

JLECON

JOURNAL OF LIFE
ECONOMICS

International Peer-Reviewed and Open Access Electronic Journal
Uluslararası Hakemli ve Açık Erişimli Elektronik Dergi



ratingacademy.com.tr/ojs

Volume / Cilt : 5

Year / Yıl : 2018

Issue / Sayı : 3

E-ISSN : 2148-4139

DOI : 10.15637

JLECON

JOURNAL OF LIFE
ECONOMICS

E-ISSN: 2148-4139

International Peer-Reviewed and Open Access Electronic Journal
Uluslararası Hakemli ve Açık Erişimli Elektronik Dergi

Volume/Cilt: 5
Issue/Sayı: 3
July / Temmuz 2018

Web: <http://www.jlecon.com>

E-mail: info@jlecon.com

Address :Sarıcaeli Köyü ÇOMÜ Sarıcaeli Yerleşkesi No: 276 D-I, Merkez-Çanakkale / TÜRKİYE

ABSTRACTING & INDEXING
DİZİN & İNDEKS

ProQuest

CEEOL (Central and Eastern European Online Library)

Index Copernicus (ICV: 72.31)

Microsoft Academic Search

EduIndex (0,58)

Applied Science & Technology Source (EBSCO Host)

Applied Science & Technology Source Ultimate (EBSCO Host)

Business Source Complete (EBSCO Host)

Business Source Corporate Plus (EBSCO Host)

Business Source Elite (EBSCO Host)

Business Source Premier (EBSCO Host)

Business Source Ultimate (EBSCO Host)

The European Reference Index (ERIHPLUS)

EconBiz

Directory of Open Access Journal (DOAJ)

J-Gate

Ulrichsweb: Global Serials Directory

Infobase Index (IBI Factor 2015= 3,56)

Euroasian Scientific Journal Index (ESJI)

MIAR : Information Matrix for the Analysis of Journals (ICDS= 5.3)

Index of Turkish Education

Bielefeld Academic Search Engine: BASE

Genamics Journal Seek
Asos Index
Arastirmax
Open Academic Journals Index (OAJI)
Impact Factor Services for International Journals (IFSIJ)
Advanced Science Index
Scientific Indexing Services (SIS)
The Directory of Research Journal Indexing (DRJI)
Directory of Indexing and Impact Factor (DIIF)
The Cite Factor
Google Scholar
Open Educational Resources Commons (OER Commons)
Open Access Library
Quality Factor (QF Code: QF-2016-29; QF Score 2016: 1,20)
The International Services For Impact Factor and Indexing (ISIFI)
WorldWideScience
Cosmos Impact Factor
Jour Informatics
Akademik Dizin
Journal Index.net
Index Islamicus
Polish Scholarly Bibliography (PBN)
SherpaRomeo
The Prerna Society of Technical Education and Research(Impact Factor: 3,8)
JournalGuide

Research Bible
Electronic Journals Library
Research Impact Factor
TÜBİTAK Ulusal Toplu Katalog(TO-KAT)
Scientific Journal Impact Factor : SJIF, (4,007)
CORE – Collective Goods Research & Explore
International Impact Factor Service (IIFS)
The Directory of Open Access scholarly Resources (ROAD)
SafetyLit
German Journal Database (ZDB): Zeitschriftendatenbank
WorldCat
Scholarsteer
Open Science Directory
JournalTOCs
Scientific World Index
SOBIAD
Pak Academic Search
Citeulike
Open Access Library (OAL)
AcademicKeys
The Romanian Editorial Platform (SCIPIO)
Turkish Journal Park Academic
WILBERT
Open Library
uni>ersia: Biblioteca de Recursos

Scientific Social Community (Romania)

Gaudeamus

GVK-GBV Union Catalogue

World Catalogue of Scientific Journals (WCOSC)

Scilit

HKUL Electronic Resources

ZHdK Medien- und Informationszentr

Western Theological Seminary

Academia

International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF)

SPARC Impact Factor (SIF)

Efita (International Directory of Agriculture, Food and the Environment)

Journal Factor

v



ABOUT THE JOURNAL / DERGİ HAKKINDA

Owner/ Sahibi

RATING ACADEMY
Ar-Ge Yazılım Yayıncılık Eğitim Danışmanlık ve Organizasyon Ticaret
Limited Şirketi

Editors/Editörler

Özge UYSAL ŞAHİN, Çanakkale Onsekiz Mart University
(Chief Editor)

Turgay BERKSOY, Marmara University
(Co-Editor)

vi

Managing Editor/Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Cumali YAŞAR, Çanakkale Onsekiz Mart University

Contact / İletişim Bilgileri

Adress : Sarıcaeli Köyü ÇOMÜ Sarıcaeli Yerleşkesi No: 276 D-I, Merkez-
Çanakkale / TÜRKİYE
Tel: +90 555 477 00 66
Web : <http://www.jlecon.com>
E-mail : info@jlecon.com

EDITORIAL BOARD / EDİTORYAL KURUL

Ahmet KESİK, Yıldırım Beyazıt University, TURKEY, akesik@ybu.edu.tr

Ali AKDEMİR, Arel University, TURKEY, aliakdemiral@gmail.com

Amer Al ROUBAIE, Ahlia University, BAHREYN, aalroubaie@ahlia.edu.bh

Amran Awang, Univesiti Teknologi Mara, MALAYSIA, amranawang@yahoo.com

Christian RUGGIERO, Sapienza University in Rome, ITALY,
christian.ruggiero@uniroma1.it

Elizabeta MITREVA, Goce Delcev University, MACEDONIA, elizabeta.mitreva@gmail.com

Elizabeth STINCELLI, University of Phoenix, USA, lstincelli@msn.com

Erhan GÜMÜŞ, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY, erhang@comu.edu.tr

Faruk BALLI, Massey University, NEW ZELLAND, f.balli@massey.ac.nz

Goran ILIK, University of St. Clement of Ohrid – Bitola, MACEDONIA, ilic_rm@yahoo.com

Goran PERIC, Business School of Applied Studies in Blace, SERBIA,
goran.peric@vpskp.edu.rs

Himanshu AGARWAL, DN College, INDIA, dr_hagarwal@yahoo.com

Igor PUSTYLNICK, Swiss Management Center, SWITZERLAND,
i.pustylnick@swissmc.ch

İrfan KALAYCI, İnönü University, TURKEY, irfan.kalayci@inonu.edu.tr

Jolita DUDAITE, Mykolas Romeris University, LITHUANIA, jolitad@mruni.eu

Jollie ALSON, University of Perpetual Help System DALTA, PHILIPPINES,
jnalseduc@yahoo.com.ph

Malgorzata Magdalena HYBKA, Poznan University of Economics, POLAND,
malgorzata.hybka@ue.poznan.pl

Marian BUGIULESCU, Valahia University, ROMANIA, m_bugiulescu@yahoo.com

Mehmet ŞAHİN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY,
mehmetsahin@comu.edu.tr

Mine KARATAŞ ÖZKAN, University of Southampton, UK, mine.karatasozkan@gmail.com

Mitat ÇELİKPALA, Kadir Has University, TURKEY, mitat@khas.edu.tr

Nihat FALAY, Istanbul University, TURKEY, nfalay@istanbul.edu.tr

Olena YERMOSHKINA, the National Mining University, UKRAINE,
yermoshkinaO@nmu.org.ua

Özge UYSAL ŞAHİN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY, ozge@comu.edu.tr

Panagiotis KYRIAZOPOULOS, Graduate Technological Education Institute of Piraeus,
GREECE, pkvriaz@yahoo.gr

Renalde HUYSAMEN, Free State University, SOUTH AFRICAN REPUBLIC,
huysamenca@ufs.ac.za

Sergii BURLUTSKI, Odessa National Economic University, UKRAINE,
magistrdr@gmail.com

Slobodan CEROVIC, Singidunum University, SERBIA, scerovic@singidunum.ac.rs

Snezana KAKURINOVA, Consulting & Training Center KEY, MACEDONIA,
snezana.kakurinoва@key.com.mk

Snezana UROSEVIC, Technical Faculty in Bor, SERBIA, surosevic@tf.bor.ec.rs

Trellany THOMAS-EVANS, FacMET Inc., USA, ttevans@facmet.com

Turgay BERKSOY, Marmara University, TURKEY, tberksoy@marmara.edu.tr

REFeree BOARD / HAKEM KURULU

Abdurrahman BENLİ, Sakarya University, TURKEY

Ahmet GÜNGÖR KEŞCİ, Arel University, TURKEY

Ahmet Kamil TUNÇEL, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Ahmet KESİK, Yıldırım Beyazıt University, TURKEY

Ahmet Orkun GÖKTEPE, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Akif ABBASOĞLU, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Ali AKDEMİR, Arel University, TURKEY

Alper ALTINANAHTAR, Yeditepe University, TURKEY

Amer Al ROUBAIE, Ahlia University, BAHRAIN

Amran AWANG, Univesiti Teknologi MARA, MALAYSIA

Araz ASLANLI, Azərbaycan Devlet İktisat University (UNEC), AZERBAIJAN

Arzu EREN ŞENARAS, Uludağ University, TURKEY

Ayşe GÜNER, Marmara University, TURKEY

Ayşegül MUTLU, Marmara University, TURKEY

Ayşen WOLF, Arel University, TURKEY

Barış ÖZDAL, Uludağ University, TURKEY

Başak ERGÜDER, İstanbul University, TURKEY

Christian RUGGERIO, Spanzia University, ITALY

Cumhur ARSLAN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Cüneyt AKAR, Bandırma Onyediy Eylül University, TURKEY

Cüneyt KILIÇ, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Derman KÜÇÜKALTAN, Arel University, TURKEY

Didem SAYGIN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Dursun AYDIN, Muğla Sıtkı Koçman University, TURKEY

Ebru KANYILMAZ POLAT, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Elçin Aykaç ALP, İstanbul Commerce University, TURKEY

Elizabeth STINCELLI, University of Phoenix, United States

Erhan İŞCAN, Çukurova University, TURKEY

F. Fisun İstanbullu DİNÇER, İstanbul University, TURKEY

Faruk ATAAY, Akdeniz University, TURKEY

Faruk BALLI, Massey University, NEW ZELLAND

Feyza BALAN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Gökhan ORHAN, Bandırma Onyedi Eylül University, TURKEY

Gülnur KEÇEK, Dumlupınar University, TURKEY

Güneş YILMAZ , Trakya University, TURKEY

Gürkan ÇALMAŞUR, Erzurum Technical University, TURKEY

Gürol ÖZCÜRE, Ordu University, TURKEY

Halis KALMIŞ, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Hatice Özer BALLI, Massey University, NEW ZELLAND

Hilmiye Yasemin ÖZUĞURLU, Mersin University, TURKEY

Hüseyin ÇEKEN, Muğla Sıtkı Koçman University, TURKEY

Igor PUSTYLNICK, Swiss Management Center, SWITZERLAND

İlkay YILMAZ , İstanbul University, TURKEY

İrem SAÇAKLI SAÇILDI, Marmara University, TURKEY

İrfan KALAYCI, İnönü University, TURKEY

İsmail KIZILIRMAK, İstanbul University, TURKEY

İsmail YILDIRIM, Hitit University, TURKEY

Jollie ALSON, University of Perpetual Help System DALTA, PHILIPPINES

Karol KUJAWA, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Levent ERDAŞ, Akdeniz University, TURKEY

Mehmet ŞİŞMAN, Marmara University/TURKEY

M. Mustafa ERDOĞDU , Marmara University, TURKEY

M. Oğuz ARSLAN, Anadolu University, TURKEY

Malgorzata Magdalena HYBKA, Poznan University of Economics, POLAND

Mehlika Özlem ULTAN, Kocaeli University, TURKEY

Meral FIRAT, Istanbul Aydın University, TURKEY

Merve ERTOK ONURLU, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Mete Kaan NAMAL, Akdeniz University, TURKEY

Metin SABAN, Bartın University, TURKEY

Mitat ÇELİKPALA, Kadir Has University, TURKEY

Mohammad AL-SHBOUL, University of Sharjah, UAE

Murat ŞEKER, İstanbul University, TURKEY

Mustafa KOÇANCI, Akdeniz University, TURKEY

Muzaffer AKDOĞAN, Sağlık Bilimler University, TURKEY

Naci Birol MUTER, Celal Bayar University, TURKEY

Nadir EROĞLU, Marmara University, TURKEY

Nihal EMİNOĞLU, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Nihat FALAY, İstanbul University, TURKEY

Nilay KÖLEOĞLU, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Octavio REYES, Universidad Virtual del Estado de Guanajuato, MEXICO

Olena YERMOSHKINA, the National Mining University, UKRAINE

Osman KÜÇÜKAHMETOĞLU, Marmara University, TURKEY

Özge UYSAL ŞAHİN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Özlem ALBAYRAK, Ankara University, TURKEY

Özlem ÖZKIVRAK, Trakya University, TURKEY

Panagiotis KYRIAZOPOULOS, Graduate Technological Education Institute of Piraeus, GREECE

Rüya ATAKLI YAVUZ, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

S. Rıdvan KARLUK, Anadolu University, TURKEY

Sabiha SEVİNÇ ALTAŞ, Sakarya University, TURKEY

Sabri Sami TAN, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Sami TABAN, Eskişehir Osmangazi University, TURKEY

Selami SEZGİN, Eskişehir Osmangazi University, TURKEY

Selay GİRAY, Marmara University, TURKEY

Sergii BURLUTSKI, Odessa National Economic University, UKRAINE

Serpil BARDAKÇI TOSUN, Alanya Alaaddin Keykubat University, TURKEY

Sevda AKAR, Bandırma Onyedi Eylül University, TURKEY

Sinan ALÇIN, İstanbul Kültür University, TURKEY

Snezana KAKURINOVA, Consulting & Training Center KEY, MACEDONIA

Şule AYDIN TÜKELTÜRK, Batman University, TURKEY

Trellany Thomas-Evans, FacMET Inc., USA

Yakup AKGÜL, Alanya Alaaddin Keykubat University, TURKEY

Yavuz Tansoy YILDIRIM, Bandırma Onyedi Eylül University, TURKEY

Yusuf YİĞİT, Çanakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

Zahide AYYILDIZ ONARAN, İstanbul University, TURKEY

Zeliha GÖKER, Akdeniz University, TURKEY

WRITING AND PUBLISHING POLICIES

Journal of Life Economics is an **international peer-reviewed journal** which started to be published in 2014 ([E-ISSN:2148-4139](#)). It aims to create a forum on economic bases of life. In this perspective, high quality articles are published. Opinions and studies of the academicians and researchers, especially about economics are published. The articles in the journal are published 4 times a year; **WINTER (January), SPRING (April), Summer (July), AUTUMN (October)**. *Journal of Life Economics* is an **electronic and open access** journal. The journal's articles have "free availability on the public internet, permitting any users to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of these articles, crawl them for indexing, pass them as data to software, or use them for any other lawful purpose, without financial, legal, or technical barriers other than those inseparable from gaining access to the internet itself." The [DOI number](#) is assigned to all the articles published in the journal.

Manuscripts submitted to *Journal of Life Economics* should be in line with **the following publication policies and writing rules**. The evaluation process is not started for articles that are not prepared in accordance with the publication principles and the writing rules.

PUBLICATION POLICIES

1. *Journal of Life Economics* has begun its publishing life in July 2014. It is an internationally peer-reviewed and periodical journal published regularly in four issues per year in **January, April, July and October**, in the fields of **Economics, Business and Marketing, Finance, Accounting, Banking, Statistics, Econometrics, Management, Human Resources, Sociology, Social Welfare, Cultural Aspects of Development, Tourism Management, Public Administration, International Relations, Labor Economics, Political Science, Health Economics and Politics, Education Economics, and so on**. All articles submitted for publication are evaluated by the editors in chief, editorial board and referees.
2. The journal accepts the studies written in **Turkish** and **English**. Original research papers, technical notes, letters to the editor, discussions, case reports and compilations are published in the journal.
3. Only the original scientific researches are included. It is essential that the information created in scientific study needs to be new, suggest new method or give a new dimension to an existing information
4. *Journal of Life Economics* is an **open access electronic journal**. All articles published in the journal are assigned the **DOI number**. Researchers worldwide will have full access to all the articles published online and can download them with zero subscription fees.
5. The editors-in-chief and the relevant editors have the authority not to publish the articles, to make regulations based on the format or to give back to the author for correction that do not comply with the conditions of publication within the knowledge of the editorial board. All studies submitted to *Journal of Life Economics* are sent to at least **two referees** after the initial review of the editors

in chief, and editors related to the study issue with respect to formatting and content. After having positive feedbacks from both of the referees, the manuscripts are published. In case of having one positive and one negative feedback from the referees, the manuscript is sent to a **third referee**. Identities of authors are kept in the posts to be sent to the referees (Double-blind peer review). In addition, the authors are not informed about the referee

6. The referee process is carried out by the **editors in chief**. A study that the editors in chief does not find suitable or does not accept is not included in the journal, even though the referee process is positive. In this regard, authors can not create a liability for the journal and other boards of the journal.
7. The editors in chief have **7 days** for the appointment of the referees after the arrival of the manuscript . While they appoints the referees, they take the views of the other editors related to the study issue. The studies sent to the referees for evaluation are expected to be answered within **30 days**. In case this is overcome, the editor makes a new referee appointment and withdraws the request from the former referee.
8. Required changes must be made by the author within **15 days** after the decision of "Correction required" given in article acceptance decision.
9. The studies submitted for publication in the journal must have **not been published elsewhere** or have **not been sent another journal to be published**. The studies or their **summaries which were presented in a conference or published can be accepted** if it is indicated in the study. In addition, if **the work is supported by an institution or is produced from a dissertation**, this should be indicated by a footnote to the title of the work. Those who want to withdraw their publications for publication for some reason must apply to the journal management with a letter. The editorial board assumes that the article owners agree to abide by these terms.
10. All responsibility of the studies belong to the authors. Studies should be prepared in accordance with international scientific ethics rules also mentioned in the journal. Where necessary, a copy of the ethics committee report must be added.
11. The articles submitted to the *Journal of Life Economics* are sent to the referees after they have been checked with the "iThenticate" plagiarism scanning program to see if they are partially or completely copied (plagiarism) from another study. Regulation is demanded from the author for the articles which are high in the plagiarism result (**60% and over**). If the required regulation is not made within **60 days**, the study is rejected.
12. Copyright of all published studies belongs to the *Journal of Life Economics*.
13. **No copyright payment** is made.
14. No study has differentiation or superiority from another study. Each author and study has the same rights and equality. No privileges are recognized.
15. Studies submitted for publication in our journal must be prepared according to the rules of spelling of journal. Spelling and template are included in are included in the "Author Guidelines" heading
16. Articles submitted for evaluation must not exceed 25 pages after they are prepared according to the specified template. Article summary should not exceed 300 words and minimum 3 and maximum 7 keywords should be written.

STYLE REQUIRMENTS

1. The text must be written **single spaced** by using standard Microsoft Office Word format. Margins should be 2,5 cm for all sides of the page.
2. The total length of any manuscript submitted must not exceed **25 pages** (A4).
3. The manuscript, which does not show the names of the authors, must include the followings: Title, Abstract, Keywords near the abstract, **JEL (Journal of Economics Literature) codes**, introduction, main text, conclusion, references and appendix.
4. No footer, header or page numbers required.
5. The manuscript language can be **Turkish** or **English**
6. Each manuscript must include abstract, no more than **150 words**.
7. At most **5 key** words must be written below the abstract.
8. **Abstract**, key words and JEL codes must be written in Times New Roman 10 font size and single spaced. It also should be in italic letters.
9. **The main text** should be written in Times New Roman 12 font size and single spaced. The first line of the paragraph should be shifted by 1,25 cm from the left margin. Paragraph spacing after a single paragraph (6 nk) should be given.
10. All the headlines, set in the midst, should be written in bold, in Times New Roman 12 font size and 1,5 spaced.
11. Headings and subheadings must be numbered 2., 2.1., 2.1.1. as etc decimally with bold letters. All headings should be written in bold but only the first letters of the subtitles should be capital. Spacing before and after a heading (6 nk) should be given.
12. **All the tables, figures and graphs** must beheadlined and sequentially numbered. The titles of the tables and figures should be placed above the table or figures, and references belonging to table or figure should be under them. The headline must be written in Times New Roman 12 font and with bond letters. References for the tables (figure of graph) must be below the table (figure or graph) with a font size of 11 font.
13. Equations should be numbered consecutively and equation numbers should appear in parentheses at the right margin.
14. Citations in text must be done according to the HARWARD REFERANCE TECHNIQUE. In text citations, the author's last name and the year of publication (and page number of the publication if necessary) for the source must appear in the text
 - i. If the last name of the author is used , the publication date should be written in parenthesis.

Gürkaynak (2002) agree that chemical solutions ...
 - ii. If the last name of the author is not used, the last name of the author, the publication year and page number of the publication must appear .

The last studies (Pınar 2003: 12)...
 - iii. If there are two authors, last names of both of the authors should be written.

Cinicioglu and Keleşoğlu (1993) mention about the soft paddings...

iv. If there are more than two authors, cite only the surname of the first author followed by “et al.”

...asserted by Öztoprak et al.. (1999)

v. If an author has more than one publishment in the same year, different symbols (i.e. a,b,c..) must be used with the years.

...result of the studies made by Bozbey et al (2003a)

vi. If the resource is anonymous the word “anon” must be used.

...the realities spoken in recent times (Anon 1998: 53) ...

vii. if a newspaper article with an unknown writer is used, name of the newspaper, date of publication, page number should be written.

The floods occured in the region effect the structural features (Atlas, 1998: 6)

viii. The studies made use of thesis, alphabetically ordered according to the surnames of the writers. The name of the magazine, book or booklet , etc. should be in italic and bold letters.

xvi

ix. For Internet resources, the name of the writer should be shown as mentioned before. If no writers name, the name of the resources and the date must be given

Some knowledge takes place about the bazaar (İMKB, 23.06.2003)

x. For the internet resources with unknown writers URL-sequence number and year should be written as follow:

(URL-1, 2003), (URL-1 and URL-2, 2003), According to URL-1 (2003)

15. **References** must be prepared as below:

Books :

SURNAME, NAME, Publication Year, Name of Book, Publishing, Place of Publication, ISBN.

MERCER, P.A. and SMITH, G., 1993, Private Viewdata in the UK, 2

Journals:

SURNAME, NAME , Publication Year, Name of Article, Name of Journal, Volume Number and Page Numbers.

EVANS, W.A., 1994, Approaches to Intelligent Information Retrieval, Information Processing and Management, 7 (2), 147-168.

Conferences:

SURNAME, NAME , Publication Year , Name of Report, Name of Conference Bulletin, Date and Conference Place, Place of Publication : Publishing , Page Numbers

SILVER, K., 1991, Electronic Mail: The New Way to Communicate, 9th International Online Information Meeting, 3-5 December 1990, London, Oxford: Learned Information, 323-330.

xvii

Thesis :

SURNAME,NAME , Publication Year, Name of Thesis, Master's Degree/Doctorate, Name of Institute

AGUTTER, A.J., 1995, The Linguistic Significance of Current British Slang, Thesis (PhD), Edinburgh University.

Maps:

SURNAME, NAME , Publication Year, Title, Scale, Place of Publication: Publishing.
MASON, James, 1832, Map of The Countries Lying Between Spain and India, 1:8.000.000, London: Ordnance Survey.

Web Pages:

SURNAME, NAME, Year, Title [online], (Edition), Place of Publication , Web address: URL

HOLLAND, M., 2002, Guide to Citing Internet Sources [online], Poole, Bournemouth University,
http://www.bournemouth.ac.uk/library/using/guide_to_citing_internet_sourch.tml, [Date Accessed: 4 November 2002].

YAYIN İLKELERİ VE YAZIM KURALLARI

Journal of Life Economics, 2014'de yayın hayatına başlayan ([E-ISSN:2148-4139](#)) uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Dergi, yaşamın ekonomik temellerinin tartışıldığı bir forum oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede, yüksek kalitede teorik ve uygulamalı makalelere yer verilmektedir. Başta ekonomi olmak üzere tüm sosyal bilim alanlarında çalışan akademisyenler, araştırmacılar ve profesyonellerin görüş ve çalışmalarını bir araya getirmektedir. Dergideki makaleler; **KIŞ (Ocak)**, **BAHAR (Nisan)**, **YAZ (Temmuz)** ve **GÜZ (Ekim)** dönemleri olmak üzere yılda dört kez yayımlanır. *Journal of Life Economics*, **ücretli-açık erişimli elektronik** bir dergidir. Dergide yayınlanan makaleler internet aracılığıyla; finansal, yasal ve teknik engeller olmaksızın, serbestçe erişilebilir, okunabilir, indirilebilir, kopyalanabilir, dağıtılabilir, basılabilir, taranabilir, tam metinlere bağlantı verilebilir, dinlenebilir, yazılıma veri olarak aktarılabilir ve her türlü yasal amaç için kullanılabilir. Dergide yayımlanan tüm makalelere [DOI numarası](#) atanmaktadır.

Değiye gönderilecek yazılarda yazarların **yayın ilkeleri ve yazım kurallarına uyması gerekmektedir**. Yayın ilkeleri ve yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmayan yazılar için değerlendirme süreci başlatılmaz.

YAYIN İLKELERİ

xvii

1. *Journal of Life Economics*, Temmuz 2014'de yayın hayatına başlamıştır. Ekonomi, İşletme ve Pazarlama, Finans, Muhasebe, Bankacılık, İstatistik, Ekonometri, Yönetim, İnsan Kaynakları, Sosyoloji, Sosyal Refah, Kalkınmanın Kültürel Boyutları, Turizm, Kamu Yönetimi, Çalışma Ekonomisi, Uluslararası İlişkiler, Siyaset Bilimi, Hukuk, Sosyal Hizmetler, Sağlık Ekonomisi ve Politikaları, Eğitim Ekonomisi ... gibi alanlarda düzenli olarak, **Ocak, Nisan, Temmuz** ve **Ekim** aylarında yılda dört sayı halinde yayımlanan uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Yayınlanmak üzere gönderilen bütün makaleler, baş editörler, editöryel kurul ve hakemlerce değerlendirilir.
2. Dergi dili **Türkçe** ve **İngilizce** olup, orijinal araştırma makalesi, teknik not, editöre mektup, tartışma, vaka takdimi ve derleme türünde bilimsel çalışmalar yayımlanır.
3. Yalnızca özgün niteliği olan bilimsel araştırma çalışmalarına yer verilir. Bilimsel çalışmada üretilen bilginin yeni olması, yeni bir yöntem öne sürmesi ya da daha önce var olan bilgiye yeni bir boyut kazandırmış olması gibi niteliklerin aranması esastır.
4. **Açık erişimli elektronik** bir dergi olan *Journal of Life Economics*'te yayınlanan tüm makalelere **DOI numarası** atanmaktadır. Dergide yayınlanan makalelere dünya çapında tüm araştırmacılar, tam erişime sahip olmakta ve herhangi bir abonelik ücretleri ödemediği takdirde indirilebilmektedir.
5. Baş editörler ve ilgili editörlerin bilgisi dahilinde, yayın koşullarına uymayan yazıları yayınlamamak, düzeltmek üzere yazarına geri vermek, biçimce düzenlemek yetkisine sahiptir. Yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, baş

editörler ve konuyla ilgili olan editörlerin uygun gördüğü en az iki hakem tarafından değerlendirildikten sonra yayınlanması uygun görülürse dergide basılır. Bir hakemin olumlu diğer hakemin olumsuz görüş verdiği makaleler üçüncü bir hakeme gönderilir. Hakemlere gönderilecek yazılarda yazarın kimliği saklı tutulur. Kör hakemlik uygulaması geçerlidir. Ayrıca, hakemler hakkında da yazarlara bilgi verilmez. Çalışmalar sıraya alınmak koşulu ile yayınlanır.

6. Hakem sürecine dair işleyiş baş editörlerin kontrolünde gerçekleştirilir. Hakem onayından geçse bile, baş editörlerin uygun bulmadığı ya da kabul etmediği bir yayın dergide sürece dahil edilmez. Bu konuda yazar ya da yazarlar dergi ile diğer organlar üzerinde bir yükümlülük oluşturamaz.
7. Baş Editörlere konuyla ilgili olan diğer editörlerin görüşünü alarak hakem ataması için verilen süre 7 gündür. Değerlendirilmek üzere hakemlere gönderilen makalelere 30 gün içinde hakem tarafından yanıt verilmesi beklenir. Bu sürenin aşılması durumunda editör yeni hakem ataması yaparak eski hakemden isteği geri çeker.
8. Makale kabul kararında verilen "Düzeltilme gerekli" kararından sonra 15 gün içinde gerekli değişiklikler yazar tarafından yapılmalıdır.
9. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen yazıların daha önce **başka bir yerde yayınlanmamış olması veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olması** gerekir. Daha önce **konferanslarda sunulmuş ve özeti yayınlanmış çalışmalar**, bu durum belirtmek üzere kabul edilebilir. Ayrıca, çalışma **bir kurum tarafından destek görmüşse veya tezden üretilmişse** çalışmanın başlığına verilecek dipnotla bu durumun belirtilmesi gerekir. Yayın için gönderilmiş çalışmalarını herhangi bir nedenle dergiden çekmek isteyenlerin bir yazı ile dergi yönetimine başvurmaları gerekir. Yayın kurulu, gönderilmiş yazılarda makale sahiplerinin bu koşullara uymayı kabul ettiklerini varsayar.
10. Eserlerin tüm sorumluluğu ilgili yazarlarına aittir. Eserler dergimizde belirtilen uluslararası kabul görmüş bilim etik kurallarına uygun olarak hazırlanmalıdır. Gerekli hallerde, Etik Kurul Raporu'nun bir kopyası eklenmelidir.
11. *Journal of Life Economics*'e sunulan makaleler, başka bir çalışmadan kısmen ya da tamamen kopyalanmamış (plagiarizm) olup olmadıkları "iThenticate" intihal yazılım tarama programı ile kontrol edildikten sonra hakemlere yollanır. Plagiarizm sonucu yüksek çıkan makaleler (**%60 ve üzeri**) için yazardan düzenleme talep edilir. Gerekli düzenlemenin **60 gün** içerisinde yapılmaması durumunda makale reddedilir.
12. Yayınlanan her türlü çalışmanın yayın hakkı dergiye aittir.
13. Dergiye gönderilen yazılara **teelif hakkı ödenmez**.
14. Hiçbir çalışmanın bir başka çalışmadan farklılığı veya üstünlüğü yoktur. Her bir yazar ve çalışma aynı hak ve eşitliğe sahiptir. Her hangi bir ayrıcalık tanınmaz.
15. Dergimizde yayımlanmak üzere gönderilen eserler dergi yazım kurallarına göre hazırlanmalıdır. Yazım kuralları ve ilgili şablon "Yazım Kuralları" başlığı içerisinde yer almaktadır.
16. Değerlendirilmek üzere gönderilen makaleler belirlenen şablona göre hazırlandıktan sonra 25 sayfayı geçmemelidir. Makale özeti 300 kelimeyi aşmamalı ve en az 3 en fazla 7 olmak üzere anahtar kelime yazılmalıdır.

YAZIM KURALLARI

1. Makalelerin, A4 kâğıt boyutunda ve standart Word formatında, kenar boşlukları; üst:2,5 alt: 2,5 sol: 2,5 ve alt: 2,5 cm **tek satır** aralıklı ve **iki yana yaslı** şekilde yazılması gerekir.
2. Makalelerde sayfa sınırlaması olmamakla birlikte, üst limit olarak **25 sayfanın** aşılması beklenmemektedir.
3. Yazar bilgilerinin yer almadığı makale dosyası; Türkçe başlık, Türkçe özet, İngilizce başlık, İngilizce özet, özetlerin yanında anahtar kelimeler, JEL kodları ve devamında giriş, ana metin, sonuç, kaynakça ve eklerden oluşmalıdır.
4. Üstbilgi, altbilgi ya da sayfa numarası eklenmemelidir.
5. Makaleler, **Türkçe ya da İngilizce** olarak hazırlanabilir.
6. Yazının başına **150 sözcüğü geçmeyen özet** (abstract) eklenmelidir. Yazı dili Türkçe ise, mutlaka İngilizce özet ve İngilizce Başlık eklenmelidir.
7. Özetten sonra makalenin içeriğini belirten **en fazla 5 anahtar kelime** (Türkçe ve İngilizce) ve 3'ü geçmeyecek şekilde **Journal of Economic Literature (JEL) Kodu** belirtilmelidir.
8. Özetler, anahtar kelimeler ve JEL Kodları Times New Roman 10 Punto, italik, tek satır aralığında ve iki yana yaslı şekilde hazırlanmalıdır.
9. Ana Metin, Times New Roman, 12 Punto, tek satır aralığında, iki yana yaslı şekilde hazırlanmalıdır. Her bir paragraf aralığı (sonra 6 nk) boşluk bırakılmalıdır. Paragrafların ilk satırları 1,25 cm içeriden başlamalıdır.
10. Türkçe ve İngilizce başlıklar, Türkçe ve İngilizce özet bölümlerinin üzerine büyük harfle, ortalanarak, 1,5 satır aralıklı, Times New Roman, 12 punto ve kalın (bold) olarak yazılmalıdır. Makalenin ana başlık ve alt başlıkları ise 2., 2.1., 2.1.1. gibi ondalıklı şekilde, giriş başlığından başlayarak (Kaynakça hariç) numaralandırılmalı ve kalın (bold) yazılmalıdır. Ana başlıklar büyük harfle yazılmalı, alt başlıkların ise yalnızca ilk harfi büyük olmalıdır. Başlıklardan önce ve sonra 6 nk boşluk bırakılmalıdır.
11. **Tüm şekil, tablo ve grafiklere** bir başlık verilmeli ve başlıklar ardışık olarak numaralandırılmalıdır. Başlık tablo, şekil veya grafiğin üstünde sayfaya ortalı Times New Roman, 12 punto, kalın (bold) olarak yer almalıdır. Tablo, şekil veya grafik yazısı no'su ile birlikte verildikten sonra tek nokta konularak tablo, şekil veya grafik ismi yazılmalıdır. Kaynak bildirimleri tablo, şekil veya grafiklerin altında 11 punto olarak verilmelidir.
12. Dipnotlar (açıklama içeren) metin içinde numaralanmalı, ayrı bir sayfada numara sırasına göre "Notlar" başlığı altında Times New Roman 11 punto ile yazılmalı ve metnin arkasına konmalıdır.
13. Makalede matematiksel denklem ve formüller numara verilerek sıralanmalıdır. Numaralandırma satırın en sağında parantez içinde yapılmalıdır.
14. Metin içinde atıfları belirtmek için **Harvard referans tekniği** kullanılmalıdır. Bu tekniğe göre metin içinde geçen atıflar, yazar soyadı ve parantez içinde yer alan yayın yılı ile belirtilir. Konuyla ilgili örnekler aşağıda sırasıyla verilmiştir.
 - i. Yazar adı cümlelerin doğal bir parçası olarak kullanılmışsa yayın yılı parantez içinde;

Gürkaynak (2002) kimyasal çözeltiler üzerinde yapmış olduğu ...

ii. Yazar adı cümlenin doğal bir parçası olarak kullanılmamışsa yazar adı, basım yılı ve sayfa sayısı şeklinde olmalıdır;

En son çalışmalar (Pınar, 2003: 12) uygulamanın ...

iii. İki yazarın bulunması durumunda, her iki yazarın soyadı da kullanılır.

Cinicioglu ve Keleşoğlu (1993) yumuşak dolgular üzerinde ...

iv. İki'den fazla yazar olması durumunda ilk yazarın soyadını "ve diğ." ifadesi takip eder.

Öztoprak ve diğ. (1999) tarafından öne sürülen ...

v. Eğer aynı yazarın aynı yılda basılmış birden fazla yayını kullanılmışsa basım yıllarının sonuna alfabetik bir karakter ilave edilir.

Bozbey ve diğ. (2003a) tarafından yapılan çalışmalar bu sonucu ...

vi. Eğer anonim bir kaynak kullanılmışsa "anon" ifadesi kullanılır.

Son zamanlarda konuşulan gerçekler (Anon 1998: 53) ...

vii. Eğer yazarı belirsiz bir gazete yazısı kullanılacaksa gazete adı, basım yılı ve sayfa no;

Bölgede görülen sel baskınları yapısal özellikleri etkilemektedir (Atlas, 1998: 6)

viii. Tez çalışmasında faydalanılan yayınlar yazar soyadlarına göre alfabetik sırayla sıralanır. Yayının basıldığı derginin, kongre kitapçığının, kitabın vb. adı eğik (italik) olarak gösterilir

ix. İnternette alınan kaynaklara atıf yapılırken, yazar adı varsa daha önce belirtildiği şekilde gösterilir. Yazar adı yoksa kaynağı sunan kurumun adı ve tarih kullanımı aşağıdaki şekilde gösterilir.

Pazar hakkında bilgiler yer almaktadır (İMKB, 23.06.2003) veya

Yazarı belli olmayan internet kaynaklarına atıf yapılırken, büyük harflerle URL-sıra numarası, yıl şeklinde yazılmalıdır. Örneğin:

(URL-1, 2003), (URL-1 ve URL-2, 2003

URL-1'e (2003) göre ...

15. **Kaynakça** *Times New Roman*, 12 punto şeklinde yazarların soyadları göz önüne alınarak alfabetik sırayla ve asılı biçimde çalışmanın sonunda bulunmalıdır. Her kaynak arasındaki paragraf aralığı (sonra 6 nk) olmalıdır. Eğer yazarın/ların aynı yıl içerisinde birden fazla çalışmasına atıf yapılmışsa ise bu çalışmaların yayın yılı sonuna (a,b,c,..) gibi semboller verilerek sıralanmalıdır. Makale ve bildirilerde dergi ve sempozyum/Kongre adı, kitap ve tezlerde ise kitap ve tez adı italik olarak yazılmalıdır. Kaynakça aşağıda gösterildiği şekilde düzenlenmelidir.

Kitap referansı için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, *Kitap adı*, Yayınevi, Basım Yeri, ISBN.

MERCER, P.A. and SMITH, G., 1993, *Private Viewdata in the UK*, 2

Dergilerdeki makaleler için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, Makalenin adı, *Derginin Adı*, Cilt no ve (bölüm)

EVANS, W.A., 1994, Approaches to Intelligent Information Retrieval, *Information Processing and Management*, 7 (2), 147-168.

Konferans bildirileri için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, Bildiri Adı, *Konferans Kitapçığının Adı*, Tarih ve Kongre Yeri, Basım Yeri: Yayınevi, sayfa numaraları

xxii

SILVER, K., 1991, Electronic Mail: The New Way to Communicate, *9th International Online Information Meeting*, 3-5 December 1990 London, Oxford: Learned Information, 323-330.

Tezler için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, *Tezin Adı*, Yüksek Lisans/Doktora, Enstitü Adı

AGUTTER, A.J., 1995, *The Linguistic Significance of Current British Slang*, Thesis (PhD), Edinburgh University.

Haritalar için gösterim

SOYADI, ADI., Yayın Yılı, *Başlık*, Ölçek, Basım Yeri:Yayınevi.

MASON, James, 1832, *Map of The Countries Lying Between Spain and India*, 1:8.000.000, London: Ordnance Survey.

Web sayfaları için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yıl, Başlık [online], (Edition), Yayın Yeri, Web adresi:URL

HOLLAND, M., 2002, *Guide to Citing Internet Sources* [online], Poole, Bournemouth

University, [http://www.bournemouth.ac.uk/library/using/guide to citing internet sourc.html](http://www.bournemouth.ac.uk/library/using/guide%20to%20citing%20internet%20sources.html) [Erişim Tarihi: 4 Kasım 2002].

ETHICAL GUIDELINES

Journal of Life Economics is committed to meeting and upholding standards of ethical behaviour at all stages of the publication process. It strictly follows the general ethical guidelines provided by the Committee on Publication Ethics (COPE), the Open Access Scholarly Publishers Association (OASPA) and Cambridge Journals Ethical Standards and Procedures. Depending on these principles and general publication requirements, editors, peer reviewers, and authors must take the following responsibilities in accordance to professional ethic and norms. The proper and ethical process of publishing is dependent on fulfilling these responsibilities

The Responsibilities of Editor(s)

- The editor in chief and co-editor(s) should acknowledge receipt of submitted manuscripts to the authors within ten days. The editor in chief and co-editor(s) have responsibility in order to determine which of the submitted manuscripts could be published.
- Editors should adopt editorial policies that encourage maximum transparency, complete, impartial and honest reporting
- The submitted manuscripts will be controlled by the editor and the associate editor(s) in case of the plagiarism possibility. In this stage, the detected plagiarized manuscripts by the The editor in chief and relevant editor(s) will be rejected by the editor and associate editor(s). No way that the plagiarized manuscripts will be taken in the consideration process.
- The unpublished data and method in the submitted manuscripts should not be exploited/use by anyone in her/his study without the written permission of the author.
- The submitted manuscripts should be evaluated in accordance to the framework of solely intellectual norms in regardless of social, religious, cultural, economical background.
- The submitted manuscripts should not be disclosed no one other than the reviewer, the publisher, the editor assistants and the author(s) of such manuscripts by The editor in chief and relevant editor(s).
- When obtained interest struggle/conflict among the submitted manuscripts and other author(s) and/or institution, such submitted manuscripts should be recuse himself or herself from the review process.
- The final decision concerning the acceptance or rejection of the submitted manuscripts belongs to the editor in chief. This situation will be decided with reference to the originality and significance of the submitted manuscripts.
- The editor in chief should not oblige the authors to cite any articles or papers in the journal as the submitted manuscripts of the authors to be able to accept in the journal.

The Responsibilities of Reviewer(s)

- The reviewers have responsibility to the editor to inform the editor regarding the review process of the submitted manuscript in case the reviewers do not feel enough qualified in order to review the assigned manuscript of if they cannot complete the review process on time.

- The reviewers should complete her/his task in the respect to principle of secrecy. Reviewers should not share or discuss any data regarding the submitted study with no one except the editors.
- The reviewer should not disclose and share any data/content and opinions of the submitted manuscripts and should not use personal interest. Furthermore, the reviewers should not use any data of the unpublished paper.
- The criticism of the reviewers should be based on objective and scientific perspective and also the reviewers should avoid from personal criticism against the author(s). The reviewers are supposed to support her or his opinions by providing clear and tangible proofs.
- If the reviewers detect any similarities between the assigned manuscript and another published articles in the journal or in an another journal, they are supposed to notify the editor about this situation.
- The reviewers should not take any part in evaluation process of the submitted manuscripts with author(s) who have competition, cooperation or other kind of relations or links.
- Reviewers should conduct the work they agree to evaluate on time.

The Responsibilities of the Author(s)

- The author(s) should not send the same study manuscript to more than a/one journal simultaneously.
- The authors should gather the data relating the studies in the framework of principle of ethic. The publisher, the editor and the reviewer could demand the raw data from the author(s) which the study is based on.
- The studies which are sent to the journal should provide details and references/sources in an adequate level. Dishonesty and incorrect statements are unacceptable due to causing unethical principles.
- The submitted manuscripts should be original and the originality of the study should be ensured by the author(s). If others' papers and/or words are used in the context of the submitted manuscript, the reference should be provided in accordance to appropriate style. Also excerpts should be in an appropriate style in accordance to the writing rules of the journal and scientific ethics. The authorities are supposed to refer to other publishments which effect the essence of their submitted studies.
- The authors are supposed to notify a conflict of interest, financial sources and foundations if any of them are supported their studies.
- All the person(s) who contributed to the submitted manuscript in the respect of design, interpretation or implementation should be written on the submitted manuscript. All participations contributed in essence, should be listed respectively. Also apart these persons should be added to the part of "Acknowledgement".
- If the author detects any flaw or error(s) in the context of the submitted manuscript, the author is responsible to urgently notify this situation to the editor or the publisher in behalf of collaboration in order to correct such error(s) or flaw(s).

YAYIN ETİK KURALLARI

Journal of Life Economics, yayın sürecinin her aşamasında etik davranış standartlarını benimsemeyi ve bunları yerine getirmeyi taahhüt etmektedir. Yayın Etik Komitesi (Committee on Publication Ethics - COPE), Açık Erişim Akademik Yayıncılar Derneği (Open Access Scholarly Publishers Association - OASPA) ve Cambridge Journals Etik Standartları ve Prosedürleri tarafından sağlanan genel etik yönergelerine sıkı bir şekilde bağlıdır. Bu yönergelerde belirtilen ilkelere ve genel yayın şartlarına bağlı olarak, mesleki ve etik standartlara göre editörler, hakemler ve yazarlar aşağıdaki sorumlulukları almalıdır. Yayın sürecinin düzgün ve etiğe uygun şekilde işlemesi bu sorumlulukların yerine getirilmesine bağlıdır.

Editörlerin Görevleri

- Baş editor ve yardımcı editörler, dergiye yayınlanmak üzere gönderilen çalışmaların, 10 gün içinde, değerlendirmeye alınıp alınmadığını yazara bildirmelidir. Editör ve yardımcı editörler gönderilen çalışmaların hangilerinin yayınlanması gerektiğine karar vermekten sorumludur.
- Editörler dürüst, tarafsız, şeffaf ve bütünlük arz edici bir editorial politika izlemelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar Baş editör ve yardımcı editörler tarafından öncelikle intihal ihtimaline karşı kontrol edilmelidir. Bu aşamada intihal ihtimali olan çalışmalar, Baş editor ve ilgili editörler tarafından reddedilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalarda yer alan yayınlanmamış yöntem ve bilgiler, yazarın açık yazılı izni olmaksızın hiçbir kimse tarafından kendi çalışması içinde kullanılmamalıdır.
- Dergiye gönderilen çalışmalar; yazarların sosyal, kültürel, ekonomik özellikleri ile dini inançları göz önüne alınmaksızın, sadece entelektüel değerleri çerçevesinde değerlendirilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, Baş editor ve ilgili editörler tarafından çalışmanın yazar(lar)ı, hakemleri, yardımcı/alan editörleri ve yayıncı dışında hiç kimseye ifşa edilmemelidir.
- Baş editor ve ilgili editörlerin dergiye gönderilen çalışmaların başka bir yazar ve/veya kurum ile çıkar çatışmasının olduğunu tespit etmesi halinde, çalışma yayın/değerlendirme sürecinden çekilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmaların kabulü veya reddi ile ilgili son görüş baş editöre aittir. Editör çalışmanın özgünlüğü ve önemi gibi hususları dikkate alarak kararını vermelidir.
- Baş editör, dergiye gönderilen çalışmaların kabulü için yazarlara dergideki herhangi bir makaleye veya başka bir çalışmaya atıf yapması konusunda telkinde bulunmamalıdır.

Hakemlerin Görevleri

- Editör tarafından kendisine değerlendirme için gönderilen çalışmayı değerlendirme konusunda çalışma ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmadığını hisseden ya da ivedi bir değerlendirme yapamayacak durumda olan bir hakem, editörü bu durumdan haberdar ederek değerlendirme görevinden ayrılmalıdır.

- Hakemler, gizlilik ilkesine riayet ederek değerlendirmesini yapmalıdır. Editörler dışındaki kişilere çalışmalar gösterilmemeli ve başkalarıyla çalışma hakkında tartışma yapılmamalıdır.
- Hakemler, inceleme sürecinde elde etmiş olduğu ayrıcalıklı bilgi ve fikirleri gizli tutmalı ve kişisel çıkarı için kullanmamalıdır. Ayrıca hakemler, değerlendirmesini yaptığı ve henüz yayınlanmamış çalışmanın verilerinin herhangi bir parçasını kullanmamalıdır.
- Hakem eleştirileri nesnel olarak yapılmalıdır. Yazara karşı hiçbir kişisel eleştiri yöneltmemelidir. Hakemler, fikirlerini açık biçimde destekleyen argümanlarla ifade etmelidir.
- Hakemler değerlendirilen çalışmanın daha önce yayınlanmış başka bir çalışma ile arasında esaslı bir benzerlik veya örtüşmeyi tespit etmeleri halinde, durumu editöre iletmelidirler.
- Hakemler, yazarı ile aralarında rekabet, işbirliği veya başka türlü ilişki veya bağlantılar bulunduğunu tespit ettiği çalışmaları değerlendirmemelidir.
- Hakemler çalışmaları kendilerine verilen süre içinde, zamanında değerlendirmelidir.

Yazarların Görevleri

- Yazar(lar), aynı çalışma metnini aynı anda birden fazla dergiye göndermemelidir.
- Yazarlar çalışmalarına ilişkin verileri etik ilkeler çerçevesinde toplamalıdır. Yayımcı, editör ve hakem, çalışmanın dayanağını oluşturan ham verileri yazar(lar)dan talep edebilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, yeterli düzeyde kaynak bilgisi ve ayrıntı içermelidir. Hileli ve bilinçli yanlış ifadeler etik olmayan durumlara yol açacağından kabul edilemez.
- Yazarlar tarafından dergiye gönderilen çalışmalar özgün olmalı ve çalışmanın özgün olduğu garanti edilmelidir. Eğer gönderilen çalışmalarda başkalarının çalışmalarını ve/veya kelimeleri kullanılıyorsa uygun bir şekilde atıf yapılmalıdır. Ayrıca yapılacak alıntı da bilimsel etik ve dergi yazım kurallarına uygun olmalıdır. Yazarlar gönderdikleri çalışmalarının esasını etkileyen önceki yayınlara atıf yapmak zorundadır.
- Yazarlar gönderdikleri çalışmaları destekleyen kuruluşları, finansal kaynakları veya çıkar çatışmasını beyan etmekle yükümlüdür.
- Dergiye gönderilen çalışmanın tasarımına, uygulanmasına veya yorumuna katkı sağlayan her kişi, çalışmada belirtilmelidir. Önemli katkıda bulunan tüm katılımcılar ilk yazarı takiben listelenmelidir. Bunun dışındaki kişiler ise çalışmanın “Teşekkür(Acknowledgement)” kısmına ilave edilmelidir.
- Yazar, dergide yayınlanmış çalışması içerisinde önemli bir yanlışlık veya kusur tespit ederse, bu durumu acil olarak dergi editörüne veya yayıncıya bildirmek ve mevcut yanlışlığın veya kusurun düzeltilmesi için editörle işbirliği yapmak yükümlülüğündedir.

JLECON

JOURNAL OF LIFE ECONOMICS

Volume/Cilt: 5
Issue/Sayı: 3
July / Temmuz 2018

CONTENT / İÇİNDEKİLER

ÜSTÜ KAR – ALTI BUZ: TÜRK TELEKOM’UN ÖZELLEŞTİRİLMESİ OLAYI <i>OVER SNOW – UNDER ICE: THE PRIVATIZATION CASE OF TURK TELECOM</i> İrfan KALAYCI	1-18
YENİLENEBİLİR ENERJİDE KAMU POLİTİKALARI VE TÜRKİYE <i>PUBLIC POLICY FOR RENEWABLE ENERGY AND TURKEY</i> Turgay BERKSOY & Dilek AKBAŞ AKDOĞAN.....	19-42
RUSSIA’S MARKET AND PRODUCT-BASED EXPORT DIVERSIFICATION Birol ERKAN & Zekai Fatih SUNAY	43-60
KRİPTO PARANIN VERGİLENDİRİLMESİ FİKRİNİN MALİ YÖNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ <i>ASSESTMENT OF TAXATION OF CRYPTOCURRENCY IN TERMS OF FISCAL PERSPECTIVE</i> Hamdi Furkan GÜNAY & Veli KARGI	61-76

**TÜKETİCİLERİN ONLINE SATIN ALMA DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER:
GÖKÇEADA ÖRNEĞİ**

*THE FACTORS AFFECTING ONLINE PURCHASE BEHAVIORS OF CONSUMERS: GÖKÇEADA
SAMPLE*

Yağmur AKARSU & Nur DİLBAZ ALACAHAN77-92

**BİM MAĞAZALAR ZİNCİRİ VE TÜRKİYE PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL
PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BİLANÇO VE GELİR TABLOLARI
ÜZERİNE ORAN ANALİZİ YÖNTEMİYLE BİR ARAŞTIRMA**

*COMPARISON OF FINANCIAL PERFORMANCES FOR BİM CHAIN STORES AND TURKEY
RETAIL SECTOR: A STUDY WITH RATIO ANALYSIS ON BALANCE SHEET AND INCOME
STATEMENTS*

Hasan KAZAK.....93-120

TÜRKİYE'DE CARİ İŞLEM AÇIKLARI SÜRDÜRÜLEBİLİR Mİ?

ARE THE CURRENT DEFICIT ACCOUNT IN TURKEY SUSTAINABLE?

Y. Koray DUMAN121-136

**ÜLKEMİZDE VERGİ AFLARININ VERGİ GELİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 2002 VE
SONRASI**

*THE IMPACT OF TAX AMNESTIES ON THE TAX REVENUES IN TURKEY: BY THE DATE OF
2002*

Turgay BERKSOY & Gizem Elif KIRÇIÇEK137-152

ÜSTÜ KAR – ALTI BUZ: TÜRK TELEKOM’UN ÖZELLEŞTİRİLMESİ OLAYI

OVER SNOW – UNDER ICE: THE PRIVATIZATION CASE OF TURK TELECOM

Prof. Dr. İrfan KALAYCI

İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

İktisat Bölümü, Malatya/TÜRKİYE,

Email: irfan.kalayci@inonu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 05 Temmuz 2018 Kabul: 26 Temmuz 2018</p>	<p><i>Bu makalenin konusu ve amacı, Türk Telekom’un (TT) özelleştirme sorunlarını ve sonuçlarını diyalektik yöntemle incelemektir. Ekonomik küreselleşmenin aracı olan özelleştirme, post-kapitalist düzenin etkili bir aracıdır. Türkiye 24 Ocak 1980 İstikrar Programı ile birlikte liberal kapitalizmi benimseyerek özelleştirme ve kuralsızlaştırma kararlarını aldı. TT'nin özelleştirme süreci bu kararların bir eseridir. Bu özelleştirmede ekonomik değil ideolojik hareket edilmiştir, çünkü TT Türkiye'nin en kârlı kuruluşlarından birisi idi. TT'nin özelleştirilmesi ile IMF ve komprador burjuvazinin istediği neoliberal çark dönmüştür, fakat emekçi sınıfın aleyhine sınıfsal çatışma derinleşmiştir. TT'nin özelleştirilmesindeki hedefler ucuz ve yaygın hizmet, yabancı sermaye ile bütünleşme, rekabet ve verimlilik idi, ancak yüksek istihdam ve iyi ücretler hedefleri ihmal edildi. TT'nin özelleştirilmesi sonucunda devlet tekeli yerine özel tekel tehlikesine karşı düzenleyiciler devreye sokuldu ve böylece bürokrasi azalacağına daha da arttı. Özel TT Türkiye ve bölgesi açısından çeşitli jeo-ekonomik ve ekonomi-politik sonuçlar doğurdu. Bu sonuçların güçlü, zayıf, fırsatçı ve tehlikeli boyutu vardır. O yüzden burada bir GZFT çözümü yapıldı.</i></p>
<p>Anahtar Kelimeler: Türk Telekom, Özelleştirme Sorunsalı, Özelleştirme Sonuçları.</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.250</p>	
<p>JEL Kodu: D41, L43, L44, P12</p>	

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 05 July 2018 Accepted: 26 July 2018</p>	<p><i>The subject and purpose of this article is to investigate the problem of privatization of Türk Telekom (TT) and its results in a dialectical way. Privatization, the instrument of economic globalization, is an effective vehicle of post-capitalist order. Turkey adopted the liberal capitalism with the January 24, 1980 Stability Program and took the decisions of privatization and deregulation. TT's privatization process is a piece of these decisions. This privatization was not economic but ideological, because TT was one of the most profitable institutions in Turkey. With the</i></p>
<p>Keywords: Turk Telecom, Problematic of Privatization, Results of Privatization</p>	

DOI: 10.15637/jlecon.250

JEL Kodu: D41, L43, L44, P12

privatization of the TT, the neoliberal wheel has turned that the IMF and the comprador bourgeois wanted, but the class struggle against the working class has deepened. Targets of TT privatization were cheap and widespread service, integration with foreign capital, competition and efficiency, but the targets of high employment and good wages were neglected. As a result of the privatization of the TT, regulators have been introduced against the private monopoly danger instead of the state monopoly, and thus the bureaucracy has declined further. Private TT has produced various geoeconomic and political economy consequences in terms of Turkey and the region. These results are strong, weak, opportunistic and dangerous. So, a SWOT analysis was done here.

1. GİRİŞ

Özelleştirme, küreselleşmenin ekonomik aracıdır, fakat ekonomik hastalıkların* ya da krizlerin† düzeni olan kapitalizmin de –yan etkileri olan- bir ilacıdır. Post-modern kapitalizm bu ilaçla yaşamaktadır. Ayrıca, özelleştirme; herhangi bir iş alanında devlet mülkiyetinin, yönetiminin, müdahalesinin ve kısıtlamasının kaldırılması ya da gevşetilmesi ile ilgili olan 'kuralsızlaştırma'nın (dereğulasyonun) en popüler biçimidir. Türkiye'de birçok sektör gibi iletişim sektörünün ve dolayısıyla onun ilk temsilcisi Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi'nin (kısaca Türk Telekom, TT) özelleştirilmesi, liberal-kapitalist eksenli küreselleşmenin bir bileşeni olarak dünyadaki özelleştirme uygulamalarının‡ doğal bir sonucu ya da uzantısıdır. TT'nin özelleştirilmesi siyasallaştırılmış bir teknik kuralsızlaştırma olayıdır. Çünkü kendisinden önce yapılan özelleştirmelerin bir devamı ve kendisinden sonrakiler için de teşvik edici olan TT'nin özelleştirilmesi ile Türkiye özelleştirme zengini olmamış, tersine küçük bir azınlık için özelleştirme cenneti haline gelmiştir.

Özelleştirme, devlet mülkiyetinde ve yönetiminde olan -'kamusal' etiketli işletmelerin, mülkiyet ve/ya yönetim bazında özel kesime geçmesi ve artık özel sermayeli işletme adını alması demektir. Özelleştirme politikası, doğası gereği, kamuda tasarrufu, rekabetçiliği ve verimliliği esas alır. Kuramsal bağlamda ılımlı, çekici ve mantıklı gözükse de betimlemenin gerçek uygulamasında devletin ekonomide elinin çekildiği ve onun yerine özel sermayeli yerli ve yabancı şirketlerin güdümündeki serbest piyasa denilen "görünmez el" in geçtiği; sermaye birikimini devletin yapamadığı ve dolayısıyla devletin mali destekleri sağlaması ve olası zarar ve riskleri üstlenmesi karşılığında artık özel kesimin milli kalkınmanın öncüsü olduğu ileri sürülmektedir.

