3]	-3,6891(%1)	-3,9115**[1]	-4,3239 (%1)
		-2,9718(%5)		-3,5806 (%5)
		-2,6251(%10)		-3,2253 (%10)
CDS	-2,2828 [0]	-3,6891 (%1)	-2,9696[3]	-4,3239 (%1)
		-2,9718 (%5)		-3,5806 (%5)
		-2,6251 (%10)		-3,2253 (%10)
Δ CDS	-4,0780***[2]	-3,6998 (%1)	-3,9620**[2]	-4,3993 (%1)
		-2,9762 (%5)		-3,5875 (%5)
		-2,6274 (%10)		-3,2292 (%10)

Not: Köşeli parantez içindeki değerler bantgenişliği (Bennett Karna) değerlerini belirtir.  
\*, \*\*, \*\*\* notasyonları sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyine göre değişkenin durağanlığını belirtmektedir.  
Δ parametresi birinci farkı göstermektedir.

PP birim kök sınamasına göre ise, büyüme değişkeni düzey değerinde durağanlaşmıştır. Ancak cds değişkeni birinci farkının alınması ile durağanlaşmıştır. Tüm değişkenlerde sabitli ile trend ve sabitli model dikkate alınmıştır. Bunun sebebi değişkenlerin birinci farklarında yapılan ADF ve PP birim kök testlerine ilişkin test istatistik değerlerinin %1 MacKinnon kritik değerlerinden büyük olmasından kaynaklanmaktadır.

Değişkenlerin durağanlıkları saptandıktan sonra, bu alt başlık içerisinde bağımlı değişkenimiz büyüme ile CDS primleri arasındaki nedensellik ilişkisi incelenecektir. Bunun içinse Toda-Yamamoto nedensellik testi ve Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik analizi uygulanacaktır.

Toda-Yamamoto nedensellik testine göre iki değişken arasında gösterilen yönde nedenselliğin olması için tablodaki p değerlerinin (probability values-olasılık değerleri) 0,10' dan düşük olması gerekmektedir. Böylece yüzde 10 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin varlığı bulunmaktadır sonucuna ulaşılır.

**Tablo-4:**Bulgulara Ait Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Hipotezler	Optimal VAR Gecikme Uzunluğu (k+dmax)	Wald (X2)	p Değeri	Sonuç
buyume $\neq$ cds	3	2,920	0,404	Nedensellik yoktur.
cds $\neq$ buyume	3	7,098	0,068	<b>Nedensellik vardır.</b>

Not: Gecikme uzunlukları SIC kriterine göre seçilmiştir. Tablodaki  $\neq$  notasyonu ise; ilgili iki değişken arasında gösterilen yönde Granger nedensellik ilişkisi olmadığı hipotezini ifade etmektedir.

Tablo-4'deki bulgulara göre, büyüme ile CDS primleri arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu tek yönlü nedensellik CDS primlerinden büyümeye doğru saptanmıştır. Büyümeden CDS primlerine doğru nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Toda-Yamamoto nedensellik analizinden sonra Hacker and Hatemi-J (2006) tarafından geliştirilen Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik analizi uygulanmıştır. Hacker and Hatemi-J Toda-Yamamoto nedensellik testinin bazı eksikliklerini saptayarak modeli geliştirmişlerdir. Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonuçları %1 %5 ve %10 anlamlılık düzeylerine göre Tablo-5'te sunulmuştur. Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik testine göre iki değişken arasında gösterilen yönde nedenselliğin olması için tabloda ki MWALD değerlerinin %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde verilen kritik değerlerden büyük olması gerekmektedir.

**Tablo-5:** Bootstrap Tabanlı Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Hipotezler	Optimal VAR Gecikme Uzunluğu (k+dmax)	MWALD İstatistiği	% 1 Kritik Değer	% 5 Kritik Değer	% 10 Kritik Değer
buyume $\neq$ cds	5	19,059**	27,642	16,083	12,362
cds $\neq$ buyume	4	19,712**	21,290	13,194	10,141

Not: \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade ederken, Tablodaki  $\neq$  notasyonu ilgili iki değişken arasında gösterilen yönde Granger nedensellik ilişkisi olmadığı hipotezini ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları SIC kriterine göre belirlenmiştir.

Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik analizinden elde edilerek Tablo-5'te sunulan sonuçlara göre; ekonomik büyümeyle cds değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Burada da cds primlerinin ekonomik büyümeyi aynı zamanda cds primlerinin de ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Toda-Yamamoto nedensellik testinde tek yönlü bir nedensellik ilişkisi saptanmışken, Bootstrap nedensellik analizinde çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunması Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik testinin daha gelişmiş olmasıyla açıklanabilir.

## SONUÇ

Kredi Temerrüt Swapları (CDS) bir alacaklının 3.kişi ya da kurumlara belirli bir ücret ödeyerek alacağını garanti altına aldığı garanti sözleşmeleridir. Ülkelerin risk seviyelerine göre CDS Primleri belirlen-

mektedir. Yani iflas riski yüksek olan ülkelerin CDS Primleri yüksek iken, iflas riski düşük olan ülkelerin CDS Primleri daha düşük olacaktır. CDS Primleriyle iflas riskleri arasında doğru orantı vardır.

Çalışmada Türkiye'nin büyüme oranlarıyla CDS primleri 2009-2015 arasında çeyrek dilimler halinde 7 yıllık 28 dönem olarak ele alınmıştır. Çalışmanın amacı ve hipotezi, Türkiye'de CDS Primlerinin büyüme oranıyla ilişkisinin incelenmesidir.

Araştırma sonucunda; Toda-Yamamoto nedensellik testine göre CDS primlerinden büyümeye doğru nedensellik saptanmışken, Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto nedensellik analizine göre ekonomik büyümeyle cds değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Buna göre CDS primlerinden büyümeye doğru nedensellik olması çalışmamızda öne sürülen ülkelerin risk primi yani



CDS rakamlarının ekonomik büyümeyi etkilediği hipotezini doğrulamaktadır. Finansal açıdan bu ilişki CDS primleri düştükçe ülkelerin iflas riski azaldığı için yatırımların artacağı ülkeye sermaye girişi olabileceği ve sonucunda büyüme sağlanacağı şeklinde açıklanabilir. Yine tam tersi durumda da yani CDS primlerinin artmasıyla söz konusu göstergeler azalacağı için büyüme yavaşlayabilir.

Büyüme değişkeninden CDS primlerine doğru nedensellik olması ise yine finansal anlamda büyüme rakamlarının artmasıyla ülkelerin iflas riskinin azalması dolayısıyla CDS primlerinin düşme eğiliminde olacağı şeklinde yorumlanabilir. Bu nedensellik ilişkisinde de zıt olarak düşünüldüğünde büyüme oranlarının azalmasıyla riskin artması ve cds primlerinin yüksek seyretmesi anlamındadır. Sonuç olarak bakıldığında; yapılan ekonometrik analizlerle söz konusu finansal teori kanıtlanmış olmaktadır.

AKDOĞAN K., CHADWICK M.G.(2012), Cds-bono farkı ve düzeltme hareketi, *TCMB Ekonomi Notları*, Sayı: 2012-01

AKDOĞAN K. and CHADWICK M.G. (2011), Non-linearities in cds-bond basis, *Central Bank of Turkey, CBRT Working Papers*, No. 11/13.

ATA A.A. , YÜCEL F. (2003), Eş-bütünleşme ve nedensellik testleri altında ikiz açıklar hipotezi: Türkiye uygulaması, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:12, Sayı:12

ATEŞ, G. (2004), Gelişmekte olan piyasalarda kredi temerrüt swapları, *Active Dergisi*, sayı:34, s.9-20.

BAŞARIR Ç., KETEN M. (2016) , Gelişmekte olan ülkelerin cds primleri ile hisse senetleri ve döviz kurları arasındaki kointegrasyon ilişkisi, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:8, Sayı:15, s:369-380

BLOOMBERG, (2016), Ülkelerin CDS Primleri İle İflas Riski Karşılaştırması, <http://www.bloomberght.com/cds>

DAS, S.(1998), Valuation and pricing of credit derivatives, *Credit Derivatives: Trading and Management of Credit and Default Risk*, Ed.: Satyajit Das, John Wiley&Sons, New York.

DEUTSCHE BANK (2016), Sovereign default probabilities online, [http://dbresearch.com/servlet/reweb2.ReWEB?rwnode=DBR\\_INTERNET\\_EN-PROD\\$EM&rwoj=CDS.calias&rwsite=DBR\\_INTERNET\\_EN-PROD](http://dbresearch.com/servlet/reweb2.ReWEB?rwnode=DBR_INTERNET_EN-PROD$EM&rwoj=CDS.calias&rwsite=DBR_INTERNET_EN-PROD)

ELIZALDE A.(2003), *Credit default swaps valuation*, Madrid

HANCI, G. (2014), Kredi temerrüt takasları ve BIST-100 arasındaki ilişkinin incelenmesi, *İstanbul Kültür Üniversitesi 1.Üretim Ekonomi Kongresi*, Sözlü Bildiri

KARABIYIK L., ANBAR A(2006), Kredi temerrüt swapları ve kredi temerrüt swaplarının fiyatlandırılması, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:31

KILIÇ Ç.(2009), Kredi temerrüt swap primini etkileyen faktörler ve Türkiye üzerine uygulamalar, *Kocaeli Üniversitesi S.B.Enstitüsü Doktora Tezi*, Kocaeli

KUNT A.S. , TAŞ O. (2008), Kredi temerrüt swapları ve Türkiye'nin cds priminin tahmin edilmesine yönelik bir uygulama, *İTÜ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:5, Sayı:1, s:78-89

LONGSTAFF, FRANCIS A., SANJAY M. VE ERIC N(2003), The credit default swap market: is credit protection priced correctly, *Working paper*, NBER.

MARKIT(2013), *Markit CDS-Bond Basis*, Markit Credit Research, United Kingdom, erişim: <http://www.markit.com/Product/Reference-Data-CDS>

MARTIN N. B, ROBERT E. L. and MATTHEW S. J.(2008), The origins of the financial crisis, *The Brookings Institution Paper*, P: 3 p.7-8.

PHILIPS, P.C.B., and PERRON, P. (1988) Testing for unit roots in time series regression, *Biometrika*, V: 75, p.335-346.

SAĞLIK F.(2009), *Seçilmiş global risk seviyesi göstergeleri ile İMKB endeksleri arasındaki korelasyon ilişkisinin incelenmesi*, Ankara Üniversitesi S.B.E. Yüksek Lisans Tezi Projesi, Ankara

ŞENTURK, M, Y.E. AKBAS. (2014), İşsizlik-enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı ilişkinin değerlendirilmesi: Türkiye örneği, *Journal of Yaşar University*, Cilt: 9, Sayı:34: s.5820-5832

ŞİT A. , KARACA S.S., EKŞİ İ.H. (2014) , Politik riskler ve kredi temerrüt swapları borsa endeksini etkiliyor mu? Türkiye örneği, *Pamukkale Üniversitesi 18.Finans Sempozyumu*, Sözlü Bildiri

TBB(2009), *Bankacılar Dergisi*, sayı:71,İstanbul

TBB(2013), *Bankacılar Dergisi*, sayı:84,İstanbul

TELEK C. , ŞİT A.(2016), Türkiye’de takipteki kredilerin ve risk primi arasındaki ilişkinin incelenmesi: 2005-2015 dönemi, *Gaziantep Üniversitesi 1.Ulusal Lisansüstü İşletme Öğrencileri Sempozyumu Sözlü Bildiri*

TODA H.Y. and YAMAMOTO T, (1995) Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes, *Journal of Econometrics*, V: 66 , p: 225-250

TURGUT TOPBAŞ N. (2013) , Kredi Temerrüt swapları ve ilgili riskin gerçekleşmesi durumunda uygulanan hukuki prosedür, *Bankacılar Dergisi*, Sayı:84, s:37-53

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (TÜİK) (2016), Ulusal Hesaplar, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?Metod=temelist#>

TÜRKİYE CUMHURİYETİ KALKINMA BAKANLIĞI (2016), Temel Ekonomik Göstergeler, Milli Gelir, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/TemelEkonomikGostergeler.aspx>

VAROTSİS, P. (1998),Credit derivatives:a revolution in the financial markets, *Euromoney Publications, Credit Derivatives*, London.



# Türkiye’de Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Finansmanı Açısından Geleneksel ve İslami Bankaların Karşılaştırılması: Bir Uygulama Örneği

Dr. Ömer KALAV

## Özet

Kriz dönemlerinde işletmelerin karşılaştığı en önemli sorun işletme açısından hayati öneme sahip olan finansman sorunudur. İşletmelerin finansmanında birinci önceliğe sahip olan bankalar ile olan ilişkiler kriz dönemlerinde ciddi anlamda etkilenmektedir. İşletmeler geleneksel bankaların yanı sıra islami bankacılık faaliyeti gösteren kuruluşlardan da artan oranda finansman sağlamaktadırlar. Araştırmamızda işletmelerin gerek geleneksel bankalar gerekse islami bankalar ile finansman sağlama anlamında kriz dönemlerinde anlamlı bir fark olup olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Araştırmamız kalitatif bir yöntem olan derinlemesine mülakat yöntemi ile yapılmıştır. Hazırlanan soru seti mülakat esnasında sorulmuş ve ses kayıtları alınmış, deşifre yapılmıştır. Araştırma sonucunda likidite konusundaki duyarlılıkları, finansmanın kullanılacağı yerin belirli olması, dolayısıyla asimetrik enformasyon olgusunun düşük düzeyde gerçekleşmesi, kriz dönemlerinde banka tarafından finansmanın geri çağırılmaması ve maliyet unsurlarında değişime olmamasına bağlı olarak kriz dönemlerinde islami bankalar ile çalışan işletmelerin geleneksel bankalar ile çalışan işletmelere göre krizi daha kolay atlattıkları gözlemlenmiştir.

## Anahtar Kelimeler:

İslami Bankalar, Geleneksel Bankalar, Faizsiz Bankacılık, Reel Sektör İşletmeleri ve Kriz

## A Comparison of Conventional and Islamic Banking During Times of Crises in Turkey in terms of the Finance of the Corporations : a Sample Study

### Abstract

The most critical problem encountered by corporations during periods of crisis is the problem of finance. The relations with the banks which are of prime importance for the finance of the corporations are severely affected. Corporations also obtain finance from establishments performing islamic banking operations as well as conventional banks. In our study we aim to find out whether there is a significant difference between provision of finance from conventional and islamic banks during times of crisis. Our research has been carried out using in-depth interview method that is qualitative. The set of questions prepared have been used during the interview and voice recordings have been saved and deciphered. As a result of the research it has been observed that corporations working with islamic banks recovered from the crisis more easily when compared to corporations working with conventional banks due to their sensitivity in liquidity, the designated area where the finance is to be used, the realisation of asymmetrical information phenomenal at low level, banks not demanding payment during times of crisis and there being no change in cost factors.

### Keywords:

Islamic Banks, Conventional Banks, Interest Free Banking, Non-Financial Sector Corporations and Crisis.

## Giriş

İşletme açısından finansman hayati öneme sahiptir. Tüm faaliyetlerin sürdürülebilmesi için finansal akışın doğru zamanda ve yeterli miktarda olması gereklidir. İşletme ne kadar iyi ürün üretirse üretsin ne kadar doğru pazarlama stratejileri uygularsa uygulasin, nakit akımı ve finansmanı doğru yönetmiyorsa likidite krizinin ardından faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalacaktır. Ekonominin normal işlediği zamanlarda bile durum böyle iken, kriz dönemlerinde işletme finansmanının önemi kat kat artmaktadır. 1997-98 yıllarında yaşanan Asya krizi ile ilgili yapılan bir çalışmada; 5 Güneydoğu Asya ülkesinde faaliyet gösteren 1472 firmanın 644 tanesinin kriz döneminde finansal sıkıntıya düştüğü ve bunlardan %12,8’nin iflas için başvurduğu tespit edilmiştir (Classens ve Diğerleri,2003). İşletme açısından bu derece hayati öneme sahip finansmanın birincil kaynağı bankalardır. Bu anlamda işletmelerin kriz dönemlerinde krizden korunma ve varlığını sürdürebilmek anlamında bankalar ile ilişkileri son derece önemlidir. Bu çalışma ile; işletmeler banka finansmanı arasındaki problemler ve kriz dönemlerindeki davranışları arasındaki farklılıklar irdelenmektedir,

Bankalar en temel hali ile sermaye, para ve kredi üzerine her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, özel ve tüzel kişilerin, devletin ve işletmelerin bu alandaki her türlü ihtiyaçlarını karşılamak üzere çalışan iktisadi kuruluşlardır. Bununla birlikte farklı türlerde ve amaçları farklı olan bankalardan söz etmek mümkündür. İşletmeler ihtiyaçlarına göre bu bankalardan finansman sağlamaktadır. Özellikle geleneksel bankalar işletmelerin birincil finansman kaynağı halindedir. Öte yandan bütün dünyada ve ülkemizde son yıllarda yıldızı parlayan islami bankalar sektörde hızlı artan oranda pay almaya başlamış ve işletmelerin finansmanında alternatif bir kaynağa dönüşmüştür. Bu çalışmada işletmelerin bu iki farklı banka türü ile olan finansman ilişkileri ele alınmıştır. İşletmelerin özellikle kriz dönemlerinde bu bankalar ile kurdukları ilişki bu çalışmanın temel konusudur.

Bu çalışmanın amacı kriz sürecinde işletmelerin finansmanında geleneksel ve islami bankaların rollerini ortaya çıkarmak, bunun bir mukayesesini yapmak ve işletmelerin finansal ihtiyaçlarını nasıl karşıladıkları, bu tercihlerinin sebepleri bu çalışmanın konusu dâhilindedir. İşletmelerin bu farklı iki banka türü ile kurdukları ilişki bu çalışmamızın bir diğer konusudur.

Literatürde geleneksel ve islami bankalar ile ilgili yapılmış farklı türde ve çok sayıda araştırma bulmak mümkündür. Ancak bu çalışmalar genellikle bu bankaların kendi iç işleyişleri, tarihsel gelişimleri ve piyasadaki rolleri ile ilgilidir. Bankaların işletmelerin finansmanında oynadıkları roller genellikle fazla işlenmemiş bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda yapılan az sayıda çalışmada ise genellikle teknik ve sayısal veriler üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda finansmanın doğrudan muhatabı olan işletmeler ile mukayeseli bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu anlamı ile bu çalışma bir ilk olma özelliği taşımakta ve bu da çalışmayı oldukça önemli bir hale getirmektedir.

Bu çalışmanın bir diğer önem kazandığı nokta çalışmanın krizler üzerine odaklanmasından kaynaklanmaktadır. İşletmelerin kriz yönetim mekanizmaları sıklıkla ele alınan bir konu olmakla birlikte, kriz dönemlerinde işletmelerin finansman tercihleri nispeten az işlenmiş bir alandır. İşletmelerin kriz dönemlerinde farklı banka türleri ile kurdukları finansman modellerinin mukayesesi ise henüz derinlikli olarak işlenmemiş bir alandır. Bu da çalışmanın gerekliliğini arttıran bir husustur.

## 2. Finansal Krizler ve Bu Konudaki

### Yaklaşımlar

Ekonomik krizi en genel hali ile piyasadaki mallarda, hizmetlerde, üretim faktörlerinde ve fiyatlarında meydana gelen aşırı dalgalanma olarak ifade etmek mümkündür. Bu bağlamda krizleri, reel sektör krizleri ve finansal krizler olmak üzere iki ayrı temel başlık altında değerlendirilmektedir (Kibritçi-oğlu, 2001). Her ne kadar iki kriz türünde reel sektör işletmelerini derinden etkilese de bu çalışmada ban-

kalari da birlikte etkileyen finansal krizler üzerinde durulmuştur. Genel olarak kabul gören anlayışa göre finansal krizler, para, bankacılık, dış borç ve sistemik olmak üzere dört grupta toplanmaktadır (Sachs, 1998). Para Krizleri Merkez Bankası döviz Rezervlerinin tükenmesi halinde ortaya çıkmaktadır. Bankacılık krizleri fiili veya potansiyel banka mevduat çekilmeleri; bankaların yükümlülüklerini ertelemeleri veya hükümetin büyük ölçekli finansal destekler sağlamak suretiyle bunu önlemeye zorlanmasının teşvik ettiği banka iflasları olduğunda ortaya çıkar, dış borç krizleri Bir ülkenin gerek kamu gerekse özel sektöre ait dış borçlarını ödeyememesi durumunda meydana gelen krizlerdir. Özellikle hükümetlerin dış borçların çevrilmesi ve yeni dış kredi bulma konusunda sıkıntı yaşamaları nedeniyle dış borcun yeni ödeme planlarına bağlanması veya yükümlülüklerin ertelenmesi şeklinde ortaya çıkarlar (Delice, 2003). Sistemik finansal krizlerin birkaç aşaması vardır. Bilançoların bozulması başlangıç aşamasıyken, ikinci aşamada bir para krizi vardır. Üçüncü aşama ise para krizi ile birlikte bilançolarındaki bozulmanın artmasıdır. Bu aşamada spekülasyon hareketlerin de artması ile sistem ciddi bir krize doğru sürüklenir. Ortada baş edilmesi gereken birden fazla türde kriz vardır. Artık ekonomiyi alt üst edecek düzeyde yıkıcı olan birbirinin ardına gelen krizlerle karşı karşıya kalınır (Mishkin, 2001).

Finansal krizlerin daha iyi anlaşılması için, ekonomik ve finansal dengesizlik ile ilgili temel yaklaşımlardan ve teorilerden yola çıkmak iyi bir başlangıç olacaktır. Aşağıda bu yaklaşımlar üzerinde durulmuştur.

Klasik Yaklaşımda Krizlerin temel nedeni hükümetlerin ekonomiye müdahalesi olarak görülmekte, sisteme müdahale edilmedikçe sistemin dengede olacağı öne sürülmektedir. Neo Klasikler ise müdahalenin kapsamını genişleterek ücret politikaları sendikalar gibi kurumların müdahalesini de değerlendirmeye katmışlardır. Krizlerin dengelyi koruyucu faktörler olduğu söylenmektedir (Yılmaz vd.2005).

Keynes ise ekonominin içsel olarak stabil olmadığını şok ve krizlere açık olduğunu ifade eder. Keynes'e

göre spekülasyondan kaynaklanan dengesizliklerin yanı sıra insan doğasından gelen dengesizliklerde krizin kaynakları arasındadır ve bunun çözümü devlet müdahalesi ve stabilizasyon politikaları ile mümkündür (Keynes 1936).

Minsky yaklaşımında ise kapitalist sistem dışsal şoklar olmadan da içsel sebeplere bağlı olarak iktisadi dalgalanmalar yaratabilir bunu etkileyen faktör kapitalist sistemin içsel dinamiğidir ve müdahale ve düzenlemeler ile bir bant aralığında seyredebilir (Minsky,1982).

Hayek yaklaşımında ekonomik büyüme ancak tasarruf artışı sağlandığı takdirde sürdürülebilir. Aksi takdirde kredi genişlemesi sonucu meydana gelen büyüme sürdürülebilir değildir. Merkez bankaları suni faiz dalgalanmaları ile ekonomiye müdahale ederse ekonomi krize girer kısaca krizlerden Merkez Bankaları sorumlu tutulmaktadır (Snowdon ve Vane, 2005).

Son olarak Akerlof ve Schiller Keynes'in "*Hayvansal Güdüler*" kavramını kullanarak krizlerin açıklanmasında, politika üretme süreçlerinde bu kavramlardan yararlanılmasını savunurlar. Keynes'in tanımını şu şekilde açıklarlar: "*Hayvansal güdüler, ekonomideki hareketli ve değişken bir unsuru ifade etmektedir. Bizim muğlaklık veya belirsizlikle olan tuhaf ilişkimizi ifade etmektedir. Bazen onun yüzünden paralize oluruz. Fakat bazen de bizi tazeler ve enerji kazandırır, korku ve kararsızlıklarımızı yenmemizi sağlar*" (Akerlof ve Schiller, 2009). Yazarlara göre insanlar kararsız oldukları zaman, kararlar ancak hayvansal güdülere dayanılarak verilir. Çoğu zaman da bu kararlar ekonomi teorisinin dikte ettiği üzere rasyonel olmayabilirler. Akerlof ve Schiller (2009) göre ekonomik krizler çoğunlukla değişen güven, kıskırtma, gıpta, alınma, hınc ve illüzyon gibi hayvansal dürtülerden kaynaklanan belirsizliklerden çıkmaktadır.

Her ne surette açıklanırsa açıklansın kapitalist sistemin gelişim sürecinde 1929 yılından başlamak üzere çok sayıda kriz ile karşılaşmış olup, 1990'lı yıllardan itibaren bu kriz sayısı ve frekansı artış göstermiştir. Her kriz döneminde muhtelif sayıda işletme zarar görmüş, küçülmüş veya iflas etmiştir. 1997-98 yıllarında yaşanan Asya krizi ile ilgili yapılan bir ça-

ışmada; 5 Güneydoğu Asya ülkesinde faaliyet gösteren 1472 firmanın 644 tanesinin kriz döneminde finansal sıkıntıya düştüğü ve bunlardan %12,8’inin iflas için başvurduğu tespit edilmiştir (Classens ve Diğerleri,2003).

### 3. Kriz Döneminde Bankalarla İlişkiler

İşletmelerin yabancı kaynak ihtiyacını karşılamada en önemli kaynak finansal araçlar ve özellikle bankalardır (Mishkin, 2007). Kriz dönemlerinde işletmelerin kısa vadeli borçlarının ve finansal borçlarının pasif toplamı içerisinde arttığı ve işletmelerin zarar ettiği Kula ve Özdemir’in 2009 yılında yapmış olduğu bir araştırmada tespit edilmiştir. Bu anlamda kriz dönemlerinde işletmelerin bankalar ile olan ilişkisi işletmenin hayatiyeti anlamında son derece önemli bir hal almaktadır. Dell’Aricca, Enrica, Detragiache ve Rajan (2004) bankacılık sektörü krizlerinin reel sektör büyüme oranları üzerinde etkili olduğuna değinmiştir. Özellikle dışarıdan finansmana bağımlı sektörler krizden en çok etkilenenlerdir. Ekonominin maruz kaldığı ters şoklar, ülkelerin ekonomik performanslarını azaltırken, bankacılık sektörünü de zayıflatacak, bu da bankaların kredi olanaklarını kismelerine sebep olacaktır. Dolayısıyla, daralmaya başlayan konjonktür, aniden uçuruma sürüklenebilecek; özellikle yabancı finansman olanağı az olan gelişmekte olan ülkeler, bu tür bir gelişmeden en çok zarar görenler olacaktır.

İşletmelerin kriz dönemlerinde Geleneksel Bankalar ile ilişkileri bir çok araştırmada irdelenmiş ve yukarıda belirtilen sonuçlara benzer sonuçlar ile karşılaşılmıştır. Bununla birlikte finansal aracı olarak ekonomide giderek artan oranda yer alan İslami Bankaların kriz dönemlerinde reel sektörle aralarındaki ilişkileri irdeleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu durumun nedeni olarak; İslami Bankacılığın aldığı pay hızla artış göstermesine rağmen finansal sektör içerisinde yeterli büyüklüğe ulaşmaması düşünülmektedir.

Kısaca finansal araçlar olarak ekonomide yer alan bu iki banka türü arasındaki farklılıklara değinmekte yarar bulunmaktadır. Geleneksel Bankalar ve İslami Bankalar arasındaki en temel fark şüphesiz İslami bankaların faiz ile ilgili hiçbir işlem yapmamalarıdır.

**Geleneksel ve İslami bankaların farkları kısaca;**

#### **Mevduat Açısından;**

Geleneksel Bankalar müşterilerinin kendilerine getirdiği mevduat karşılığında süreye bağlı olarak daha önceden belirlenmiş bir oranda faiz verirler. İslami Bankacılıkta ise mevduatın karşılığında bir bedel ödenmesi taahhüt edilmez. Fonların ticari işlemlerde kullanılması sonucu oluşacak karın mevduata düşen payı hesaplanarak dönem sonunda ödenir.

#### **Kredi Açısından;**

Geleneksel bankalar müşterilerine nakit olarak kredi verirler ve belirlenmiş oranda faizi dönem sonunda tahsil ederler. İslami Bankalar ticarete aracılık ederler İslami usullere göre belirlenen alım satım işlemlerine aracılık eder ve sonuçta elde edilen kar paylaşılır. Mal alım satımı, ortaklık, emek sermaye ortaklığı ve kiralama işlemleri ile finansman sağlarlar.

Bunlar en temel farklılıklardır ve her iki bankanın da kendi işleyiş biçimleri ile işletmeleri finanse etmeleri söz konusudur. Araştırmada farklı metod uygulayan bu iki banka türünün kriz dönemlerinde işletme finansmanındaki rolleri karşılaştırılmıştır.

Araştırmada karşılaşılan en büyük sorun İslami Bankaların (Türkiye’deki karşılığı Katılım Bankalarıdır.) Türkiye’de yeterli finansal büyüklüğe ulaşmaması nedeniyle sayısal veri konusundaki sıkıntılar olmuştur. Bu duruma bağlı olarak çalışmanın Kalitatif Yöntemle yapılması uygun bulunmuştur. Her iki banka türü ile çalışan 18 işletme ile görüşülmüştür. Bu işletmelerden 6 tanesi sadece geleneksel bankalar ile çalışan, 6 tanesi sadece İslami bankalarla çalışan ve diğer 6 tanesi ise hem geleneksel hem İslami bankalar ile finans sağlama anlamında çalışan aynı özellikteki firmalar seçilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile derinlemesine mülakat yapılmış ve görüşmeler muhatapların izni dahilinde kayıt altına alınmıştır. Görüşmelerde araştırma etiğine uygun olarak nötr davranılmış ve çok gerekmedikçe anlatımlara müdahale edilmemiştir. Kayıtların deşifre edilmesinin ardından karşılaştırma yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir.

Sonuç olarak yapılan değerlendirmeler kapsamında islami bankalar ile çalışan işletmelerin kriz dönemlerini geleneksel bankalara göre daha kolay atlattıkları gözlenmiştir. Bunun en belirgin sebepleri. İslami bankalar ile çalışan işletmelerin likidite konusundaki duyarlılıkları, kriz dönemlerinde geleneksel bankaların risk endişesi ile kredileri geri çağırmaları ve faiz oranlarında artış yapmaları, geleneksel bankalardaki asimetrik enformasyonun islami bankalara göre daha fazla olması olarak sıralanabilmektedir.

### Metodoloji

Bu bölümde yapmış olduğumuz uygulama tüm detayları ve metodolojisi tartışılmakta, kısıtlar ve öneriler ile araştırmamızın sonucu irdelenmektedir.

### Uygulama Metodu

Bu çalışma mukayeseli niteliksel bir çalışmadır. Çalışma kapsamında Türkiye'deki islami bankaların işletme finansmanına destek sağlayan birimlerin üst düzey yöneticileri ile yapılan alan çalışmasıyla sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır. Ancak Türkiye'deki islami bankaların sayısı olarak 4 ile sınırlı olması nedeni ile;

- Toplam 18 adet işletme ile birebir görüşmeler yapılmıştır.
- Görüşmeler yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığı ile gerçekleştirilmiştir.
- Görüşmelerin ses kaydı yapılarak daha sonra analizler gerçekleştirilmiştir.
- Çalışmada işletmeler üçe ayrılmıştır. Geleneksel banka ile çalışan işletmeler (6 adet), islami banka ile çalışan işletmeler (6 adet) ve hem geleneksel hem de islami banka ile çalışan işletmeler.
- Bu ayırmada işletmelerin bankalardan finansman kullanması esas alınmıştır. Cari ve diğer bankacılık hizmetleri anlamında yapılmakta olan çalışmalar dikkate alınmamıştır.
- Yapılan bütün görüşmelerde aynı sorular sorulmuş ve bu sayede mukayese yapılmasına olanak tanınmıştır.
- İşletmelerin mümkün olduğu kadar birbirine yakın ölçekte olmasına ve görüşülen işletme temsilci-

lerinin benzer demografik özelliklere sahip olmasına dikkat edilmiştir.

### Hipotezler:

H1- Kriz dönemlerinde islami bankaların reel sektör işletmeleri ile ilişkileri, geleneksel bankalardan farklı değildir.

H2- İslami Bankalar ile çalışan reel sektör işletmelerinin krizden etkilenme ile ilgili değerlendirmeleri ve geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin krizden etkilenme değerlendirmeleri arasında fark yoktur.

H3- İslami Bankalar ile çalışan reel sektör işletmelerinin kriz döneminde faiz baskısı altında hissetmesi ve geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin kriz döneminde faiz baskısı altında hissetmesi arasında fark yoktur.

H4- İslami Bankalar ile çalışan reel sektör işletmelerinin kriz döneminde yeterli kaynağa ulaşabilme algısı ve geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin kriz döneminde yeterli kaynağa ulaşabilme algısı arasında fark yoktur.

### Veri Kaynakları

Veri kaynağı olarak aşağıda görülen açık uçlu görüşme formu kullanılmıştır. Birebir görüşme formu, üç bölümden oluşturulmuştur.

Birinci Bölümde; işletmenin daha çok finansman yöntemi işletmenin finansman yöntemlerine bakış açısı ve işletmenin içsel dinamiklerinin finansmandan nasıl etkilendiği konularına odaklanılmıştır. Bu yolla tüm işletmelerin finansman ile ilgili düşünceleri analiz edilmeye çalışılmıştır.

İkinci Bölümde; işletmelerin bankalar ile olan ilişkileri ele alınmıştır. Bankalar ile olan çalışmaların işletmenin faaliyetlerine etkileri çalışma kolaylıkları beklentileri karşılama ve geleceğe dönük planlamalar ile ilgili verim alınıp alınmadığı irdelenmiştir.

Son bölümde ise araştırmamızın temel sorusu olan; işletmelerin kriz dönemindeki bankalar ile olan ilişkilerinin irdelenmesinin yanısıra islami ve geleneksel bankalara karşı anlamlı bir bakış açısı farkı olup olmadığı irdelenmiştir. Ayrıca bu bölümde işletme-



lerin kriz dönemindeki faaliyetleri ile ilgili değerlendirmeye yapılmıştır.

#### **Araştırmanın Temel Soruları;**

#### **İşletme İle İlgili Sorular**

1. İşletme olarak finansal ihtiyaçlarınızı nasıl karşılıyorsunuz?
2. Finansman kaynaklarını tercih sebebiniz nedir?
3. Finansman maliyetlerinin işletmenizi nasıl etkilediği hakkında bilgi veriniz?
4. Bankalar dışında alternatif finansal kaynaklar ile Bankalar yoluyla sağlanan kaynakları işletmeniz açısından karşılaştırabilir misiniz?
5. Yabancı kaynak kullanımında bankalardan faydalananıyor musunuz?
6. Çalıştığınız banka sayısı kaçtır? Kriz dönemlerinde bu sayı değişiyor mu?

#### **İşletmenin Finansal İhtiyaçlarına Yönelik Olarak Banka Faaliyetlerini Değerlendirmesine İlişkin Sorular**

1. Bankanızın kredi veya fon tahsis sürecini ve işletme maliyetlerine yansımaya şeklini değerlendirir misiniz?
2. Bankanızın kredi uygulamaları geleceğe dönük olarak planlama yapmanıza elverişli mi?
3. Bankanızdan kullandığınız kaynakları ihtiyaç halinde farklı kullanımlara kanalize edebiliyor musunuz?
4. Bankanızın kredi faizleri veya fon kullandırılan kar payı oranları ile ilgili sürpriz uygulamaları var mı? Bu işletmenizin finansal durumuna nasıl etki ediyor?
5. İşletmenizin atıl fonlarının değerlendirilmesi açısından bankanız beklentilerinizi karşılıyor mu?

#### **İşletmenin Kriz Dönemlerine İlişkin Sorular**

1. İşletmenizin kriz dönemlerinde, kriz yönetme mekanizması ve işleyişi hakkında bilgi verebilir misiniz?
2. Kriz dönemlerinde finansal yönetimde ne tür değişiklikler yapıyorsunuz?

3. İşletmenizin kriz döneminde finansal kuruluşlarla ilişkisi nasıl etkilenmektedir, nedenleri ile değerlendirir misiniz?

4. İşletmenizin kriz döneminde karar alma ve bu kararları uygulama yönünde karşılaştığı sorunlar nelerdir?

5. Finansman kaynaklarınız açısından kriz döneminde işletme maliyetleri nasıl etkilenmektedir? Bunun satışlara etkisi nasıl olmuştur?

6. Bilanço büyüklükleri kriz döneminde nasıl etkilenmiştir?

7. Kriz dönemlerinde likidite ihtiyacınızı karşılamada bankanızın fonksiyonu nedir?

#### **Değişkenler**

Bu çalışmanın üç temel değişkeni vardır.

- İşletme: Kar amacı güderek, mal ve hizmetlerin üretimlerini gerçekleştiren, bunları yöneten, dağıtan ve pazarlayan kurumlar.

- Banka: Banka, sermaye, para ve kredi üzerine her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, özel ve tüzel kişilerin, devletin ve işletmelerin bu alandaki her türlü ihtiyaçlarını karşılamak üzere çalışan iktisadi kuruluşlardır. Bu çalışmada iki türlü bankaya bakılmıştır. Bunlar islami ve geleneksel bankalardır. İslami bankasından İslami esaslara göre işleyen ve faizsiz bankacılık yapan kurumlar anlaşılmalıdır. Geleneksel banka ise geleneksel bankacılık modelini temsil etmektedir.

- Kriz: Kriz bu çalışmada finansal kriz olarak anlaşılmalıdır.

#### **Veri Analiz ve Süreç**

Özellikle finansal kriz döneminde reel sektör işletmelerinin bankalar ile çalışmasını inceleyerek islami bankalar ve geleneksel bankaların kriz dönemlerinde reel sektöre finansman desteğinin arasındaki fark ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Gerek islami bankaların sektördeki payının düşük olması gerekse Bankacılık Kanunu yer alan bankacılık sırlarına ilişkin katı düzenlemeler nedeniyle işletme seçiminde oldukça hassas davranılmıştır.

Öncelikle bir islami banka ile görüşerek aşağıdaki kriterlere bağlı olarak işletmelerin kategorize edilmesi sağlanmış ve toplam 12 işletme için islami bankadan destek alınmıştır.

#### Kriterler

1. İşletmelerden 6 tanesinin kredi anlamında sadece islami bankalar ile kredi kullanımı konusunda çalışıyor olması diğer 6 tanesinin ise hem islami hem geleneksel banka ile kredi kullanımı konusunda çalışıyor olması.
2. İşletmelerin yıllık cirosunun 50 Milyon TL'den büyük olması.
3. Görüşme yapılacak kişilerin işletmenin finans bölümüyle doğrudan ilişkili olması tercih edilmiştir.
4. Görüşme yapılacak kişilerin tecrübeli olması özellikle mevcut işletmede olmasa dahi ülkede kriz dönemlerinde çalışmış olmalarına dikkat edilmiştir.
5. İstanbul'da faaliyet gösteren işletmeler seçilmiştir.
6. Birden fazla sektörde faaliyet gösteren işletmelerin finansal anlamda en aktif oldukları sektör tercih edilmiştir.

Bir geleneksel Bankadan Benzer kriterler doğrultusunda 6 işletme ile ilgili olarak destek alınmıştır.

İşletmelere araştırma ile ilgili ön bilgi verilmiş ve randevu alınmıştır. Mülakatlara başlamadan önce detaylı bilgi verilmiş ve kendilerinin izni alınarak mülakatların ses kaydı yapılmıştır.

Mülakat esnasında soru setinin doğru olarak anlaşılması için sorular amaca uygun olarak detaylı şekilde açıklanmış, ayrıca işletme yetkililerinin soru seti dışında genel olarak değerlendirmeleri de alınmıştır. Görüşmeye banka yetkilileri de iştirak etmiştir ve bankanın konulara ilişkin yaklaşımlarını da paylaşılmıştır. Bu yolla işletmenin bankalara ilişkin verdiği bilgilerin doğruluğu da teyit edilmiştir.

Görüşmeler tamamlandıktan sonra ses kayıtları deşifre edilerek yazılı ortama alınmıştır. İşletmelerin mülakatları yukarıda belirtilen gruplar halinde ayrılmış, konular tek tek analiz edilerek özellikle ortak vurgular değerlendirilmiştir. Analizlerde kişisel görüşlere de yer verilmekle birlikte daha çok

gerçekleşen işlemler üzerinden değerlendirmeler yapılmıştır.

#### Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde araştırma bulguları sunulmaktadır. Araştırma bulgularının sunulmasında izlenen yöntem işletme türlerine göre düzenlenmiştir. Bu bağlamda öncelikle geleneksel bankalar ile çalışan işletmelere yönelik bulgular sunulmuş daha sonra islami bankaları ile çalışan işletmelere yönelik bulgular sunulmuştur. Son olarak her iki banka türü ile çalışan işletmeler ele alınmıştır. Bu bulgular ile ilgili tartışmalar, yorumlar, çıkarsamalar ve kıyaslamalar daha sonraki bölümde ele alınmıştır.

#### Geleneksel Banka ile Çalışan İşletmeler

Bu çalışma kapsamında geleneksel banka ile çalışan 6 firma ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu kuruluşlar şunlardır: Depar Deri, Koska, Nihat Uyar, Promat, Sunny-Atmaca ve Topkapı İplik. Bulgular araştırma soruları ile bağlantılı olarak sunulmuştur.

- İşletmeler finansal ihtiyaçlarını nasıl karşılamaktadır?

Görüşme yapılan 6 işletmede finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında banka kredisi kullandıklarını belirtmişlerdir. Bunun ile birlikte bazı işletmeler yabancı fonlar, leasing, ve dövizde dayalı ihracat kredileri gibi diğer finansman kaynaklarını da kullanmaktadır. İşletmeler genellikle 5-6 banka ile aynı anda çalışmaktadır. Bu durumun kendileri için özellikle fiyatı belirleme anlamında avantaj oluşturduğunu düşünmektedir. İşletmeler genellikle kredilerini kullanırken kısa vadeli kredileri tercih etmektedir. Bir işletme aç-kapa rotatif kredi kullandığını belirtmiştir. Böylelikle işletme fazla para geldiğinde kullandığı krediyi hemen kapatabilmektedir.

- Finansman tercihlerinin sebepleri nelerdir?

Geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin hepsi finansman kaynaklarının belirlenmesinde temel etkenin finansmanın maliyeti olduğunu belirtmişlerdir. Bunun ile birlikte bazı işletmeler finansmanın vadesini de göz önünde bulundurmaktadır.

- Bankalardan sağlanan finansmanın maliyete etkileri nelerdir?

Bankalardan sağlanan finansmanın işletmelere getirdiği maliyet son ürün üzerinden %2 ile %6 arasında değişmektedir. Yani son ürüne işletmeler %2-6 arasında fiyat farkı yansıtmaktadır. Bazı işletmelerde finansman maliyeti ürünlerin pazardaki konumuna bağlı olarak ürün maliyetine ilave edilmekte ve firma karından feragat etmektedir.

- Bankalar işletmelerin genel olarak beklentilerini karşılamaktadır.

İşletmelerin bankalardan uzun vadeli bir beklentilerinin olmadığı görülmektedir. Türkiye’nin kırılğan finansal yapısını ve kısa vadeli cari yapısının da etkisi ile işletmeler uzun dönemli beklentilerden uzak durmaktadırlar. Bankaların da uzun vadeli beklentileri karşılamaktan imtina ettikleri belirtilmiştir. Bir firma yetkilisi şunları söylemiştir:

*“Yani geleceğe dönük planlama yapamıyoruz; çünkü uzun vade ve orta vade ne olacağı belli değil. Onun için günlük en fazla 3-5 aylık planlama yapıyoruz.”*

Uzun vadeli beklentiler dışında işletmeler, bankaların diğer beklentilerini karşıladıklarını belirtmişlerdir. İşletmeler uzun dönemli beklentilerini, planlamalarını ve finansmanlarını kendi öz kaynakları ile karşılama yoluna gitmektedirler.

- Bankalardan kullanılmış olan kaynaklar ihtiyaç halinde farklı kullanımlara yönlendirilebiliyor.

Bu grupta yer alan işletmeler genel olarak bankalardan nakit kaynak kullanmakta ve zaman zaman kullanmış oldukları bu kaynakları kullanım amacı dışına kanalize edebilmektedir. Örneğin mal alımı için alınan bir kredi işletme sermayesi ihtiyacı için kullanılabilir.

- İşletmelerin kriz yönetme mekanizmaları nelerdir?

Görüşme yapılan işletmeler genellikle kendilerinin krize hazır olduklarını düşünmektedirler. Bir firma yetkilisi konu ile ilgili şu ifadeleri kullanmıştır:

*“Türkiye her an krize açık olduğu için bizim her hafta yaptığımız toplantı bir nevi kriz toplantısı oluyor. Mesela şu anda düşüneneğimiz onu belki yeni yıla geçişte yapacağız önümüzde kriz algısı düşünülüyor. Bunun için diyoruz ki kısa vadeli borçlarımızı, uzun vadeye çevirelim atıyorum ne kadar şuan kısa vadeli borçlarımız*

*20.000 lira, 20 bin liranın 10 bin lirasını uzun vadeye çevirelim yarın bir gün faizler artarsa uzun vadeye çevirdiğimiz faiz etkilenmez gibi. Yani tabii bu biraz daha konuşarak tartışarak işte aksi ve menfi fikirlerin hepsi konuşarak hep beraber karar veriyoruz”.*

Bazı işletmeler finansal anlamda bir kısım kredilerin vadesini uzatma yoluna giderken, bazı işletmelerde kredi kullanmaktan imtina etmektedirler. Bir işletme riski tabana yayarak krizlerle mücadele ettiğini belirtmiştir. Bazı işletmeler ise kendi öz sermaye güçlerinin yüksek olduğunu ve kriz anında bu kaynaktan yararlandıklarını belirtmiştir. Ancak alın yazında belirtilen metodolojik bir kriz yönetim mekanizması hiç bir firmada görülmemiştir.

- Kriz dönemlerinin işletmeler ve bankalar arasındaki ilişkiye etkileri nelerdir?

Kuşkusuz kriz dönemlerinde bankalar ve işletmeler arasında ki ikili ilişkiler olumsuz etkilenmektedir. Bir firma yetkilisi bunu nükteli bir dil ile ifade etmiştir.

*“Tabii biz uzun senelerdir çalıştığımız için kredi olarak bankaların kriz döneminde kimseyi tanımadıkları gerçek. zengin adamı iflas ettiğinde önce eşi terk edermiş bu böyledir. Bankalarda böyle. Onun için bankaları biz iyi gün dostu olarak görüyoruz.”*

İşletmelerin bankaları ile olan ilişkilerinde en fazla rastlanan sorun karşılıklı güvensizlik olarak ortaya çıkmıştır. Görüşülen 6 işletme de kriz dönemlerinde geri çağırma yada faiz artırımı ile karşılaşmalarını belirtmiştir. Bu anlamda işletmeler sıkıntılar ile karşılaşmıştır. Bunların yanında işletmelerin hemen hepsi kriz döneminde kendilerine sıkıntı yaşatan bankalar ile daha sonra çalışmayı bırakmışlardır.

*“Kriz döneminde yolda bırakanlara şu dönemlerde çalışmıyoruz”.*

Bu ifade görüşmelerde sıklıkla dile getirilmiştir. Ancak şunu belirtmekte fayda vardır. İşletmeler bu tip sıkıntıları genellikle küçük ve orta ölçekli bankalar ile yaşamaktadırlar. Büyük bankalar ve devlet bankaları ile bu tarz sorunların çok az yaşandığı ya da hiç yaşanmadığı ifade edilmiştir.

- Kriz dönemlerinde finansman ihtiyacının karşılanmasında bankaların rolü nelerdir?

İşletmeler kriz dönemlerinde finansal sıkıntıların yaşandığını ve bunu aşmak için son çare olarak bankalara başvurduklarını belirtmişlerdir. Yaşanan krizlerde işletmeler bankalardan kredi alabildiklerini ancak faizlerin ve maliyetin arttığını belirtmişlerdir. Bunun yanında işletmeler kriz dönemlerinde küçük bankalardan uzak durmakta daha çok büyük bankalara ve devlet bankalarına yönelmektedirler. İşletmeler bu bankalardan isterlerse kredi alabildiklerini ancak maliyetin yüksek olması sebebi ile uzak durmakta ve son çare olarak bu kredilere başvurmaktalardır.

### İslami Banka ile Çalışan İşletmeler

Bu çalışma kapsamında islami banka ile çalışan 6 firma ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu kuruluşlar şunlardır: Emin Evim, Küçükler Holding, Reis Makina, Sentim İletişim, Timon Grup ve Yapkim Yavuzlar. Bulgular araştırma soruları ile bağlantılı olarak sunulmuştur.

- İşletmeler finansal ihtiyaçlarını nasıl karşılamaktadır?

Öncelikle burada sözü edilen işletmeler geleneksel bankalar ile de iş yapmaktadırlar. Ancak bu işler genellikle ödemeler ile ilgili olmaktadır. Geleneksel bankalardan herhangi bir şekilde kredi kullanmayı tercih etmemektedirler. İşletmeler genellikle finansman ihtiyaçlarını öz kaynak ve murabaha yolu ile karşılamaktadırlar. Bunun yanında, yurt dışından sağlanan faizsiz finans kaynakları ve akreditifler de kullanılmaktadır. Kullanılan murabaha maliyetleri yüksek olduğundan işletmeler daha çok kendi öz kaynaklarından yararlandıklarını belirtmişlerdir. İşletmeler 2-6 arasında farklı banka ile çalışabilmektedirler.

- Finansman tercihlerinin sebepleri nelerdir?

İşletmelerin hepsi finansman ihtiyacının karşılanmasında öncelikli kriterlerinin helal-haram ile ilgili olduklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin hepsi islami bankayı inancaşal sebeplerden dolayı kullandıklarını belirtmişlerdir.

- Bankalardan sağlanan finansmanın maliyete etkileri nelerdir?

Uzun vadeli fon tahsisinde maliyetlerin arttığı ifade edilmiştir. İşletmeler genel olarak kredi veya fon tahsis sürecinin işletme maliyetlerine yansımalarının olmadığını belirtmişlerdir. Mevcut fiyatlarda bir değişiklik olmadığı fakat piyasa şartlarına göre güncel fiyatlarda değişim yaşandığı ifade edilmiştir. Fon maliyet sürecinin firmanın maliyetlerini derinden etkilemediği belirtilmiştir.

- Bankalar işletmelerin genel beklentilerini karşılamaktadır?

İslami bankalarda kısa vadeli fon tahsis sürecinde genel olarak bir sıkıntı yaşanmadığı fakat uzun vadeli fon tahsis sürecinde sıkıntılar çıkabildiği firmalar tarafından görüşmelerde dile getirilmiştir. Özellikle kriz dönemlerinde döviz temini konusunda eksiklikler olduğunu belirtmişlerdir. Bazı firmalar geleceğe dönük planlamalarında islami bankalarda gerekli desteği almadıklarını belirtmişlerdir. Bazı firmalar ise bunun tam tersini ifade etmişlerdir. İşletmeler genel anlamda islami bankalardan memnun olduklarını ve beklentilerin genel anlamda karşıladıklarını ifade etmişlerdir.

İslami bankalarda kullanılan kaynakların başka alanlara kanalize edilmesi mümkün değildir. Zira mal alımı finanse edilmektedir.

- İşletmelerin kriz yönetme mekanizmaları nelerdir?

Görüşme yapılan işletmelerin hepsi belli bir kriz yönetim mekanizmalarının olduklarını belirttiler. Buna göre işletmeler duruma göre farkı yaklaşımlar benimsemektedir. Örneğin bir firma krizlere karşı acil durumlarda satılabilecek altın gibi menkullerin islami bankalarda tutulduğunu ifade etmiştir. Karar alma herhangi bir sorun yaşamadıklarını söyleyen firmalar, kriz durumlarında likidite de kaldığını ve yatırımlardan uzak durulduğunu belirtmişlerdir. Stok eritmesi kriz anında başvuru bir başka mekanizma olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir başka işletme ise limit risk programı uyguladığını ve kriz öncesinde bankalarla görüşülüp tedbir alındığını ifade etmiştir. Kriz durumlarında gayri nakdi krediler yolu ile mal alımı da yapılmaktadır. Son olarak kriz ile baş etmede şirketler uzun vadeli borçlanma yolunu da tercih etmektedirler.

- Kriz dönemlerinin işletmeler ve bankalar arasındaki ilişkiye etkileri nelerdir?

İşletmeler genellikle bankalar ile olan ilişkilerinde bir değişiklik olmadığını belirtmişlerdir. İslami bankaların kriz sürecinde daha ürkek davrandığını ifade eden kimi işletmeler ipotek yoluna gidildiğini ifade etmişlerdir. İki işletme ise kriz döneminde islami bankalar ile olan ilişkilerde bir değişim yaşanmazken, geleneksel bankalar ile olan ilişkilerde değişiklikler olduğunu ifade etmişlerdir.

Geçmişten geleneksel banka tecrübesi de olan bir işletme kriz dönemi ile ilgili olarak islami bankalar ile çalışması ile ilgili olarak şu ifadeyi kullanmıştır.

“- Şu kanaate vardık islami bankalar ile çalışmakla ne kadar doğru bir hareket yaptığımızı anladık.-”

“İslami bankalar firmaların çok içindeler bankalar öyle değil daha çok para ilişkisi içindeler, islami bankalar mal hareketini de görüyorlar.”

Bir diğer işletmede;

“İslami bankaların avantajını kriz dönemlerinde görüyoruz biraz öncede bahsettim Krizde şemsiyeyi çok sonra kapatıyorlar. Çünkü biz burada 2008’de gördük yaşadım kredisini geri çağırın rotatifini geri çağırın mesela bir banka Uşak vilayetine bir girdi tarumar etti çıktı. Uşak diye bir şey kalmadı. Uşak biliyorsunuz dericiliğin tekstilin Avrupa’ya ihracatını yapıyor. Uşak Denizli diye bir şey kalmadı.”

- Kriz dönemlerinde finansman ihtiyacının karşılanmasında bankaların rolü nelerdir?

İşletmeler kriz dönemlerinde ciddi sıkıntılar yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Likidite ihtiyaçlarını kendi öz kaynaklarından karşıladıklarını belirtmişlerdir. Bunların yanında kriz dönemlerinde oluşan likidite ihtiyacı için vadesi geçmiş alacakların tahsili ve satışı yapılan ürünlerde indirim yapmak ve ürünleri nakite çevirmek suretiyle likidite ihtiyacı karşılanıyor. İşletmeler kriz dönemlerinde bankalardan kredi yolu ile finansman sağlama yoluna gitmediklerini ifade etmişlerdir.

## Hem geleneksel Banka Hem de İslami Banka İle Çalışan İşletmeler;

Bu çalışma kapsamında hem geleneksel banka hem de islami banka ile çalışan 6 firma ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu kuruluşlar şunlardır: Ergonomi İnşaat, Koyuncu, Penta Holding, Sur Yapı, Tever Metal ve UB Holding. Bulgular araştırma sonuçları ile bağlantılı olarak sunulmuştur.

- İşletmeler finansal ihtiyaçlarını nasıl karşılamaktadır?

Her iki banka türü ile çalışan firmalar genellikle kaynak temini konusunda her iki banka türü ile de çalışmaktadırlar. Finansman ihtiyaçları genellikle banka kredisi, murabaha, öz kaynak ve vadeli alımlar yolu ile karşılanmaktadır. Bir işletme bilançonun daha kuvvetli görünmesi için banka kredisi yerine faktoring kullandıklarını belirtmiştir. Firmalar ihtiyaç duyulması halinde yurt dışından da kaynaklar yarattıklarını belirtmişlerdir. Çalışılan banka sayısı 6 ile 12 arasında değişmektedir.

- Finansman tercihlerinin sebepleri nelerdir?

Sadece islami banka ile çalışan firmaların aksine bu firmalar finansman tercihlerini finansmanın maliyetine göre yapmaktadırlar. Maliyet ve vade tercihi etkileyen en önemli sebep olarak ortaya çıkmıştır. Bir işletme ayrıca enstrüman türünün de önemli olduğunu ve bazen poliçe tercih edebildiklerini ifade etmiştir.

- Bankalardan sağlanan finansmanın maliyete etkileri nelerdir?

Belirli bir oran vermekten kaçınan işletmeler bankalardan sağlanan finansmanın maliyete etkisinin makul ölçülerde olduğunu belirtmişlerdir. Bunun yanında bir firma maliyetin firmaya direk etki ettiğini ifade etmiştir. Bir başka firma ise maliyetin karlılığı önemli derecede etkilediğini belirtmiştir.

- Bankalar işletmelerin genel beklentilerini karşılamaktadır?

Firmalar genellikle bankalardan memnun olduklarını ve bankaların beklentilerini karşıladıklarını ifade etmişlerdir. Her iki banka türü ile de geleceğe dönük planlama yapabildiklerini ifade eden firmalar,

atıl fonların değerlendirilmesinde genellikle islami bankaları tercih etmektedirler. Oranların yakın olduğu durumlarda firmalar ihtiyaçlarını islami bankalardan karşılamaktadırlar.

- İşletmelerin kriz yönetme mekanizmaları nelerdir?

Görüşme yapılan işletmelerden bir tanesi hariç geri kalanlar bir kriz mekanizmasına sahip olduklarını belirtmişlerdir. Kriz dönemlerinde karar almada sıkıntı yaşamayan firmalar, finansal yönetimde bir değişikliğe gitmiyorlar. Genellikle işletmeler stok eritme, kısa vadeli satış, kredi kullanımında kısıtlama, alımlarda kısıtlama ve tahsilatlar yapılması gibi farklı yollar izlemektedir.

- Kriz dönemlerinin işletmeler ve bankalar arasındaki ilişkiye etkileri nelerdir?

Kriz döneminde finansal kuruluşlarla olan ilişkilerde genellikle bir değişiklik olmuyor. Bir işletme geleneksel bankalarda limitlerde düşüşler yaşandığını ancak islami bankalarda bir sorun yaşanmadığını ifade etmiştir.

- Kriz dönemlerinde finansman ihtiyacının karşılanmasında bankaların rolü nelerdir?

Çalışmaya katılan işletmeler kriz dönemlerinde ciddi bir sıkıntı yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Likidite sıkıntısı yaşamayan firmalar ihtiyaç durumunda öz kaynaklarına yönelmektedirler. Firmalar özellikle kriz dönemlerinde bankalardan çok acil durumlar hariç likidite talebinden kaçınmaktadırlar.

İşletmelerin finansmanı, işletmelerin öncelikli olarak dikkat etmesi gereken bir konudur. Özellikle artan kriz riskleri ile beraber bu mesele daha hayati bir konu haline gelmiştir. Bu çalışmada işletmelerin kriz ortamlarında finansman sağlamada yararlandıkları kaynaklar üzerinde durulmuştur. Piyasaların büyümesi, finansal araç çeşitlerinin artması ile son dönem de yıldızı parlayan islami bankalar bu çalışmanın ilgilendiği bir başka nokta olmuştur. Özellikle işletmelerin finansmanında bu bankalar ile kurdukları ilişki ve yine işletmelerin geleneksel bankalar ile kurdukları ilişki karşılaştırılmalı olarak incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı kriz sürecinde işletmelerin finansmanında islami

ve geleneksel bankaların rollerini ortaya çıkarmak ve bunun bir mukayesesini yapmaktır. İşletmelerin finansal ihtiyaçlarını nasıl karşıladıkları, bu tercihlerinin sebepleri de bu çalışmanın konusu dahilindedir. İşletmelerin bu farklı iki banka türü ile kurdukları ilişki bu çalışmanın bir diğer konusudur. Son olarak işletmelerin kriz döneminde izledikleri stratejiler ve kriz süreçlerinde bankaların işletmelere sağladığı finansman ele alınmaktadır. Çalışma kapsamında 18 adet firma ile birebir görüşme yapılmıştır. Görüşmede yarı yapılandırılmış açık uçlu bir görüşme formu kullanılmıştır. Sonraki bölümde bu çalışmanın genel sonuçları araştırma soruları üzerinden tartışılmıştır.

- İşletmeler finansal ihtiyaçlarını ağırlıklı olarak bankalardan karşılamaktadır.

İşletmelerin finansman kaynaklarını sağlamada çok çeşitli enstrümanlar kullanmaktadırlar. İşletmelerin birincil yabancı finansman kaynağı bankalardır. Bunun dışında geleneksel bankalar ile çalışan firmalar banka kredisi kullanırken, islami bankalar ile çalışan firmalar murabaha yolu ile fon sağlamaktadırlar. Bunlarla birlikte kimi işletmeler leasing, faktoring, vadeli alım, aç kapa rotatif krediler gibi araçlardan da faydalanmaktadırlar. Geleneksel bankalar ile çalışan firmaların kaynak karşılamada farklı enstrümanlar kullandığı görülürken, islami banka ile çalışan firmalar sadece murabaha kullanmaktadırlar.

- Finansman tercihlerini belirleyen nedenler banka türüne göre değişmekte olup, daha çok maliyet ve inanc duyarlılığı söz konusudur.

Sadece geleneksel bankalar ile çalışan firmalar ve hem geleneksel hem de islami banka ile çalışan firmalar finansman tercihlerinde önceliğin maliyeti düşük ve vadesi uygun araçlardan yana kullanmaktadır. Öte yandan sadece islami banka ile çalışan firmalar tercihlerinin sebebini inanc olarak açıklamışlardır.

- Bankalardan sağlanan finansmanın maliyetini olumsuz etkilemektedir.

Türünden bağımsız bir şekilde bankalardan sağlanan finansmanın işletmelere maliyetleri ciddi bir ölçüdedir. Maliyetin boyutlarını banka türlerine göre ciddi bir farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır.

- Bankalar işletmelerin genel olarak beklentilerini karşılamaktadır.

İşletmeler genel olarak bankalar ile çalışmaktan memnun değildirlir. Bunun yanında işletmeler bankaların beklentilerini karşıladıklarını belirtmişlerdir. Öte yandan sadece islami banka ile çalışan firmaların bankalarından daha memnun oldukları görülmüştür. Bunun sebebinin inançsal yakınlık olduğu düşünülmek ile birlikte konu ile ilgili daha detaylı bir çalışma yapılabilir.