Türkiye'de liberal kapitalizm ekseninde hazırlanan "24 Ocak (1980) yapısal dönüşüm ve istikrar kararları"ndan bugüne, –ironik bir şekilde- "devletçi" olan iş dünyası "özel

* Örneğin işsizlik, enflasyon, gelir bölüşümü adaletsizliği, cari açık, vb.

† 1800'li yıllardan beri büyük kapitalist krizler yaşanmaktadır. Emperyal I.ve II. Paylaşım Savaşları döneminde yaşanan krizler sayılmazsa, en çok etkili olanlar; on yıl boyunca ekonomileri durgunluğa sürükleyen 1929 Dünya krizi, 1970'lerde petrol şokları, 1980'lerde Latin Amerika hiperenflasyon ve borç krizleri, 1990'larda Avrupa ve Asya para krizleri, son olarak da ABD merkezli 2008 küresel para ve bankacılık krizi anılabilir.

‡ Dünyada 1980'den beri 160 ülkede iletişim sektöründe değişik çapta (tam ya da kısmi) ve değişik yöntemlerle (mülkiyet satışı, blok satış, halka arz, vs.) özelleştirme yapılmıştır. 1984'te İngiltere'de Muhafazakâr Parti'nin British Telecom'u özelleştirilmesi Avrupa'da ve gelişen ekonomilerde "milat" ve "rol modeli" kabul edilmektedir. Bu konudaki yazın çok geniştir; örneğin: i-1981-1998 arasında yoğunlaşan özelleştirmelerin öncesi ve sonrasında telekom şirketlerinin iktisadi büyümeye, istihdama ve toplam verimliliğe katkısı bakımından karşılaştırmalar için bkz. Li vd. (2002); ii- Doğu Akdeniz ülkelerinde Telekom reformları için bkz. Macmillan (2001); iii- 23 Latin Amerika ülkesi için bkz. Ros ve Banerjee (2000); iv- OECD ülkelerinde sektörel özelleştirmeler ve 'başarılı' modeller için bkz. OECD (2009); v- Dünya Ticaret Örgütü'nün kuralları açısından bkz. Bressie, vd. (2004).

sektörcü” olan liberal hükümetlerle işbirliği ve güçbirliği yapınca, pek çok kamusal işletme gibi TT de özelleştirildi. Bu özelleştirmeler sonucunda özelleştirme gelirleri reel yatırımlara dönüşmezken, ortaya çıkan maliyetler devlete ve vergiler yoluyla halka fatura edilirken, kârlar ise özel sektörün kasasına girdi. Kamu ekonomisi küçüldükçe, özel ekonomi büyüdü.

1995'te TT mülkiyetinin ve yönetiminin bir bölümünün Ortadoğulu bir iş adamının eline geçmiş olması, yerli ve/ya yabancı sermayeli özel sektörün devletle ne kadar iyi “iletişim” kurduğunu; stratejik kuruluşların bile küresel ticaretin tam ortasına atıldığını göstermektedir. Diğer özelleştirme operasyonlarında olduğu gibi TT için de aynı özelleştirme senaryosu kurgulandı: Önce, TT'nin zarar eden bir KİT olduğu savlandı; bu sav iş dünyası, medya ve iç siyasal (partiler ve hükümet) ve dış mali çevrelerden (Dünya Bankası, IMF, vb.) destek aldı ve kamuoyu ikna edilmeye çalışıldı. 2005'te blok satış yöntemiyle özelleştirilen TT'nin, süreç içerisinde çok çeşitli mikro ve makro ekonomik sonuçları oldu.

Bu makale şu varsayımlara dayanmaktadır:

•i-Türkiye'deki özelleştirmeler genellikle “ekonomik” olmaktan çok, “ideolojik”tir. Mevcut egemen ekonomik düzen kapitalizm olunca özelleştirme kaçınılmazdır. O nedenle, TT'nin özelleştirilmesinde iktisadi değil ideolojik “koşullar” aranmıştır ve bunlar da sağlanmıştır. Eğer TT zarar eden bir şirket olsaydı, özelleştirmenin doğal mantığı harekete geçebilirdi. Oysa kâr ettiği halde özelleştirilen TT için koşullar doğal değil yapaydır.

•ii-TT'nin özelleştirilmesi, toplumu yakından ilgilendiren ve tepkisel hale getiren büyük bir neoliberal uygulamadır ve bu uygulama ile kamu yararı-kamuçıkarcı arasında daha az bir “koşutluk”, fakat daha fazla bir “karşıtlık” bulunmaktadır.

•iii-TT özelleştirmesi: zıt görüşlerle (tez ve antitezler) tartışılmasına konu olmuştur; üzerinde toplumsal bir uzlaşma yoktur ve o yüzden nesnel boyutu zayıftır.

•iv-TT'nin özelleştirilmesi, öyle bir ekonomi-politik olaydır ki; üstü hem “kar” hem de “kâr”dır; altı ise “buz”dur. Bu özelleştirme örneği de, çoğunluktaki emekçi sınıfını hezimete uğratarırken, azınlıktaki komprador burjuva sınıfının daha da zenginleşmesine hitap ve hizmet etmiştir.

Bu makalede konu “diyalektik”[§] yöntemle ve üç bölüm halinde işlenmiştir: 1. bölümde TT'nin kurumsal önemi ve özelleştirme sorunsalı, 2. bölümde TT'nin özelleştirilmesinin gerekçeleri ve zamandizinine (kronolojiye) bağlı özelleştirme süreci ele alınırken; 3. bölümde TT özelleştirilince ortaya çıkan ve çıkması olası jeo-ekonomik ve ekonomi-politik sonuçlar ortaya konulmuştur. Sonuç bölümünde ise genel değerlendirme kapsamında birkaç öneri ya da önerme sunulmuştur.

2. TÜRK TELEKOM'UN KÜNYESİ VE ÖZELLEŞTİRME SORUNSALI

Türk Telekom'un (TT) kurumsal yapısı, özelleştirme sorunu bakımından çok önemlidir. Çünkü TT, öncelikle uzun bir tarihsel geçmişe^{**}, büyük ve zengin bir ekonomik

[§] Türk Dil Kurumu'nun “eytişim” olarak sadeleştirdiği “diyalektik”, gerçekliği ve onun çelişmelerini incelemeye yarayan ve bu çelişmeleri aşmayı sağlayan yolları aramayı öngören akıl yürütme yöntemi demektir.

^{**} Bugünkü TT'nin temeli 23 Ekim 1840 tarihinde “Postahane-i Amirane” adıyla Sultan Abdülmecit tarafından atıldı. İlk telgraf alma-çekme işleminin başarıyla gerçekleştirilmesi üzerine ilk telgraf hattının İstanbul-Edirne arasında döşenmesine başlandı (9/8/1847). İstanbul Soğukçeşme'deki Posta ve Telgraf Nezareti binasıyla Yeni Cami'deki postane arasında tek telli bir telefon çekildi (Temmuz 1881). İlk elle çevirmeli (manuel) telefon santrali, İstanbul Büyük Postane binasında 50 hatlık olarak tesis edildi (3/5/1909). 406 sayılı Telefon ve Telgraf Kanunu ile yurdun her tarafında telefon tesis etme ve işletme görevi PTT Genel Müdürlüğü'ne verildi (4/2/1924) (MMM, 2007: 35).

künyeye sahiptir. Özelleştirilmeden önce stratejik bir kamu kuruluşu idi; özelleştirildikten sonra da stratejik konumunu sürdürmektedir. TT'nin bünyesinde yüzlerce işyeri, binlerce bayi, milyonlarca km²'lik bakır kablo şebekesi, milyonlarca telefon ve internet abone, mobil telefon pazarında önemli bir pay ve çok sayıda iştirakler^{††} bulunmaktadır.

TT'yi ve özelleştirilmesini önemli kılan diğer bir gerekçe, işletmecilik ve tüketici davranışları yönüyle *mikroekonomiyi*, toplumun gereksinimi ve devletin ekonomik politikaları yönüyle de *makroekonomiyi* ilgilendirmesidir. TT'nin, yabancı yatırımcıya % 55 blok satışına rağmen –geriye kalan simgesel % 25'lik Hazine payı nedeniyle-, “*amiral gemisi*” olduğu milli iletişim sektörü reel üretim, verimlilik, istihdam, vb. açıdan etkileri tartışılmaz bir konumdadır.

2005 yılında Bakanlar Kurulu'nun onayladığı gibi, TT'nin toplam (% 100) hisse değeri 9 milyar ABD doları (\$) olarak hesaplanmıştır. İhale sonucunda % 55'lik payı 6.55 milyar \$'a blok satılınca TT'nin toplam değeri 12 milyar \$'a karşılık gelmiştir. Eğer 9 milyar \$ baz alınsaydı, TT'nin % 55'lik payının 4.95 milyar \$'a satılması gerekirdi.^{††} Bu verilere göre, yapılan özelleştirme kârlı sayılmakta (ya da gösterilmekte) olup aradaki fark Hazine'ye aktarılmıştır. TT'nin özelleştirme sürecinde gerçek değerinin saptanmasında TT'nin 2004-2005 arasındaki yıllık faaliyet raporları, değer tespit komisyonu ile onlara danışmanlık yapan yabancı bağımsız konsorsiyumun belirlediği değerler, ihaleye giren şirketlerin pazarlıkları ve en son da TT'nin ileride kazanabileceği (potansiyel) değerle ilgili tahminler esas alınmıştır.

TT, abone sayısı, pek çok ülkenin nüfusundan; cirosu da yine birçok ülkenin gayri safi milli hasılasından (GSMH) fazla olup özelleştirme öncesinde çalışanların sayısı bakımından ise birçok ilçeden büyüktür. Ayrıca, TT kadar –neredeyse- hiçbir KİT özelleştirme süreci ve tartışmaları nedeniyle tam 9 hükümet eskitmemiştir.

TT'nin önemi, kendi sektöründe gerçekleştirdiği büyük ve sürekli faaliyetlerine ve sunduğu hizmetlere dayanmaktadır. Yurtiçinde telefon santrallerini, şehir-içi, şehirlerarası ve ülkelerarası sabit hat bağlantısını kurmak, uydu haberleşme ağları ve kablo sistemleri üzerinden veri iletimini sağlamak, ayrıca gelir paylaşımı anlaşmalarına göre analog ve dijital mobil telefon, kablolu tv ve internet hizmetlerini sunmak, TT'nin başat işlerini oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak TT yatırımlarının GSMH'ye oranı 1980'den günümüze – yıllar içinde artıp azalarak- *binde 2* ile *yüzde 2* arasında değişmiştir.

TT zarar eden bir şirket olsaydı ve zarar ettiği için özelleştirilseydi, devletçi *kanat* bile onun özelleştirilmesine *kanaat* getirebilirdi. Oysa TT Türkiye'nin en çok kâr eden ve en kârlı kamu işletmelerinden biri olduğu için özelleştirildi ki, bu, liberalleri bile ikiye bölerek bir kısmını tatmin edemedi. Zira sürekli kâr eden, devlete vergi kaçakçılığı yapmadan düzenli vergi ödeyen, etkin işgücünü istihdam ederek devletin sosyal refah devleti görevini pekiştiren ve hatta yeni özel işletmelerin sektöre girmesi konusunda –altyapı, teknik bilgi ve deneyim aktarma bağlamında- “*pozitif dışsallıklar*” sağlayan TT'nin özelleştirilmiş olması “*ekonomik*” değil, olsa olsa, özelleştirme konusunda *ezberci* olan -ve moda liberal ideolojiyi

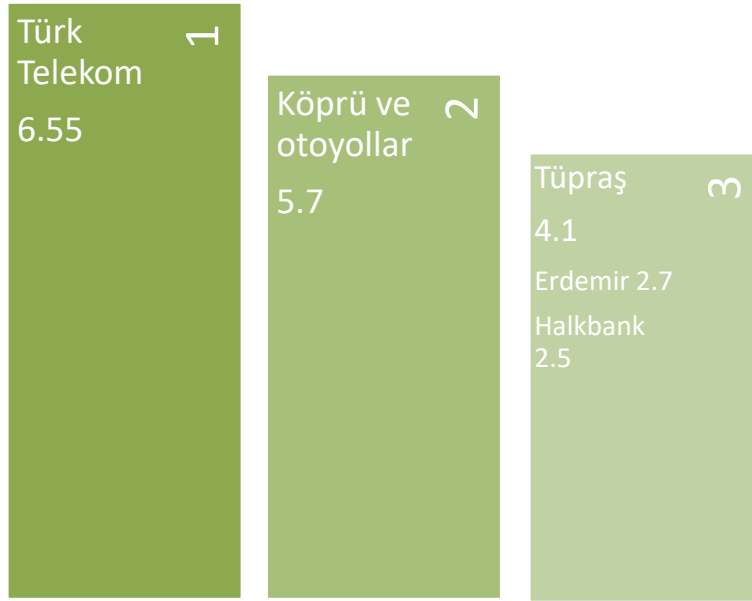
^{††} Dönemin Maliye Bakanı'nın (M. Şimşek), TT'nin hatalı ve yanlış özelleştirilip özelleştirilmediğine ilişkin bir soru önermesine verdiği Başbakanlık-ÖİB antetli 11.7.2012 tarihli yanıtı göre, Danıştay ve Anayasa Mahkemesi'nin itirazlarının karara bağlamasının ardından TT'nin doğru ve piyasa değerinin üzerinde özelleştirildiği, TT'nin özelleştirme sonrasında AVEA'da % 40 oranındaki hissesini % 81'e çıkardığı, ayrıca yurtiçinde ve yurtdışında birçok bilişim şirketini bünyesine dahil etmek dışında Arnavutluk'taki Telekom şirketine de % 20 oranında hissedar olduğu ve böylece uluslararası mobil telefon pazarındaki rekabetçi gücünü arttırdığı anlaşılmaktadır (TBMM, 2012).

^{††} Maliye Bakanı'nın sözkonusu aynı yanıtının eklerinde, TT'nin özelleştirmeden önce 2014'te 214 bin TL zarar ettiği, özelleştirmeden sonra 2011'e kadar ortalama 2'şer milyon TL civarında net kâr elde ettiği gözükmektedir.

muhafaza eden- muhafazakâr hükümetlerin elinde “*ideolojik-politik*” bir tercihe dayanmaktadır.

Türkiye’deki özelleştirmeler, özelleştirme payı ve ihale bedelleri bakımından bir lige benzetilirse, TT’nin, içinde yer aldığı “*özelleştirmeler süper ligi*”nde 1.sırada olduğu görülecektir. Salt bu sıralama bile TT’nin özelleştirilmesinin ne kadar “*özel*” olduğuna işaret etmektedir. TT 6.65 milyar \$’lık satış ihalesi^{§§} ile, kendisinden önce özelleştirilen köprü-otoyollar (5.7 milyar \$) ve Tüpraş (4.1 milyar \$) ihalelerini geçmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. TT ve Türkiye Özelleştirme Süper Ligi (milyar \$)



Kaynak: Hürriyet Gazetesi, 18 Aralık 2012’den derlenip tasarlanmıştır.

TT’nin güncel ekonomik büyüklüğü, TT’nin neden özelleştirildiği konusunda rehberlik yapabilir. Özetle (BTİK, 2017)

- *Elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren işletmeci sayısı 9.5.2017 itibarıyla 446 oldu:* Bu işletmecilere verilen yetkilendirme sayısı ise 785’dir. Bu işletmeciler yetkilendirme sayısı bakımından İnternet Servis Sağlayıcılığı Hizmeti, Sabit Telefon Hizmeti, Altyapı İşletmeciliği Hizmeti şeklinde sıralanmaktadır.
- *Elektronik haberleşme sektöründe 2017 yılı 1. çeyrekte 12,0 milyar ₺ gelir elde edildi:* Elektronik haberleşme sektöründe 2016/1 döneminde 10,5 milyar ₺ olan gelir %14,2 artışla 2017/1 döneminde 12,0 milyar ₺’ye çıkmıştır.
- *Sektörde üç aylık dönemde 1,1 milyar ₺ yatırım yapıldı:* Elektronik haberleşme sektöründe 2016/1’de 1,658 milyon ₺ olan yatırım miktarı 2017/1’de 1,121 milyon ₺ olarak gerçekleşmiştir.

^{§§} 11 Kasım 2005’te % 55 hissesi 6 milyar 550 milyon \$’a özelleştirilen TT’nin ihalesini Suudi merkezli Oger Telekom Grubu kazandı. İhaleye Etisalat, Koç Holding, Oger Telecoms ve Turkcell ortak girişim grupları katıldılar. İhalede, en yüksek teklifi veren Oger Telecoms ve Etisalat finalist oldular. Pazarlık görüşmelerinin sonunda en yüksek teklif 6 milyar 550 milyon \$ olmuş ve en yüksek özelleştirme rakamına ulaşılmıştı. (Hürriyet Gazetesi, 18 Aralık 2012.)

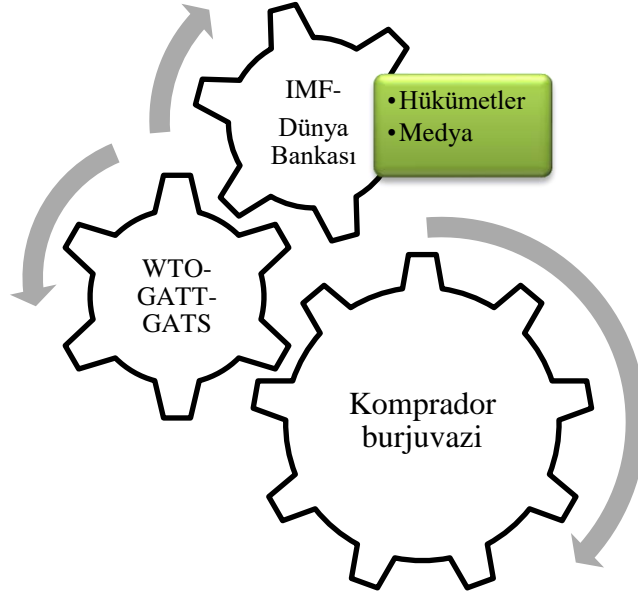
- *Sabit telefon abone sayısı 11,0 milyon olarak gerçekleşti:* 2016/1'de 11,3 milyon olan sabit telefon abone sayısı % 2,8 düşüşle 2017/1'de 11,0 milyon olarak gerçekleşmiştir.
- *Mobil abone sayısı bu dönem 75,7 milyona çıktı:* 2016/1'de 73,8 milyon olan mobil telefon abone sayısı % 2,6 artışla 2017/1'de 75,7 milyona çıkmıştır.
- *İnternet abone sayısındaki artış devam ediyor:* 2017/1'de itibarıyla çevirmeli internet dâhil toplam internet aboneliğinde bir önceki yılın aynı döneme göre % 24,3 artış gerçekleşmiş olup, özellikle Mobil Cepten İnternette % 29,2 ve Kablo İnternette % 18,2 artışla birlikte internet abone sayısındaki genel artış eğilimi sürmüştür.
- *Devam eden sabit ses trafiği 2,1 milyar dk. oldu:* 2016/1'de 2,4 milyar dk. olan sabit ses trafiği %12,5 düşüşle 2017 yılı birinci çeyrekte 2,1 milyar dk.; 2016/1'de 56,8 milyar dk. olan mobil ses trafiği %5,5 artışla 2017/1'de 59,9 milyar dk. olarak gerçekleşmiştir.
- *Genişbant internet trafiği hızlı artışını sürdürüyor:* 2016/1 2.083.663 Tbyte olan toplam genişbant internet data trafiği 2017/1'de % 29,6 artışla 2.699.823 Tbyte'a çıkmıştır. Genişbant internet data trafiğinin dağılımına bakıldığında sabit trafik % 22,6 artışla 1.889.105 Tbyte'tan 2.316.352 Tbyte, mobil trafik ise % 97,1 artışla 194.558 Tbyte'tan 383.471 Tbyte çıkmıştır.

3. TÜRK TELEKOM'UN ÖZELLEŞTİRİLMESİ: GEREKÇELER VE ZAMANDİZİNİ

TT'nin özelleştirilmesini isteyen ve bunu sağlamış olan birçok taraf vardır ve hepsinin ayrı ayrı bir hesabı ya da beklentisi sözkonusu olmuştur. Bir çember oluşturan taraflar, farklı kimliklere sahipmiş gibi gözükabilirler, fakat gerçekte bir tek taraftır, o da küresel güçlerin dayattığı liberal kapitalizm tarafıdır. ABD ve Batı Avrupalı ülkelerin kota ve oy çokluğuyla yönetiminde söz sahibi oldukları Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası Grubu,^{***} Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve onun küresel rekabeti düzenlemekte uyguladığı Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ile Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS); ayrıca yabancı sermaye ile işbirliği yapan yerli–milli kentsoylu orta-üst sınıfı denilen komprador burjuvazi, hepsi, büyük-küçük parçalardan oluşan bir “*dişli çark mekanizması*” (Şekil 1) gibi TT'nin özelleştirmesi için işlevsel olmuştur ve yeni özelleştirmeler için de kurulu işlevine devam etmektedir. Gerçekten de –bazen büyük dişlinin bazen de küçük dişlinin baskın –ancak ana dişlinin komprador burjuvazinin- olduğu bu mekanizma, özelleştirme konusunda ikilem içinde bulunan hükümetlere karşı bile –sözünü geçirecek kadar güçlü anlamında- pek ‘*dişli*’ çıkmıştır.

^{***} *Dünya Bankası Grubu*; Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA), Uluslararası Finans İşbirliği (IFC), Çok-yanlı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA) ve Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıklarını Çözüm Merkezi (ICSID) adlı beş alt örgütten oluşmaktadır.

Şekil 1. TT'nin özelleştirmesinde kurulu dışı çark mekanizması



Denir ki, iyi ekonomi kuramları iyi bir politika haline gelirse, iletişim sektörü özelleştirilebilir, liberalleştirilebilir (doğal tekel özelliklerine sahip birkaç unsur hariç erişim hizmetleri olarak), bağımsız olarak düzenlenir ve az ya da çok rekabetçi tarife yapısı belirlenebilir (Li, Qiang, ve Xu, 2010: 1). Ayrıca WTO tarafından ifade edilen piyasa çözümlerinin iyimser görüşü geleneksel bilgelik haline geldi. Örneğin, Uluslararası Telekom Birliği (ITU) şu “Özelleştirme-Rekabet-Düzenleyiciler” (PCR) politikasını onayladı (Press, 2009):

- i-Rekabetsiz özelleştirme iyi, ancak rekabetle özelleştirme daha iyidir.
- ii-Düzenleyiciler (regülatörler) oluşturmak iyidir ancak onlara yeterli güç ve bağımsızlık vermek daha iyidir.
- iii-Bir duopol oluşturmak iyi, ancak açık rekabet ortamına izin vermek daha iyidir.
- iv-Rekabetin tanıtılması iyidir, ancak erken bir aşamada tanıtmak daha iyidir.

TT'nin özelleştirilmiş olmasının gerisinde bazı iç ve dış koşullar ya da gerekçeler yatmaktadır. Şöyle ki:

•i-Bir kere, tüm dünyada önce kapitalistleşme yönünde değişim için baskılar oluştu. Kuramsal olarak, *özelleştirme + kuralsızlaştırma* ikilisi kapitalistleşmeyle birlikte gelişti ve etkili akademik yazıların ve siyasal söylemlerin içinden süzülerek birçok ülkenin gündemine girdi, herkese açık bir değişim ve dönüşüm adını aldı. Bu model (paradigma) değişikliğinin kökeni birbirine bağlı şu etmenlere borçludur (Trauth ve Pitt, 1992: 6): Teknolojik değişim (ve özellikle de iletişim ve bilgi işleminin yakınlaşması); anahtar kurumsal kaynak olarak iletişim görünürlüğünün artması; ve pazara dayalı bir ekonomi-politik akımın üstünlüğü.

•ii-Gözlemlenebildiği kadarıyla tüm dünyada iletişim sektöründe bir özelleştirme akımı ve ivmesi var. Bu gelişme Türkiye’de de TT’nin özelleştirmesine yol açtı. Sadece on yıl önce (2008) bile telekom kuruluşları bazındaki bölgesel özelleştirmeler oldukça dikkat çekici yüksek oranlarda seyretmiştir: Avrupa % 78, Kuzey ve Güney Amerika % 74, Asya-Pasifik % 53, Arap devletleri % 48 ve Afrika % 47 (Uluslararası İletişim Birliği ITU kaynaklarından

aktaran Press, a.k.). Günümüzde küresel kapitalist sistem yerinde durduğuna ve özelleştirmeler de devam ettiğine göre bu oranların oldukça yükseldiği varsayılabilir.

•ii-Özelleştirme konusu olan TT, dünyadaki iletişim kuruluşları arasındaki yatay bütünleşmelere, iletişim yatırımlarının büyüklüğüne, bu iletişim sektörünün diğer yatırım boşluklarını doldurabilme kapasitesine, istihdam ve GSMH'ye katkı gizilgücüne (potansiyeline) ve bir küreselleşme adresi olarak ITU^{†††} üyelik yapısının genişlediğine dikkatleri çekmektedir. Büyük ve önemli bir devlet tekeli olan PTT'yi^{††††}, -bir posttan iki elbise çıkartmayı hedefleyerek ama post kavgasını en aza indirgeyerek- posta-telgraf ve telefon olarak ikiye bölerek yeniden yapılandırılmıyordu.

•iii-TT özelleştirilince kaynakların etkin kullanılacağına, tüketiciler için iletişimde hizmet kalitesinin artacağına, ucuz fiyatlarla ve hızlı iletişim kurulacağına, yenilikçi teknolojilerin ithal edileceğine, sektörde rekabet patlamasının yaşanacağına, istihdam miktarının / oranının artacağına peşinen inanıldı ve belirli ölçüde gerçekleşti. TT devlette de kalsaydı da, bu beklentiler -istihdam hedefi noktasında fazlasıyla- gerçekleşebilirdi.

•iv-TT özelleştirilmeseydi, devletin hantal, içe dönük, kasvetli bürokratik yapısı yüzünden hızla yenilikçi (reformcu) kararlar alınıp hayata geçirilemeyeceği düşünülüyordu. Oysa TT'yi elinde bulunduracak bir özel sektörün karar ve hareket serbestisi daha fazlaydı ve bu nedenle özel TT kendini -hizmet üretimi ve kalitesi, fiyatlarda rekabet gibi- her yönden aşip geliştirebilecekti.

Bu vb. gerekçelerle başlayan TT'nin özelleştirme çalışmaları, Özal hükümeti döneminde başlayıp Erdoğan hükümeti döneminde tamamlanan uzun bir yasal (Anayasa Mahkemesi'nin iptalleri ve kanun hükmünde kararnameler) ve pazarlama sürecine, dolayısıyla bir zamandizinine dayanmaktadır. Aşağıda bu zamandizini özetlenmiştir (ÖİB, 2017):

- Etkin bir sürecin oluşturulması doğrultusunda TT için en uygun özelleştirme stratejisini tasarlamak amacıyla, 2003 Eylül ve Ekim ayları arasında bir pazar araştırma çalışması yapıldı.
- Hazırlık çerçevesinde, Eylül-Ekim 2003'te piyasa talep çözümlemesi tamamlanarak 13.11.2003 tarih ve 2003/6403 sayılı Bakanlar Kurulu (BK) kararı ile Şirket hisselerinin en az % 51'inin tek seferde blok olarak satılması ve blok satışını izleyen kalan hisselerin BK'ce belirlenecek süreç çerçevesinde halka arzın da dâhil olduğu yöntemler ile özelleştirilmesi kararlaştırıldı.
- Türkiye Avrupa standartlarında düzenlemeler (regülasyon) getirerek özelleştirme işlemleri için uygun bir ortam hazırlayıp yatırımcı güvenini sağladı. 5189 sayılı yasanın yürürlüğe girmesi ile yabancı yatırımcının sahiplik oranındaki kısıtlamalar kaldırıldı, altın hissenin kapsamı yeniden belirlendi ve uydu operasyonları Türksat A.Ş.'ye transfer edilerek TT'den ayrıldı.
- TT'nin blok satışı kapsamında, mevcut pazar koşulları göz önüne alınarak ilgili taraflar ile diyalogu geliştirerek ihale öncesinde, ÖİB tarafından potansiyel yatırımcıları Şirketin, hukuki, operasyonel ve mali durumu hakkında aydınlatmak, satış sürecine ilişkin bilgi vermek ve kendilerinin de özelleştirme sürecine yönelik görüşlerini almak üzere bir "bilgilendirme süreci" gerçekleştirildi. Yerli ve yabancı toplam 11 yatırımcının katıldığı süreç 31.07.2004'te sona erdi.

††† ITU, üye ülkelerin iletişim sektöründe özel sektörün katılımını savunmakta ve teşvik etmektedir.

†††† 1924'te kurulan ve telefon kısmının özelleştirme kapsamına alınmasıyla PTT'nin hukuksal ömrü 1994'te sona ermiştir.

•15.10.2004 tarih 7931 sayılı BK kararı ile Şirket hisselerinin % 55'inin blok olarak satılması ve bu çerçevede 31.12.2004 tarihine kadar ihale ilanına çıkılması hükme bağlandı. Aynı BK Kararı ile TT İhale Komisyonuna ihale sürecinde ön yeterlilik ölçütlerinin uygulanması için yetki verildi.

•İhale süreci, 25.11.2004 tarihinde yerli ve yabancı basın organlarında yer alan ilanlarla resmi olarak başladı. 11 Ocak 2004'e kadar ön yeterlilik başvuruları yapılmış ve yerli ve uluslararası toplam 13 yatırımcı ön yeterlilik aldı. Ayrıntılı inceleme süreci Şubat, Mart ve Nisan 2005'te yapıldı. Son teklif verme tarihi olan 24.06.2005'te TT'nin % 55 hissesi için 4 adet teklif geldi. İhale Komisyonu öncelikle iş planlarını incelemiş, değerlendirme sonucu 100 üzerinden 75'in üzerinde puan alan 4 teklif sahibi 1 Temmuz 2005 tarihinde mali tekliflerin açılması için davet edildi.

•1/7/2005 tarihinde mali teklif zarfları açılarak yapılan toplu pazarlık görüşmeleri sonucunda TT'nin % 55 hissesi için en yüksek teklifi Oger Telecoms Ortak Girişim Grubu (Telecom Italia ve Saudi Oger'den müteşekkil) 6.55 milyar \$ ile verdi. TT'nin % 55 oranındaki hissesinin blok olarak satışına ilişkin ihalenin sonucu, 25/07/2005 tarih ve 2005/9146 sayılı BK kararı ile onaylandı ve 2/8/2005 tarih ve 25894 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Oger Telecoms ile Hisse Satış Sözleşmesi 24/8/2005'te; TT'nin özelleştirmesine yönelik Hissedarlar Sözleşmesi ve Hisse Rehni Sözleşmesi ve İmtiyaz Sözleşmesi 14/11/2005 tarihinde imzalandı.

•Bu sözleşmelerin imzalanmasından sonra, TT'nin % 55 oranındaki hissesi Oger Telekomünikasyon A.Ş.'ye devredildi ve TT bir kamu şirketi olmaktan çıktı. TT ve Telekomünikasyon Kurumu arasında aynı gün İmtiyaz Sözleşmesi de imzalandı.

•Öte yandan, TT'nin % 55 oranındaki hissesinin blok satışı işleminin uluslararası mali çevrelerce yakından takip edilmiştir. Bu kapsamda, 2006'da TT özelleştirmesi işlemi, mali alanında saygın bir dergi olan "Acquisitions Monthly" tarafından "Gelişen Piyasalarda 2005 Yılı'nın En Başarılı İşlemi" ödülüne de layık bulundu.

• 13/11/2003 tarih ve 2003/6403 sayılı BK Kararı ile halka arz edilecek hisse oranının ve zamanlamasının blok satış sonrasında belirlenmesi hükme bağlandı. Blok satış sonrasında TT'de Hazine'ye ait % 45 oranındaki hissenin bir bölümünün halka arzına yönelik hazırlık çalışmaları başladı ve bu çerçevede, 10/12/2007 tarih, 12973 a BK kararı ile TT'nin % 15 oranındaki hissesinin 31/12/2008 tarihine kadar Halka Arz Yöntemi ile özelleştirilmesine karar verildi. Bu satışta, 406 sayılı Telgraf ve Telefon Kanun uyarınca, TT ve PTT Genel Müdürlüğü çalışanları ile küçük tasarruf sahiplerine ayrılması öngörülen %5 oranındaki pay ile ilgili olarak; bu satışta TT hisselerinin % 3'ünün halka arza konu %15'lik dilim içerisinde değerlendirilerek söz konusu çalışanlara ve küçük tasarruf sahiplerine ayrıldı.

•Halka arz işleminde yurt içi yerleşik yatırımcılara % 40, yurt dışı kurumsal yatırımcılara ise % 60 oranında hisse bölündü. Buna göre, arza konu 525.000.000 adet hissenin 210.000.000 adedi yurt içine, 315.000.000 adedi ise yurt dışına satılmış olup, halka arzın toplam büyüklüğü 2.415.000.000.- TL seviyesinde gerçekleşti. TT'nin 2008'de yapılmış olan halka arzı o tarihte ülkemizde gerçekleşen en büyük halka arz olmasının yanısıra son 4 yılın da dünyada yapılan en büyük telekom halka arzıdır.

•TT 15/5/2008 tarihi itibarıyla TTKOM koduyla BİST'te işlem görmektedir. TT halka arz işlemi "EMEA Finance" dergisi tarafından 2008'de "Merkezi ve Doğu Avrupa'da Yılın Özelleştirme İşlemi" seçildi.

•5/2/2017'de Resmi Gazetede yayımlanan BK kararı ile TT'nin % 6,68 oranındaki Hazine'ye ait hissesi Türkiye Varlık Fonu'na devredildi.

TT'nin bu şekildeki zamandizine bağlı özelleştirme süreci aslında kabaca beş aşamadan oluşmaktadır (Tablo 2). Bu aşamalar; özelleştirmede öz hazırlık; duyuru ve ihale; strateji ve uygulama; sonuçlandırma ve izlemeden ibarettir.

Tablo 2. TT'nin özelleştirilmesi süreci

	<i>Ön hazırlık</i>	<i>Duyuru ve ihale</i>	<i>Strateji ve uygulama</i>	<i>Sonuç ve izleme</i>
Aşama 1	Hükümet ve iş dünyası kaynaklarına bağlı TT'nin özelleştirileceğine ilişkin medyatik haberlerin topluma duyurulması			
Aşama 2	Özelleştirme Yüksek Kurulu (ÖYK) tarafından TT'nin özelleştirme programına alınması; Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) tarafından TT ile ilgili bilgilerin derlenmesi, devir işlemleri, ana sözleşme hazırlanması ve onayı; ÖİB gözetiminde mali danışman şirketinin seçimi	TT'nin özelleştirme payına talip olanların sahaya inmesi; güç çatışmasından en güçlü olanın üzerinde uzlaşma sağlanmasına		
Aşama 3			TT için blok satış şeklinde özelleştirme stratejisinin uygulanması (ÖİB); (istenseydi ÖYK kararıyla, örneğin işletme hakkı devri ya da gelir ortaklığı modeli gibi daha ılımlı bir yöntem değişikliği yapılabilirdi!)	
Aşama 4				İhale ve özelleştirme sürecinin sonuçlandırılması (ÖİB/OYK)
Aşama 5				TT'nin özelleştirme sonrasında ÖİB tarafından izlenmesi

4. TÜRK TELEKOM'UN ÖZELLEŞTİRİLMESİNİN SONUÇLARI

Türkiye, özelleştirme yapabilme yetisi ve deneyimine sahip olduğu için –küreselleşen dünya ekonomisi, anaakım ekonomistler ve liberal politikacılar açısından- “özelleştirme özürülü” bir ülke olmadığını kanıtlamış olabilir. Yine de uygulamasının ülkelerin içsel yapısına göre değişiklik gösteren özelleştirme stratejisinin, kimine göre –biçimlendirme anlamında- “reform”; kimine göre ise –bozma anlamında- “deform” olduğu bilinmektedir.

TT'nin özelleştirilmesi, doğrudan ya da dolaylı “ekonomik” odaklı olmak üzere çeşitli açılardan birçok sonuç doğurmuştur. Bu sonuçlar, genellikle ya bir ülkenin coğrafyası ile ekonomik gücü arasındaki ilişkiye bağlı olan “jeo-ekonomik” ya da toplumda üretim-tüketim ilişkilerini ve maddi refahın dağıtımına dayalı olan “ekonomi-politik” içeriklidir. Aralarında geçişgenlik olan jeo-ekonomik ve ekonomi-politik çıkarımlar “GZFT” yoluyla yapılabilecek bir tartışmanın da konusudur.

GZFT; bir nesneden bir işletmeye, bir sektörden bir bölgeye üretici / tüketici gruplarına kadar her bir kesimin güçlü (G) ve zayıf (Z) yönlerini; fırsata (F) dönüştürebileceği gizilgücünü ve kendisini tehdit (T) edebilecek iç ve dış unsurları aynı anda görmesini sağlayan ve rakipleriyle nasıl daha iyi yarışabileceğini gösteren nesnel bir aynadır. GZFT politikası tek taraflı olabileceği gibi çok taraflı bir yönetim politikasını da gerektirebilir. Bu politika, yöntem ya da yönetim ilgili birimi mevcut gerçeklerle yüzleştirir ve nerede görmek istediğine dair bir bakış açısı verir. Diyelim ki, Türkiye iletişim sektöründe “G” özelliğini korumaya, “F” yapısını “G”ye çevirmeye; “Z”yi etkisizleştirip “T”ye dönüşmesini engellemeye ve “T” durumundan kurtulmaya çalışmak isteyecektir (Tablo 3).

Tablo 3. TT'nin ve özelleştirilmesinin güçlü, zayıf, fırsatçı, tehlikeli yönü (GZFT)

	Güçlü (++)	Zayıf (-)	Fırsat (+)	Tehlike (--)
<i>Jeo-ekonomik açıdan</i>	<p>++ Stratejik bir sektör olan TT'nin en büyük ortağı özel yabancı sermaye olunca, Türkiye küresel sermayenin ilgi odağı haline geldi.</p> <p>++TT, Türkiye'nin, Güneydoğu Avrupa'da enerji ve ulaşımda olduğu gibi iletişim sektöründe de büyük özel sermaye konsorsiyumunun ilgi odağı olduğuna dikkat çekmektedir.</p>	<p>- Türkiye, TT'nin özelleştirilmesi yoluyla; ABD, AB ve Asya-Pasifik bölgelerinin başını çektiği küresel kapitalist düzen zincirinin bir halkasını oluşturmaya başlamıştır.</p>	<p>+ TT'nin özelleştirilmesi, özelleştirmeyi ve liberal ekonomiyi savunan Avrupa Birliği ile Türkiye'nin uyumlu ve duyarlı olduğu noktaları pekiştirmeye katkıda bulunmuştur.</p>	<p>--TT'de hissenin çoğunun yabancı bir sermaye grubuna geçmesi, yeni sömürgeci akımını ve Türkiye'nin o akımın girdabına ve dolayısıyla milli bağımsızlığının tehlikeye girebileceğini çağırılmaktadır.</p>
<i>Ekonomi-politik açıdan</i>	<p>++ Bilgi ekonomisinin bir bileşeni olan telefon ve internet ürünlerinin büyük bir satıcısı olan TT, iletişim sektöründe dev bir işletmedir; mali ve istihdam yapısı büyüktür ve uluslararası bir markadır.</p> <p>++ TT'nin Hazine payı da dâhil hissenin tamamının blok satışla özelleştirilmemiş olması ciddi bir kazanımdır.</p>	<p>-TT'nin özelleştirilmesi, yabancı sermayenin ülkeye girişi konusunda bir "promosyon" gibi sunuldu ve bundan yabancı sermayedarların istikrarlı Türkiye'yi ne kadar çok tercih ettikleri noktasında siyasal rant sağlanmaya çalışıldı.</p> <p>-Özel TT'nin sektörde özel tekele dönüşmesini önleyecek ek düzenlemelerin (regülasyonlar) hızla devreye sokulması kuşkusuz var.</p>	<p>+ TT'nin % 55 hissesini satın alan Oger Telekom, konjonktür ve mali durum değiştiğinde halka arza gidebilir.^{§§§} Böylece <i>özelleştirme içinde özelleştirme</i> ya da türev özelleştirme gerçekleşebilir. Bu durum TT'nin pazar değerini arttırabilir.</p> <p>+Özel TT'nin yüksek gelirlerle çalışması, devlete yüksek vergi kazancı sağlayabilir.</p>	<p>--Özel TT, yüksek maliyetlerini düşürmek adına personel indirimine gitmiş ve yeni işe alımları düşük ücretlerle, bu durum sektörde istihdam daralmasına ve emek sömürüsüne yol açmıştır.</p> <p>--Türkiye TT'nin yarsından fazlasını satınca, sürekli kâr eden bir kuruluşundan özveri göstermiş oldu. Bu, gelişen bir ülke ve gelecek kuşaklar için "lüks", yanlış ve riskli bir karar sayılmaktadır.</p>

§§§ Bu konudaki bir ekonomi haberine göre, TT'nin ana ortağı Oger Telecom'a kredi veren bazı bankalar Oger'in Türk birimi OTAŞ'ın TT'deki hissesinin olası satışı için iki yabancı potansiyel alıcıyla gayri resmi görüşmeler yürütmektedir. (Reuters kaynaklı Cumhuriyet, 13 Temmuz 2017.)

Tablo 3'teki bazı maddeleri geliştirme ve onlara eklemeler yapma gereği vardır.

Bir kere, TT'nin özelleştirmesi, önceki reel ve hizmet sektöründeki kamusal işletmelerin özelleştirmelerinin bir devamı niteliğindedir. Benzer şekilde, TT'nin özelleştirmesi de, devletin halen elinde kalan ve birçoğu dünya markası özelliğini kazanmış diğer birçok önemli KİT'in (örneğin THY, TMO, MKE, Türkiye Taşkömürü Kurumu, TCDD, Milli Piyango İdaresi, TRT, Ziraat Bankası, vs.) özelleştirmesinde “bahane”, “gerekçe”, “model”, “teşvik” ya da “körüklenme” rolünü oynayacaktır. Yani yeni özelleştirmeler de TT'nin özelleştirilmesinin bir sonucu şeklinde cereyan edecektir. Çünkü özelleştirme, bir çorap söküğüne benzer; gerisi gelir.

TT'nin özelleştirilmesi olayı beraberinde devlet tarafından düzenleyici kuruluşların ve üst kurulların hayata geçirilmesini gerektirmiştir. Bürokratik işlemleri azaltmak adına yapılan özelleştirmelerin, çelişkili bir şekilde bürokrasiyi çeşitlendirerek arttırdığı görülmektedir. TT için de ÖİB, ÖYK, BTK değişik düzeylerde özelleştirme öncesi ve sonrasında yer alan devletin resmi organlarıdır. Bu birimlerde üst yetkili kişilere astronomik ücretler ödenmekte ve bu yüzden de kamu ücret dağılımında adaletsizlikler yaşanmaktadır.

Devlet, sektörel iletişim politikasını TT üzerinden yürütüyordu. Özelleştirme sonucunda devlet kendi tekelinden vazgeçip TT'nin küçük ortağı haline gelince beklentileri pek sosyal devlet zemininde tutamadı; alt gelir grupları için ses trafiği ve internet erişimi halen pahalıdır. Örneğin, verimliliğin “fırsat maliyeti” (vazgeçilene) yüksek istihdam oldu ve daha önce bacadan TT'ye giren 40 binden fazla işgücü özelleştirmeyle kapı dışarı edildi.

Daha rekabetçi ve dinamik bir sektör geliştirmede önemli bir unsur, Türkiye'nin uzun zamandır devam etmekte olan AB üyesi olma arzusudur. Bu arzu iletişimde düzenleyici değişiklikleri teşvik etti ve Türkiye aday üyeler için AB müktesebatının 19. bölümünde belirtilen yönergeleri izleyerek yeniden düzenledi (Burnham, 2007: 1). AB, Türkiye'yi de bağlayan, devletin özel sektör üzerindeki kısıtlayıcıları kaldırması (*deregülasyon*) ve sanal rekabete karşı yeni düzenlemelerin getirilmesi (*regülasyon*) bağlamında ikinci kuşak yapısal reformlar uygulamaktadır.

TT, 70 bin civarında bir çalışan kitleye sahipken, özelleştirilince, yüksek maliyet yaratıyor diye yarı yarıya personel indirimine gitti. Yeni alınan ve niteliksiz orta düzeyli işgücüne de asgari ücret ve biraz üzerinde maaşlar ödenmeye başlandı. Makroekonomi açısından ortaya çıkan yeni tabloya göre, özele geçen TT şirketi işsizlik oranının artmasına katkıda bulundu, işsiz kalan telekomcuları -yer ve meslek değiştirme sırasında doğan bir işsizlik türü olan- “geçici” (*frikisyonel*) işsizliğe sürükledi, yeni çalışanları düşük ücrete ikna ederek sömürmeye başladı.

TT, özelleştirmeden önce kurumlar vergisi şampiyonlarından birisi idi. Özelleştirme sonrasında da bu özelliğini sürdürmesi kuvvetle olasıdır. Nitekim 2015 sıralamasına göre ilk 100 büyük mükellefler arasında TT, 260.5 milyar TL ile 11.sırada iken, rakibi Turkcell 424 milyar TL ile 5., kökeni olduğu PTT ise 85.7 milyar ile 33.sıradadır (GİB, 2016). Bu kadar yüksek vergi ödeyebilen bir kurumun özelleştirme ihalesi (% 55), gerçekleşenin (6.55 milyar \$) en az iki katı değerinde (12-15 milyar \$) olmalıydı.

Özelleştirme öncesi yapısından çok farklı olarak şimdiki TT, genel teknolojinin de gelişmesine koşut olarak ve ileri teknolojik olanaklardan da yararlanarak geniş bant girişini (penetrasyon) ve OECD standartlarını yakalamaya çalıştı (Burnham, 2006: 9). Mobil telefonla internete erişim “3G”yi aştı; şimdi “4.5G”, yakın bir gelecekte tüm gelişmiş dünya ile birlikte –bir çocuğun büyümesi gibi- aritmetik bir sıçrama (5, 6, 7G...) yapılacaktır. Elektronik dönüşümle gelişmiş dünya sanayi devriminin dördüncü aşamasını (“Endüstri 4.0”)

yaşamaktadır. Türkiye de milli kaynaklarına dış katkıları ekleyerek bu aşamaya geçmeyi ve yüksek katma değerli bilgi ekonomisi ürünleri üretim ihraç etmeyi hedeflemektedir.

Öte yandan, Türkiye'nin 1970'lerde kiralık olarak yararlandığı uydu sistemleri (intelsat, eutelsat), 1980'lerden sonra hızla gelişti. Yerli uydu sistemi TÜRKSAT'ın devreye alınması ve büyümesi TT'nin özelleştirildiği döneme denk gelmektedir. Türkiye, yüksek kapasiteyle çalışan uydu sistemleri ile yaptığı tv ve internet yayınlarla öncelikle Orta Asya, Kafkasya ve Balkanlar coğrafyasındaki sosyo-kültürel ve ekonomi-politik etkinliğini pekiştirmektedir. Ancak Türkiye uydu sistemlerini kendi topraklarında değil halen Fransa ve Kazakistan'daki istasyonlarda yüksek maliyetlerle fırlatmaktadır. Diğer koşullar bir yana, TT'nin yatırım cüzdanı (portföy) henüz bu alanda katkı sunmaya yeterli gözükmemektedir.

Tüm bu gözlemler ve saptamalar ışığında, TT'nin özelleştirilmesinin sonuçları – özetle- “olumlu” ve “olumsuz” olmak üzere iki grupta toplanabilir (Tablo 4).

Tablo 4. TT'nin özelleştirilmesinin olumlu-olumsuz sonuçları: Özet matris

	Olumlu sonuç	Olumsuz sonuç
İstihdamı daraltması		√
Çalışanların emeğini sömürmesi		√
Küresel sermayeye eklenme		√
Bürokrasiyi arttırması		√
Devletin stratejik ve kârlı bir KİT'ten vazgeçmesi		√
Aboneleri arttırması	√	
Uydu yayıncılığında ilerleme	√	
Vergi sonrası şirket kârlarını arttırması	√	
Diğer Telekom şirketleriyle rekabet etmesi	√	

5. SONUÇ: GENEL DEĞERLENDİRME VE ÖNERMELER

Özelleştirme, denilebilir ki, “paralel devlet yapılanması”nın ekonomik ayağını oluşturmaktadır. Özelleştirme, TT özelinde ve kapsadığı tüm stratejik sektörlerde yüksek “özgül ağırlığı”nı gösterdiği gibi, tartışmasız –bir tür- “ekonomik paralel devlet yapılanması”dır. TT'nin özelleştirilmesi bu yapının bir parçasıdır. Özelleştirme, işletmecilik tekniği dışında çok yönlü yansımalarına bakılırsa, salt ekonomik değil, jeo-ekonomik ve ekonomi-politik bir olaydır. TT'nin özelleştirilmesinin “bumerung etkisi” vardır, çünkü devlet en önemli milli varlıklarından birini elinden çıkartmakla, ayağına sıkışmıştır.

TT ayarında bir ekonomik değere sahip olmak en az bir yüzyılı gerektirir. Temelleri 19.yüzyılda atılan PTT'nin 20.yüzyılda içinden ikinci büyük bir şirketi, TT'yi çıkarması ve bunun da özelleştirme sürecinde yerli / yabancı kapitalistler lobisinin iştahını kabartmış olması bunun açık bir kanıtıdır. Özelleştirilen TT, önceki stratejik özelleştirmelerin bir sonucu, sonrakilerin ise bir nedeni sayılmaktadır. Türkiye'nin ekonomi yönetiminin küresel yabancı sermaye ile kurduğu ‘akrabalık’ ilişkisini pekiştirmiş, fakat kendi toplumunun gerçek ihtiyaçlarına karşı büyük ölçüde yabancılaştırmıştır.

Dünyada iletişim sektöründe özelleştirmeye ve kuralsızlaşmaya (deregülasyon) bulaşan her neoliberal hükümet gibi, Türkiye'de TT'nin büyük hissesini satan mevcut hükümet de genellikle bu özelleştirmenin yüksek kâr, verimlilik ve rekabet sağlayacağı noktasından hareket etmiştir. Bu kısmen doğrudur ve bu doğru nereden bakıldığına göre de değişir: Özel TT kendine kâr etmiştir, personel indirimine giderek maliyetleri ve istihdam düzeyini düşürerek kendi verimliliğini arttırmıştır; işsiz bıraktıklarının sosyo-psikolojik maliyetlerini muhasebe tekniği ile gizlemiştir.

TT'nin özelleştirilmesi GZFT çözümlenmesinin de konusudur: Bir kere bu özelleştirme, en yüksek ihale bedeli ile sonuçlandığı için Türkiye özelleştirme tarihinde çok güçlü bir özelleştirme olayıdır ve bu yüzden sektörün ve işletmenin adı gibi özeldir. Bu özelleştirmenin her şeye rağmen küresel sermayeye bir armağan gibi sunulması, TT'nin mali ve milli varlığını zayıflatmıştır. Fakat özel TT'nin yerli ve yabancı başka bilişim sektörlerini bünyesine katması ve uydu yayınları ile eş zamanlı teknolojik ataklar yapması ile Türkiye'ye Balkanlar, Orta Doğu ve Orta Asya gibi öncelikli bölgelerde yatırım kapılarını açmaktadır. Bu önemli fırsatlara karşı çeşitli tehlikeler de arz etmektedir ki, bunların başında Türkiye'nin güvenliğini ve bağımsızlığını tehdit etmesi gelmektedir. Öte yandan, dünya ve Türkiye konjonktürü değiştiğinde, TT'nin özel hisselerini –*tekrar*- satın almak zorunda kalındığında devlet çok yüksek mali bedeller ödemek zorunda kalabilir.

TT'nin özelleştirilmesinin üstü hem “*kar*” ve hem de “*kâr*”dır. Güneşin bol olduğu – Türkiye gibi- bir ülkede karlar ve altındaki buzlar gibi, ekonomik krizler ve yanlış yönetim yüzünden de kârlar çok çabuk erir. Devlet, TT'yi özelleştirerek bir defaya özgü bir gelir elde ederken, karşılığında sürekli kârdan -yani “altın yumurtlayan tavuktan”- vazgeçmiş olmaktadır.

Sürekli kâra yani altın yumurtlayan tavuğa kavuşmak için devlet; ya TT'deki hissesini en az % 51'e çıkarmalı ya da bu kuruluşu toptan millileştirmelidir. Millileştirme, neoliberalizme karşı radikal bir model değişikliği (*paradigma kayması*) ya da 180 derecelik dönüş şeklinde düşünülebilir ki, doğrudur ve öyle olmalıdır. Çünkü ancak millileştirme yoluyla TT'nin özelleştirilmesine bağlı kayıplar ya da *telef* olan parasal kaynaklar *telafi* edilebilecektir. Başa dönme ve tekrar kazanç süreci demek olan millileştirme, çok uluslu şirketlerin ve egemen (hegemon) liberal devletlerin güdümünde dozunu arttıran kapitalist küreselleşmenin sürdüğü bir dünya konjonktüründe hayal olabilir. Ayrıca gittikçe kapitalistleşen ve dünya sermayesiyle bütünleşen Türkiye'nin mevcut ekonomik düzenine ve konjonktürüne aykırı gelebilir ve zor gerçekleşebilir. Fakat gerçekleşmesi halinde millileştirme uygulamaları, altı “*buz*” olan ve devlet ve/ya toplumun kayıp yaralanmasına yol açan TT dâhil tüm özelleştirmelere karşı “*tuz*” işlevini görecektir. Buzlanmış yollar tuzlandığında o yollardan kayıp düşmeden daha rahat geçilmiş olunacaktır.

Eğer millileştirme yapılamıyorsa, herhangi bir yeni özelleştirme (privatization) de yapılmamalı, ancak onun yerine, ona seçenek olarak, -karma ekonomi düzeninin bir bileşeni olarak- “*özelleşme*” (specialization) yapılabilir. Dikkat edilirse, sözcük benzerliği olan özelleştirme ile özelleşmenin anlamı farklıdır: İlki, kamusal işletmelerin zorla ve yapay yollarla özel sektöre devrinin gerçekleşmesi; ikincisi ise, özel sektörün gönüllü ve doğal yollarla kendi bünyesinde genişlemesi (sayıca artması) ve derinleşmesi (sektörel ve üretimsel çeşitlilik ve kapasite açısından büyümesi) demektir. Buna göre, örneğin, kamusal TT özelleştirileceğine, onun ayarında özel sermayeli yeni bir TT kurulabilirdi (özelleşme). Böylece, liberal ekonomik düzen gereği özel kesimin de iletişim şirket sahibi olması engellenmemiş olunurdu. Devletin iletişim sektöründe hiç yer almaması ya da yerini kısmen özel sektöre bırakması, bu durumun tüm sektörlerle yayılması ve herkesçe kanıksanması,

toplumu ileride anarşizm (devletsizlik) ile kapitalizmin bir arada olması demek olan “*anarko-kapitalizm*”e götürebilir.

Ayrıca, TT'nin mülkiyet ve yönetim yapısının kamu lehine *yeniden-düzenlenmesi* (re-regülasyon) sayesinde Türkiye'nin 21.yüzyıl gündemine şu yaşamsal konular alınabilir:

- İlkokuldan başlanarak yaşamın her evresinde bilgi ve iletişim teknolojilerinin (BİT) doğru kullanımının öğretilmesi anlamında “*sürdürülebilir iletişim eğitimi*”;
- Her yurttaşın iletişim hakkına sahip olması anlamında “*iletimde eşitlik ve adalet*”;
- Hızlı ve kolay iletişimin yansırı kişisel sınırların saklanması anlamında “*güvenli ve sağlıklı iletişim*”;
- Doğayı kirletmeyen ve insanı radyasyon hastası yapmayan yenilikçi BİT teknolojilerinin kullanılması anlamında “*yeşil iletişim*”;
- Ayrıca özel gereksinimini başkasının yardımıyla karşılamak zorunda olan (görme, işitme, konuşma ve fiziksel özürülü) insanların iletişim araçlarına erişimini sağlama ve herkesin günün her saatinde BİT ürünlerinden faydalanabilme ve çağrı merkezlerine ulaşabilme anlamında “*engelsiz erişim*”.

Bu çerçevede, TT'nin özelleştirilmesinin sonuçları gözden geçirilerek, tüm yurttaşları eşitlik ve adalet ilkeleriyle kucaklayacak bir şekilde “2023 Vizyonu” ve devletin mali kaynaklarını israf etmeyecek ve israfı da halka fatura etmeyecek kamu-özel işbirliği (KOİ) modelleri ile “sürdürülebilir ar-ge” ve “etkin sosyal devletçi ekonomik politikalar” geliştirilip uygulanmalıdır.

KAYNAKÇA

- BTİK- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, 2017, “İletişim Hizmetleri İstatistikleri”, *Haber Bülteni*, S.5, 15 Haziran.
- BURNHAM, James B., 2007, “Telecommunications policy in Turkey: Dismantling barriers to growth”, *Telecommunications Policy*, ss.1-12.
- BURNHAM, James B., 2006, “Telecommunications Policy in Turkey: Restructuring for Economic Growth”, *University Center for International Studies Policy Paper* No. 11, Nov.
- GİB- TC Gelir İdaresi Başkanlığı, 2016, “2015 Vergilendirme Dönemi Kurumlar Vergisi Mükellefleri Türkiye Geneli İlk 100 Sıralaması”, http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/2015_KurumlarVergisi.htm (30/ 7/ 2017)
- HÜRRİYET Gazetesi, 2012, “En büyük ikinci özelleştirme oldu”, 18 Aralık.
- BRESSIE, Kent, Michael KENDE ve Howard WILLIAMS, 2004, “Changing peoples, societies and companies: Telecoms in the 21st Century”, *Telecommunications trade liberalization and the WTO*, Paper Presented to the 15th ITS Biennial Conference Berlin, September, 5-7.
- LI, Wei, C.Zhen-Wei QIANG ve Lixin Colin XU, 2010, The Political Economy of Telecommunications Reforms, *Working Paper*, No 28958.
- LI, Wei ve Lixin Colin XU, 2002, The Impact of Privatization and Competition in the Telecommunications Sector around the World, Darden Graduate School of Business Administration University of Virginia, *Working Paper* No. 02-13.
- MACMILLAN, Rory, 2001, “Telecommunications Reform in the Eastern Mediterranean: Jordan, Egypt, Lebanon and Syria - The challenge facing governments is to negotiate transition without alienating key constituencies”, *The Middle East and North Africa Legal Yearbook*.
- MMM-Makine Mühendisleri Odası, 2007, “Dosya: Türk Telekom”, *Mühendis ve Makine*, C. 48, S.571.
- OECD, 2009, Privatisation in the 21st Century: Recent Experiences of OECD Countries: *Report on Good Practices*, Paris, January.
- ÖİB-TC Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, 2017, “Türk Telekomünikasyon AŞ”. www.oib.gov.tr (3/12/2017)
- PRESS, Larry, 2009, “Broadband policy: Beyond privatization, competition and independent regulation”, *First Monday*, Vol.14, No 4, 6 April.
- ROS, Agustin J. ve Aniruddha BANERJEE, 2000, “Telecommunications Privatization and Tariff Rebalancing: Evidence from Latin America”, *Telecommunications Policy*, Vol. 24, pp. 233-252.
- TBMM-Soru Önergesi, Başbakanlık-ÖİB antetli; B.02.1.ÖİB.0.65.00.00/610 sayılı ve 11.7.2012 tarihli Maliye Bakanı'nın yanıtı <http://www2.tbmm.gov.tr/d24/7/7-3776sgc.pdf> (8/12/2017)
- TRAUTH, Eileen M. ve Douglas PITT, 1992, “Competition in the telecommunications industry: a new global paradigm and its limits”, *Journal of Information Technology*, Vol 7, pp. 3-11.