Bankalardan kaynaklanan en büyük problem planlama problemidir. Ülkemizde bankacılık sektörünün vade yapısının kısa olması uzun vadeli kaynak kullanımının önündeki en büyük engeldir. Bu durum işletmelerin uzun vadeli planlama yapmasında sınırlayıcı bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca özellikle islami bankaların ölçek bakımından küçük olması kriz döneminde artan finans talebini karşılamada sorunlar meydana getirmektedir. Bir diğer önemli konuda Türk Lirası ve Döviz Mevduatındaki dağılım sorununa bağlı olarak talep edilen döviz cinsine cevap verilememesidir.

- Bankalardan kullanılan kredileri başka alanlarda kullanılması banka türüne göre farklılık göstermektedir.

Bu soruyu geleneksel bankalar ile çalışan hemen hemen tüm işletmeler evet yanıtı vermiştir. İslami Bankalarda ise böyle bir durum söz konusu değildir. Bu durum son yıllarda literatürde tartışılan Asimetrik Enformasyon konusunun tam karşılığıdır. Bankalar nakit kaynak kullanımda ve işletmenin bu kullandırdığı kaynağı nerde kullandığını bilmemektedir. Bu durum banka açısından bir dezavantajdır. Zira işletme bu krediyi işletme sahiplerinin özel ihtiyaçlarında dahi kullanabilir. Oysaki İslami Bankaların finansman yönteminde doğrudan işletmenin satın alacağı mal ile ilgili olan firmaya fatura karşılığı ödeme yapılmakta ve satın alınan mal işletmenin bilançosunda yer almakta faaliyetlerinde kullanılmaktadır.

- İşletmeler kriz yönetme mekanizmalarının olduğunu düşünmektedir.

Görüşme yapılan işletmeler genellikle kendilerinin krize hazır olduklarını düşünmektedirler. Firmalar

genellikle öz kaynaklarına güvenmektedirler. Bunun yanında kredi vadesini uzatma, atıl fonları kullanma ve stok eritmesi işletmelerin kullandığı diğer mekanizmalardır.

- Kriz dönemlerinde banka ve işletme arasındaki ilişkiler banka türüne göre farklılık göstermektedir.

İşletmeler kriz dönemlerinde banka türünden bağımsız olarak ilişkilerinde bir değişikliğe gitmediklerini belirtmişlerdir. Geleneksel bankacılık ile çalışan işletmelerde çoğunlukla kriz dönemlerinde geleneksel bankaların kredi geri çağırma faizlerde ani artış gibi durumlarla sıkça karşılaştıkları ve bu nedenle gerek kendileriyle çalışan gerekse piyasada faaliyet gösteren bir çok işletmenin krizi atlattığını ifade etmişlerdir. İslami bankalarda ise bu durum gözlenmemektedir. Sadece zaman zaman yeni kullanılacak kredilerde fon kullanım oranlarında artışa gidildiği ifade edilmiştir.

- Kriz dönemlerinde finansman ihtiyacının karşılanmasında bankaların rolü düşüktür.

İşletmeler kriz dönemlerinde bankalardan (hem islami hem de geleneksel), uzak durmayı tercih etmektedirler. Likit ihtiyaçlarını kendi öz kaynaklarından karşılama yoluna gitmektedirler. Zorunlu olmadıkça bankalardan kredi yada murabaha kullanmamaktadırlar. Bunun temel sebebi kriz dönemin kırılğan yapısı, geleceği ön görememe ve maliyetlerin artması olarak ortaya çıkmıştır.

Araştırmada ortaya çıkan bir diğer önemli husus da Geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin kriz dönemlerinde yüksek maliyetle de olsa likidite sağlayabilmesine rağmen sadece islami bankalar ile işletmelerin böyle bir şansı bulunmamaktadır. Bu durum islami banka ile çalışan işletmeleri ihtiyatlı olmaya itmiştir ve mülakat yaptığımız hemen hemen tüm islami banka ile çalışan işletmeler likit kalmaya diğer işletmelere göre daha fazla önem vermektedir. Bu durum işletmeleri likidite konusunda ihtiyatlı kılmıştır.

Müşahade edilen bir diğer önemli husus islami bankalar ile çalışan işletmelerin krizden büyüyecek veya büyüklüğünü muhafaza ederek çıkmasına rağmen geleneksel bankalar ile çalışan işletmelerin küçülerek çıkıyor olmasıdır.

Tartışma ve Öneriler: Bu çalışma genele ilişkin bir fikir vermektedir.

Bu çalışma finansman meselesinin bir muhatabı ile yapılmıştır. Bir başka deyiş ile sadece finansman ihtiyacı karşılanan firmalar ile çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın ikinci eksikliği Finansmanın diğer muhatabı olan bankaların görüşlerinin bu çalışmada olmamasından kaynaklanmaktadır. Çalışmanın bir sınırlılığı çalışmanın sektörel ayırım yapmamasından kaynaklanmaktadır.

Çalışmanın bu sınırlılıkları yeni araştırma olanakları yaratmaktadır. Bunlardan ilki bu çalışma niceliksek olarak tekrar edilip araştırma sonuçlarının genelliği artırılabilir. Yine benzer bir çalışma sektörel ayırım yapılarak tekrarlanabilir. Böylelikle sektörel farklılıklar daha iyi anlaşılacaktır. Son olarak benzer bir çalışma bankalar perspektifinden de yapılabilir. Böylelikle resmin tamamı ortaya çıkacaktır.

### Sonuç

Finansal krizler genel bir sorun olarak dünya ekonomisinde sürekli dalgalanmalara yol açmakta ve özellikle mikro bazda işletmeleri ciddi anlamda etkilenmektedir. Bu çalışmamızda özellikle kriz dönemlerinde işletmelerin birincil finansman kaynağı olan bankaların işletme finansmanı üzerindeki etkileri faizle işlem yapan geleneksel bankalar ve faizsiz işlem yapan islami bankalar bağlamında incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın islami bankadaki kısıta bağlı olarak bir takım sınırlılıkları olsa da bu konuda yapılan çalışmaların az olması ve yeni bir bakış açısı getirmesi açısından önemli bir çalışma olarak görülmektedir.

Krizlere genel olarak bakıldığında para krizi, bankacılık krizleri, dış borç krizleri ve sistemik krizler olarak dört bölümde incelenmiştir. Her ne kadar bu ayırım yapılsa da aslında bunların hepsi iç içe geçmiş krizler olarak görülmektedir.

Teorik olarak krizleri incelediğimizde klasik ve neo klasik yaklaşımın krizleri devletin müdahalesi sonucu oluşan bir gerçeklik olarak görmekte krizin mantıken olanaksız olduğunu öne sürmektedir. Krizin ancak rastlantısal olarak ortaya çıktığını iddia etmektedir. Buna karşın Keynes ekonominin iç-

sel olarak stabil olmadığını ani şok ve krizlere açık olduğunu iddia etmektedir. Hükümetlerin stabilizasyon politikaları uygulayarak ekonomiyi etkin bir şekilde yönetebileceğini iddia etmektedir. Özellikle 2007-2008 finansal krizleri bu iki ana akımın krizleri açıklamada yetersiz kaldığını göstermiştir.

Minsky'in yaklaşımına baktığımızda farklı bir görüş oluştuğunu görmekteyiz. Bu görüşe göre kapitalist sistem müdahale edilsin yada edilmesin kırılgan bir yapıya sahiptir. Bu nedenle de istikrarsızlığa sebep olur. Bunun engellenmesi mümkün değildir. Ancak müdahale ve düzenlemeler ile belirli bir bant aralığında seyredebilir.

Krizlere bir diğer açıdan bakan Hayek ve Avusturya ekolü, krizlerden merkez bankalarını sorumlu tutmaktadır ve faiz ile yakın ilişki kurmaktadır.

Tüm bu yaklaşımların ötesinde en güncel diye ifade edebileceğimiz yaklaşım Akerlof ve Schiller yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda insan doğasında olan istikrarsızlıktan bahsedilmekte ve hayvansal güdülerin Keynes'in genel teorisinin merkezine kaymaktadır ve politika üretilirken bu kavramlardan yararlanılması gerektiğini öne sürmektedir.

Bu teorik yaklaşımlar krizi açıklamaya ve müdahaleye yönelik ekonomi literatürünün gelişimini göstermektedir. Sonuçta bu yaklaşımlara rağmen krizlerin önlenmesine ilişkin köklü bir çözüm üretilmediği gözlemlenmektedir.

Krizlerin etkisi globalleşmeye bağlı olarak daha yaygın ve daha şiddetli hissedilmektedir. Ülkemizde en etkin hissedilen krizler 1994-2001 ve 2008 krizleri olmuştur. Bunlardan 1994-2001 krizleri köklü değişikliklere sebep olurken 2008 krizi nispeten daha hafif atlatılmıştır.

Krizlerde en önemli etken ve etkilenen olarak bankalar önemli bir paya sahiptir. Son 200 yılda etkin olarak ekonomide yer alan bankalar tasarrufların yatırımlara yönlendirilmesi ve ekonominin büyümesi anlamında önemli görevler üstlenmektedir. Çeşitli tekniklerle finansal hizmetler veren bankaların temel gelir kaynağı şüphesiz faizlerdir. Ancak son 30 yıl içerisinde gelişen ve bankacılık sektörünün gerçekleştirdiği faaliyetleri faizsiz olarak yerine



getiren ve ülkemizde islami banka olarak faaliyet gösteren finansal kuruluşlarında ekonomide yer aldığını görmekteyiz. Her ne kadar çok düşük paya sahip olsalar da mikro bazda işletmeler üzerindeki etkileri görülebilmektedir. Mevduat kabulünden kredi tahsisine ve teminat mektubu kullandırımına kadar hemen hemen tüm ürünlerin yer aldığı bu kuruluşlar temelde faiz uygulamamasını baz alan çeşitli farklılıklara sahiptir.

Kriz dönemlerinde her iki bankacılık uygulamasının da etkilendiği tartışılmaz bir gerçektir. Ancak tartışılması gereken en önemli husus bu etkinin finansal işletmelere nasıl yansıtıldığıdır.

Finansal işletmelerin finansmanında bankaların rolü çok büyüktür. Literatürde yapılan çalışmalarda bankalar birincil finansman kaynağıdır. İşletmeler değerlerini arttırmak ve geliri yükseltmek için banka finansmanına başvururlar.

Kriz sürecinde işletmelerin daha muhafazakar davrandıkları özellikle yönetim kararlarının merkezileştirilmesi, hızlı karar alma, güven sorunu, maliyetler gibi konularda daha özenli davrandıkları görülmektedir. Likiditeye dönük yaşanan sıkıntıları bertaraf edebilmek için finansal anlamda çeşitli tedbirler almaktadırlar. Her işletme kriz dönemlerinde tedbirler almaya ve krizi atlattırma çalışmaktadır.

Tüm bu değerlendirmeler kapsamında çalışmamızda farklı bir uygulama olan islami bankalarının işletme finansmanı ile ilgili olarak krizlerde nasıl bir etki yarattığını gözlemlemeye çalışılmıştır.

Mülakat yöntemi ile 6’sı islami bankası, 6’sı geleneksel banka, 6’sı hem islami bankası hem de geleneksel banka ile kredi ilişkisinde olan 18 işletme ile görüşülmüş ve yukarıda anlatılan teorik çerçevede işletmelerin etkilenme durumunu anlamak için oluşturulan bir soru setiyle durum analiz edilmiştir.

Özellikle istatistik sınırları çerçevesinde örnek olarak alınan işletmelerin benzer özellikte olmasına dikkat edilmiş ve bu anlamda bir genellemeye varılabilmektedir.

Yapılan uygulama sonucunda;

Kriz dönemlerinde islami bankalar ile çalışan işlet-

melerin geleneksel bankalar ile çalışan işletmelere göre daha avantajlı oldukları müşahade edilmiştir.

Bu sonuca ulaşılmasını sağlayan faktörler aşağıda sıralanmıştır.

İslami Bankalarının çalışma sistemi gereği kullanılmış olan kredilerin oranlarında herhangi bir değişiklik yapamaması buna karşın geleneksel bankalarda özellikle bazı kredi türlerinde serbestçe oran artışı yapabilmeleri,

Kriz dönemlerinde Geleneksel Bankaların İslami Bankalara göre faiz riski taşımalarına bağlı olarak kredileri daha hızlı bir şekilde geri çağırıyor olması veya aşırı faiz talep etmeleri,

İslami Banka ile çalışan işletmelerin kullanmış oldukları kredileri nerede kullandıklarının biliniyor olması bir başka değişle Asimetrik Enformasyonun bulunmaması buna karşın Geleneksel Bankalar ile çalışan işletmelerin kullandıkları kredileri farklı kanallarda değerlendiriyor olabilmeleri,

İslami Banka ile çalışan işletmelerin, likidite konusunda geleneksel bankalar ile çalışan işletmelere göre daha duyarlı olmaları ve ağırlıklı olarak likit kalmayı tercih etmeleridir.

## Kaynaklar

Akerlof, George A., Robert J. Schiller, 2009a. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press

CLAESSENS, Stijn, Simeon DJANKOV ve Leora KLAPPER(2003), “Resolution of corporate distress in East Asia”, *Journal of Empirical Finance*, Vol.10,100-216.

Delice, Güven (2003), “FinansalKrizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif”, *Erciyes Üniversitesi Y.Y. B.F. Dergisi*, Sayı 20, Ocak- Haziran, ss. 57- 81.

Keynes, J. Maynard (1936). *The General Theory Of Employment, Interest and Money*. Chapter 12: The State of Long-Term Expectation

Kibritçioęlu,A. (2001). *Türkiye’de Ekonomik Krizler Ve Hükümetler*. Yeni Türkiye Dergisi, Cilt 1, Sayı 41, S. 174-182.

Minsky, Hyman P. (1982). Can it happen again? Armonk, NY: ME Sharpe.

Mishkin S. Frederic., (2001). "The economics of money, banking and financial markets", 6th Ed. Addison Wesley, US.

Mishkin S. Frederic., (2007). "The economics of money, banking and financial markets", Alternate Edition

Sachs, J.D. (1998). Alternative Approaches To Financial Crises in Emerging Markets. Capital Flows And Financial Crises (Ed.), Miles Kahler, New York: Cornell University Press, 243-262.

Snowdon, Brain, Howard R. Vane (2005). Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State. London: Edward Elgar.

Yılmaz, Ö., Kızıltan, A., Kaya, V. (2005). İktisadi Kriz Kuramları, Finansal Küreselleşme ve Para Krizleri. Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 24, S. 77-96.



# Türkiye’de Döviz Piyasalarında Yaşanan Fiyat Hareketlerinin Ölçülmesi

Hakan ALTIN<sup>1</sup>  
Aksaray Üniversitesi

## Özet

Bu çalışmanın iki temel amacı vardır. Birincisi, Türkiye’de döviz piyasalarında yaşanan fiyat hareketlerinin ölçülmesidir. İkincisi, serbest piyasa koşullarında işlem gören döviz piyasaları için normalüstü getirinin olup olmadığının belirlenmesidir. Yirmi altı yabancı para birimi için 2014-2016 yıllarını kapsayan araştırma döneminde günlük veriler kullanılmıştır. Çalışma iki aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamada, tanımlayıcı istatistikler vardır. İkinci aşamada, dört bileşenden elde edilen sonuçlar hesaplanmıştır. Sonuçlar karmaşıktır. Bu nedenden, döviz piyasalarının etkin veya etkin olmadığını söylemek zordur.

## Being Measured The Experimental Of Price Movements In Turkey’s Currency Markets

### Abstract

This study has two main objectives. First is to being measured the experiment of price movements in Turkey currency markets. Secondis to determine whether or not there is an abnormal return, or in another word, anomaly, in the trading free market for currency markets. We used the daily data’sfor 26foreign currencies which is cover research periods between 2014 and 2016 years.Study consists of two stages. In the first stage, there are descriptive statistics. In the second stage which is consists of four components were calculated. The results are mixed. For this reason, it is difficult to say the currency markets are efficient or inefficient.

---

<sup>1</sup> Doç.Dr., Aksaray Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, Mail:hakanaltinasu@hotmail.com

### 1.Giriş

Hisse senedi piyasalarında olduğu gibi döviz piyasalarının etkinliğinin araştırılması finansın önemli konularından biridir. Bu etkinlik döviz fiyatlarının tesadüfi olarak belirlenmesi konusunun incelenmesiyle ortaya konulmuştur. Eğer döviz piyasası etkinse, cari döviz kuru geçmiş tüm bilgiyi yansıtan fiyatı gösterecektir. Çalışmaların bir kısmı döviz piyasalarında fiyatlarının tesadüfi olarak belirlendiğini söylemektedir. Ayrıca bu çalışmalarda döviz piyasaları için yapılan teknik analiz zaman kaybı olduğu yönünde iddialarda yer almaktadır.

Diğer yandan, döviz piyasalarında yaşanan fiyat hareketleri incelendiğinde bu fiyat hareketlerin spekülasyon hareketlerinden kaynaklandığı söylemek mümkündür. Bu şekilde, denge kurundan sapmalar etkin piyasa hipotezi ile bağdaşmamaktadır. Oysaki rasyonel bir yatırımcı denge döviz kuru üzerinde veya altında bir fiyat gördüğünde işlem yaparak varlık fiyatını olması gereken fiyata doğru itekleyecektir. Kâfi derecede yapılan bu tür bir işlem denge kur düzeyinden uzaklaşma konusunda yeterli korunmayı sağlar. Böylece, denge seviyesindeki dalgalanmanın tesadüfi olarak ortaya çıktığı ve tüm kârlı yatırım fırsatlarının elime edildiği, etkin bir piyasadan söz edilecektir. Daha açık bir ifadeyle, kârlı yatırım fırsatı kalmayacaktır.

Etkin piyasa hipotezinin atıfta bulunduğu konulardan biri de piyasayı yenmektir. Hipoteze göre etkin bir piyasada faaliyet gösteriyorsanız piyasayı yenmek hemen hemen imkânsızdır. Çünkü varlığın fiyatı kendi fiyatını etkileyebilecek tüm bilgiyi içermektedir. Hipoteze göre geçmiş fiyat hareketlerinden yararlanılarak gelecekteki fiyat hareketini tahmin etmek olanaksızdır. Dolayısıyla, etkin bir piyasada yatırımcı normalüstü olmayan bir kazanç sağlayamayacaktır.

Oysaki teknik analistler piyasayı yenebileceklerine inanırlar ve buna ilişkin geleceğe yönelik beklenti oluştururlar. Bunun tersine, finansal iktisatçılar teknik analistlerin piyasayı yenebilecekleri konusunda şüphecidirler. Çünkü bilirler ki etkin piyasa hipotezine göre yatırımcılar veya piyasa oyuncularını normalüstü getiri sağlayamazlar. Finansal iktisatçılara göre, döviz piyasalarında üstlenilmesi gereken bilgi maliyeti yüksek değildir. Tıpkı varlık piyasalarında olduğu gibi döviz piyasalarında kamuya açıklanmış bilgilerden yararlanarak normalüstü kazanç elde edilmesi mümkün değildir. Çünkü piyasa fiyatı ve işlem hacmi, varlığın fiyatını etkileyebilecek tüm bilgiyi iskonto etmiş fiyat ve işlem hacmidir.

Döviz fiyatlarının incelenmesi sadece yabancı piyasalar için değil Türkiye piyasası içinde çok önemlidir. Bu amaçla Türkiye’de serbest piyasada işlem gören yirmi altı yabancı para biriminin fiyat hareketinin incelenmesi, bu yabancı paralara ilişkin risk ölçümlerinin yapılması ve piyasa getirisi üzerinde bir kazanç sağlayıp sağlayamadığının belirlenmesi çalışmanın temel amacını göstermektedir.

Döviz fiyatlarının incelenmesi sadece yabancı piyasalar için değil Türkiye piyasası içinde çok önemlidir. Bu amaçla Türkiye’de serbest piyasada işlem gören yirmi altı yabancı para biriminin fiyat hareketinin incelenmesi, bu yabancı paralara ilişkin risk ölçümlerinin yapılması ve piyasa getirisi üzerinde bir kazanç sağlayıp sağlayamadığının belirlenmesi çalışmanın temel amacını göstermektedir.

### 2. Literatür İncelemesi

Bilindiği üzere etkin piyasa hipotezi esas olarak hisse senetleri piyasasına uygulanmakla birlikte döviz piyasaları içinde uygulanabilmektedir. Literatür incelemesinde, döviz kurlarının hisse senedi fiyatlarında olduğu gibi döviz fiyatlarının tesadüfi (rassal) bir seyir izlediğini iddia eden çalışmalara rastlanıldığı gibi döviz piyasalarındaki normalüstü getiriye tespit eden çalışmalara da rastlanılmıştır. Diğer yandan, literatürde döviz piyasasındaki fiyat hareketlerini inceleyen az sayıdaki çalışma vardır. Bu çalışmalardan elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenmiştir.

Döviz piyasalarındaki spekülasyonu inceleyen öncü çalışmalardan biri Friedman (1966) makalesidir. Yazara göre, spekülasyonun düşük fiyattan satın alması ve bunu yüksek fiyattan satması döviz fiyatlarındaki hareketin temel nedenidir. Yazara göre uzun dönemde döviz kuru fiyatı tesadüfi olarak değil makroekonominin göstergeleri tarafından belirlenir. Dolayısıyla bunu takip eden bilgili yatırımcı normalüstü kazanç sağlayabilir.

Bir başka öncü çalışmada Nurske (1944) spekülasyonun döviz piyasalarında istikrarı bozabileceğini iddia etmektedir. Yazara göre piyasada gerçekleşen her bir işlemin bir maliyeti olacaktır. Yazara

göre bireylerin kararları rasyonel değildir. Rasyonellik ilkesinin olmadığı bir piyasada etkinlikten söz edilemez. O zaman döviz piyasaları etkin değildir bulgusuna ulaşmıştır.

Mandelbrot (1966) ve Samuelson (1965) çalışmalarında müzayedenin serbestçe yapıldığı piyasalarda başka bir ifadeyle, alım satımın serbest olduğu piyasalar için etkin olmadıkları iddiasında bulunmuşlardır. Yazarlara göre, işlem ve saklama maliyetlerinin olduğu bir piyasada hem arbitraj hem despekülasyon olacaktır. Etkinlikten uzak bir piyasaya müdahale olasılığı da artar. Yazarlara göre, piyasa oyuncularının rasyonellikten uzak politika değişiklikleri etkin olmayan piyasalara işaret etmektedir.

William Poole (1967) çalışmasında esnek kur sistemi uygulanan dokuz yabancı para biriminin fiyat hareketlerini incelemiştir. Yazar, döviz fiyatlarının etkin piyasa hipotezinin öngörüsü olan tesadüfi fiyat hareketlerinden ziyade spot piyasadaki kontrat kurlarıyla ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Yazar temel alım satım işlemleriyle yüksek tutarlarda yatırım fırsatlarının olduğunu tespit etmiştir.

Burt, vd. (1977) çalışmasında esnek kur sistemi uygulayan üç ülkenin döviz piyasalarının etkin olma özelliğini araştırmıştır. Yazara göre Almanya ve İngiltere döviz piyasaları etkin olma özelliğini taşıırken, Kanada piyasası için bu söylenemeyeceğini iddia etmiştir. Yazara göre, Kanada piyasası her yeni bilgiye tepki vermekte ve normalüstü kazanç vaat edebilmektedir. Dolayısıyla etkinlik özelliği tüm piyasalar için aynı olmayacaktır.

Geweke ve Feige (1979) çalışmalarında döviz üzerine yazılmış forward kontrat piyasalarını incelemiştir. Bulguları çeşitli anlam düzeylerinde farklılaşmakla birlikte inceledikleri yedi döviz forward piyasanın etkinlikten uzak olduğudur. Yazarlar, piyasaların etkinlikten uzak olmalarının temelinde çok farklı nedenler olabileceğini iddia etmişlerdir. Bunlardan ikisi olan yatırımcıların riskten kaçınmaları ve işlem maliyetlerinin varlığı piyasanın etkinlik özelliğini bozması konusunda bir etkisinin olabileceğini bulmuşlardır.

Friedman ve Vandersteel, S. (1982) çalışmasında önemli dokuz yabancı paranın üzerinde meydana gelen fiyat dalgalanmalarını araştırmışlardır. Yazarlara göre hem trend hem de fiyat dalgalanmalarında meydana gelen değişme ekonomik değişkenler ve piyasa kurumlarının yapılan açıklamalara bağlıdır. Yazarlara göre, bu durum normalüstü getirinin bir işaretidir.

Frootve Thaler (1990) çalışmasında ne tür uygulamaların döviz piyasalarında etkin olmayan duruma yol açtığını incelemiştir. Yazarlara göre etkin piyasa hipotezi belirsizdir. Kesin bir yargı vermemektedir. Çünkü döviz piyasaları için ileri sürülen bir model yoktur. Yazarlara göre, olmayan bir modelin test sonuçları yanıltıcı olacaktır. Yazarlar, zayıf bir kanıt olarak ileri sürseler de devlet müdahalelerinin döviz fiyatlarında değişiklik yarattığı sonucuna ulaşmışlardır.

Harvey, ve Huang (1991) çalışmasında döviz piyasasındaki fiyat değişkenliği araştırmışlardır. Yazarlara göre, hisse senedi piyasasının aksine döviz piyasalarında alım satım işlemlerini kısıtlayıcı bir durumun olmadığını söylemektedirler. İnceledikleri piyasalar arasında en fazla değişkenlik durumunun Londra, Tokyo ve New York piyasalarında yaşandığını tespit etmişlerdir. Yazarlara göre bu değişkenliğin sebebi sahip olunan özel bir bilgi veya kamuya açıklanan bir bilgidir.

Oh, vd., (2007) çalışmasında Avrupa, Kuzey Amerika, Afrika, Asya ve Pasifik ülkelerinin döviz piyasalarını incelemiştir. Yazarlar karma sonuçlara ulaşmıştır. Yazara göre likiditesi ve işlem hacminin yüksek olduğu Avrupa ve Kuzey Amerika döviz piyasalarının likiditesi düşük diğer bölge piyasalarına göre daha etkin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Öte yandan, literatür de döviz piyasalarının etkin olduğunu ileri süren çalışmalar da vardır. Cornell and Dietrich (1978) çalışmasında dalgalı kur rejimini uygulayan altı döviz piyasanın etkinliğini incelemiştir. Yazarlar, zayıf form düzeyinde döviz piyasalarının etkin olduğunu bulmuşlardır. Bununla birlikte, yazarlar güçlü form piyasa düzeyinde döviz piyasalarının etkinlikten uzak olduğunu söylemişlerdir.

Meese ve Rogolf (1983) çalışmalarında, döviz fiyatları önceden tahmin edilemeyeceğini öne sürerler. Başka bir ifadeyle, döviz kurları tesadüfi etkilere göre hareket ederler. Yazarlara göre döviz kurları temel ekonomik göstergeler veya faiz oranları tarafından belirlenmez. Aksine rasyonel olmayan beklentiler gelecekteki döviz kurlarını belirler. Yazarlara göre, bu belirsizlik uluslararası yatırımı ve ticareti teşvik etmeyecek ve döviz kurlarında yaşanabilecek bir değişkenlik hem dış ticarete konu olan varlığın fiyatının değişmesine hem de kur riskinin artmasına yol açacaktır. Bu riskin tespit edilmesi ölçülmesi ve gerekli önemin alınması zordur. Dolayısıyla fiyat tesadüfi etkilere bağlı olarak oluşur.

Lee, vd., (2001) çalışmasında dokuz Asya ülkesinin döviz piyasalarını incelemişlerdir. Yazar, inceledikleri döviz piyasalarının çoğunda döviz fiyatlarının tesadüfi olarak belirlendiği veböylece de döviz piyasalarının etkin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çünkü piyasa oyuncuları fiyat alıcı konumdadır. Fiyatları etkileme güçleri yoktur.

### 3. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın temel amacı Türkiye’de döviz piyasalarında yaşanan fiyat hareketlerinin ölçülmesidir. Bu amaçla serbest piyasada işlem gören yirmi altı yabancı para birimi kullanılmıştır. 01.01.2014 - 31.12.2016 yıllarını kapsayan 3 yıllık inceleme dönemi içinde günlük veriler kullanılmıştır. Ayrıca, çalışmada yabancı paralara ilişkin fiyat hareketinin piyasa getirisi üzerinde bir kazanç sağlayıp sağlamadığı da incelenmiştir.

### Çalışmada Kullanılan Model

Tarihi (geçmiş) verilerin kullanıldığı çalışmanın uygulama aşaması iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kullanılan yabancı para birimlerine ilişkin tanımlayıcı özet istatistiklere yer verilmiştir. İkinci bölümde ise risk unsurlarına ilişkin elde edilen sonuçlar raporlanmıştır. Finans literatürü yaşanan fiyat anomalilerini (normalüstü kazanç) bir risk unsuru ile açıklamaktadır. Bu risk unsurlarını ölçmek mümkündür. Çalışmada kullanılan risk ölçütlerinin tanımları ve matematiksel gösterimleri aşağıda gibi ifade edilmiştir:

Standart Sapma ( $\sigma$ ): Standart sapma bir risk ölçüdür ve varyansın karekökünü alınmasıyla hesaplanır. Serinin değişkenliği hakkında bilgi verir. Yüksek bir standart sapma değişkenliğin (riskin) yüksek olduğunu, düşük bir standart sapma değişkenliğin (riskin) düşük olduğunu gösterir. Yatırımcı aldığı risk kadar kazanır ya da kaybeder.

Denklem (1) değişkenliğin matematiksel gösterimidir. Tanım olarak, beklenen getiriden sapmaların karelerinin olasılıklara çarpımlarının toplamıdır.

$$\sigma_i^2 = \sum_{j=1}^n P_{ij} [R_{ij} - E(R_i)]^2 \quad (1)$$

Değişim Katsayısı (CV): Bir diğer risk ölçütüdür. Biri yüksek getiriye diğeri düşük standart sapmaya sahip iki yatırım seçeneği arasından hangisinin seçilebileceğini gösterir. Yüksek bir değişim katsayısı riskin yüksek olduğunu, düşük bir değişim katsayısı riskin düşük olduğunu ifade eder.

Denklem (2) değişim katsayısının matematiksel gösterimidir. Tanım olarak, bir birimlik getiriye karşılık gelen riski gösterir.

$$CV = \frac{\sigma_i}{R_i} \quad (2)$$

Sharpe Oranı ( $S_p$ ): Bir diğer risk ölçüdür. Risk ve getiriye bir arada kullanılır. Yüksek Sharpe oranı arzu edildir. Yüksek bir sharpe oranı, düşük risk yüksek getiri durumuna işaret eder. Finans Teoremine göre yatırımcılar düşük risk yüksek kazanç peşindedirler.

Denklem (3) Sharpe oranının matematiksel gösterimidir. Tanım olarak bir birim portföyün riskine karşılık gelen risk primini ifade eder.

$$S_p = \frac{R_p - R_f}{\sigma_p} \quad (3)$$

CAPM Betası ( $\beta$ ): Bir diğer risk ölçütüdür. Sistemik risk ölçütü olarak tanımlanır. Finansal varlığın piyasa ile arasındaki kovaryans değerinin piyasanın varyans değerine bölünmesiyle bulunur. Yüksek beta riskin yüksek olduğunu, düşük

beta riskin düşük olduğunu gösterir. Çeşitlendirme ve/veya hedge yapılarak bu risk azaltılabilir. Ancak tamamen ortadan kaldırılamaz. Tüm piyasa ve oyuncular bu riske maruz kalır. Tanım olarak CAPM Beta 1'e eşittir. Çünkü ortalama riskli bir hisse senedinin piyasa ile birlikte aşağı veya yukarı yönlü birlikte hareket ettiği varsayılır.