YENİLENEBİLİR ENERJİDE KAMU POLİTİKALARI VE TÜRKİYE*
PUBLIC POLICY FOR RENEWABLE ENERGY AND TURKEY

Prof. Dr. Turgay BERKSOY

Marmara Üniversitesi, Emekli Öğretim Üyesi, İstanbul/TÜRKİYE,

Email: tberksoy@marmara.edu.tr

Dr. Dilek AKBAŞ AKDOĞAN

Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Maliye Bölümü, İstanbul/TÜRKİYE,

Email: dilekak@yahoo.com

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 15 Nisan 2018 Kabul: 24 Temmuz 2018</p>	<p>Bu çalışmanın amacı, yenilenebilir enerji kaynaklarının geliştirilmesi ve kullanımının yaygınlaştırılması amacıyla yürütülmekte olan kamu politikalarını ve bu kapsamda uygulanan teşvik ve destek mekanizmalarını incelemek ve bu mekanizmaların etkilerini ve etkinliğini değerlendirmektir. Çalışmada Türkiye'nin yenilenebilir enerji politikası ve Türkiye'de politika aracı olarak kullanılan teşvik mekanizmaları açıklanmıştır. Çalışmanın ampirik kısmında teşvik mekanizmaları ile yenilenebilir enerji arasındaki ilişki panel veri teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada, 28 Avrupa Birliği üyesi ülke ile Türkiye için 1990-2015 yılları arası yıllık veriler kullanılmıştır. Sabit fiyat garantisi, kota yükümlüğü, ihale sistemi ve vergisel teşvikler olmak üzere dört teşvik mekanizması modele dahil edilmiştir. Ampirik sonuçlara göre, sadece sabit fiyat garantisi ve kota yükümlüğü teşvik mekanizmaları yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahiptir. Bu iki teşvik mekanizmasından herhangi birinde gerçekleşecek bir artış yenilenebilir enerjide de bir artışa neden olacaktır..</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir Enerji, Kamu Politikaları, Devlet Desteği, Teşvik Mekanizmaları</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.251</p>	
<p>JEL Kodu: Q28, P28, E62, C23</p>	

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 15 April 2018 Accepted: 24 July 2018</p>	<p>The aim of this study is to examine the public policies made for renewable energies such as incentive and support mechanisms and evaluate the effects and efficiency of these mechanisms. In this study, the renewable energy policy in Turkey and incentive mechanisms used as a tool to</p>

* Bu makale, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Teorisi Bilim Dalında Prof. Dr. Turgay Berksoy danışmanlığında hazırlanan Dilek Akbaş Akdoğan'ın "Yenilenebilir Enerjide Kamu Politikaları ve Türkiye" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

Keywords: Renewable Energy, Public Policies, Government Support, Incentive Mechanisms

DOI: 10.15637/jlecon.251

JEL Kodu: Q28, P28, E62, C23

conduct this policy was explained. In the empirical part, the relationship between incentive mechanisms and renewable energy was analyzed using panel data techniques. Annual data sampled from 28 EU member countries and Turkey for the years between 1990 and 2015 was used. Four incentive mechanisms, including feed-in tariffs, quotas, tenders and tax incentives, have been included in the model. Based on empirical results, among incentive mechanisms only feed-in tariffs and quotas have a significant and positive effect on renewable energy. An increase in either of these incentive mechanisms will lead an increase in the use of renewable energy.

1. GİRİŞ

Enerji, çağımızın vazgeçilmez bir parçası olarak ülke ekonomilerine yön veren önemli bir etkidir. Enerjinin ekonomik faaliyetlerin hemen hemen tümünde temel girdi olarak kullanıldığı görülmektedir. Yenilenebilir kaynaklardan enerji elde edilmesi son yıllarda birçok ülkenin gündeminde olan bir konudur. Başta küresel ısınma ve iklim değişimi gibi oldukça ciddi çevresel sorunların ortaya çıkması, dünya genelinde fosil yakıt rezervlerinin azalması, ülkelerin karşılaştığı enerji arz güvenliği sorunu ve her geçen gün artmakta olan enerji talebi, birçok ülkenin yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmelerine neden olmuştur.

Yenilenebilir enerji ülkenin kendi kaynaklarının kullanılmasıyla üretilen bir enerjidir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin en önemli ekonomik sorunlarından biri olan cari açık probleminin temel nedenlerinin başında enerji ithalatı gelmektedir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının etkin bir şekilde kullanılması enerji ithal eden birçok ülkenin cari açık probleminin çözümünde yol açıcı olabilir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının ülke ekonomisine bir diğer katkısı da istihdam olanakları yaratılması ve yerli sanayinin güçlendirilmesi yoluyla bölgesel ve kırsal kalkınmayı desteklemesidir. Ayrıca yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması, halen modern enerji hizmetlerine erişimine sahip olamayan kesime bu imkanın tanınmasına yardımcı olabilir (Akar ve Akdoğan, 2016).

Günümüzde halen dünyada kullanılmakta olan enerjinin çoğu fosil temelli enerji kaynaklarıdır. Ancak bahsedilen nedenler dolayısıyla dünya genelinde bir enerji değişimi söz konusu olmaktadır. Bu değişim kapsamında düşük karbonlu bir enerji sistemine geçiş süreci yaşanmaktadır. Söz konusu süreçte yenilenebilir enerji kaynaklarının enerji sistemi içerisindeki payı artırılarak fosil temelli enerji kaynaklarının yerini alması hedeflenmektedir.

Yenilenebilir enerji kaynakları; çevreye sera gazı yaymayan ya da çok düşük düzeyde sera gazı yayan, dolayısıyla temiz enerji kaynakları olarak nitelendirilebileceğimiz kaynaklardır. Fosil yakıtların kullanımında karbondioksit (CO₂) ve diğer gazların salınımı sera etkisini ortaya çıkartmakta, sera etkisi ise küresel ısınma ve iklim değişimine neden olmaktadır. Çağımızın en önemli çevresel sorunu olarak ifade edilen küresel ısınma ve iklim değişikliği ile mücadele etmek amacıyla 1997 yılında uluslararası bir çerçeve olarak Kyoto Protokolü kabul edilmiş, 2015 yılında ise Paris Anlaşması imzalanmıştır. Kyoto Protokolü ve Paris Anlaşması sera gazı azaltımına yönelik olarak atılmış oldukça önemli uluslararası adımlardır. Bu uluslararası adımlarla sera gazı salınımının azaltılmasına yönelik hedefler belirlenmiş ve stratejiler oluşturulmuştur. Söz konusu hedeflerin gerçekleştirilmesinde ve stratejilerin uygulanmasında yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik ülkelerin önemle üzerinde durdukları bir konudur.

Dünya genelinde hem çevresel hem de ekonomik avantajlarından dolayı yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik her geçen gün artmakta olan bir ilgi mevcut olsa da, enerji piyasalarında yenilenebilir enerjinin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi çok kolay bir süreç

değildir. Yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasının önünde bir takım engeller bulunmaktadır. Bu engellerden ilk akla gelen maliyete bağlı engellerdir. Ancak günümüzde yenilenebilir enerji teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte yenilenebilir kaynaklardan enerji elde etmenin maliyeti geçmişe oranla büyük ölçüde düşmüştür. Maliyete bağlı engellerin yanında, yasal ve düzenleyici engeller, piyasa performansına yönelik engeller ve toplumsal engeller olarak çeşitli engel gruplarından söz edilebilir. Toplam enerji üretimi içinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payının artırılabilmesi için bahsi geçen engellerin aşılması gerekmektedir. Bu bağlamda hükümetler yenilenebilir enerji kaynaklarını teşvik edici ve destekleyici politikalar yürütmektedir. Özellikle henüz yeterince gelişmemiş veya gelişmekte olan yenilenebilir enerji piyasalarının hızla büyüyüp gelişebilmesi ve genellikle ilk yatırım maliyetleri yüksek olan yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımların çekilebilmesi için birçok devlet çeşitli yasal düzenlemelerle ve teşvik mekanizmalarıyla yenilenebilir enerji kaynaklarını desteklemektedirler. Bu çalışma dünyanın ve Türkiye'nin enerji gündeminde önemli bir yer işgal eden yenilenebilir enerji konusu ve hükümetlerin bu alandaki destekleyici politikaları incelenmiştir.

Çalışma şu şekilde organize edilmiştir: Birinci bölümde dünyada uygulanmakta olan yenilenebilir enerji teşvik mekanizmaları kısaca açıklanmıştır. İkinci bölümde Türkiye'de yenilenebilir enerjiye yönelik uygulanan kamu politikaları ve teşvik mekanizmaları anlatılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümü ampirik uygulamaya ayrılmıştır. Bu bölümde çalışmada kullanılan veriler ve yöntem sunulmuştur. Çalışmanın dördüncü bölümde ampirik bulgular tartışılmış ve son bölümde değerlendirme ve sonuca yer verilmiştir.

2. DÜNYADA UYGULANMAKTA OLAN YENILENEBİLİR ENERJİ TEŞVİK MEKANİZMALARI

Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) "*tüketilmesinden daha hızlı oranda kendilerini yenileyebilen doğal süreçlerden (güneş ışığı, rüzgar gibi) türetilmiş enerji*" olarak tanımladığı yenilenebilir enerji kaynakları; rüzgar, güneş, biyokütle, jeotermal, hidrolik ve deniz kökenli kaynaklar olarak sınıflandırılır (IEA, 2018). Bu kaynaklar çevre ile barışık, temiz, enerji güvenliğini sağlayan ve ülke ekonomisine faydalı kaynaklardır.

Yenilenebilir kaynaklardan enerji elde etmek ileri teknoloji gerektirdiği için genel olarak bu kaynakların ilk yatırım maliyetleri yüksektir. Günümüzde gelişen teknolojiyle birlikte yenilenebilir enerji teknolojilerinin maliyetleri eskiye nazaran önemli ölçüde azalmıştır. Ancak halen yenilenebilir enerji yatırımlarında ilk yatırım maliyetleri yüksek, yenilenebilir enerji yatırımlarında kullanılan teknolojiler yeni ve gelişim süreci devam eden teknolojilerdir. Bu bağlamda mevcut engellerin aşılabilmesi için yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı hükümetler tarafından teşvik mekanizmaları ile desteklenmektedir.

Enerji sektöründe devlet teşvikleri dünya genelinde çeşitli ülkelerde uzun zamandır uygulanmaktadır. Enerji alanındaki devlet teşviklerinin amaçları; piyasanın gelişmesini sağlamak, arz güvenliğini artırmak, çevre kirliliğini ve sera gazı emisyonunu azaltmak, rekabeti güçlendirmek, toplumsal faydalar sağlamak ve istihdamı artırmak olarak sıralanabilir (EEA, 2004).

Tablo 1. Yenilenebilir Enerji Destekleme ve Teşvik Mekanizmalarının Sınıflandırılması

Düzenleyici Politikalar	Mali Teşvikler ve Kamu Finansmanı
Tarife Garantisi (Sabit Fiyat Garantisi ve Prim Garantisi)	Vergi Muafiyeti ve İstisnaları
Kota Yükümlülükleri / Yenilenebilir Portföy Standartları	Vergi Kredileri (Yatırım ve Üretim Vergi Kredileri)
Yenilenebilir Enerji Sertifikaları	Çevresel Olumsuz Dışsallıkların Fiyatlandırılması
İhale Yöntemi	Kamu Yatırımları, Krediler, Hibeler, Sermaye Sübvansiyonları ve İndirimleri
Net Ölçüm Sistemi	
Biyoyakıt Yükümlülükleri	
Isı Yükümlülükleri	

Kaynak: REN21, 2017.

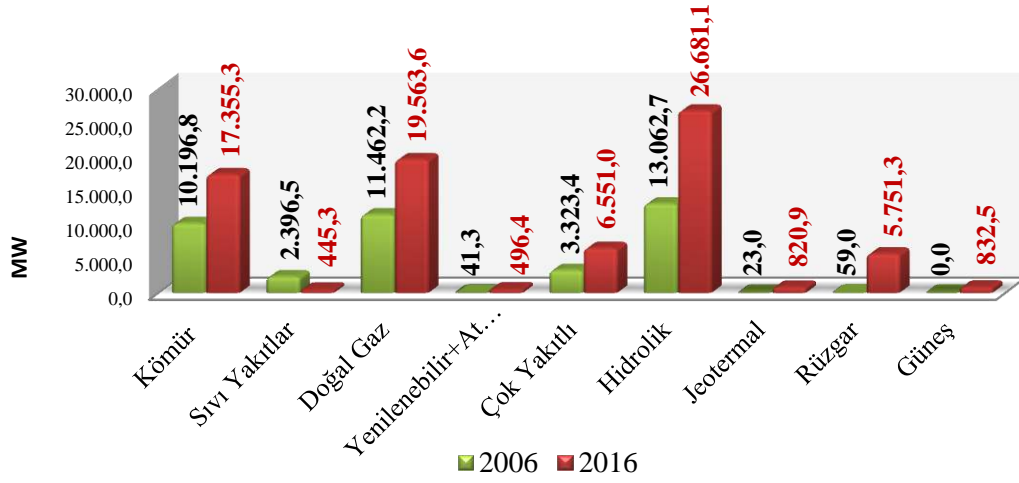
Günümüzde dünya genelinde yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması amacıyla hükümet teşvikleri bir gereklilik halini almıştır. Hükümet desteğinin söz konusu olmadığı bir durumda yenilenebilir enerji sektöründeki yatırımcılar sosyal faydayı hesaba katmazlar. Özel kesimde yer alan aktörler sadece parasal değeri olan şeyleri dikkate alırlar. Devlet teşvikleriyle yenilenebilir enerjinin maliyeti, yenilenemeyen enerji kaynaklarının maliyetlerine yakın bir hale gelebilir. Temelde yenilenebilir enerji piyasalarının gelişimini sağlamak ve özel kesimin yatırımlarını bu alana çekmek amacıyla güden bu mekanizmalar “düzenleyici politikalar” ve “mali teşvikler ve kamu finansmanı” olarak iki ana grupta Tablo 1’de incelenebilir.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını teşvik etmek üzere birçok ülkede çeşitli mekanizmaları uygulanmaktadır. Geliştirilen bu teşvik mekanizmalarının her ekonomiye uygun ve tüm yenilenebilir enerji çeşitleri ya da teknolojileri için standart olmadığı gözlemlenmektedir. En iyi uygulama örneklerinde, piyasanın gelişim seviyesine bağlı olarak birbirleriyle etkileşim halinde olan farklı mekanizmaların uygulandığı görülmektedir (Deloitte, 2011: 3). Ayrıca yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanım alanına göre uygulanan teşvik politikaları da değişmektedir.

3. TÜRKİYE’DE YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARININ KULLANIMINI DESTEKLEMeye YÖNELİK TEŞVİK MEKANİZMALARI

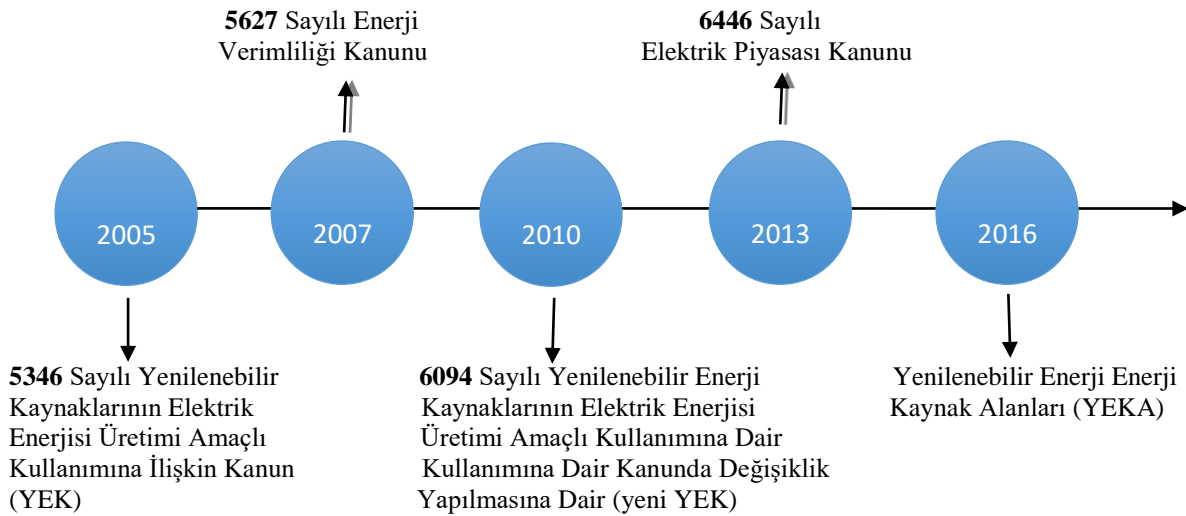
Türkiye dört farklı mevsimin yaşandığı iklim koşullarıyla ve sahip olduğu coğrafyayla yenilenebilir kaynaklar açısından zengin bir potansiyele sahiptir. Fakat bu potansiyel tam olarak kullanılamamakta ve Türkiye enerji ihtiyacının çok büyük bir bölümünü halen fosil kökenli yakıtlardan karşılamaktadır. Ayrıca Türkiye’de tüketilen fosil kökenli kaynakların önemli bir kısmı ise ithalat yolu ile karşılanmaktadır.

Türkiye’de yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimi son 10 yılda önemli ölçüde artmıştır. Garafik 1 2006 ve 2016 yılları için birincil enerji kaynaklarına göre Türkiye’nin kurulu gücünü göstermektedir.

Grafik 1. 2006 ve 2016 Yılları İçin Birincil Enerji Kaynaklarına Göre Türkiye Kurulu Gücü

Kaynak: TEİİAŞ. 2017.

2006 yılında Türkiye'nin toplam kurulu gücü 40.564,8 MW iken 2016 yılında bu değer 78.497,4 MW'ye çıkmıştır. Bu süreçte Türkiye'deki toplam kurulu gücünde %90'dan fazla artış olmuştur. Yenilenebilir kaynaklardan hidrolik güç, 2006 yılında olduğu gibi 2016 yılında da Türkiye'nin en büyük yenilenebilir kurulu gücüdür. %33,99 oranına sahip olan hidrolik gücü sırasıyla, %24,92 oranıyla doğal gaz ve %22,11 oranıyla kömür takip etmektedir. Yaşanan 10 yıllık süreç, yenilenebilir enerji kaynakları açısından nispeten olumlu gelişmelere neden olmuştur. Rüzgar enerjisi kurulu gücü 2016 yılında %7,33'lük bir orana ulaşmıştır. Jeotermal kurulu gücü cüzi bir miktarda artış göstererek %1,05 olmuştur. Güneş kurulu gücünün Türkiye'nin toplam kurulu gücü içindeki payı ise 2016 yılında %1,06 ulaşmıştır. Yenilenebilir+atık+atık ısı kurulu gücünün toplam kurulu güç içindeki payı %0,63'e çıkmıştır. Son 10 yılda yaşanan bu gelişmeler, yenilenebilir enerji politikalarının dayanağı olan yasal çerçevenin çizilmesini sağlayan gerekli mevzuatın hazırlanması ile sağlanmıştır.

Şekil 1. Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Düzenlemelerinin ve Politikalarının Gelişimi

Şekil 1 Türkiye’de yenilenebilir enerji düzenlemelerinin ve politikalarının gelişimini göstermektedir. Şekilde yer alan kanun ve yönetmelikler Türkiye’nin yenilenebilir enerji politikasının yasal çerçevesini oluşturmaktadır.

Türkiye’de yenilenebilir kaynaklardan elektrik enerjisi üretiminin teşvikine yönelik olarak atılan ilk adım 5346 sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun’dur. Yenilenebilir Enerji Kanunu (YEK) olarak da tabir edilen bu kanun Türkiye’nin yenilenebilir enerji politikasına yönelik olarak hazırlanmış ilk yasal mevzuattır. Türkiye yatırımcılara yenilenebilir enerji alanında yasal zeminin hazırlanmasında birçok ülkeye göre biraz geç kalmıştır. Ancak 2005 yılında çıkartılan YEK geçte olsa atılmış önemli bir adımdır. 5346 sayılı kanunla Türkiye’ye sabit fiyat garantisi (SFG) teşvik mekanizması getirilmiştir. Ayrıca bu kanunla yenilenebilir enerji üretimi amaçlı arazi kullanımında destek uygulaması sağlanmıştır.

2007 yılına yayınlanan 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu ile 5346 sayılı kanunla sağlanan SFG teşvik mekanizmasının uygulanma süresi genişletilmiş ve arazi kullanımı için destek oranı arttırılmıştır.

2010 yılında yayınlanan 6094 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına Dair Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’la kaynağa göre farklı SFG uygulaması getirilmiş ve yerli katkı ilavesi adında yeni bir teşvik mekanizması uygulamaya konmuştur.

2013 yılında son hali yayınlanan 6446 Sayılı Elektrik Piyasası Kanunu’nda lisans ücretinden muafiyet ve Damga Vergisi, Kurumlar Vergisi ve Katma Değer Vergisinden müstesna uygulamalarının olduğu belirtilmiştir.

2016 yılında yayınlanan Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) Yönetmeliği ile ihale yöntemi teşvik mekanizmasının uygulamasına başlanmıştır.

Türkiye’de yenilenebilir enerjiye sağlanan teşvikler Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) kapsamında gerçekleştirilmektedir. 2011 yılında “Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun”da, YEKDEM’den bahsedilmiş, “Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Belgelendirilmesi ve Desteklenmesine İlişkin Yönetmelik”in yayınlanmasıyla YEKDEM kurulmasına ve işletilmesine ilişkin esaslar düzenlenmiştir. Yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretiminin teşvik edilmesi amacıyla oluşturulan bu mekanizmadan 2016 yılında faydalanan katılımcı sayısı 556’dır. Bu katılımcıların kurulu gücü ise 15.083 MW olmuştur (EPDK, 2017).

Tablo 2’de ve Tablo 3’de 2011-2016 yılları itibariyle YEKDEM katılımcı sayıları ve bu katılımcıların kurulu güçleri yer almaktadır. Yenilenebilir kaynak türlerine göre YEKDEM kapsamında faaliyet gösteren katılımcıların sayılarına baktığımızda, 2011 yılında 20 olan toplam katılımcı sayısı 2016 yılında 556’a çıkmıştır. 2011 yılında tabloda yer alan dört farklı yenilenebilir enerji kaynağı için de 10’un altında ve birbirine yakın sayıda katılımcı mevcutken 2016 yılında hidrolik kaynak 388 katılımcı sayısı ile en çok başvurulan tür olmuştur. Sonrasında 106 katılımcıyla rüzgar YEKDEM katılımcı sayısı açısından ikinci en çok talep gören tür olmuştur. 2015 yılında 234 adet YEKDEM katılımcılarıyla toplam kurulu güç 5.423,63 MW iken, 2016 yılında 556 adet YEKDEM katılımcılarıyla toplam kurulu güç 15.082,72 MW’a ulaşmıştır. 2016 yılındaki katılımcı sayısı 2015 yılındaki katılımcı sayısının iki katından fazla artmış ve 2016 yılındaki toplam kurulu güç 2015 yılındaki kurulu gücün neredeyse iki buçuk üç katına çıkmıştır. YEKDEM kapsamında 2015 yılına ait kurulu gücünün, Türkiye’nin kurulu gücüne oranı %7,4 iken, bu oran 2016 yılında %19,4’e ulaşmıştır.

Tablo 2. Yıllar İtibarıyla YEKDEM Katılımcı Sayısı (Adet)

Türü	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hidrolik	4	44	14	40	126	388
Rüzgar	9	22	3	21	60	106
Biyokütle	3	8	15	23	34	42
Jeotermal	4	4	6	9	14	20
Genel	20	78	38	93	234	556

Kaynak: EPDK, 2017: 42.

Tablo 3. Yıllar İtibarıyla YEKDEM Katılımcıların Kurulu Gücü (MW) *

Türü	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hidrolik	21	930	217	598	2.116,33	9.960,00
Rüzgar	469	685	76	825	2.732,14	4.319,83
Jeotermal	72	72	140	228	389,92	599,16
Biyokütle	45	73	101	147	185,23	203,72
Genel	608	1.760	534	1.798	5.423,63	15.082,72

* Ayrıca lisanssız elektrik üretimi kapsamında 2016 yılı sonu itibarıyla 1.045,78 MW'lık kurulu gücün tamamı da YEKDEM kapsamında işlem görmektedir.

Kaynak: EPDK, 2017:43.

2016 yılı YEKDEM kurulu gücünün kaynaklara göre dağılımında hidrolik %66,04, rüzgar %28,64, jeotermal %3,97 ve biyokütle %1,35 oranına sahiptir. Tablo 4'de YEKDEM katılımcılarının 2012-2016 yılları arasındaki üretim miktarları yer almaktadır. 2016 yılındaki üretim miktarı 2015 yılındaki üretim miktarına göre yaklaşık %250 artmıştır. 2016 yılı üretiminin en fazla hidroelektrik santralleri ve sonrasında rüzgar elektrik santrallerince yapıldığı görülmektedir. 2015 yılında YEKDEM kapsamında üretim yapan santrallerin üretimlerinin ülke üretimine oranı %6,8 iken, 2016 yılında bu oran %16,8 e çıkmıştır.

Tablo 4. Yıllar İtibarıyla YEKDEM Katılımcılarının Yıllık Üretim Miktarları (MWh)*

Türü	2012	2013	2014	2015	2016
Hidrolik	2.296.047	528.646	1.072.832	5.683.331	25.520.255
Rüzgar	2.081.745	234.000	2.378.819	8.275.992	14.163.403
Jeotermal	487.364	857.527	1.436.579	2.710.856	3.706.764
Biyokütle	374.002	750.715	925.516	1.050.796	1.306.057
Genel	5.239.158	2.370.888	5.813.746	17.720.976	44.696.479

Kaynak: EPDK, 2017: 43.

Ayrıca lisanssız elektrik üretimi kapsamında 2016 yılı sonu itibarıyla 1.137.871,75 MWh'lık üretimin tamamı da YEKDEM kapsamında işlem görmektedir. Lisansız kurulu gücün kaynaklara göre dağılımı Tablo 5'de gösterilmektedir. 2015 yılındaki lisanssız kurulu gücümüzün toplamı 359,04 MW iken, 2016 yılında bu miktar yaklaşık 3 katına çıkarak 1.048,21 MW'a ulaşmıştır. Güneş (fotovoltaik) kaynak türü 2016 yılında % 89,60 oranla en büyük lisanssız kurulu güçtür.

Tablo 5. Lisanssız Kurulu Gücün Kaynaklara Göre Dağılımı (MWe-%)

Kaynak Türü	2015		2016	
	Kurulu Güç (MWe)	Oran (%)	Kurulu Güç (MWe)	Oran (%)
Güneş (Fotovoltaik)	292,91	81,58	939,19	89,60
Doğal Gaz	36,47	10,16	51,85	4,95
Biyokütle	21,44	5,97	36,42	3,47
Rüzgar	6,02	1,68	13,75	1,31
Hidrolik	1,7	0,47	5,78	0,55
Güneş (Yoğunlaştırılmış)	0,5	0,14	1,22	0,12
Genel Toplam	359,04	100,00	1.048,21	100,00

Kaynak: EPDK, 2017:13.

Lisanssız elektrik üretiminin kaynaklara göre dağılımı Tablo 6’da yer almaktadır. 2015 yılında lisanssız elektrik üretimi kapsamında şebekeye verilen enerji miktarı 222.724,45 MWh olmuştur. 2016 yılında bu miktar 1.137.871,75 MWh yükselmiştir. Türkiye’de 2016 yılda lisanssız elektrik üretimi 2015 yılındaki üretimin 5 katına çıkmıştır. Bu üretimin %90,64’ü güneş kaynağından, %8,10’u ise biyokütle kaynak türünden üretilmiştir.

Tablo 6. Lisanssız Elektrik Üretiminin Kaynaklara Göre Dağılımı (MWh-%)

Kaynak Türü	2015		2016	
	İhtiyaç fazlası olarak sisteme verilen enerji miktarı (MWh)	Oran (%)	İhtiyaç fazlası olarak sisteme verilen enerji miktarı (MWh)	Oran (%)
Güneş (Fotovoltaik)	185.034,44	83,08	1.031.358,00	90,64
Biyokütle	37.094,73	16,65	92.129,90	8,10
Rüzgar	393,88	0,18	8.268,44	0,73
Hidrolik	201,40	0,09	6.115,42	0,54
Genel Toplam	222.724,45	100,00	1.137.871,75	100,00

Kaynak: EPDK, 2017:16.

Türkiye’nin yenilenebilir enerji politikasında yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının ve yaygınlaşmasının desteklenmesine yönelik teşvik mekanizmaları önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda Türkiye’de uygulanmakta olan teşvik mekanizmaları alt başlıklarda açıklanmaktadır.

3.1. Tarife Garantisi Teşvikleri (Sabit Fiyat Garantisi veya Prim Garantisi)

Türkiye’de fiyat tabanlı düzenleyici teşviklerden SFG uygulanmaktadır. Dünya uygulamalarında olduğu gibi Türkiye’de de yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerjinin kullanımının yaygınlaştırılması amacıyla uygulanmakta olan en önemli teşvik mekanizması SFG’dir. Günümüzde yenilenebilir enerji piyasalarının birçok ülkede olgunlaşmaya başlamasıyla SFG teşvik mekanizmasının geçmişe oranla popüleritesi biraz azalmış ve diğer teşvik mekanizmaları da ön plana çıkmaya başlamıştır. Ancak halen dünyada en çok uygulanmakta olan teşvik mekanizması SFG’dir. SFG mekanizmasının yaygın olarak tercih edilmesinde uygulanmasının basit olması da önemli bir etken oluşturmaktadır. Bu uygulamada üreticiler, yenilenebilir enerji kaynaklarından ürettikleri elektriği belirlenen fiyattan satabilmektedirler. Ayrıca bu teşvik ile yenilenebilir kaynaklardan kendi elektrik

ihtiyacını karşılayan üreticilerin üretim fazlası enerji miktarlarını kanunda öngörülen sabit fiyatlar üzerinden dağıtım şirketlerine satabilmelerine imkan tanınmaktadır (Eser ve Polat, 2015: 218).

Türkiye’de SFG 2005 yılında 5346 sayılı kanunla uygulanmaya başlanmıştır. 2005 yılında 7 yıl olan destek süresi 2010 yılında 6094 nolu kanunla 10 yıla çıkarılmıştır. SFG’nin genellikle uzun dönemli bir teşvik mekanizması olduğu ve bazı ülkelerde 10-15 yıllık dönemi kapsadığı görülmektedir. 6094 nolu kanunla farklı enerji kaynakları için farklı SFG uygulanmaktadır. Tablo 7’de yenilenebilir enerji kaynak türlerine göre uygulanmakta olan SFG değerleri yer almaktadır. 5346 sayılı kanunda SFG’nin 2005 yılından başlayarak 31.12.2015 tarihine kadar uygulamasına ilişkin bir düzenleme varken 2015 yıl bitmeden Bakanlar Kurulu Kararıyla bu süre 2020’ye kadar uzatılmıştır.

Tablo 7. Türkiye’de Yenilenebilir Enerji İçin Uygulanan Sabit Fiyat Garantisi

Yenilenebilir Enerji Kaynağına Dayalı Üretim Tesis Tipi	Uygulanacak Fiyatlar (ABD doları cent/kWh)
Hidroelektrik üretim tesisi	7,3
Rüzgar enerjisine dayalı üretim tesisi	7,3
Jeotermal enerjisine dayalı üretim tesisi	10,5
Biyokütleyle dayalı üretim tesisi (çöp gazı dahil)	13,3
Güneş enerjisine dayalı üretim tesisi	13,3

Kaynak: 5346 Sayılı Kanun, 2005.

6094 nolu kanunla SFG'ye ilave olarak, her enerji türünde farklı olmak üzere, yerli katkı ilavesi adı altında bir teşvik uygulaması getirilmiştir. Bu uygulamada teşvik miktarı SFG’ye eklenmektedir. Prim garantisi uygulamasına da benzeyen bu uygulama yenilenebilir enerji üretim tesislerinde kullanılan aksamın yurt içinde imalatının desteklenmesi amacını gütmektedir. Yerli katkı ilavesine destek süresi 5 yıl olarak belirlenmiştir. Yerli katkı ilavesi mekanizmasında farklı yenilenebilir enerji türleri için imal edilen aksama göre belirlenen oranlarda dolar bazında katkı sağlanmaktadır. Tablo 8’de yerli katkı ilavesi olarak belirlenen fiyatlar yer almaktadır.

Tablo 8: Türkiye’de Yenilenebilir Enerji İçin Uygulanan Yerli Katkı İlavesi

II SAYILI CETVEL		
Tesis Tipi	Yurt İçinde Gerçekleşen İmalat	Yerli Katkı İlavesi (ABD doları cent/kWh)
A)Hidroelektrik üretim tesisi	1)Türbin	1,3
	2)Jeneratör ve güç elektroniği	1,0
B)Rüzgar enerjisine dayalı üretim tesisi	1)Kanat	0,8
	2)Jeneratör ve güç elektroniği	1,0
	3)Türbin kulesi	0,6
	4)Rotor ve nasel gruplarındaki mekanik aksamın tamamı (kanat grubu ile jeneratör ve güç elektroniği için yapılan ödemeler hariç)	1,3
C)Fotovoltaik (PV)enerjiye dayalı üretim tesisi	1)PV panel entegrasyonu ve güneş yapısal mekaniği imalatı	0,8
	2)PV modülleri	1,3
	3)PV modülünü oluşturan hücreler	3,5
	4)İnvertör	0,6
	5)PV modeli üzerine güneş ışınımı odaklayan malzeme	0,5
D)Yoğunlaştırılmış enerjiye dayalı üretim tesisi	1)Radyasyon toplama tüpü	2,4
	2)Yansıtıcı yüzey levhası	0,6
	3)Güneş takip sistemi	0,6
	4)Isı enerjisi depolama sisteminin mekanik aksamı	1,3
	5)Kulede güneş ışınımı toplayarak buhar üretim sisteminin mekanik aksamı	2,4
	6)Stirling motoru	1,3
	7)Panel entegrasyonu ve güneş paneli yapısal mekaniği	0,6
E)Biyokütle enerjisine dayalı üretim tesisi	1)Akışkan yataklı buhar kazanı	0,8
	2)Sıvı veya gaz yataklı buhar kazanı	0,4
	3)Gazlaştırma ve gaz temizleme grubu	0,6
	4)Buhar veya gaz türbini	2,0
	5)İçten yanmalı motor veya stirling motoru	0,9
	6)Jeneratör ve güç elektroniği	0,5
	7)Kojenerasyon sistemi	0,4
F)Jeotermal enerjisine dayalı üretim tesisi	1)Buhar veya gaz türbini	1,3
	2)Jeneratör ve güç elektroniği	0,7
	3)Buhar enjektörü veya vakum kompresörü	0,7

Kaynak: 6094 Sayılı Kanun, 2010.

Yerli katkı ilavesi uygulamasında yurtiçinde gerçekleşen imalatın ve üretimin hangi yenilenebilir enerji kaynağından yapıldığına göre değişen fiyatlarda destek sağlamaktadır. Tablo 9’da hem SFG hem de yerli katkı ilavesi mekanizmalarınca getirilmiş fiyat destekleri gösterilmektedir. Farklı yenilenebilir kaynaklar için farklı fiyatlar ve farklı yerli katkı ilavesi değerleri mevcuttur. Hem SFG’nin hem de yerli katkı ilavesinin olduğu bir sistemde üreticiler, yurt içinde üretilen ekipmanları kullanan ve bu konudaki yönetmelik hükümlerini yerine getiren üretici için SFG ve yerli katkı ilavesinin ikisinin toplamı olan bir fiyatı garanti altına almış olacaktırlar.

Tablo 9. Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Desteklemesine Yönelik Fiyat Tabanlı Teşvikler

Yenilenebilir Enerji Kaynağına Dayalı Üretim Tesis Tipi	Uygulanacak Fiyatlar (ABD doları cent/kWh)	Yerli Katkı İlavesi (ABD doları cent/kWh)	Yerli Katkı İlavesi ile Uygulanabilecek En Üst Fiyat
Hidroelektrik Üretim Tesisi	7,3	2,3	7,3+2,3= 9,6
Rüzgar Enerjisine Dayalı Üretim Tesisi	7,3	3,7	7,3+3,7=11
Jeotermal Enerjisine Dayalı Üretim Tesisi	10,5	2,7	10,5+2,7=13,2
Biyokütleye Dayalı Üretim Tesisi (Çöp Gazı dahil)	13,3	5,6	13,3+5,6=18,9
Güneş Enerjisine Dayalı Üretim Tesisi	13,3	6,7	13,3+6,7=20
- Fotovoltatik -Yoğunlaştırılmış		9,2	13,3+9,2=10,5

Kaynak : 6094 Sayılı Kanun, 2010.

3.2. Lisans Ücretinden Muafiyet

Türkiye’de elektrik enerjisi üreten tesisler için ilgili tesisin kurulu gücüne göre Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu’nca (EPDK) hazırlanmış olan lisans yönetmeliği kapsamında yıllık olarak lisans ücreti alınmaktadır. Yenilenebilir enerjinin desteklenmesi için uygulanan politik araçların biri de lisans ücretinden muafiyet veya lisanssız üretim hakkıdır.

Lisanssız üretim hakkı, Türkiye’de SFG mekanizmasından sonra yatırımcıları yenilenebilir enerji piyasasına çekmek için kullanılmakta olan önemli bir teşvik ve destekleme mekanizması olarak kabul edilebilir (Yılmaz ve Hotunluoğlu, 2015: 89). Lisans ücretinden muafiyet konusundaki son düzenlemeler 2013 yılında çıkarılan 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanununda ele alınmıştır. Bu kanunda lisans alma ve şirket yükümlülüğünden muaf olma konusu açıklanmış ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesisleri için lisanssız üretim hakkı 500 KW kurulu güce kadarken 1 MW’a çıkartılmıştır. Daha önce kurulu gücü 500 kWh’in altındaki yenilenebilir enerji üretim tesislerinin lisans alma ve şirket kurma yükümlülükleri yokken, bu değer 6446 nolu kanunla 1 MW olmuş ve Bakanlar Kuruluna belirlenmiş olan bu kurulu güç üst sınırını 5 kata kadar (5 MW) arttırılabileme yetkisi verilmiştir.

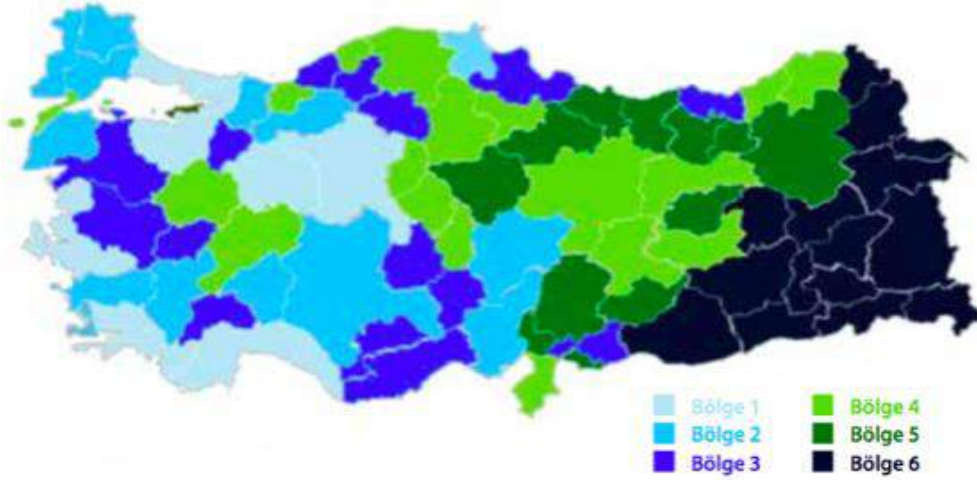
Yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimi yapan tesisler ilk 8 yıl bu lisans ücretinden muaf tutulurken, sonraki yıllarda bedelin %10’unu ödemek durumundadırlar. Ayrıca bu tesisler 500 kWh’in altındaki kendi ihtiyaçlarını karşıladıktan sonraki üretimlerini SFG desteğiyle enerji dağıtım şirketlerine satabilmektedirler. 1000 kWh’a kadar kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan yenilenebilir enerji tesislerinin plan ve projeleri için hizmet bedeli de alınmamaktadır. Ayrıca EPDK tarafından lisans başvuruları değerlendirilirken yenilenebilir kaynaklardan üretim yapan tesislerin başvuruları öncelikli olarak değerlendirilmektedir (Kanun no: 5346).

3.3. Yatırım Teşvikleri

Türkiye’de yeni yatırım teşvik programı 1 Ocak 2012 tarihinden beri yürürlüktedir. Bu programda dört farklı tür plan yer almaktadır. Bunlar; Genel Yatırım Teşvik Planı, Bölgesel Yatırım Teşvik Planı, Büyük Ölçekli Yatırımlar Teşvik Planı ve Stratejik Yatırımlar Teşvik Planı’dır (YEGM, 2014: 30).

- *Genel Yatırım Teşvik Planı*: yatırım kategorisine giren ve belirlenen asgari sabit yatırım miktarını karşılayan tüm yatırım türleri için geçerlidir. Bu kapsamda yenilenebilir kaynaklarından elektrik enerjisi üreten tesisler de Katma Değer Vergisi (KDV) ve Gümrük Vergisi muafiyetinden yararlanabilmektedir.
- *Bölgesel Yatırım Teşvik Planı*: bölgelerarası gelişmişlik farkını ortadan kaldırmak için bölge bazlı olarak uygulanmaktadır. Farklı türdeki yatırımlar için asgari yatırım tutarları kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda Türkiye 1'den 6'ya kadar teşvik bölgelerine ayrılmıştır. Şekil 1'de teşvik planına göre Türkiye'nin bölgeleri gösterilmektedir. Asgari yatırım tutarı 1. ve 2. bölgeler için 1 milyon TL, 3., 4., 5. ve 6. bölgeler için 500.000 TL'dir. Bunun yanında, yalnızca 6. bölge için ek %38'lik bir işgücü maliyeti indirimi uygulanmaktadır.
- *Büyük Ölçekli Yatırımlar Teşvik Planı*: Türkiye'nin teknolojik olanaklarını ve Ar-Ge kapasitesini arttırmak bu programın amacını oluşturmaktadır.
- *Stratejik Yatırımlar Teşvik Planı*: Bu plan ithalat bağımlılığı yüksek (%50'den fazla) ara ve nihai ürünlerin üretimi için sunulmaktadır. 50 milyon TL veya daha yüksek tutardaki yatırımlar bu plandan yararlanabilmektedir.

Şekil 2. Teşvik Planına Göre Türkiye'nin Bölgeleri



Kaynak: YEGM, 2014: 30.

3.4. Vergisel Teşvikler

Yenilenebilir kaynaklara yönelik olarak 2012 yılına kadar verilen tek vergisel teşvik Damga Vergisi istisnası olmuştur (Sezer, 2012: 52). Türkiye gelişmiş ülkelerde uygulanmakta olan mali teşvik mekanizmasının gerisinde kalmıştır. Yukarıda bahsedildiği gibi Türkiye'de elektrik üretimine yönelik olarak genel teşvik uygulamaları bağlamında Gümrük Vergisi muafiyeti, KDV istisnası, Gelir Vergisi stopajı desteği (yalnız 6. bölge için) teşvikleri uygulanmaktadır. Bunun yanında bölgesel teşvik uygulamaları bağlamında genel teşviklere ilave olarak vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, sigorta primi desteği (sadece 6. bölge için), faiz desteği (3, 4, 5 ve 6 bölge için), yatırım yeri tahsis destekleri bahsedilen teşvik planları kapsamında uygulanmaktadır. (Eser ve Polat, 2015: 220).

2013 yılında yayınlanan 6446 Sayılı Elektrik Piyasası Kanunu'nda organize toptan elektrik piyasalarında yapılan işlemlere ilişkin düzenlenen kâğıtların Damga vergisinden müstesna olduğu belirtilmiştir. Elektrik dağıtım şirketleri ile elektrik üretim tesis ve/veya şirketlerinin özelleştirilmesi çalışmaları kapsamında; 31/12/2023 tarihine kadar yapılacak devir, birleşme, bölünme, kısmi bölünme işlemleriyle ilgili olarak ortaya çıkan kazançlar, Kurumlar vergisinden müstesnadır. Bu kanunun 6. bölümünün vergi düzenlemeleri kapsamında yapılacak teslim ve hizmetler KDV'den müstesnadır. Söz konusu teslim ve hizmet ifalarıyla ilgili olarak yüklenen vergiler, vergiye tabi işlemler nedeniyle hesaplanan KDV'den indirilir. Kısa dönemde gerekli arz kapasitesinin yeterli bir yedekle oluşturulması amacıyla, 31/12/2020 (önce 31/12/2015 olan tarih 2015 sonunda Bakanlar Kurulu Kararıyla uzatılmıştır) tarihine kadar ilk defa işletmeye girecek üretim lisansı sahibi tüzel kişilere, üretim tesislerinin, işletmeye giriş tarihlerinden itibaren beş yıl süreyle iletim sistemi sistem kullanım bedellerinden % 50 indirim yapılır ve üretim tesislerinin yatırım döneminde, üretim tesisleriyle ilgili yapılan işlemler harçtan ve düzenlenen kâğıtlar Damga vergisinden müstesnadır.

3.5. İhale Yöntemi İle Teşvik

Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarının ihale yöntemi ile teşvik edilmesi “Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) Yönetmeliği”yle uygulanmaya başlanmıştır. 2016 yılında yayınlanan bu yönetmelik, yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik enerjisi üretimi için düzenlenmiştir. Yenilenebilir enerji üretim tesislerinde kullanılan ileri teknoloji içeren aksamın yurt içinde üretilmesi ya da yurt içinden temin edilmesinin sağlanması ve teknoloji transferinin temin edilmesine yönelik fayda sağlanması amaçlanmaktadır. Bu yönetmelik kapsamında YEKA kullanım hakkı yarışması düzenlenmektedir. İhale sistemi bu yarışma aracılığıyla uygulanmaktadır.

YEKA kullanım hakkı yarışması kapsamında ilk ihale Konya Karapınar'da güneş kaynak türü için 20 Mart 2017 yapılmış ve ihaleyi Türk-Güney Kore ortaklığındaki Kalyon-Hanwha grubu kazanmıştır. Kazanan şirketin Türkiye'de yılda en az 500MW üretim kapasitesine sahip bir tesis kurma, yatırımda yerli teknoloji kullanma ve yerli Ar-Ge ile yerli mühendis istihdamını sağlama zorunlukları vardır. Bu sayede Türkiye'de yerli üretim ve teknolojide yerleşme hedefi sağlanmaya çalışılacaktır. İkinci projeye yönelik ihale rüzgar kaynak türü için 3 Ağustos 2017'de yapılmıştır. Türkiye'nin 5 farklı bölgesinde (Kayseri-Niğde, Sivas, Edirne-Kırklareli-Tekirdağ, Ankara-Çankırı-Kırıkkale, Bilecik-Kütahya-Eskişehir) toplamda 1.000 MW'luk rüzgar enerjisi kapasitesi kurulması amacıyla düzenlenen bu ihaleyi Alman Siemens şirketi kazanmıştır. Kazanan şirket kanat, jeneratör tasarımı, malzeme teknolojileri ve üretim teknikleri, yazılım ve yenilikçi dişli kutusu alanlarından en az üçünde toplam 5 alanda 10 yıl boyunca Ar-Ge çalışması yapmak ve Ar-Ge çalışmaları için her yıl 5 milyon dolarlık bütçe ayırmak zorundadır. Ar-Ge faaliyetlerinin %80'i yerli mühendislerden oluşan personelle yürütecektir. (ETKB, 2016: 33-34).

4. VERİ VE METODOLOJİ

Bu çalışmada yenilenebilir enerji politikası teşvik mekanizmalarının yenilenebilir enerji üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada 28 Avrupa Birliği (AB) ülkesi (Almanya, Avusturya, Birleşik Krallık, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan) ve Türkiye'ye ait yıllık veriler kullanılmıştır. Zaman dönemi olarak 1990-2015 yılları arası alınmıştır. Veriler Dünya Bankası ve IEA veri tabanı, Avrupa Komisyonu

yenilenebilir enerji yasal kaynakları (RES-Legal) sitesinden ve REN21 yıllık raporlarından elde edilmiştir.

Bu çalışma AB ve Türkiye odaklıdır. Çalışmanın AB ve Türkiye odaklı olmasının nedeni; AB ülkelerinin yenilenebilir enerji politikalarında genellikle öncü bir rol üstlenmesi ve yenilenebilir enerji kaynaklarının teşvikinde daha fazla politika araçların kullanılıyor olmasıdır. Bu anlamda analize AB ülkelerini dahil etmemiz yenilenebilir enerji politikalarına daha geniş bir yelpazeden bakarak birçok politik aracın değerlendirilmesine imkan tanımıştır. Ayrıca AB ülkelerinin verilerinin düzenli ve şeffaf olması da bu çalışmada AB ülkelerinin seçimi üzerinde etkili olmuştur. Çalışmaya AB ülke grubu ile Türkiye'nin dahil edilmesinin nedeni hem coğrafi konum açısından Türkiye'nin Avrupa kıtasında da yer alması, hem de Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olarak kendisi için zorunlu olmasa da AB üyesi ülkeler için söz konusu olan yükümlülükleri ve sorumlulukları yerine getiren bir ülke olmasıdır. Türkiye hem enerji alanında hem de birçok alanda AB'nin üye ülkeler için getirdiği yükümlülükler ve önerileri dikkate alarak yerine getirmektedir. Türkiye ekonomisi, AB ülkelerin ekonomilerinin ortalamasının altında veya çok üstünde bir ülke değildir. Avrupa Birliği ülkeleri gibi Türkiye de fosil kökenli enerji kaynakları açısından pek avantajlı olmayan bir ülkedir. Bu nedenle yenilenebilir enerji konusu AB için önemli olduğu kadar Türkiye için önemli bir politika alanıdır. Bu anlamda hem coğrafi, hem ekonomik hem de idari açıdan Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri ile birlikte analizde yer alması uygun görülmüştür.

Çalışmada 28 AB ülkesi ve Türkiye'de yenilenebilir enerjinin yaygınlaştırılması amacıyla en sık uygulanmakta olan dört teşvik mekanizması; SFG, kota yükümlüğü, ihale sistemi ve vergisel teşvikler kullanılmaktadır. 1990-2015 yıllarını kapsayan panel veri seti kullanılmıştır. Kurulan ekonometrik modelle, kamu politikalarının yenilenebilir enerji üzerindeki etkisini görmek ve politik araç olarak en çok kullanılan dört teşvik mekanizmasının etkinliğini değerlendirmek amaçlanmaktadır.

4.1. Değişkenler Veri ve Model

Bu çalışmada teşviklerle yenilenebilir enerji arasındaki ilişkiyi incelemek için panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmada ülkeler için bazı yıllardaki gözlemler kayıp olduğundan dengesiz panel veri modeli kurulmuştur. Sabit ve tesadüfi etkili modeller kurulduktan sonra Hausman Testi uygulanmıştır. Bu test sonucunda sıfır hipotezi reddedildiği için sabit etkili modelin kullanılmasının uygun olduğuna karar verilmiştir. Daha sonra uygun model için değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı testleri uygulanmıştır. Bu varsayımlardan sapmalar dikkate alınarak uygun dirençli (robust) tahminci kullanılarak model yeniden tahmin edilmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır.

Model kurulurken verilen açıklayıcı değişkenler kullanılarak alternatif modeller denenmiş ve hem iktisadi hem de istatistiksel olarak elde edilen en anlamlı model seçilmiştir.

Kurulacak model denklem (1)'deki gibidir.

$$\text{Log_ye}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{sfg}_{it} + \beta_2 \text{kota}_{it} + \beta_3 \text{ihale}_{it} + \beta_4 \text{vergi}_{it} + \beta_5 \text{kömür}_{it} + \beta_6 \text{petrol}_{it} + \beta_7 \text{gaz}_{it} + \beta_8 \text{nükleer}_{it} + \beta_9 \text{log_co2}_{it} + \beta_{10} \text{gasyh}_{it} + \beta_{11} \text{enerji_bağ}_{it} + \beta_{12} \text{nüfus}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Denklem (1)'de log_ye_{it} ; yenilenebilir kaynaklardan üretilen elektrik enerjisi değişkeninin logaritmik değeridir. Diğer değişkenler Tablo 10' da özetlenmiştir.

Tablo 10. Bağımsız (Açıklayıcı) Değişkenler

Açıklayıcı Değişkenler	
sfg:	Yenilenebilir elektrik üretimi için uygulanan sabit fiyat garantisi teşvik mekanizması
kota:	Yenilenebilir elektrik üretimi için uygulanan kota yükümlülüğü teşvik mekanizması
ihale:	Yenilenebilir elektrik üretimi için uygulanan ihale teşvik mekanizması
vergi:	Yenilenebilir elektrik üretimi için uygulanan vergisel teşvik mekanizması
kömür:	Kömürün elektrik üretimindeki payı (%)
petrol:	Petrolün elektrik üretimindeki payı (%)
gaz:	Doğal gazın elektrik üretimindeki payı (%)
nükleer:	Nükleer enerjinin elektrik üretimindeki payı (%)
log_co2:	CO ₂ emisyonunun logaritması (kt)
gsyh:	Birim enerji kullanımı başına düşen GSYH (dolar)
enerji_bag:	Enerji ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan ithalat (%)
nüfus:	Nüfustaki büyüme oranı (%)

4.1.1. Bağımlı Değişken

Analizde bağımlı değişken olarak, yenilenebilir kaynaklardan üretilen elektrik enerjisi değişkeninin logaritmik değeri alınmıştır. Yenilenebilir enerjiden elektrik üretiminin payı hesaplanırken hidro-elektrik dahil edilmemiştir. Hidroelektrik hariç olmak üzere yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimi; jeotermal, güneş, gelgitler, rüzgar, biyokütle ve biyoyakıtları içermektedir. Bu değer kilowatt saat (kWh) cinsindedir. Hidroelektrik hariç olmak üzere yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimi değerinin kullanılmasının nedeni teşvik mekanizmalarının genel olarak hidro-elektrik için verilmiyor olmasıdır. Ayrıca literatürde var olan çalışmaların çoğunda bu çalışmada olduğu gibi hidro-elektrik hariç yenilenebilir enerji değerleri kullanılmıştır.

Yenilenebilir enerji politikaları temelde üç alanda yürütülmektedir. Bunlar elektrik enerjisi, ısıtma&soğutma ve ulaşımdır. Ulaşım ve ısıtma&soğutma alanındaki politikalar elektrik enerjisi alanındaki politikalara göre daha yenidir. Devletlerin yenilenebilir enerji politikaları elektrik enerjisi alanında başlamış ve politika araçları olarak teşvik mekanizmaları dünya genelinde ilk olarak elektrik enerjisi alanında uygulanmıştır. Günümüzde de halen elektrik enerjisi alanındaki teşvik politikaların ağırlığı devam etmektedir. Bu nedenle analizde yenilenebilir enerji ile ilgili bağımlı değişken olarak yenilenebilir kaynaklardan üretilen elektrik enerjisinin logaritmik değeri alınmıştır.

4.1.2. Bağımsız (Açıklayıcı) Değişkenler

Çalışmamızda yer alan temel açıklayıcı değişkenler; dört yenilenebilir enerji teşvik mekanizmasıdır. Bunlar; SFG, kota, ihale ve vergidir. Veriler için IEA (IEA/IRENA Global Renewable Energy Policies and Measures Database), Avrupa Komisyonu Yenilenebilir Enerji Yasal Kaynakları (RES-Legal) ve REN21 yıllık raporlarından yararlanılmıştır.

SFG, kota, ihale ve vergi teşviklerini belirtmek için kukla değişkenler oluşturulmuştur. Her bir teşvik mekanizması kukla değişkenle gösterilmiştir. İncelenen teşvik mekanizması ilgili yılda ülkenin ana teşvik mekanizması ise 1 olarak, aksi halde 0 olarak kodlanmıştır.

Ülkede bir yılda birden fazla ana teşvik mekanizması olması durumunda ana teşvik mekanizmalarını temsil eden ilgili kukla değişkenler 1 olarak kodlanmıştır. Kodlama yapılırken bazı ülkelerin ana teşvik mekanizması olarak bir mekanizmayı benimsediği, bazı ülkelerin ise birden fazla teşvik mekanizmasını benimsediği görülmüştür. Model yardımıyla bu dört teşvik mekanizmasının yenilenebilir elektrik üretimini teşvik etmedeki etkileri ve etkinliklerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Literatürde farklı teşvik mekanizmalarının farklı ülkelerde değişen etkilerinden bahsedilmiştir.

Modele kontrol değişkenler olarak yenilenebilir enerji kaynaklarına alternatif olabilecek ikame enerji kaynakları dahil edilmiştir. Bu açıklayıcı değişkenler nükleer ve termik enerji kaynaklarıdır. Konvansiyonel enerji kaynaklarının yenilenebilir enerji üzerindeki etkisi çeşitli çalışmalarla ortaya koyulmuştur (Carley, 2009; Marques ve Fuinhas, 2012; Marques, Fuinhas ve Manso, 2010). Bu bağlamda, ikame enerji kaynaklarının yenilenebilir enerji üzerinde etkili olacağı beklenmektedir. Çalışmada, termik enerji kaynaklarının başında gelen kömür, petrol ve doğal gaz kaynaklarından elektrik üretiminin toplam elektrik üretimi içindeki yüzdelik payları ayrı ayrı üç kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Toplam elektrik üretimi içinde nükleer enerjiden üretilen elektriğin yüzdelik oranıyla da nükleer enerji kontrol değişkeni olarak modele dahil edilmiştir. Tüm ikame değişken verileri Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır.

Karbondioksit (CO₂) emisyonu modelimize dahil edilen bir diğer kontrol değişkendir. Yıllık kt cinsinden CO₂ emisyonunun logaritması alınarak modele eklenmiştir. Çevresel bir açıklayıcı değişken olan karbondioksit emisyonunun yenilenebilir enerji ile pozitif ilişki içinde olması beklenmektedir. Önceki bölümlerde ayrıntılı bir şekilde anlatıldığı üzere küresel ısınma ve iklim değişimi sorunlarıyla mücadelede hükümetlerce ve uluslararası kuruluşlarca küresel karbon salınımlarına yönelik çeşitli politikalar yürütülmektedir. Bir ülkenin küresel ısınma ile mücadele ederken atacağı en önemli adımlardan birisi, ülke sınırları içindeki karbon salınım miktarının azaltılması için, üretim ve tüketim faaliyetlerine yönelik kamusal çözüm araçları oluşturmaktır (Kete vd. 2017; 177). Karbon salınıma ilişkin değerler, yenilenebilir enerji üretiminin artırılması açısından olumlu etkiler yaratacaktır. Günümüzde yüksek seviyelerdeki karbondioksit emisyonu, siyasi liderler üzerinde hem çevresel hem de toplumsal ve ekonomik sürdürülebilirlik açısından baskı yaratmaktadır. Literatüreki Sadorsky (2009), Marques ve Fuinhas (2011), Marques, Fuinhas ve Manso'nun (2010) çalışmalarının sonuçlarına paralel olarak CO₂ emisyonunun yenilenebilir enerjinin yaygınlaştırılmasında pozitif etkisi olması beklenmektedir. Karbondioksit emisyonu verisi Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır.

Birim enerji kullanımı başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) ekonomik bir kontrol değişkeni olarak modele dahil edilmiştir. Bu değer belirli bir birim enerji tüketimi için üretilebilecek olan GSYH dolarıyla ölçülmektedir. Enerji kullanım birimi olarak da petrol kullanılmaktadır. Satın alma gücü paritesi kullanılarak 2011 yılı sabit fiyatlarına dönüştürülen dolar cinsinden reelleştirilen bir değerdir. Bu veri Dünya Bankasının veri tabanından alınmıştır.

Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki birçok çalışmaya konu olmuştur. Sadorsky (2009) gelişmekte olan ülkelere için GSYH'nın yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde pozitif etkili olduğunu bulmuştur. Payne (2009) çalışmasında GSYH ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında bir nedensellik ilişkisi bulamamıştır. Apergis ve Payne 2010 yılında 20 OECD ülkesi ve yine aynı yılda (2010) 13 Avrasya ülkesi için yaptıkları iki ayrı çalışmada da GSYH ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında çift yönlü nedenselliğin olduğunu bulmuşlardır. Fang (2011) Çin Halk Cumhuriyeti'nin 1978-2008 dönemi verilerini kullanarak yapmış olduğu analizi ile yenilenebilir enerji tüketiminin GSYH üzerinde olumlu

bir etkisi olduğunu bulmuştur. Marques, Fuinhas ve Manso (2010) çalışmalarında GSYH'nin AB üyesi ülkeler için pozitif etkili olduğu, ancak AB üyesi olmayan ülkeler için bunun tam tersi bir durumun söz konusu olduğunu ifade etmiştir. Nicolini ve Massimo (2017) 5 zengin AB ülkesine (Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Birleşik Krallık) ait verilere yaptığı ekonometrik çalışmada kişi başına düşen GSYH'nin yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğunu ifade etmiştir. Bu çalışmadaki modelde AB üyesi ülkeler ve Türkiye'nin verileri kullanıldığı için birim enerji kullanımı başına düşen GSYH ile yenilenebilir enerjinin pozitif bir ilişki içinde olması beklenmektedir.

Enerji bağımlılığı bir diğer kontrol değişkenimizdir. Ülkelerin enerji bağımlılıkları; enerji ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan ithalata göre hesaplanmaktadır. Bu veri Dünya Bankası'ndan alınmıştır. Enerji ithalatı gibi enerji bağımlılığının da yenilenebilir enerji ile pozitif bir ilişki içinde olması beklenmektedir.

Nüfustaki büyüme modele eklenen başka bir kontrol değişkenidir. Daha büyük büyüme oranlarına sahip devletlerin, artmakta olan toplam elektrik talebini karşılamak için daha fazla enerji kapasitesi inşa etmesi gerekebilir. Bu bağlamda yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması artan talebi karşılamak için uygulanabilir bir seçenek olarak değerlendirilebilir (Carley, 2009). Yapılan çalışmalarda nüfusla yenilenebilir enerji arasındaki ilişkiye yönelik farklı sonuçlar bulunmuştur. Carley (2009) çalışmasında nüfusun büyüme oranının yenilenebilir enerji üretimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ortaya koymuştur. Adelaja ve Hailu (2008) nüfusun rüzgar enerjisi kapasitesine önemli bir etkisi olmadığı ifade edilmiştir. Biresselioğlu ve Karabrahimoğlu (2012) 30 Avrupa ülkesi için 1999-2009 yılları arasındaki dönemi kapsayan çalışmalarında, yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde nüfusun negatif bir etkisinin olduğunu belirtmiştir.

5. BULGULAR

Modelde kullanılan değişkenlere ait özet istatistikler Tablo 11'de sunulmuştur. Tablo 11'de bazı değişkenler için gözlem sayılarının düşük olduğu görülmektedir. Bu durum veri setinin dengesiz olduğunu göstermektedir.

Tablo 11. Değişkenlere Ait Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ort.	Std. Sapma	Min	Max
log_je	640	20.66901	2.564583	13.81551	25.89972
Sfg	754	0.494695	0.5003037	0	1
Kota	754	0.1007958	0.3012579	0	1
İhale	754	0.0424403	0.2017253	0	1
vergi	754	0.0954907	0.2940866	0	1
kömür	747	30.5859	26.25209	0	97.49284
petrol	747	11.89079	24.00696	0	100
Gaz	747	17.77249	19.04747	0	93.90463
nükleer	747	19.08691	23.79845	0	87.98622
log_co2	710	11.02387	1.415336	7.612922	13.74291
Gsyh	719	8.871017	2.841472	2.871757	21.49684
enerji_bağ	754	55.6317	28.12541	-49.8	112.5
nüfus	753	0.2599661	0.8559062	-5.814339	3.732596

Toplam elektrik üretimi içerisinde kömürden üretilen elektriğin payı ortalama %30 kadardır. Toplam elektrik üretimi içerisinde petrolden üretilen elektriğin payı ortalama %17, doğal gazdan üretilen elektriğin payı ortalama %12, nükleer enerjiden üretilen elektriğin payı ortalama % 19'dur. İncelenen ülkeler için bu dört değişkenden ortalama olarak en fazla kullanılan kömürdür.

Açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesi için korelasyon matrisi oluşturulmuştur. Oluşturulan tabloya göre değişkenler arasında modeli etkileyecek kadar yüksek ilişkinin olmadığı gözükmemektedir.

Tahmin edilen model sonuçları Tablo 12'de verilmiştir.

Tablo 12. Sabit Etkili Dengesiz Panel Veri Modeli

Bağımlı Değişken: log_ye		F(10,571) = 138.60		
Gözlem Sayısı: 610		Prob > F = 0.0000		
Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t	P> t
sabit	-14.26643	4.924032	-2.90	0.004
sfg	0.5545459	0.1215449	4.56	0.000
kota	0.6565092	0.170978	3.84	0.000
kömür	-0.194598	0.0085462	-2.28	0.023
petrol	-0.595896	0.0093871	-6.35	0.000
gaz	-0.215865	0.0081298	-2.66	0.008
nükleer	-0.325905	0.0075648	-4.31	0.000
log_co2	2.687771	0.4511456	5.96	0.000
gsh	0.7808266	0.0459765	16.98	0.000
enerji_bağ	-0.109515	0.0044229	-2.48	0.014
nüfus	-0.1914749	0.0898594	-2.13	0.034
R ² : Grup içi = 0.7082				
Gruplar arası = 0.5716				
Toplam = 0.4736				
F test, u_i=0: F(28, 571) = 51.64 Prob > F = 0.0000				

Tahmin sonuçları incelendiğinde teşvik mekanizmalarından SFG ve kota yükümlülüğünün, ikame değişkenlerden kömür, petrol, doğal gaz ve nükleerin, diğer açıklayıcı değişkenler olan CO₂, gsh, enerji bağımlılığı ve nüfusun yenilenebilir enerji üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. F testi sonucunda modelin genel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Açıklayıcı değişkenlerin yenilenebilir enerjideki değişimi açıklama gücünü temsil eden belirlilik katsayısı (R²) ortalama % 47 olarak bulunmuştur. F testi sonucu modelde anlamlı birim etkilerin var olduğu göstermektedir.

Değişkenlerin katsayıları yorumlanmadan önce modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığını incelemek için testler yapılmıştır. Yapılan testlerin sonucunda incelenen varsayımlardan sapmaların var olduğu görülmüştür. Bu nedenle bu varsayımlardan sapmalara dirençli standart hatalar üreten Driscoll-Kraay Robust tahmin

yöntemi kullanılarak model yeniden tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 13’de sunulmuştur.

Tablo 13: Driscoll-Kraay Robust Panel Veri Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: log_ye		F(8,28) = 240.51		
Gözlem Sayısı: 611		Prob > F = 0.0000		
Değişkenler	Katsayılar	Drisc/Kraay Std. Hata	t	P> t
sabit	-10.44954	7.782335	-1.34	0.190
sfg	0.5553398	0.092569	6.00	0.000
kota	0.5407029	0.1199145	4.51	0.000
kömür	-0.0223175	0.0069317	-3.22	0.003
petrol	-0.0629571	0.0103025	-6.11	0.000
gaz	-0.0218293	0.0102668	-2.13	0.042
nükleer	-0.0307185	0.0087572	-3.51	0.002
log_co2	2.326039	0.7018743	3.31	0.003
gsyh	0.7491942	0.0390245	19.20	0.000
R² : Grup içi = 0.7028				

Tahmin sonuçları incelendiğinde, yukarıdaki modelden farklı olarak enerji bağımlılığı ve nüfus değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamsız hale geldiği için modelden çıkarıldığı görülmektedir. Bu durum dirençli standart hatalar tahmin edildiğinde bu değişkenlere ait standart hataların büyümesinden kaynaklanmaktadır. Geriye kalan değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır. Model genel olarak anlamlıdır ve modelin açıklama gücü (R²) %70 olarak bulunmuştur.

Değişkenlerin katsayıları incelendiğinde teşvik mekanizmalarından kota ve SFG’nin yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla bu teşvik mekanizmalarından gerçekleşecek bir artış, yenilenebilir enerjide de bir artışa neden olacaktır. Yenilenebilir enerjiyi teşvik etmek amacıyla dünya genelinde hükümetler tarafından uygulanmakta olan en eski ve en yaygın kullanılan teşvik mekanizmalarının başında SFG gelmektedir. Günümüzde de halen SFG teşvik mekanizması dünyada en sık kullanılan teşvik mekanizmasıdır. SFG mekanizması özellikle henüz olgunlaşmamış ve gelişme sürecindeki yenilenebilir enerji piyasalarında oldukça etkindir. Yenilenebilir enerji politikaları 1990’lı yıllarda birçok ülkede şekillenmeye başlamıştır. 1990-2015 yılları arasındaki verileri ile yapılan bu analiz yenilenebilir enerji piyasalarının dünya genelinde henüz olgunlaşmadığı dönemi de içine almıştır. Modelimizde kullandığımız ülke grubu olan AB ve Türkiye genel olarak ekonomik gelişmişlik düzeyi açısından belli bir standartta olsa da yenilenebilir enerji piyasalarının gelişmişlik düzeyi birçok AB ülkesinde ve Türkiye’de halen çok yüksek değildir. Bu ülkelerin çoğunluğunun tam olgunlaşmamış ve gelişmekte olan yenilenebilir enerji piyasalarına sahip olduğunu söyleyebiliriz. Bu bağlamda modelimizde SFG politikasının yenilenebilir enerji üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması beklenen bir sonuçtur.

Kota yükümlüğü teşvik mekanizması, hem dünya genelinde hem de AB ülkelerinde SFG mekanizmasından sonra en çok tercih edilen teşvik mekanizmasıdır. Yıllar geçtikçe kota

yükümlüğü mekanizmasının uygulandığı yer (ülkeler/bölgeler/eyaletler) sayısı artmış ve SFG uygulandığı yer (ülkeler/bölgeler/eyaletler) sayısına yaklaşmıştır. Bu teşvik mekanizmasının tercih edilmesindeki artış eğilimi, analizimiz sonucunda bulduğumuz kota yükümlülüğünün yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olmasıyla tutarlıdır.

İkame değişkenlerin etkisi incelendiğinde bu değişkenlerin yenilenebilir enerji üzerinde beklendiği gibi negatif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu kaynakların toplam elektrik üretimi içerisindeki payı arttıkça yenilenebilir enerjinin elektrik üretimindeki payı azalmaktadır. İkame değişkenleri temsil eden enerji kaynakları içerisinde en yüksek etkiye sahip olan petroldür. Petroldeki 1 birimlik artış yenilenebilir enerjide %6'lık bir düşüşe neden olacaktır. Doğal gazda 1 birimlik artış yenilenebilir enerjide %2'lik, kömürdeki 1 birimlik artış yenilenebilir enerjide %2'lik ve nükleerdeki bir birimlik artış yenilenebilir enerjide %3'lük bir düşüşe sebep olacaktır.

Kontrol değişkenler olarak CO₂ emisyonunun yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu durum beklentiye uygun bir sonuçtur. CO₂ deki %1'lik bir artış yenilenebilir enerjide % 2,3'lük bir artışa neden olacaktır.

GSYH değişkeni incelendiğinde benzer şekilde yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu görülmektedir. Birim enerji kullanımı başına düşen GSYH'daki artış yenilenebilir enerjiden üretilen elektriğin oranının yükselmesine neden olacaktır.

Denenen modellerde ihale sisteminin anlamlı bir etkiye sahip olma eğiliminde olduğu görülmüştür. Ancak onlar daha kısıtlı modeller olduğu için elde edilen en genel model kullanılmıştır. En fazla açıklama gücü olan model ve gerekli değişkenlerin en fazla yer aldığı model seçilmiştir. Teşvik mekanizmalarında SFG ve kota yükümlülüğünün yenilenebilir enerji üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu teşvik mekanizmaları yaygın ve en eski kullanılan teşvik mekanizmalarıdır. Bulgular incelendiğinde, CO₂ emisyonundaki ve GSYH'daki artışların beklentilere uygun olarak yenilenebilir enerjiyi olumlu etkilediği görülmektedir. Kömür, petrol, doğal gaz ve nükleeri kapsayan ikame değişkenlerin ise yine beklendiği üzere yenilenebilir enerji üzerinde ters yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dünya genelinde pek çok ülkenin yenilenebilir enerjiyi destekleyici politikalar uyguladığı görülmektedir. 2004 yılında yenilenebilir enerji alanında politika hedefleri belirleyen ülke sayısı 48 iken 2016 yılında bu sayı 176'a çıkmıştır. Türkiye yenilenebilir enerji kaynakları açısından şanslı bir ülkedir. Bulunduğu coğrafya ve dört mevsimin yaşandığı iklim koşullarıyla yenilenebilir enerji kaynakları bakımından oldukça zengin bir potansiyele sahiptir. Ancak Türkiye bu yüksek potansiyeli henüz yeterince değerlendirememektedir. Enerji Bakanlığı'nın 2016 yılı yenilenebilir enerji kaynakları kurulu güç verilerine göre; Türkiye'nin rüzgar enerji kurulu gücünün 8 katı, hidrolik enerji kurulu gücünün 6 katı, jeotermal enerji kurulu gücünün ise yaklaşık 38 katı kadar bir potansiyeli vardır. Güneş enerji potansiyeli göstergesi olarak yıllık güneşlenme süresi (2.737 saat/ günlük toplam 7,5 saat) ve yıllık toplam gelen güneş enerjisi (1.527 kWh/m².yıl/ günlük toplam 4,2 kWh/m²) baz alınmış ve hesaplanan değerlere göre Türkiye'de güneş enerjisi potansiyelinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Türkiye mevcut enerji ihtiyacının fazlasını karşılayacak bir yenilenebilir enerji potansiyeline sahiptir.

Türkiye'de yenilenebilir enerji alanındaki yasal mevzuata baktığımızda, düzenlemelerin oldukça geç başladığını görmekteyiz. 2005 yılında 5346 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına Dair Kanun yayınlanmıştır. Bu kanun Türkiye'nin yenilenebilir enerji politikasına yönelik olarak

hazırlanmış ilk yasal mevzuattır. Bu tarihten önce yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına yönelik bir kanun olmaması yenilenebilir enerji kaynaklarının geliştirilmesinin önünde bir engel oluşturmuştur. Yenilenebilir Enerji Kanunu (YEK) olarak da tabir edilen bu kanunla SFG teşvik mekanizması uygulanmaya başlanmıştır. Getirilen SFG teşvik mekanizmasında her bir yenilenebilir enerji kaynağı için farklılık gözetmeksizin tek bir tarife uygulanmıştır. Bu tarife EPDK'nın belirlediği bir önceki yıla ait Türkiye ortalama elektrik toptan satış fiyatıdır. Bu durumun yenilenebilir enerji kaynaklarının çeşitleri arasında ileri teknoloji gerektiren ve alternatiflerine göre daha maliyetli olan kaynağın gelişimini olumsuz etkilediğini ifade edebiliriz. Örneğin rüzgar enerjisi gibi teknolojisi nispeten gelişmiş ve maliyetleri nispeten düşmüş olan bir yenilenebilir kaynağı ile maliyeti daha yüksek ve teknolojisi rüzgar enerjisi kadar gelişmemiş olan güneş enerjisi için aynı tarife uygulanmıştır. Bu kanunla alım garantisi uygulaması (%8 oranında) ve arazi kullanımında indirim (%50 oranında) getirilen diğer kolaylıklardır. 5346 sayılı kanunda bahsedilen bu teşvik ve desteklerin maksimum süresi 7 yıl (2011 sonu) olarak belirlenmiştir. Daha sonra 5627 Sayılı Enerji Verimliliği Kanunu ile bu süre 10 yıla, arazi indirim oranı ise %85 oranına çıkartılmıştır. 5346 sayılı kanun ile 2005 yılında bu alanda önemli bir adım atılmış olsa da, ikincil mevzuatın olmaması ve nispeten düşük düzeyli uygulamalar nedeniyle 2010 yılına kadar yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yapılan yatırımlar kısıtlı olmuştur.

2010 yılında 6094 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına Dair Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun yayınlanmıştır. Yeni YEK olarak da adlandırılan bu kanunla farklı yenilenebilir enerji kaynakları için farklı miktarlarda SFG uygulaması getirilmiştir. Ayrıca SFG uygulamasının süresi 2020'ye kadar uzatılmıştır. Bu kanunla SFG teşvik mekanizmasına ilave olarak yeni bir uygulama olarak yerli katkı ilavesi getirilmiştir. Bu uygulamaya göre her yenilenebilir enerji türlerine göre farklılık gösteren bir teşvik miktarı SFG'ne eklenmektedir. Yenilenebilir enerji üretim tesislerinde kullanılan aksamın yurt içinde imalatının desteklenmesi amacıyla oluşturulan bu teşvikte destek süresi 5 yıl olarak belirlenmiştir.

2013 yılında yayınlanan 6446 Sayılı Elektrik Piyasası Kanunu'nda Damga vergisi, Kurumlar vergisi ve KDV'den müstesna uygulamalarının mevcut olduğu belirtilmiştir. Mükellefler yenilenebilir enerji alanındaki faaliyetlerinde bu vergisel avantajlardan yararlanabiliyor olsa da, Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarına özgü ayrı bir vergisel teşvik mekanizması mevcut değildir. Aynı şekilde yenilenebilir enerji yatırımcıları yatırım indirimleri uygulamaları kapsamında kamu kesimince desteklenebilmektedir. Genel Yatırım Teşvik Planı, Bölgesel Yatırım Teşvik Planı, Büyük Ölçekli Yatırımlar Teşvik Planı ve Stratejik Yatırımlar Teşvik Planı Türkiye'de uygulanan yatırım teşvikleridir. Ancak bu teşvikler de özel olarak yenilenebilir enerji kaynakları için düzenlenmiş politika araçları değildir.

Yenilenebilir enerji alanında lisansız üretim hakkı veya lisans ücretinden muafiyet Türkiye'de uygulanmakta olan bir diğer politik araçtır. Bu konudaki son düzenlemeler 2013 yılında çıkarılan 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu'yla yapılmıştır. Yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesisleri için lisanssız üretim hakkı 1 MW olarak belirlenmiştir.

2016 yılında "Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) Yönetmeliği" yayınlanmış ve Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarının ihale yöntemi ile teşvik edilmesi uygulanmaya başlanmıştır. Bu teşvik mekanizmasının uygulanmasındaki amaç, yenilenebilir enerji üretim tesislerinde kullanılan ileri teknoloji içeren aksamın yurt içinde üretilmesi ya da yurt içinden temin edilmesinin sağlanması ve teknoloji transferinin temin edilmesine yönelik fayda sağlanmasıdır. Yönetmelik kapsamında YEKA kullanım hakkı yarışması düzenlenmektedir. İhale sistemi bu yarışma aracılığıyla uygulanmaktadır. İhale teşvik

sisteminin Türkiye'deki ilk uygulaması 2017 yılında Konya Karapınar'da güneş kaynak türü için yapılmıştır. İkinci uygulama ise rüzgar kaynak türü için 3 Ağustos 2017'de yapılmıştır.

Yenilenebilir enerji alanındaki kamu politikalarını değerlendirebilmek için çalışmanın son bölümünde ekonometrik bir model oluşturulmuştur. Literatürde yenilenebilir enerji ve kamu politikaları konusunda birçok çalışma mevcuttur. Ancak bu çalışmaların bir çoğu teorik çalışmalardır. Bu alandaki ampirik çalışmalar sınırlı olduğu görülmüştür. Bu çalışmanın ampirik kısmında geniş bir veri seti kullanarak AB ve Türkiye için yenilenebilir enerji kapasitesinin geliştirilmesine yönelik en çok uygulanan dört yenilenebilir enerji teşvik mekanizmasının etkinliği araştırılmıştır. İncelenen dört teşvik mekanizması; SFG, kota yükümlülüğü, ihale sistemi ve vergisel teşviklerdir. Bu teşvik mekanizmalarını belirtmek için kukla değişkenler oluşturulmuştur. Bağımlı değişken olarak, yenilenebilir kaynaklardan üretilen elektrik enerjisi değişkeninin logaritmik değeri alınmıştır. Çalışmada bu politika araçlarının ekonometrik analizini yapmak için 1990-2015 yıllarını kapsayan panel veri seti kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, SFG ve kota yükümlülüğü teşvik mekanizmalarının yenilenebilir enerji üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduklarını göstermektedir. Bu teşvik mekanizmalarında gerçekleşecek bir artış, yenilenebilir enerjide de bir artışa neden olacaktır. İki teşvik mekanizmasının yenilenebilir enerji üzerindeki etkisinin nerdeyse aynı olduğu bulunmuştur.

Çalışmanın ampirik kısmı hükümetlerce uygulanmakta olan teşvik ve destek mekanizmalarından SFG ve kota yükümlülüğünün yenilenebilir enerji üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Bu iki etkin teşvik mekanizmasının yenilenebilir enerji üzerindeki etkileri birbirine oldukça yakındır. Çalışmaya dahil edilen diğer iki teşvik mekanizması olan ihale sistemi ve vergisel teşvikler ise istatistiksel olarak anlamlı sonuç vermemiştir.

KAYNAKÇA

- ADELAJA, S. ve HAILU, Y.G., 2008, Effects of Renewable Portfolio Standards and Other State Policies on Wind Industry Development in the U.S. Mimeo, Michigan State University.
- AKAR, S. ve AKDOĞAN, D.A., 2016, Environmental and Economic Impacts of Wave Energy: Some Public Policy Recommendations for Implementation in Turkey, Erdoğan M. M., Arun T. ve Ahmad I. H.(Ed.) *Handbook of Research on Green Economic Development Initiatives and Strategies içinde*, Hershey PA: IGI Global , 285-309.
- APERGIS, N. ve PAYNE, E. J., 2010, Renewable Energy Consumption and Economic Growth: Evidence From A Panel of OECD Countries, *Energy Policy*, 38(1), 656-660.
- BİRESSELİOĞLU, M.E. ve KARABRAHİMOĞLU, Y.Z., 2012, The Government Orientation and Use of Renewable Energy, *Renewable Energy*, 47, 29-37.
- CARLEY, S., 2009, State Renewable Energy Electricity Policies: An Empirical Evaluation of Effectiveness, *Energy Policy*, 37, 3071-3081.
- DELOITTE, 2011, *Yenilenebilirler İçin Yeni Hayat Yenilenebilir Enerji Politikaları ve Beklentiler, Enerji ve Doğal Kaynaklar Enstitüsü*, https://pypaneller.weebly.com/uploads/7/1/2/8/7128467/yenilenebilir_enerji_politikalar_trkiye.pdf [Erişim Tarihi: 22 Aralık 2017].
- EC Legal Sources on Renewable Energy, <http://www.res-legal.eu/home/> [Erişim Tarihi: 22 Ocak 2018].
- EEA-European Environment Agency Briefing, 2004, Energy Subsidies and Renewables, Copenhagen.
- EPDK-T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2017, *Elektrik Piyasası 2016 yılı Piyasa Gelişim Raporu*, <https://www.epdk.org.tr/Detay/DownloadDocument/1kqi0MSLYls=> [Erişim Tarihi: 8 Mart 2018].
- ESER, L.Y. ve POLAT, S., 2015, Elektrik Üretiminde Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Kullanımına Yönelik Teşvikler: Türkiye ve İskandinav Ülkeleri Uygulamaları, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, 2, Ocak, 201-225.
- ETKB-T.C.Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2016, Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı, www.eie.gov.tr/document/20180102M1_2018.pdf [Erişim Tarihi: 18 Eylül 2017].
- FANG, Y., 2011, Economic Welfare Impacts From Renewable Energy Consumption: The China Experience. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(9), 5120-5128.
- KETE, H., AYDIN, M.S. ve KAYA, H., 2017, Çevre Sorunları ile Mücadelede Maliye Politikaları, *Journal of Life Economics*, 4(2), 167-190.
- IEA-International Energy Agency, 2018, *Renewable Energy*, <http://www.iea.org/about/glossary/> [Erişim Tarihi: 22 Şubat 2018].
- MARQUES C.A., FUINHAS, J.A. ve MANSO J.R.P., 2010, Motivations Driving Renewable Energy in European Countries: A panel Data Approach. *Energy Policy*, 38, 6877–6885.
- MARQUES C.A. ve FUINHAS, J.A., 2011, Do Energy Efficiency Measures Promote the Use of Renewable Sources?, *Environ Sci Pol.* 14, 471–81.

- MARQUES C.A. ve FUINHAS J.A., 2012, Is Renewable Energy Effective in Promoting Growth?. *Energy Policy*, 46, 434–442.
- NICOLINI M. ve MASSIMO M., 2017, Are Renewable Energy Subsidies Effective? Evidence from Europe, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 74,412–423.
- PAYNE, E.J., 2009, On the Dynamics of Energy Consumption and Output in the US, *Applied Energy*, 86 (4), 575-577.
- REN21, 2017, *Renewables 2017 Global Status Report*. http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf [Erişim Tarihi: 01.Şubat 2018].
- SADORSKY P., 2009, Renewable Energy Consumption and Income in Emerging Economies, *Energy Policy*, 37, 4021–8.
- SEZER, Y., 2012, Enerjide Yatırımcı ve Tüketici Fiyatlarının Vergi Boyutu, *14.Uluslararası Enerji Arenası*, 24-25 Eylül, 1-62.
- TEİAŞ-Türkiye Elektrik İletim A. Ş., 2017, Kurulu Güç, <https://www.teias.gov.tr/tr/i-kurulu-guc> [Erişim Tarihi: 03 Şubat 2018].
- YEGM-Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü, 2014, *Türkiye Ulusal Yenilenebilir Enerji Eylem Planı*, http://www.eie.gov.tr/duyurular_haberler/document/Turkiye_Ulusal_Yenilenebilir_Enerji_Eylem_Planı.PDF [Erişim Tarihi: 12 Eylül 2017].
- Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) Yönetmeliği, 09.10.2016, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/20150225-7.htm>
- Yenilenebilir Enerji Kaynaklarından Elektrik Enerjisi Üreten Tesislerde Kullanılan Yerli Aksamın Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik, 24.06.2016. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/06/20160624-1.htm>
- YILMAZ, O. ve HOTUNLUOĞLU, H., 2015, Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Teşvikler ve Türkiye, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2), 74-97.
- 5346 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına Dair Kanun, Kabul Tarihi: 10.5.2005, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/05/20050518-1.htm>
- 5627 Sayılı Enerji Verimliliği Kanunu, Kabul Tarihi: 18/4/2007 <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/05/20070502-2.htm>
- 6094 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına Dair Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Kabul Tarihi: 29.12.2010, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/01/20110108-3.htm>
- 6446 Sayılı Elektrik Piyasası Kanunu, Kabul Tarihi: 14.3.2013, www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6446.doc

RUSSIA'S MARKET AND PRODUCT-BASED EXPORT DIVERSIFICATION*

Assoc. Prof. Dr. Birol ERKAN

Uşak University, Faculty of Economics and Administrative Sciences,

Department of Economics, Uşak/TÜRKİYE,

Email: birol.erkkan@usak.edu.tr

Res. Assist. Zekai Fatih SUNAY

Uşak University, Faculty of Economics and Administrative Sciences,

Department of Economics, Uşak/TÜRKİYE

Email: fatih.sunay@usak.edu.tr

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 10 June 2018 Accepted: 13 July 2018</p>	<p><i>The Gini-Hirshman Index, Trade Concentration Ratio and Deviation Index has been used as the main measurement tools in this study. In the study, Russia has been analyzed in terms of market and product-based export diversifications between 2000-2016. Scores obtained at the end of the analyzes made reveal that the diversification of Russian exports is low on both market and product basis. It is obvious that high level of export concentrations will adversely affect the Russian economy. It is likely that Russia, which can not diversify its exports on a market and product basis will be influenced by the global crisis.of the future.</i></p>
<p>Keywords: Export Diversification, Gini-Hirschman Index, Trade Concentration Ratio, Deviation Index, Russia.</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.252</p>	
<p>JEL Kodu: F40, F14, Q27</p>	

1. INTRODUCE

The export composition (in terms of market and product) is also important as far as countries' export quantities and amounts are important. The high exports of an country in terms of quantity and value does not mean that the competition power is high on a global scale. Although the ratio of exports of some countries seems to be high, it is seen that the countries generally have a narrow market (few countries). In addition, although the export volume of certain countries is high, it is seen that these countries have realized foreign sales

* This study has derived from the master thesis titled " Export Concentration of Turkey and BRICS Countries: Comparative Analysis " completed by Zekai Fatih Sunay under the consultancy of Assoc. Prof. Dr. Birol Erkan on 21.09.2017

with a limited number of products. This situation, which is called both market and product concentration, is a major obstacle in the context of the development, growth and development of the competitiveness of the country's economies and not being exposed to global economic crises.

In the world trade where global competition is increasing day by day, if the export revenues of countries depend on a certain amount of product and the technological equipment of these products is not high, the possibility of the countries being affected by the global economic crises increases. This is because the conjuncture that emerged after the economic crisis has narrowed external demand and leads to a decrease in raw material and product prices (deflation). Nevertheless, the fact that global economic crises mostly originate in the United States (US) and the European Union (EU) is a major problem in the exports of emerging economies. In this context, it is inevitable that developing countries will reduce market concentration with product concentration in their exports.

2. CONCEPT OF EXPORT DIVERSIFICATION

Export diversification can be defined as the change in the mix of current export products of the country (Samen, 2010). In addition, export diversification can also be described as the change in the mix of exporting country composition (Erkan, 2014). In short, export diversification is spreading to many sectors and countries of the country's export. The main objective of export diversification is to reduce risk by expanding portfolio on the basis of product and market (Goldfarb, 2006). In other words, the underlying philosophy of a country's diversity in the export basket is its desire to achieve policy objectives that are focused on stability and growth (Ali, Alwang, & Siegel, 1991). To concentrate in exports of several products and in a few markets poses serious economic and political risks (Samen, 2010).

As economic risks, problems that may arise in macro economic indicators (economic growth, employment, investment planning, export and import capacity, inflation, debt repayment, capital outflows, etc.) can be shown as a result of volatility and instability in foreign exchange earnings. As political risks, management's worsening and instability in the country can be mentioned. In this context, together with increasing diversification of product and market in the export, reduction of political instability and risks that may arise in economic activity and foreign exchange in the country can be achieved (Wilhelms, 1967).

According to Kenji and Mengistu (2009), export diversification occurs in two ways, horizontal and vertical diversification. Export diversification is called horizontal diversification if it depends on product diversity among different types of industries. In the opposite case, it is also called vertical diversification (Yokoyoma & Mengistu, 2009).

Factors affecting export diversification are the low economic performance of developing countries, investments as the main contributing factor to the economic growth process, industrial and trade policies applied by the countries, growth, new technology and factor productivity (Hammouda, Karingi, Njuguna, & Sadni-Jallab, 2006). The dependence on primary product exports, which is observed in developing countries and which has a significant weight on the output of these countries, leads them to specialize on the primary product; but also expose them to risks and insecurities that are caused by product price imbalances (Chambers & Gordon, 1966).

3. MEASURING THE EXPORT CONCENTRATION OF COUNTRIES

The most common methods used to measure the concentration of exports of countries are the Gini-Hirschman Index and Trade Concentration Rate. In addition, Deviation Index, etc. can also be used.

3.1. Gini-Hirschman Index (GHI)

The most commonly used concentration index for exports is the Gini-Hirschman Index (Tegegne, 1991). The Gini-Hirschman Index is an important concentration criterion used especially in the comparison between periods (Kovacs, 2004). The index shows the product (or country) distribution of the exports of an country (Hirschman, 1945).

$$GHI_{i,j,t}^X = 100 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_{it}}{X_t}\right)^2}$$

In the formula,

$GHI_{i,j,t}^X$ =: Gini-Hirschman Index value

n: number of sectors covered

X_{it} :: export of product i of country j in the period t

X_t : total export of country j in the period t (Hirschman, 1964).

Concentration coefficients are at a certain limit. The maximum value of the coefficient is 100, and in this case the export consists of a single product. The minimum value of the coefficient is $100/\sqrt{n}$. If the concentration level is high, the index value is close to 100. In this case, it is likely that the country will be affected by the risks in international markets. The low density index indicates that the index is close to 0, and in this case the product variety is high. As a result, the effect of the risks is reduced (Erkan & Sunay, 2016).

The Gini-Hirschman Index also shows concentration in imports of goods. In this case, the formula is as follows (Hirschman, 1964):

$$GHI_{i,j,t}^M = 100 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{M_{it}}{M_t}\right)^2}$$

To analyze country concentration in exports, "country" is written instead of "i product" in the $GNI_{i,j,t}^X$ formula. In this case, the rate will decrease with the increasing number of exporting countries. However, If export is carried out in only one country, this rate will be 100.

The Gini-Hirschman Index is also the square of the Herfindahl Index multiplied by 100 (DIE, 2003).

3.2. Trade Concentration Ratio (CR)

Trade concentration ratio (CR) is a measure used extensively because it is simply calculated. Trade concentration ratio is a concept that expresses the total shares of a certain number of firms, products, industries or countries. (CR) takes a value between 0 and 100 and can be calculated according to the formula below (Küçükiremitçi, Karaca, & Eşiyok, 2010).

$$CR = \sum_{i=1}^k P_i \times 100$$

In the formula, CR denotes the trade concentration ratio, P_i denotes the share of firm, product, sector or country. According to this:

CR(1) : Share of the most exported country (product) in total exports

CR(2) : Share of the two most exported country (product) in total exports

CR(4) : Share of the four exported country (product) in total exports

CR(8) : Share of the eight most exported country (product) in total exports

CR(12) : Share of the twelve most exported country (product) in total exports

3.3. Deviation Index (DI)

Deviation index (DI) is obtained by dividing to export which is out of that country of a country's export of goods to another country (Erkan, 2014).

$$DI_{jk} = \frac{X_{jk}^m}{X_{jk}^{w-m}} 100$$

X_{jk}^m → export value of product k to country m of country j

X_{jk}^{w-m} → export value of product k to out of country m of country j

When the base year is called as 100, if the DI is higher than 100 in other years, it means that the export of product k of country j tends to development in favor of country m. If the DI is less than 100, it indicates that the export of product k of country j moves out of country m (Yıldız & Delice, 2001).

4. LITERATURE REVIEW

The first studies on export diversification in the literature were made by McLaughlin after the 1929 Crisis (Hammouda, Karingi, Njuguna, & Sadni-Jallab, 2006). McLaughlin found a meaningful relationship between concentrations of industrial activities in American cities and the severity of their impact from cyclical fluctuations (McLaughlin, 1930).

Krugman (1979) evaluated the relationship between agricultural exports diversification and economic growth over the product cycle (Krugman, 1979). In addition, MacBean ve Nguyen (1980) emphasized that the concentration of exports for developing countries was not a significant influence on the stability of export earnings. Along with the increase in concentration, the relationship was getting weaker and weaker (Macbean & Nguyen, 1980).

Stanley ve Bunnag (2001) emphasized that Under the export diversification initiative, there was the aim of encouraging economic growth and the stability provided by the export incentives. According to the results obtained in Central America by 20-year data from Costa Rica, El Salvador, Honduras and Guatemala, it has been reached that the diversification of exports can reduce instability in foreign exchange earnings (Stanley & Bunnag, 2001).

Agosin (2007), using cross-sectional data from 1980 to 2003 for Asian and Latin American countries, emphasized that export growth alone was not sufficient on economic growth and that it was possible to realize export growth together with diversification (Agosin, 2007). Kösekahyaoğlu (2007) analyzed Turkey's export and import concentrations for the period 1980-2005 by using the Gini-Hirschman Index as well. Accordingly, in the 1980s and after the Customs Union, product diversification increased in exports. In contrast, changes in imports were relatively less frequent. Market-based diversification, on the other hand, remains low (Kösekahyaoğlu, 2007).

Kuşat (2015) examined the concentration of trade between Turkey and the BRICS countries in the framework of the Customs Union. According to the results obtained, the Customs Union did not adversely affect bilateral trade relations and trade was turning from Russia to China and India (Kuşat, 2015).

In his work on the years 1995-2012, Vahalik (2015) comparatively analyzed the export diversification of the EU and BRIC countries and used the Herfindahl-Hirschman index in his analysis. Accordingly, when compared with the EU, China, India, Brazil and South Africa, Russia's export diversification is low (Vahalik, 2015).

In the study conducted by Hattendorff (2015) for the years 2005-2011, the relation between the economic concentration of Russia and financial development was examined. The high level of concentration negatively affects financial development and causes low growth. In addition, The impact of concentration on finance was substantial (Hattendorff, 2015).

Erkan and Sunay (2016) used the Trade Concentration Ratio and Gini-Hirschman Index covering the years from 2000 to 2014 and determined the product and market concentration levels in Turkey's exports (Erkan & Sunay, 2016). Herzer and Nowak-Lehmann (2007) also predicted the expanded Cobb Douglas function based on Chilean data from 1962-2001, and concluded that export diversification had an impact on economic growth (Herzer & Nowak-Lehmann D., 2006).

5. MARKET-BASED CONCENTRATION ANALYSIS OF RUSSIAN EXPORT

Market-based concentration analysis of Russian export is made by using Gini-Hirschman Index and Trade Concentration Ratio.

5.1. Gini-Hirschman Index Analysis

When the market concentration of exports from Russia to 226 countries between 2000-2016 is calculated by GHI (Table 1), while the GHI value was 19.5% in 2000, it is seen that this value increased in general in the following years (Graph 1).

Table 1. Market Concentration of Russia (GHI, %)

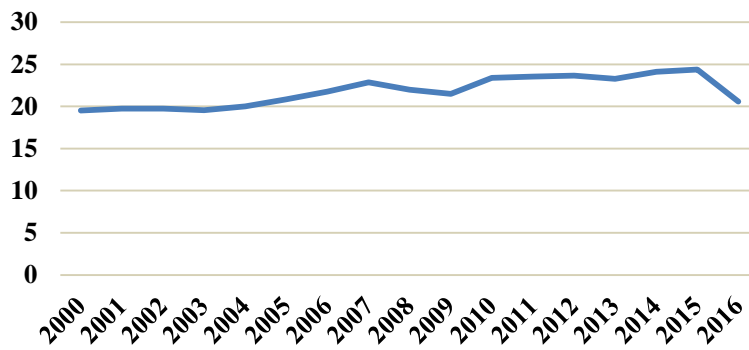
Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GHI	19,52	19,74	19,73	19,58	20,03	20,84	21,77	22,86	21,99

Year	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
GHI	21,49	23,40	23,55	23,64	23,28	24,10	24,40	20,59

Source: (United Nations Comtrade Database, 2017)[†]

This shows that Russia had been exporting to a limited number of markets (countries) and that it had not been able to diversify its market in exports.

Graph 1. Market Concentration of Russia (GHI, %)



5.2. Trade Concentration Ratio Analysis

Russia's exports to 226 countries during the 17 years increased in country-based concentration (Table 2 and Graph 2). In other words, export diversification decreased.

The country with the highest exports of Russia in 2000 was Germany with 9.2 billion dollars. The CR (1) value is 9%. The country with the largest export of Russia in 2008 and 2009 was the Netherlands with 57 and 36.2 billion dollars respectively and the CR (1) value of these years were 12%. Also in 2013 and 2016, Russia's most exporting countries were again the Netherlands.

[†] GHI values were calculated by using data from the UN Comtrade database.

Table 2. Market Concentration of Russia (CR, %)

Year	CR ₍₁₎	CR ₍₂₎	CR ₍₄₎	CR ₍₈₎	CR ₍₁₂₎
2000	8,95	15,99	26,49	44,72	59,03
2001	9,21	16,62	27,51	45,96	59,54
2002	7,55	14,61	27,99	47,86	60,81
2003	7,80	14,29	26,84	46,26	59,91
2004	8,41	15,73	28,57	48,41	61,56
2005	10,19	18,37	31,66	49,95	62,82
2006	11,90	20,23	33,58	51,65	64,93
2007	12,29	24,17	35,87	53,51	66,78
2008	12,17	21,13	34,14	53,07	65,41
2009	12,02	20,33	32,07	51,73	63,88
2010	13,41	26,04	37,16	52,80	65,09
2011	14,04	25,88	37,99	54,81	66,24
2012	14,49	26,39	38,54	54,03	65,30
2013	13,14	25,90	38,18	53,21	64,99
2014	13,44	26,84	40,18	56,13	67,55
2015	15,44	27,13	40,08	56,35	67,96
2016	10,25	20,06	32,43	48,22	60,45

Source: (United Nations Comtrade Database, 2017)[‡]

The volume of exports had declined from \$ 69.3 billion to \$ 29.3 billion over the years. The CR (1) value increased to 13.1% in 2013 and to 15.4% in 2015. In 2016, it decreased to 10.25%.

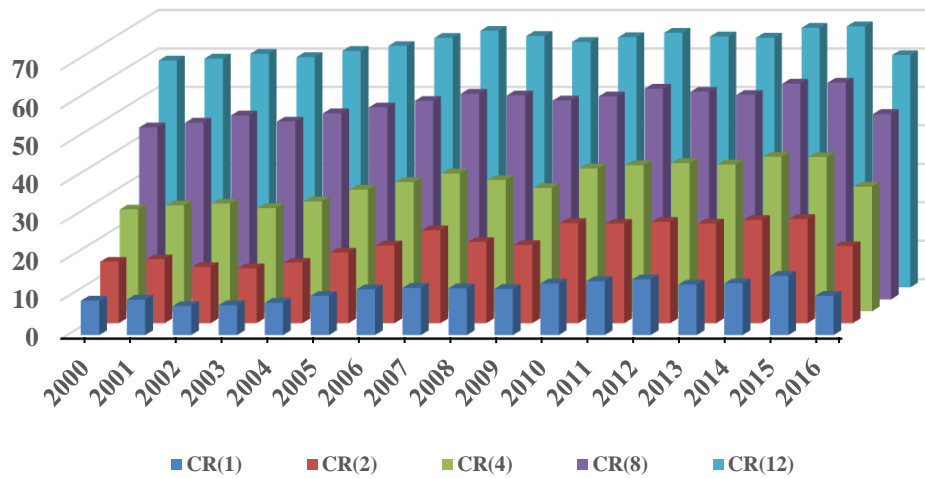
Russia's second largest export destination in 2000 and 2009 was Italy with 7.2 and 25 billion dollars. The CR (2) values for these years were 16% and 20.3%. The second largest export destination for Russia was the Netherlands with 40.2 billion dollars in 2015 and China with 28 billion dollars in 2016. The CR (2) for the mentioned years first rose from 26% to 27.1%, decreased to 20.1% later.

The fourth country that Russia exports most in 2000 was China with 5.2 billion dollars. The CR (4) value of this year was 26,5%. In 2009, Russia exported \$ 18.7 billion to Germany and \$ 16.7 billion to Belarus. In 2010, Russia exported 24.3 billion dollars to Italy and 19.8 billion dollars to China. While the CR(4) value 32,1% in 2009, it rose to 37,2% in 2010. By the year 2016, Russia exported 21.2 billion dollars to Germany and 14 billion dollars to Belarus. While the CR(4) value 40,1% in 2015, it decreased to 32,4% in 2016.

The fifth country that Russia exports most in 2000 was Ukraine. Following Ukraine, the United Kingdom, the United States and Poland came from. The CR (8) value was 44.7%. The fifth country that Russia exports most in 2015 was Germany. The countries behind Germany were Japan, South Korea and Belarus. The CR (8) value for this year was 56.4%.

While Russia's biggest fifth exporter was Turkey in 2016, Italy, South Korea and Kazakhstan followed to Turkey. The value of CR (8) decreased to 48.2%.

[‡] CR values were calculated by using data from the UN Comtrade database.

Graph 2. Market Concentration of Russia (CR, %)

The ninth country that Russia exports most in 2000 was the Netherlands. The countries following this country are Switzerland, British Virgin Islands and Finland. CR (12) value for this year is 59%. While Russia's biggest ninth exporter was USA in 2016, Japan, Poland and the United Kingdom followed to USA respectively. While the value of CR (12) 68% in 2015, it dropped to 60.5% in 2016.

In particular, when the CR (4) scale is examined, it is observed that Russia had been concentrating at a high rate on a country basis for 17 years. When the market concentration of exports is assessed as a whole with the Trade Concentration Rate, it is seen that the concentration of Russia was high and generally did not decrease. This suggests that the country could not diversify its exports on a country basis.

When Russia's market-oriented export diversification is interpreted with the Gini-Hirschmann Index and Concentration Rate, it can be seen that the results of these two indicators calculated for the years 2000-2016 support each other. Accordingly, Russia's export diversification remained limited over the years. In other words, Russia's exports concentrated in certain markets. It is evident that this situation is negative in the context of Russia's economic growth and development. Likewise, Russia, which can not diversify its exports on a market basis, is more likely to be affected by possible global crises.

6. PRODUCT-BASED CONCENTRATION ANALYSIS OF RUSSIAN EXPORT

Product-based concentration analysis of Russian export is made by using Gini-Hirschman Index and Trade Concentration Ratio.

6.1. Gini-Hirschman Index Analysis

Concentrations increase according to the GHI values of the product-based calculated for export of Russia. The value of GHI on the basis of product exported by Russia was 40.4% in 2000. This value increased to 50.4% in 2005 and to 56.5% in 2012. By 2016, with a relative improvement, the value fell to 46.1% (Table 3).

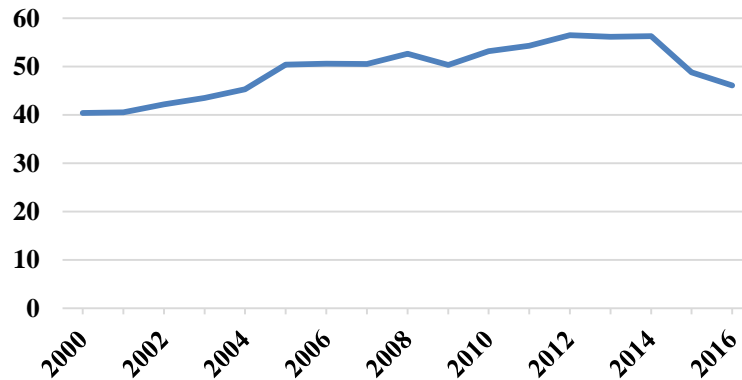
Table 3. Product Concentration of Russia (GHI, %)

Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GHI	40,44	40,56	42,20	43,53	45,34	50,39	50,58	50,51	52,65

Year	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
GHI	50,33	53,17	54,30	56,49	56,17	56,29	48,81	46,13

Source: (United Nations Comtrade Database, 2017)[§]

Considered over the years, according to GHI values, it appears that Russia had failed to diversify its products in exports (Graph 3).

Graph 3. Product Concentration of Russia (GHI, %)

6.2. Trade Concentration Ratio Analysis

When the concentration of 66 product groups exported by Russia for 17 years (2000-2016) is examined according to the Trade Concentration Rate, a negative picture emerges.

The largest group of products exported by Russia during 2000-2016 was "petroleum, petroleum products and related materials". Russia's product-basis CR (1) value was 33.5% in 2000; this value increased to 41% in 2004, to 47.1% in 2005 and to 54.4% in 2014. However, the value of CR (1) decreased to 45.9% in 2015 and to 42.25% in 2016 (Table 4).

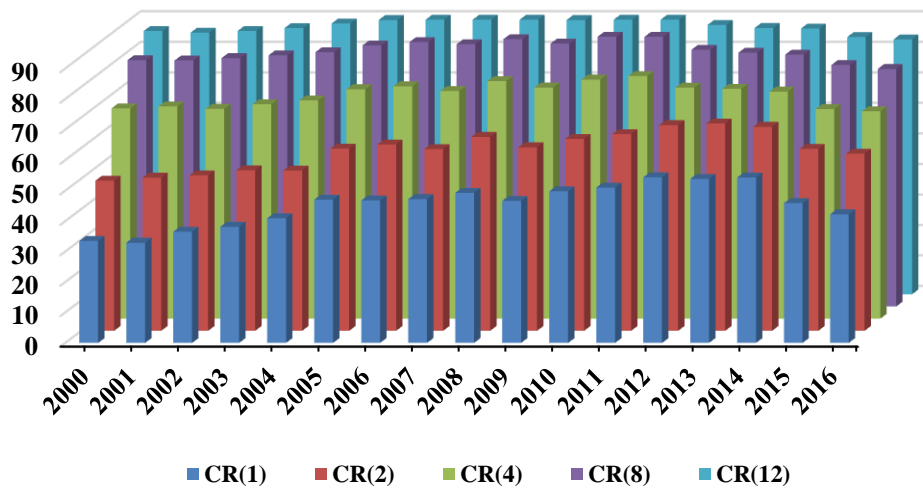
[§] GHI values were calculated by using data from the UN Comtrade database.

Table 4. Product Concentration of Russia (CR, %)

Yıl	CR ₍₁₎	CR ₍₂₎	CR ₍₄₎	CR ₍₈₎	CR ₍₁₂₎
2000	33,49	49,29	68,96	80,75	86,30
2001	32,91	50,30	69,58	80,65	85,76
2002	36,51	51,01	68,82	81,43	86,32
2003	38,14	52,73	70,29	82,33	87,28
2004	40,97	52,63	71,58	83,38	88,76
2005	47,05	59,79	75,25	85,57	89,89
2006	46,80	61,14	76,20	86,69	90,45
2007	47,23	59,64	74,65	85,94	90,16
2008	49,28	63,62	77,89	87,64	91,05
2009	46,66	60,22	75,80	86,19	89,90
2010	49,79	62,97	78,41	88,41	91,70
2011	51,02	64,50	79,56	88,39	92,10
2012	54,37	67,49	75,75	84,18	88,30
2013	53,86	68,02	75,38	83,21	87,30
2014	54,35	66,93	74,46	82,58	87,13
2015	45,90	59,72	68,76	79,17	84,34
2016	42,25	58,11	68,03	77,88	83,53

Source: (United Nations Comtrade Database, 2017)**

The second largest group of goods exported by Russia between 2000 and 2016 was natural gas and its derivatives. While the CR (2) value was 49,3% in 2000, this value increased to 52,6% in 2004 and to 59,8% in 2005. Exports of natural gas and its derivatives fell from \$ 62.6 billion in 2014 to \$ 47.5 billion in 2015. While the CR (2) value was 67% in 2014, it was down from 59.8% in 2015 to 58.1% in 2016.

Graph 4. Product Concentration of Russia (CR, %)

** CR values were calculated by using data from the UN Comtrade database.

The third largest group of goods exported by Russia between 2000 and 2012 is non-classified by special processing and type. Nevertheless, the third largest group of goods exported between 2012 and 2016 was iron and steel. While the CR (4) value of Russia in 2000 was 69%, this value increased to 79.6% in 2011. CR (4) value declined to 68.8% in 2015 and to 68 in 2016.

The fifth largest product group exported by Russia in 2000 was iron and steel. Following this product group were cork and wood, inorganic chemicals and other metal manufactures. The CR (8) value for the year 2000 was 80,75%. In 2011, CR (8) increased to 88.4%. Russia's fifth largest export group in 2016 was coal, coke and briquettes. This product is followed by fertilizers, cereals and grain products and non-metallic mineral products, respectively. CR (8) fell to 77.8% in 2016.

The ninth product group, which Russia exported most in 2000, was other transportation means. This product group is followed by fertilizers, generators and organic chemicals. The value of CR (12) for 2000 was 86.3%. In 2011, Russia's product-based CR (12) was 92.1%. With this very high concentration rate, Russia has an unusual statistic. Russia's product-based CR (12) fell to 83,5% in 2016.

When the Trade Concentration Rates of Russia's products are examined, it is seen that concentrations were extremely high. However, the concentration of CR (1) and CR (2) in Russia had been increasing in particular. This demonstrates Russia's dependence on exports of oil and natural gas.

The high concentration of raw materials in Russia's exports is a major obstacle to the development of the economy. In fact, in recent years Russia has been suffering from it. After the 2008 Global Crisis, demand in the world has been inadequate. With the global recession that occurred during this time, oil prices have fallen by about 3/4. In this situation, countries with high product concentration in the context of petroleum products have been severely affected negatively. Russia has also been one of the countries most affected by this situation.

When Russia's product-oriented export diversifications are interpreted with the GHI and the CR, it can be seen that the results of these two indicators calculated for the years 2000-2016 support each other. Accordingly, Russia's export diversification remained limited over the years. In other words, Russia's exports concentrated in certain products.

Like the high concentration of exports in international markets, Russia's product concentration is also high. It is evident that this situation is negative in the context of Russia's economy. It is great likely that Russia, which can not diversify its exports on a market and product basis, will be influenced by the global crisis.

7. DEVIATION INDEX (DI) ANALYSIS

The analysis is made with reference to the European Union and the United States.

7.1. Deviation from the European Union

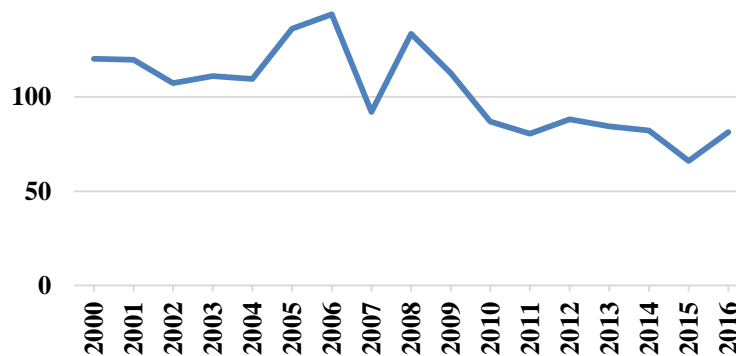
The exports and deviation index that Russia carried out in the European Union and other countries over the 17 years (2000-2016) period is shown in Table 5.

Table 5. Russia's Deviation Index from the European Union (EU-28)

	Total	EU-28	Other Countries	Deviation Index (DI)	DI (2000=100)
2000	103.092.748	56.252.090	46.840.658	120,09	100,00
2001	99.868.397	54.383.644	45.484.753	119,56	99,56
2002	106.691.998	55.210.819	51.481.179	107,24	89,70
2003	133.655.685	70.316.222	63.339.463	111,01	103,52
2004	181.600.379	94.916.434	86.683.945	109,50	98,63
2005	241.451.657	139.148.971	102.302.685	136,02	124,22
2006	301.550.666	177.816.306	123.734.360	143,71	105,65
2007	352.266.399	168.731.948	183.534.451	91,93	63,97
2008	467.993.955	267.462.896	200.531.059	133,38	145,08
2009	301.796.059	159.781.722	142.014.337	112,51	84,36
2010	397.067.521	184.669.480	212.398.041	86,95	77,28
2011	516.992.618	230.540.422	286.452.197	80,48	92,57
2012	524.766.421	245.699.139	279.067.282	88,04	109,40
2013	527.265.919	241.237.216	286.028.703	84,34	95,79
2014	497.833.529	224.404.048	273.429.481	82,07	97,31
2015	343.907.652	136.779.828	207.127.824	66,04	80,46
2016	285.491.052	127.996.073	157.494.979	81,27	123,07

Source: (United Nations Conference On Trade And Development (UNCTADSTAT), 2017)^{††}

Russia's deviation index values for the European Union were unstable. Because, this value had been 120,1 in 2000, 92 in 2007, 133,4 in 2008, 80,5% in 2011, 66% in 2015 and 81,3% in 2016. In other words, as seen in Graph 5, the DI value was at the bottom in 2002, 2007 and 2015, and at the peak in 2006 and 2008.

Graph 5. Russia's Deviation Index from the European Union (EU-28)

7.2. Deviation from the United States

The exports and deviation index that Russia carried out in the United States and other countries over the 17 years (2000-2016) period is shown in Table 6.

Russia's total exports rose from \$ 103.1 billion in 2000 to \$ 468 billion in 2008. Nevertheless, Russia's exports declined by \$ 301.8 billion in 2009. Although Russia increased its total exports in 2013 by 527.3 billion dollars, this value has decreased by 285.5 billion dollars in 2016.