Denklem (4) CAPM Beta'nın matematiksel gösterimidir. Tanım olarak, herhangi bir finansal varlığın getirisi risk primi ile risksiz faiz oranının toplamına eşittir.

$$E(R_i) = R_f + (E(R_m) - R_f)\beta_i \quad (4)$$

$$E(R_i) = R_f + (E(R_m) - R_f)\beta_i$$

$$\beta_i = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m^2} = \frac{COV(R_i, R_m)}{VAR(R_m)} \quad (4a)$$

## 5. Modelin Çözümlemesi

### 5.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada Türkiye'de serbest piyasada işlem gören 26 para birimi kullanılmıştır. Bu para birimlerinin isimleri ve kısaltmaları şu şekildedir: Birleşik Arap Emirlikleri Dirhemi (SAED), Arjantin Pezosu (SARS), Avustralya Doları (SAUD), Brezilya Reali (SBRL), Kanada Doları (SCAD), İsviçre

Frangı (SCHF), Çin Yuanı (SCNY), Çek Korunası (SCSK), Danimarka Kronu (SDKK), Avrupa Birliği Parası (SEUR), İngiliz Sterlini (SGBP), Hong Kong Doları (SHKD), İsrail Şekeli (SILS), Hindistan Rupisi (SINR), Japon Yeni (SJPY), Meksika Pezosu (SMXN), Norveç Kronu (SNOK), Yeni Zelanda Doları (SNZD), Polonya Zlotisi (SPLN), Romanya Leyi (SRON), Rus Rublesi (SRUB), Suudi Arabistan Riyali (SSAR), İsveç Kronu (SSEK), Singapur Doları (SSGD), Amerikan Doları (SUSD), Güney Afrika-Randıdır (SZAR). Buna ilişkin özet istatistikler Tablo 1 ve eklerinde verilmiştir.

Tablo 1'e göre özet istatistiklerin 10 bileşeni vardır. Bu bileşenler sırasıyla Ortalama, Medyan, Maksimum, Minimum, Standart Sapma, Çarpıklık, Basıklık, Jarque-Berra (JB), Olasılık ve Gözlem değerleridir.

Çarpıklık, Basıklık ve JB istatistikleri serinin normal dağılıma sahip olup olmadığına ilişkin bilgi verir. Buna göre, H<sub>0</sub> = seri normal dağılmaktadır ve H<sub>1</sub> = seri normal dağılmamaktadır şeklinde oluşturulan bir hipotez testinde prob:0,000 ise seri normal dağılmamaktadır şeklinde yorumlanır. Tablo 1 ve eklerinden görüldüğü üzere hiçbir seri normal dağılıma uymamaktadır. Ancak bu durum analizin yapılamayacağı anlamına gelmez. Seriler uygun bir şekle dönüştürülerek analize devam edilir.

**Tablo 1:** Özet İstatistikler

	SAED	SARS	SAUD	SBRL	SCAD	SCHF
Ortalama	0.691758	0.269081	2.035100	0.861691	2.077164	2.673182
Medyan	0.710000	0.270000	2.020000	0.870000	2.060000	2.670000
Maksimum	0.830000	0.330000	2.220000	0.970000	2.310000	3.160000
Minimum	0.560000	0.190000	1.860000	0.730000	1.880000	2.240000
Standart Sapma	0.090796	0.036226	0.085268	0.074250	0.112336	0.273746
Çarpıklık	0.047343	-0.667854	0.107093	-0.207293	0.270791	0.031691
Basıklık	1.383791	2.696716	2.037521	1.715304	1.831509	1.413543
Jarque-Bera (JB)	82.01854	58.70628	30.42303	57.02355	51.90296	78.88197
Olasılık	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Gözlem	751	751	751	751	751	751



## 5.2. Risk Skorları

Tablo 2. Dönüştürülmüş Verilerle Risk Skorları

Değişkenler (V)	Standart Sapma ( $\sigma$ )	Değişim Katsayısı (CV)	Sharpe Oranı (Sp)	CAPM Beta ( $\beta$ )
SAED	0,0084	17,4979	0,0366	0,5365
<b>SARS</b>	<b>0,0178</b>	<b><math>\Phi</math></b>	<b>-0,0338</b>	<b>0,4892</b>
SAUD	0,0075	43,3862	0,0001	0,5149
<b>SBRL</b>	<b>0,0113</b>	<b><math>\Phi</math></b>	<b>-0,0204</b>	<b>0,1998</b>
SCAD	0,0071	36,3566	0,0020	0,5347
SCHF	0,0114	32,7455	0,0154	0,5076
SCNY	0,0109	27,6255	0,0203	0,5282
<b>SCSK</b>	<b>0,0212</b>	<b>62,5221</b>	<b>0,0079</b>	<b>0,4772</b>
SDDK	0,0121	60,5081	0,0022	0,5100
SEUR	0,0071	41,7438	-0,0004	0,5204
SGBP	0,0070	24,4970	0,0161	0,5286
SHKD	0,0132	23,5579	0,0294	0,5214
SILS	0,0086	26,5364	0,0177	0,5372
<b>SINR</b>	<b>0,0580</b>	<b>29,1002</b>	<b>0,0314</b>	<b>0,6005</b>
SJPY	0,0082	20,4691	0,0279	0,5255
<b>SMXN</b>	<b>0,0175</b>	<b>114,7633</b>	<b>-0,0012</b>	<b>0,5584</b>
<b>SNOK</b>	<b>0,0130</b>	<b>154,4550</b>	<b>-0,0068</b>	<b>0,5277</b>
SNZD	0,0083	39,8674	0,0030	0,5307
SPLN	0,0089	79,2152	-0,0067	0,5253
SRON	0,0096	53,4465	0,0008	0,5436
<b>SRUB</b>	<b>0,0499</b>	<b>65,3323</b>	<b>0,0118</b>	<b>0,5573</b>
<b>SSAR</b>	<b>0,0084</b>	<b>17,8587</b>	<b>0,0354</b>	<b>0,5201</b>
SSEK	0,0129	79,9713	-0,0008	0,4965
<b>SSGD</b>	<b>0,0069</b>	<b>18,0297</b>	<b>0,0303</b>	<b>0,5389</b>
<b>SUSD</b>	<b>0,0066</b>	<b>15,5778</b>	<b>0,0379</b>	<b>0,5244</b>
<b>SZAR</b>	<b>0,0151</b>	<b>133,1396</b>	<b>-0,0040</b>	<b>0,5316</b>

Tablo 2 dönüştürülmüş verilerle hesaplanmış risk skorlarını göstermektedir. Çalışmada kullanılan risk ölçütleri dört bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler sırasıyla Standart Sapma ( $\sigma$ ), Değişim Katsayısı (CV), Sharpe Oranı (Sp) ve CAPM Betasıdır ( $\beta$ ). Diğer koşulların sabit tutulduğu varsayımı altında piyasanın ve yatırımcıların bu risk ölçütlerine göre karar verdiği varsayılmıştır.

Standart Sapma ( $\sigma$ ) her bir para biriminin günlük getirisi özelinde hesaplanmış bir ölçüttür. Buna göre para birimleri arasında günlük getiri tutarında en fazla dalgalanmayı %6 ile Hindistan Rupisi, %5 ile Rus Rublesi ve %2 ile Çek Koronası göstermektedir. Diğer yandan tüm hesaplanmış standart sapmalara bakıldığında sonuçların %1’e yakın olduğu görülmektedir. Bu sonuç, dönüştürülmüş veriler ile

analiz yapıldığında günlük getiri dalgalanmalarının sınırlı olduğu hatta sifıra yakın skorlar elde edildiğini göstermektedir. Bu durum Türkiye döviz piyasalarının etkin olabileceğine dair bir işaret olmakla birlikte incelenen dönem uzakça fiyat dalgalanmalarının da fazla olabileceğinin bir göstergesidir. Yukarıda ifade edildiği gibi çalışmada günlük getiri sonuçlarına bakılmıştır.

Para birimlerine değişim katsayıları açısından bakıldığında en riskli para biriminin 154 değişim katsayısıyla Norveç Kronu, 114 değişim katsayısıyla Meksika Pesosu ve 133 değişim katsayısıyla Güney Afrika Randı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, sabit kur rejimi uygulayan bir piyasanın maruz kalabileceği bir risk özelliğini göstermektedir. Gerçekten de bu para birimlerinin günlük ham verile-

rine bakıldığında döviz fiyatlarının çok az değiştiği görülmektedir. Böyle bir durumda, (ulusal paranızı sabit bir kura eşitlediğinizde veya kur fiyatları dalgalanmaya bırakılmadığında) bir süre sonra ulusal paranız çok değerli hale gelebilir. Dolayısıyla, aşırı değerlenmiş bir para söz konusu olduğunda ihracat ürünlerin fiyatı yükselmiş ve ithalat ürünlerinin fiyatları ise ucuzlanmış olacaktır. Bu durumdan dış ticaret açığı yönde olumsuz etkilenecektir. Bu ise hiçbir ekonomi tarafından istenen bir şey değildir.

Sharpe oranı düşük risk yüksek getiri ilişkini göstermektedir. Bu çerçeveden bakıldığında en iyi performans gösteren 3 para birimi sırasıyla % 3,7 ile Amerikan Doları, %3,5 ile Suudi Arabistan Riyali ve % 3,0 ile Singapur Dolarıdır. Ham verilerle yapılmış analizin aksine dönüştürülmüş veri sonuçlarına göre Amerikan Doları yatırımcısına hem daha az risk hem de diğer yabancı para birimlerine karşı daha fazla kazanç sağlamıştır. En kötü performans gösteren 3 para birimiyse-%3 ile Arjantin Pezosu, - %2 ile Brezilya Reali ve -%1 ile Norveç Kronudur.

CAPM Betası hisse senedi getirisi ile piyasa getirisinin aşağı veya yukarı yönlü birlikte nasıl hareket ettiğini gösteren bir ölçüttür. Eğer beta katsayısı 1'den büyükse, ilgili para biriminin getirisi piyasa getirisinin üzerindedir ve piyasayı yenmiştir. Başka bir ifadeyle, normalüstü (abnormal) getiri vardır. Buna ilişkin sonuçlar incelendiğinde 26 para biriminden hiçbirinin Beta skorunun 1'in üzerinde olmadığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle, para birimleri piyasayı yenememişlerdir. Döviz piyasalarında normalüstü getiri yoktur. Elde edilen getiri yaklaşık olarak piyasa getirisinin yarısı kadardır. Dolayısıyla, beta skorlarına bakarak Türkiye döviz piyasasının etkin olduğu söylenebilir. Ancak bu sonucun diğer yöntem sonuçlarıyla da desteklenmesi gerekmektedir.

### Sonuç

Uygulamalı bir çalışma yapıyorsanız ve incelediğiniz piyasadaki fiyat dalgalanmalarını ölçebilmişseniz yapılan işlem risk ölçümüdür. Riskin varlığından söz ediliyorsanız bunun karşılığı olarak kazanç veya kayıp söz etmeniz gerekecektir. Böyle bir piyasada, piyasa derinliğin yüksek, işlem hacminin büyük ve likiditenin yüksek olması pi-

yasasının etkin olabileceğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Çünkü yatırımcı fiyat alıcıdır ve piyasayı tek başına etki edebilme gücü yoktur. Etkinlik alım satımın serbestçe gerçekleştiği tüm piyasalar için söz konusu olabilecektir. Etkin bir piyasadan söz ediliyorsa, piyasaya gelen yeni bir bilgi varlığın fiyatını hemen etkileyecek ve yeni fiyat bilgisiyle göre uyarlanmış fiyat olacaktır. Eğer fiyat yeni gelen bu bilgiye bağlı olarak hemen kendini ayarlayabiliyorsa yatırımcılar normalüstü kâr sağlayamayacaktır.

Döviz piyasaları için gözlemlendiğimiz ilk sonuç, döviz piyasalarında yaşanan fiyat dalgalanmalarının etkin bir piyasanın özelliğinden çok uzak olduğudur. Çünkü döviz piyasaları riskli piyasalardır. Yatırımcısı kur riskini üstlenmiştir. Çalışmanın uygulama aşamasına bakıldığında her adımda bir risk ölçütü veona ilişkin bir skoru elde edilmiştir. Eğer risk varsa, kazanç veya kayıpta olacaktır. Burada, yanıtlanması gereken iki soru vardır. Birincisi, ne kadar kazanç vardır? İkincisi, bu kazanç yatırımcısına normalüstü kâr sağlamış mıdır? Bu soruların yanıtı çalışmada CAPM Betasıyla verilmiştir. Buna göre, hiçbir yabancı para birimi piyasayı yenememiştir. Bu açıdan bakıldığında döviz piyasasının etkin olduğu söylenebilir. Ancak, hiç mi kazanç sağlamamıştır veya hiç mi risk yok sorularının yanıtı, hayırdır. Dolayısıyla, yatırımcısına kazanç sağlamıştır ama bu kazanç piyasa getirisinin altında kalmıştır.

Döviz piyasalarıyla ilgili gözlemlendiğimiz ikinci sonuç, döviz fiyatlarının, makroekonomik değişkenlere bağlı olarak değişebileceğidir. Fiyatlar genel seviyesi, faiz oranları veya kamu borç stoku bu belirleyicilerden bazılarıdır. Piyasa analisti için bu verilerin bir araya getirilip yorumlanması maliyetli olabilir. Ancak, bu maliyet alınmazsa normalüstü kazanç elde edemeyecektir. Piyasa analistinın normalüstü kazanç elde edebilmesi için sahip olduğu bilginin diğerleri tarafından sahip olunmaması veya kazancın bu bilgi için katlanılan maliyetinin üzerinde olmasına bağlıdır.

Döviz piyasalarıyla ilgili gözlemlendiğimiz üçüncü sonuç, uygulanan kur rejimidir. Örneğin sabit

kur sistemi uygulamaktaysa belirlenen döviz kuru fiyatının sürdürülebilmesi için para politikası ve döviz rezervlerinin manipüle edilmesi söz konusu olacakken, dalgalı kur rejiminde otoritenin böyle bir yola başvurmasına gerek kalmayacaktır. Diğer yandan, ülkenin döviz kurunun yabancı bir paraya bağlaması kurun bir süre sonra değerli olmasına yol açabilecektir. Böyle bir durumda ihracat zorlaşırken, ithalat kolaylaşacak ve dış ticaret açığı sürdürülemez bir boyuta ulaşacaktır. Ekonomi yüksek bir oranda kur ayarlaması yapmak zorunda kalacak ve bunu bilen içerdekiler bu piyasadan normalüstü kazanç sağlayacaktır. Demek oluyor ki, diğer tüm piyasalarda söz konusu olduğu gibi döviz piyasaları da asimetrik bilgiyle çalışmaktadır. Eksik bilginin olduğu bir piyasada etkinlikten söz edilemez. Ayrıca, bazı durumlarda ulusal paranın olması gerekenden daha değerli veya daha az değerli olduğu durumlarda yaşanabilmektedir. Böyle bir döviz piyasası normalüstü kazanç vaat eder. Dolayısıyla, sabit kur sistemi varlığın fiyatının tesadüfi etkilere göre belirlendiği etkin piyasa hipotezini desteklememektedir. Buna karşın esnek kur rejimi yani dalgalı kur ise fiyatın tesadüfi etkilerle hareket edebileceğini iddiasını güçlendirmektedir.

Döviz piyasalarıyla ilgili gözlemlediğimiz bir başka sonuç, Türkiye’de döviz fiyatlarının yabancı döviz arz ve talebi ile serbest piyasa koşullarında belirleniyor olmasıdır. Piyasada merkez bankasının döviz kurları için belirlemiş olduğu bir fiyat yoktur. Onun yerine, döviz fiyatlarının aşırı değişken olduğu durumlarda merkez bankası döviz ihalesi düzenler ve döviz piyasasının daha istikrarlı hale gelmesini sağlar.

Sonuç olarak, uygulamalı araştırmaların çoğunda normal üstü getirinin belirlenmesi konusunda zorluklar yaşanabilir. Aslında mekanizma basittir. Eğer bir ülkede veya piyasada faiz oranları yükselirse paranızı oraya yatırarsınız ve döviz kurunun düşmesi konusunda şansınızı denerseniz. Eğer faiz oranı daha düşükse bu kez paranızı kendi ülkenizde tutarsınız. Mekanizma bu şekilde basit ve kabul edilebilirdir. Ama bunun mükemmel çalışması konusunda şüpheler vardır. Şanlıysanız mekanizmanın mükemmel çalıştığını görürsünüz. Bu açıdan bakıl-

dığında döviz piyasasında fiyatların tesadüfi olarak belirlendiğini söyleyebilirsiniz. Yani döviz piyasası etkindir diyebilirsiniz. Aksi durumda, piyasa kur riskini üstlenen yatırımcıya normalüstü kazanç vaat edecektir. Yani döviz piyasası etkin değildir şeklinde yorumlayabilirsiniz. Dolayısıyla döviz piyasalarının etkin olup olmadığını söylemek hem araştırmacılar için hem de piyasalar için kolay değildir.

### Kaynakça

- Burt, J.,Kaen, F. R., &Booth, G. G. (1977). Foreign exchange market efficiency under flexible exchange rates. *The Journal of Finance*, 32(4), 1325-1330.
- Cornell, W. B.,&Dietrich, J. K. (1978). The efficiency of the market for foreign exchange under floating exchange rates. *The Review of Economics and Statistics*, 111-120.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Friedman, D., &Vandersteel, S. (1982). Short-run fluctuations in foreign exchange rates: Evidence from the data 1973-1979. *Journal of international Economics*, 13(1-2), 171-186.
- Friedman, M. (1966). Flexible Exchange Rates. *Essays in positive economics*.
- Froot, K. A.,&Thaler, R. H. (1990). Anomalies: foreignexchange. *TheJournal of EconomicPerspectives*, 4(3), 179-192.
- Geweke, J.,&Feige, E. (1979). Somejointtests of the efficiency of marketsforforwardforeignexchange. *TheReview of EconomicsandStatistics*, 334-341.
- Harvey, C. R.,&Huang, R. D. (1991). Volatility in theforeigncurrencyfutures market. *Review of Financial Studies*, 4(3), 543-569.
- Lee, C. I.,Pan, M. S., &Liu, Y. A. (2001). On market efficiency of Asianforeignexchangerates: evidencefrom a jointvarianceratio test andtechnicaltradingrules. *Journal of International Financial Markets, Institutionsand Money*, 11(2), 199-214.
- Mandelbrot, B. (1966). Forecasts of futureprices, unbiasedmarkets, and" martingale" models. *TheJournal of Business*, 39(1), 242-255.

Meese, R. A., & Rogoff, K. (1983). Empirical exchange rate models of theseventies: Do they fit out of sample? Journal of internationaleconomics, 14(1-2), 3-24.

Neely, C. J. (1997). Technical analysis in theforeign-exchange market: a layman'sguide. Review, 79.

Nurkse, R. (1944). International currencyexperien- ce: lessons of theinterwarperiod (No. 4). League of Nations.

Oh, G., Kim, S., & Eom, C. (2007). Market efficiency in foreign exchange markets. Physica A: Statistical Mechanic sandits Applications, 382(1), 209-212.

Poole, W. (1967). Speculativeprices as randomwalks: an analysis of ten time series of flexibleex changerate- tes. Southern Economic Journal, 468-478.

Samuelson, P. A. (1965). Proof that properly antici- pated prices fluctuate randomly.

#### Ek1- Tanımlatıcı İstatistiklerin Devamı

SCNY	SCSK	SDKK	SEUR	SGBP	SHKD	SILS
0.403249	0.109707	0.403462	3.017830	3.940852	0.335406	0.675007
0.420000	0.110000	0.400000	2.980000	3.860000	0.350000	0.650000
0.480000	0.130000	0.460000	3.450000	4.730000	0.400000	0.790000
0.330000	0.090000	0.350000	2.640000	3.460000	0.270000	0.560000
0.046013	0.008558	0.025675	0.191773	0.355789	0.044330	0.067401
-0.068792	0.221981	0.395102	0.338205	0.336458	-0.231577	0.175944
1.437902	1.959404	2.057657	1.906909	1.709092	1.410984	1.431724
76.94865	40.05149	47.32659	51.70567	66.31515	85.72302	80.83618
0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
751	751	751	751	751	751	751

#### Ek2- Tanımlatıcı İstatistiklerin Devamı

SINR	SJPY	SMXN	SNOK	SNZD	SPLN	SRON
0.040213	2.231864	0.166698	0.342610	1.884714	0.715712	0.677843
0.040000	2.160000	0.170000	0.340000	1.870000	0.720000	0.660000
0.050000	2.740000	0.180000	0.380000	2.090000	0.820000	0.790000
0.030000	1.860000	0.150000	0.290000	1.740000	0.620000	0.590000
0.003048	0.215631	0.006634	0.015513	0.082094	0.038533	0.041766
0.543973	0.595390	0.347588	-0.504106	0.251510	0.199741	0.487563
10.65223	2.260128	2.395391	3.224741	2.057483	2.792056	2.407869
1869.373	61.49957	26.56103	33.38823	35.71525	6.346769	40.72579
0.000000	0.000000	0.000002	0.000000	0.000000	0.041862	0.000000
751	751	751	751	751	751	751

#### Ek3- Tanımlatıcı İstatistiklerin Devamı

SRUB	SSAR	SSEK	SSGD	SUSD	SZAR	SRON
0.049627	0.676724	0.325513	1.933662	2.543609	0.204248	0.677843
0.050000	0.690000	0.320000	1.980000	2.590000	0.200000	0.660000
0.070000	0.820000	0.370000	2.280000	3.060000	0.230000	0.790000
0.030000	0.550000	0.280000	1.640000	2.070000	0.180000	0.590000
0.009099	0.088704	0.021134	0.193387	0.330607	0.011393	0.041766
0.286011	0.059443	0.044715	-0.034743	0.009179	0.123527	0.487563
1.855954	1.378634	1.907667	1.457480	1.369027	2.464544	2.407869
51.19477	82.70271	37.58721	74.60550	83.24867	10.88161	40.72579
0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.004336	0.000000
751	751	751	751	751	751	751

## Hakan ALTIN / Türkiye’de Döviz Piyasalarında Yaşanan Fiyat Hareketlerinin Ölçülmesi

### Ek 4- Amerikan Doları CAPM Betası

Bağımlı Değişken: $R_i - R_f$				
Metod: En Küçük Kareler Yöntemi				
Tarih: 04.04.17 Saat: 11.16				
Örnek: 1 751				
Gözlem Sayısı: 751				
White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance				
Değişken	Katsayı	St. Sapma	T-İstatistik	Olasılık
Rm- Rf	0.528635	0.024869	21.25693	0.0000
C	5.32E-05	0.000394	0.135071	0.8926
R-Kare	0.554243	Ort.Bağımlı Değişken		0.000112
Düzeltilmiş R-Kare	0.553649	S.S. Bağımlı Değişken		0.016158
Regresyonun St. Hatası	0.010795	Akaike Bilgi Kriteri		-6.216830
Artık Kareler Toplamı	0.087397	Schwarz Kriteri		-6.204535
Log Olasılık	2339.528	Hannan-Quinn Kriteri		-6.212093
F-İstatistik	932.5310	Durbin-Watson İstatistik		2.183095
Olasılık (F-İstatistik)	0.000000			

# Türkiye İçin Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisinin İncelenmesi

Hakan ALTIN<sup>1</sup>

Aksaray Üniversitesi

Cemil SÜSLÜ<sup>2</sup>

İskenderun Teknik Üniversitesi

## Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye için döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktır. Bu amaçla, veriler Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilmiştir. Araştırma dönemi üçer aylık 1989-2016 yıllarıdır. Analizde Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, istatistiksel olarak değişkenler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisi yoktur.

## Anahtar Kelimeler:

Döviz Kuru, İthalat, İhracat, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

## Investigation Of The Causal Relationship Between Exchange Rate, Import And Export For Turkey

### Abstract

The aim of this study is investigate the relationship between exchange rate, import and export for Turkey. For this aim, data's were acquired The Central bank of Turkey Elektronik Data Delivery System. The research period is between quarterly the years 1989-2016. Toda-Yamamoto (1995) causality test was applied to the analysis. According to the results, there is a no significant relationship among the variables

### Keywords:

Exchange rate, import, export, Toda-Yamamoto Causality Test

---

<sup>1</sup>Doç Dr., Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme bölümü, hakanaltinasu@hotmail.com

<sup>2</sup>Yrd. Doç.Dr., İskenderun Teknik Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu, cemilsuslu@gmail.com

### 1.Giriş

1973 yılında Bretton-Wood sisteminin çökmesi, döviz kurunda oynaklığın ve belirsizliğin oluşmasına neden olmuştur. Döviz kurundaki değişkenliğin ve belirsizliğin artması, döviz kurunda meydana gelen değişkenliğin uluslararası ticaret hacmine etkisinin araştırılması gereken bir konu olarak literatürde yerini almasına neden olmuştur. Bu konu günümüzde halen çekiciliğini muhafaza etmeye devam etmiştir. Bunun nedeni de literatürde konu ile ilgili yapılmış olan çalışmalarda bir görüş birliğine varılamamasıdır (Vergil, 2002;Wesseh ve Niu, 2012; Ekanayake ve Chatrna, 2010; Pozo, 1992).

Şubat 1973 yılında Amerika Birleşik Devletleri (ABD)' nin doları devüle etmesi ve Mart 1973 yılında Bretton-Wood sisteminin çökmesi ile terk edilen sabit döviz kuru politikası sonucunda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde döviz kurunda dalgalanmanın, belirsizliğin, artmasına neden olmuştur(Arize, Osang, & Slottje, 2000, s. 10). Döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların uluslararası ticarete olan etkilerinin araştırılıp açıklanması ülkelerin döviz kuru politikalarının saptanmasının yanı sıra döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin ortaya konması bakımından önemlidir. Çünkü döviz kurunda meydana gelen dalgalanma belirsizliğe ve bu durum beraberinde uyum maliyetlerine de sebebiyet vermektedir(Ekanayake & Chatrna, 2010, s. 52).

Türkiye' de 1980' den itibaren uygulanmaya başlanan liberal ekonomik politikalar ile birlikte 1988 yılından itibaren döviz kuru politikası liberalleştirilmiş ve 1990' lı yıllarda dalgalı döviz kuru politikası uygulanmaya başlanmıştır. Böylece ihracata dayalı ekonomik büyüme modelinin uygulanmasına başlanmıştır. Hem ihracatı arttırmak hem de dış ticaret açığını azaltmak için döviz kuru politikası söz konusu ekonomik modelin merkezine yerleştirilmiştir. 1980 - 2000 yılları arasında sabit kur rejimi uygulanmıştır. 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz ile birlikte Türkiye sabit kur rejiminden, esnek döviz kuru rejimine geçiş yapmıştır. Sabit döviz kuru rejiminden esnek döviz kuru rejimine geçiş ile birlikte döviz kurunda dalgalanmalara neden olmuştur. Döviz kurunda meydana gelen bu oynaklığın

ihracata etkisi merak konusu olmuştur. Geleneksel görüşe göre, döviz kuru oynaklığı ile ihracat arasında negatif bir ilişki vardır. Bu görüşe göre, riskten kaçınan ihracatçı dövizdeki oynaklıktan dolayı bu gün için daha az ihracat yapmak istemesi döviz kurundaki oynaklık ile ihracat arasında negatif yönlü bir ilişkiye neden olarak gösterilmiştir (Nazlıoğlu, 2013, s. 1088-1089). Kısaca ifade edecek olursak, döviz kurundaki dalgalanma, uluslararası ticaret yapan tüccarlar için belirsizliğin artmasına neden olmakta, böylece uluslararası ticaret hacminin azalmasına neden olmaktadır.

Küreselleşmenin artması ile birlikte ulusal ekonomiler dış gelişmelere ve diğer ülkelerin para birimlerine karşı daha duyarlı hale gelmişlerdir. Böyle bir ekonomik durum içinde döviz kurunun uluslararası ticareti nasıl etkilediği ile ilgili olarak hem ampirik hem de teorik olarak pek çok çalışma yapılmış olduğu literatür taraması sonucunda görülmüştür.

Konuyla ilgili çalışmalara bakıldığında, konunun daha çok gelişmiş ülkeler için incelenmiş olduğu görülmüştür. Literatürde gelişmiş ülkelerin daha çok incelenmiş olmasının nedeni olarak da çalışmada kullanılacak verilerin bulunmasındaki zorluklar gösterilmiştir.

Türkiye ile ilgili olarak döviz kuru ile uluslararası ticaret arasındaki ilişkiyi ortaya koyan güncel çalışma sayısının azlığı dikkat çekicidir. Bu amaçla, çalışmada, döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki ilişki 1989-2016 dönemi üçer aylık verileri kullanılmak suretiyle Türkiye için incelenmiştir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde literatür taramasına yer verilmiş, ikinci bölümde çalışmada kullanılan veri setine ve ampirik bulgulara yer verilmiş ve üçüncü bölümde ise sonuç bölümüne yer verilmiştir.

### 2. Literatür Taraması

Bu bölümde araştırma konusu ile ilgili çalışmalara değinilmiştir. Bu çalışmalardan bazıları ithalat, ihracat ve döviz kuru arasında anlamlı ilişki tespit etmiş ve bu ilişkinin yönünün pozitif veya negatif olduğunu saptamıştır. Bazı çalışmalar da ise söz konusu bu üç değişken arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Cushman (1983), Akhtar ve Spence Hilton (1984), Thursby ve Thursby (1987), Kenen ve Rodrik (1986), Pozo(1992), Maskus (1986), (De Grauwe, 1988), Chowdhury (1993), Koray andLastrapes (1989), Arize(1998) ve Arize vd. (2000) yapmış oldukları çalışmalarda döviz kurunda meydana gelen değişkenliğin uluslararası ticaret akımlarını azalttığını yani, döviz kurundakibelirsizlik (oy-naklık) ile uluslararası ticaret arasında ters bir ilişkinin var olduğunu saptamışlardır.

Clark (1973), yapmış olduğu çalışmada döviz kurundaki oynaklığın ticareti azalttığı sonucuna varmıştır. Bunun nedeni olarak da ülkelerde özellikle de gelişmekte olan ülkelere görülen eksik rekabetçi piyasalardan kaynaklandığı sonucuna varmıştır. Vieira ve MacDonald (2016), 2000-2011 dönemi ve 106 ülke için döviz kuru oynaklığı ile ihracat arasındaki ilişkisinin incelendiği çalışma sonucunda döviz kurunda oynaklığındaki artış (azalış) ihracat hacmini azalttığı (arttırdığı) saptanmıştır.

Nazlıoğlu (2013), döviz kurunun Türkiye ihracatına olan etkisini incelemiş olduğu çalışmasında, panel veri analizini kullanmak suretiyle üç sonuca ulaşmıştır. Buna göre, döviz kurundaki oynaklık, Türkiye ihracatını etkilemiş olduğunu ve Liradaki değer kaybının Türkiye'nin lehine olduğunu saptamıştır. Son olarak da, ihracat yapılan ülkelerin gelirlerinde meydana gelen değişimin Türkiye ihracatı için belirleyici olduğu da saptanmıştır.