^{††} Values related to Deviation Index were calculated by using data from the UN Comtrade database.

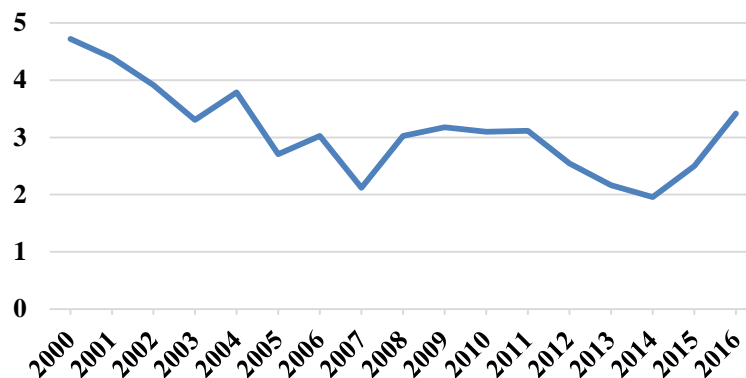
Table 6. Russia's Deviation Index from the United States

	Total	US	Other Countries	Deviation Index (DI)	DI (2000=100)
2000	103.092.748	4.648.016	98.444.733	4,72	100,00
2001	99.868.397	4.198.805	95.669.592	4,39	92,98
2002	106.691.998	4.019.994	102.672.003	3,92	82,95
2003	133.655.685	4.274.224	129.381.461	3,30	69,99
2004	181.600.379	6.625.955	174.974.424	3,79	80,23
2005	241.451.657	6.366.077	235.085.580	2,71	57,37
2006	301.550.666	8.851.517	292.699.148	3,02	64,07
2007	352.266.399	7.311.805	344.954.594	2,12	44,91
2008	467.993.955	13.752.790	454.241.164	3,03	64,14
2009	301.796.059	9.286.431	292.509.628	3,17	67,26
2010	397.067.521	11.933.020	385.134.501	3,10	65,64
2011	516.992.618	15.626.335	501.366.284	3,12	66,03
2012	524.766.421	13.022.324	511.744.096	2,54	53,91
2013	527.265.919	11.177.056	516.088.863	2,17	45,88
2014	497.833.529	9.553.488	488.280.040	1,96	41,45
2015	343.907.652	8.393.105	335.514.547	2,50	53,00
2016	285.491.052	9.425.802	276.065.250	3,41	72,34

Source: (United Nations Conference On Trade And Development (UNCTADSTAT), 2017)**

As can be seen in Table 6, Russia's exports deviated from the US by years. The DI value, which was 4.72 in 2000, decreased in general in the following years. When the base year 2000 was adopted, the DI value of 100 dropped to 40 in the following year. In 2016, the DI increased. That is, Russian export deviated in favor of the US this year.

The DI values from the US in Russia's exports indicated the relative low level of bilateral trade (Graph 6). Nevertheless, the low trade linkage was further declining over the years.

Graph 6. Russia's Deviation Index from the United States

** Values related to Deviation Index were calculated by using data from the UN Comtrade database.

8. CONCLUSION AND EVALUATION

Although many countries have exported large amounts, they are unable to gain an international competitive advantage. One of the most important reasons for this problem is that portfolio diversification has not been done for the products exported by the countries in question. Another problem is that it has not been diversified in the global markets where exports are made. These problems lead to lower added value of the countries that have been created as a result of production and export. Naturally, these countries which are already competitive in exports of unprocessed products, are not included in the classification of developed countries. Considering the raw-material intensity and diversification in its exports, Russia can be shown as an example to those countries.

The main aim of the study covering the years 2000-2016 is to identify the export diversification of Russia on the base of product and market. In this context, Russian export concentration values have been obtained and interpreted by using Gini Hirschman Index (GNI), Trade Concentration Ratio (CR) and Deviation Index (DI).

When the deviations of Russian exports from the EU and US markets are analyzed by the Deviation Index, the results with reference to the two markets appeared to be parallel. Likewise, Russia's Deviation Index is both unfavorable to the EU and the US.

If the market-based export diversification of Russia is handled with Gini-Hirschmann Index and Concentration Rate, it will be seen that the results of these two indicators calculated for the years 2000-2016 support each other. That is, Russia's export diversification remained limited over the years. In other words, Russia's exports concentrated in certain markets.

Like the low diversification of exports in international markets, Russia's product diversification is high too. It is obvious that this negative situation will harm the Russian economy. For example, as is known, since the 2008 Global Crisis, demand in the world has been inadequate. With the global recession that occurred during this time, oil prices have fallen by about 3/4. In this situation, countries with high product concentration like petroleum products have been severely affected negatively. Russia has also been one of the countries most affected by this situation. In this context, if Russia continues to address fewer countries with a smaller variety of products, it will likely to be exposed to global crises.

It is necessary for Russia to diversify its product and market composition in order to be able to gain more share of the world's added value, increase international competitiveness and become a more active global actor. However, Russia needs to diversify its products in favor of products with higher technological intensity, income elasticity and added value.

REFERENCES

- AKEL, V. (2015). Kırılğan Beşli Ülkelerinin Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki Eşbütünleşme Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt 11, Sayı 24, 75-96.
- AMIGHINI, A. (2005). China in the International Fragmentation of Production:Evidence from the. *The European Journal of Comparative Economics*, 2(2), 203-219.
- BAKKALCI, A. C. (2013). Yeni Yeni Ticaret Teorileri'nin Makroekonomik Doğası ve Türk Ekonomisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi Cilt: 11, Sayı:22*, 69-98.
- BASHIMOV, G. (2015). Rusya Orman Ürünleri Sanayisinin İhracat Yapısı ve Rekabet Gücü. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Cilt:4, Sayı: 2* 127, 125-134.
- BENDER, S., & LI, K. W. (2002). The Changing Trade and Revealed Comparative Advantages of Asian and Latin American Manufacture Exports. *Yale Economic Growth Center Discussion Paper No. 843*, 1-25.
- ÇEŞTEPE, H. (2012). Türkiye'nin Seçilmiş Ortadoğu Ülkeleriyle Ticaretinin Analizi. . *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi. Cilt: 8, Sayı: 2*, 23-43.
- ÇEVİŞ, İ., & CEYLAN, R. (2015). Kırılğan Beşlide Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) Hipotezinin Test Edilmesi. *Journal of Yasar University*, 6381-6477.
- ÇINAR, S., & ÖZÇALIK, M. (2013). İmalat Sanayi Sektörünün Rekabetçilik Analizi: Türkiye ve G-8 Ülkeleri Panel Veri Analizi. *Paper presented at EconAnadolu 2013: Anadolu International Conference in Economics III*, 1-15.
- DEMİRAL, M., & BAL, H. (2015). Ticaret Performansı Ölçümlerine Çok Boyutlu Bir Yaklaşım: Seçilmiş Ülke ve Sektörlere İlişkin Karşılaştırmalı Analiz. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 118, 115-133.
- EĞİLMEZ, M. (2015, Eylül 18). *Kırılğan Ekonomilerin En Kırılğanları*. Mayıs 8, 2016 tarihinde <https://www.bilgeyatirimci.com/2015/09/18/mahfi-egilmez-kirilgan-ekonomilerin-en-kirilganlari/>: <https://www.bilgeyatirimci.com/2015/09/18/mahfi-egilmez-kirilgan-ekonomilerin-en-kirilganlari/> adresinden alındı
- EMRAH ÖNDER, N. T. (2015). Analitik Ağ İşlemleri ve TOPSİS Yöntemleri Kullanarak 2008-2009 Büyük Durgunluk Sonrası Kırılğan Beşli Ülkelerin Ekonomik Performans Değerlendirmesi. *Uygulamalı Finans ve Bankacılık Dergisi*, 1-17.
- ERKAN, B. (2009). Ülkelerin İhracat Performanslarının Belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Kullanılması: Yükselen Ekonomiler Örneği. Manisa, Merkez: Yayınlanmamış doktora tezi.
- ERKAN, B. (2009). Ülkelerin İhracat Performanslarının Belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Kullanılması: Yükselen Ekonomiler Örneği (Yayınlanmamış doktora tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü). Manisa.
- ERKAN, B. (2011). Türkiye'nin Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İhracatında Uluslararası Rekabet Gücünün Belirlenmesi. . *PaperPresented at EconAnadolu 2011: Anadolu International Conference in Economics II*, 1-22.
- ERKAN, B., ARPACI, B. B., YARALI, F., & GÜVENÇ, İ. (2015). Türkiye'nin Sebze İhracatında Karşılaştırmalı Üstünlükleri. *KSÜ Doğa Bilimleri Dergisi. 18(4)*, 70- 77.

- ERTUĞRUL, C. (1995, Aralık). Dünya Tarım Politikalarında Ortaya Çıkan Gelişmeler Karşısında Türk Tarımı. Planlama Uzmanlık Tezi. Ankara: T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı.
- ERTUĞRUL, C. (1999, Mayıs). Türkiye - Avrupa Topluluğu İşlenmiş Tarım Ürünleri Ticaretinde 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Sonrası Gelişmeler. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayın ve Teslim Dairesi Başkanlığı Yayın ve Basım Şube Müdürlüğü.
- EŞİYOK, B. A. (2014). Türkiye-AB Arasında Dış Ticaretin Teknolojik Yapısı, Rekabet Gücü ve Endüstrü-İç Ticaret: Ampirik Bir Değerlendirme. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*. Cilt: 13, No:1., 91-124.
- GÖÇER, İ., & AKIN, T. (2016). Kırılgan Beşlide Tasarruf-Yatırım Açığının Ekonomik Büyümeye Etkileri: Yeni Nesil Bir Ekonometrik Analiz. *Ege Akademik Bakış*, 197-210.
- HATTENDORFF, C. (2015). *Economic concentration and finance: Evidence from Russian regions*. Bank of Finland, BOFIT Institute for Economies in Transition. BOFIT Discussion Papers.
- HAYALOĞLU, P. (2015). Kırılgan Beşli Ülkelerinde Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 130-144.
- JING, Z. (2005). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness Of China's Agricultural Products (Çin'in tarımsal ürünlerinin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü ve Rekabet Gücü). *Agricultural Science & Technology Organizasyonu*, 10-14.
- KAFALI, M. A., DÜNDAR, S. O., EŞİYOK, B. A., & KARACA, M. E. (2006). İmalat Sanayii Ürünlerinin Dış Ticaretteki Rekabet Gücüne Göre Değerlendirilmesi (1995-2004 Dönemi). *Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.*, 1-66.
- KAPLAN, Z. (2010). Avrupa Birliği İmalat Sanayinde Uzmanlaşma ve Dış Ticaret. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 147-156.
- KARPAVICIUS, H. (2007). Assessing Lithuania's competitiveness in the context of EU enlargement. *Ekonomika*, 25-35.
- KESER, H. Y., & Ay, S. (14 Nisan 2016). Comparative Advantage Of Turkey İn Freight Transportation Sector: İn Comparison with BRIC Countries. *13th International Scientific Conference on Economic and Social Development Barcelona*, 242-252.
- KIZILTAN, A., & ALİ, R. S. (2011). Türkiye'nin Dış Ticaretinde Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nın (ECO) Yeri ve Önemi. *Avrasya Etütleri*., 99-122.
- KÖSEKAHYAOĞLU, L. (2003). Comparative Advantage Of Turkey With Regard To The EU. (Türkiye'nin Avrupa Birliği Karşısındaki Rekabet Gücü) . *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi*. Cilt: 8, Sayı: 2, 147-157.
- KÖSEKAHYAOĞLU, L., & ÖZDAMAR, G. (2005). Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Analiz. *Sosyo-Ekonomi*, 73-102.
- KÖSEKAHYAOĞLU, L., & ÖZDAMAR, G. (2011). Türkiye, Çin Ve Hindistan'ın Sektörel Rekabet Gücü Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*. Cilt: XXX, Sayı: 2, 29-49.

- LIM, K. T. (1997). Analysis of North Korea's Foreign Trade by Revealed Comparative Advantages. *Journal of Economic Development*, 97-104.
- NECHIO, F. (2014). Fed'in Dikkat Çeken Haberleri ve Yükselen Ekonomiler (Fed Tapering News and Emerging Markets). *FRBSF ECONOMIC LETTER*, 1-6.
- SANDALCILAR, A. R. (2011). Türkiye-Suriye Dış Ticaretinin Sektörel Analizi. . *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. Cilt: 25, Sayı: 3-4, 213-229.
- SEYİDOĞLU, H. (1999). *Uluslararası İktisat (Geliştirilmiş 13. Baskı)*. İstanbul : Kurtiş Matbaası.
- STANLEY, M. (2013). *Döviz Kuru Etkisi (FX Pulse)*. ABD, New York: Morgan Stanley.
- United Nations Comtrade Database*. (2017). 7 22, 2017 tarihinde <https://comtrade.un.org>: <https://comtrade.un.org/data/> adresinden alındı
- United Nations Conference On Trade And Development (UNCTADSTAT)*. (2017). 9 11, 2017 tarihinde <http://unctadstat.unctad.org>: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24738> adresinden alındı
- URHAN, Ü. B. (tarih yok). “What?”, “Why?” and “How?” Revealed Comparative Advantages of Latvian Economy ("Ne?, Neden? ve Nasıl?" Litvanya Ekonomisinin Karşılaştırmalı Üstünlüğü). 1-14.
- UTKULU, U. (2005, Aralık 07). Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınlar.
- VAHALIK, B. (2015). Analysis of export diversification development of the European Union and BRICS countries. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues*, 18, 59-69.
- YILMAZ, B. (2008). Foreign Trade Specialization and International Competitiveness Of Greece, Portugal, Spain, Turkey and the EU 12 (Yunanistan, Portekiz, İspanya, Türkiye ve AB 12'nin Dış Ticarete Uzmanlaşması ve Uluslararası Rekabet Gücü). *Centre for European Studies Working Paper Series*, 1-21.
- YILMAZ, B., & ERGUN, S. J. (2003). *The foreign trade pattern and foreign trade specialization of candidates of the European Union*. Ezoneplus Working Paper.
- YUAN, X. (2008). Comparative Advantage Analysis of Shrimp Production in Asia. *Aquaculture Asia Magazine*, 33-36.
- YURTTANÇIKMAZ, Z. Ç., KABADAYI, B., & EMSEN, Ö. S. (2014). Ekonomik Büyüme ve Rekabet Gücü Üzerine Türkiye Analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 21-46.

KRİPTO PARANIN VERGİLENDİRİLMESİ FİKRİNİN MALİ YÖNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ*

ASSESTMENT OF TAXATION OF CRYPTOCURRENCY IN TERMS OF FISCAL PERSPECTIVE

Arş. Gör. Hamdi Furkan GÜNAY

Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Maliye Bölümü, Gümüşhane /TÜRKİYE,

Email: hamdifurkangunay@gmail.com

Prof. Dr. Veli KARGI

Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Maliye Bölümü, Mersin /TÜRKİYE,

Email: velikargi@mersin.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 16 Mayıs 2018 Kabul: 14 Temmuz 2018</p>	<p>Kripto para küresel düzeyde sürekli artan popülaritesiyle; kullanıcılarına devlet gözetiminin kısıtlı ve işlem maliyetinin düşük olması gibi avantajlar sağlarken, devletler ve vergi idareleri açısından ise endişeye neden olabilmektedir. Söz konusu endişenin temelinde kripto paraların ülke mevzuatlarındaki yasal kategorilere kolayca yerleştirilemediği gerçeği yatmaktadır. Bu noktadan hareketle bu çalışma; kripto para olgusunun vergilendirilmesi fikrini farklı ülke uygulamaları ışığında, Türk Vergi Sistemi perspektifinden değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın bulguları; kripto paranın sahip olduğu ekonomik boyutuyla önemli bir vergi geliri potansiyeli taşıdığını göstermektedir.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Kripto Para, Bitcoin, Sanal Para, Vergi Hukuku.</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.253</p>	
<p>JEL Kodu: G19, G2, G23, H20, H29</p>	

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 16 May 2018 Accepted: 14 July 2018</p>	<p>Cryptocurrency is constantly increasing in popularity at global level. While it provides advantages such as limited government oversight and low transaction cost for the users, it can cause concern for the state and tax administrations. On the basis of this concern is the fact that cryptocurrency can not easily be placed in the legal categories of the country's legislation. From this point on this study; aims to evaluate the</p>
<p>Keywords: Cryptocurrency, Bitcoin, Virtual Money, Tax Law</p>	

* Bu çalışma; 2. Uluslararası Rating Academy Kongresinde (19-21 Nisan 2018, Çanakkale/Türkiye) sözlü olarak sunulan ve kongre kitapçığında özeti yayınlanmış bildirinin genişletilmiş halidir.

DOI: 10.15637/jlecon.253

JEL Kodu: G19, G2, G23, H20, H29

idea of taxation of cryptocurrency from the perspective of Turkish Tax System in the light of different country practices. Findings of work; the economic dimension of the crypto money is that it has a significant tax revenue potential. The results of the study show that cryptocurrency carries a significant tax revenue potential due to the economic size it has.

1. GİRİŞ

Özellikle bilgisayar teknolojisinde yaşanan gelişmelerle birlikte gündemi belirleyen kavramlardan bir tanesi de kripto para olmuştur. Öyle ki, 2008'den bu yana önemli bir popülerlik kazanan kripto paranın günümüzde bin beş yüzden fazla çeşidi bulunmaktadır. Kripto para kısaca; yapısında özgün şifrelemenin kullanıldığı para birimleri olarak ifade edilmektedir. Yani kripto paralar; fiziksel olarak var olmaksızın, para özelliklerine sahip dijital nitelikte bir veriyi temsil etmektedir. Söz konusu para birimleri, herhangi bir devlet veya otorite tarafından kontrol edilmesi oldukça zor olan bir nitelik taşımaktadır. Bitcoin başta olmak üzere kripto para birimleriyle sunulmaya başlanan gizliliğe dayalı finansal özgürlük anlayışının yanı sıra transfer ücretlerinin yok denecek kadar az oluşu da tüm dünyanın ilgisini çekmiştir.

Günümüzde kripto para ticari işlemler başta olmak üzere; ödeme, tahsilat veya yatırım aracı olarak her geçen gün daha fazla kullanılır hale gelmektedir. Öte yandan; kripto paranın herhangi bir merkezinin olmayışı ve kontrol edilemeyeşinin doğurduğu sakıncalara rağmen dünya üzerindeki devletlerin pek çoğu Bitcoin gibi kripto paraların kullanımını yasaklamamıştır. Bu nedenle devletler ve merkez bankası gibi kurumlar kripto paraya karşı çekimser kalmaktadır. Kripto paraya ilişkin yaşanan endişelerin diğer bir odak noktası ise vergilendirilmesine ilişkindir. Her ne kadar dünyada yaygın olarak kullanım alanı kazansalar da, nasıl vergilendirileceklerine dair henüz uluslararası düzeyde ortak bir karara varılamamıştır. Türkiye'de de kripto paranın hukuki statüsünün henüz tam anlamıyla belirlenmediği ve bu nedenle de ülke vergi mevzuatına kolayca uyarlanmasının pek olası olmadığı görünmektedir.

Kripto paranın vergilendirilmesini mali yönden değerlendirilmeyi amaçlayan bu çalışma üç kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda; kripto para kavramı ve özelliklerinin yanı sıra sahip olduğu avantaj ve dezavantajlar genel hatlarıyla açıklanacaktır. İkinci kısımda; kripto paranın dünyadaki ekonomik boyutuna ilişkin sayısal veriler sunulacaktır. Son kısımda ise; kripto paranın vergilendirilmesine yönelik yaklaşımlara ve ülke uygulamalarına kısaca değinildikten sonra, farklı niteliksel yaklaşımlar çerçevesinde Türkiye'de kripto paranın vergilendirilmesi fikri değerlendirilecektir.

2. KRİPTO PARA KAVRAMI VE GENEL ÖZELLİKLERİ

2.1. Kripto Para

Kripto para; güvenliğin sağlanması için kriptografi (şifreleme bilimi) kullanan dijital veya sanal bir para birimidir. Bu paralar sanal cüzdanlara şifreler kullanılarak yerleştirilmekte ve aynı şekilde şifreler aracılığıyla kullanıldığı için de bu adı almaktadır. Kripto paranın tanımlayıcı ve en temel özelliği herhangi bir merkezi otoriteye bağlı olmaksızın, devlet müdahalesine ve manipülasyonlara kapalı olan organik yapısıdır (Bunjako vd., 2017: 32).

Kripto paranın doğuşuna temel teşkil eden sistem ise blok zinciri (blockchain) teknolojisidir. Bu teknoloji paranın dijitalleşmesiyle beraber hayatımıza daha da fazla girmeye başlamıştır. Bu teknoloji kısaca; içerisindeki kayıtların birbirine kriptografik elementlerle bağlı olduğu sürekli büyüyen dağıtık bir veritabanıdır (Dilek, 2018: 10). Dolayısıyla blok zinciri; Bitcoin gibi kripto para işlemlerinin kayıtlarını tutan ve işlemlerin

yer aldığı bloklar birbirine eklendikçe büyüyen kurumsal ve sosyal nitelikli bir teknolojidir. Blok zincirin yönetimi ise; birbiriyle ilişki içinde olan düğümler ağı (ilgili ağa, işlemleri doğrulayan bir müşteri üzerinden bağlanan bilgisayar) tarafından gerçekleştirilmektedir ve böylece güvenilir üçüncü bir kişiye ihtiyaç duyulmamaktadır (Yıldız, 2018: 46).

Kripto para birimleri herhangi bir devletin, merkez bankasının ya da finansal kuruluşun kontrolünde bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu para birimlerinin üretim sürecinde herhangi bir devlet tarafından uygulanan para veya maliye politikaları geçerli olmamaktadır (Gültekin, 2017: 97). Kripto paralar genellikle geleneksel para birimlerinden farklı olarak, sistemin kuruluş aşamasında belirlenen miktarlarda üretilmektedir. Geleneksel para birimlerinde ise; merkez bankaları gerekli gördüğü durumlarda piyasaya para ihraç edebilmektedirler. Ancak, kripto para bu durum söz konusu değildir (Çarkacıoğlu, 2016: 9). Bu yönüyle kripto paranın; para basma gücüne sahip otoritelere duyulan güven yerine matematiksel kurullarla dizayn edilen algoritmalara duyulan güvene dayandığı söylenebilir (Dilek, 2018: 10).

Kripto paranın bin beş yüzden fazla türü bulunmaktadır. Bunların bazıları; Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin, Dash, Monero, Neo, Nem'dir. Bunların içinde en çok bilineni Bitcoin 2008 yılında Satoshi Nakamoto isimli kişi veya grup tarafından; "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" isimli makaleyle duyurulmuştur. Açık kaynak kodlu Bitcoin yazılımının 2009 yılında kullanıcılarla paylaşılmasıyla Bitcoin üretimi ve kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır (Atik vd., 2015: 249). Sınırlı sayıda (21 milyon) üretilen Bitcoin'in 21 Mart 2018 itibarıyla 16.930.987 tanesi çözümlenmiştir (Blockchain, 2018).

2.2. Kripto Paranın Genel Özellikleri

Kripto para; yukarıda değinildiği üzere Dolar, Euro veya altın gibi fiziksel bir karşılığı bulunmayan ve herhangi otorite veya merkeze bağlı olmaksızın, şifreleme bilimini kullanarak kendi kontrolünü ve güvenliğini sağlayan sanal nitelikte bir para birimidir. Bu ifadeden hareketle kripto paranın sahip olduğu karakteristik özellikleri aşağıdaki şekilde açıklamak doğru olacaktır.

Herhangi bir otorite ya da merkeze bağlı olmaması; kripto paranın karakteristik özelliklerinin başında gelmektedir. Kripto paranın üretilmesi, transferi ve bilgilerin doğrulanması gibi işlemler merkezi bir yönetici, kurum olmaksızın eşten eşe (P2P) teknolojisiyle sağlanmaktadır. Buna karşılık geleneksel para sistemlerinde merkez bankası emisyon başta olmak üzere para politikasının birinci belirleyicisi konumundadır (Forbes, 2013).

Kripto para dijital niteliktedir. Kripto para gelişmiş bilgisayar algoritmalarıyla şifreleme kullanılarak, yüksek işlemci performansı ile üretilen sanal nitelikte bir parayı ifade etmektedir (Sönmez, 2014: 8). Dolayısıyla kripto para fiziksel karşılığı olan bir para değil, sanal bir paradır. Söz konusu paralar, sanal cüzdan işlevi gören programlar aracılığıyla alınıp, satılmaktadır. Söz konusu cüzdanlar Bitcoin gibi kripto paraların üzerinde işlem yapılmasını sağlayan programlardır (Çarkacıoğlu, 2016: 11).

Kripto para fiyatları genel itibarıyla değişken olma eğilimindedir. Kripto paralar geleneksel para birimlerinin aksine değerini bir devlet veya kurumdan değil, kullanıcıların onu bir değiş-tokuş aracı olarak görmelerinden kaynaklanmaktadır. Herhangi bir merkez tarafından kontrol edilmeyişi, yeni sayılması ve kullanımının belli düzeyde teknoloji bilgisi gerektirmesi nedeniyle yaygın olmayışı ve spekülasyonlara açık oluşu kripto para da yaşanan fiyat dalgalanmalarını onun bir özelliği haline getirmiştir (Blockfortune, 2017).

Kullanımın anonim nitelik göstermesi, kripto para kullanımının bir diğer genel özelliği konumundadır. Pek çok kripto para birimlerinin dizaynında kullanılan blok zinciri teknolojisi, kullanıcıların kimliğinin korunmasına olanak sağlamaktadır. Kullanıcı kimlikleri veya kullanıcıyı tanımlayabilecek bir ayrıntı blok zinciri teknolojisine yazılmaksızın işlemler gerçekleştirilmektedir (Hameed ve Farooq, 2016: 426). Bu sayede kullanıcılar işlemlerini gizlilik ve güven içinde yürütebilmektedirler.

Kripto para birimlerinin pek çoğunda ortak olan diğer karakteristik özellikler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Blackfortune, 2017; Eğilmez, 2017; Sönmez, 2014: 8);

- ✓ Sınırlı kullanım ve kabul edilme alanının bulunması,
- ✓ Herhangi bir kamusal ve özel kuruluş tarafından sigortalanma imkânının oldukça sınırlı düzeyde oluşu,
- ✓ Şifreleme bilimiyle üretilen çok karışık ve gelişmiş bir ürün niteliği göstermesi,
- ✓ Madencilik yoluyla üretilme imkânı olması,
- ✓ Blok zinciri teknolojisi gereği, yapılan işlemlerin değiştirilmesi veya geri alınmasının oldukça zor olmasıdır.

2.3. Kripto Para Kullanımının Doğurduğu Avantaj ve Dezavantajlar

Bu bilgilerden sonra kripto para kullanımının getirdiği avantaj ve dezavantajlara değinmek yerinde olacaktır. Kripto para teknolojisinin avantajlarını şu şekilde sıralamak mümkündür;

- ✓ Herhangi bir devlete, merkeze veya kurumu bağlı olmaması nedeniyle aracıya ihtiyaç duymaması ve bunun sonucu olarak işlem maliyetlerinin alternatiflerine göre düşük olması (Kumar ve Smith, 2017: 32),
- ✓ Kişisel bilgilerin saklı ve mahremiyet esaslı olmasının yanı sıra sistemi kullanan tüm üyelerde blok zincirler şeklinde olması nedeniyle herhangi bir değişiklik veya saldırının yapılamaması, sahtekârlık yapılma ihtimalinin oldukça düşük olması (Kaya, 2018: 3),
- ✓ Bitcoin örneğinde olduğu gibi, kripto paraların arzının önceden belirlenmiş olması nedeniyle enflasyon gibi risklerle karşılaşmaması (Dumitrescu, 2017: 6),
- ✓ Devlet müdahalesi olmadığı gibi kripto para kullanıcıları beyan, vergi gibi yaptırımlardan uzak olabilmektedirler. Bu durum devletler için dezavantaj olmakla beraber, kullanıcının kimliğinin ve elde edilen gelirin tespiti zor olabilmektedir. Ayrıca; DNS ayarları, IP değiştirme gibi teknolojilerle sanal anlamda yer değiştirmek oldukça kolay ve hızlıdır (Kaplanhan, 2018: 112).

Öte yandan kripto para kullanımının doğurduğu dezavantajları ve yapılan eleştirileri aşağıdaki şekilde maddeleştirmek mümkündür;

- ✓ Kripto paranın kırılganlığı yüksektir. Herhangi bir hukuki zemininin olmaması, devlet veya borsa kurumlarınca korunmaması onu risklere karşı açık bırakmaktadır. Bu da, kripto paranın alış ve satışı esnasında ani fiyat artış ve düşüşlerine açık olduğunu düşündürmektedir. Örneğin Bitcoin; 2013 yılında eylül ve aralık aylarında 20 kat değer artışı yakalamış ancak sonraki üç ayda değerinin % 60'ını kaybetmiştir (EPRS, 2014: 5).
- ✓ Güvenlik tehditleri kripto para kullanımında endişe duyulmasına neden olan gerekçelerden bir diğeridir. İletişim sistemlerine dışarıdan bir saldırı, müdahale veya teknolojinin yeni sayılması nedeniyle öngörülemeyen açıkların olması ekonomik kayıplara yol açabilecektir. Ancak şifreleme gibi konularda yaşanan

gelişmeler sayesinde sistemin giderek daha da güvenilir hale geldiğini söylemek mümkündür (Yüksel, 2015: 194).

- ✓ Kripto paranın devlet ve kuruluş gözetimi veya kontrolünde olmaması onun yasadışı faaliyetlerde kullanımına imkân sağlamaktadır. Örneğin Bitcoin transferlerinde alıcı ve gönderen bilgilerinin gizli tutulabilmesi onu, kara para aklama, terör örgütlerini finanse etme, uyuşturucu ve silah kaçakçılığı gibi işlemlerde kullanılmasına zemin hazırlamaktadır (Kaya, 2018: 12).
- ✓ Her ne kadar Bitcoin gibi kripto para kullanımında enflasyonist etki bulunmasa da, arz düzeyinin önceden belirlenmiş olması deflasyonist etki barındırabilecektir (Çakracıoğlu, 2016: 14). Kripto para kullanıcıları katlanarak artarken, aynı düzeyde kripto para arzının meydana gelmemesi, söz konusu para ile fiyatlandırılmış malların fiyatlarının düşmesine neden olacaktır. Ancak kripto parayı henüz çok fazla kişinin kullanmıyor olması ve kullanan yerlerin alternatif para birimlerini de kabul ediyor olması bu eleştirilerin gerçekçi olmadığını düşündürmektedir (Yüksel, 2015: 203).
- ✓ Ayrıca bunlara, yasal güvencesi olmaması nedeniyle kullanımının yeterince yaygınlaşmamış olması, blok zincirine yönelik teknolojinin herkes tarafından bilinmemesi, blok zinciri teknolojisinin önemli düzeyde elektrik tüketimi meydana getirmesi ve bilginin depolanmasına ilişkin gelecekte yaşanması muhtemel sorunlar eklenebilir (Kaplanhan, 2018: 112).

3. KRİPTO PARAYA İLİŞKİN SAYISAL VERİLER

Çalışmanın bu kısmında; seçilmiş göstergelerle kripto paranın dünya ekonomisi içindeki boyutlarına değinilecektir. Mart 2018 itibarıyla piyasada, 1582 farklı kripto para bulunmaktadır. Söz konusu kripto paraların 24.03.2018 tarihi itibarıyla toplam piyasa değeri 340.073.517.322 dolardır (Coinmarketcap, 2018a). Bu doğrultuda aşağıdaki tabloda; piyasada en çok paya sahip 10 kripto paraya ilişkin sayısal bilgiler verilmiştir. Tablo 1’de 2018’in ilk üç ayında Bitcoin’in en yüksek piyasa payına sahip kripto para olduğu görülmektedir. Bitcoin’den sonra sırasıyla, Ethereum, Ripple ve Bitcoin Cash en yüksek piyasa değerine sahip kripto paralardır.

Tablo 1. Piyasa Değeri Açısından En Güçlü 10 Kripto Para Birimi (24.03.18)

<i>Kripto Paralar</i>	<i>Sembol</i>	<i>Toplam Piyasa Değeri (bin Dolar)</i>	<i>Güncel Değeri (Dolar)</i>	<i>1 Günlük Ortalama Hacmi/Değeri (bin Dolar)</i>	<i>Kripto Paralar İçinde Yüzdesi</i>
Bitcoin	BTC	150.978.833	8.914,3	6.155.460	44,3
Ethereum	ETH	52.936.465	538,06	1.405.900	15,5
Ripple	XRP	25.696.948	0,657	457.723	7,5
Bitcoin Cash	BCH	17.203.349	1.009	270.049	5,0
Litecoin	LTC	9.241.794	165,72	310.080	2,7
Eos	EOS	5.275.291	7,05	604.730	1,5
Cardano	ADA	4.869.051	0,187	148.240	1,4
Stellar	XLM	4.442.118	0,239	50.475	1,3
Neo	NEO	4.418.186	67,97	124.703	1,2
IOTA	MIOTA	3.810.652	1,37	29.999	1,1

Kaynak: Coinmarketcap (2018a), Cryptocurrency Market Capitalizations, <https://goo.gl/pvEmLg>, (24.03.18).

Öte yandan aşağıdaki Tablo 2’de ise; 2013’ten bu yana kripto paranın yıl sonlarındaki toplam piyasa değerlerine yer verilmiştir. Tablo 2’den görüldüğü üzere; 2013 yılı sonunda 10 milyar civarında olan kripto paraların piyasa değeri, 2017 yılında büyük bir artışla 573 milyar dolara yaklaşmış ve 2018’in ilk çeyreğinin sonuna doğru 340 milyar dolar olmuştur. Tablo 2, kripto paranın piyasa değerinde yıllar itibarıyla önemli dalgalanmalar olduğunu ve kripto paranın yapısı itibarıyla kırılğan nitelik gösterebileceğini ispatlamaktadır.

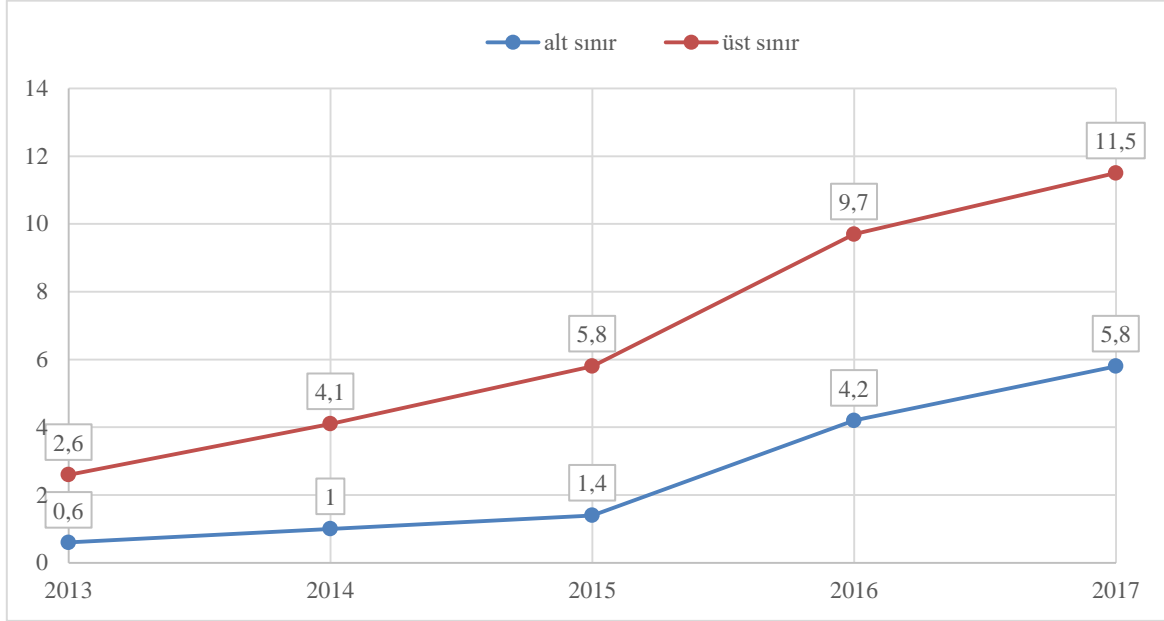
Tablo 2. Yıllar İtibarıyla Kripto Paraların Toplam Piyasa Değeri

<i>Yıllar</i>	<i>Piyasa Değeri (bin Dolar)</i>	<i>Yıllar</i>	<i>Piyasa Değeri (bin Dolar)</i>
2013	10.059.549	2016	16.106.710
2014	5.513.974	2017	572.873.181
2015	6.840.297	2018	340.073.517*

Kaynak: Coinmarketcap (2018b), “Historical Snapshots”, <https://goo.gl/wnS3yN>, (24.03.18).

*: 24.03.18 tarihi itibarıyla

Bir diğer gösterge ise; kripto para kullanıcılarına ilişkindir. Kullanıcıların sayısını net olarak belirlemek, bireylerin aynı sağlayıcıda birden farklı cüzdanla işlem yapabilmesi, ayrıca aynı bireyin çok sayıda kripto para cüzdanına sahip olabilmesi gibi nedenlerle zorlaşmaktadır. Ancak, 2017 yılında toplam kripto para cüzdanına sahip kullanıcı sayısı; 2,9 milyon ila 5,8 milyon arasında olduğu tahmin edilmektedir. Buna ek olarak, 1876’dan fazla kişi kripto para endüstrisinde tam zamanlı olarak çalışmaktadır. Toplam cüzdan sayısının ise 2013-2016 yılları arasında dört kat arttığı tahmin edilmektedir. 2017 yılında; kripto paranın % 81’i Kuzey Amerika ve Avrupa merkezli olarak temin edilirken, kullanıcıların sadece % 61’i söz konusu bölgelerdendir (Hileman ve Rauchs, 2017: 52).

Grafik 1. Aktif Kripto Para Cüzdanı Sayısı (2013-2017, milyon kişi)

Kaynak: Hileman ve Rauchs (2017), “Global Cryptocurrency Benchmarking Study”, <https://goo.gl/eSgQ66>, (25.03.18).

Bu bilgilere göre; kripto paralar arasında piyasa değeri, kullanıcı sayısı ve en çok kabul görme vb. açılardan, adından en çok söz ettiren kripto para Bitcoin olmuştur. 2008 yılında doğmuş ve 2011 yılının ortalarına kadar maksimum 1 dolardan işlem görmüştür. Dalgalanmalar olmakla birlikte, 2012 yılında ise 13 dolara, 2013 yılında 1120 dolara kadar ulaşmıştır. 2016 yılına kadar 1000 doların altında seyreden Bitcoin, 2017 yılıyla birlikte ciddi bir artış trendi yakalamış ve yılın sonuna doğru 20 000 dolara yaklaşmıştır (Blockchain, 2018). Bitcoin gösterdiği bu başarıyla yatırımcıların dikkatini çekmesinin yanı sıra, devletlerin de gidişatı yakından izlemesine neden olmuştur.

Grafik 2. Bitcoin’in Değer Grafiği (2009-2018, dolar)

Kaynak: Blockchain (2018), “Market Price (USD)”, <https://goo.gl/Q2eCdK>, (25.03.18).

Bilindiği üzere Bitcoin herhangi bir merkeze bağlı olmamakta, dolayısıyla işlem için herhangi bir açılış-kapanış saati de bulunmamaktadır. Ancak, para birimleri kullanılarak Bitcoin alım-satımı yapılmasına imkân sağlayan çeşitli platformlar bulunmaktadır[†]. Tablo 3’te

[†] Daha fazla bilgi için bkz; <https://coinmarketcap.com/exchanges/volume/24-hour/>

ise; bir günlük süre zarfında (26.03.2018), Bitcoin alım-satımında en çok kullanılan 10 para birimine yer verilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde; Bitcoin alım-satımında en çok kullanılan ilk üç paranın sırasıyla; Japon Yeni, ABD Doları ve Kore Wonu olduğu görülmektedir. Japon Yeni ve ABD Dolarının toplam işlem hacmi incelendiğinde; çok önemli bir paya sahip olduğu, Türk Lirasının ise 9. sırada yer aldığı görülmektedir. Dikkat çeken bir husus ise; Çin'in tüm ülkede kripto para ticaretini yasaklamış olması nedeniyle tabloda yer almamasıdır. Kore'nin ise; kripto para alım satımında oluşan kâra % 24,2 oranında bir vergi getirmesi ticaret hacmini daraltan faktörlerden olduğu düşünülmektedir (Businessinsider, 2018).

Tablo 3. Bitcoin İşlemlerinde En Çok Kullanılan Para Birimleri (1 Günlük)

<i>Para Birimi</i>	<i>Toplam İşlem Hacmi (%)</i>	<i>Bitcoin Hacmi</i>
Japon Yeni	63,66	231.165,83
ABD Doları	22,96	83.216,40
Kore Wonu	6,79	24.648,40
Euro	4,14	15.018,79
Pound	0,47	1.708,64
Rusya Rublesi	0,40	1.447,30
Polonya Zlotisi	0,19	703,85
Brezilya Reali	0,19	697,47
Türk Lirası	0,16	594,78
Avustralya Doları	0,14	511,90

Kaynak: Coinhills (2018), "Most traded National Currencies for Bitcoin", <https://goo.gl/bnZEFu>, (26.03.18).

Tüm dünyaya paralel olarak Türkiye'de de kripto paraya olan talep her geçen gün artmaktadır. Bunun sonucu olarak, Türk kripto para borsaları da çeşitlenmekle beraber, piyasada işlem hacmi yüksek çok sayıda borsa henüz bulunmamaktadır. Aşağıdaki tabloda işlem hacmi en yüksek beş Türk kripto para borsasında bazı kripto paralara yönelik yapılan 24 saatlik işlem hacimleri bilgisi verilmiştir. Bunlar içinde Paribu, işlem hacmi açısından en yüksek değere sahip Türk kripto para borsasıdır ancak henüz Bitcoin dışında farklı bir kripto para alım-satımı yapılmamaktadır. Aktif olarak işlem yapılması bakımından sırasıyla, Vebitcoin 45, Ovis 16, Koineks 8, BTCTurk 3 ve Paribu 1 farklı kripto para barındırmaktadır (Coinmarketcap, 2018c).

Tablo 4. Yerli Kripto Para Borsalarında 24 Saatlik İşlem Hacimleri (Dolar)

Borsa	Bitcoin	Ethereum	Ripple	Bitcoin Cash	Litecoin	EOS	Toplam Hacim
Paribu	7.538.170	-	-	-	-	-	7.538.170
Ovis	1.261.310	402.167	65.722	1.077.440	253.092	789.917	6.498.822
BTCTurk	3.318.610	1.011.900	1.014.990	-	-	-	5.345.500
Vebitcoin	809.962	301.472	1.686.260	388.004	217.356	12.999	5.121.599
Koineks	295.752	114.454	483.466	-	113.896	-	1.773.753

Kaynak: Coinmarketcap (2018c), "24 Hour Volume Rankings (Exchange)", <https://goo.gl/FCaVgR>, (26.03.18).

4. KRİPTO PARANIN VERGİLENDİRİLMESİ FİKRİ

4.1. Genel Olarak

Son yıllarda uluslararası boyutta kripto paraların yasal statü ve geleceği tartışılmaktadır. Bu bağlamda ülkelerin kripto paraya olan yaklaşımı farklılıklar içermektedir. Örneğin Amerika Bitcoin'i emtia olarak değerlendirmekteyken, Almanya ise özel bir para birimi olarak tanımlamıştır. Avrupa ülkeleri de kripto parayı yakından takip ederek yaptığı düzenlemelerle, kripto paraların yasal olmayan alanlarda kullanılmasının önüne geçmeye çalışmaktadır. Ancak, kripto paraya sıcak bakmayan ülkeler de bulunmaktadır. Çin Bitcoin ticaretini yasaklayan ülkeler arasında arasındadır. Rusya kimi zaman serbestleştirmekte kimi zamansa kısıtlamalar uygulayan bir ülke konumundadır. (Nuhoğlu, 2018). Dolayısıyla kripto paraya ilişkin uluslararası boyutta ortak bir yaklaşım bulunmamaktadır. Bu durumun sonucu olarak kripto paraya yönelik vergilendirme hususunda da, ortak bir yaklaşım söz konusu değildir. Ayrıca kripto paranın merkezinin olmaması, gizliliğin yüksek ölçüde ve gelirin tespitinin zor oluşu vergilendirilmesi önündeki büyük engellerdendir.

Bitcoin başta olmak üzere kripto paranın vergilendirilmesi esas itibarıyla, onun nasıl tanımlanacağına bağlıdır. Ancak, ülkelerin çoğu kripto paraya ilişkin yasal bir düzenleme yapmış değildir. Bazı ülkeler yasaklamış, bazı ülkeler ise kripto paraları düzenleme yoluna giderek; emtia, para, menkul kıymet veya benzeri olmayan bir şey gibi farklı şekillerde nitelmişlerdir. Bu noktada kripto paraya yönelik yaklaşımları tartışmak yerinde olacaktır.

Kripto paranın; para olarak tanımlanabilmesi için paranın sahip olduğu birtakım işlevleri yerine getirmesi beklenmektedir. Bu işlevler genel itibarıyla; değişim aracı oluşu, tasarruf ve yatırım aracı oluşu ve değer ölçüsü olma gibi işlevlerdir (Ammaous, 2016: 2). Bunun yanı sıra ekonomi politikası aracı olmasına dair ek işlevleri de bulunmaktadır (Durmuş, 2016: 30). Paranın geleneksel işlevleri yönünden bakıldığında kripto paraların yatırım ve tasarruf aracı olarak kullanıldığını söylemek mümkündür; ancak ani iniş-çıkışlar göstermesi, geniş topluluklar ve birçok kurum tarafından kabullenilmemesi gibi nedenlerle şu an için değişim aracı ve değer ölçüsü olma gibi işlevlerini sınırlı düzeyde yerine getirdiği söylenebilir. Diğer yandan; kripto paraların herhangi bir devlet veya merkeze bağlı olmayışı hatta bunu yıkmaya arzusu ekonomi politikası aracı olarak kullanılmasının önünde engeldir. Dolayısıyla, kripto parayı mevcut şartlarda para olarak nitelerek zor olmaktadır ancak gelecekte daha geniş kitlelerce kabul gören, istikrarlı bir para birimi olma olasılığı yüksektir.

Öte yandan; kripto paranın bir menkul kıymet olduğunu düşünenler, Bitcoin gibi kripto paraların finansal varlık olduğunu ileri sürmektedirler. Dolayısıyla da, kripto paranın alım-satım işlemleri genel olarak gelir vergisinin konusuna girecektir. Alım-satım işlemi sonucu elde edilen gelir değer artış kazancı, kripto para borsalarının elde ettikleri komisyonlar ticari kazançlarını ifade edecektir. Diğer yandan, kripto paranın menkul kıymet olarak tanımlanması halinde KDV'den muaf olacak ve sadece gelir vergisinin konusuna girecektir. Gelirin hangi ülkeden elde edildiği, kripto paranın alım-satım işlemlerine aracılık eden borsaların hangi ülkede kurulu olduğu, vergileme işlemlerinde uluslararası sınırların çizilmesi konuları karşılaşılabilecek zorluklar arasındadır (Yıldız, 2018: 48).

Bir diğer görüşe göre ise; kripto para emtia olarak nitelendirilmektedir. Bu görüşe göre kripto para; ticarete konu olan tüm mallar gibi emtia niteliği taşımaktadır. Öte yandan; kripto paranın emtia olarak kabul edilmesi halinde madencilerin nasıl vergilendirileceği bir başka tartışma konusudur. Kripto para madenciliğinin sermayeden ziyade ihtisasa dayalı olduğunu düşünen yazarlar olduğu gibi, işlemin yüksek donanımına sahip cihazlar gerektirdiği için emek ve sermayenin etkisinin daha fazla olduğunu dolayısıyla ticari kazanç olması gerektiğini düşünen yazarlar da vardır (Türkyılmaz, 2018: 4).

Kripto paranın vergilendirilmesi noktasında ülkelerin kripto paraya nasıl yaklaştıkları önem arz etmektedir. Bu bağlamda kimi ülkeler kripto parayı para birimi, kimi ülkeler menkul kıymet ve kimi ülkeler ise emtia olarak yaklaşarak vergileme konusunu değerlendirmektedir. Çeşitli ülke yaklaşımlarına göz atmak gerekirse (Bozdoğanoglu, 2014:7; Kahraman, 2017; Kriptoparahaber; 2017);

İsviçre’de, 5 Aralık 2013’te 45 meclis üyesinin katılımıyla toplanan parlamento, Bitcoin’in ülkenin finans sektörüne yönelik taşıdığı fırsatların değerlendirilmesine yönelik adımlar atılması gerektiğini vurgulamıştır. Kripto paranın kara para karşıtı yasalara ve KDV’ye tabi menkul kıymet olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Avustralya Vergi İdaresi’ne göre ise; Bitcoin para ya da döviz değil, değer artış kazancı elde edilebilecek bir varlıktır. Ancak; Bitcoin kişisel amaçlı olarak kullanılan mal ve hizmet ödeme aracı olarak kullanıldığında veya işlemin değeri 10.000 Avustralya Doları’ndan düşük olması durumunda vergiden muafır.

ABD ise kripto parayı vergilendirme açısından emtia olarak tanımlayan ülkelerden biridir. Kripto para alım-satımından elde edilen kazançlar sermaye kazancı olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca; işverenlerin Bitcoin ile çalıştırdıkları işçilere veya hizmet aldıkları serbest meslek erbabına yaptıkları ödemeler bu kişilerin geliri sayılarak, gelir vergisine tabi tutulmaktadır. Kripto para alım-satımı sonucu elde edilen bir noktada banka hesabına yansımakta ve gelirin vergilendirilmesi için beyan edilmesi gerekmektedir. Ayrıca ABD’de para hareketlerinin ve gelir kaynağının vergi idaresi tarafından sorgulandığı bir yapının oluşu, kripto paranın verimli şekilde vergilendirilmesinde de etkili olmaktadır.

Kanada da; kripto paraya mal ve hizmetler için uygulanan statü uygulanmaktadır. Kanada yasalarına göre Bitcoin, altın, gümüş veya doğalgaz gibi emtia niteliği taşıyan bir varlık konumundadır. Buna göre, kripto para ya ticari kazanç ya da değer artış kazancı olarak değerlendirilerek vergilendirilmektedir.

Japonya kripto parayı emtia olarak değerlendiren bir diğer ülkedir. Ayrıca; ülkede kripto para; ödeme yaparken kullanılabilen ve dijital olarak aktarılabilen varlık benzeri değerler olarak tanımlanarak, gelir ve sermaye kazançları vergisine tabi tutulmaktadır.

Öte yandan, Almanya ise kripto parayı yasal bir ödeme aracı olarak kabul etmeksizin, yabancı ülke paralarıyla aynı statüde kabul tanımlamaktadır. Buna göre; kripto parayı para birimi olarak kabul ederek; bir yıldan daha az süre içinde elden çıkarma işlemi dışında vergiye tabi tutmamaktadır. Ayrıca 800 Euro’yu aşmayan değer artış kazancı da vergiden istisnadır. Buna göre; örneğin Bitcoin bir yıldan daha az kısa süre ile elde tutulmuşsa % 25 oranında bir gelir vergisine tabi olacaktır.

Çin ise kripto paraya karşı temkinli olan ülkeler arasındadır. Çin; Bitcoin vb. kripto paralar ile gerçekleşen işlemleri sanal para hareketlerini kontrol altına almak adına yasaklamıştır. Çin Halk Bankası, Bitcoin karşılığında ödeme yapılamayacağını, Bitcoin’le ilişkili işlemler üzerinden gerçekleşen alışverişlerin sigortalanmayacağını ifade etmiştir.

Görüldüğü üzere; ülkelerin kripto paraya olan yaklaşımları ve buna bağlı olarak vergilendirme düşünceleri farklılıklar içerebilmektedir. Ancak yine de; kripto paranın vergilendirilmesine ilişkin önemli zorluklar bulunmaktadır. Bunların başında; işlemi gerçekleştiren kişilerin kimliğinin tespitine ilişkindir. Kripto para borsaları işlem öncesinde kullanıcılardan IBAN bilgilerini istemekte ve bu IBAN aracılığıyla alım-satım işlemleri gerçekleştirilmektedir. Kişisel bilgilerin ibrazı, kripto paranın ulusal para cinsine dönüştürülmesi sırasında kısmen mümkün olabilmektedir. Yani; vergi mükellefinin tespit

edilmesi ancak kripto paranın ulusal para cinsine çevrilmesi sırasında olabilecektir. Bu ise; vergilendirmenin önünde kısıtlayıcı engellerden biridir (Bozdoğanoglu, 2014: 8).

Elbette ki; devletlerin kripto parayı vergilendirme fikri; öncelikle kripto paraların devletler için önemli bir gelir kapısı potansiyeli taşımasından ötürüdür. Çalışmanın önceki kısmında bahsedildiği üzere; kripto paranın tüm dünyadaki ekonomik hacmi bu yaklaşımı doğrular niteliktedir. Ancak kripto para işlemine yönelik bir vergilemenin, işlem hacmini azaltması ve işlemleri vergilemenin olmadığı veya az olduğu ülkelere kaydırması da muhtemeldir.

4.2. Türkiye’de Kripto Paranın Vergilendirilmesi

Kripto paranın niteliği ve vergilendirilmesi konusuna ilişkin tartışmalar Türkiye’de de kendini göstermektedir. Türkiye vergi mevzuatı açısından açıklanması zor bir konumda olan kripto paraya ilişkin üzerinde henüz uzlaşmış bir para, menkul kıymet veya emtia tanımlaması mevcut değildir. Ancak muhtemel yaklaşımlar kapsamında olaya vergileme yönünden bakıldığında; kripto paranın para birimi olarak kabul edilmesi durumunda, Merkez Bankası yetki alanı kapsamında değerlendirilerek herhangi bir vergilemeye tabi tutulmayacağı söylenebilir. Menkul kıymet olarak değerlendirildiğinde ise; KDV’nin konusuna girmemekle beraber, değer artışının 2018 yılı için 12.000 TL’yi aşması durumunda aşan kısım gelir vergisine tabi olacaktır (GİB, 2018a). İşlemin yapıldığı borsaların elde ettiği komisyonlar ise ticari kazançlarını oluşturacaktır. Ancak menkul kıymet tanımlamasının getireceği birtakım problemler bulunmaktadır. Bunların başında ise; işlemin yapıldığı borsaların hangi ülke hukukuna tabi olacağı ve vergilemeye ilişkin uluslararası sınırların çizilmesinin zorluğu gelmektedir.

Bir diğer görüş ise kripto paranın emtia olarak değerlendirilmesi gerektiği yönündedir. Bu durumda; kripto paranın alım-satım işlemi sürekli yapılmıyorsa arızı kazancı teşkil ederek ve 2018 yılında tutarın 27.000 TL’yi aşması durumunda aşan kısmın yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi gerekmektedir (GİB, 2018b). Öte yandan kripto para alım-satım işlemi sürekli olarak yapılıyorsa mükellefin ticari kazancını oluşturarak, ticari kazanç hükümlerine göre gelir vergisine tabi olacaktır. Alım-satım aracılık edenlerin sağladığı komisyonlar ise; menkul kıymet nitelendirmesinde olduğu gibi ticari kazancı meydana getirecektir. Ayrıca söz konusu alım-satım işlemleri KDV’nin konusuna da girmektedir (Yıldız, 2018: 48).

Türkiye’deki tartışmalar ve kurumların değerlendirmeleri göz önüne alındığında emtia yaklaşımın Türkiye mevzuat ve finansal sistemi açısından kullanılabilir olduğu söylenebilir. Zira; SPK’ya göre bir menkul kıymetin varlığı onun dayalı olduğu gerçek bir varlığın olmasına bağlıdır. Bu yönüyle kripto paranın menkul kıymet yaklaşımının, Türkiye finansal sistemiyle örtüşmediği düşünülebilir. Para birimi yaklaşımı ise merkez bankası uzmanlarına göre; bir merkez bankası tarafından basılmamış olması ve yine fiktif de olsa bir değer karşılığı basılmış olması gerektiği için Bitcoin gibi kripto paralara para birimi denilemeyeceği düşünülmektedir (Haberturk, 2017).

Kripto paranın vergilendirilmesi konusunu emtia yaklaşımı çerçevesinde daha detaylı incelemek gerekirse; öncelikle gelir, kurumlar ve katma değer vergisi kapsamına gireceği görülecektir. Gelir vergisi açısından değerlendirildiğinde; kripto paranın Gelir Vergisi Kanunu’nda sayılan yedi gelir unsurundan hangisine gireceği tartışmalıdır. Kripto paranın alım-satımını sürekli yapılmıyorsa ticari kazanç, sürekli yapılmıyorsa arızı kazanç olacağı düşünülebilir. Ancak; Gelir Vergisi Kanunu’nun 80. Maddesinin 1. fıkrasında hangi kazançların arızı kazanç kapsamında değerlendirileceği açıklanmıştır ve kripto paraya ilişkin şu an için herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

Kurumlar vergisinde ise durum nispeten daha kolaydır. Kripto paranın emtia sayılması halinde kurumlar vergisi mükellefleri (sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu kuruluşları, dernek veya vakıflara ait işletmeler ve iş ortaklıkları) tarafından elde edilmiş kurum kazançları kurumlar vergisine tabi olacaktır (Kaplanhan, 2018: 118). Söz konusu durumda karşılaşılabilecek bir diğer vergi ise katma değer vergisidir. Buna göre; işlemlerin Türkiye’de yapılması şartıyla kripto para tesliminin katma değer vergisine tabi olacağını söylemek gerekir.

5. SONUÇ

Kripto para olgusu, tüm dünyada her geçen gün kendinden daha fazla söz ettirmektedir. Kripto paranın böylesine popüler hale gelmesinde hiç şüphesiz kullanıcılara sağladığı avantajlar etkili olmuştur. Söz konusu avantajların başında; kripto paranın herhangi bir devlet ya da merkeze bağlı olmayışı, bunun yanı sıra mahremiyet esaslı oluşu ve enflasyon gibi riskler içermemesi gelmektedir. Ancak devletler vatandaşlarını kripto paraya ilişkin; kırılganlığının yüksek olması, teknolojinin yeni sayılması nedeniyle açıkların olması ve yasal güvence taşımaması gibi risklerinden ötürü uyardırmaktadır.