Wesseh ve Niu (2012), döviz kurunun, Güney Afrika ile Çin arasında yapılan ticarete etkisini incelemişlerdir. Çalışmada, hem aylık hem de üçer aylık veriler kullanılmış olup, çalışmanın dönemi olarak 1991M1-2010M7 ve 1995Q1-2010Q3 ele alınmıştır. Güney Afrika'dan Çin'e yapılan toplam ticaret dikkate alındığında, kısa dönemde döviz kurunda meydana gelen değişimin ithalatı ve ihracatı etkilemediği saptanmıştır. Ancak, Güney Afrika'dan Çin'e yapılan ihracat, sektör bazında incelendiğinde döviz kuru ile ihracat arasında istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişkinin bulunduğu görülmüştür.

Sweidan (2013), yapmış olduğu çalışmasında, döviz kurunun Ürdün'ün ithalatına ve ihracatına olan etkisini 1976-2009 yılları için incelemiştir. Yapılan

çalışmanın sonucunda, kısa vadede döviz kurunun hem ithalatı hem de ihracatı etkilediği saptanmıştır.

Tapşın ve Karabulut(2013) Türkiye için 1980-2011 yılları arasında, reel döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiş oldukları çalışmada, ithalat değişkeninden ihracat değişkenine doğru ve reel döviz kuru endeksinden ithalat değişkenine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisini tespit etmişlerdir.

Bahmani-Oskooee, Harvey, ve Hegerty (2015), yapmış oldukları çalışmada, döviz kurunun ABD ile Endonezya arasındaki ticarete olan etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda kısa vadede ABD ve Endonezya arasında ticareti yapılan ürünlerin yarısının döviz kurunda meydana gelen değişimden etkilendiği saptanmıştır.

Choudhry (2005), yapmış olduğu çalışmada, döviz kurundaki oynaklığın Amerika Birleşik Devletleri (ABD)' den Kanada ve Japonya'ya yapılan ihracata olan etkisini incelenmiştir. Çalışmada kullanılan ampirik yöntemler sonucunda döviz kurundaki oynaklığın ihracatı negatif yönde etkilediği görülmüştür.

Vergil (2002), döviz kuru oynaklığının Türkiye'den ABD'ye ve onun Almanya, İtalya ve Fransa'ya yaptığı ihracata etkisini 1990-2000 dönemi için incelemiş olduğu çalışmada, döviz kuru ile ihracat arasında anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

Ozturk ve Acaravcı (2003), döviz kuru oynaklığının Türkiye ihracatı üzerine etkilerini eş bütünleşme modeli kullanarak 1989-2002 dönemi için incelemiş oldukları çalışmada, döviz kuru ile ihracat arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Sukar ve Hassan (2001), ABD ticaret hacmi ile döviz kuru oynaklığı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada, ABD ihracat hacmi ve döviz kurundaki oynaklığın (belirsizliğin) arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Mckenzie(1998), döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki ilişkiyi Avustralya için incelemiş olduğu çalışmada, 1997-1995 yılı üçer aylık veriler kullanılmıştır. Çalışmada, döviz kurunun ihracat üzerinde pozitif ama ithalat üzerinde negatif etkili olduğu saptanmıştır.



Arize (1995), döviz kuru oynaklığının ABD' den yedi gelişmiş ve sanayileşmiş ülkeye yapılan 9 kategoride iki taraflı ihracata etkisini analiz etmiş olduğu çalışmada, 1978-1986 dönemi verilerini kullanmıştır. Çalışmada, döviz kurundaki belirsizliğin, ABD reel ihracatı üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğunu sonucuna varılmıştır.

Arize (1998), döviz kuru ile ABD' nin ithalatı arasındaki ilişkiyi incelenmiş olduğu çalışmada, hem kısa dönemde hem de uzun dönemde döviz kurunun ithalat hacmine negatif yönde etkilemiş olduğunu saptamıştır.

Pozo (1992), İngiltere' den ABD' ye yapılan ihracat ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi incelemiş olduğu çalışmada, döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların artması, ticaret hacmini azalttığı sonucuna varmıştır.

Chou (2000), yapmış olduğu çalışmada, Çin için döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuç olarak, uzun vadede, döviz kurundaki dalgalanma (belirsizlik) ile toplam ihracat arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Arize, Osang, ve Slotje (2000) yapmış oldukları çalışmada, 1973-1996 dönemi için 13 az gelişmiş ülke için döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma sonucunda, döviz kurunda meydana gelen dalgalanmadaki artışın hem kısa dönemde hem de uzun dönemde 13 ülkenin her biri için ithalatın ve ihracatın negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir.

Döviz kurundaki yüksek dalgalanmanın (oynaklığın) uluslararası ticaretin riskini arttırdığı genel olarak kabul görmüş olmasına karşın, literatüre bakıldığında, döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında önemli bir ilişki olmadığını gösteren hem teorik hem de ampirik sonuçların var olduğu görülmüştür. Bailey, Tavlas, ve Ulan (1986) ve Bailey, Tavlas, ve Ulan (1987), çalışmalarında, döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında anlamlı bir ilişki saptayamamışlardır. Benzer sonuçlar; Gotur (1985), Koray ve Lastrapes (1989), Hooper ve Kohlhagen (1978) ve Gagnon (1989) tarafından yapılmış çalışmalarda da elde edilmiştir. Aristotelous (2001), yapmış olduğu

çalışmada İngiltere'nin ABD' e 1889-1999 döneminde yapmış olduğu ihracat ile ilgili olarak, döviz kuru ile ihracat arasında bir ilişki olup olmadığını incelemiş oldukları çalışmanın sonucunda, söz konusu iki değişken arasında bir ilişkinin olmadığı saptanmıştır.

Demez ve Ustaoglu(2012), çalışmasında, 1992-2010 yılları arasında Türkiye' den İngiltere'ye, Rusya'ya, İtalya'ya, ABD'ye ve Almanya'ya yapılmış olan aylık ihracat ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi incelemiş oldukları çalışmanın sonucunda, Türkiye'nin İngiltere, İtalya, Rusya, ABD ve Almanya'ya yapmış olduğu ihracat ile döviz kuru arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Benzer şekilde, Ibikunle ve Akhanolu(2011), yapmış oldukları çalışmada, Nijerya için döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişkiyi, 1970-2009 dönemi için incelemişlerdir. Sonuç olarak, döviz kuru ile ihracat arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Aktaş (2010) döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin VAR tekniği ile analiz edildiği çalışmada, döviz kurunun dış ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir etki yaratmadığı saptanmıştır.

### 3. Veri Seti ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı, Türkiye için döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Çalışmada, 2000Q1-2016Q3 dönemine ait üçer aylık veriler kullanılmıştır. Veriler, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım (EVDS) Sisteminden elde edilmiştir. Çalışmada, döviz kuru olarak ABD dolarının Türk Lirası cinsinden değeri, toplam ihracat ve toplam ithalat değerleri kullanılmıştır. Çalışmada toplam ithalat ve toplam ihracat değerlerinin logaritmaları alınarak kullanılmıştır. Kullanılan değişkenlerin simgeleri şu şekildedir: EXC: Döviz kurunu, EXP: Türk Lirası cinsinden toplam ihracat miktarını ve IMP: Türk Lirası cinsinden toplam ithalat miktarını vermektedir.

Çalışmada, döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisinin tespiti amacıyla Toda-Yamamoto Nedensellik Testi uygulanmıştır. Toda-Yamamoto (1995) yapmış oldukları çalışmada Vektör

Otoregresif Modeller (VAR) kullanılmak suretiyle değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini incelemişlerdir.

Toda-Yamamoto (1995) nedensellik analizinin özelliklerinden biri, birim kök ve eş bütünleşme analizlerine ihtiyaç olmamasıdır (Tapşın & Karabulut, 2013, s. 200; Özmen, 2007, s. 533).

Toda-Yamamoto (1995)<sup>3</sup> yöntemine göre ilk önce VAR modeli için uygun gecikme uzunluğu (k) tespit edilmiştir. İkinci olarak, tespit edilen (k) gecikme uzunluğuna da en yüksek bütünleşmeye sahip maksimum bütünleşme derecesi olan ( $d_{max}$ ) ilave edilir. Böylece gecikme uzunluğu (k) ve maksimum eşbütünleşme derecesi ( $d_{max}$ ) olan VAR ( $k+d_{max}$ ) modeli tahmin edilir (Toda & Yamamoto, 1995, s. 230).

#### 4. Bulgular

Zaman serileri ile çalışılırken, serilerin durağan olmayabileceğinden dolayı, öncelikle değişkenlerin durağanlıkları incelenir. Kullanılan zaman serilerinin durağan olup olmadıklarının test edilmesinde ADF birim kök testi istihdam edilmiş olup Tablo 1' de ADF birim kök testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 1.** Birim Kök Testi Sonuçları

Düzye	Sabit Terim
EXP	-1.335856 (0.6107)
IMP	-1.536830(0.5112)
EXC	1.251504(0.9983)
Birinci Farkları	
EXP	-3.181156(0.0239)
IMP	-3.501833(0.0097)
EXC	-7.856259(0.0000)

<sup>3</sup>Bknz: Toda, H.,&Yamamoto, T. (1995, March - April). Statistical InferenceInVector Auto-RegressionsWithPossiblyIntegratedProcesses. Journal of Econometrics, 66(1-2), s. 225-250.

Tablo 1' den görüldüğü gibi, ADF birim kök testi sonuçlarına göre, çalışmada kullanılan verilerin düzeyde durağan olmadıkları ancak birinci farkları alındığında durağan oldukları görülmüştür. Uygun gecikme uzunluğunun saptanmasında eştünleşme testinden yararlanılmıştır. Buna göre modelin gecikme uzunluğu (k) 3 olarak saptanmıştır. Bulunan optimal gecikme sayısına 1 eklenmek ( $k+d_{max}$ ) suretiyle gecikmeli VAR modeli oluşturulmuştur. Birbiriyle karşılıklı ilişki içinde olduğu düşünülen değişkenlerin etkileşimlerinin ortaya çıkarılması amacıyla kullanılan denklem sistemine VAR modeli adı verilmektedir. Buna göre VAR (4) modeli tahmin edilerek nedensellik sonuçlarına ulaşılmıştır.

**Tablo 2.** Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Analiz Sonuçları

Değişkenler	$\chi^2$	Gecikme Uzunluğu	Olasılık
Bağımlı Değişken: DDOV			
DIHR	2.916060	4	0.4047
DITH	2.822094	4	0.4199
Bağımlı Değişken: DIHR			
DDOV	3.106538	4	0.3755
DITH	4.375865	4	0.2236
Bağımlı Değişken: DITH			
DDOV	0.577160	4	0.9016
DIHR	1.048572	4	0.7895

Tablo 2' den görüldüğü gibi, Toda-Yamamoto (1995) nedensellik analizi sonucuna göre, incelenen dönemde Türkiye' de döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisinin varlığına rastlanmamıştır.

#### Sonuç

Döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki ilişki VAR modeli istihdam edilmek suretiyle 1989Q1 - 2016Q3 dönemi için araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler EVDS' den elde edilmiştir. Serilerin durağanlık analizleri ADF testi ile yapılmıştır. Sınama sonucunda, serilerin seviyede durağan olmadıkları gö-

rülmüş bu nedenle birinci sıra farkları alındığında serilerin durağan oldukları görülmüştür. Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi yapılmak suretiyle, kullanılan değişkenler arasında nedensellik ilişkisi araştırılmaya başlanmıştır. Yapılmış olan Toda-Yamamoto (1995)nedensellik testi analizine göre, Türkiye için araştırma dönemimizi oluşturan 1989Q1 – 2016Q4 döneminde döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi saptanamamıştır.

Bu durum, Türkiye'nin ithalatının veya ihracatının sadece döviz kurunda meydana gelen değişimler ile açıklanamayabileceğini ve elde edilen bu sonucun döviz kuru dışında farklı nedenlerin ithalat ile ihracat üzerinde etkili olabileceği hakkında bir ipucu şeklinde değerlendirilebileceğini göstermektedir. Ayrıca, Türkiye'nin ihracat ürünleri arasında kullanıldığı ithal girdinin yüksek oranlarda olması arzu edilen bir ihracat artışı sağlayamamaktadır. Bu yüzden döviz kuru, ithalat ve ihracat arasındaki teorik ilişkiye benzer bir sonuçta elde edilememiştir.

Bu çalışmadan elde edilen analiz sonucu, Türkiye'nin ithalatına ve ihracatına döviz kuru dışında hangi faktörlerin etkilediği ile ilgili olarak başka araştırmaların yapılmasına öncülük edilebileceği düşünülmektedir.

### **Kaynakça**

Sukar, A.-H., & Hassan, S. (Spring 2001). US exports and time-varying volatility of real exchange rate. *Global Finance Journal*, 12(1), s. 109-119.

Aktaş, C. (2010). Türkiye' de Reel Döviz Kuru İle İhracat Ve İthalat Arasındaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), s. 123-140.

Aristotelous, K. (2001). Exchange-rate volatility, exchange rate regime , and trade volume: evidence from the UK- US export function (1889-1999). *Economics Letter*, 72, s. 87-94.

Arize, A. C. (1995, Jul.). The Effects of Exchange-Rate Volatility on U. S. Exports: An Empirical Investigation. *Southern Economic Journal*, 62(1), s. 34-43.

Arize, A. C. (1998). The Effects Of Exchange Rate Volatility On US Imports: an Empirical Investigation. *International Economic Journal*, 12(3).

Arize, A., Osang, T., & Slottje, D. (2000, January). Exchange-Rate Volatility and Foreign Trade: Evidence From Thirteen LDC' s. *Journal of Business & Economic Statistics*, 18(1), s. 10-17.

Bahmani-Oskooee, M., Harvey, H., & Hegerty, S. (2015). Exchange-rate volatility and commodity trade between the USA and Indonesia. *New Zealand Economic Papers*, 49(1), s. 78-102.

Bailey, M., Tavlas, G., & Ulan, M. (1986, September). Exchange Rate variability and trade performance: evidence from the big seven industrial countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(3), s. 466-477.

Bailey, M., Tavlas, G., & Ulan, M. (1987). The Impact of Exchange-rate volatility on export growth: some theoretical considerations and empirical results. *Journal of Policy Modeling*, 9(1), s. 225-243.

Chou, W. L. (2000). Exchange Rate Variability and China' s Exports. *Journal of Comparative Economics*, 28, s. 61-79.

Choudhry, T. (2005). Exchange rate volatility and the United States exports: evidence from Canada and Japan. *Journal of The Japanese and International Economies*, 19, s. 51-71.

Cushman, D. O. (1983). The effects of real exchange rate risk on international trade. *Journal of International Economics*, 15, s. 46-63.

De Grauwe, P. (1988, March). Exchange rate variability and the slowdown in growth of international trade. *IMF Staff Papers*, s. 63-84.

Demez, s., & Ustaoglu, M. (2012). Exchange Rate Volatility' s Impact on Turkey' s Exports: an Empirical analyze for 1992-2010. *Procedia - social and Behavioral Sciences*, 41, s. 168-176.

Ekanayake, E., & Chatrna, D. (2010). THE EFFECTS OF EXCHANGE RATE VOLATILITY ON SRI LANKAN EXPORTS: AN EMPIRICAL INVESTIGATION. *Journal of International Business and Economy*, 11(1), s. 51-68.

Gagnon, J. E. (1989). *Exchange Rate Variatly and the level of International Trade*. International Finance Discussion Papers, Board of the Federal Reserve System.

- Gotur, P. (1985, September). Effects of Exchange rate Volatility on trade: some Further Evidence. *Staff Papers (International Monetary Fund)*, 32(3), s. 475-512.
- Hooper, P., & Kohlhagen, S. (1978, November). The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. *Journal of International Economics*, 8(4), s. 483-511.
- Ibikunle, J., & Akhanolu, A. (2011). An Empirical Investigation of the Link Between Exchange Rate Volatility and Trade in Nigeria. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 2(3), s. 175-183.
- Karaca, O. (2003). Türkiye' de Enflasyon - Büyüme İlişkisi: Zaman Serisi Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(2), s. 247-255.
- Koray, F., & Lastrapes, W. (1989, November). Real Exchange Rate Volatility and US Bilateral Trade: A VAR Approach. *The Review of Economics and Statistics*, 71(4), s. 708-712.
- Koray, F., & Lastrapes, W. (2003). Real Exchange Rate Volatility and US Bilateral Trade: A VAR Approach. *Review of Social, Economic and Business Studies*, 2(Fall), s. 197-206.
- Lastrapes, W., & Koray, F. (1990). Exchange rate volatility and U.S. multilateral trade flows. *Journal of Macroeconomics*, 12(3).
- Mckenzie, M. D. (1998, January). The impact of exchange rate volatility on Australian trade flows. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 8(1), s. 21-38.
- Nazlıoğlu, S. (2013). Exchange Rate Volatility and Turkish Industry -Level Export: Panel Cointegration Analysis. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 22(7), s. 1088-1107.
- Ozturk, I., & Acaravcı, A. (2003). Döviz kurundaki Değişkenliğin Türkiye İhracatı Üzerine Etkisi. *Review of Social, Economic and Business Studies*, 2(Fall 2002-2003), s. 197-206.
- Özmen, M. (2007). Farklı Döviz Kuru Rejimleri Altında Hisse Senetleri Fiyatları İle Döviz Kurları arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), s. 519-538.
- Pozo, S. (1992, May). Conditional Exchange -Rate Volatility and The Volume Of International Trade: Evidence From The Early 1900s. *The Review of Economics and Statistics*, 74(2), s. 325-329.
- Sweidan, O. D. (2013). The effects of Exchange Rate on Exports and Imports: The case of Jordan. *The International Trade Journal*, 27, s. 156-172.
- Tapşın, G., & Karabulut, A. (2013). Reel Döviz Kuru, İthalat Ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 26, s. 190-205.
- Tapşın, G., & Karabulut, A. (2013). Reel Döviz Kuru, İthalat Ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 26, s. 190-205.
- Thursby, J., & Thursby, M. (1987, August). Bilateral Trade Flows, The Linder Hypothesis, and Exchange Rate. *The Review of Economics and Statistics*, 69(3), s. 488-495.
- Toda, H., & Yamamoto, T. (1995, March - April). Statistical Inference In Vector Auto-Regressions With Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), s. 225-250.
- Vergil, H. (2002). Exchange Rate Volatility in Turkey and Its Effect on Trade Flows. *Journal of Economic and Social Research*, 4(1), s. 83-99.
- Vieira, F., & MacDonald, R. (2016). Exchange rate volatility and exports: a panel data analysis. *Journal of Economic Studies*, 43(2), s. 203-221.
- Wesseh, P., & Niu, L. (2012, January). The Impact of Exchange Rate Volatility on Trade Flows: New Evidence from South Africa. *International Review of Business Research Papers*, 8(1), s. 140-165.
- Yılmaz, Ö., Güngör, B., & Kaya, V. (1997). Hisse Senedi Fiyatları ve Makroekonomik Değişkenler Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik. *İMKB Dergisi*, 9(14), s. 1-16.



# KOBİ'lerin İç Denetime Bakışı, Karabük İl Uygulaması<sup>1</sup>

Metin KILIÇ<sup>2</sup>

Karabük Üniversitesi

İsmail ÇALIŞKAN<sup>3</sup>

Karabük Üniversitesi

## Özet

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ülke ekonomisinin gelişmesine, bölgesel kalkınmaya, istihdam artışına, gelir dağılımındaki dengesizliklerin azaltılmasına, büyük işletmelere mal temininde önemli katkı sağlamaktadır. Hem yerel hem de küresel rekabet ortamında amaçlarına ulaşmak isteyen işletmeler için iç denetim; üst yönetim adına iç kontrol sistemini incelemektedir. İç denetim çalışmaları ile işletme faaliyetlerinin üst yönetim kararlarının bir yansıması olan yönetmelik ve yazılı emirlere, yasal mevzuata ve standartlara ne derece uyulduğunu tespit edip gelişmeleri rapor etmektir. Ayrıca iç denetim faaliyetleri ileoluşan hata ve eksiklikler üst yönetime bildirilerek, varlık kaybını en aza indirilebilir, doğru bilginin oluşmasına katkı sağlanarak, bilgi iletişimi ve güvenliğiarttırılabilir, personelin üst yönetimim istediği gibi çalışmasına yardımcı olunabilir. Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin iç denetime olan bakışını belirlemek ve geleceğe ilişkin çıkarımlarda bulunmaktır. Çalışma Karabük ilinde bulunan KOBİ'lerde mülakat tekniği uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Bulgulara göre KOBİ'ler iç denetim faaliyetlerine gereken önemi vermemekte, iç denetimi maliyet unsuru görmekte ve kendi işletmeleri için gereksiz ancak diğer işletmeler için gerekli olabileceği kanısını taşımaktadırlar.

## Anahtar Kelimeler:

KOBİ, İç Denetim, İç Kontrol

Jel Kodu: M10, M42, M49

## Sme's Overview Of The Internal Audit, Karabük Province Application

### Abstract

Small and medium sized enterprises (SMEs) provide a significant contribution in the development of the national economy, the reduction of imbalances in income distribution and supplying goods to large enterprises. Internal auditing investigates corporations' internal auditing systems in behalf of the corporations' top management which desire to achieve their goals in both local and global competitive environment. The activity of the internal auditing is a reflection of the top management decisions, business regulation and written orders, compliance with legal requirements and standards, to what extent is to identify developments that is observed in the report. Besides, within internal auditing activities, asset erosion could be minimised, communication and information security could be enhanced, staff could be worked as top management wishes by reporting possible errors and deficiencies and providing contribution in generating correct information. The purpose of the study is determining SME's perspective in the internal audit and making inferences about future. Interview technique had been performed in the study with SMEs in Karabuk province. According to results of the study, SMEs ignore importance of internal auditing activities, perceive internal auditing as a cost element and suppose that internal auditing is not a necessary activity for their businesses but could be essential for others.

### Keywords:

Exchange rate, import, export, Toda-Yamamoto Causality Test

Jel Classification: G00, G14, G15

<sup>1</sup>Çalışma Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD'da hazırlanan "KOBİ'lerin İç Denetime Bakışı, Karabük İl Uygulaması", adlı yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

<sup>2</sup>Yrd.Doç. Dr. Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, metinkilic@karabuk.edu.tr

<sup>3</sup>YL Öğrencisi, Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD, 34caliskan@gmail.com

### Giriş

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) ülkeler için iktisadi sistemin yapı taşlarını oluşturan unsurların başında gelmektedir. Küresel rekabet ortamında yöneticiler, organizasyonel yapılarını yeniden gözden geçirerek, yeni yaklaşımların olduğu bir yönetsel anlayışla amaçlarına ulaşmak istemektedirler. İç denetim faaliyetleri işletmelerin mevcut durumunu ve geleceğe yönelik hedeflerine varabilmelerinde kendi konumlarını belirleyerek, eksikliklerini tespit edip, gerekli kontrol önlem ve yöntemleri geliştirebilmek açısından yöneticilere önemli destek sağlamaktadır.

İç denetim, işletme kaynaklarının en ideal biçimde kullanılıp kullanılmadığını tarafsız ve bağımsız bir biçimde değerlendirmekte ve üst yönetime nesnel güvence ile danışmanlık hizmeti sunmaktadır. İşletmeler iç denetim faaliyetiyle işletme yönetiminin belirlediği risk düzeyine göre en az yanlışlık-hata ile faaliyetlerini yerine getirebilme olanağına sahip olurlar.

Bu çalışmanın amacı, ülkelerinekonomisinde oldukça önemli yer tutan KOBİ'lerin iç denetim faaliyetlerine bakışlarının belirlenmesidir. Bu amaca yönelik Karabük ilinde Karabük Ticaret ve Sanayi Odası aracılığıyla belirlenen KOBİ'lere mülakat tekniği kullanılarak, hazırlanan 16 adet soruya cevap aranmış, Karabük ilindeki KOBİ'lerin iç denetim faaliyetlerine bakışı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu çalışma ile KOBİ'lerin gelişimine ve literatüre katkı sağlamak istenilmiştir.

### Kobi Tanımı, Gelişimi ve Önemi

Türkiye'deki KOBİ'lerin sınıflandırılmasında Avrupa Birliğinde (AB) olduğu gibi çalışan sayısı, bilanço ve satış büyüklüklerini esas alan tanım uygulanmaya başlamıştır. Son düzenlemelere göre KOBİ:

“Mikro (Çok küçük) işletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 1 milyon Türk lirasını aşmayan işletmelerdir. Küçük işletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon Türk lirasını aşmayan işletmeler. Orta büyüklükteki

işletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk lirasını aşmayan işletmelerdir” (T.C. Resmi Gazete, 2012: Sayı:28457).

Günümüz ticaret koşullarında küreselleşmenin etkisi ile işletmelerin ve ülkelerin öncelikli amacı, pazarda paylarını arttırmak veya korumaktır. Bu süreçte ülkeler ekonomilerini şekillendiren büyük işletmelerin yanında, ülke sınırları içerisinde yer alan ve ülke ekonomilerinin yapı taşı olan KOBİ'lerden daha fazla fayda sağlamak istemektedirler.

KOBİ'lerin gelişim sürecine bakıldığında ekonominin içinde her zaman dinamizmin yapı taşı oldukları görülmektedir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu andan 1950'li yıllara kadar bilgi ve girişimcilik ruhuna sahip kişilerin azlığı ve sermaye yetersizlikleri KOBİ'lerin gelişimindeki en önemli engelleri oluşturmuştur. Bu süreçte ekonomi işleyişinde devletçiliğin hâkim olması, KOBİ'lerin gelişimini engelleyen bir diğer önemli etken olduğu söylenebilir (Aykaç, Parlak ve Özdemir, 2009: 205).

KOBİ'lerin, 1980'li yıllara kadar durağan bir durum izlediği ve tüketici ihtiyaçlarını karşılayabilecek düzeyde ilerlediği ifade edilebilir (Aykaç, Parlak ve Özdemir, 2009: 205). Özellikle 1980'li yıllarda kargaşa ortamının azalması, siyasi istikrarın sağlanması ve onun özel sektöre verdiği güçlü destek ile girişimci sayısındaki artış sayesinde KOBİ'lerde belirgin bir gelişme gözlemlenebilmiştir. Büyük ölçekli işletmelerin, değişim ve yeniliklere uyum sağlama da zorlanmaları, KOBİ'ler üzerinde odaklanmaya yol açmıştır. KOBİ'ler büyük işletmelerin yapmak istemedikleri ya da yapamadıkları yeni ürün ve hizmetlerin, ilk madde ve malzemelerin ya da süreç ve fikirlerin temel kaynağını oluşturmaktadırlar. KOBİ'lerin geniş bir sektörel alana hitap etmesi, ekonomik ve sosyal hayata pozitif katkısından dolayı önemi sürekli artmıştır.

KOBİ'ler ekonomiyeye; (KOBİ'ler TMMOB Sanayi Kongresi 2005 Oda Raporu, 2005: 11).

- Esneklikleri sayesinde farklı ürün ve hizmetlere kolaylıkla geçiş yaparlar,
- Değişimlere büyük işletmelere oranla daha rahat uyum gösterirler,

- İstihdam yaratırlar,
- Girişimciliği teşvik eder ve rekabeti kızıştırarak ekonomiye dinamizm kazandırır,
- Butik üretimle ürün farklılaştırması yaparlar,
- Büyük işletmelere ara mal teminini sağlayarak ve büyük işletmelerin ihtiyaç duyduğu girdilerin bir kısmını üreterek ekonomiye katkı sağlarlar.

#### İç Denetim

İç denetim; "bir organizasyonun faaliyetlerine değer katmak ve geliştirmek için tasarlanmış bağımsız ve tarafsız bir güven ve danışma eylemidir" ("IIA, Uluslararası İç Denetim Standartları", 2013). İç denetim, risk yönetimi, kontrol ve kurumsal yönetimle ilgili süreçlerin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek için sistemli ve disiplinli bir yaklaşım getirecek kurumun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olur (Çetinoğlu ve Kurnaz, 2010: 32).

Yöneticiler, belirlenen amaç ve hedeflere ulaşırken işletme kaynakların en ideal biçimde kullanılıp kullanılmadığını, faaliyetlerin yasalara uygunluk düzeyini, şirket varlıklarının korunması için neler yapılması gerektiğini ve risklerin asgariye indirilmiş olup olmadığını, varlıkların korunması amacıyla oluşturulan iç kontrol süreçlerinin yerindeliğini ve yeterliliğini, tatmin edici standartların oluşturulup oluşturulmadığını, üretilen bilgilerin güvenilirliğini ve doğruluğunu, iç denetçilerce objektif ve sistematik incelemeleri ve değerlendirmeleri sonucunda sunulan güvence ve danışmanlık hizmeti ile elde ederler (Çakıroğlu, Mercan ve Özoğlu, 2010: 84).

İç denetimin amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Uyar, 2009: 21):

- Bir işletmede finansal olmayan kontrollerde dahil olmak üzere faaliyetlerin etkinliği, verimliliği ve yeterliliğinin sağlanması, işletme faaliyetlerinin sağlıklı ve verimli bir şekilde yürütülmesi,
- İşletmelerin önceden saptanmış işletme politikasına uygunluğu ve doğruluğunun kontrol altında tutulması, işletmelerin amaçlara, programlara, stratejik planlara, performans programlarına ve mevzuata uygun olarak planlanması ve yürütülmesi,

- İşletme varlıklarının etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasının sağlanması, varlıkların güvence altına alınması,
- Bilgilerin güvenilirliğinin, bütünlüğünün ve zamanında elde edilebilirliğinin sağlanması,
- Muhasebe ve iç kontrol sisteminin yeterlilik ve etkinliğinin incelenmesi, değerlendirilmesi, risklerin asgariye indirilmesi ve yönetilmesi,
- Muhasebe sürecinin genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri doğrultusunda devamının sağlanması,
- İşletmede meydana gelen veya gelebilecek olan hata ve hilelerin ortaya çıkartılması ve önlenmesi,
- Varlıkların fiziki durumları ile defter kayıtları arasındaki ilişkinin kontrol altında tutulması,
- Yönetime yardımcı olunması ve üst yönetime danışmanlık yapılması,
- Belli alanlarda özel araştırmaların yapılması,
- Denetim sonucunda maddi açıdan tasarruf sağlanmasıdır.

İç denetimin belirlenen amaçlara ulaşabilmesi için üst yönetimin iç denetimin gerekli olduğuna ilişkin bir algının /farkındalığın olması gerekir. Aksi takdirde üst yönetim tarafından benimsenmeyen iç denetim faaliyetlerinin uygulanmaya geçirilmesi ve/veya uygulamada başarılı olması olanaksızdır. Bu nedenle etkin bir iç denetim faaliyetinin işlerliğinin sağlanması için herşeyden önce üst yönetimin (şirket sahipleri/ortakları ile yöneticilerinin) iç denetimin gerekliliğine inanması ve önem vermesi gereklidir.

#### Kobi'lere Yönelik Literatürdeki Çeşitli Çalışmalar

KOBİ'lerin birçok farklı konuda sorunlarını belirlemek ve bu sorunlara çözüm önerileri bulmak amacıyla çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Literatürde yer alan bazı çalışmalar KOBİ'lerinin temel sorunlarıyla ilişkilendirilerek aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir;

#### Finansal Sorunlar

KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan çalışmalarda finansman sorununun başta geldiği görülmektedir. Ge-



lişmek ve büyümek için büyük oranda öz kaynaklarına başvuran KOBİ, enflasyon artışı, rekabet vb. nedenlerle işletme sermayelerini kaybedebilmektedirler. Bu durum KOBİ'in piyasa dalgalanmalarına direnme, teknolojik gelişmelere uyum sağama ve büyümelerinde sıkıntı oluşturmaktadır. Beklenmeyen ödemeler, kredi maliyetleri ve kredi alma koşullarının zorluğu gibi sebeplerde finansal sorunları etkileyen diğer nedenlerdir (Çelik ve Karadal, 2007, s.122). KOBİ'ininözsermayeleri yetersiz kalmaktadır. Banka kredileri sağlamakta da güçlükler yaşanmaktadır. Ayrıca, teşvik mevzuatının karmaşık ve çelişkili olmasının da etkisiyle bu işletmeler mevzuatı iyi bilmediklerinden, devlet teşviklerinden ve diğer finansman araçlarından yeterli ölçüde yararlanamamaktadırlar (Narin ve Akdemir, 2005,s.43).

Kutlar ve Torun' un yaptığı çalışmada firmaların %80'i faaliyetlerini öz kaynak kullanarak sürdürürken; sadece %12'lik bir kısmı banka kredilerinden, %1'lik kısmı destek ve teşviklerden, %0,5'lik kısmı AB desteklerinden yararlanmaktadır. Yapılan çalışmada kredilerin az tercih edilmesinin temel nedeni, faiz oranlarının çok yüksek olmasıdır. Teminat yetersizliği ve aşırı bürokrasi kredi temininde karşılaşılan diğer önemli sorun olarak yer almaktadır. Sonuç olarak KOBİ'ler, faaliyetlerini daha çok öz kaynak kullanarak sürdürmektedir. Araştırma sonucunda banka kredileri öz kaynakların yeterli olmadığı durumlarda finansman ihtiyacını karşılayan bir araç olarak algılanmaktadır (Kutlar ve Torun 2013,s.37).

### Teknolojik Sorunlar

Küresel rekabet ortamında KOBİ'in kendi aralarında öne çıkmasını sağlayan en önemli gelişme, bilimsel ve teknolojik gelişmelerle üretim aşamasını gerçekleştirmeleridir. Bilgi teminindeki zorluklar ve elde edilen bilgilerin değerlendirilmesindeki yetersizlikler nedeniyle KOBİ teknolojik değişikliklere ayak uyduramamakta ve gerekli önlemleri alamamaktadırlar (Kulakoğlu, 2013, s.26). Teknoloji üzerine yapılan yatırımlar sayesinde, ürün hatalarındaki kusurlar daha ürün tasarım aşamasında iken giderilecek ve sonuçta ürünün kalitesi artacak ve kalite maliyeti düşecektir. Böylece hem karlılık artacak

hem de düşük fiyat avantajı sağlanacağı için satışlar ve pazar payı artacaktır. Erdil ve Kalkan' ın "Kobilere Sağlanan Desteklerin Kobilerin Performanslarına Etkisi" çalışmasında teknoloji desteğinin direkt olarak ürün yeniliğine ve karlılığa etki ettiği görülmüştür (Erdil ve Kalkan, 2005, s.120).

### Yönetim ve Organizasyon Sorunları

KOBİ işletme yönetiminin bilgi, tecrübe ve eğitim yetersizlikleri bulunmaktadır. Bütün işletme yönetim fonksiyonları bir veya birkaç kişi tarafından yerine getirmektedir. İşletme sahiplerinin teknik kökenli olması, nitelikli personel bulunamaması, örgüt ve örgütlenme sorunları, idari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksun olmaları ile beraber işletme yönetimi tek kişi tarafından yerine getirildiğinde, rekabet ortamında oluşan koşullarla işletme yönetimi yönetilememektedir (Çatal, 2007, s.348).

Kutlar ve Torun'un "Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren Kobi'lerin Profil Yapısı ve Karşılaştıkları Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri" için yapılan çalışmada, firmaların yaklaşık %45'i yalnızca genel müdürlük biriminden oluşurken, yaklaşık %25'i muhasebe ve yine yaklaşık %24'ü satış ve pazarlama departmanlarına sahiptir ve yönetim tek elde toplanmıştır. Araştırmada çıkan sonuçlarda görüldüğü gibi, işletmeler daha çok aile işletmesi niteliğine sahip ve yeterince kurumsallaşmadıkları gözlenmiştir (Kutlar ve Torun, 2013,s.37).

### Pazarlama Sorunları

KOBİ'ler işletmeleri için gerekli olan reklam ve pazarlama konusunda altyapı ve bilgi eksiklikleri vardır. Büyük işletmelerde bulunan marka ve imaj üstünlüğü, bu işletmelerde bulunmamaktadır (Narin ve Akdemir, 2005,s.49). Erdil ve Kalkan' ın "Kobilere Sağlanan Desteklerin Kobilerin Performanslarına Etkisi" çalışmasında eğitim ve pazarlama desteklerinin KOBİ'nin karlılığını doğrudan etkilediği görülmüştür (Erdil ve Kalkan, 2005,s.120). Torlak ve Uçkun'un "Eskişehir'deki Kobi'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti" çalışmasında, KOBİ'lerin en önemli pazarlama sorunlarının sıra-

sıyla, yeni ürün geliştirme güçlüğü, taklit ürünlerin çoğalması, tüketici tercihlerindeki hızlı değişim, rakiplerin fiyat anlaşmaları ve ürün farklılaştırma zorlukları olduğu görülmüştür (Torlak ve Uçkun, 2005, s.213).

Karabük ilinde yapılan “KOBİ’lerde Yönetim ve Pazarlama Sorunları: Karabük Örneği” araştırmasında da firmaların en çok sorun yaşadıkları faaliyet alanları pazarlama ve finansman olarak tespit edilmiştir. Firmaların pazarlama sorununu gidermeleri halinde finansman alanında da rahatlayacakları sonucuna ulaşılabilir fikri ile bu kapsamda firmaların pazarlama ile ilgili daha fazla araştırma, bilgi ve eğitim almalarında büyük yarar olacağı tespit edilmiştir (Özgüner Kılıç, Çakmak ve Fidan, 2015, s.68).

### Personel Sorunları

Türkiye’de KOBİ’lerde verimliliği azaltan önemli sebeplerden biri de eğitim eksikliğidir (Çelik ve Karadal, 2007, s.122). Erdil ve Kalkan’ın “Kobilere Sağlanan Desteklerin Kobilerin Performanslarına Etkisi” araştırmasında eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde güçlü bir etkisinin olduğu görülmüştür (Erdil ve Kalkan, 2005, s.120).

Karabük ilinde yapılan “KOBİ’lerde Yönetim ve Pazarlama Sorunları: Karabük Örneği” araştırmasında, firmalara en çok ihtiyaç duydukları en önemli eksiklikleri sorulduğunda nitelikli işgücü ilk sırada yer almıştır. Nitelikli işgücü yetiştirilmesi konusunda üniversite-sanayi işbirliği kapsamında ele alınarak, üniversite ve sanayi kesimleri ortak proje ve çalışmalar yürütebilir sonucuna varılmıştır (Özgüner Kılıç, Çakmak ve Fidan, 2015, s.68).

### İç Denetim Sorunları

Saadettin Paksoy danışmanlığına Damla Hasgören tarafından hazırlanan “İşletmelerde İç Denetimi Algılama ve Uygulamaların Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma:Manisa İl Örneği adlı yüksek lisans çalışmasında işletmelerde uygulanan iç denetime ilişkin görüşleri tesbit etmek amacıyla anket çalışması gerçekleştirilmiştir.İlgili çalışmada işletmelerin daha sık, daha titiz ve daha kapsamlı bir iç denetime ihtiyaç duyduğu sonucu elde edilmiştir.

### Araştırma Metodolojisi

#### Araştırma Amacı, Kapsamı ve Önemi

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin iç denetime bakış açılarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Çalışma Karabük ilinde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri kapsamaktadır.

İç denetim işletme faaliyetlerine yön vermede, hata veya hilenin azaltılmasında, işletme varlıklarının korunmasında, işletme faaliyetlerinin işletme yönetiminin istekleri doğrultusunda işletme personeli tarafından ne düzeyde gerçekleştirildiğinin belirlenmesinde, mevcut ve geleceğe yönelik işletme faaliyetlerinde ne derece başarılı olduğunun belirlenmesinde, olası eksikliklerinin tespit edilerek gereken kontrol, önlem ve yöntemlerinin oluşturulmasında işletme yönetimine sayısız katkı sağlayan bir birim ve faaliyet olarak büyük önemi yadsınmaz bir gerçek olduğu tüm kesimlerce kabul edilmektedir. Bununla beraber KOBİ’lerin birçoğunda bu birime ve faaliyetlere yeteri kadar önem verilmediği, etkin bir iç denetim faaliyetinde bulunmadığı da iddia edilmektedir. Bu durum bir çıkmaza yol açmaktadır. Bu kadar önemli olan bir birim ve faaliyetleri neden KOBİ’lerde yer almaz ya da iç denetim birimi ve faaliyetleri KOBİ’lerde var ve uygulanıyor ise neden bulunmadığı iddia edilmektedir.

İşletmeler için gerekli olan ve yönetime öz kontrol sağlayan, yönetim dışındaki uzmanlar tarafından yapılan iç denetim faaliyetlerine KOBİ’lerin bakışı belirlenmesi bu idiaların doğruluğunun belirlenmesi açısından önemlidir.Eğer KOBİ’ler iç denetim faaliyetlerinin gerekli görüp bünyelerinde uygulamıyorlar ise gerekçeleri nedir? Eğer KOBİ’ler iç denetim faaliyetlerinin gerekli görmüyorlar ise gerekçeleri nelerdir? Bunların öğrenilebilmesi KOBİ’lerde iç denetim uygulamalarının yaygınlaştırılmasının sağlanmasında önem taşımaktadır. Hazırlanan çalışma KOBİ’lerin iç denetime bakış açılarının belirlenerek, KOBİ’lerde iç denetim uygulamalarına geçişte sağlayacağı olası katkı bakımından önemlidir. Aynı zamanda hazırlanan çalışma gerek iç denetim gerekse KOBİ’ler ve iç denetim arasındaki ilişkiye yönelik literatürün gelişimine de katkı sağlayacağı beklenmektedir.

### Araştırma Yöntemi ve Soruları

Araştırmada mülakat tekniği kullanılmıştır. Bu teknikte görüşmeciye açık uçlu sorular yönlendirilir (Ekiz, 2003, s.62). Araştırmada kullanılan mülakat tekniği; görüşmeciyle sosyal bir etkileşim içerisinde sohbet ortamında gerçekleştirilir (Rummel, 1968, s.57). Belirli amaçlar için daha önceden hazırlanan sorular görüşmeci tarafından cevaplandırılır (Kuş, 2003, s.50). Bu tekniğin seçilmesindeki temel amaç KOBİ'lerin ortakları/sahipleri veya üst düzey yöneticilerin bir sınırlandırma koymaksızın sorulara rahatlıkla cevap vererek kendilerini kendi ifadeleri ile anlatmalarını sağlamak ve daha gerçekçi cevaplar elde etmektir.

Literatür taraması gerçekleştirilerek 100 adet soru hazırlanmış, Karabük Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri, öğretim üyeleri, Karabük Üniversitesi Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Temsilcisi ile görüşülmüş, pilot uygulama sonrası 16 soruya indirgenmiştir. Soru kısaltılmasının temel amacı uygulamanın üst düzey yöneticilere ve şirket sahiplerine yapılacak olması sebebiyle zaman azaltılmasını sağlamak, temel amaca ilişkin sorulara yoğunluk vermek, görüşmelerin amaç dışına çıkmasını engellemek, görüşmeciye teknik ayrıntılarla boğmamak ve gerçek düşüncelerini açıklayabilecek ortamı sağlamaktır.

### Verilerin Toplanması ve Sınırlılıklar

Karabük Üniversitesi Karabük Ticaret ve Sanayi Odası temsilcisi, aracılığı ile odayla görüşülmüş, oda tarafımıza KOBİ özelliği taşıyan, Karabük ticaretini ve sanayisini temsil yeteneği bulunan 40 işletme belirlemiştir. Ancak görüşmeyi kabul eden 20 işletmeyi temsilen 16 işletme (bazı görüşmeciler aynı sektörde birden fazla işletmeyi temsil edebilmekte ve verilen cevaplar diğer işletmeler içinde geçerli olduğunu ifade etmektedirler) ile görüşme imkânı sağlamıştır. Çalışma belirlenen iş adamları/yöneticiler ile işyerlerinde, Eylül - Aralık 2015 tarihleri arasında odanın aldığı randevulara uygun olacak şekilde oda temsilcileri Karabük Üniversitesi Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Karabük Üniversitesi temsilcisinin katılımları ile gerçekleştirilmiştir.

Araştırma odanın görüşme teklif ettiği ve çalışma için uygun olan birey ve şirketlerle sınırlandırılmış-

tır. Çalışma ağırlıklı olarak demir çelik sektörü ve bu sektörle bağlantılı yer alan işletmelerde ve Karabük ekonomisine etki eden orta düzey firmalarla yapılmıştır. Görüşmeciler işletmeye ilişkin bilgilerin ve ünvanlarının yazılı olarak kullanılmadan, yasal olarak sorun yaratabilecek itham ve suçlamaları görüşme kayıtlarından çıkarılması şartıyla gerçekleştirilebilmiştir. Bu sebeple görüşmecilere ve temsil ettikleri işletmelere ilişkin demografik özelliklere ilişkin bulgulara çalışmada sınırlı yer verilmiştir. Görüşmecilerin işletme isimleri ve kişisel adları demografik özellikler hariç görüşmeci 1, görüşmeci 2 şeklinde kodlanmıştır.

### Araştırma Bulguları ve Değerlendirilmesi

#### Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular ve Değerlendirilmesi

Çalışma 15 erkek 1 kadın görüşmeci ile gerçekleştirilmiştir. Görüşmeciler yönetiminde bulunduğu şirketlerden 12'si demirçelik ve bu sektörle bağlantılı işletmeler iken 4'ü (ayakkabı, mobilya, mermer, elektrik otomasyon) farklı sektörlerde faaliyet göstermektedirler. Görüşmeci 16 şirketi temsilen 10 görüşmeci şirket sahibi veya ortağı iken; 6'sı profesyonel yöneticidir. Profesyonel yöneticilerden biri 2 yıldır bu görevi yerine getirirken diğerleri 6 yıldan uzun bir zamandır aynı görevi yerine getirmektedir. 6 görüşmeci lisans eğitime sahipken, diğer görüşmeciler kendilerinin alaylı olarak tanımlamışlardır. Bir profesyonel yönetici hariç tutulduğunda diğer profesyonel yöneticilerin de uzun yıllardır şirket sahipleri veya ortakları ile yakın sosyal ilişki içerisinde olduğu ifade edilmiştir.

İlgili şirketlerin en büyük özelliği şirket yönetiminde birinci kuşağın bulunmasıdır. İlgili şirketleri kuranlar yönetimde aktif şekilde yer almaktadır. Şirket faaliyetlerinde babalarının veya kardeşlerinin yönlendirmelerinin etkili olduğu aktarılmıştır. Bu halile görüşmeci şirketlerin Türkiye'deki geleneksel KOBİ özelliklerini de yansıttıkları da söylenebilir.

#### Araştırma Sorularına İlişkin Bulgular ve Değerlendirilmesi

**İşletme Başarı Hedeflerinin Değerlendirilmesine İlişkin Sorular ve Bulgular:** Birinci grupta, işletmenin yazılı hedeflerinin olup olmadığına ilişkin soru-

lar ile işletme başarılarının ölçülmesine yönelik beş adet soru oluşturulmuştur.

**Soru 1.** İşletmenizde yazılı bir organizasyon yapısı var mı?

Görüşmeci 16 işletmeden, 8 işletme (2, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 13) yazılı bir organizasyon yapısının fiili olarak bulunduğunu beyan ederken, 8 işletme (1, 3, 9, 10, 12, 14, 15, 16) yazılı bir organizasyon yapısının olmadığını veya prosedür gereği var olduğunu belirtmişlerdir. Dikkat çeken bazı ifadeler;

- *Kalite sistemimiz var birimler hepsi tanımlı herkesin görev ve sorumlulukları var yetkileri var (Görüşmeci 2).*

- *Hayır. Genelde aile şirketlerinde fazla bir bölünme yok, Türk şirket yapısında da genelde bölünme olmaz. Kurumsal bir bölünme yok, aile şirketi, yetki devri bulunmamakta yetki devri benchmarkingdiyorlardamaster yaparken ancak teoride çok iyi olsa da onlar pratiğe çok fazla uymuyor. Bizim ülkemizde aile şirketleri şeyinden dolayı bizim Karabük'te ortaklığı da bilmiyoruz. Yetki devrini de bilmiyoruz (Görüşmeci 9).*

**Soru 2.** İşletmenizde geleceğe yönelik yazılı hedefleriniz var mı?

Görüşmeci 16 işletmeden 11' i (1, 2, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16) yazılı hedefleri bulunmadığını beyan ederken, 5 işletme (3, 4, 5, 6, 8) yazılı hedeflerinin olduğunu belirtmişlerdir. Beyanlar incelendiğinde görüşmeci 1, 13, 14, 15, 16 sadece yok diye ifade ederken, bazıları gerekçeleri ile açıklamışlardır. Dikkat çeken bazı ifadeler;

-*Yazılı değil. Kurumsal olmadığımız zaman olmuyor. Benim sıkıntım o" (Görüşmeci 10).*

-*Tüm yaptığımız işler projenin, fizibilitenin ve geleceğe yönelik. Bunun en güzel örneği yeni yerin işletmenin yapılması. Mahalle arasından çıkararak organize sanayide yapılıyor işletme. Önce fizibilite çalışması yaparak, fizibilite raporu var. Vakıflar bankasından benim verdiğim fizibilite elemanlarına dağıtıldı örnek fizibilite olarak. Yani vizyon, hedef, heyecan bizde çok yüksek (Görüşmeci 4).*

**Soru 3.** İşletmenizde yönetim yıllar itibariyle kendi başarısını ölçüyor mu?

Yazılı hedefler birçok işletme de bulunmasada ba-

şarının ölçülmesi açısından görüşmeci tüm işletmeler kendi yönetim başarılarını ölçtüklerini beyan etmişlerdir. Beyanlar incelendiğinde görüşmeci 8 işletme (2, 4, 5, 6, 7, 12, 13, 14) sadece ölçülüyor diye ifade ederken, bazı işletmeler açıklamaları ile beyan etmişlerdir.

- *Tabi nasıl yapıyoruz en başta iş sonuçlarına bakıyor karlılık farklı faktörlere bağlı ama artıdaysak ve en son sonuç paydaşları memnun ediyor ise iyi noktadayız diyoruz. Sonra detaya bakıyoruz. Üretim ne kadar kaliteli üretildi, kayıp ne kadardı, iş kazası oldu mu? şeklinde detaylara bakıyoruz (Görüşmeci 8).*

**Soru 4.** İşletmenizi başarılı mı, başarısız mı buluyorsunuz?

Görüşmeci 16 işletmeci, genel olarak işletmelerini başarılı bulduklarını açıklamışlardır. Görüşmecilerin cevaplarına bakıldığında kurumsal olmayan yönetim tarzı ve iç denetim olmamasına rağmen işletmelerini başarılı görselerde, daha iyi olabilir diye ifade de bulunmuşlardır. Dikkat çeken bazı ifadeler;

- *Şu anda başarılı görüyorum, ama iç denetimin olmayışı ve birazda kurumsal olmayışımız bizi etkiliyor (Görüşmeci 1).*

- *İşletmemiz şöyle büyüdükçe yetersiz personel bakımından işe yetişemiyoruz. Büyüdükçe kurumsallaşmak gerekiyor ister istemez kendisini gösteriyor. Kesinlikle ve kesinlikle artık bu sene bayağı bir zorlanmaya başladık büyüdükçe zorlanıyoruz büyüdükçe zorlanıyoruz yani kesinlikle personel ihtiyacımız var toplamda 45 kişi var (Görüşmeci 15).*

**Soru 5.** İşletmenizde başarınızı etkileyen en önemli faktör sizce nedir?

Görüşmeci 16 işletmeciden, 11 işletme (1, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 16) başarılarında daha çok çalışmayı ön plana çıkartmışlardır. Daha çok çalışmayı ön plana çıkaran işletmeler arasında 3 işletme (5, 6, 8) sistemli ve düzenli çalışmayı, 3 işletme (1, 7, 13) sektörün iyi olmasını, 1 işletme (4) ise dürüstlük ve heyecanla çalışmayı ön planda tutmaktadır.

Görüşmeci 16 işletmeden, 4 işletme (2, 9, 14, 15) başarılarında kaliteli ürün üretmeyi ön plana çıkartırken, 1 işletme (3) aile dayanışması şeklinde ifade etmiştir.

Birinci grup sorulara verilen cevaplar özetlendiğinde; işletmelerin yarısının yazılı organizasyon yapısının bulunmadığı, çoğunluğunun yazılı hedeflerinin bulunmadığı, tamamının başarılarını ölçtüklerini (ancak başarı ölçütlerinde hedeflere ulaşmaktan çok geçmişten daha iyi olmak şeklinde algılandığı) ve kendilerini başarılı bulduklarını, başarılarında da çok çalışmanın etkili olduğu anlaşılmaktadır.

**İşletmede İç Denetimin, İç Kontrol Sisteminin Varlığı ve Riskleri Belirlemeye Yönelik Sorular ve Bulgular:** İkinci grupta, işletmenin iç denetim birimi, iç kontrol sistemi, kalite standardı ve işletmenin karşılaşılabileceği risklere karşı tedbir alınıp alınmadığını belirlemeye yönelik dört adet soru oluşturulmuştur.

**Soru 6.** İşletmeniz de fiili olarak iç denetim uygulayan bir biriminiz var mı?

Görüşmeci 16 işletmeden, 12 işletme (1, 2, 3, 7, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16) fiili iç denetim biriminin olmadığını beyan ederken, 4 işletme (4, 5, 6, 8) fiili bir iç denetim biriminin var olduğunu belirtmişlerdir. Görüşmeci ifadelerinden dikkat çeken birkaçı aşağıdadır;

- *Kendi belirlediğimiz iş güvenliği politikalarımız var. İşyeri güvenliği uzmanımız var, işyerindeki tehlikeleri onlarla beraber yürütüyoruz (Görüşmeci 3).*

Fiili iç denetim birimi olmayan işletme cevaplarında iç denetim biriminin tanımı, devletin sektörle ilgili zorunlu tuttuğu iş sağlığı ve güvenliği, TSE kalite standartları ve uygunlukları ile ilgili dışarıdan denetlenen faaliyet çalışmaları şeklinde algılandığı anlaşılmaktadır. Bu ifadelere göre özellikle kamunun veya devletin İş Sağlığı ve Güvenliği ile almış olduğu tedbirler, firmalar tarafından ciddi olarak uygulanmakta ve bu faaliyetleri bir iç denetim çalışması olarak değerlendirmektedirler.

- *Ayrı bir birim yok burada ancak, her şey patronda (Görüşmeci 7).*

- *Yani yapılan işlerin denetimi açısından ayrı bir birim olarak denetim yok, yapılan işler denetleniyor ama bir birim oluşturalım onlar denetim yapsın diye yok. Bir işi yapan bir diğeri tarafından bakılıyor (Görüşmeci 14).*

Fiili iç denetim birimi olmayan işletme cevapları gözlemlendiğinde kurumsal yapıyı sağlayamayan

işletmelerin patron tarafından denetlenen veya yapılan işin zincir şeklinde olduğundan bir sonraki departman tarafından denetlenen yapıya, iç denetim birimi anlayışı ile yaklaşıldığı ifade edilebilir.

Görüşme yapılan 16 işletme içerisinde, 4 işletme (4, 5, 6,8) iç denetim biriminin bünyelerinde etkin olarak var olduğunu ifade ederken, 1 işletme (8) iç denetim süreçlerini açıklamaları ile beyan etmiştir.

- *Var. Merkezde müdürlük bazında 4 kişilik kadrosu var. Grup şirketlerin tüm iç denetimini yapar, Tüm süreçler içinde faaliyetler denetlenmekte, muhasebe kayıtlarından, finansman ve üretime, stoklar pazarlamaya kadar tüm süreçler uzman ekip tarafından kontrol edilmekte, kayıtlar incelenmekte, hatta kişiye bağlılıkta ölçülmekte, bir anlamda tüm fonksiyonların çalışması ölçülmekte ve iç denetim çalışmaları düzenli olarak yapılmakta (Görüşme 8).*

Aslında literatürde ifade edilen şekilde tek bir işletmede istenilen standartlarda iç denetim biriminin olduğu söylenebilir.

**Soru 7.** İşletmenizde iç kontrol sistemi var mı?

Görüşülen 16 işletmede, 3 işletme (5, 6, 8) iç kontrol sisteminin var olduğunu beyan etmişlerdir. İç kontrol sisteminin var olduğunu beyan eden işletmeler herhangi bir açıklamada bulunmamışlardır. 13 işletme (1, 2, 3, 4, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16) işletmelerinde iç kontrol sisteminin olmadığını beyan etmiştir. İşletmelerinde iç kontrol sisteminin olmadığını beyan eden işletmelerin cevaplarından birkaçı aşağıdadır;

- *İş güvenliği uzmanımız var, bunların denetimin de neler yapılacağı var ayrıca çevre danışmanlık firmamız bunların danışmanlığında devam ediyoruz (Görüşmeci 7).*

- *İç kontrol şöyle ustabaşımız var ve bir arkadaşımız var çıkan ürünlerde standartlar var. Standartlara uymayan şeyler işçi çalışması arasında takip ediliyor öyle bir birim olmasa da zaten kendi kendine kontrol ediliyor (Görüşmeci 9).*

Görüşmecilerin ifadesinde olduğu gibi, iç kontrol sisteminin olmadığı daha çok iş süreçlerinin karşılıklı olarak takip edildiği, sorunun varlığını tespit ettiklerinde çözüm üretildiği anlaşılmaktadır.

**Soru 8.** İşletmeniz de belirlemiş olduğunuz bir kalite standardı var mı?

Görüşülen tüm işletmelerde kalite standartlarına uyulduğu ve buna ilişkin belgelendirmenin olduğu anlaşılmaktadır. Birkaç ifade şöyledir;

- *Tabii ürünün bir uluslararası normlara göre ABD, Almanya, Suudi Arabistan kalite normları var bu normlara göre müşteriye gitmeden kalite standartları birimi ölçüm yapmakta üretimde bu kalite standartlarına göre gerçekleştirilmekte. Kontrol testleri rutin yapılmakta ve tüm ürünlerde gerçekleştirilmektedir (Görüşmeci 8).*

**Soru 9.** İşletmenizde karşılaşılabileceğiniz riskleri belirlediniz mi?

Görüşmeci işletmecilerin, riskleri belirlediklerini ifade etmelerine rağmen riski farklı algıladıkları gözlenmiştir. Önlem alınan risk tanımlarından birkaçı aşağıdaki gibidir;

- *Yaşadık yaklaşık bir buçuk yıl önce kredi kullandık, kurdaki artış oldu, beklenmedik bir durumda idi, bizi uluslararası krizler tüm dünyada yaşanabilecek krizler korkutuyor. Sektör çok iyi gitti bizim için şu anda iyi (Görüşmeci 1).*

- *Öngörebileceğimiz şeyleri gerçekleşmeden önce tedbir almaya çalışıyoruz. Ama yani işçilik konusunda sıkıntı çekiyoruz zaten bulamıyoruz. Bir türlü zaman alsa da ayak uyduruyoruz. Toki de pazar payım yüksek şu ürünü kullanmak istemiyorum derse yapabileceğin bir şey yok. Direk ürün değiştireceksin ya da pazar değiştireceksin (Görüşmeci 9).*

- *Bizim şu anki şeyimiz kontrolsüz büyüyor. Bir şeyler yapıyoruz işimiz iyi, en korktuğumuz şey kontrolsüz büyüyerek tamamı ne yaptığımızı bilmeden bir yere gidip toslayacağız (Görüşmeci 10).*

Görüşmecilerin karşılaşılabileceği risk ifadelerine baktığında, üretim, pazarlama ve tahsilat çalışmaları temel baz alınarak kur riski ve siyasi risk faktörlerine karşı önlem alındığı görülmektedir.

Görüşmecilerden 1 işletme (8) risk analizi yapmaktadır. İşletme belirlenen periyot dilimlerinde toplanarak, önceden öngörülen riskleri bir sonraki toplantıya kadar bitmiş olacak şekilde belirler ve görüşerek risklere karşı önlemini aldıklarını ifade etmişlerdir.

**İç Denetimin Temel İnceleme Alanı İç Kontrol Sistemine Yönelik Sorular ve Bulgular:** Üçüncü grupta, iç denetimin temel çalışma alanını oluşturan iç kontrol sisteminin oluşmasındaki temel amaçları belirlemeye yönelik beş adet soru oluşturulmuştur.

**Soru 10.** İşletmeniz finansal durum olarak gerçeği yansıtıyor mu?

Görüşülen tüm işletmeler, finansal tabloların gerçeği yansıttığını beyan etmişlerdir. Ancak görüşülen 4 işletmenin (3, 7, 13, 16) muhasebe kaynaklı hatalı işlemlerden dolayı ceza aldıklarını beyan etmişlerdir. Diğer işletmeler ise bu tür olumsuz durumla hiç karşılaşmadıklarını belirtmişlerdir.

- *Bizim çalıştığımız yerlerle gayri resmi çalışma şansınız yok. İstesenizde olmaz (Görüşmeci 2).*

**Soru 11.** İşletmenizdeki varlıkların korunmasında ya da yerinde kullanılmasında herhangi bir sorunla karşılaşılıyor musunuz?

Görüşülen 16 işletmede, 12 işletme (2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16) varlıklarının korunduğu amaç dışı kullanılmadığı belirtilmiştir.

Görüşülen 4 işletmede (1, 3, 9, 11) ise işletme varlıklarının amaç dışı kullanımının olduğu beyan edilmiştir.

- *Alet edevat kaybı yaşandı, ama önemli boyutta değil (Görüşmeci 3).*

**Soru 12.** İşletme faaliyetlerinizde verimlilik analizi yaptınız mı?

Görüşmeci 16 işletmeden, 12 işletme (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 14, 15, 16) işletme faaliyetlerinde verimlilik analizi yaptığını belirtmişlerdir. Görüşmeci işletme görüşlerinden cevaplarından birkaçı aşağıdaki gibidir;

- *Günlük raporlar yapılmaktadır çekilen maldan, saat başı elektrikten, çıkan malın kalitesinden hepsi dökümlüdür belgelidir (Görüşmeci 4).*

- *Evet. Veri toplama sistemimiz var. Sahada fiili gerçekleştirenleri beyandansa, makinadan aldığımız veriler var. Ne kadar durdu, ne kadar çalıştı zaman verimliliği yani makine kullanım verimliliği diyoruz biz ona o ölçülür durumda. Kendi beyanları ile de veri alınmakta ama üretkenlik ve makine kullanım randıman şeklinde iki başlık altında ölçülüyor (Görüşmeci 8).*

Görüşmeci işletme cevaplarına bakıldığında, genel olarak işletmelerin faaliyetlerinde verimlilik çalışmalarının yapıldığı görülmektedir. İş sağlığı ve güvenliği ile kanuni zorunlulukların işletmeler tarafından, denetim ve verim artırıcı bir çalışma olarak algılandığını da buradan bir kez daha ifade edebilir.

Görüşmeci 4 işletme (1, 9, 10, 13) işletme faaliyetlerinde verimlilik faaliyetlerinin yapılmadığı belirlenmiştir.