Kullanıcılar kadar devletlerin de dikkatini çeken kripto paranın ekonomik boyutları incelendiğinde; ortaya kısaca şu sonuçlar çıkmaktadır:

- ✓ Mart 2018 itibarıyla 1582 farklı kripto paranın toplam piyasa değeri yaklaşık 340 milyar dolardır. Söz konusu değer, 2013’ten bu yana muazzam bir artış yakalamıştır. (yaklaşık olarak 2013 yılında 10 milyar dolar, 2017 yılında 573 milyar dolar ve 2018 yılı mart ayında 340 milyar dolar)
- ✓ Kripto para kullanıcı sayısını tespit etmenin zor olmasına karşı 2017 yılı itibarıyla tahmini olarak 2,9 milyon ile 5,8 milyon arası kullanıcı olduğu düşünülmektedir. Öte yandan; aktif olarak kullanılan cüzdan sayısı ise 5,8 milyon ile 11,5 milyon arasında olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca toplam cüzdan sayısının 2013-2016 yılları arasında dört kat arttığı düşünülmektedir.
- ✓ Adından en çok söz ettiren Bitcoin, 2011 yılının ortalarına kadar 1 dolardan işlem görürken, 2017 yılının sonuna doğru 20.000 dolar seviyesine yaklaşmıştır.
- ✓ Bitcoin alım satımında en çok kullanılan para birimlerinin sırasıyla Japon Yeni, ABD Doları ve Kore Wonu olduğu görülmektedir. TL ise ilk ona girmeyi başararak, 9. sırada yer almaktadır.
- ✓ Dünyada yaşanan gelişmelerin yanı sıra Türkiye’de de kripto para finansal ve ekonomik yönden gelişmektedir. Bu bağlamda, Türkiye kripto borsaları çeşitlenmekte, işlem hacimleri önemli boyutlara ulaşabilmektedir.

Tüm bu bilgiler göz önüne alındığında; kripto paranın neden bireyler kadar devletlerin de dikkatini çektiğini anlamak zor olmayacaktır. Ülkeler bahsedilen ekonomik boyutlara sahip bir varlığı vergi dışı bırakmak istememekte, vergi geliri elde etmek adına düzenlemelere gitmektedirler. Olası bir vergileme, herhangi bir merkeze bağlı olmayan kripto paranın talebinin kontrol altına alınmasında da etkili olabilecektir. Bu doğrultuda ülkeler öncelikle kripto paranın yasal statüsünü belirlemeye koyulmuşlardır. Ancak, Bitcoin başta olmak üzere kripto paraya yönelik üzerinde uzlaşmış uluslararası bir tanım bulunmamaktadır. Söz konusu tartışmalar genel olarak para, menkul kıymet ve emtia yaklaşımları çerçevesinde şekillenmekteyken, kimi ülkeler özel bir para birimi, kimi ise emtia veya menkul kıymet olarak tanımlamıştır. Hatta kimi ülkeler ise kripto paraya daha çekimser bakarak, yasaklama yoluna gitmişlerdir. Şüphesiz her bir yaklaşım beraberinde farklı bir vergisel sonucu meydana getirmektedir.

Tartışmalara Türkiye ekseninden bakıldığında da, vergilendirmeye yönelik yasal zeminin henüz oluşmadığı görülmektedir. Ancak merkez bankası ve SPK gibi kurumların değerlendirmeleri göz önüne alındığında emtia yaklaşımının Türkiye'ye daha yakın olduğu söylenebilir. Türkiye vergi mevzuatı değerlendirildiğinde; kripto paranın emtia sayılması halinde; gelir, kurumlar ve katma değer vergisi kapsamına girecektir.

Dünyadaki gelişmelerin yanı sıra Türkiye'de de kripto paraya yönelik bir vergilemenin mümkün kılınması için öncelikle kripto paranın yasal statüsünün belirlenmesi gerekmektedir. Sahip olduğu ekonomik boyutuyla devletler için önemli bir vergi geliri potansiyeli taşıyan kripto paranın, Türkiye'de de vergilendirilebilmesi için yasal boşluğun çok geçmeden doldurulması yerinde olacaktır. Etkili vergileme için ABD'de de olduğu gibi mükelleflerin para hareketlerini ve gelir kaynaklarını sorgulayan bir yapının kurulması tavsiye edilebilir. Ancak olası bir vergilemenin de, kripto para işlem hacmini azaltabileceği ya da vergisel açıdan daha makul yerlere götüreceği unutulmamalıdır. Bu bağlamda; bireylerin işlemlerini kısıtlamayan ve aynı zamanda devletlere maksimum vergi geliri sağlayan düzenlemelere uluslararası uzlaşma eşliğinde gidilmesi yararlı olacaktır. Kripto paranın, herhangi bir merkezinin olmaması ve elde edilen gelirin tespitinin zor oluşu gibi özellikler, kanaatimizce vergilendirme hususunda uluslararası bilgi alışverişine dayalı, ortak bir yaklaşımı gerekli kılmaktadır.

KAYNAKÇA

- AMMOUS, Saifedean (2016), “Can cryptocurrencies fulfil the functions of money?”, <https://goo.gl/Gkr1E2>, (28.03.18).
- ATİK Murat, KÖSE Yaşar, YILMAZ Bülent ve SAĞLAM Fatih (2015), “Kripto Para: Bitcoin ve Döviz Kurları Üzerine Etkileri”, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 6 Sayı: 11, ss. 247-261.
- BOZDANOĞLU, Burçin (2014), “Sanal Para Birimi Bitcoin’in Kayıtdışı Ekonomi İle Karapara Faaliyetlerine Etkisi ve Vergilendirilmesi”, *Mali Hukuk Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 111, 3-19.
- BLOCKCHAIN (2018), <https://blockchain.info/markets>, (21.03.18).
- BLOCKFORTUNE (2017), “Characteristics of CryptoCurrencies”, <https://goo.gl/EDyHgv>, (22.03.2018).
- BUNJAKO Flamur, TRAJKOVSKA Olivera Gjorgieva ve KACARSKI Emilija Miteva (2017), “Cryptocurrencies–Advantages and Disadvantages”, <https://goo.gl/R9psS6>, (20.03.18).
- BUSSİNESSINSIDER (2018), “The major currencies most commonly traded for bitcoin, in one chart”, <https://goo.gl/tMnRfx>, (26.03.18).
- COINMARKETCAP (2018a), “Cryptocurrency Market Capitalizations”, <https://goo.gl/pvEmLg>, (24.03.18).
- COINMARKETCAP (2018b), “Historical Snapshots”, <https://goo.gl/wnS3yN>, (24.03.18).
- COINMARKETCAP (2018c), “24 Hour Volume Rankings (Exchange)”, <https://goo.gl/FCaVgR>, (26.03.18).
- ÇARKACIOĞLU, Abdurrahman (2016), “Kripto-Para Bitcoin”, <https://goo.gl/MeEi6Q>, (20.03.18).
- DİLEK, Şerif (2017), “Blockchain Teknolojisi ve Bitcoin”, *Analiz*, Şubat 2018 Sayı: 231.
- DUMITRESCU, George Cornel (2017), “Bitcoin – A Brief Analysis of the Advantages and Disadvantages”, <https://goo.gl/2bwjhp>, (21.03.18).
- DURMUŞ, Mustafa (2016), ““Merkez Bankası Bağımsızlığı”, Para ve Faiz: Kapitalizmde Finansın Ekonomi Politikası”, *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, (3), 2016 Yaz, 22-61.
- EĞİLMEZ, Mahfi (2017), “Kripto Paralar, Bitcoin ve Blockchain”, <https://goo.gl/ufbhDQ>, (22.03.18).
- EPRS (2014), “Bitcoin Market, economics and regulation”, <https://goo.gl/kpyrfG>, (21.03.18).
- FORBES (2013), “How Bitcoin Works”, <https://goo.gl/uHx1Fd>, (22.03.18).
- HABERTURK (2017), “Maliye Bakanlığı, SPK, Merkez Bankası Bitcoin’i gözaltına aldı”, <https://goo.gl/6UV41x>, (01.04.18).
- HAMEED, Sufian ve FAROOQ, Sameet (2016), “The Art of Crypto Currencies”, *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, Vol. 7, No. 12, 426-35.

- HILEMAN, Garrick ve RAUCHS, Michel (2017), “Global Cryptocurrency Benchmarking Study”, <https://goo.gl/eSgQ66>, (25.03.18).
- GİB (2018a), “Değer Artışı Kazançlarına İlişkin İstisna Tutarı”, <https://goo.gl/xnQKxK>, (29.03.18).
- GİB (2018b), “Arızı Kazançlara İlişkin İstisna Tutarı”, <https://goo.gl/scS1E4>, (30.03.18).
- GÜLTEKİN, Yaşar (2017), “Turizm Endüstrisinde Alternatif Bir Ödeme Aracı Olarak Kripto Para Birimleri: Bitcoin”, *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 2, Güz: 96-113.
- KAHRAMAN, Abdulkadir (2017), “Bitcoin Yurt Dışında Nasıl Vergileniyor? Türkiye’de Nasıl Vergilendireceğiz?”, <https://goo.gl/8QMDtS>, (01.04.18).
- KAPLANHAN, Fatih (2018), “Kripto Paranın Türk Mevzuatı Açısından Değerlendirilmesi: Bitcoin Örneği”, *Vergi Sorunları*, Sayı: 353, Şubat 2018, 105-123.
- KRİPTOPARAHABER (2017), “Ciddi risk uyarısı: Bitcoin tüm dünyanın kafasını karıştırdı”, <https://goo.gl/Cr8Jcf>, (01.04.18).
- KAYA, Süleyman (2018), “Kripto Para Birimleri ve Fıkhi Açından Değerlendirilmesi”, *İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi*, <https://goo.gl/qDcbPw>, (21.03.18).
- KUMAR, Aaron ve SMITH, Christie (2017), “Crypto-currencies – An introduction to not-so-funny moneys”, *Reserve Bank of New Zealand Analytical Notes*, AN 2017/07.
- NUHOĞLU, Elif (2018), “Dünya Bitcoin’i Tartışıyor”, <https://goo.gl/G69Fc4>, (27.03.18).
- SÖNMEZ, Asuman (2014), “Sanal Para Bitcoin”, *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication – TOJDAC*, Volume 4, Issue 3.
- TÜRKYILMAZ, Tamer (2018), “Kripto para kaynaklı kazançlarda vergileme”, <https://goo.gl/gpmYo1>, (29.03.18).
- YILDIZ, Yiğit (2018), “Kripto Paraların (Bitcoin) Vergilendirilmesi”, *Vergi Raporu*, Sayı: 221, Şubat 2018, s. 43-50.
- YÜKSEL, Armağan Ebru Bozkurt (2015), “Elektronik Para, Sanal Para, Bitcoin ve Linden Doları’na Hukuki Bir Bakış”, *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, Cilt 73, Sayı 2, s. 173-220.

**TÜKETİCİLERİN ONLINE SATIN ALMA DAVRANIŞLARINI
ETKİLEYEN FAKTÖRLER: GÖKÇEADA ÖRNEĞİ***
**THE FACTORS AFFECTING ONLINE PURCHASE BEHAVIORS OF
CONSUMERS: GÖKÇEADA SAMPLE**

Öğr. Gör. Yağmur AKARSU

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gökçeada Meslek Yüksekokulu,
Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Çanakkale /TÜRKİYE,

Email: yagmurakarsu@comu.edu.tr

Doç. Dr. Nur DİLBAZ ALACAĞAN

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Uygulamalı Bilimler Fakültesi,
Banka ve Finans Bölümü, Çanakkale /TÜRKİYE,

Email: ndilbazalacagan@comu.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 24 Nisan 2018 Kabul: 24 Haziran 2018</p>	<p>Dünyada teknolojik gelişmelere bağlı olarak hızla kullanımı yaygınlaşan internet, online alışverişte de son zamanlarda etkisini göstermektedir. Online alışverişin sağladığı birçok imkandan faydalanmak isteyen tüketiciler geleneksel pazarları bırakarak online alışverişe yönelmişlerdir. Bu çalışma, Gökçeada'da yaşayan tüketicilerin online alışveriş yapma süreçlerine etki eden faktörleri belirlemek ve bu faktörlere etki eden tüketici görüşlerini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Araştırma, Gökçeada'da yaşayan 361 tüketiciye yüz yüze anket olarak uygulanmıştır. Anketler SPSS istatistikî paket programıyla analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda, Gökçeada nüfusunun %5'i internete bağlanmazken, %95'i çeşitli amaçlar ile genel amaçlı internet kullanımı olarak internete bağlandığı ölçülmüştür. Gökçeada'daki tüketicilerin %47'si online tüketim alışkanlıkları olduğunu internet üzerinden çeşitli mal ve hizmet aldıklarını belirtirken, nüfusun %53'ü internet üzerinden alışveriş yapmamaktadır. Ayrıca, Gökçeada'da ikamet edenlerin %47'si Gökçeada'da alışveriş imkanı kısıtlı olduğu için online alışveriş yapmayı tercih ederken, online alışveriş yapmama nedenlerinin arasında ilk sırayı %40 ile kişilerin kimlik bilgilerini paylaşmak istememesi gelmektedir.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Tüketici, Tüketici Davranışı, Online Alışveriş, Gökçeada.</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.254</p>	
<p>JEL Kodu: D10, D11, D12</p>	

* 2.Uluslararası Rating Academy Kongresi:“UMUT” Kongresi'nde sözlü bildiri olarak kabul edilip sunulmuştur.

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 24 April 2018 Accepted: 24 June 2018</p>	<p>The internet, which is rapidly spreading due to technological developments in the world, has been showing its influence recently in online shopping as well. Consumers who want to benefit from the many opportunities that online shopping provides, leaving traditional markets and trending online shopping. This study was carried out to determine the factors affecting the online shopping processes of consumers living in Gökçeada and to determine consumer opinions affecting these factors. The research was conducted as a face-to-face survey of 361 consumers living in Gökçeada. The questionnaires were analyzed by SPSS statistical package program. As a result of the research, 5% of Gökçeada population is not connected to the internet, while 95% is measured as general purpose and various purposes internet usage. While 47% of the consumers in Gökçeada stated that they have online consumption habits, they purchase various goods and services over the internet, 53% of the population do not shop online. Additionally, while 47% of the residents of Gökçeada prefer online shopping because of shopping opportunities in Gökçeada are limited, Among the reasons for not shopping, the first order is people do not want to share their identity information with 40%.</p>
<p>Keywords: Consumer, Consumer Behavior, Online Shopping, Gökçeada</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.254</p>	
<p>JEL Kodu: D10, D11, D12</p>	

1. GİRİŞ

Tüketici davranışlarına ilişkin en önemli etkenlerden biri olan satın alma, tüketicinin ihtiyaçları, istekleri ve arzularına bağlı olarak ortaya çıkan bir karardır. Tüketici ilk olarak bir ürüne ihtiyacı olduğunu fark eder ve bu ihtiyacı karşılamaya karar verir. Tüketici bir ürünü almaya karar verirken çeşitli aşamalardan geçmektedir. Bu aşamalar; ihtiyacın ortaya çıkması ve ihtiyacı fark etme, ihtiyacı olan ürüne karşı araştırma yapma ve alternatiflerinin belirlenmesi, belirlenen alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma kararı ve satın alma sonrası oluşan davranıştır.

Pazarlar, tarihsel süreç boyunca alıcı ve satıcıları bir araya getiren ve karşılıklı iletişimin sağlandığı mekanlardır. Ancak, teknolojinin ilerlemesiyle birlikte geleneksel pazarlar önemini yitirmekte, yer ve zaman maliyetinden kazanmak için yeni buluşma noktası internet ortamı olmuştur. İnternetle birlikte pazarların yeri değişmiş ve genişletilmiştir. Alıcı ve satıcılar sanal pazarlarda araçlar olmadan karşılaşmaktadırlar. Tüketicilerin online satın alma davranışlarını etkileyen faktörler arasında, zamandan tasarruf etmek, optimal fiyat anlayışı, tüketicinin ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda kendisine en uygun ürünü bulmak yer almaktadır. Aynı zamanda online alışveriş tüketicilere, mağazalarda alışverişini tamamlamak için kuyrukta bekleme zahmetine katlanmak istememe, tüketiciye kolaylık ve rahatlık sağlama ve geniş ürün yelpazesine sahip olma gibi imkanlarda sunmaktadır. Ayrıca, tüketiciler mağazalarda alışveriş yaptıkları zaman her seferinde ürünü iade etme şansını elde edemezken, online alışverişte tüketiciler her zaman iade şansını elde etmektedir. Tüketiciler açısından daha hızlı ve güvenilir bir alışveriş olan online alışveriş sayesinde bireyler istedikleri ülkeden istedikleri ürünleri anında sipariş verebilmektedirler (Tutar, 2011, 129-130).

Son zamanlarda sayıları her geçen gün artan online mağazalar tüketicilerin tercihlerini de etkilemektedir. İnternet, alışveriş için oldukça hızlı bir araçtır. Tüketiciler online alışveriş sayesinde, satın almak istedikleri mal ve hizmetleri araştırıp mevcut olan diğer online alışveriş mağazalarıyla fiyat, özellik ve içerik bakımından kıyaslama imkanına sahiptirler. Online alışveriş hem tüketiciler hem de satıcılar açısından önemli kılan mağazaların 7/24

açık olmasıdır. Ayrıca, online alışverişte tüketiciler işletmelere anında geribildirim yaparak işletmelerin eksik yönlerini onlara iletirler. Böylelikle işletmeler de eksikleri hakkında bilgi sahibi olup bunları düzeltme imkanına sahip olmaktadır. Teknolojik gelişmeye bağlı olarak artan ve değişen insan ihtiyaçları ve istekleri, online satın alma sürecini olumlu yönde etkilemektedir. Online satın alma sayesinde bireyler kolaylıkla alışveriş yapma imkânına sahip olmaktadır. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerin sürekli artması sonucunda, şirketler sanal ortamda varlıklarını daha çok hissettirmekte ve internet alışverişinden sağlanan gelirler bu şirketlerin en önemli gelir kaynakları haline gelmiştir(Mürütsoy, 2014, 79-80).

1990'lardan itibaren Türkiye'de internetin yaygınlaşmasıyla birlikte internet kullanımı firmalar açısından da ticari faaliyetler için kullanılmaya başlanılmıştır. İnternetin sosyal hayata girmesiyle birlikte uzaklar yakın olmuş ve tüketiciler dünyanın neresinde olursa olsun satın almak istediği mal ve hizmete ulaşır hale gelmiştir. Teknolojinin yayılmasıyla birlikte internet aracılığıyla yapılan ticaret yaygınlaşmıştır. Bir ürünü satın almayı düşünen tüketicilerin önünde farklı marka, fiyat, mağaza ve farklı ürün çeşitleri bulunmaktadır. Bu yüzden tüketiciler açısından ürünün pazarlanma şekli çok önemlidir. Bilişim teknolojilerindeki gelişmeler öncelikle dünyada ve Türkiye'de tüketicilerin bilgisayar kullanımının yaygınlaşmasını sağlamıştır. Tüketiciler açısından online alışveriş, fiziksel çaba gerektirmediğinden dolayı zahmetsiz bir iştir. Aynı zamanda, zamandan ve maliyetten tasarruf, marka ve fiyat karşılaştırması imkanı da sunmaktadır (Yayar ve Sadaklıoğlu, 2012, 146-147).

20. yüzyılın sonlarına doğru bilişim ve teknolojilerde görülen değişimlerle birlikte bilimsel ve teknolojik araştırmalar artmış, böylelikle bilgi ve iletişim teknolojilerine yapılan yatırımlarda da artış sağlanmıştır. Türkiye'de 2017 yılında Hane halkı ve Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması'na göre 16-74 yaş grubu bireylerin internet kullanımları sırasıyla, % 56,6 ile %66,8 olmuştur. Bilgisayar ve internet kullanımı bayanlarda 16-74 yaş grubu sırasıyla %47,7 ile % 58,7 olurken bu oran erkeklerde, sırasıyla %65,7 ile %75,1 olmuştur. Yapılan araştırmaya göre, 2017 yılında hane halkının evden internete ulaşım imkanı %80,7 olmuştur. Aynı araştırmaya göre internetten mal ve hizmet siparişi yapanların oranı ise %24,9 olmuştur

2. LİTERATÜR TARAMASI

Ulusal ve uluslararası literatür tarandığında tüketicilerin internetten ürün satın alma davranışlarını etkileyen bir çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmanın literatüre olan katkısı farklı demografik özelliklere sahip olan tüketicilerin online satın alma davranışlarını değerlendirmek ve farklı düşünce yapılarını ortaya koymaktır. Bu amaçla bu konuya ilişkin yerli ve yabancı literatüre aşağıda yer verilmiştir.

2010 yılında Cop ve Oyan'ın yapmış olduğu çalışmada, küçük yerleşim yerlerinde yaşayan tüketicilerin internetten daha çok alışveriş yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır.

2011 yılında Tutar'ın yapmış olduğu çalışmada, internet alışverişi üzerinde bireylerin davranışları incelenmiş ve bireylerin internet üzerinden alışveriş yaparken davranışa yönelik niyetleri, söz konusu bireylerin bu doğrultuda olumlu bir tavır takınmaları, kendilerine yakın gördükleri ve fikirlerini önemsedikleri bireylerin internet alışverişi konusundaki olumlu görüşlerine bağlıdır sonucuna ulaşılmıştır.

2012 yılında Yayar ve Sadaklıoğlu'nun yapmış çalışmada, Tokat Valiliği ve Gaziosmanpaşa Üniversitesi'nde çalışan 495 kişiye anket uygulaması yapılmış olup, sonuç olarak, internetten alışveriş yapanların büyük bir kısmının gelir düzeyi ve eğitim seviyesi yüksek olan kişiler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, çalışmanın sonucuna göre internetten

satın almayı engelleyen nedenler arasında, ürünlerin teslimatının geç yapıldığı sonucuna varılmıştır.

2013 yılında Baş ve Şahin'in yapmış olduğu çalışmada, yabancı marka isimlerinin satın alma davranışları üzerindeki etkisi, Türkiye'de yaşayan 426 internet kullanıcısı üzerinde uygulanan anket çalışmasına göre belirlenmiş olup çalışmaya göre, marka isminin yabancı olması tüketicide fiyat ve kalite algısını etkilemektedir. Araştırmaya göre marka isminin yabancı olması satın alma davranışını olumlu yönde etkilemektedir.

2013 yılında Mürütsoy'un yapmış olduğu çalışmada, internet tüketicisinin satın alma davranışları incelenmiştir. Niğde Üniversitesi'nde görev yapan 294 idari ve akademik personele yapılan anket uygulamasının sonuçlarına göre, tüketicilerin en çok alışveriş yaptığı ürünler olarak elektronik eşya, giyim eşyaları ve cd, dvd, kitap, dergi olarak bulunmuştur. Ayrıca, tüketicilerin alışveriş yaparken çevrelerinden etkilendiği görülmüştür. Aynı zamanda tüketicilerin interneti tercih etme nedenleri arasında zamandan tasarruf etme ile ürün seçeneğinin fazla olması sonucuna ulaşılmıştır.

2014 yılında İşler ve arkadaşlarının Isparta ilinde yaşayanların online satın alma davranışları üzerindeki etkilerinin araştırıldığı çalışmada, Isparta Halk Eğitim Merkezi'nde kurs alan 172 öğrenciye anket uygulanmış ve çalışmaya göre, bekar olanların online alışverişe yönelik daha olumlu tutuma sahip oldukları, deneyim sahibi olanların online alışverişe daha pozitif tutum sergiledikleri sonuçlarına ulaşılmıştır. Ayrıca, çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, yaşın, eğitim durumunun, mesleklerin, medeni durumun ve kişisel bilgisayara sahip olmanın, katılımcıların online satın alma davranışlarındaki tutumlarında farklılık yarattığını göstermiştir.

2015 yılında Yılmaz ve Türk'ün yapmış olduğu çalışmada, internet üzerinden yapılan alışverişini etkileyen faktörler incelenmiş, internet kullanan 680 kişiden elde edilen verilere göre, güvenin niyet üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır ve güven, niyeti 0,13'lük bir katsayı ile etkiler sonucuna ulaşılmıştır.

2016 yılında Gültaş ve Yıldırım'ın yapmış olduğu çalışmada, internet alışverişinde tüketici davranışları incelenmiştir. Çalışmada, Malatya'da bir kamu kuruluşunda çalışan 402 kişiye anket uygulanmış ve çalışma sonucuna göre, katılımcıların mesleki statüsü ne olursa olsun büyük bir bölümünün güven duymadığı için internetten alışveriş yapmadıklarına ulaşılmıştır. Ayrıca, bireyleri alışverişe iten nedenler incelendiğinde; internet mağazalarında ürün seçeneğinin çok olması kadınlarda erkeklere göre daha etkili olduğuna da çalışma sonucunda ulaşılmıştır.

2017 yılında Düger ve Kahraman'ın yapmış olduğu çalışmada, online alışverişte hizmet kalitesi ve müşterilerin tekrar satın alma isteği üzerindeki etkisi araştırılmış olup, Kütahya'da yaşayan müşterilere yönelik anket çalışması yapılmıştır. Çalışma sonucuna göre, e-hizmet kalitesinin e-algılanan değere, e-müşteri memnuniyetine ve tekrar satın alma niyetine olumlu etkisinin olduğu, e-algılanan değer e-müşteri memnuniyetine ve tekrar satın alma niyetine olumlu etkisinin olduğu, e-müşteri memnuniyetinin de tekrar satın alma niyetine olumlu etkisinin olduğuna ulaşılmıştır.

3. VERİ SETİ VE İSTATİSTİKSEL METODOLOJİ

Örnekleme yer alacak gözlem sayıları tabakalandırılmış örnekleme metodu ile Gökçeada nüfusu ve yaş grupları göz önünde bulundurularak hesaplanmıştır.

Tablo 1. Araştırmada kullanılan örneklemin yaş gruplarına göre dağılımı

Yerleşim Birimi	Yaş Grupları	Bölüm	Öğrenci Sayıları
Gökçeada	18-25		64
	26-35		133
	36-45		109
	>45		53
Örneklem			359
Yaş Belirtmeyen			2
TOPLAM ÖRNEKLEM			361

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Tablo-1’de verilen örneklem rakamları, Gökçeada sakinleri üzerinde tüketicilerin online satın alma davranışlarını etkileyen faktörleri araştırmak amacı ile Gökçeada nüfusu üzerinden aşağıdaki formülasyon ile hesaplanmıştır.

$$\text{Ö.b.} = Z^2 * (p) * (1-p) / c^2$$

Ö.b= Örneklem Büyüklüğü

Z= Z değeri (örnek 1.96 , %95 Güven aralığında)

P= Olasılık değeri

C= Güven aralığı (örnek., .05 = ±5).

Örneklem dağılımının Gökçeada popülasyonunun online alışveriş tercihlerini ve davranışlarını etkin bir biçimde temsil etmesi amacı ile örneklem sayıları nüfus ve yaş gruplarına göre tabakalandırılmıştır.

Verilerin istatistiksel analizinde SPSS istatistik yazılım paket programı kullanılmıştır. SPSS firması 2009’da IBM firması tarafından satın alındığından şu an kullanılan versiyonu IBM SPSS olarak isimlendirilmektedir.

Tüketicilerin online alışveriş yapma ve yapmama tercihlerinin nedenlerinin değerlendirildiği 13. ve 14. sorulara verilen cevapların ortalamalarının birbirinden farklı olup olmadığı tek örneklem t-testi ile araştırılmıştır. Buna göre;

Tablo 2. Tek örneklem t- testi için betimleyici istatistikler

	N	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
S13	212	3.25	.148	2.155
S14	210	3.37	.171	2.483

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Tablo 2’de online alışveriş yapma veya yapmama tercihi ile ilgili 13. ve 14. sorulara verilen yanıtlar üzerinden tek örneklem t-testi öncesi betimleyici istatistikler verilmiştir. Soru numaraları ile aşağıda sırası ile verilen sorular ile toplanan data üzerinden oluşturulmuştur.

13 Online alışveriş yapma nedenleriniz nelerdir?

14 Online alışveriş yapmama nedenleriniz nelerdir?

Sorulara verilen cevaplar ortalamalar üzerinden test edilmiştir Burada istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde ortalamaların birbirinden farklı olup olmadığı araştırılmıştır.

Tablo 3. Tek örneklem t- testi sonuçları

	Test Value = 0					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
S13	21.986	211	.000	3.255	2.96	3.55
S14	19.647	209	.000	3.367	3.03	3.70

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Tablo 3'te online alışveriş yapma veya yapmama tercihi nedenleri için tek örneklem t- testi sonuçları verilmiştir. Tüm değişkenler için test istatistiği 0.05'ten küçük olarak bulunmuştur. Ho Hipotezi red edilir. t- testi sonucunda 0.05 anlamlılık düzeyinde ortalamalar birbirinden farklı bulunmuştur.

Likert ölçeği

Aşağıdaki soruların ölçümü için araştırmada 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır.

15 Kredi kartı harici farklı ödeme seçeneklerinin olması alışveriş yapma isteğimi artırır.

16 Ürünün güvenli bir kargo şirketiyle gelmesi alışveriş isteğimi artırır.

17 Web sitesinin güvenilirliği alışveriş yapma isteğimi artırır.

18 Satın almak istediğim ürünlerin teslim tarihinin belli olması alışveriş yapma isteğimi artırır.

19 Satış sonrası iade yapabilecek olmam alışveriş yapma isteğimi artırır.

20 Ürünlerde ani yapılan indirim uygulaması alışveriş yapma isteğimi artırır.

21 Fiyatı düşen ürünlerin web sitesinin giriş sayfasında yer alması ihtiyacım olmasa da ürünle ilgilenmeme sebep olur.

22 İndirim zamanlarında mesajla veya mail yoluyla bilgilendirme yapılması alışveriş yapma isteğimi artırır.

23 Kredi kartına taksit imkânlarının olması alışveriş yapma isteğimi artırır.

24 Kapıda ödeme imkânlarının olması alışveriş yapma isteğimi artırır.

25 Ürünlerle ilgili yorumların olması alışveriş isteğimi artırır

26 Gökçeada'da alışveriş imkanlarının kısıtlı olması online alışveriş yapma isteğimi artırır.

27 Satış sonrası destek alabilecek olmam alışveriş yapma isteğimi artırır.

28 İndirimli ürünlerin web sitesinin giriş sayfasında olması ilgi alanıma girmese bile ürünle ilgilenmeme neden olur.

Likert ölçeği için parametrik veya Parametrik olmayan yöntemlerin kullanılması konusu tartışmalı bir konudur Ancak, Winter ve Dodou (2010) 5’li liker ölçeğinden elde edilen verilerin analizinde t-testi ve Mann Whitney Willcoxon testini karşılaştırmış ve her iki testte de tip bir hata yapma ihtimalinin %3’ün altında olduğu, her iki yaklaşımda da testin gücünün birbirine yakın seviyelerde olduğunu saptamışlardır. Bu nedenle bunlardan herhangi birini seçmenin yanlış olmayacağı kanaatine varmışlardır. Araştırmamızda uygulama avantajları nedeni ile t-testi tercih edilmiştir.

Tablo 4. Likert ölçeği sorularına verilen cevapların ortalama, standart sapma ve standart ortalama hata değerleri

One Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error of Mean
S15	385	3.55	2.998	.153
S16	384	3.63	1.083	.055
S17	385	3.67	1.067	.054
S18	382	3.55	1.104	.056
S19	384	3.69	1.122	.057
S20	384	3.52	1.122	.057
S21	385	3.29	1.132	.058
S22	382	3.23	1.149	.059
S23	383	3.43	1.852	.095
S24	382	3.43	1.131	.058
S25	382	3.54	1.868	.096
S26	385	3.82	1.216	.062
S27	384	3.48	1.079	.055
S28	385	3.23	1.112	.057

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Tablo 4’te Likert ölçeği ile dizayn edilmiş sorulara verilen cevaplar için Mean (Ortalama) , Std. Deviation (Standart Sapma), Standart Ortalama hata (Std. Error Mean) değerleri görülmektedir.

Tüketicilerin verdikleri yanıtlara göre hesaplanan ortalama değerler aşağıdaki ölçeklendirmeye göre değerlendirilecektir. Tüketicinin genel görüşüne dair yorum yapmak üzere 1’den 5’e kadar aşağıdaki tablodaki gibi ölçeklendirilmiştir.

Tablo 5. Araştırmada kullanılan likert ölçeği

Likert Ölçeği	Görüş
1	Hiç Katılmıyorum
2	Katılmıyorum
3	Ne katılıyorum ne katılmıyorum
4	Katılıyorum
5	Tamamen Katılıyorum

Tüketicilerin verdikleri yanıtlara göre hesaplanan ortalama değerler aşağıdaki ölçeklendirmeye göre değerlendirilecektir. Tüketicinin genel görüşüne dair yorum yapmak üzere 1’den 5’e kadar tablo 6’daki gibi ölçeklendirilmiştir.

Tablo 6. Likert ölçeği kullanılan 14 soru için t-testi sonuçları

	Test Value = 0					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
S15	23.239	384	.000	3.551	3.25	3.85
S16	65.732	383	.000	3.633	3.52	3.74
S17	67.497	384	.000	3.670	3.56	3.78
S18	62.938	381	.000	3.555	3.44	3.67
S19	64.521	383	.000	3.693	3.58	3.81
S20	61.561	383	.000	3.523	3.41	3.64
S21	57.101	384	.000	3.294	3.18	3.41
S22	54.880	381	.000	3.225	3.11	3.34
S23	36.233	382	.000	3.428	3.24	3.61
S24	59.212	381	.000	3.427	3.31	3.54
S25	37.068	381	.000	3.542	3.35	3.73
S26	61.684	384	.000	3.823	3.70	3.95
S27	63.147	383	.000	3.477	3.37	3.58
S28	57.039	384	.000	3.231	3.12	3.34

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Likert ölçeği ile dizayn edilmiş on dört soru için toplanan veriler için test istatistiği 0.05 ‘ten küçük olarak bulunmuştur. Ho Hipotezi red edilir t-testi sonucunda 0.05 anlamlılık düzeyinde ortalamalar birbirinden istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde farklı bulunmuştur.

4. AMPRİK BULGULAR

Tablo 7. Online Tüketicilerin İnternete Bağlanma Durumları

Genel Amaçlı internet bağlantısı	Yüzde (%)
Düzenli olarak veya en az ayda 1 kez internete bağlanıyorum.	95
İnternete bağlanmıyorum.	5

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Gökçeada’da genel amaçlı internet kullanımının ölçülmesine yönelik sorulan “İnternete ne sıklıkta bağlanırsınız ?” sorusu verilen cevaplar üzerinden Gökçeada nüfusunun %5’i internete bağlanmazken, çeşitli amaçlar ile genel amaçlı internet kullanımı %95 olarak ölçülmüştür.

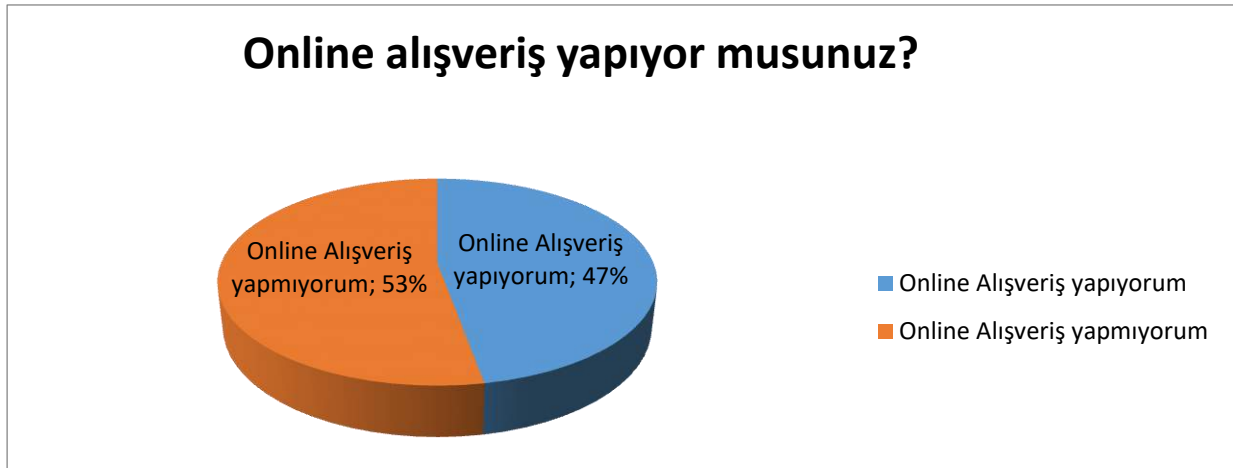
Tablo 8. İnternet kullanım amacınız nedir? sorusuna verilen cevapların yüzde dağılımı

İnternet kullanım amacınız nedir	Yüzde %
Alışveriş yapmak	16
Araştırma yapmak	15
Sosyal ağlara bağlanmak	28
Online haber, gazete ve dergi okuma	28
Diğer	14

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

İnterneti aktif olarak kullanan % 95 nüfusun % 28'i öncelikli amaç olarak sosyal ağlara bağlanmak ve online haber, gazete ve dergi okuma amacını ön planda tutuyor. Bunun yanında % 16'lık kısım ise öncelikli olarak alışveriş yapmak amacı ile internete bağlandığını beyan ediyor.

Grafik 1. Gökçeada'da internet üzerinden alışveriş etmeyi tercih eden ve etmeyenlerin oranı



Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

İnterneti aktif olarak kullanan % 95 nüfusun yüzde % 53'ü alışveriş yapmazken % 47'lik nüfus aktif olarak internet üzerinden kredi ve diğer ödeme yöntemleri ile alışveriş yapmaktadır.

Tablo 9. Gökçeada'da İnternet üzerinden alışveriş etmeyi tercih eden ve etmeyenlerin oranı

Online alışveriş yapıyor musunuz?	Yüzde (%)
Evet, Online Alışveriş yapıyorum.	47
Hayır, Online Alışveriş yapmıyorum.	53

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Gökçeada sakinlerinin %47'si online tüketim alışkanlıkları olduğunu internet üzerinden çeşitli mal ve hizmet aldıklarını belirtmektedirler. Bunun yanında nüfusun %53'ü ileride inceleyeceğimiz çeşitli sebepler ile tüketim alışkanlıklarını internet üzerinden alışveriş yapmadan devam ettirmektedirler.

İnternet üzerinden alışveriş tercihine etki eden sebepleri araştırmak için ilgili sorulardan derlenen bilgi aşağıdaki çapraz tablolar ile analiz edilmiştir. Buna göre internet üzerinden alışveriş yapma nedenleri;

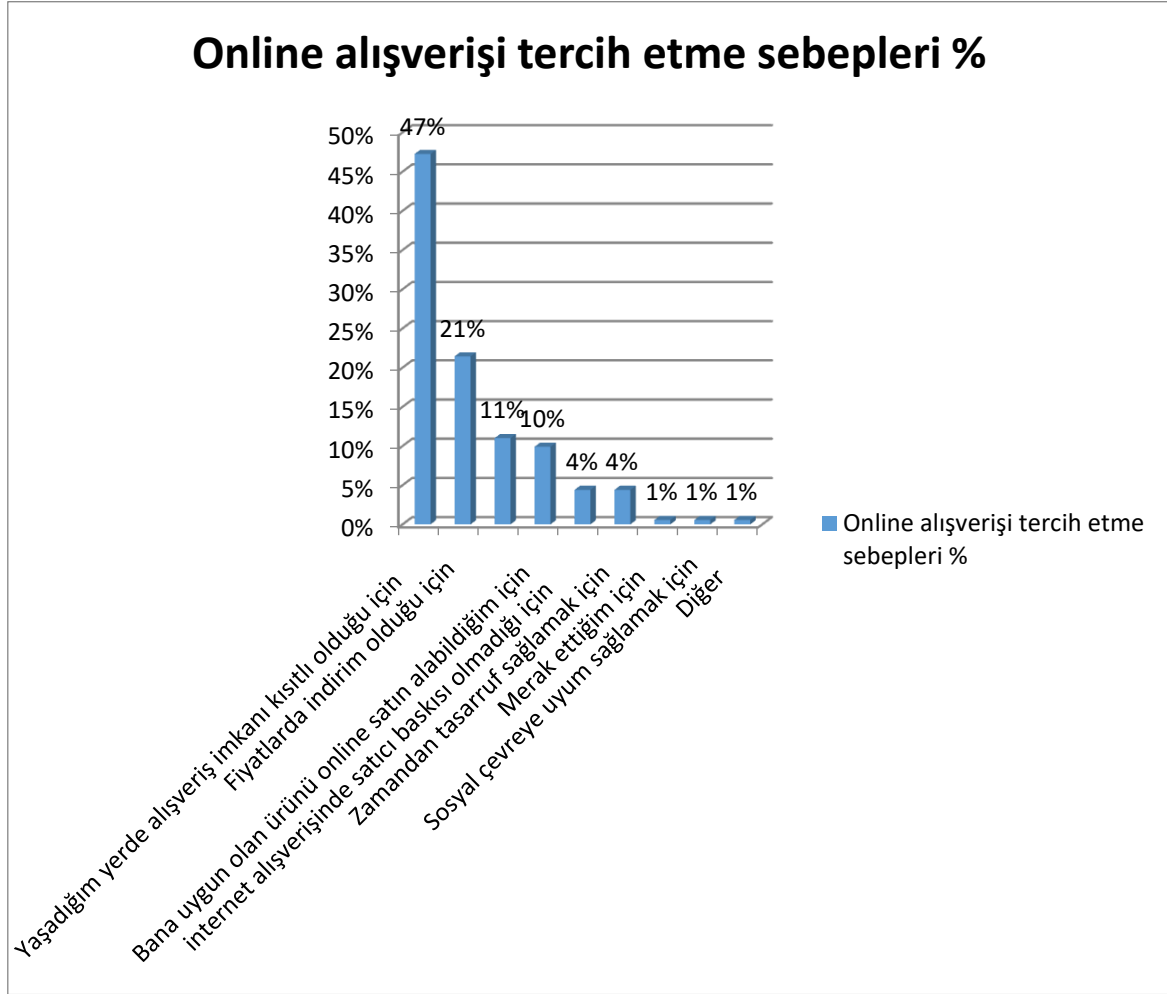
Tablo 10. Gökçeada’da İnternet üzerinden alışveriş tercih nedenleri yüzde dağılımı

Online alışveriş tercih etme sebepleri	Yüzde Dağılım (%)
Yaşadığım yerde alışveriş imkanı kısıtlı olduğu için	47
Fiyatlarda indirim olduğu için	21
İnternet mağazalarında daha çok ürün seçeneği olduğu için	11
Bana uygun olan ürünü online satın alabildiğim için	10
İnternet alışverişinde satıcı baskısı olmadığı için	4
Zamandan tasarruf sağlamak için	4
Merak ettiğim için	1
Sosyal çevreye uyum sağlamak için	1
Diğer	1

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Gökçeada’nın konumu, karaya uzaklığı göz önünde bulundurulduğunda haklı olarak ankete katılanlar tarafından coğrafi kısıtlamalar en belirgin ve sebep olarak ortaya çıkmaktadır. Gökçeada’da alışveriş seçeneklerinin sınırlı olması internet üzerinden alışverişe yönlendiren birinci sebep olarak listelenmiştir. Ürün fiyatlarındaki avantajlar ve ürün yelpazesinin geniş ve çok alternatif içermesi internet üzerinden alışveriş edenleri cezbetmektedir. İnternet alışverişinde satıcı baskısı olmadan alışveriş etmek ve zamandan tasarruf sağlamak da bu sebepleri yüzde dağılımda takip etmektedir.

Grafik 2. Gökçeada’da internet üzerinden alışverişi tercih etme nedenleri

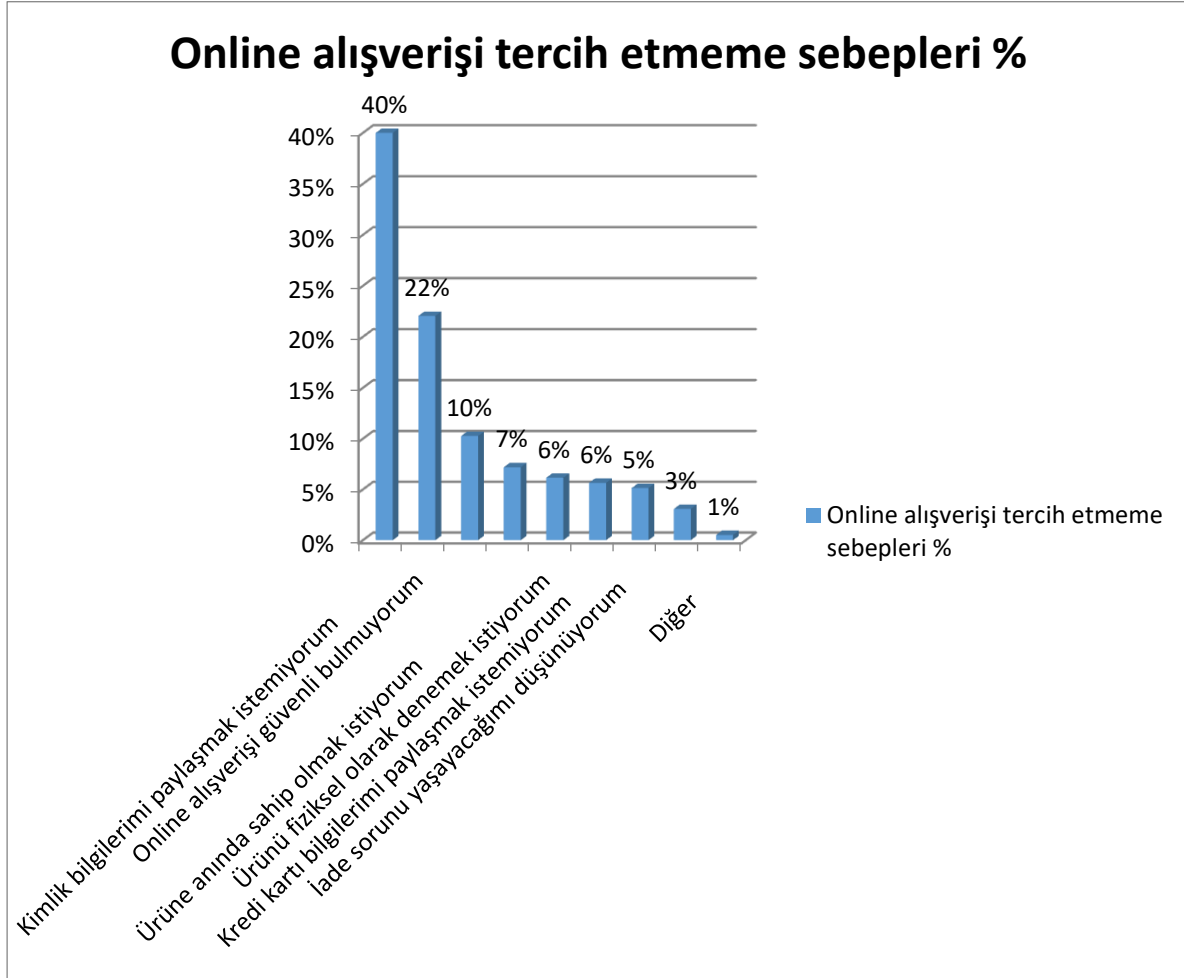


Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Alışveriş imkanlarının kısıtlı olması araştırmaya katılan Gökçeadalıların ilk aklına gelen geçerli neden olarak araştırmaya katılan ve internet kullananlar arasında % 47 ile birinci sıradadır. Bunu fiyat indirimleri sebebi ile yapılan online alışverişler % 21 ile takip etmektedir. %11’lik kısım ise birincil sebep olarak internet mağazalarındaki ürün çeşitliliğini göstermiştir.

Teknolojik gelişmeler ile tekstil ve ayakkabı gibi üzerimizde deneyerek almaya alıştığımız ürünler için bile artık daha başarılı bir şekilde teslim edilebiliyor. Bunun yanında satıştan iade prosedürlerinin gelişmesi ile birlikte % 10 kendine uygun ürünü internet üzerinden temin edebilmesi sebebi ile online alışverişi tercih ettiğini belirtiyor.

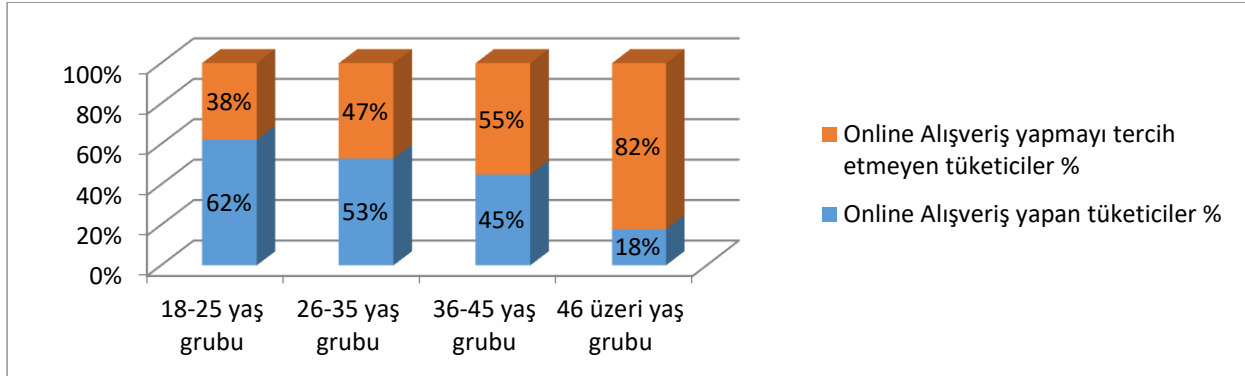
Grafik 3. Online alışveriş yapmama sebepleri yüzde dağılımı



Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Grafik 3'te online alışveriş yapmama sebepleri yüzde dağılımı içerisinde en büyük payı alan sırasıyla kimlik bilgilerini paylaşmak istemeyen, online alışveriş güvenli bulmayan bir grup oluşturuyor. Bunu takip eden geçerli neden ise; online alışveriş yapmayı bilmediğini beyan edenler olmuştur. Bu şekli ile arızı değil de mecburi bir tercih olarak %10'luk bir kısmı etkiliyor olabilir. Ürünü fiziksel olarak denemek, ürüne anında sahip olmak gibi alışılmış alışveriş normlarının online ticarete farklı şekillerde tezahür etmesi de internet üzerinden alışveriş etmeme sebepleri arasında yerini alıyor. Bunun yanında kredi kartı bilgilerini paylaşmak istemeyenler güvenlik açısından çekinceleri ile internet üzerinden alışveriş tercih etmemekteler. İade sorunu yaşayacağımı düşünenler ve ürünün zamanında teslim edileceğine inandırmayanlar da tercih etmeyenler arasında sırası ile yerlerini alıyorlar.

Grafik 4. Gökçeada’da internet üzerinden alışveriş yapma alışkanlıkları ile yaş grupları çapraz tablo ile değerlendirme sonuçları



Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Yaş gruplarına göre internet üzerinden alışveriş yapan ve yapmayanlar çapraz tablo ile değerlendirildiğinde 18-25 yaş grubunda bulunan Gökçeada sakinlerinin % 62’sinin online alışveriş yaparken % 38’inin yapmadığını görüyoruz. 26-35 yaş grubu 36-45 yaş grubunun benzer bir oranda internet üzerinden alışveriş yaptığını görmekle birlikte ilerleyen yaşlarda internet üzerinden alışverişin daha az olduğu ve nihayetinde 46 yaş ve üzeri grupta %18’e kadar düştüğünü görüyoruz.

Tablo 11. Gelir gruplarına göre online alışveriş yüzde dağılımı

Gelir Grupları	OnlineAlışveriş yapıyorum(%)	OnlineAlışveriş yapmıyorum (%)
0-500 TL	58	42
501-1000 TL	48	52
1001-1500 TL	26	74
1501-2500 TL	43	58
2501 TL ve üzeri	70	30

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Gelir gruplarına göre değerlendirildiğinde online alışveriş etmeyi tercih eden en büyük grubun yüksek gelir grubuna dahil olan % 70’lik bir kısım olduğu görülmektedir. Yani yüksek gelir grubunun % 70’i online alışveriş yapmaktadır. Bunu düşük gelir grubu % 58 ile takip etmektedir. Düşük gelir grubunun % 58’i online alışverişini tercih etmektedir. Orta gelir grubunun ise online alışverişini daha az tercih ettiği ortadadır. Orta gelir grubuna mensup kitlenin % 74’ü online alışveriş etmediğini beyan etmiştir.

Tablo 12. Online alışveriş yapanların görüşlerinin likert ölçeğine göre yüzde dağılımları

Soru	Likert Ölçeği	Yüzde Dağ. (%)
21 Ürünlerde ani yapılan indirim uygulaması alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	4
	Katılmıyorum	18
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	23
	Katılıyorum	35
	Tamamen katılıyorum	20
22 Fiyatı düşen ürünlerin web sitesinin giriş sayfasında yer alması ihtiyacım olmasa da ürünle ilgilenmeme sebep olur.	Hiç Katılmıyorum	8
	Katılmıyorum	15
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	24
	Katılıyorum	35
	Tamamen katılıyorum	17
23 İndirim zamanlarında mesajla veya mail yoluyla bilgilendirme yapılması alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	8
	Katılmıyorum	13
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	20
	Katılıyorum	39
	Tamamen katılıyorum	21
24 Kredi kartına taksit imkânlarının olması alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	5
	Katılmıyorum	15
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	18
	Katılıyorum	40
	Tamamen katılıyorum	22
25 Kapıda ödeme imkânlarının olması alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	6
	Katılmıyorum	6
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	19
	Katılıyorum	43
	Tamamen katılıyorum	25
26 Ürünlerle ilgili yorumların olması alışveriş isteğimi artırır	Hiç Katılmıyorum	2
	Katılmıyorum	6
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	4
	Katılıyorum	33
	Tamamen katılıyorum	54
27 Gökçeada'da alışveriş imkanlarının kısıtlı olması online alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	2
	Katılmıyorum	9
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	20
	Katılıyorum	43
	Tamamen katılıyorum	25
28 Satış sonrası destek alabilecek olmam alışveriş yapma isteğimi artırır.	Hiç Katılmıyorum	7
	Katılmıyorum	15
	Ne katılıyorum ne katılmıyorum	32
	Katılıyorum	33
	Tamamen katılıyorum	14

Kaynak: Araştırma sonucunda elde edilen veri seti ile derlenmiştir.

Tablo 12’de verilen ve soru 15’ten 28’e kadar olan kısımda online tüketicilere sunulan yargı cümlelerine katılıp katılmadıklarını ve bunu derecelendirmeleri istenmiştir.

“Ürünlerle ilgili yorumların olması alışveriş isteğimi artırır” görüşüne tüketiciler % 54 ile yüksek bir oranda tamamen katıldıklarını belirtmişlerdir.

“Gökçeada’da alışveriş imkanlarının kısıtlı olması online alışveriş yapma isteğimi artırır.” görüşüne %43 ile katılmaktadırlar.

“Kredi kartına taksit imkânlarının olması alışveriş yapma isteğimi artırır.” görüşüne tüketiciler % 40 katılmaktadırlar.

Listesi verilen 5’li Likert ölçeği ile ölçülmüş tüm sorulara verilen cevaplar üzerinden hesaplanan ortalama değer 3.50’dir. Bu araştırmaya katılanların genel olarak 16’dan 29’uncu soruya kadar olan kısımda ifade edilen görüşlere katıldıklarına işaret etmektedir.

5. SONUÇ

Gökçeada’nın konumu, karaya uzaklığı göz önünde bulundurulduğunda haklı olarak ankete katılanlar tarafından coğrafi kısıtlamalar en belirgin sebep olarak ortaya çıkmaktadır. Gökçeada’da alışveriş seçeneklerinin sınırlı olması internet üzerinden alışverişe yönlendiren birinci sebep olarak listelenmiştir. İnterneti aktif olarak kullanan % 95 nüfusun % 53’ü alışveriş yapmazken %47’lik nüfus aktif olarak internet üzerinden kredi ve diğer ödeme yöntemleri ile alışveriş yapmaktadır.

Tüketicilerin online alışveriş yapmasının ilk nedeni olarak Gökçeada’da alışveriş imkanının kısıtlı olmasından dolayı tüketicilerin online alışverişe yönelmesidir. Online alışveriş yapmama sebeplerine bakıldığında ise yüzde dağılımı içerisinde en büyük payı alan sırasıyla kimlik bilgilerini paylaşmak istemeyen, online alışveriş güvenli bulmayan bir grup oluşturmaktadır. Gelir gruplarına göre değerlendirildiğinde yüksek gelir grubunun % 70’inin online alışveriş yaptığı gözlemlenmiştir. Yaş gruplarına göre değerlendirildiğinde ise 18-25 yaş grubunda bulunan Gökçeada sakinlerinin % 62’sinin online alışveriş yaparken % 38’inin yapmadığını görmekteyiz.

Sonuç olarak, fiyatı düşen ürünlerin web sitesinin giriş sayfasında yer alması, kredi kartına taksit imkânlarının olması, kapıda ödeme imkânlarının olması, ürünlerde ani yapılan indirim uygulaması, ürünlerle ilgili yorumların olması Gökçeada’daki tüketicilerin online alışveriş yapma isteklerini artırmaktadır.

KAYNAKÇA

- BAŞ, M., ŞAHİN, Ş., (2013), “Yabancı Marka İsimlerinin İnternet Tüketicisinin Satın Alma Davranışları Üzerine Etkisi: Teknolojik Ürünler Üzerine Bir Araştırma”, İnternet Uygulamaları ve Yönetim Dergisi (IUYD), 4(2), 21-47.
- COP, R., OYAN, D., (2010), “Küçük Yerleşim Yerlerindeki Tüketicilerin İnternette Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Uygulama”, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 3(1), 98-115.
- DÜGER, Y., KAHRAMAN, H., (2017), “Online Alışverişte Hizmet Kalitesinin ve Algılanan Değerin Müşteri Memnuniyeti ile Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10(54), 819-826.
- GÜLTAŞ, P., YILDIRIM, Y., (2016), “İnternette Alışverişte Tüketici Davranışını Etkileyen Demografik Faktörler”, Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(10), 32-50.
- İŞLER, D., YARANGÜMELİOĞLU, D., GÜMÜLÜ, E., (2014), “Online Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Durum Değerlendirmesi: Isparta İlinde Bir Uygulama”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 6(3), 77-94.
- JOOST C. F. de Winter and Dimitra Dodou,(2010), Five-Point Likert Items: t test versus Mann-Whitney-Wilcoxon, Department of BioMechanical Engineering, Delft University of Technology – 2-5-6 Volume 15, Number 11.
- MÜRÜTSOY, M., (2013), “İnternet Tüketicisinin Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma”, Niğde Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, 1-144.
- TUTAR, A., (2011), “İnternet Alışverişi Tüketici Davranışını Belirleyen Etmenler: Planlı Davranış Teorisi (Tpb) İle Ampirik Bir Test”, Doğuş Üniversitesi Dergisi, 12(1), 128-143.
- YAYAR, R., SADAKLIOĞLU, H., (2012), “Kamu Çalışanlarının İnternette Ürün Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma”, Business and Economics Reserch Journal, 3(3), 145-147.
- YILMAZ, C., TÜMTÜRK, A., (2015), “İnternet Üzerinden Alışveriş Niyetini Etkileyen Faktörlerin Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Kullanarak İncelenmesi Ve Bir Model Önerisi”, Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 22(2), 1-30.
- <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24862> (Erişim Tarihi: 20.02.2018).