**Soru 13.** İşletme personeliniz sizin istediğiniz gibi çalışabiliyor mu?

Görüşmeci 16 işletme içerisinde, 9 işletme (1, 3, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 16) personel çalışma düzeyini yetersiz olduğunu ifade ederken bunlardan 4 işletme (1, 3, 9, 15) personel istihdam konusunda sıkıntı çektiklerini beyan etmişlerdir. Personel çalışma düzeyinin yetersiz olduğunu beyan eden 4 görüşmeci işletme (5, 11, 12, 16) personel çalışma düzeyinin daha iyi olabilir diye ifade ederken, 1 işletme (13) personel çalışma düzeyinin yetersizliğinin personel prosedürlerine uyulmama sıkıntısı çektiğini beyan etmiştir.

- *Daha önceden işçi alırken meslek lisesi veya sektörel deneyimli işçiler alınıyordu. Son iki yıldır çalıştıracak işçi bulamıyoruz İŞKUR müdürü ile görüştük kendisi bize sektörde daralma var, yani işçiler ağır sektör değil de rahat beden işi az olan daha rahat olan işleri tercih ediyorlar. En büyük sıkıntımız şu anda bu, işçi bulamıyoruz çalışırken de sürekli müdahale ediyoruz (Görüşmeci 1).*

- *Sayı yeterli, benim işim prosedüre uyulması gerekiyor (Görüşmeci 13).*

Görüşmecilerin personel çalışma düzeyleri incelendiğinde, işletme personelinin çalışma düzeylerinden ziyade işletmelerin bünyelerinde istihdam edebileceği personel bulamama sıkıntısının giderilmesi, öncelik verilmesi gereken sorun olarak söylenebilir. İstihdam edilecek yeterli personel bulunan işletmelerin personel çalışma düzeylerindeki memnuniyetsizliği incelendiğinde, işletmelerin yazılı bir organizasyon yapısı, görev tanımı, işletme prosedürü olmadığından çalışma düzeyinde yetersizlikler olduğu görülmektedir.

Görüşmeci 7 işletme (2, 4, 6, 7, 8, 10, 14) personel çalışma düzeyini yeterli bulmuştur.

-Görev tanımları belirgin hale getirilerek tüm çalışanların ne yapması gerektiği belirlendi. Her şeyin tanımı yapılmış şekilde işçi ne yapması gerektiğini biliyor. 8 hafta için ne yapılacağı bellidir. 10-15 gün içerisinde neler yapılacak işçi bilebilmektedir (Görüşmeci 8).

- *Çalışıyor personelimiz iyi hepsi de bizde uzun zamandır çalışıyor personelin aileleri ile de görüşürüz hepsini biliriz (Görüşmeci 10).*

**Soru 14.** İşletmenizde hizmet içi eğitim veriyor musunuz?

Hizmet içi eğitim, işletmenin kendi personeline işletme faaliyetlerini yerine getirirken uyulması gereken kural ve kaideleri öğrettiği, verimliliği ve etkinliği arttırıcı aynı zamanda iş kazalarını azaltıcı eğitimlerdir. Görüşmeci 16 işletme içerisinde, 10 işletme (1, 2, 3, 4, 6, 8, 9, 12, 14, 16) hizmet içi eğitim verirken, 6 işletme (5, 7, 10, 11, 13, 15) hizmet içi eğitimini iş sağlığı ve güvenliği düzeyinde verildiğini beyan etmiştir.

- *Personel hizmet içi eğitim veriliyor. Mesleklerini yerine getirirken mesela kaynakçılara eğitim veriliyor (Görüşmeci 14).*

- *Düzenli olarak hem teknik anlamda hem de işçi sağlığı ve güvenli anlamında muntazaman veriliyor. Hem talimatları hem de görev tanımları işçilere düzeli aktarılıyor (Görüşmeci 8).*

Görüşmeci işletmeciler arasında hizmet içi eğitimi personel düzeyinde farklı farklı alanlarda eğitimler gerçekleştiren işletmeler bulunurken, hizmet içi eğitimi kanuni yaptırım olarak zorunlu olduğu için yapılması olarak gören 6 işletme hizmet içi eğitimi sadece iş sağlığı ve güvenliğe eğitimi olarak görmektedir.

- *Düzenli olarak iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin eğitimler verilmektedir (Görüşmeci 5).*

- *Hizmet içi eğitim iş sağlığı ve güvenliği konusunda veriliyor onlar dışında verilmiyor. Veriliyor desek yalan olur aslında (Görüşmeci 15).*

İç Denetim Biriminin Gerekliliğine İlişkin Değerlendirme Soruları: Dördüncü grupta ise firmanın benzer firmalarda iç denetim biriminin gerekliliğine ilişkin değerlendirmeleri öğrenmek ve kendi firmasıyla

kıyaslama yapmak amacıyla iki adet soru oluşturulmuştur. Genel olarak işletmeler kendi gibi olan KOBİ'lerde iç denetim birimine ve faaliyetlerine gerekli olduğunu beyan ederken, kurumsallaşamamak, personel eksikliği, maliyet, işletme sahiplerinin iş başında olmaları gibi farklı gerekçelerle kendi birimlerinde iç denetimin uygulanmadığı anlaşılmaktadır.

#### **Soru 15. Sizin çaptaki bir şirkette iç denetime gerek var mı?**

Görüşmeci 16 işletme içerisinde, 12 işletme (1, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16) kendi düzeylerindeki şirketlerde iç denetim gereksinimine ihtiyaç olduğunu belirtirken, 4 işletme (2, 7, 13, 14) kendi düzeylerindeki işletmelerde iç denetim birimine gereksinim olmadığını ifade etmişlerdir.

Görüşmeci, 4 işletme (1, 6, 15, 16) iç denetim birimine ihtiyacın gerekliliğini kısa yanıtlar vererek ifade etmişlerdir.

- *Tabiki kurumsallaşmak ayrı. Ne kadar kurumsallaşırsan maliyetler artıyor. O maliyetleri kaldırabilecek boyutta kurumsallaşıyoruz. Kurumsallaşacağım diye zarar edemezsin. İç denetimin yaratacağı maliyet ile yaratacağı fayda kıyaslandığında şu an için gerek yok (Görüşmeci 4).*

- *Gerek var ama hepsi birer maliyet tabi, maliyetler artıyor tabi (Görüşmeci 11).*

Görüşmeci 3 işletme (4, 10, 11) iç denetim gerekliliğini vurgularken, iç denetim biriminin ekonomik düzeyde maliyet oluşturduğuna dikkat çekmişlerdir.

#### **Soru 16. İşletmelerinde iç denetim biriminin bulunmama nedenleri nelerdir?**

Görüşmeci 16 işletme içerisinde, 10 işletmenin (1, 3, 4, 7, 9, 11, 12, 13, 14, 16) bünyelerinde iç denetim biriminin olmamasının temel dayanağı olarak işletmelerin kurumsal yönetim düzeyinde yönetileme sorunu olarak ifade edilebilir.

- *Bunun için kurumsallaşma önemli, patronların kurumsal çalışmaya kafasının uygun olması gerekiyor. Kurumsal açıdan öncelik patron burada. Patron kurumsal olmam demesi lazım bu alt yapıya insin. Daha önceden bir arkadaş geldi bir eğitim aldık. ODTÜ İşletme mezunu bu tarz firmalara eğitim veriyor. Ortaklar, üst yönetim hepsi için. 2 yıllık süreçte vazgeçtik kurumsallaştıktan.*

*Patronun artık tamam ben kurumsal olacağım demesine bağlı (Görüşmeci 1).*

Kurumsal düzeyde yönetilemeyen işletmelerin, ifade ettiği gibi işverenlerin kurumsallaşma düzeyine yakınlığı ile doğru orantılı olarak gelişim göstermektedir. Kurumsallık düzeyini yakalayamayan işletmeler iş süreçlerini, organizasyon yapısını yazılı prosedürler haline getirememesi görüşmeci işletmelerin ve KOBİ'lerin iç denetim birimlerinin bünyelerinde olmamasının temel nedeni olarak belirtilebilir.

- *Bizim çok fazla iş formumuz yok. Bizim burası çok fazla piyasa üretim yapamıyorsun, gerek yok. Ben bir malı yüklettim yarın ilgili arkadaşta sorarım yükledim derse bir çentik atarım bitti. Böyle kontrol ediyorum. Böyle bir kontrol mekanizmamız var, profesyonel anlamda yok (Görüşmeci 3).*

- *Kadro büyük oranda değil. Sektör oturmuş ve oturmuş bir firma olduğumuzdan herkes ne yapması gerektiğini biliyor. Büyük bir alan ve 1000-1500 çalışan sayısı olduğunda gerekebilir. Bize şu anda gerek yok (Görüşmeci 7).*

Görüşmecilerin belirttiği gibi organizasyon yapılarının hem departman hem çalışan personel bazlı sayıca az olan işletmelerin denetimlerini kendileri tarafından yapıldığı açıkça görülmektedir.

- *Bizim kendi açımızdan yok, şu anda ben kendi açımdan denetimi sağlıyorum (Görüşmeci 9).*

- *Bizde gerek yok biz zaten bir fili işimizin daima başında-yız (Görüşmeci 11).*

- *İç denetim biri bizde gerek yok, iç denetimin amacı neye göre zaten biz gerçek olduğunu biz bildiğimiz için bizim açıdan bir sıkıntı olduğu için gerek yok. Eksikliğini hissetmiyorum (Görüşmeci 14).*

Genel yaklaşıma bakıldığında, "işin başında ben varım" gibi geleneksel yaklaşım gösterilerek iş süreçlerini yürüten işletmelerde, iç denetim yapılmasının var olduğu yönündeki bir görüşmecinin cevabına bakıldığında;

- *Var uygulanıyor. Muhasebeci tarafından (Görüşmeci 4).*

Görüşmeci 16 işletmeden, 2 işletme (10, 15) bünyelerinde iç denetim biriminin olmamasının temel dayanağı olarak iç denetim biriminin maliyet oluş-



turduğu belirtmişlerdir. Görüşmecilerin yönetsel olarak iş süreçlerinin başında olması ve maliyet kalemi oluşturacağı için iç denetim faaliyetlerine gereksinim duymadıkları ifade edilebilir.

- *Maliyeti çok gelir, adam bulamıyorsun, biz işin başındayız (Görüşmeci 10).*

- *Yok yapmıyorsunuz dediğiniz maddiyat. Piyasa sıkıntıları yani. Her şey işverenden gidiyor. Devletin en ufak bir katkısı yok her şeyi işveren yapsın, işveren vergisini ödesin (Görüşmeci 15).*

İç denetim birimine bakılan bakış açısı ve iç denetim biriminin nasıl algılandığını belirten bir görüşmecinin verdiği yanıt aşağıda ifade edilmiştir.

- *Kültürel zayıflık, xxx firma mükellefimdi, iç denetim yaptım, çeşitli sorunlar tespit ettim kendisine rapor verdim adam o raporla devleti işpiyonlar sandı. Biz suçlu olduk (Görüşmeci 5).*

Görüşmeci işletmeler arasında iç denetim fonksiyonu ve uygulanabilirliğin önemine dikkat çeken bir görüşmecinin verdiği cevap ise aşağıda ifade edilmiştir.

- *Gerekli. Zaten yönetici kendi denetimini yapıyor içerde ve üretimde kaç planladık kaç oldu fiili durumları plan uyumu ne kadar parametreleri ama bir de fonksiyonların gerçek işini tam yapıp yapmadığını iç denetim birimi merkezli iç denetçi gelirler ambardan bir ürün nasıl çıkış yapar? O doğru giriş yaptı kayda girdi ve çıkış yaparken onaylı çıktı mı? Derli toplu bir doküman içerisinde geriyeye doğru izlenilebiliyor mu? Bunu sağlayabiliyorsak o sistem çalışıyordur. Böyle örnek verebilirim (Görüşmeci 8).*

### Sonuç

İç denetim, işletmelerin mali raporlarının güvenilirliği, yasalara ve şirket politikalarına uygunluğu, faaliyetlerin ekonomikliği, bilgi sistemlerinin güvenilirliği, faaliyetlerin etkinliği ve verimliliği konularında yönetime ve işletme sahiplerine güvence vermektedir. İç denetim faaliyetleri, güvence sağlamanın yanında işletme yönetimine danışmanlık rolüyle üst yönetimin doğru, tutarlı ve zamanında karar almasına yardımcı olmaktadır. Bu sayede iç denetimin işletme faaliyetlerinde oluşan riskleri önleyici/azaltıcı etkisi bulunmaktadır. Ayrıca, iç dene-

tim faaliyetleri işletmelerde adil, şeffaf, hesap verilebilir ve sorumluluk anlayışına sahip bir yönetim anlayışının geliştirilmesine de katkı sağlayacaktır.

Çalışma KOBİ'lerin iç denetime nasıl baktığını belirlemek amacı ile yapılmıştır. İşletmelerin yazılı hedeflerinin olup olmadığına ve işletme başarılarını ölçmeye yönelik birinci grup sorulara verilen cevaplarda, işletmelerin çoğunluğunda yazılı organizasyon yapısı ve yazılı bir hedeflerinin bulunmadığı, ancak işletmelerini başarılarının ölçüldüğü, kendilerini başarılı buldukları ve başarılarında en önemli etkeninde çok çalışmak olduğu sonucu elde edilmiştir. KOBİ'lerin kendilerini başarılı bulmalarında geçmiş verilerle mevcut durumu karşılaştırılarak ve genellikle ilk kuruldukları durum ile o anki durumu kıyaslayarak bu karara vardıkları anlaşılmaktadır. İşletme hedeflerinin net, ve belirgin olmadığı için başarının tam ölçülmediği söylenebilir.

İkinci grup sorulara verilen cevaplarda, işletmelerin çoğunda iç denetim biriminin olmadığı, iç kontrol sisteminin bulunmadığı belirlenmiştir. Tüm işletmelerde kalite belgesinin bulunduğu tespit edilirken, risk odaklı yaklaşımlara verilen cevaplarda işletme sahiplerinin farklı tanımlamalara gittiği görülmüştür. İşletme sahiplerince ifade edilen risk odaklı yaklaşım varlığının ve uygunluğunun ifadesi kanun ve politikalara uyum sağlanması olarak anlaşıldığı ifade edilebilir.

Üçüncü gruptaki iç denetimin temel çalışma alanını oluşturan iç kontrol sistemine ilişkin sorulara verilen cevaplarda, genel olarak işletmelerin finansal durumlarını gerçeği yansıttığı, işletme varlıklarının amaç dışı kullanımının az olduğu, işletmelerinde verimlilik analizlerinin yapıldığı, çalışan yeterliliğinin sağlanmadığı ifade edilmiştir. Hizmet içi eğitim olarak çoğunlukla iş sağlığı ve güvenliği eğitiminin algılandığı tespit edilmiştir.

Dördüncü gruptaki sorulara verilen cevaplarda, katılımcılar diğer KOBİ'lerde iç denetim birimi ve faaliyetlerinin gerekli olduğunu ifade etmişlerdir. Kendi KOBİ'lerinde ise iç denetim faaliyetlerinin maliyet olarak görülmesi ve kurumsallaşma düzeyinin yakalanamaması, nitelikli personel eksikliği ile iş verenlerin yetki devrine uzak olmaları, iç de-

netim faaliyetlerine işletme bünyelerinde yer vermememe nedenleri içerisinde yer almaktadır. Katılımcı yöneticilerin %75 i iç denetim faaliyetlerinin işletmeler için gerekli olduğuna ve işletmelere katkı sağladığına inanmaktadırlar. Ancak iç denetim birimine veya bu yönde dışardan hizmet almaya kendi işletmeleri için şu anda gerekli olmadığını, bu faaliyetleri bir şekilde kendilerinin yerine getirdiğini (çapraz kontrol, kendileri işin başında durarak vb) ileri sürmektedirler.

Bu çalışmadan çıkarılan sonuca göre, işletmelerin amaç ve hedeflerine ulaşması bakımından makul güvence elde ederek, kuruma katma değer sağlamak için iç denetim biriminin KOBİ düzeyindeki işletmelerde yer alması öncelikli olarak şirket sahipleri veya ortakların kurumsallaşma, yetki devrini ve raporlama uygulamaları konusunda zihinsel bir dönüşüme ihtiyaçlarının olduğunu ortaya çıkardığı söylenebilir.

Gelecekte Ticaret ve Sanayi Odaları veya diğer meslek örgütleri ve üniversiteler aracılığıyla kurumsallaşma ve kurumsal yönetim, iç kontrol, iç denetim konu başlıkları adı altında bu uygulamanın devamlılığının sağlanması amacıyla farklı proje önerileri geliştirilerek çalışmalar değerlendirilebilir. Yönetim yetki devri, hizmet içi eğitim, iş faaliyetlerinde denetim ve kontrol süreçlerinin devamlılığının sağlanması konularının araştırılıp, proje kapsamına alınarak yeni çalışmalarda bulunulabilir.

### Kaynakça

25997 Sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik (2005, 18 Aralık) T.C. Resmi Gazete, 25997 5018 Numaralı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (2003, 24 Aralık) T. C. Resmi Gazete, 25326

Aykaç, M. ve Özdemir, S. ve Parlak, Z. (2009) Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2008-24, 200-285

Beybur, M. (2009) Girişimcilik-KOBİ İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (KOBİ) Sek-

törü Üzerindeki Etkileri, Diyarbakır: Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi

Çakıroğlu, S. ve Mercan, C. ve Özoglu, B. (2010) Bir Güvence ve Danışmanlık Hizmeti İç Denetim, İstanbul: İ.B.B İç Denetim Birimi Başkanlığı Yayınları.

Çatal, F. M. (2007) “Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü”, Erzurum Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(2): 333-352.

Çelik, C. ve Karadal, H.(2007) “KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: (Aksaray ve Mersin Örneği)”, Adana Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16 (2), 119-138

Çetinoğlu, T. ve Kurnaz, N. (2010) İç Denetim Güncel Yaklaşımlar, Ankara: Umuttepe Yayıncılık, Yayın No:33

CIIA (2005) Avrupa’da İç Denetim, Avrupa İç Denetim Enstitüleri Konfederasyonu Konum Raporu.

Ekiz, D. (2003) Eğitimde Araştırma Yöntem ve Metodlarına Giriş, Ankara: Anı Yayıncılık

Erdil, O. ve Kalkan, A. (2005), “Kobilere Sağlanan Desteklerin Kobilerin Performanslarına Etkisi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (7), 103-122

Hasgören, D. (2016) İşletmelerde İç Denetim Algılaması ve Uygulamaların Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma: Manisa İli Örneği, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD. Yüksek Lisans Tezi, Kilis.

IIA (2013) Uluslararası İç Denetim Standartları, <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx>, (23.02.2015)

KOBİ’ler TMMOB Sanayi Kongresi 2005 Oda Raporu (2005) Ankara: TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Yayın No: MMO/2005/404, 11

Kulakoğlu, D. (2013) KOBİ’lerde Yönetim ve Organizasyon Sorunlarının Yaşanma Düzeyi: Ankara Kobi Örneği, Ankara: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi

Kutlar, A. ve Torun, P. (2013) "Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren Kobi'lerin Profil Yapısı ve Karşılaştıkları Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri", Sakarya İktisat Dergisi, 2(2), 27-42

Kuş, E. (2003) Sosyal Bilimlerde Araştırma Teknikleri Nitel mi, Nicel mi?, Ankara: Anı Yayıncılık

Narin, M. ve Akdemir, S. (2005) "Türkiye'de Kobi'lere Sağlanan Destekler", Ekonomik Yaklaşım Dergisi, 16(55), 43-68

Özgüner Kılıç, H. ve Çakmak, A. Ç. ve Fidan, Y. (2015) "KOBİ'lerde Yönetim ve Pazarlama Sorunları: Karabük Örneği", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 10(2), 51-69

Rummel, J. F. (1968) Eğitimde Araştırmaya Giriş (Çev: R. Taşçıoğlu), Ankara: Ajans Türk Yayınları

Torlak, Ö. ve Uçkun, N. (2005) "Kobi'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesitine Bir Bakış, Eskişehir Örneği" Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(1), 199-215

Uyar, S. (2009) İç Kontrol ve İç Denetim "5018 Sayılı Kanun Açısından Değerlendirme", Ankara: Gazi Kitabevi

# Birleşme ve Satın Alma Faaliyetlerinin Finansal Oranlar Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği

Kemal EYÜBOĞLU<sup>1</sup>

Karadeniz Teknik Üniversitesi

Uğur SEVİM<sup>2</sup>

Giresun Üniversitesi

## Öz

Günümüz rekabet ortamında şirketler birleşerek/şirket satın alarak belli başlı avantajlardan yararlanmayı hedefleseler de birleşme ve satın almalar her zaman istenilen sonuca ulaşmamaktadır. Bu açıdan birleşme/satın alma süreci dikkatlice ele alınması gereken bir süreçtir. Bu çalışmanın amacı 2008-2010 dönemi için Borsa İstanbul'da işlem gören finans sektörü dışındaki şirketlerce gerçekleştirilen birleşme/satın alma işlemlerinin satın alan şirketin finansal oranları (likidite, aktivite, karlılık, finansal yapı ve büyüme oranları) üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Bu amaçla birleşme/satın alma öncesindeki ve sonrasındaki 3 yılı dikkate alacak şekilde 19 oran hesaplanmış ve bu oranlara bağımlı iki örnek t testi uygulanarak her bir şirketin birleşme/satın alma öncesindeki ve sonrasındaki oranları arasında anlamlı bir fark olup olmadığı test edilmiştir. Sonuçlar birleşmenin şirketlerin likidite, aktivite ve finansal yapı oranları üzerinde olumlu, karlılık ve büyüme oranlarında ise olumsuz bir etkisi olduğunu göstermiştir. Ancak bu farklılıklar istatistiksel açıdan anlamsızdır.

## Anahtar Kelimeler:

Finansal Oranlar, Birleşme, Satın Alma, Finansal Performans

## The Effects of Mergers and Acquisitions on Financial Ratios: Case of Turkey

### Abstract

In today's competitive environment, companies wanted to use the advantages of the mergers and acquisitions (M/A), M/A events cannot always get the desired results. In this respect M/A process is a process that to be handled carefully. The purpose of the study is to examine the effects of M/A events on the acquiring firms financial ratios (liquidity, efficiency, profitability, financial leverage and growth ratios) that are trading in Borsa Istanbul for the period of 2008-2010. For this purpose 19 financial ratios are calculated to take account of 3 years before and after the M/A event and paired samples t-test statistics is applied on financial ratios. The results indicated that liquidity, efficiency and financial leverage are insignificantly improved while the profitability and growth ratios are deteriorated after M/A event.

### Keywords:

Financial Ratios, Mergers, Acquisitions, Financial Performance

<sup>1</sup>Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, keyuboglu@ktu.edu.tr

<sup>2</sup>Y.Doç.Dr., Giresun Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü

### Giriş

Günümüzde küreselleşmenin ve hızla gelişen teknolojinin etkisiyle şirketler yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu yoğun rekabet koşullarına uyum sağlayıp ayakta kalmak için ise şirketler birleşme/devralma yoluna gidebilmektedir.

Dünyada şirket birleşmeleri 1800'lerin sonlarına doğru ortaya çıkmışken, Türkiye'de ise şirket birleşmeleri ancak 2000'li yıllarda özellikle yabancı yatırımcıların ilgisiyle birlikte dikkat çeken bir konu haline gelmiştir (Çakır ve Gülcan, 2012: 80). ERSNT&Young Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2014 Raporu'na göre 2013 yılında 135 adet işlem ile toplam 13,7 milyar ABD doları tutarında işlem hacmi yakalanmışken, 2014 yılında Türkiye'de açıklanan birleşme/satın alma sayısı 318 olarak gerçekleşmiş ve toplam işlem hacmi 17,7 milyar ABD dolarına yükselmiştir.

Ortaya çıkan bu birleşme/satın alma faaliyetlerinin şirketlere sinerji yaratma, pazar payını artırma, rekabet gücü kazanma, vergi avantajlarından yararlanma, yetenekli ve uzman yöneticilere sahip olma, ölçek ekonomisinden yararlanma ve finansal dayanıklılığı artırma gibi avantajlar sağlayacağı düşünülmektedir. Ancak her ne kadar şirketler birleşerek/şirket satın alarak bu avantajlardan yararlanmayı hedefleseler de birleşmeler/satın almalar her zaman istenilen sonucu verememektedir. Bu açıdan birleşme/satın alma süreci dikkatlice ele alınması gereken bir süreçtir. Literatürde birleşmelerin/satın almaların şirketlerin finansal performansı üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik çalışmalarda da ortak bir sonuca ulaşılamamıştır. Bazı çalışmalarda (Malhotra ve Zhu 2006; Martynova, Oosting ve Renneborg, 2006; Yeh ve Hosmino, 2002) birleşme/satın alma işleminin şirket performansını azalttığı, bazı çalışmalarda (Abbas, Hunjra, Azam, Ilgaz ve Zahid, 2014; Kumar, 2009; Sharma ve Ho, 2002) birleşme/satın alma işleminin şirket performansına herhangi bir etkisi olmadığı ve bazı çalışmalarda ise (Kruse, Parki, Park ve Kazunori, 2007; Ramaswamy ve Waegelein, 2003; Sulaiman, 2012) birleşmelerin/satın almaların şirket performansını

arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmanın amacı Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerce gerçekleştirilen birleşme/satın alma işlemlerinin birleşilen/satın alan şirketin finansal oranları (likidite, aktivite, karlılık, finansal yapı ve büyüme oranları) üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Türkiye'de bu konuda yapılmış çok sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu açıdan çalışmanın Türkiye literatürüne önemli katkıları olacağı düşünülmektedir.

Çalışma 3 bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen birleşme/satın alma faaliyetlerinin finansal rasyolar üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar özetlenecektir. İkinci bölümde ise çalışmada kullanılan veri ve yöntem açıklanacaktır. Çalışmanın son bölümünde ise yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular ortaya konulacaktır.

### Literatür Özeti

Literatürde birleşme/satın alma faaliyetlerinin şirket rasyoları üzerindeki etkisini farklı ülkeler ve farklı dönemler için ölçen pek çok çalışma yer almaktadır. Ancak bu çalışmalarda genel bir kanaya varılamamış, elde edilen bulgular farklılık göstermiştir. Örneğin Heron ve Lie (2002) 1985-1997 dönemi için ABD'de gerçekleşen 959 satın alma işleminin şirketler üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında birleşen şirketlerin operasyonel performanslarının aynı sektörde faaliyette bulunan şirketlere göre arttığını ifade etmişlerdir. Sharma ve Ho (2002) ise 1986-1991 yılları arasında gerçekleşen birleşmelerin şirket performansı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını belirlemişlerdir. Yeh ve Hoshino (2002) Japonya'da 1970-1994 yılları arasında gerçekleşen 86 birleşmenin, birleşme sonrasında şirket aktivite oranlarında istatistiksel açıdan anlamsız, karlılık oranlarında ise istatistiksel açıdan anlamlı bir kötüleşme meydana getirdiğini ortaya koymuşlardır. Ramaswamy ve Waegelein(2003) Hong Kong'ta 1975-1990 yılları arasında gerçekleşen 162 birleşmenin şirketlerin performansları üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmaları sonucunda birleşmelerin şirket performanslarına olumlu bir katkısı olduğunu belirlemişlerdir.

Campa ve Hernando (2005) 1998-2002 dönemi için AB’de finansal sektörde gerçekleşen birleşme ve satın almaların finansal rasyolar üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Yapılan analizler sonucunda hedef şirketlerin özsermaye karlılıklarında %7’lik bir artış meydana geldiğini ortaya koymuşlardır. Feroz, Kim ve Raab(2005) Amerika’da gerçekleşen 45 birleşmenin şirketler üzerindeki etkisini VZA yöntemi ile araştırmışlar ve gerçekleşen birleşmelerin %82’sinin şirketlerin yönetsel etkinliğini arttırdığını ifade etmişlerdir. Powell ve Stark (2005) 1985-1993 dönemi için İngiltere’de meydana gelen birleşmelerin, işlem sonrasında operasyonel performansı arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Choi ve Harmatuck (2006) 1980-2002 yılları arasında Amerika’da gerçekleşen 44 birleşme ve satın alma işleminin olay sonrasında şirket performansını etkilediği ancak bu etkinin istatistiksel açıdan anlamsız olduğunu ifade etmişlerdir. Malhotra ve Zhu (2006) Hindistan’da satın alma işlemlerinin satın alan şirket üzerindeki etkilerini 1999-2005 dönemi için test etmişlerdir. Elde edilen bulgular net kar marjı, öz sermaye karlılığı, hisse başına kar ve yurt dışı satışlarının satın alma sonrasında azaldığını belirlemişlerdir. Martynova ve arkadaşları (2006) Avrupa’da gerçekleşen birleşme ve devralmaların uzun vadede hem hedef hem de satın alan şirket üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Elde edilen bulgular birleşme sonrası ortaya çıkan şirketin karlılığının düştüğünü göstermiştir.

Pazarskis, Vogiatzoglou, Christodoulou ve Droglas(2006) Atina Borsa’sında işlem gören şirketlerce 1998-2002 yılları arasında gerçekleştirilen birleşme işlemlerinin karlılık rasyolarını birleşme sonrası azalttığını belirlemişlerdir. Cabanda ve Pajara-Pascual (2007) Filipinler’de 1994-2003 yılları arasında gemi sektöründe meydana gelen birleşmelerin finansal rasyolar üzerinde farklı etkileri olduğunu belirlemişlerdir. Buna göre birleşmeler asit-test oranı, aktif devir hızı gibi rasyolarda iyileşme meydana gelirken, karlılık oranlarında herhangi bir iyileşme tespit edilememiştir. Kruse ve arkadaşları (2007) 1969-1999 yılları arasında Tokyo Borsası’nda işlem gören imalat şirketlerince gerçekleştirilen 69 birleşme işleminin birleşme sonrasında şirketlerin operasyonel performanslarını önemli derecede arttırdığı

sonucuna ulaşmışlardır. Reddy ve Mantravadi (2008) 1991- 2003 dönemi için Hindistan’da meydana gelen satın almaların etkilerini araştırdıkları çalışmalarını sonucunda orta ölçekli şirketlerce gerçekleşen birleşmelerin net kar marjını ve öz sermaye karlılığını olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır. İlâveten büyük ölçekli şirketler açısından birleşme öncesi ve sonrası dönemde performanslarında herhangi bir değişim tespit edilememiştir. Lau, Proimos ve Wright (2008) Avustralya’da 1999-2004 yılları arasında gerçekleşen satın almaların finansal performans üzerindeki etkilerini incelemişler ve performans ölçütü olarak karlılık, aktivite, finansal yapı ve büyüme oranlarından faydalanmışlardır. Sonuç olarak ise birleşmelerin finansal performansı arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Kumar ve Bansal (2009) 2003 yılında Hindistan’da gerçekleşen 74 birleşme işleminin, birleşme sonrasında uzun vadede sinerji yarattığı ve şirket performansını arttırdığını ifade etmişlerdir. Kumar (2009) Hindistan’da birleşmelerin şirket performansı üzerindeki etkisini 1999-2002 dönemi için ele almıştır. Elde edilen bulgular birleşme sonrasında karlılık, aktivite ve finansal yapı oranlarında birleşme öncesine göre herhangi bir değişim olmadığını göstermiştir.