BİM MAĞAZALAR ZİNCİRİ VE TÜRKİYE PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BİLANÇO VE GELİR TABLOLARI ÜZERİNE ORAN ANALİZİ YÖNTEMİYLE BİR ARAŞTIRMA*

COMPARISON OF FINANCIAL PERFORMANCES FOR BİM CHAIN STORES AND TURKEY RETAIL SECTOR: A STUDY WITH RATIO ANALYSIS ON BALANCE SHEET AND INCOME STATEMENTS

Hasan KAZAK/Genel Müdür

Mango Perakendecilik A.Ş., Adana/TÜRKİYE,

Email: hkazak@hotmail.com

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 28 Haziran 2018 Kabul: 25 Temmuz 2018</p>	<p>Perakende sektörü tüm ekonomilerde çok önemli bir yere sahiptir. Birçok sektörde üretim firmalarının ve dağıtım kanalındaki diğer üyelerin hayatiyetlerini devam ettirebilmeleri perakende sektörünün sağlıklı bir şekilde işleyebilmesine bağlıdır. Türkiye’de özellikle son on yılda perakende sektörünün verimliliği ile ilgili bir takım sorunların olduğu rekabette zorlandığı ve birçok performans göstergesinde gerilemelerin olduğu görülmektedir. Böyle bir dönemde perakende sektöründe discount (indirim) mağazacılık konseptinde 1995 yılından beri faaliyet gösteren, 2005 yılında halka açılan, 2017 yılı sonu itibariyle 6.765 mağaza sayısına ulaşan, perakende sektörünün çok önemli bir oyuncusu olarak sektörde adından sıkça söz ettiren BİM Birleşik Mağazacılık A.Ş.’ne daha yakından bakılması çok önemli veriler elde edilmesini sağlayacaktır.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Perakende Sektörü, BİM Mağazalar zinciri, Finansal Performans, Sektör Bilançoları, Oran analizi</p>	<p>Perakende sektörünün geleceğine ışık tutmak adına sektörün en önemli temsilcisi olan BİM Mağazalar zinciri ile Türkiye perakende sektörünün finansal performans göstergelerinin karşılaştırılması önemli tespitlerin yapılmasına zemin hazırlayacaktır. Perakende sektörü bu karşılaştırma verilerini dikkate alarak kendisini olumlu yönde revize edebilirse ülke ekonomisi açısından çok daha iyi konuma ulaşabilecektir.</p>
<p>DOI: 10.15637/jlecon.255</p>	<p>Bu kapsamda 2011-2016 yılları arasında BİM Mağazalar zinciri ve Türkiye’de faaliyet gösteren perakende işletmelerinin finansal tablolarından faydalanılarak finansal performansları açısından bir farklılık olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırmalarda ayrıca üretim sektörü verilerine de yer verilerek perakende sektörünün durumu daha net belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Türkiye’de faaliyet gösteren 2011-2013 yılları arasında 500 perakende işletmesi ve</p>
<p>JEL Kodu: M10, M40, G30</p>	

* Bu makale Gaziantep Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen III. Uluslararası Mesleki Ve Teknik Bilimler Kongresi, 21-22 Haziran 2018, UMTEB-III, Gaziantep’te sözlü olarak sunulmuştur.

	3.506 üretim işletmesi, 2014-2016 yılları arasında ise 591 perakende işletmesi ve 3.057 üretim işletmesinin finansal tabloları incelenmiştir. BİM Mağazalar Zinciri finansal verilerine ise halka açık bir şirket olması dolayısı ile kendi internet sayfası yatırımcı ilişkileri bölümünde yayınladığı 2011-2016 yılları arasındaki finansal tabloları incelenmiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda Merkez Bankası sektör bilanço ve gelir tablolarından elde edilen sektör verileri oran analizi yöntemi ile analize tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları bulgular bölümünde geniş şekilde ele alınmıştır.
--	---

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 28 June 2018 Accepted: 25 July 2018</p>	<p>Retail industry holds a very significant position in all economies. In many sectors, that the production companies and other members in distribution channel can sustain their vitality depends mostly on efficient and effective performance of this retail industry. It is observed that in Turkey, there have existed some problems regarding the efficiency of retail industry especially for the last decade, and that it has been challenged in competition, which has resulted in regression in performance according to the indicators. In such a period, a close look at BİM Birleşik Mağazacılık A.Ş., a significant actor with the concept of “discount store” in retail industry, will enable us to gather valuable data as it has succeeded to reach the number of 6.765 stores in 2017 since it first started to carry on business in 1995, and was opened to public in 2005.</p> <p>To be able to provide an insight for the future of retail industry, financial performance of BIM chain stores is essential to be compared to that of overall retail industry in Turkey, which will help make some important points. If retail industry can positively review itself through the consideration of this comparison data, it will be able to achieve a higher position in terms of national economy.</p> <p>Within this framework, considering the financial statements of BIM chain stores and other retail businesses performing in Turkey between 2011 and 2016, it has been aimed in this study to identify whether there is a difference between their financial performances. The data on production sector has also been included in these comparisons in order to be able to better identify the condition of retail sector. With this respect, financial statements of 500 retail and 3.506 production businesses performing in Turkey between the years, 2011 and 2013, and those of 591 the former with 3.057 the latter between 2014-2016 have also been investigated. When it comes to financial data for BIM chain stores, their financial statements in the years, 2011-2016, published in the part “investor relations” of its own website have been investigated as it is a business open to public. Within the same direction of the objective of this study, the data obtained from prepared by the Central Bank of the Republic of Turkey sector balance sheet and income statement was analyzed through the ratio analysis technique. The results of the analysis have been extensively discussed in the findings section.</p>
<p>Keywords: Retail Sector, BIM Chain Stores, Financial Performance, Sector Balance-sheet, Ratio Analysis</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.255</p>	
<p>JEL Kodu: M10, M40, G30</p>	

1. GİRİŞ

Perakende sektörü dağıtım kanalı üyeleri içerisinde önemli fonksiyonları olan üretim sektörünün tüketici ile buluşmasını sağlayan çok önemli ve kritik bir oyuncudur. Tüketim malları açısından dağıtım kanalı üretici ile başlayan ve nihai tüketici ile sona eren bir değerler zinciridir. Bu zincirin nihai tüketici ile buluşmasını sağlayan son nokta perakendeciliktir. Bu nedenle nihai tüketiciden bahsedilen nokta perakende noktasıdır. Birçok sektörde üretim firmalarının ve dağıtım kanalındaki diğer üyelerin hayatiyetlerini devam ettirebilmeleri

perakende sektörünün sağlıklı bir şekilde işleyebilmesine bağlıdır. Bu nedenle perakende sektörünün başarısı diğer sektörlerin de verimli bir şekilde çalışabilmesine zemin hazırlayacaktır.

Tüm dünyada ekonomik, teknolojik, sosyal ve kültürel alanlardaki gelişmeler ile birlikte üretim miktarı ve tüketim hacmi sürekli artmaktadır. Teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme ile birlikte hem tüketiciler her türlü bilgiye rahat ulaşabilmeye başlamış hem de piyasadaki ürün ve marka sayısı inanılmaz derecede artmıştır. Tüm bu ürün ve hizmet bolluğu ve bilgiye kolay ulaşım tüketiciyi karar vermekte zorlandığı çok fazla ürün alternatifi ile karşı karşıya bırakmıştır. Tüm bu gelişmeler bir taraftan perakende sektörünü doğru orantılı olarak büyütürken diğer taraftan da rekabeti inanılmaz derecede zorlaştırmıştır. Tüm dünyada yerel, ulusal ve uluslararası perakende zincirleri ile birlikte yeni oyuna katılan ve her geçen gün büyüyen dijital perakendecilikte varlığını hissettirmeye başlamıştır.

Tüm dünyada ve Türkiye’de artan rekabet ve değişen rekabet koşulları sebebiyle perakende sektörü eskisine nazaran daha zorlu günlerden geçmektedir. Özellikle Türkiye’de özellikle son on yılda perakende sektörünün verimliliği ile ilgili bir takım sorunların olduğu rekabette zorlandığı ve birçok performans göstergesinde gerilemelerin olduğu görülmektedir. Perakendenin içerisinde bulunduğu zor koşullardan çıkmak, perakendecilerin yoğun olduğu rekabet yoğun alanlardan daha niş pazarlara yönelmek amacıyla yeni perakendecilik yaklaşımları ortaya çıkmıştır. Bunlardan en önemlileri dijital perakendecilik ve dünyada birçok örneği bulunan discount (indirim) perakendeciliğidir.

Türkiye açısından perakendenin inanılmaz bir rekabetle karşı karşıya kaldığı böyle bir dönemde perakende sektöründe discount (indirim) mağazacılık konseptinde 1995 yılından beri faaliyet gösteren, 2005 yılında halka açılan, 2017 yılı sonu itibarıyla 6.765 mağaza sayısı, yıllık 1,5 milyar müşteri sayısı ve 25 milyar TL ciroya ulaşan, perakende sektörünün çok önemli bir oyuncusu olarak sektörde adından sıkça söz ettiren BİM Birleşik Mağazacılık A.Ş.’ne daha yakından bakılması çok önemli veriler elde edilmesini sağlayacaktır.








Perakende sektörünün geleceğine ışık tutmak adına sektörün en önemli temsilcisi olan ve haziran 2017 itibarıyla dünyanın en büyük 250 perakendecisi içerisinde 149. sırada olan (Deloitte, 2018:22) BİM Mağazalar zinciri ile Türkiye perakende sektörünün finansal performans göstergelerinin karşılaştırılması önemli tespitlerin yapılmasına zemin hazırlayacaktır. Perakende sektörü bu karşılaştırma verilerini dikkate alarak kendisini olumlu yönde revize edebilirse ülke ekonomisi açısından çok daha iyi konuma ulaşabilecektir.

Bu kapsamda 2011-2016 yılları arasında BİM Mağazalar zinciri ve Türkiye’de faaliyet gösteren perakende işletmelerinin finansal tablolarından faydalanılarak finansal performansları açısından bir farklılık olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırmalarda ayrıca üretim sektörü verilerine de yer verilerek perakende sektörünün durumu daha net belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Türkiye’de faaliyet gösteren 2011-2013 yılları arasında 500 perakende işletmesi ve 3.506 üretim işletmesi, 2014-2016 yılları arasında ise 591 perakende işletmesi ve 3.057 üretim işletmesinin finansal tabloları incelenmiştir. BİM Mağazalar Zinciri finansal verilerine ise halka açık bir şirket olması dolayısı ile kendi internet sayfası yatırımcı ilişkileri bölümünde yayınladığı 2011-2016 yılları arasındaki finansal tabloları incelenmiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda elde edilen veriler oran analizi yöntemi ile analize tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları uygulamalar bölümünde geniş şekilde ele alınmıştır.

2. PERAKENDE SEKTÖRÜ

Perakende sektörü dünyanın birçok ülkesinde önemli bir konuma sahiptir. Deloitte tarafından hazırlanan Perakendenin Küresel Güçleri 2018 raporuna göre dünyanın en büyük perakende kuruluşlarının bulunduğu bölge ve ülkeler aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 1. Perakendenin Küresel Güçleri 2018 Bölge ve Ülke Dağılımı

	Bölge/Ülke profilleri, FY2016				Bölge/Ülkeye göre küreselleşme düzeyi, FY2016		
	Şirket Sayısı	Ortal. Perakende geliri (US\$M)	İlk 250 şirketin payı	İlk 250 şirket geliri	Dış Operasyon Gelir %'si	Ortalama Ülke	Tek Ülke %
İlk 250	250	\$17,643	100.0%	100.0%	22.5%	10.0	33.2%
Afrika / Orta Doğu	10	\$6,789	4.0%	1.5%	34.7%	11.2	0.0%
Asya Pasifik	63	\$10,813	25.2%	15.4%	9.4%	3.6	47.6%
 Çin/Hong Kong ¹	14	\$11,610	5.6%	3.7%	13.7%	4.1	64.3%
 Japonya	32	\$9,901	12.8%	7.2%	8.9%	4.0	43.8%
 Diğer Asya Pasifik	17	\$11,873	6.8%	4.6%	6.7%	2.5	41.2%
Avrupa	82	\$18,185	32.8%	33.8%	40.6%	16.4	15.9%
 Fransa	12	\$29,064	4.8%	7.9%	45.1%	30.2	0.0%
 Almanya	17	\$25,000	6.8%	9.6%	47.2%	14.1	5.9%
 İngiltere	12	\$17,896	4.8%	4.9%	16.9%	16.8	16.7%
Diğer Avrupa	41	\$12,261	16.4%	11.4%	42.1%	13.3	24.4%
Latin Amerika	8	\$7,834	3.2%	1.4%	23.8%	2.9	37.5%
Kuzey Amerika	87	\$24,228	34.8%	47.8%	13.6%	9.0	42.5%
 ABD	80	\$25,203	32.0%	45.7%	13.7%	9.4	41.3%

Sonuçlar, her bölge / ülkede bulunan en büyük 250 perakendeciyi yansıtmaktadır.

¹ Çin ve Hong Kong, bu analiz için tek bir ülke olarak kabul edilir.

Kaynak: Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Perakendenin Küresel Güçleri 2018. Mali yılsonu ve mali yıllara ilişkin faaliyetlerin analizi, şirket yıllık raporları, Planet Retail veritabanı ve diğer kamu kaynakları kullanılarak hazırlanmış olup Haziran 2017'ye kadar olan verileri içermektedir.

Kaynak: Deloitte, 2018:26

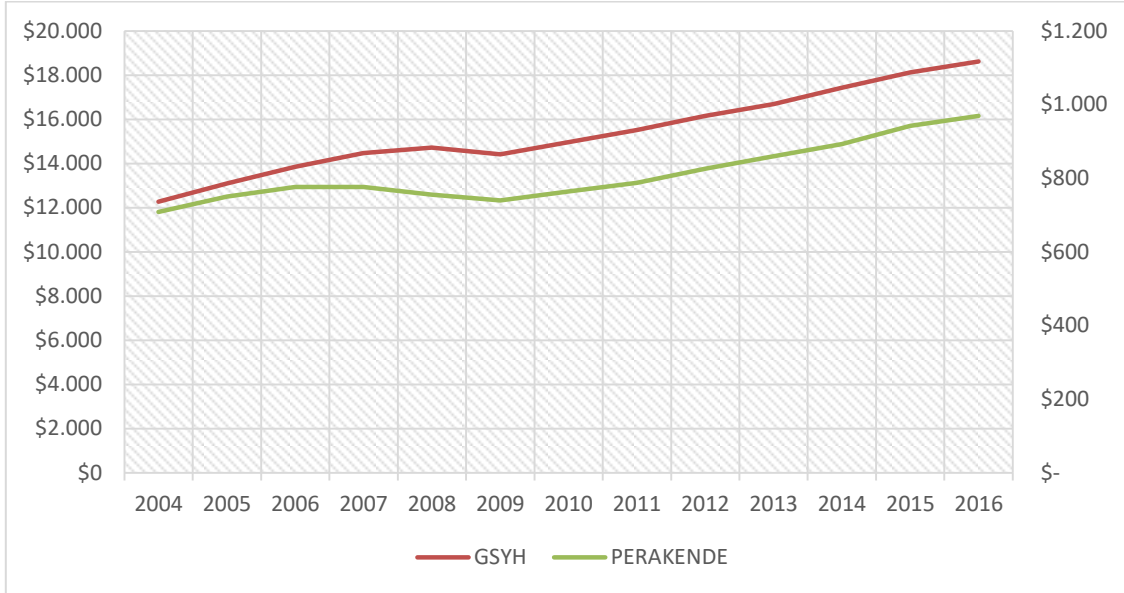
Bu tabloda da görüldüğü gibi en önemli perakendecilerin sırasıyla (ilk 250 şirket içerisindeki ciro payı yüzdesi) Amerika (%45,7), Almanya (%9,6), Japonya (%7,2) ve diğer ülkelerde olduğu görülmektedir. Kıtalar açısından ise en büyük payı Kuzey Amerika (%47,8) sonrasında Avrupa (%33,8) ve üçüncü sırada Asya Pasifik ülkeleri (%15,4) paylaşmaktadır. Ülkelerde bulunan ilk 250 içerisindeki perakendeci sayısı bakımından da benzer bir durum söz konusudur. Buna göre de ilk 250 içerisindeki en fazla perakendeci Kuzey Amerika'da (%34,8) sonrasında Avrupa (%32,8) ve üçüncü sırada Asya Pasifik ülkeleri (%25,2) gelmektedir.

Perakendenin en büyük bu 250 firması aynı zamanda uluslararası düzeyde de faaliyetlerini sürdürmektedir. Dış operasyonlar anlamında en büyük organizasyon Fransa'dadır. Fransa yaklaşık 30 ülkede faaliyet göstermekte ve dış operasyon gelirlerinin yüzdesi %45,1 gibi önemli bir orandadır. Sonrasında ortalama 14 ülke ve %47,2 dış operasyon geliri ile Almanya (ülke sayısı Fransa'dan az olmakla birlikte oran olarak daha büyük) ve ortalama 17 ülke ve %16,9 dış operasyon geliri ile İngiltere gelmektedir. Perakendenin en büyük devlerini barındıran Amerika ise ortalama 9 ülke ve %13,7 dış operasyon gelir yüzdesi ile yine önemli bir paya sahiptir.

Perakende sektörü tüm ekonomilerde önemli bir yere sahiptir. Ülkelerin toplam ticaret hacmi ve GSYH'ları içerisinde perakendenin payı çok önemli bir yer tutmaktadır. Dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan ve perakende sektörünün en büyüklerini barındıran Amerika Birleşik Devletlerinin (dünyanın en büyük ilk 250 perakendecininin 80 tanesi ve yine

en büyük 250 perakendecinin toplam ticaret hacminin %45,7'si ABD'ye aittir) GSYH ve perakende ticaret hacimlerinin yıllar itibari ile değişimi aşağıdaki grafikte görülmektedir. Amerika birleşik devletlerinde perakende ticaret hacminin GSYH içerisindeki payı yıllar itibari ile değişmekle birlikte %5-6 aralığındadır (Deloitte, 2018). Bu grafikte de görüldüğü gibi perakende sektörü GSYH ile doğru orantılı olarak yıllar itibariyle büyümektedir.

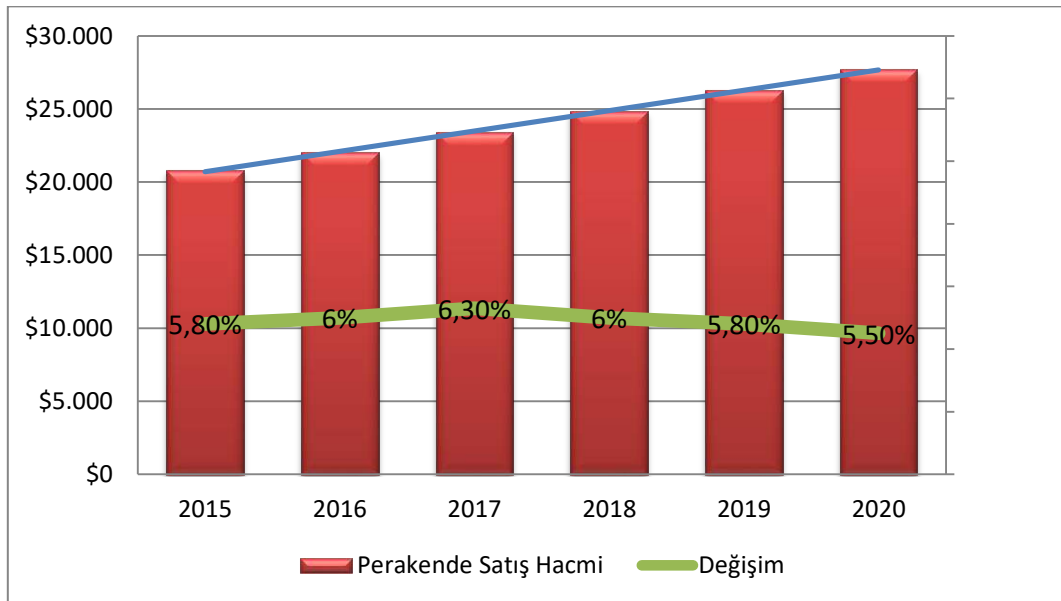
Şekil 1. Amerika Birleşik Devletleri Yıllar itibari ile GSYH ve Perakende ticaret hacmi (Trilyon Dolar)



Kaynak: fred.stlouisfed.org

Dünya genelinde perakende satışların şu an bulunduğu ve 2020 yılında bulunacağı öngörülen satış hacmi ise aşağıdaki grafikte görülmektedir. Buna göre 2020 yılında tüm dünyadaki perakende satış hacminin 27.726 Trilyon dolar olacağı öngörülmektedir (Emarketer, 2016)

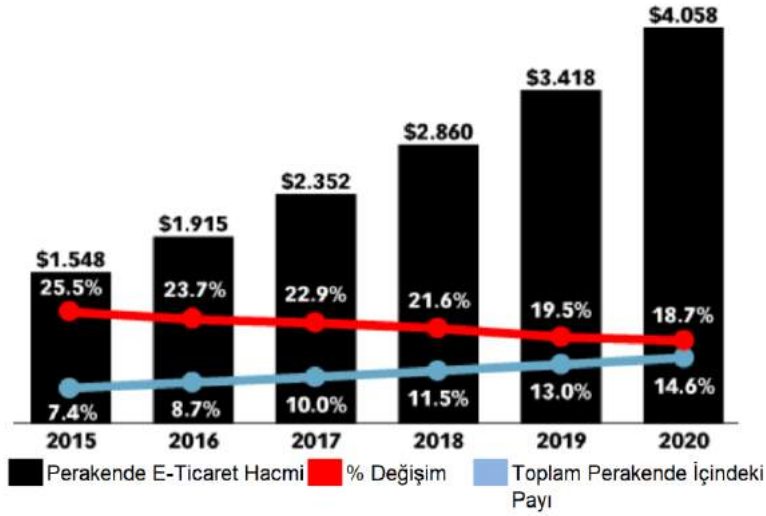
Şekil 2. Dünya genelinde toplam perakende satışlar, 2015-2020 (trilyon) ve yüzde değişimi



Kaynak: Emarketer (2016)

Perakendenin satış hacmi ve önemi artmakla birlikte perakende bir takım değişimler de geçirmektedir. Bunlardan en önemlisi E-Ticaretin gelişmesi ve perakende den aldığı payın yıl geçtikçe büyümesidir. Dünya çapında perakende satışlarının, e-ticaret de dâhil olmak üzere 2020 yılı sonunda 27.726 Trilyon dolar olarak gerçekleştiği tahmin ediliyor. E-ticaret sektörü her yıl, geleneksel perakende sektöründen yaklaşık yüzde 1-2 oranlarında ve artan bir şekilde pay almakta ve perakende e-ticaret satışları 2020 yılı sonunda dünya çapında 4.058 Trilyon dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu oran 2020 yılı itibarıyla toplam perakende satışlarının yüzde 14,63'ünü oluşturacaktır. Küresel e-ticaretin toplam perakende satışları içerisindeki payı 2011 yılında yüzde 3,6 iken 2018'de bu oranın yüzde 11,5'e ve 2020 de 14,63'e ulaşacağı öngörülmektedir (Emarketer, 2016).

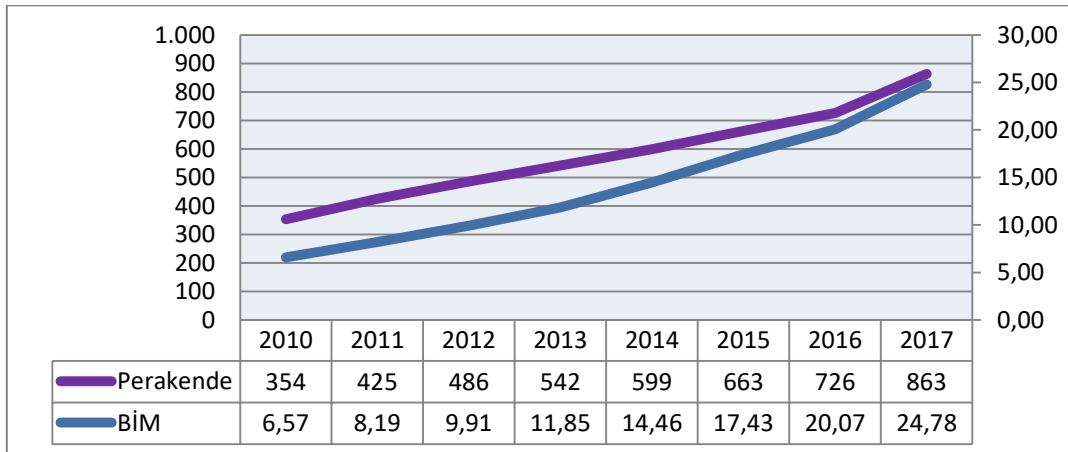
Şekil 3. Perakende satışların dünya çapında e-ticaret payı 2015-2020 (Trilyon)



Kaynak: Emarketer (2016)

Türkiye özelinde perakendeciliğe baktığımızda yine ülke ekonomisinde çok önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Türkiye'deki perakende sektörünün 2015 yılı sonu itibarı ile 663 milyar TL'ye ulaşan bir ciroya sahip olduğu (TAMPF-PWC, 2016) ve perakende sektörünün yıllık artış hızına bakıldığında bu rakamın 2019 yılında 1 Trilyon TL'yi aşacağı beklenmektedir. Yıllar itibarı ile Türkiye'deki perakende ciroları aşağıdaki gibidir. Yine aynı dönemde BİM mağazalar zincirinin seyri de aynı grafikte verilmiştir.

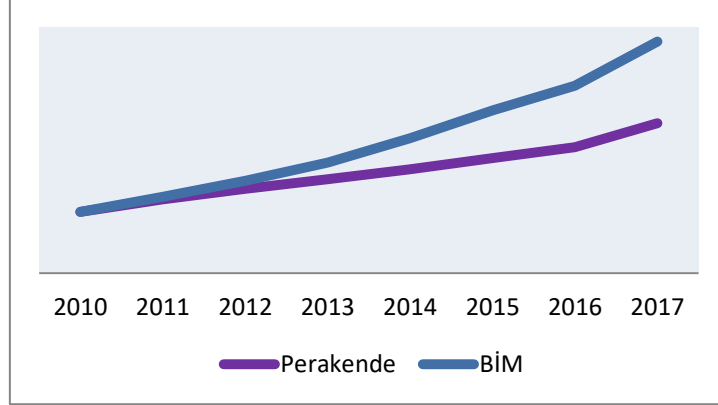
Şekil 4. Türkiye perakende ve BİM satış ciroları (milyar TL)



Kaynak: TAMPF-PWC, 2016 verileri ve TÜİK Perakende ciro endeksi, 2010-2018, BİM Mali Verileri

Yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi BİM marketler zincirinin ciro büyüme oranı Türkiye perakende sektörü ciro büyüme oranının üzerindedir. Aşağıdaki grafikte 2010 yılı baz alınarak yıllar itibariyle büyüme trendi daha net görülmektedir.

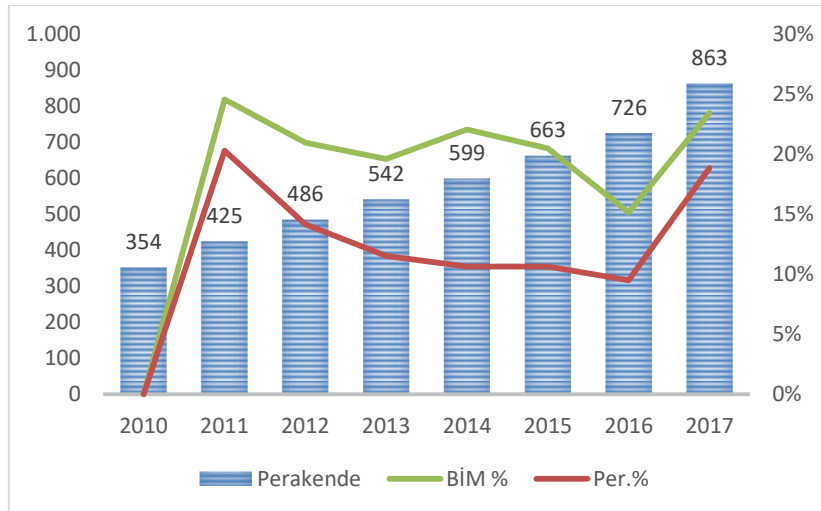
Şekil 5. Türkiye perakende ve BİM satış ciro büyüme trendi



Kaynak: TAMPF-PWC, 2016 verileri ve TÜİK Perakende ciro endeksi, 2010-2018, BİM Mali Verileri

Yıllar itibariyle büyüme yüzdesine bakıldığında BİM marketler zincirinin her yılın büyüme yüzdesinin perakende sektörünün üzerinde olduğu görülmektedir. Aşağıdaki grafik incelendiğinde 2011 yılında hem perakende sektörünün hem de BİM marketler zincirinin ciddi bir büyüme yüzdesi ile büyüdükleri ve BİM'in büyüme yüzdesinin perakendenin büyüme yüzdesinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Büyüme yüzdesinin düştüğü 2012 ve 2013 de perakende sektörü aşırı bir büyüme yüzdesi gerilemesi yaşarken (sonrasında da düşmeye devam etmekte) BİM marketler zincirinin büyüme yüzdesi daha düşük oranlarda düşmüştür. 2014 yılında BİM büyüme yüzdesi bir önceki döneme göre artarken perakendenin küçülmesinin devam ettiği görülmektedir. 2016 yılında BİM büyüme yüzdesi bir önceki döneme göre daha fazla düşerken perakende daha az yüzde ile düşmüş fakat BİM'in büyüme yüzdesi yine perakendenin büyüme yüzdesinin üzerinde gerçekleşmiştir. 2017 yılında ise her ikisi içinde büyüme yüzdesi ciddi oranda artmış ve BİM'n büyüme yüzdesi yine perakende sektörünün üzerinde gerçekleşmiştir.

Şekil 6. Türkiye perakende ve BİM satış yıllık büyüme yüzdeleri



Kaynak: TAMPF-PWC, 2016 verileri ve TÜİK Perakende ciro endeksi, 2010-2018, BİM Mali Verileri

3. ORAN (RASYO) ANALİZİ

Oran analizi, analiz yapacak kişilerin amaçlarına uygun olarak finansal tablolarda yer alan kalemler arasında anlamlı ilişkiler kurmak amacıyla bu kalemler arasındaki ilişkinin matematiksel olarak ifade edilmesi ve bu ilişkinin ne anlama geldiğinin yorumlanmasıdır (Rachlin ve Sweeny, 1996: 191; Langemeier, 2004; Çetiner, 2007:7; Akdoğan ve Tenker 2007: 550; Ceylan ve Korkmaz, 2008; Akgüç, 1994:18). Bilanço ve gelir tablolarının oran yöntemiyle analizinde birçok faydalı oran kullanılmaktadır. Bu oranların tek başına yorumlanması çok fazla bir anlam ifade etmemekle birlikte işletmenin yıllar itibarıyla verilerinin karşılaştırılması, sektör oranları ile karşılaştırılması veya işletmenin içinde bulunduğu sektörün oranlarının diğer sektörlerle kıyaslanması oldukça önemli verilere ulaşmasını sağlamaktadır. Böylece firma ve firma ile ilgilenen diğer üçüncü kişiler gelecekte ilgili doğru kararlar alabilmektedirler.

Finansal tablolarda oran hesaplamadaki amaç analizi yapacak kişi ve kuruluşların ulaşmak istedikleri sorulara cevap verecek yararlı bilgiler üretmektir. Bu amaçla bilanço ve gelir tablosundaki kalemler kendi aralarında oranlanır ve bu oranlar şirketin geçmiş oranları, kendi sektör ortalamaları ve diğer sektörlerin ortalamaları ile karşılaştırılır. Bu karşılaştırma oldukça önemlidir. Bu karşılaştırma sonucunda firmanın güçlü ve zayıf yanları ortaya çıkarılmakta ve alınacak kararlara zemin hazırlanmaktadır. Yine bu oranlar işletme ile ilgili karar verecek olan üçüncü kişiler, yatırımcılar ve finans kuruluşlarının da doğru kararlar almasını sağlamaktadır. Bazen oran analizi bir sektörün durumu ile diğer sektörlerin durumlarının karşılaştırılması ve aralarındaki farklılıkların ortaya konması için de kullanılabilir. Burada amaç her sektörün doğasına özgü çözümler geliştirilmesi, bir sektör için bulunan çözümlerin aslında diğer sektörün doğasına uygun olmayabileceği gerçeğinden hareketle o sektörün doğasına uygun çözümler üretilmesi yolunun açılmasıdır. Bazen de diğer sektörün olumlu yönlerinin örnek alınarak kendi sektörlerine uyarlanması şeklinde de çözüm önerilerinin geliştirilmesine zemin hazırlar.

Mali tablolar üzerinden hesaplanan finansal oranlar literatürde genellikle aşağıdaki şekilde dört grup altında incelenmektedir (Erdoğan, 1997:309; Argun, İbiş, Demir, 2008:78; Çabuk vd. 2013: 64). Bunlar;

- Likidite Oranları
- Finansal (Mali) Yapı Oranları
- Devir (Faaliyet) Oranları / Hızları
- Kârlılık Oranları

3.1. Likidite Oranları

Likit aktif varlıklar pazarda kolaylıkla cari fiyatlarından paraya dönüştürülebilen varlıklardır (Okka, 2013:119). Likidite oranları işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü, işletme sermayesi yeterliliğini ölçmede kullanılmaktadır. Bu oran aynı zamanda firmanın vadesi gelen borçlarını ödeme yeterliliğini de ölçmektedir. Bu oranlar dönen varlık kalemleri ile işletmenin kısa vadeli yabancı kaynakları arasındaki ilişkiyi ortaya koyar ve dönen varlıkların ne kadar güvende olduğunun bir göstergesidir. Likidite oranlarıyla işletme yöneticileri ödeme ve nakit dengelerini görmek amacıyla, işletmeye borç verenler, bankalar, satıcılar da tahsilatlarının riskini kontrol etmek amacıyla ve yatırımcılar işletmenin devamlılığını görmek amacı ile yakından ilgilenirler. Diğer taraftan tahvil sahipleri ise, alacaklı oldukları firmanın, zamanı geldiğinde faiz ve anaparayı zamanında ödeyip ödeyemeyeceğini kontrol etmek amacıyla bu oranlardan yararlanırlar. Likidite seviyesinin çok düşük olması ödeme yapma güçlüğü, yükümlülükleri yerine getirememeye, ödeme sıkıntısı dolayısıyla kârlılık kayıpları ve iflas olasılığını artırmaktadır. Çok yüksek olması ise kâr

fırsatlarının kaçırılmasına, uzun vadeli yatırım araçlarına yatırım yapma imkânlarının kaçırılması sebebiyle yine alternatif kâr fırsatlarının kaçırılmasına sebebiyet vermektedir (Donnell, 1967:146; Akıncı ve Erdoğan, 1995:258; Finkler, Word, 2006:110).

İşletmede likidite durumunu ölçen oranlardan bazıları şöyle sıralanabilir (TCMB):

1. Cari Oran (%) [Dönen Varlıklar /Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar]
2. Likidite (Asit Test) Oranı (%) [(Dönen Varlıklar – Stoklar)/ Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar]
3. Nakit Oranı (%) [(Hazır Değerler + Pazarlanabilir Menkul Kıymetler) / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar]
4. Stoklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)
5. Stoklar / Aktif Toplamı Oranı (%)
6. Stok Bağımlılık Oranı (%) [(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar-(Hazır Değerler + Pazarlanabilir Menkul Kıymetler)) / Stoklar]
7. Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)
8. Kısa Vadeli Alacaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)

3.2. Finansal (Mali) Yapı Oranları

Finansal (mali) yapı oranları işletmenin mali yapısını ortaya koyan işletmenin sermaye yapısının ne derece dengeli oluşturulduğunu gösteren oranlardır. Bu oranlar işletmenin öz sermaye ve yabancı kaynaklar arasındaki dengeyi ve bunlar arasındaki ilişkiyi, kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların ödenebilme durumunu, işletmenin öz sermayesinin yeterliliğini, yatırılan kaynakların hangi varlıklara yatırıldığını, hangi varlıkların hangi oranda hangi kaynaklarla finanse edildiğini, şirket alacaklıları açısından şirketin risk durumunu gösterir (Büker vd, 1997:47; Çabuk, 2013:66; Bektöre vd., 1982:113).

Firmanın aktiflerinin bir bölümünün borçlarla finanse edilmesi üç durumu ortaya çıkarır (Okka, 2013:127). Bunlar:

1. Ortaklar firmaya ilave bir sermaye koymadan yabancı kaynaklardan elde edilen finans kaynakları ile işletmeyi kontrol etmeye ve yönetmeye devam eder.
2. Kredi kuruluşları açısından firmadaki öz kaynak büyüklüğü bir güven unsurudur.
3. Firmanın öz sermaye getiri oranı yükselir.

Bu oranların durumu her sektör açısından farklılık arz edebilir. Öz sermaye ve yabancı kaynak dengesi yatırımcıların koydukları sermayenin kârlılığı açısından çok önemlidir. Öz sermayenin minimum düzeyde tutularak yabancı kaynak ağırlıklı pasif yapısı öz sermaye kârlılığını artırırken beraberinde riskleri de getirecektir. Tam tersi öz kaynak ağırlıklı pasif yapısı şirketi hantal bir konuma sokarak yatırımcıların beklentilerinin altında gelir elde etmelerine sebebiyet verebilecektir. Bu dengeler sektörler için farklı göstermekle birlikte öz sermayenin optimum seviyede tutulması çok önemlidir. Bunun için yabancı kaynak elde etme maliyetleri ile öz kaynak alternatif gelir kaynakları arasında değerlendirmeler yapılarak sektörün yapısına uygun bir sermaye yapısı kurulması önemlidir.

İşletmede finansal ve mali yapıyı ölçen oranlardan bazıları şöyle sıralanabilir (TCMB):

1. Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Toplamı Oranı (%)

2. Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)
3. Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)
4. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Toplamı Oranı (%)
5. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Toplamı Oranı (%)
6. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)
7. Maddi Duran Varlıklar (Net) / Öz Kaynaklar Oranı (%)
8. Maddi Duran Varlıklar (Net) / Uzun Vad. Yab. Kaynaklar Oranı (%)
9. Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)
10. Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar Oranı (%)
11. Duran varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)
12. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Topl. Oranı (%)
13. Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)
14. Kısa Vad. Banka Kredileri / Kısa Vad. Yabancı Kaynaklar Oranı (%)
15. Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)
16. Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı Oranı (%)
17. Maddi Duran Varlıklar (Net) / Aktif Toplamı Oranı (%)

3.3. Devir (Faaliyet) Oranları /Hızları

Devir(faaliyet) oranları işletmelerin yapmış oldukları faaliyetlerin etkinliğini ölçmeye yarayan, sahip oldukları varlıkları ne derece etkin kullanıldığını ölçen oranlardır. Bu oranlar bilanço kalemlerinin nakit veya satışlara hangi hızla döndüğünü göstermektedir (Okka, 2011:47). Aktiflere aşırı yatırım kaynakların israf edildiğini, yatırım maliyetinin yükseldiğini ve firmanın nakit akımlarını etkin yönetmediğini ortaya koyarken, yetersiz yatırım ise firmanın kâr ve yatırım fırsatlarını kaçırmasına, finans ve yönetim zorluklarına, hisse senetlerinin pazar fiyatlarının düşmesine sebep olabilecektir (Okka, 2013:122).

Varlıkların dönüş hızlarını bulabilmek için işletmenin satış rakamlarının (bazen bu satışın maliyeti) çeşitli varlıklar toplamı veya varlık kalemleriyle olan ilişkileri ölçülür.

İşletmede devir hızlarını ölçen oranlardan bazıları şöyle sıralanabilir (TCMB):

1. Stok Devir Hızı (Kez) [Satılan Malın Maliyeti / Ortalama Stok]
2. Alacak Devir Hızı (Kez) [Net Kredili Satışlar / Ortalama Ticari Alacaklar]
3. Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar / Dönen Varlıklar]
4. Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar / Net İşletme Sermayesi]
5. Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar/ Maddi Duran Varlıklar (Net)]
6. Duran Varlık Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar/ Duran Varlıklar (Net)]
7. Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar / Öz sermaye]
8. Aktif Devir Hızı (Kez) [Net Satışlar / Aktif Toplamı]

3.4. Kârlılık Oranları

Ticari işletmeler kârlılıklarını maksimize etmek için faaliyet gösterirler. Bazen piyasa değerinin maksimize edilmesi temel amaç olsa sermayedarlar yatırım yaparken işletme kârlılıklarını baz alacakları için yine kârlılığı artırmak ticari işletmelerin ana gayesidir. Kârlılık oranları işletmelerin ne derece kârlı çalıştıklarının, kâr sağlama açısından verimliliklerinin anlaşılmasını sağlayan oranlardır. Bu oranlar öncelikle işletmeye konulan sermayenin (öz kaynak ve yabancı kaynak) ne derece kârlı çalıştırıldığını ölçer. Yine işletmenin sahip olduğu tüm bilanço değerlerinin kârlılık açısından değerlendirilmesini sağlar. Bu ölçüm sermayedarların işletmeye yatırım yapmaya devam edip etmeyecekleri kararının belirlenmesinde etkin rol oynar. Bu oranlar çoğu zaman işletme üst yönetiminin verimliliğinin ölçülmesine, görevlerinde kalıp kalmayacaklarına, değiştirilip değiştirilmeyeceklerine ilişkin kararlara da temel oluşturur.

İşletmede kârlılık durumunu ölçen oranlardan bazıları şöyle sıralanabilir (TCMB):

1. Kâr ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar
 - a- Net Kâr (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)
 - b- Vergi Öncesi Kâr (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)
 - c- Faiz ve Vergi Öncesi Kâr (Zarar) / Pasif T. Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)
 - d- Net Kâr (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)
 - e- Faaliyet Kârı (Zararı) / Faaliyetin Gerçekleştirilmesinde Kull. Varlık Oranı (%)
 - f- Birikmeli (Kümülatif) Kârlılık Oranı (%)
2. Kâr ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar
 - a- Faaliyet Kârı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)
 - b- Brüt Satış Kârı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)
 - c- Net Kâr (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)
 - d- Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar Oranı (%)
 - e- Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)
 - f- Faiz Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)
3. Kâr ile Finansal Yükümlülükler Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar
 - 3.1- Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı
 - a- Faiz ve Vergi Öncesi Kâr (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)
 - b- Net Kâr (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)

4. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde oran analizleri ile sektörlerin değerlendirmesi ve kıyaslanması ile ilgili çok sayıda çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Perakende sektörüne ait oran analizi çalışmalardan bazıları aşağıda gösterilmiştir.

Gupta ve Huefner (1972), Johnson (1979) ve Gombola ve Ketz (1983), perakende ve üretim işletmelerinin finansal oranlarının büyük ölçüde farklılıklar gösterdiğini ortaya koymuşlardır.

Chadwick (1984) tarafından yapılan çalışmada üç değişik perakende sektörüne ait verileri bazı finansal oranlar kullanarak karşılaştırmıştır.

Zeller ve Stanko (1994) tarafından yapılan çalışmada, perakendecilik sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin dört yıllık faaliyet verileri dikkate alınarak nakit akım oranları aracılığıyla borçlarını ödeyebilme gücü ortaya konmuştur.

Külter ve Demirgüneş (2007) tarafından yapılan çalışmada, hisse senetleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nda işlem gören perakendeci firmaların 1997-2006 dönemindeki verileri kullanılarak "bütünleşik regresyon (pooled regression)" analizi ile kârlılığı etkileyen değişkenler tespit edilmeye çalışılmıştır.

Phillips, Volker, ve Anderson (2009), tarafından yapılan çalışmada 1998-2000 yılları arasında 4 finansal oran yardımı ile küçük ve büyük perakende işletmeleri arasında ve perakende ve hizmet işletmeleri arasındaki farklılıklar incelenmiştir.

Gökalp (2009) tarafından yapılan çalışmada işletmelerin finansal performansları ile birlikte finansal olmayan performansları da dikkate alınarak bütünleşik performanslarını ölçmek amacıyla TOPSIS yönteminin yardımı ile performans ölçüm modeli geliştirilmiştir.

Evans ve Mathur (2014), Amerikalı perakendecilerin 1982-2007 dönemindeki finansal performanslarını analiz ederek ABD'deki perakendenin finansal performansının istikrarlı bir düşüş içerisine girdiğini göstermişlerdir.

Sarı ve Yücel (2014) tarafından yapılan çalışmada Türkiye için marka değerlendirme sonuçlarını paylaşan Brand Finance kuruluşunun sonuçları ile BİST (Borsa İstanbul) 100 endeksine dâhil edilen şirketlerin bilanço varlıkları karşılaştırılmıştır.

Örs, Takıl ve Altın (2015) tarafından yapılan çalışmada Borsa İstanbul Teknoloji Endeksi'nde (XUTEK) işlem gören işletmelerin finansal performansları, bu şirketlerin 2011-2012-2013 yıllarına ait bilanço ve gelir tablosu kalemlerinden faydalanılarak, oran analizi tekniği ile hesaplanmıştır.

Soba, Akyüz, Uğurcan (2016), Borsa İstanbul'da işlem gören on büyük perakende şirketinin 2011-2015 yılları arası finansal verileri kullanılarak şirketlerin verilerini Altman yöntemi (5 oran) kullanılarak analizler yapmışlardır.

Uyguntürk, Korkmaz (2016), tarafından 2012-2014 dönemini kapsayan çalışmada firmaların etkinliklerinin belirlenmesi amacıyla çalışmalar yapılmış ve analiz kapsamına alınan 14 firmanın etkinlik değerleri hesaplanmıştır.

Başar ve Azgın (2016) tarafından Borsa İstanbul'da işlem gören ve perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin rasyolar aracılığıyla nakit akış analizleri yapılmış ve korelasyon analizi aracılığıyla aralarında güçlü ilişki bulunan oranlar saptanmıştır.

Özbek (2016) tarafından yapılan çalışmada perakende sektöründe yer alan ve Borsa İstanbul (BİST)'de işlem gören BİM Birleşik Mağazalar Zincirinin 2008-2015 dönemindeki performans ölçümü gerçekleştirilmiştir

Soy Temür, İşler ve Temur (2017), Borsa İstanbul'da işlem gören on perakende ticaret işletmesinin 2011-2016 dönemine ait mali tablolarını kullanarak, işletmelerin finansal performanslarını TOPSIS yöntemi ile analiz etmişlerdir.

5. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Bu çalışmanın amacı; Perakende sektörünün mevcut durumunu ortaya koyarak sektörün en önemli temsilcisi olan BİM Mağazalar zinciri ile Türkiye perakende sektörünün finansal performans göstergeleri arasındaki farkları ve benzerlikleri 2011-2016 yılları arasında

finansal tablolardan faydalanarak oran analizi yöntemiyle karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktır. Ortaya konulan bu farklar ve benzerliklerle perakende sektörünün olumsuz yönlerini görerek kendisini olumlu yönde revize edebilmesi amaçlanmaktadır. Perakende sektörü bu karşılaştırma verilerini dikkate alarak kendisini olumlu yönde revize edebilirse ülke ekonomisi açısından çok daha iyi konuma ulaşabilecektir.

Bu kapsamda 2011-2016 yılları arasında BİM mağazalar zinciri ve Türkiye’de faaliyet gösteren perakende işletmelerinin finansal tablolarından faydalanılarak finansal performansları açısından farklılık ve benzerlikler tespit edilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırmalarda ayrıca üretim sektörü verilerine de yer verilerek perakende sektörünün durumu daha net belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla Türkiye’de faaliyet gösteren 2011-2013 yılları arasında 500 perakende işletmesi ve 3.506 üretim işletmesi, 2014-2016 yılları arasında ise 591 perakende işletmesi ve 3.057 üretim işletmesinin finansal oranlarının ortalamasından oluşan sektör ortalamaları T.C. Merkez bankası sektör verilerinden hareketle incelenmiştir. BİM Mağazalar Zinciri finansal verilerine ise halka açık bir şirket olması dolayısı ile kendi internet sayfası yatırımcı ilişkileri bölümünde yayınladığı 2011-2016 yılları arasındaki finansal tabloları incelenmiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda elde edilen veriler oran analizi yöntemi ile analize tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları uygulamalar bölümünde geniş şekilde ele alınmıştır

6. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde BİM mağazalar zinciri ve perakende sektörünün finansal performanslarının mali tablo analiz tekniklerinden oran analizi yöntemiyle incelenmesine yer verilmektedir. Perakende sektörünün daha iyi anlaşılabilmesi ve karşılaştırmanın daha anlamlı olması açısından üretim sektörünün verilerine de ayrıca yer verilmiştir. Finansal performanslar dört ana grup bazında incelenecektir. Bunlar;

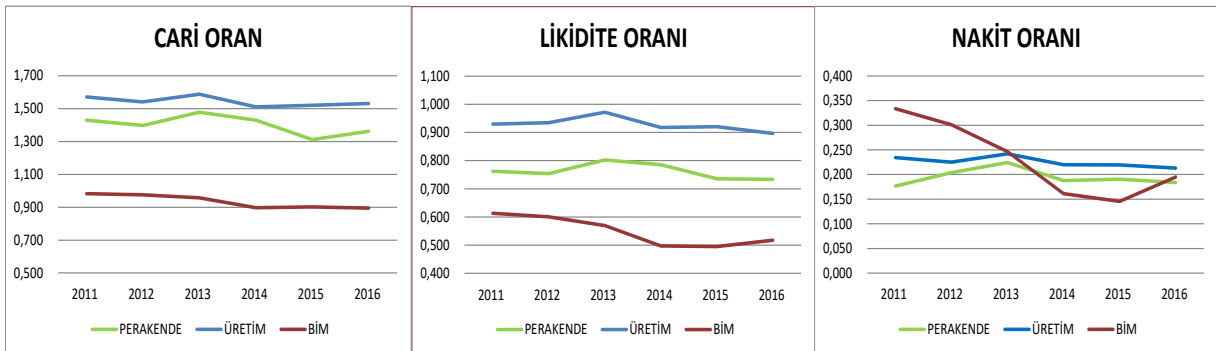
- Likidite Oranları
- Finansal (Mali) Yapı Oranları
- Devir (Faaliyet) Oranları / Hızları
- Kârlılık Oranlarının karşılaştırılması şeklinde olacaktır.

6.1. Likidite Oranları

6.1.1. Birinci Grup Likidite Oranları

Likidite oranlarının en başında dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynak ilişkisini belirten oranlar aşağıda grafikte gösterilmiştir.

Şekil 7. Perakende ve Üretim İşletmelerinin 1. Grup Likidite Oranları Karşılaştırması



Bu grupta yer alan oranlar işletmelerin mevcut finansal gücünü ve ödeme kapasitesini göstermesi bakımından önemlidir. Cari oranın 2 olması (Okka, 2013:119) istenmekle birlikte gelişmekte olan ülkeler açısından (Akbulut vd., 2013: 176) ve genel olarak günümüzde 1,5

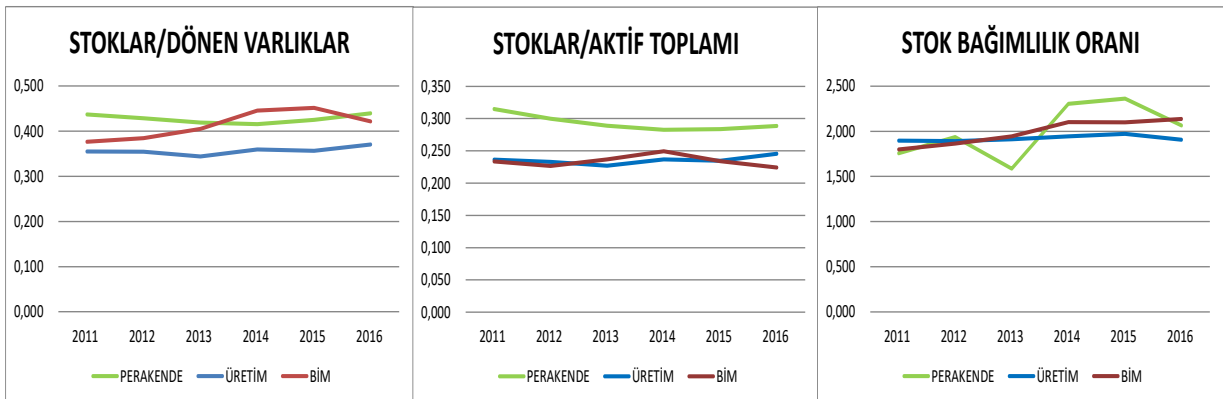
olması yeterli görülmektedir (Ceylan, 2001:41). Yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi üretim işletmeleri açısından bu oran yeterli görülmektedir. Perakende sektöründe ise bu oranın 1,5 seviyesinin altında olduğu görülmektedir. 2015 yılında 1,3 seviyesine kadar indiği görülmektedir. BİM mağazalar zincirinde ise bu oranın oldukça aşağılarda olduğu görülmektedir. Bu durum üretim sektörü açısından sorun gibi görülse de perakende sektörü ve BİM açısından bir problem teşkil etmeyecektir. Perakende sektörü ağırlıklı olarak kısa vadeli borçlarla kendisini finanse ettiği için cari oran düşük olması normal olmakla birlikte stok devir hızı üretim işletmelerine göre daha yüksek olduğu için cari oranı düşük olması sorun teşkil etmeyecektir. Oysa üretim işletmelerinde ham madde ve yarı mamul stoklarının hemen paraya dönüşebilmesi mümkün olmayabilir. BİM mağazalar zinciri açısından duruma baktığımızda aşağıda ayrıca üzerinde durulacağı gibi stok devir hızı oldukça yüksek olduğu için bu oranların her ikisinden de düşük olması herhangi bir sorun oluşturmayacaktır. Bu durum BİM mağazalar zincirinin stokları çok daha etkin kullanmasının, gereğinden fazla stok tutmamasının, fazladan dönen varlıkları finansa etmek için ilave yabancı kaynak ve öz sermaye ihtiyacı olmamasının da bir sonucudur.

Likidite ve nakit oranlarına baktığımızda da perakende sektörünün tüm yıllarda üretim sektörünün altında oranlarda seyrettiği ve yine BİM mağazalar zincirinin her ikisinin altında oranlara sahip olduğu görülmektedir. Burada da perakende sektörü ağırlıklı olarak dönen varlıklarını nakit ve diğer varlıklar yerine stokta tuttuğu ve yine kısa vadeli yabancı kaynak ağırlıklı finansman yöntemi kullanıldığı için bu durum normaldir. Perakende sektörünün bulunduğu likidite oran çizgisi üretim işletmelerine ait olsaydı tehlikeli bir durum arz etmekte olduğu söylenebilecekken (Likidite oranının en az 1:1 olması istenir (Okka,2013:120)) perakende sektörü açısından gayet normal bir durumdur. BİM marketler zinciri yine her iki gruptan daha düşük likidite ve nakit oranı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Her ne kadar BİM'in 2011-2013 döneminde nakit oranının yüksek olduğu görülse de 2014-2016 yıllarında düştüğü görülmektedir. BİM açısından stok devir hızını yüksek tuttuğu sürece bu durum herhangi bir risk doğurmayacaktır.

6.1.2. İkinci Grup Likidite Oranları

Bu grupta yer alan likidite oranı varlıklar içerisinde yer alan stokların göreceli pozisyonunu belirtmektedir.

Şekil 8. Perakende ve Üretim İşletmelerinin 2. Grup Likidite Oranları Karşılaştırması



Bu grupta yer alan oranlar işletmelerin varlıklarının ne kadarını stoklarda tuttuklarının göstergesidir. Bu oranların değerlendirmesinde sektör ortalamaları ile işletmenin durumu karşılaştırılarak analiz yapılır. Bu grafiklerde de görüleceği üzere perakende sektörü ve BİM'in tüm yıllarda dönen varlıkları içerisinde stokların payı üretim işletmelerine göre daha yüksektir. Perakende sektörü stokları daha hızlı nakite çevirebildiği için daha yüksek stok

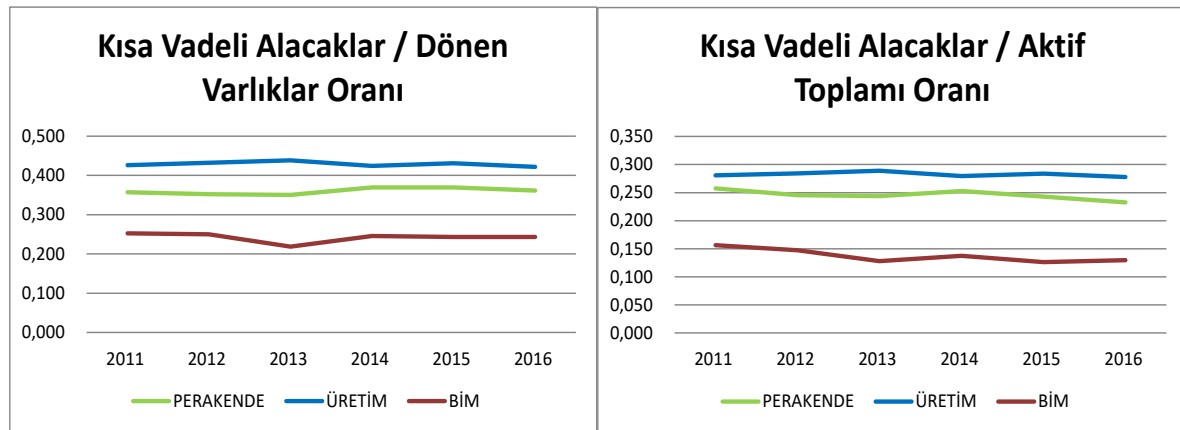
seviyeleri ile çalışmaktadır. Özellikle enflasyon dönemlerinde fiyat artışlarından etkilenmemek veya fiyat artışlarını değerlendirerek kâr etmek için daha yüksek stoklarla çalışılmaktadır. Burada perakendeci için önemli olan stokların devir hızıdır. Üretim sektörü açısından ise stoklar konusunda bu kadar esnek olunamadığı için ödemeler dengesi açısından stokların belirli bir düzeyde tutulması gerekmektedir. Stokların aktif içerisindeki payı açısından da perakende ve üretim sektörü stok/dönen varlıklar oranına benzer şekilde ayrı tarzlarda yönetilmektedir. BİM marketler zinciri aktif içerisindeki stokların oranı açısından perakende sektörünün genel yapısından farklı bir yapı sergilemektedir. Bu BİM'in stokları perakende sektörünün genel yapısından daha farklı yönettiğini göstermektedir. BİM yapısı gereği çok daha az sayıda ürünle çalışmaktadır (2017 yılı sonu itibarıyla 700 ürün). Bu nedenle stoklarını çok daha etkin kullanabilmekte gereksiz stok yükü taşımamakta, elindeki kaynakları başka alanlarda değerlendirebilme imkânına sahip olmaktadır.