Ismail, Abdou ve Annis(2010) Mısır’da 1996-2003 yılları arasında inşaat ve teknoloji sektörlerinde meydana gelen birleşme ve satın almaların şirket performansı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda inşaat sektöründe karlılık oranlarında birleşme sonrasında bir iyileşme görüldüğü belirlenmiştir. Ancak her iki sektör için aktivite, likidite ve finansal yapı oranlarında ise anlamlı bir iyileşme tespit edememişlerdir. Oloyede ve Sulaiman (2012) Nijerya’da birleşme ve devralmaların etkilerini belirli sektörler için ele almışlardır. Buna göre gıda ve içecek sektöründe birleşmelerin aktif karlılığı ve likidite oranları, holdingler için ise brüt kar marjı üzerinde anlamlı değişimlere neden olduğunu vurgulamışlardır. Sulaiman (2012) Nijerya’da petrol ve gaz sektöründe meydana gelen birleşmelerin karlılık, likidite ve finansal yapı oranları üzerinde anlamlı etkileri olduğunu belirlemişlerdir. Ahmed ve Ahmed (2014) 2000-2009 dönemi için Pakistan’da gerçekleşen 12 birleşmenin finansal oran-

lar üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında birleşme sonrasında aktivite oranlarının kötüleştiğini, likidite, karlılık ve finansal yapı oranlarının ise iyileştiğini tespit etmişlerdir. Ancak bu değişimler istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Abbas ve arkadaşları (2014) 2006-2011 yılları arasında Pakistan'da bankalarca gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemlerinin birleşme sonrasında bankaların finansal performanslarında herhangi bir değişim tespit edememişlerdir.

Türkiye için yapılan çalışmalarda ise Akben ve Yılmaz (2011) 2003-2007 döneminde gerçekleşen 62 birleşmenin sadece aktif, satış ve özsermaye karlılığı üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Elde edilen bulgular birleşme sonrasında şirketlerin aktif ve satış karlılığını azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. İlarlan ve Aşıkoğlu (2012) 2004-2005 dönemi için Borsa'da işlem gören 17 şirket tarafından gerçekleştirilen birleşme ve satın alma faaliyetlerinin işletmelerin finansal performansı üzerinde etkilerini panel analizi ile inceledikleri çalışmaları sonucunda birleşen/satın alan işletmelerin finansal performanslarında bir artış meydana geldiği vurgulamışlardır. İlaveten çalışma sonucunda asit-test oranı, aktif devir hızı, stok devir hızı ve finansal yapı oranlarının işletmelerin finansal performansının belirlenmesinde önemli birer kriter olduğunu ifade etmişlerdir. Çatıkkaş ve Çalış (2013) Borsa İstanbul'da işlem gören 17 şirket tarafından gerçekleştirilen birleşmelerin şirket finansal oranları üzerindeki etkisini birleşme öncesi ve sonrası 1 yılı dikkate alarak inceledikleri çalışmalarında karlılık oranlarının büyük bir bölümünde azalma, varlıkların öz kaynaklarla karşılanma oranında ise bir artış meydana geldiğini ortaya koymuşlardır.

### Veri Seti ve Yöntem

Türkiye'de yıllar itibarıyla pek çok birleşme/satın alma işlemi gerçekleşmiş olmasına rağmen çalışmada kullanılacak birleşme/satın alma işlemleri belirli kısıtlar çerçevesinde belirlenmiştir. Buna göre ilk kısıt finansal verilerin güvenilirliği açısından sadece Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerce gerçekleştirilen birleşme/satın alma işlemlerinin analizde yer almış olmasıdır. İkinci kısıt ise kullanılacak oran-

ların uyumu açısından analizde finans sektörü dışında gerçekleşen birleşme/satın alma işlemlerinin dikkate alınmış olmasıdır. Son kısıt ise 2008 yılından önceki Ernst&Young veya Deloitte tarafından yayınlanan birleşme ve satın alma raporlarına ulaşılmadığından çalışma döneminin 2008, 2009 ve 2010 yıllarında gerçekleşen birleşme/satın almalar ile sınırlandırılmış olmasıdır. Değerlendirmeler literatürde yer alan çalışmalar (Ahmed ve Ahmed, 2014; Pazarskis ve arkadaşları 2006) dikkate alınarak birleşme/satın alma öncesindeki 3 yılın ve birleşme/satın alma sonrasında 3 yılın karşılaştırılması şeklinde gerçekleştirilmiştir (birleşme/satın alma yılı kapsam dışında tutulmuştur). İlaveten analizde kullanılacak birleşmeler/satın almalar bazı kriterlere göre belirlenmiştir. Bu kriterlere göre;

- Satın alan şirket ile hedef şirket aynı sektörde faaliyette bulunmalıdır.
- Hedef şirketin en az %50'si satın alınmış olmalıdır.
- Ayrıca satın alan şirket çalışma dönemi boyunca başka herhangi bir birleşme/satın alma faaliyetinde bulunmamalıdır.

Buna göre çalışmada yukarıda belirtilen kriterlere uyan 12 şirket tarafından gerçekleştirilen birleşme/satın alma faaliyetleri analize dahil edilmiştir. Tablo 1'de analizde yer alan şirketler ve birleşme tarihleri gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Çalışmada Yer Alan Şirketler ve Birleşme/Satın Alım Tarihleri

Satın Alan Şirket	Borsa Kodu	Hedef Şirket	Birleşme/Satın Alma Yılı
Çimsa Çimento San. ve Tic. A.Ş.	CIMSA	Bilecik Hazır Beton	2008
Zorlu Elektrik Üretimi Otoprodüktör Grubu A.Ş.	ZOREN	Ankara Doğal Elektrik Üretim ve Ticaret A.Ş.	2008
Kent Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.	KENT	İntergum Gıda San. ve Tic. A.Ş.	2009
Eminiş Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.	EMNIS	Plaskap Ambalaj	2009
Pınar Su San. ve Tic. A.Ş.	PINSU	Birmaş Tüketim Malları	2009
Park Elektrik Madencilik San. ve Tic. A.Ş.	PRKME	Ceytaş Madencilik Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	2009
Karsan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	KARSN	Kare Dış Ticaret A.Ş.	2010
Kardemir Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş.	KRDMD	Enbatı Elektrik Üretim	2010
Koza Altın	KOZAA	Newmont Altın Madencilik	2010
Tek-Art Turizm A.Ş.	TEKTU	Tek-Art İnş. San. ve Tic. A.Ş.	2010
Brisa Bridgestone Sabancı Lastik San. ve Tic. A.Ş.	BRISA	Bandag Lastik Mamulleri	2010
Milpa Ticaret ve Sınai Ürünler Paz. San. ve Tic. A.Ş.	MILPA	Hürriyet Ticari ve Sınai Paz. San. ve Tic. A.Ş.	2010
Deva Holding A.Ş.	DEVA	Deva İlaç San. ve Tic. A.Ş.	2010

Çalışmada 12 şirketin finansal tablolarından yararlanılarak likidite, aktivite, karlılık, finansal yapı ve büyüme durumlarını gösteren 19 finansal oran hesaplanmıştır. Bu oranlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Çalışmada Kullanılan Finansal Oranlar

Satın Alan Şirket	Alt Oranlar	Kısaltması
Likidite Oranları	Cari Oran	CO
	Likidite Oranı	LO
	Nakit Oranı	NO
Aktivite Oranları	Alacak Devir Hızı	ADH
	Stok Devir Hızı	SDH
	Öz sermaye Devir Hızı	ÖDH
	Dönen Varlık Devir Hızı	DÖH
	Duran Varlık Devir Hızı	DUH
Karlılık Oranları	Aktif Karlılığı	AK
	Öz sermaye Karlılığı	ÖK
	Brüt Kar Marjı	BKM
	Net Kar Marjı	NKM
	Esas Faaliyet Kar Marjı	EKM
Finansal Yapı Oranları	Borçlanma Oranı	BO
	Kaldıraç Oranı	KO
	Kısa Vadeli Borç/Toplam Borç Oranı	KVB/TB
Büyüme Oranları	Net Satışların Büyüme Oranı	SB
	Öz sermaye Büyüme Oranı	ÖB
	Aktif Büyüme Oranı	AB



Buna göre bir şirketin likiditesi 3 oran yardımıyla hesaplanmıştır. Bu oranlar cari oran, likidite oranı ve nakit oranıdır. Aktivite oranlarının hesaplanmasında ise 5 orandan yararlanılmıştır. Bu oranlar alacak devir hızı, stok devir hızı, özsermaye devir hızı, dönen varlık devir hızı ve duran varlık devir hızıdır. Şirketin karlılığı ise aktif karlılığı, özsermaye karlılığı, brüt net kar marjı, net kar marjı ve esas faaliyet kar marjı olmak üzere 5 oran yardımıyla ele alınmıştır. Şirketin finansal yapısı ise borçlanma oranı kaldıraç oranı ve kısa vadeli borç/toplam borç oranı kullanılarak değerlendirilmiştir. Şirketin büyümesi ise net satışların büyümesi, özsermaye büyümesi ve aktif büyümesi olmak üzere 3 oran yardımıyla incelenmiştir. Bu oranlara SPSS 20 paket programında yer alan “bağımlı iki örnek t testi” (paired-samples t test) uygulanarak her bir şirketin ayrı ayrı olmak üzere birleşme/satın alma öncesindeki ve sonrasındaki oranlar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı test edilmiştir.

### Bulgular

Çalışmanın bu kısmında 12 şirket tarafından gerçekleştirilen birleşme/satın alma faaliyetlerinin satın

alan şirketin 19 finansal oranı üzerindeki etkilerine ilişkin elde edilen bulgular incelenecektir.

Tablo 3’te birleşmelerin/satın almaların satın alan şirketin likidite oranları üzerindeki etkisine ilişkin elde edilen bulgular sunulmuştur. Buna göre birleşme/satın alma sonrasında 7 şirketin cari oranlarında (CO) bir artış belirlenmiştir. Ancak bu artışların sadece 2’si istatistiksel açıdan anlamlıdır. 6 şirketin CO’sunda ise birleşme/satın alma sonrasında istatistiksel açıdan anlamsız azalışlar gözlenmiştir. Likidite oranı (LO) açısından 8 şirketin oranlarında bir artış söz konusu iken, 5 şirkette ise birleşme sonrasında bir azalış söz konusudur. İlâveten bu değişimlerden sadece 5’i (4’ü artış ve 1’i azalış yönde) istatistiksel açıdan anlamlıdır. 8 şirketin nakit oranlarında (NO) ise birleşme sonrasında bir artış, 5 şirketin NO’sunda ise bir azalış tespit edilmiştir. İstatistiksel açıdan ise 2’si azalış ve 1’i artış olmak üzere sadece 3 değişim anlamlıdır. Genel olarak 12 şirketin birleşme sonrası likidite oranları bir bütün olarak değerlendirildiğinde 23 oranda artış, 16 oranda ise azalış olduğu belirlenmiştir. Bu durum birleşme/satın alma işlemlerinin şirketlerin likidite oranlarına olumlu olarak yansıdığını göstermektedir.

**Tablo 3.** Birleşmenin/Satın Almanın Likidite Oranlarına Etkisi

Satın Alan Şirket	CO			LO			NO		
	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık
CIMSA	1,78	1,21	0,10	1,19	0,66	0,05	0,42	0,10	0,00
ZOREN	0,66	0,53	0,68	0,19	0,36	0,09	0,01	0,09	0,19
KENT	1,45	1,20	0,37	0,76	0,75	0,99	0,02	0,01	0,03
EMNIS	0,66	0,90	0,20	0,27	0,51	0,11	0,04	0,00	0,25
PINSU	1,13	1,15	0,93	0,54	0,86	0,18	0,12	0,05	0,27
PRKME	3,17	9,19	0,01	1,57	7,89	0,04	0,35	2,87	0,31
KARSN	1,09	1,38	0,70	0,49	0,48	0,99	0,01	0,08	0,33
KRDMD	1,81	1,57	0,28	0,46	0,53	0,02	0,09	0,12	0,75
KOZAA	1,80	7,08	0,05	1,02	6,22	0,03	0,62	5,88	0,03
TEKTU	0,53	4,72	0,20	0,40	4,31	0,19	0,01	1,36	0,41
BRISA	1,95	1,41	0,14	0,88	0,78	0,17	0,04	0,01	0,32
MILPA	0,68	1,93	0,22	0,14	0,62	0,30	0,01	0,53	0,21
DEVA	1,72	1,48	0,62	1,00	0,87	0,77	0,08	0,12	0,61

Tablo 4'te ise birleşme/satın alma faaliyetlerinin şirketlerin aktivite oranları üzerindeki etkilerine ilişkin elde bulgular gösterilmiştir. Buna göre alacak devir hızı (ADH) açısından birleşme işleminin sadece 4 şirkette devir hızını arttırdığı, buna karşın 9 şirkette ise devir hızını azalttığı tespit edilmiştir. Bu değişimlerden ise sadece 3'ü istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Birleşmelerin/satın almaların 9 şirkette ise stok devir hızını (SDH) arttırdığı, 4 şirkette ise azalttığı tespit edilmiştir. Ancak bu artışların sadece 3'ü, azalışların ise sadece 1'i istatistiksel açıdan anlamlıdır. Öz sermaye devir hızı (ÖDV) açısından ise birleşmelerin/satın almaların 9 şirkette ÖDV'yi yükselttiği, 4 şirkette ise ÖDV'yi düşürdüğü belirlenmiştir. Bu değişimlerden ise sadece 4'ü (2'si olumlu ve 2'si olumsuz) istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Dönen varlıkların devir hızı (DÖH) açısından ise birleşme/satın alma sonrasında şirket oranlarında belirgin bir ayırım belirlenmemiştir. 6 şirketin ÖDV'sinde istatistiksel açıdan anlamsız artışlar ve 2'si anlamlı olmak üzere 7 şirketin ÖDV'sinde ise azalışlar gözlenmiştir. Bir diğer aktivite oranı olan duran varlık devir hızı (DUH) açısından ise birleşme/satın alma işlemlerinin 8 şirketin DUH'na olumlu katkı yaptığı, 5 şirketin DUH'na ise olumsuz

katkı yaptığı tespit edilmiştir. Bu değişimlerden ise 2'si olumlu ve 3'ü olumsuz olmak üzere sadece 5'i istatistiksel açıdan anlamlıdır. 12 şirket için aktivite oranları genel olarak ele alındığında ise birleşme/satın alma işleminin şirketlerin aktivite oranlarının 36'sına olumlu ve 29'una olumsuz katkı yaptığı belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuçlar birleşme/satın alma işlemlerinin şirketlerin aktivite oranlarını iyileştirdiğini göstermektedir.

Birleşmenin/satın almanın şirket karlılık oranlarına etkilerine ilişkin sonuçlar ise Tablo 5'te gösterilmiştir. Buna göre birleşmelerin/satın almaların işlem sonrasında 8 şirketin aktif karlılığını (AK) azalttığı, 5 şirketinkini ise arttırdığı gözlenmiştir. Ancak bu değişimlerden sadece 2'si istatistiksel açıdan anlamlıdır. Öz sermaye karlılığı (ÖK) açısından 5 şirketin oranlarında bir artış söz konusu iken, 8 şirkette ise birleşme sonrasında bir azalış söz konusudur. İla veten bu değişimlerden sadece 4'ü (3'ü artış ve 1'i azalış yönünde) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Aynı şekilde brüt kar marjı (BKM) ve net kar marjı (NKM) açısından da birleşme sonrasında 8 şirkette azalış ve 5 şirkette artış tespit edilmiştir. İstatistiksel açıdan ise BKM açısından 1 azalış ve 1 artış, NKM açısından

**Tablo 4.** Birleşmenin/Satın Almanın Aktivite Oranlarına Etkisi

Satın Alan Şirket	ADH			SDH			ÖDV			DÖH			DUH		
	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık
CIMSA	7,7	5,7	0,03	7,83	8,12	0,68	0,63	0,80	0,15	2,35	2,58	0,48	0,6	0,76	0,01
ZOREN	13,45	9,5	0,47	14,4	107,9	0,08	1,26	2,86	0,00	2,34	1,14	0,18	0,51	0,20	0,05
KENT	4,7	3,5	0,25	6,8	5,2	0,07	2,06	1,60	0,03	2,17	1,98	0,55	2,63	1,78	0,01
EMNIS	7,6	4,5	0,14	8,04	6,57	0,25	1,83	4,30	0,15	2,58	2,57	0,92	0,9	1,77	0,19
PINSU	266,9	7,5	0,35	17,4	20	0,58	1,02	1,09	0,52	4,37	3,16	0,09	0,94	1,03	0,47
PRKME	33,3	12,4	0,07	9,8	5,51	0,22	0,45	0,40	0,60	0,43	0,59	0,35	1,46	1,02	0,26
KARSN	6,3	8,72	0,55	4,5	8,01	0,05	2,64	3,33	0,59	2,16	2,65	0,48	1,76	1,98	0,35
KRDMD	11,4	9,34	0,16	3,9	4,28	0,69	1,23	1,50	0,10	2,16	2,27	0,56	1,21	1,25	0,68
KOZAA	17,6	37,04	0,12	7,4	10,09	0,11	1,17	0,94	0,31	1,75	0,88	0,06	0,97	1,16	0,41
TEKTU	11,02	4,65	0,52	36,6	226,7	0,00	0,31	0,07	0,07	2,11	0,39	0,10	0,27	0,08	0,09
BRISA	5,7	3,5	0,00	5,3	5,1	0,82	1,7	2,7	0,01	2,4	1,9	0,13	2,2	2,9	0,06
MILPA	0,4	4,27	0,20	0,1	0,22	0,64	0,05	0,10	0,64	0,08	0,16	0,66	0,05	0,10	0,52
DEVA	2,2	2,31	0,74	3,2	3,38	0,83	0,97	5,92	0,30	1,04	1,17	0,47	1,37	1,09	0,39

dan ise sadece 1 artış anlamlıdır. İlaveten 2’si anlamlı olmak üzere 7 şirketin esas faaliyet kar marjında (EKM) birleşme/satın alma sonrasında bir azalış ve 1’i anlamlı olmak üzere 6 şirketin EKM’nda bir artış olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak 12 şirketin birleşme sonrası karlılık oranları bir bütün olarak değerlendirildiğinde 39 oranda bir azalış, 26 oranda ise bir artış olduğu belirlenmiştir. Bu durum birleşme/satın alma işlemlerinin şirketlerin karlılık oranlarını düşürdüğünü ortaya koymaktadır.

**Tablo 5. Birleşmenin/Satın Almanın Karlılık Oranlarına Etkisi**

Satın Alan Şirket	AK			ÖK			BKM			NKM			EKM		
	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık
CIMSA	17,2	9,3	0,18	22,7	12,6	0,09	38,9	27,3	0,06	35,9	15,8	0,11	32,6	21,5	0,07
ZOREN	-1,8	-4,1	0,70	-6,1	-11,7	0,45	13,4	9,3	0,64	-3,91	-35	0,4	-0,3	-0,9	0,95
KENT	4,2	-0,3	0,13	7,5	-0,6	0,08	32,9	25,3	0,11	3,6	-0,6	0,2	7,01	-4,1	0,00
EMNIS	-7,9	-12	0,42	-27	-51	0,38	8,15	2,1	0,34	-11,2	-13	0,8	-3,3	-10	0,27
PINSU	9,6	1,06	0,03	12,6	1,39	0,04	34,3	47,5	0,05	12,3	1,5	0,03	16,2	-1,2	0,05
PRKME	17,5	17,3	0,97	23,8	19,1	0,56	57,1	54,9	0,7	158,6	89,7	0,6	35,8	38,5	0,74
KARSN	-9,7	-5,1	0,60	-37	-14	0,41	2,89	10	0,3	-13,3	-4,8	0,3	-5,8	0,6	0,24
KRDMD	9,37	7,91	0,83	15,0	14,5	0,96	17,3	16,7	0,9	10,4	9,57	0,9	14,21	14,2	0,99
KOZAA	14,7	22,5	0,31	27,5	42,3	0,29	55,05	63,4	0,3	23,2	44,1	0,1	35,9	48,6	0,25
TEKTU	-4,3	1,3	0,00	-5,8	1,4	0,00	37,6	50,2	0,1	-19,6	18,8	0,01	10,1	26,7	0,06
BRISA	6,8	8,1	0,65	10,3	19,8	0,17	21,8	22,6	0,8	5,8	7,1	0,6	7,1	9,6	0,35
MILPA	-8,4	-16	0,35	-23	-27	0,85	0,35	-14	0,4	-276	-306	0,9	-116	-0,9	0,81
DEVA	1,10	1,78	0,96	-1,5	3,53	0,85	37,8	37	0,9	-3,56	3,39	0,81	-7,1	6,8	0,45

Birleşme/satın alma faaliyetlerinin bir diğer önemli etkisi ise finansal yapı oranları üzerinedir. Tablo 6’da bu konuya ilişkin elde edilen bulgular gösterilmiştir.

**Tablo 6. Birleşmenin/Satın Almanın Finansal Yapı Oranlarına Etkisi**

Satın Alan Şirket	BO			KO			KVB/TB		
	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık
CIMSA	34,7	34,3	0,97	32,6	21,5	0,07	49,7	76,4	0,28
ZOREN	190,6	181,6	0,99	60,4	96,1	0,01	55,9	30,7	0,18
KENT	75,5	71,1	0,86	42,1	41,4	0,93	91,6	95,2	0,27
EMNIS	169,2	314	0,20	60,3	75,6	0,20	66,9	58,2	0,11
PINSU	32,1	41,4	0,09	24,2	29,06	0,06	66,5	74,4	0,59
PRKME	38,2	10,17	0,06	27,3	9,22	0,04	90,77	77,4	0,33
KARSN	243,01	195,80	0,75	63,5	66,6	0,81	79,9	52,6	0,33
KRDMD	58,9	89,4	0,21	36,8	46,8	0,21	54,4	48,4	0,31
KOZAA	52,8	24,1	0,05	28,3	12,8	0,05	71,6	65,9	0,41
TEKTU	33,6	9,31	0,11	24,8	8,46	0,09	97,5	61,1	0,05
BRISA	55,9	142,1	0,00	35,3	58,5	0,01	71,4	76,8	0,75
MILPA	175,4	56,8	0,28	58,9	33,7	0,29	81,9	85,9	0,78
DEVA	69,5	96,5	0,20	40,1	49,06	0,23	85,3	67,7	0,11

Buna göre 2'si anlamlı olmak üzere birleşmelerin/satın almaların 5 şirketin borçlanma oranlarını (BO) arttırdığı buna karşın 2'si anlamlı olmak üzere 8 şirketin BO oranlarını azalttığı belirlenmiştir. Kaldıraç oranı (KO) açısından ise 7 şirketin oranlarında bir artış söz konusu iken, 6 şirkette ise birleşme sonrasında bir azalış söz konusudur. Ayrıca bu değişimlerden 7'si (3'ü artış ve 4'ü azalış) istatistiksel açıdan anlamlıdır. Çalışmada araştırılan bir diğer oran ise kısa vadeli borçların toplam borçlar (KVB/TB) içerisindeki payıdır. BO ile benzer şekilde KVB/TB oranında da birleşme/satın alma sonrasında 5 şirket için artış ve 8 şirket için azalış söz konusudur. İlaveeten bu değişimlerden sadece 1'i istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Birleşme/satın alma faaliyetlerinin sermaye yapısı oranları üzerindeki etkileri 12 şirket için bir bütün olarak ele alındığında ise olay sonrasında 22 oranın azaldığı ve 17 oranın arttığı tespit edilmiştir. Bu açıdan birleşmelerin/satın almaların sermaye yapısı oranlarını iyileştirdiği görülmektedir.

Son olarak birleşmenin/satın almanın büyüme oranları üzerindeki etkisine ilişkin elde edilen bul-

gular Tablo 7'de sunulmuştur. Etkinin ölçülmesinde büyüme oranları olarak net satışların büyüme oranı (NŞB), öz sermaye büyüme oranı (ÖB) ve aktif büyüme oranı (AB) kullanılmıştır. Birleşmenin/satın almanın NŞB oranı üzerindeki etkileri değerlendirildiğinde, 13 şirketin 7'sinde olaydan sonra NŞB'nin arttığı, 6 şirkette ise azaldığı belirlenmiştir. Ancak bu değişimlerin hiçbiri istatistiksel açıdan anlamlı değildir. ÖB oranı açısından ise olaydan sonra 5 şirketin ÖB oranında bir artış tespit edilmiştir. Ancak bu artışlar istatistiksel açıdan anlamlı değildir. İlaveeten 2'si anlamlı olmak üzere 8 şirketin ÖB oranında ise birleşme/satın alma sonrasında azalış gözlenmiştir. Aynı şekilde AB oranı açısından da olay sonrasında 8 şirket için olumsuz ve 5 şirket için olumlu etkiler söz konusudur. Ancak bu değişimlerin hiçbiri istatistiksel açıdan anlamlı bulunamamıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde ise birleşmelerin/satın almaların büyüme oranlarının 22'sini düşürdüğü buna karşın 17'sini arttırdığı belirlenmiştir. Bu sonuçlar olayın büyüme oranları üzerinde negatif bir etki yarattığını göstermektedir.

**Tablo 7.** Birleşmenin/Satın Almanın Büyüme Oranlarına Etkisi

Satın Alan Şirket	NŞB			ÖB			AB		
	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık	Öncesi	Sonrası	Anlamlılık
CIMSA	25,4	9,66	0,18	21,8	4,88	0,23	26,5	5,13	0,55
ZOREN	36,8	-12,04	0,21	-4,40	50,80	0,76	30,04	10,61	0,16
KENT	23,4	5,28	0,24	6,18	-0,37	0,05	20,46	-1,78	0,16
EMNIS	14,9	19,2	0,72	-16,99	4,06	0,71	0,51	9,80	0,70
PINSU	12,17	22,27	0,44	15,8	3,65	0,14	9,27	10,39	0,90
PRKME	60,8	55,2	0,76	32,03	14,36	0,49	38,9	14,9	0,46
KARSN	5,07	25,5	0,39	58,9	42,6	0,81	37,5	36,2	0,97
KRDMD	8,26	23,6	0,63	26,5	15,4	0,66	18,9	22,6	0,78
KOZAA	29,9	29,7	0,99	60,7	33,4	0,30	51,5	39,1	0,69
TEKTU	4,16	15,6	0,80	-3,23	1,43	0,11	-4,17	3,33	0,42
BRISA	3,60	15,9	0,29	1,27	8,31	0,23	7,69	21,4	0,25
MILPA	-0,64	10,03	0,52	4,92	41,6	0,62	50,7	-0,77	0,52
DEVA	27,1	2,77	0,41	18,7	5,92	0,50	22,4	9,94	0,32

**Kaynakça**

Abbas, Q., Hunjra A. I., Azam, R. Iljaz, M.S. &Zahid, M. (2014).Financial performance of banks in Pakistan after merger and acquisition. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(13), 1-15.

Ahmed, M. & Ahmed, Z. (2014). Mergers and acquisitions: effect on financial performance of manufacturing companies of Pakistan. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 21(4), 706-716.

Akben, S. E. ve Altiok-Yilmaz.A. (2011). The impact of mergers and acquisitions on acquirer performance: evidence from Turkey. *Business and Economics Journal*, 1-8.

Cabanda, E. &Pajara-Pascual, M.. (2007). Merger in the Philippines: evidence in the corporate performance of William, Gothong, and Aboitiz(WG&A) shipping companies. *Journal of Business Case Studies* 3(4), 87-100.

Campa, J. M. & Hernando, I. (2005).M&A performance in the European financial industry. Working Paper.

Choi, J. & Harmatuck D. (2006). Post-operating performance of construction mergers and acquisitions of the United States of America, *Canadian Journal of Civil Engineering*, 33(3), 266-277, 10.1139/105-115.

Çakır,H. M. ve Gülcan, Z.(2012).Şirket birleşme ve devralma kararlarının hissesenedi getirilerine etkisi. *Mali Çözüm Dergisi, Eylül-Ekim*, 79-108.

Çatıkkaş, Ö. Ve Çalış Y. E. (2013).Devralma yoluyla birleşmenin finansal oranlar **üzerine** etkileri ve Borsa İstanbul uygulaması.*MÖDAV Dergisi*, 15(3), 39-53.

Ernst & Young (2015).*Birleşme ve satın alma işlemleri 2014 Raporu*. [http://-www.ey.com/-Publication/vwLUAssets/RA1/\\$FILE/RA1.pdf](http://-www.ey.com/-Publication/vwLUAssets/RA1/$FILE/RA1.pdf).

Feroz, E. H., Kim, S. &Raab, R. (2005). Performance measurement in corporate governance: do mergers improve managerial performance in the post-merger period?.*Review of Accounting and Finance* 4, 86-101.

Heron, R. &Lie, E. (2002).Operating performance and the method of payment in take overs. *Journal*

*of Financial and Quantitative Analysis, March*, 137-156.

İlkarslan, K., ve Aşıkoğlu, R. (2012).Birleşme ve satın almaların işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkilerinin incelenmesi: panel veri analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49, 59-78.

Ismail, T. H., Abdou, A. A. &Annis R. M. (2011). Exploring improvements of post-merger corporate performance- the case of Egypt.*The IUP Journal of Business Strategy*, 3(1), 7-24.

Kruse, T. A., Park H. Y., Park K., Kazunori, S. (2007). Long-term performance following mergers of Japanese companies: the effect of diversification and affiliation. *Pacific-Basin Finance Journal*, 15, 154-172.

Kumar, R. (2009). Post-merger corporate performance: an Indian perspective. *Management Research News*,32(2), 145-157.

Kumar, S. &Bansal, L. K. (2008). The impact of mergers and acquisitions on corporate performance in India. *Management Decision*, 46(10), 1531-1543.

Lau, B., Proimos, A. &Wright, S. (2008). Accounting measures of operating performance outcomes for Australian mergers. *Journal of Applied Accounting*,9 (3), 168-180.

Malhotra, S. &Zhu, P. (2006).*Shareholder benefits and firm performance: an empirical analysis of international acquisitions by firms from a developing economy*, Working Paper Series.

Martynova, M., Oosting, S. &Renneboog, L. (2006). The long-term operating performance of European mergers and acquisitions. *Finance Working Paper No. 137/2006*.

Oloyede, J. A. and Suleiman, L. A. (2012).Investigating the improvement in corporate performance after merger and acquisition in Nigeria: a sectorial analysis. *The International Journal of Management*, 1(4), 1-15.

Pazarskis M., Vogiatzoglou, M., Christodoulou, P. &Drogalas, G. (2006).Exploring the improvement of corporate performance after mergers-the case of Greece.*International Research Journal of Finance and Economics*, 1, 184-192.

Powell, R. G. & Stark, A. W. (2005). Does operating performance increase post takeover for UK takeovers? A comparison of performance measures and benchmarks. *Journal of Corporate Finance* 11, 293-317.

Ramaswamy, K. & Waagelein, J. (2003). Firm financial performance following mergers. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20, 115-126.

Reddy, A. & Mantravadi, P. (2008). *Relative size in mergers and operating performance: Indian experience*. Economic and Political Weekly, Working Paper Series.

Sharma, D. S. & Ho, J. (2002). The impact of acquisitions on operating performance: some Australian evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29, 155-200.

Sulaiman, L.A. (2012). Does restructuring improve performance? An industry analysis of Nigerian oil & gas sector. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(6), 55-62.

Yeh, T. & Hoshino, Y. (2002). Productivity and operating performance of Japanese merging firms: keiretsu-related and independent mergers. *Japan and the World Economy*, 14, 347-366.