Burada kısa vadeli borçların ödenebilmesi için ne kadar stok satılması gerektiğini belirten stok bağımlılık oranı açısından perakende sektörünün kendisinden beklenen seviyelerde olmadığı görülmektedir. 2011-2013 yıllarına baktığımızda üretim ve perakende sektörü açısından daha anlaşılır bir durum söz konusu iken 2014 yılından sonra perakende sektörünün kendisinden beklenen şekilde bir durum sergilemediği bir şeylerin ters gittiği görülmektedir. Perakende sektörünün bu oranı 2016 yılında düşürmekle birlikte bu seviyenin de altına düşürmesi iyi olacaktır. BİM mağazalar zinciri açısından ise az sayıda stok seviyesi ile çalışması ve stok devir hızının yüksekliği bu oranın yüksek çıkmasında etmen olmasının yanında kısa vadeli borçların duran varlıkların finansmanında da kullanılmasından kaynaklı bir oran yüksekliği söz konusudur. BİM Perakende sektörüne göre öz kaynak verimliliği ve stok verimliliği çok daha yüksek olduğu için elde ettiği kaynakları cari aktifler haricinde daha rahat kullanabilmekte birlikte stok bağımlılık oranının biraz daha düşük seviyede götürülmesi 2013 yılı seviyelerine ve altına düşürülmesi iyi olacaktır.

6.1.3. Üçüncü Grup Likidite Oranları

Bu grupta yer alan likidite oranı varlıklar içerisinde kısa vadeli alacakların göreceli pozisyonunu belirtir.

Şekil 9. Perakende ve Üretim İşletmelerinin 3. Grup Likidite Oranları Karşılaştırması



Bu grupta yer alan oranlar işletmelerin kısa vadeli alacaklarının varlıklar içerisindeki durumunu gösterir. Bu oran işletmelerin ödeme dengesi açısından önemlidir. Kısa sürede geri dönecek olan alacaklar işletmenin ödeme dengesini olumlu yönde etkileyecektir. Bu oranların değerlendirmesinde yine sektör ortalamaları ile işletmenin durumu ve işletmelerin yıllar içerisindeki dalgalanması karşılaştırılarak analiz yapılır.

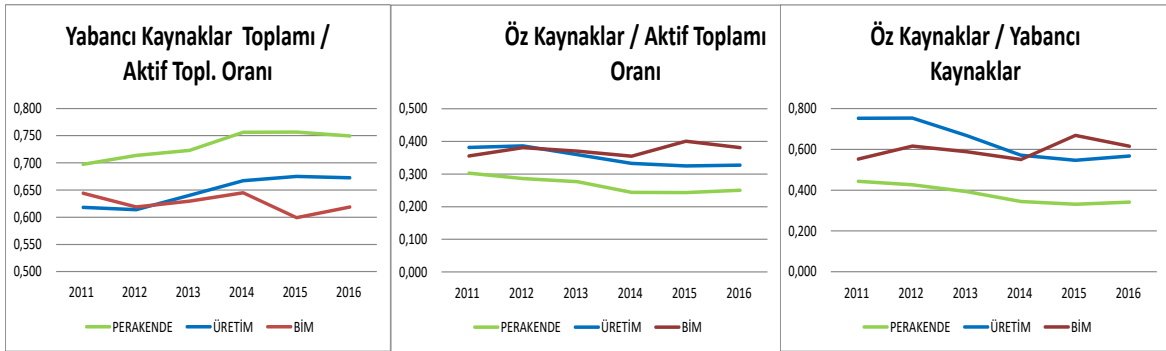
Bu grafiklerde de görüleceği üzere perakende sektörü üretim sektörüne göre toplam varlıkları içerisinde daha az kısa vadeli alacağa sahiptir. Bu durum gayet normaldir. Perakende sektörü yapısı gereği vadeli değil daha çok peşin satış gerçekleştirmektedir. BİM mağazalar zinciri ise perakende sektörünün de altında oranlara sahiptir.

6.2. Finansal Yapı Oranları

6.2.1. Birinci Grup Finansal Yapı Oranları

Bu grupta yer alan finansal yapı oranları işletmenin varlıkların finansmanını hangi kaynaklardan elde ettiğini açıklar.

Şekil 10. Birinci Grup Finansal Yapı Oranları



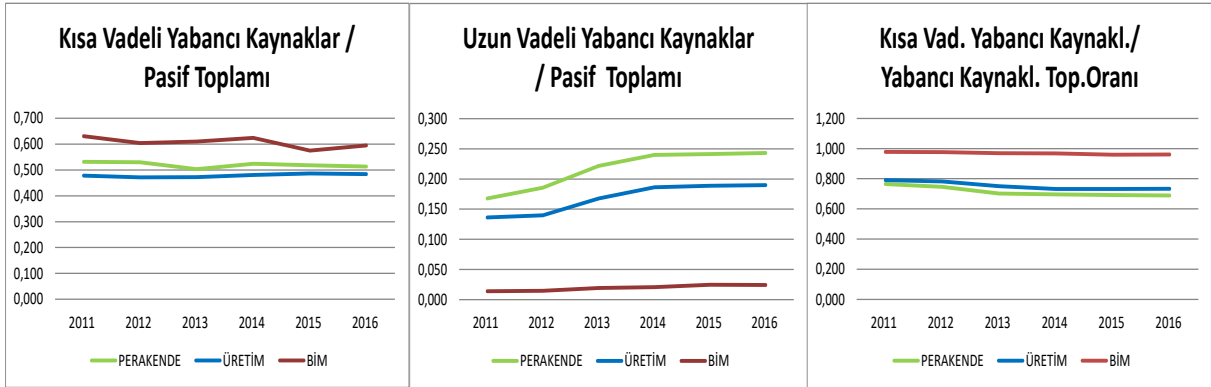
Yukarıdaki grafiklerde görüldüğü üzere perakende sektörü üretim sektörüne oranla daha fazla yabancı kaynak kullandığı, BİM mağazalar zincirinin ise üretim sektörünün altında (2012 sonrası) yabancı kaynak kullandığı görülmektedir. Perakende sektörü stok devir hızına bağlı olarak aldığı ürünleri ödeme gününden daha kısa sürede satışa çevirebilirse öz kaynağa neredeyse ihtiyaç duymadan faaliyetini sürdürebilir. Üretim sektörü ise daha fazla ölçüde öz kaynağa ihtiyaç duyar. Üretim sektörünün yabancı kaynak kullanması maliyetleri artırırken, perakende sektörünün cari borçlanma ile çok fazla mali yükü katlanmadan faaliyet göstermesi mümkündür. Burada BİM mağazalar zincirinin perakende sektöründe olmasına rağmen daha fazla öz kaynak ağırlığı ile çalışmayı tercih ettiği görülmektedir. Bunun en önemli sebebi BİM mağazalar zincirinin sektörün çok üzerinde bir öz kaynak kârlılık oranı ile çalışmasıdır. Her yıl artan kârlılık ile öz kaynaklarını büyütmektedir.

Yıllar itibariyle grafiklerin gelişime baktığımızda perakende ve üretim sektöründe yabancı kaynak lehine pasif kaynaklarını şekillendirmeye başladıklarını görmekteyiz. Bu her iki sektöründe diğer oranlarla birlikte değerlendirilmeye birlikte yatırım, satış veya üretim artışı kaynaklı değilse yönetim problemlerinin olduğunu veya sektörlerin faaliyetleri yürütmede zorluk seviyelerinin arttığını gösterebilir. BİM mağazalar zinciri açısından duruma baktığımızda ise öz kaynak lehine bir artışın olduğu ve diğer iki sektör açısından bahsedilen olumsuzlukların olmadığı görülmektedir.

6.2.2. İkinci Grup Finansal Yapı Oranları

Bu grupta yer alan finansal yapı oranları işletmenin yabancı kaynaklarının hangi yöntemlerle elde edildiğini gösterir.

Şekil 11. İkinci Grup Finansal Yapı Oranları



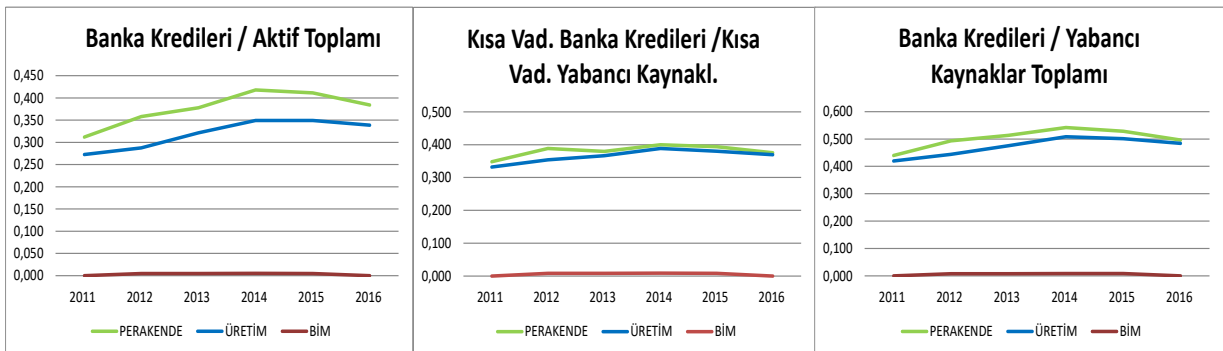
Yukarıdaki grafiklerde görüldüğü üzere perakende sektörünün üretim sektörüne oranla hem kısa vadeli hem de uzun vadeli kaynağı daha fazla kullandığı görülmektedir. BİM mağazalar zinciri ise her ikisine göre daha fazla kısa vadeli kaynak kullanırken neredeyse hiç uzun vadeli kaynak kullanmamaktadır. Yukarıdaki birinci grup finansal yapı oranlarında da belirtildiği gibi perakende sektörü üretim sektörüne kıyasla pasif kaynaklarını daha çok yabancı kaynaklarla oluşturmaktadır. BİM için ise durumun öz kaynak lehine olduğu belirtilmiştir.

Üretim ve perakende sektörlerinin yıllar boyunca gelişimine bakıldığında uzun vadeli kaynak oranının arttığı görülmektedir. Bu durum perakende sektörü açısından bir risk durumunu göstermektedir. Perakende de amaç banka kaynaklı borçlanmadan ziyade cari borçlanma ile kaynaklarını oluşturmaktır. Yukarıda durum uzun vadeli (aşağıdaki oranlarda da görüldüğü gibi banka kaynaklı) borçlanmaların arttığını göstermektedir. Bu durum perakende sektöründe yönetim problemlerinin olduğunu veya faaliyetleri yürütmede zorluk seviyelerinin arttığını, perakende sektörünün durumunun gittikçe kötüye doğru gittiğini gösteren bir işaret olabilir. BİM mağazalar zinciri açısından baktığımızda perakende sektöründe görülen bu olumsuzluğun olmadığı yabancı kaynak elde edilmesinde dengeli olduğu görülmektedir.

6.2.3. Üçüncü Grup Finansal Yapı Oranları

Bu grupta yer alan finansal yapı oranları işletmenin yabancı kaynakları içerisinde yer alan banka kredilerinin ağırlığını gösterir.

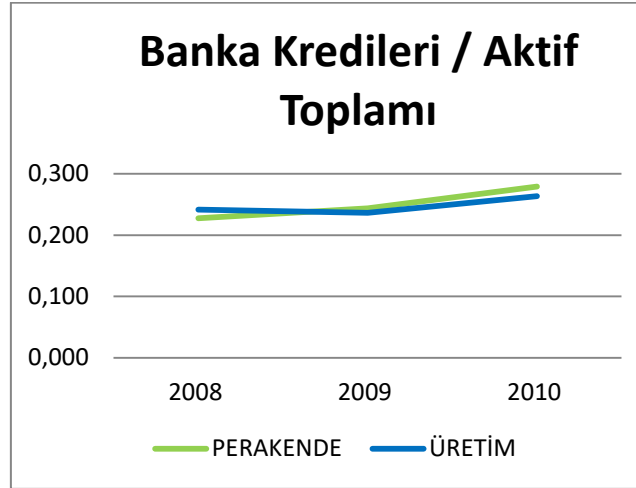
Şekil 12. Üçüncü Grup Finansal Yapı Oranları



Yukarıdaki grafiklerde görüldüğü üzere perakende sektörü üretim sektörüne oranla daha fazla banka kredisi kullandığı görülmektedir. Bu aslında perakende sektörünün iyi yönetilmediğinin veya bir kriz içerisinde olduğunun göstergesi olabilir. Üretim sektörü uzun vadeli yatırımlar yapması dolayısıyla banka kredisine daha fazla ihtiyaç duymaktadır. Oysa iyi

yönetilen bir perakende kuruluşu çok fazla banka kredisine ihtiyaç duymadan ağırlıklı cari borçlanmalarla faaliyetlerine devam edebilir. Bu durum perakendenin stok yönetimi ve ciro gelişiminin olumsuz yönde ilerlediğinin işareti olabilir. Aşağıdaki grafikte görüldüğü gibi 2011 yılı öncesine baktığımızda perakende sektörünün daha doğru yönetildiğini ve yıllar geçtikçe durumun kötüleştiğini görmekteyiz.

Şekil 13. Banka Kredileri / Aktif Toplamı



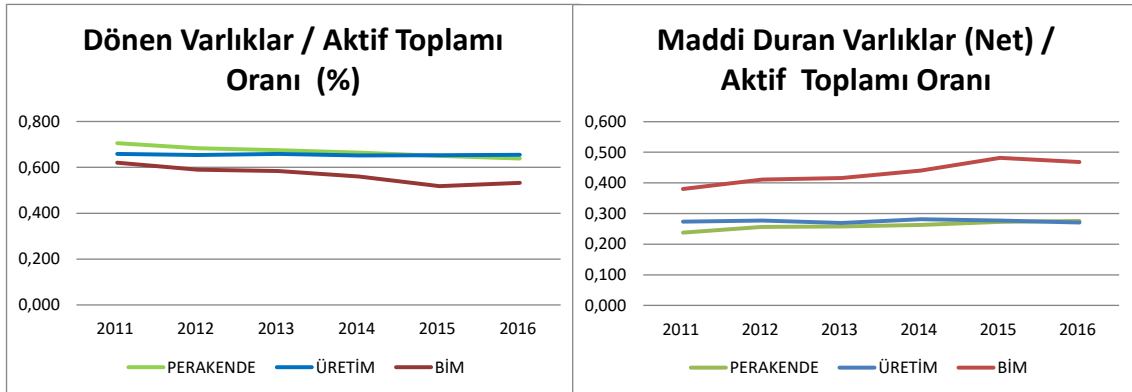
BİM mağazalar zincirinin ise banka kredisi kullanmadığını görmekteyiz, BİM öz kaynak ve kısa vadeli kaynak kullanarak varlıklarını finans etmektedir.

6.2.4. Dördüncü Grup Finansal Yapı Oranları

Bu grupta yer alan finansal yapı oranları işletmenin dönen ve duran varlıklara yaptığı yatırımların dengesini gösterir.

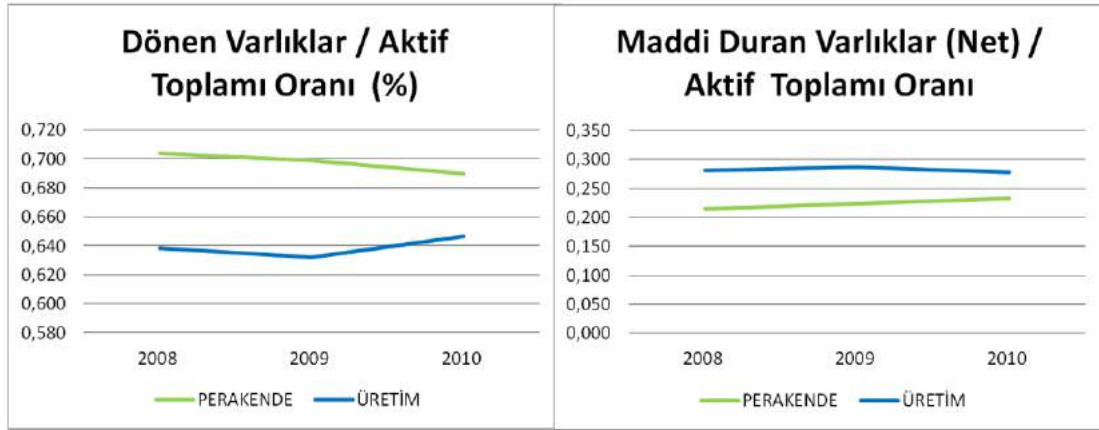
110

Şekil 14. Dördüncü Grup Finansal Yapı Oranları



Perakende sektörü üretim sektörüne kıyasla duran varlıklardan ziyade dönen varlıklara kaynak aktaran bir sektördür. Aşağıdaki grafikte görüldüğü gibi 2008-2010 yılları arasında bu görünümdeydir. Fakat bu yapının 2012 yılından sonra değiştiği duran varlıklara daha fazla yatırım yaptığı görülmektedir.

Şekil 15. Dördüncü Grup Finansal Yapı Oranları (200-2010)

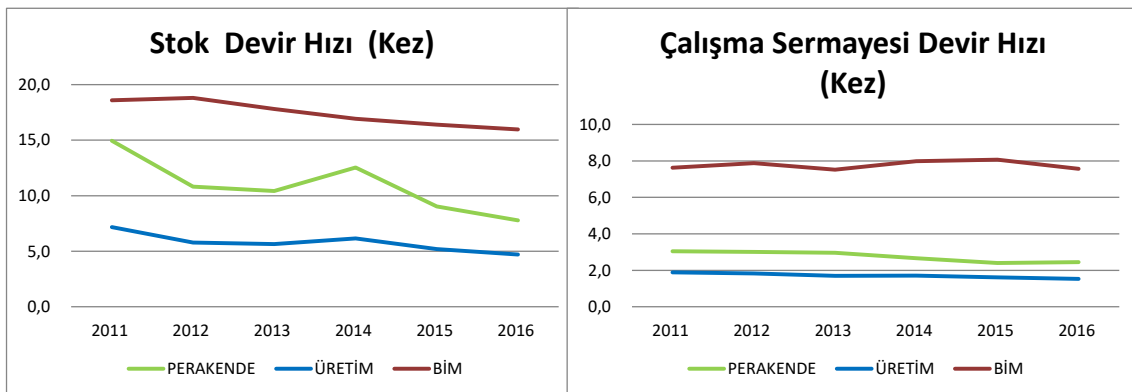


BİM mağazalar zincirinin de üretim sektörünün üzerinde ve daha da artan bir oranda maddi duran varlıklara yatırım yaptığını görmekteyiz. BİM mağazalar zinciri az sayıda ürün sayısı, yüksek stok devir hızı ve yüksek öz sermaye kârlılık oranı sebebi ile elindeki kaynakları daha fazla gelir getirebilecek alanlara yatırım yapma imkânına sahip bulunmaktadır. Bu nedenle BİM için maddi duran varlıklara yatırım rantabl iken yüksek faiz ödemeleri ile yabancı kaynak kullanan stok devir hızı yıllar itibariyle düşen, öz kaynak kârlılığı düşen perakende sektörü açısından bu çok doğru bir yön değildir. Perakende sektörünün öncelikle stok, kârlılık dengelerini ve yönetimini doğru kaynaklar kullanarak rehabilite etmesi ve bunun sonucunda artan kaynakları daha kârlı olabileceğini düşündüğü varlıklara (örneğin maddi duran varlıklara) yatırım yapmasının daha uygun olabileceği söylenebilir.

6.3. Devir (Faaliyet) Oranları / Hızları

Devir(faaliyet) oranları işletmelerin yapmış oldukları faaliyetlerin etkinliğini ölçmeye yarayan, sahip oldukları varlıkları ne derece etkin kullanıldığını ölçen oranlardır. Bu amaçla işletmenin satış rakamlarının (bazen bu satışı oluşturan kalemlerin maliyeti) çeşitli varlıklar toplamı veya varlık kalemleriyle olan ilişkileri ölçülür.

Şekil 16. Devir Hızları (Stok-Çalışma Sermayesi)



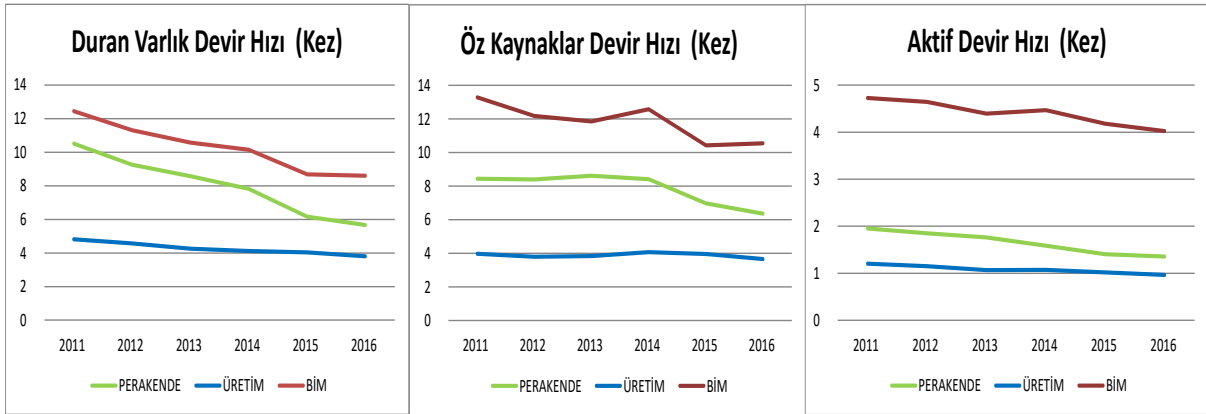
Perakende sektörü stok devir hızı çok yüksek olan bir sektördür. Üretim işletmeleri ile karşılaştırıldıklarında aralarında ciddi bir farkın olması gerekir. Yukarıdaki grafiklere baktığımızda üretim ve perakende işletmelerinin stok devir hızlarında belirgin bir fark olmasına rağmen perakende sektörünün kötüye doğru gidişi burada da görülmektedir. 2011 yılında stok devir hızı yaklaşık 15 iken 2016 itibariyle neredeyse üretim sektörüne yaklaşmış 7 olmuştur. Perakende sektöründe üretim sektörünün üzerinde olan alacak devir hızı, stok

devir hızında olduğu gibi ciddi bir düşme görülmektedir. Aynı durumlar net işletme sermayesinde de görülmektedir.

BİM mağazalar zincirinin ise çok ciddi bir stok devir hızı ile hem perakende sektörünün hem de üretim sektörünün çok üzerinde bir performansla çalıştığı görülmektedir. Çok az bir ürün sayısı ile ciddi satış cirolarının yakalandığı bu durumda BİM kaynaklarını en verimli şekilde kullandığı görülmektedir. Yalnız yıllar itibariyle stok devir hızında bir miktar düşmenin de olduğu görülmektedir. Çalışma sermayesi devir hızına baktığımızda ise BİM'in üretim sektörünün yaklaşık 4,5 katı, perakende sektörünün ise yaklaşık 3 katı hızla çalışma sermayesini çevirdiğini görmekteyiz. BİM mağazalar zincirinin verimliliğinin ve sektör ortalamalarının üzerinde kârlılık performansının en önemli anahtarı burada yatmaktadır. Perakende sektörü buradan hareketle doğru bir stok ve kaynak yönetimi ile satışları artırıcı çalışmalar yaparak verimliliklerini artırmak için çözüm yolları bulmak zorundadır. Çok fazla ürün kalemi ile çalışmak durumunda olan perakende sektörü (özellikle süpermarketler) açısından en önemli çıkış yolu doğru kategori yönetiminden geçmektedir.

İşletmenin sahip olduğu varlıkların ve konulan sermayenin devir hızlarına bakıldığında ise aşağıdaki grafikler görülmektedir.

Şekil 17. Devir Hızları (Duran Varlık-Öz kaynak-Aktif)



Perakende sektörü üretim sektörüne göre duran varlık, aktif ve öz kaynak devir hızı daha yüksek bir sektördür. Fakat bu hızların yıllara göre giderek azaldığı görülmektedir. Bunun sebebi perakende de verimliliklerin azalması ve yönetim problemleri olduğu düşünülebilir. Artan uzun vadeli yabancı kaynak ve banka kredileri, dönen varlıklar yerine duran varlıklara kaynakların aktarılması, stok devir hızı ve alacak devir hızının azalması gibi etkenlerin perakende sektörünü daha verimsiz bir hale getirdiği görülmektedir.

BİM mağazalar zincirine baktığımızda her üç devir hızının da perakende sektörünün üzerinde olduğunu görmekteyiz. Duran varlıklara yatırımın artması kaynaklı duran varlık devir hızında yıllar itibariyle düşme görülmektedir. Öz kaynak devir hızı ve aktif devir hızında da yıllar itibariyle bir düşme eğilimi görülmektedir. Bu düşme artan öz kaynak oranından kaynaklanmaktadır. Bütün bu düşme eğilimine rağmen BİM mağazalar zinciri her iki sektöre de oranla çok daha iyi bir durumdadır.

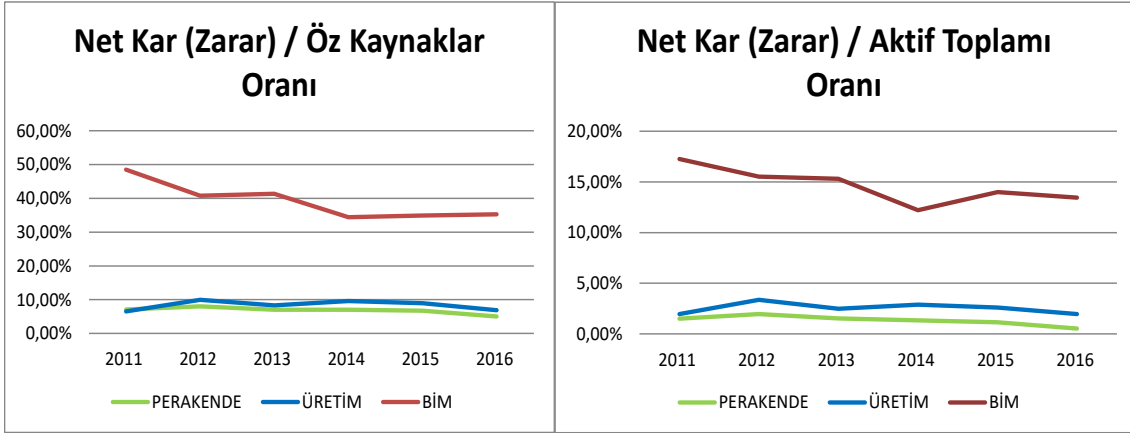
6.4. Kârlılık Oranları

Buraya kadar incelenen oranlar firma ve sektörlerin performans göstergelerini ortaya koymakla birlikte kârlılık oranları firmanın toplam performansını göstermesi açısından çok önemlidir.

6.4.1. Birinci Grup Kârlılık Oranları

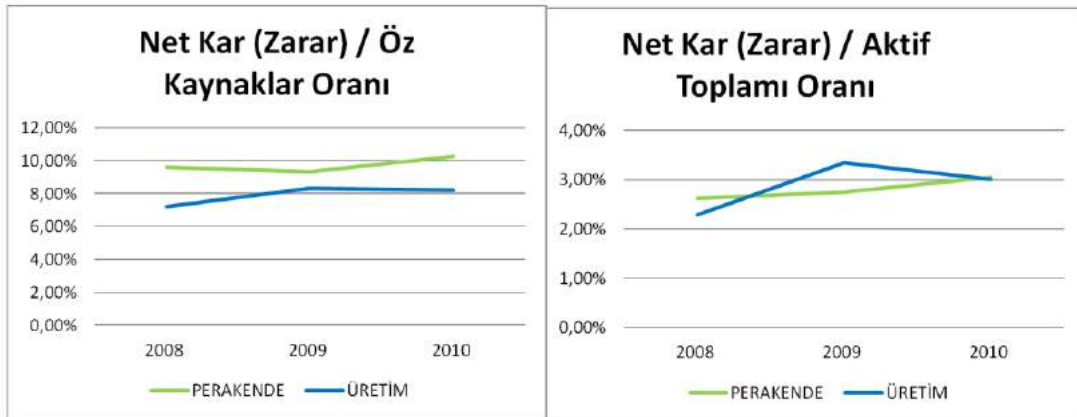
Bu oranlar kâr ile sermaye arasındaki ilişkileri gösteren oranlardır.

Şekil 18. Birinci Grup Kârlılık Oranları



Perakende sektörünün öz kaynak ve aktif kârlılık oranlarının üretim işletmelerine göre daha yüksek olması beklenir. Oysa 2012-2016 aralığında durumun böyle olmadığı perakende sektörünün ciddi verimlilik sorunlarının olduğu görülmektedir. Geçmiş verilere bakıldığında aslında durumun perakende lehine olduğu görülmektedir. Aşağıdaki 2008-2010 grafiklerinde görüldüğü gibi perakendenin üretim sektörüne göre öz kaynak verimliliği açısından daha ileride olduğu görülmektedir. Aradan geçen yıllar içerisinde perakendenin eski verimliliğini yitirdiği üretim sektörünün gerisine düştüğü görülmektedir.

Şekil 19. Birinci Grup Kârlılık Oranları (2008-2010)



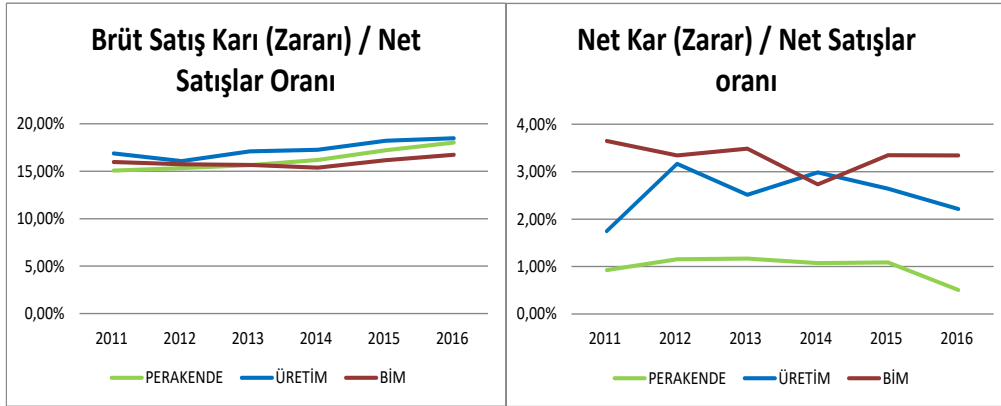
BİM mağazalar zincirinin öz kaynak ve aktif kârlılık oranlarına baktığımızda hem perakende sektörü hem de üretim sektörü ile kıyaslanamayacak kadar yüksek olduğunu görmekteyiz. BİM mağazalar zinciri benzerine az rastlanacak şekilde kaynakları en etkin bir şekilde kullanmakta ve yatırımcısının yüzünü güldürecek çok ciddi sonuçlara ulaşmaktadır. Tabii yıllar itibariyle grafiklerde bir düşme eğilimi de görülmektedir. Bu durum BİM açısından Türkiye’de discount mağazacılık alanında artık öz sermayenin ilave şube başına marjinal verimliliğin azalmaya başladığını da göstermektedir. Tüm bunlara rağmen BİM mağazalar zinciri her iki sektöre de kıyasla neredeyse ulaşamaz bir verimliliğe sahiptir. Devir hızları bölümünde de bahsedildiği gibi perakende sektörü doğru bir stok ve kaynak yönetimi ile satışları artırıcı çalışmalar yaparak verimliliklerini artırmak için çözüm yolları bulmak zorundadır. Çok fazla ürün kalemi ile çalışmak durumunda olan perakende sektörü (özellikle süpermarketler) açısından en önemli çıkış yolu doğru kategori yönetiminden

geçmektedir. Her bir kategori ayrı bir kâr birimi olarak dikkate alınmalı verimsiz kategoriler ve kategori içerisindeki kalemler elenmeli gerekli ise yerine daha fazla kârlılık sağlayacak yeni kalemler eklenmelidir. Yine perakendecinin her bir mağazası kâr merkezi olarak ayrı ayrı ele alınmalı, verimsiz şubeler rehabilite edilmeli gerekiyorsa kapatılmalıdır.

6.4.2. İkinci Grup Kârlılık Oranları

Bu oranlar kâr ile satışlar arasındaki ilişkileri gösteren oranlardır.

Şekil 20. İkinci Grup Kârlılık Oranları (Kâr / Satışlar)

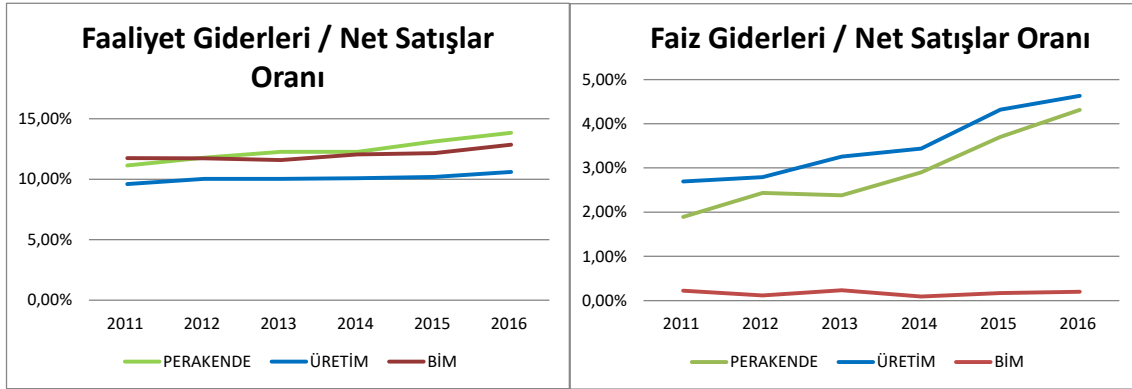


BİM mağazalar zinciri ve perakende sektörünün brüt satış kârlılığı ile üretim sektörünün brüt satış kârlılığı birbirine yakın iken perakende sektörünün net kârlılığının üretim sektörünün çok altında, BİM'in ise her ikisinin de üzerinde olduğu görülmektedir. Üretim sektörünün yıllar itibariyle dalgalanma gösterse de net kârlılığı artarken perakende sektöründe bir iyileşme olmadığı gibi 2016 yılında çok gerilere düşmüştür. BİM ise 2014 yılı haricinde net kârlılıkta üretim sektörünün üzerinde bir seyir izlemiştir.

Perakende sektörünün net kâr oranı üretim sektörünün altında olması normal bir durum olmakla birlikte (perakende stok devir hızı ile sirkülasyondan para kazanan bir sektördür) seviyenin bu derece düşük olması perakende sektörünü çok ciddi sorunların beklediğini haber vermektedir. Oysa perakende sektöründe faaliyet gösteren BİM mağazalar zinciri net kârlılıkta her ikisinden de daha iyi durumdadır. BİM mağazalar zinciri düşük stok seviyeleri ve düşük sermaye yatırımı ile stokları çok hızlı çevirerek çok yüksek verimliliklere ulaşabilmektedir. Brüt kârlılıkları yaklaşık aynı olmasına rağmen BİM mağazalar zinciri düşük operasyon maliyetleri ile net kârlılığı yüksek tutabilmektedir. Burada belki de perakende sektörü ile ayrıştığı en önemli nokta perakende sektörünün yanlış yönetim sonucunda yüksek faiz giderleri ile karşı karşıya olmasından kaynaklanmaktadır.

Sektörlerin gider ve satış oranlarına baktığımızda ise aşağıdaki sonuçlar görülmektedir.

Şekil 21. İkinci Grup Kârlılık Oranları (Gider / Satışlar)

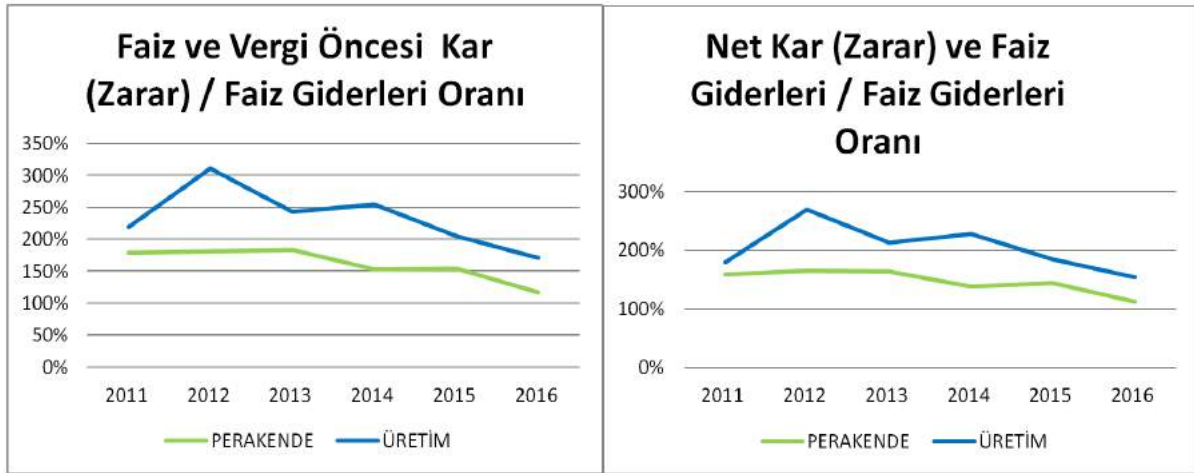


Perakende sektörünün faaliyet giderlerinin satışlara oranı üretim sektörünün üzerindedir ve yıllar itibarıyla üretim sektöründen daha fazla oranlarda yükselmektedir. Her iki sektöründe faiz giderlerinin satışlara oranı yıllar itibarıyla artarak yükselmektedir. BİM ise faaliyet giderleri perakende sektörüne yakın olmakla birlikte çok düşük faiz gideri ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

6.4.3. Üçüncü Grup Kârlılık Oranları

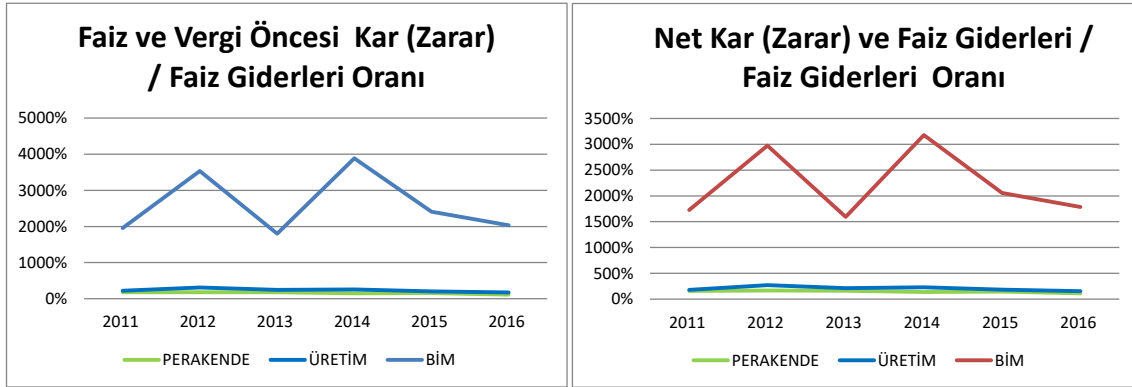
Bu oranlar kâr ile finansal yükümlülükler arasındaki ilişkileri gösteren oranlardır. Bunların en temeli faiz karşılama oranlarıdır.

Şekil 22. Üçüncü Grup Kârlılık Oranları



Yukarıdaki grafiklerde de görüldüğü gibi perakende sektörünün kârlılığının faiz giderlerini karşılama oranları üretim sektörünün oldukça altındadır. Her iki sektörde de bu oran yıllar itibarıyla düşme göstermektedir. Yukarıdaki grafiklere (Şekil 22) BİM mağazalar zinciri eklendiğinde oluşan durum aşağıda net olarak görülmektedir.

Şekil 23. Üçüncü Grup Kârlılık Oranları (BİM eklenmiş hali)



Stok devir hızı düşen, net kâr oranı düşen buna karşılık faaliyet giderleri artan perakende sektörü açısından bu çok ciddi bir sorun olarak görülmektedir. Perakende sektörü ile yaklaşık aynı brüt kâr rakamlarına sahip BİM ise çok düşük faiz gideri ve yüksek verimliliği ile her iki sektörden de daha iyi konumdadır.

7. SONUÇ:

Perakende sektörü yıllar itibariyle verimlilik açısından kötüye doğru bir gidiş göstermektedir. Genel itibariyle perakende sektörü üretim sektöründen daha farklı bir sektördür. Birçok açıdan üretim sektörüne göre avantajları bulunmaktadır. Fakat yıllar itibariyle avantajlarını kaybettiği sektörün doğasına uygun davranmadığı avantajlı olduğu durumlarda verimliliğini kaybederek giderek üretim sektörü gibi davrandığı görülmektedir.

BİM mağazalar zinciri ise perakende sektöründe faaliyet göstermesine rağmen sektörün kötü gidişatından etkilenmediği, sektörün kıran kırana rekabetinden uzak emin adımlarla faaliyetlerine devam ettiği görülmektedir. Her ne kadar yıllar itibariyle bazı verimlilik kalemlerinde düşme gösterse de sektörde verimlilik açısından çok ciddi bir şekilde olumlu ağırlığını korumaktadır.

Perakende sektörü BİM mağazalar zincirine benzer şekilde verimliliğini artırabilmek için öncelikle stok ve kaynak yönetimini ele almak zorundadır. Perakende sektörünün (özellikle süpermarket perakendeciliğinin) BİM'de olduğu kadar az ürünle çalışabilmesi mümkün değildir. Bu nedenle ürün sayısını çok aşırı düşüremese bile stok devir hızını artırıcı önlemler almak zorundadır. Bunların en başında yapması gereken doğru bir kategori yönetimidir. Her bir kategori ayrı kâr merkezleri olarak ele alınmalı, müşteri odaklı olarak her kategori için en optimum ürün karmaları oluşturulmalıdır. Bununla birlikte doğru bir sipariş sistemi kurgulanmalıdır. Verimsiz şubeler elden geçirilmeli gerekirse kapatılma yoluna gidilmelidir. Tüm bu çalışmalar verimsiz kaynak ihtiyacını ortadan kaldıracak, doğru kaynak yönetimi faiz giderlerini aşağıya çekerken öz kaynak verimliliğini de artıracaktır. Ayrıca kaynakların doğru alanlara kullanılması için çok ciddi bir finansal planlamaya ihtiyaç vardır. Maddi duran varlıklara yapılacak yatırımlara çok ciddi süzgeçten geçirilerek karar verilmeli, verimlilik artışına bağlı olarak gündeme alınmalıdır.

Bu çalışma BİM mağazalar zincirinin yıllar itibariyle gelişimini, perakende sektörü ve üretim sektörleri ile arasındaki farklılıkları oran analizi yöntemiyle ortaya koymaktadır. Bu çalışma ile perakende sektörünün kötüye doğru giden tarafları ortaya konmuş ve BİM mağazalar zinciri örneği dikkate alınarak kendisini değiştirmesi ve düzenlemesi gereken alanlar ortaya konmuştur. Bu çalışmada ortaya konulan hususların perakende sektörü tarafından dikkatle incelenmesi halinde perakende sektörünün içerisinde bulunduğu olumsuz durumlardan kurtulabilmesi mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

- AKBULUT, Y., GÖKTAŞ, B., AĞIRBAŞ, İ., ALDOĞAN, E.U., PAYZINER, P.D. (Editör: İsmail Ağırbaş). (2013). Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim. Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2863, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1820
- AKDOĞAN, N. ve TENKER, N. (2007), Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri. Ankara: Gazi Kitabevi
- AKGÜÇ, Ö. (1994) : Finansal Yönetim, İstanbul: Avcıol Basımevi
- AKINCI, N. ve ERDOĞAN, N. (1995). Finansal Tablolar ve Mali Analiz. İzmir: Baris Yayınları, Fakülteler Kitabevi, 4. Baskı, İzmir.
- ARGUN, D., İBİŞ, C. ve DEMİR, V. (2008). Mali Tablolar Analizi Uygulamaları.No:62 İstanbul :İSMMM yayınları.
- BAŞAR, A. B. ve AZGIN, N. (2016). İşletme performansının ölçülmesinde nakit akış analizlerinin esasları ve Borsa İstanbul perakende sektöründe bir araştırma. Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8 (23), 779-804.
- BEKTÖRE, S. ve ÇÖMLEKÇİ, F. (1982). Mali Tablolar Analizi. Eskişehir: Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:220/143.
- BÜKER, S., AŞIKOĞLU R. ve SEVİL, G. (1997). "Finansal Yönetim", (Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir.
- CHADWICK, Leslie (1984). Comparing financial performance: Ratio analysis and retail management. Retail and Distribution Management, 12(2), 35-37.
- Ceylan, Ali (2001), İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin kitabevi, Bursa
- ÇABUK, A., Karagül, A. Aziz, Erol, Cengiz, Başar, A.Banu, Sevim, Şerafettin, Sayılır, Özlem (2013). Finansal Tablolar Analizi, T.C. Anadolu Üniversitesi AÖF Yayını, Eskişehir.
- ÇETİNER, E. (2007). İşletmelerde Mali Analiz, Gazi Kitabevi, Ankara.
- DELOİTTE (2018). Global Powers of Retailing 2018: Transformative change, reinvigorated commerce.
- EMARKETER (2016). Worldwide Retail Ecommerce Sales: The eMarketer Forecast for 2020.
- ERDOĞAN, N. (1997), Mali Tablolar ve Analizi, Ankara, Atilla Kitabevi.
- EVANS, J. R., & MATHUR, A. (2014). Retailing and the period leading up to the Great Recession: a model and a 25-year financial ratio analysis of US retailing. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 24(1), 30-58.
- GOMBOLA, M. J. and KETZ, J. E. (1983). "Financial Ratio Patterns in Retail and manufacturing Organizations." Financial Management, Summer, 45-56.
- GÖKALP, F. (2009). Perakende Sektöründe Performans Ölçümü: Türkiye Üzerine Bir Model Denemesi. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme anabilim Dalı, Doktora Tezi
- GUPTA, M. C. and HUEFNER, R. (1972). "A Cluster Analysis Study of Financial Ratio Characteristics." Journal of Accounting Research, 10 (1), 77-95.

<http://www.tuik.gov.tr> Erişim tarihi: 21/11/2017

<https://fred.stlouisfed.org> Erişim tarihi: 14/04/2018

O'DONNELL, J. (1967). İşletme Finansmanı 2, Basnur matbaası Çeviren; Dogan Sindiren, Hasan Erdönmez, Ankara.

JOHNSON, B. (1979). "The Cross-Sectional Stability of Financial Ratio Patterns." Journal of Financial and Quantitative Analysis, 14 (5), 1035-1048

KORKMAZ, T. ve CEYLAN, A. (2010). Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

KÜLTER, B. ve DEMİRGÜNEŞ, K. (2007). Perakendeci Firmalarda Karlılığı Etkileyen Değişkenler Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören Perakendeci Firmalar Üzerinde Ampirik Bir Çalışma, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 16, Sayı 1, 2007, s.445-460.

LANGEMEIER, M. R. (2004). Financial Ratios Used in Financial Management, USA: Kansas State University.

OKKA, O. (2011). İşletme Finansmanı (A4), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, Geliştirilmiş 5. Basım.

OKKA, O. (2013). Finansal Yönetim, Teori ve Çözümlü Problemler (A2), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, Geliştirilmiş 5. Basım.

ÖRS, T., TAKİL, D. ve ALTIN, M. (2015). Borsa İstanbul Teknoloji Endeksinde Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi/Evaluating the Financial Performances of the Enterprises Operating in Istanbul Stock Exchange Technology Index. Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies, 1(1), 62.

ÖZBEK, A. (2016), Bim Mağazalar Zincirinin 2008-2015 Dönemi Finansal Performansının Electre İni Yöntemi İle Ölçümü, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Temmuz 2016 / Cilt: 6, Sayı: 2, s:273-290

PHILLIPS, M. D., VOLKER, J. X., & ANDERSON, S. J. (2009). A Behavioral Comparison of Financial Ratios for Different Size Privately-held retail and Service Businesses. Journal of Behavioral Studies in Business, 1, 1.

RACHLIN, R. and ALLEN, S. (1996). Accounting and Financials Fundamentals For Nonfinancial Executives, 2nd edition, Amacom American Management Association.

S.A.FİNKLER-D.M.WORD (2006). "Accounting Fundamentals for Healthcare Monogement, Jonesond Publisker, USA.

SARI, E. S. ve YÜCEL, G. (2014). Bilançolarda Yer Almayan Değerler: Markalar Ve Bir Araştırma (Bist 100 İle Brand Finance Karşılaştırması). World of Accounting Science, 16(4).

SOBA, M, AKYÜZ, F. ve UĞURCAN, Y. (2016) Şirketlerin Finansal Performanslarının Altman Yöntemiyle Analizi: Borsa İstanbul Örneği, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9/4, s.65-87

SOY TEMÜR, A., İŞLER, İ. İ. ve TEMÜR, G. (2017), Finansal Performansın Topsis Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Bist Perakende Ticaret İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. Kesit Akademi Dergisi. 3-11. S.712-729

TAMPF (2016), Dönüşürken Büyüyen Türkiye Perakende Sektörü

- UYGUNTÜRK, H. ve KORKMAZ, T. (2016). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Perakende Ticaret Sektörü Firmalarının Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Belirlenmesi. BJSS Balkan Journal of Social Sciences, 2016-12, s.411-427
- ZELLER, T. L. ve STANKO, B. B. (1994). Operating cash flow ratios measure a retail firm's "ability to pay". Journal of Applied Business Research, 10 (4), 51-59.

TÜRKİYE'DE CARİ İŞLEM AÇIKLARI SÜRDÜRÜLEBİLİR Mİ? ARE THE CURRENT DEFICIT ACCOUNT IN TURKEY SUSTAINABLE?

Doç. Dr. Y. Koray DUMAN

Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

İktisat Bölümü, Antalya/TÜRKİYE,

Email: kduman@akdeniz.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 28 Haziran 2018 Kabul: 24 Temmuz 2018</p> <p>Anahtar Kelimeler: Cari İşlem Açıkları, Johansen Eşbütünleşme Testi, ADF Birim Kök Testi</p> <p>DOI: 10.15637/jlecon.256</p> <p>JEL Kodu: E40,E58, E69</p>	<p><i>Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin cari işlem açığının sürdürülebilirliğini 1991-2017 dönemi üçer aylık verileriyle sınamaktır. Hesaplamaya alınan değişkenler, karşılıksız yurtdışı transferler ve yurt dışı faiz ödemelerini içeren ithalat ve ihracat verileridir. İthalat ve ihracat arasındaki uzun dönemli ilişki test edilmesinde ADF birim kök ve iki aşamalı eşbütünleşme testleri kullanılmıştır. Türkiye'nin cari işlem açığının yapılan analiz sonucunda sürdürülebilir olduğu sonucu doğrulanmıştır.</i></p>

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 28 June 2018 Accepted: 24 July 2018</p> <p>Keywords: Johansen cointegration Current Account DeficitS, ADF Unitroot Test</p> <p>DOI: 10.15637/jlecon.256</p> <p>JEL Kodu: E40,E58, E69</p>	<p><i>The objective of this study is to examine the issue of Turkey's current account deficit sustainability in the period of 1991-2017 quaterly data. The variables taking into account the evolution such as exports, bilateral transfer and interest payments plus to imports. The long-term relationship between imports and exports has been tested ADF unit root and two-stage cointegration tests were used. These test results show that Turkey current account deficits are sustainable.</i></p>

1. GİRİŞ

Dünya ekonomisinin son yıllarda geçirdiği ekonomik krizler, ülkelerin makroekonomik düzenlemelere gitme zorunluluğunu doğurmuştur. Sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve ticaret hareketleri önündeki engellerin kaldırılması beraberinde ülkelerin ödemeler dengesinin istikrarı üzerine eğilmelerine neden olmuştur. Ödemeler bilançosunun önemli kalemlerinde biri olan cari işlemler dengesi; mal, hizmet ve gelir dengesi ile cari transferler olarak tanımlanmasının yanı sıra ülkenin toplam geliri ile harcamaları arasındaki

farka da eşittir. Cari işlemler dengesi üzerinde pek çok faktör ve politika etkilidir. Bu politikaların en önemlileri ise faiz oranı ve döviz kurudur. Bu nedenle analiz yapılırken politika faizini ele almak cari işlemler dengesindeki değişimi görmemizi kolaylaştıracaktır.

Merkez bankasının uyguladığı para politikasının temel amacı fiyat istikrarını sağlamak olsa da gelişen küresel ekonomiyle birlikte finansal istikrarında sağlanması önemli hale gelmiştir. Çünkü finansal istikrar, finansal piyasalarda, bu piyasalarda etkinlik gösteren kurumlarda ve ödeme sistemlerindeki istikrarı ve şoklara karşı dayanıklılığı ifade eder. Bu alanlardaki istikrar genelde finansal sisteminin sağlıklı ve istikrarlı işlemlerini, dolayısıyla ekonomideki kaynakların üretken bir şekilde tahsisini ve risklerin uygun bir şekilde yönetim ve dağılımını beraberinde getirmektedir. Finansal istikrarsızlığın ise ekonomide önemli sorunlar yaratacağı bilinen bir olgu olup yaşanan finansal krizlerin yüksek maliyeti finansal istikrarın önemine işaret eder.

Ekonomi yönetimi 1980 yılında devletin piyasaya olan müdahalesini ortadan kaldırarak ve devletin ekonomik faaliyetlerini en aza indirerek piyasanın serbestleşmesini sağlamış ve ithal ikameci sanayileşme modelinden ihracata dönük sanayileşme modeline geçerek ekonomiyi dış rekabete açmıştır. Serbest pazar ekonomisi politikasıyla uluslararası pazara uyum sağlamaya başlamıştır. Dolayısıyla bu süreçte ekonominin kırılgan yapısı artmıştır. Türkiye ekonomisi sırasıyla 1994, 2001 ve 2009 yıllarındaki gibi üç tane büyük krizin yanında, pek çok küçük kriz atlatmıştır. Bu krizlerin hepsinin ortak yanı dış ticaretin dengesiz olmasıdır.

Yalçınkaya ve Temelli’nin(2014) de çalışmasında bahsettiği gibi, “Bilindiği üzere cari işlemler dengesi açıkları, geçen yüzyılda olduğu gibi küreselleşme kavramının hız kazandığı içinde bulunduğumuz 21. yüzyılda da özellikle gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya oldukları en temel ekonomik sorunlardan birisi olarak öne çıkmakta ve giderek artan bir şekilde önemini korumaktadır. Bu doğrultuda, Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinin gelişmelerini sürdürebilmek için ihtiyaç duydukları teknoloji, ara ve yatırım mallarını ithal etme gereksinimleri sürekli olarak artmasına karşılık, bu ülkelerin petrol ihraç eden ülkeler dışında, mevcut ihracat gelirleri ile ithalatlarını gerçekleştirmeleri mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla bu gibi ülkelerde, cari işlemler açıkları bir yandan ulusal ekonomileri önemli derecede sermaye çıkışı riskine maruz bırakarak ekonomik kırılganlığı artırırken, diğer yandan da sürdürülebilir ekonomik büyümenin en önemli kaynaklarından birisi haline gelmektedir. (Yalçınkaya ,2014, 205)

Cari işlemler dengesindeki sorun sadece Türkiye’de değil küresel ekonomide de sorundur. Bu sorunla ilgili birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan en çok bahsedilenlerden biri Edwards(2001) ve Taylor(2002) çalışmalarında söz ettiği; büyük ölçekli cari açık, dikkatle takip edilmesi gereken, önemli bir ekonomik sorundur ve gerekli tedbirler alınmadığında, büyük ekonomik sorunlara sebep olma potansiyeline de sahiptir.

Bu çalışma üç bölüm olarak kurgulanmıştır. Birinci bölümün konusunu cari işlemler dengesinin 2001 yılı sonrasında Türkiye’deki değişimini ve hakkında yapılan çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde model kurulmuş ve kullanılan model hakkında bilgi verilmiştir. Son bölümde yapılan testlerin sonucunda çıkan veriler yorumlanmış ve Türkiye ekonomisinde sürdürülebilirliği tartışılmıştır.

2. TÜRKİYE’DEKİ CARİ İŞLEMLER DENGESİNE KISA BİR BAKIŞ

1990-2002 yılları arası incelendiğinde, ülkenin cari işlemler dengesini etkileyecek birçok olayın meydana geldiği görülmektedir. 1990 yılında Amerika ve Irak arasında meydana gelen Körfez Savaşı sonucunda ülkenin ihracat gelirlerinde azalış yaşanmış ve bu durum da dış dengeyi bozmuştur. Finansal dengeleri bozuk, finansal kurumları zayıf ve

piyasaları sığ, sanayi ile tarımı düşük verimli Türkiye ekonomisinin yeni doneme tepkisi ise sık sık ortaya çıkan krizler şeklinde olmuştur. 1989 yılında sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinin altında yatan mantık ise; 1986 yılından itibaren artan mali açıklar yurt içi borçlanmalarla giderilmeye çalışılmış, ancak bu durum özel yatırımları dışlayıcı bir etki yaratmıştır. Diğer yandan faiz oranlarının idari kararlarla indirilmeye çalışılması, sisteme çok büyük miktarda likidite sürülmesi ve kamu kâğıtlarına vergi getirilmesi dövize olan talebi artırmış ve Türk lirasının değer kaybı yönündeki beklentiler yaygınlaşmıştır. Baskı altında tutulan döviz kurları serbest piyasada yükselir iken, yabancı sermaye çıkışlarıyla birlikte de döviz rezervleri hızla erimeye başlamıştır. Bu süreç 1994 yılında kriz ile sonuçlanmıştır. 1994 yılında ülkede yaşanan ekonomik kriz ile Türk lirası dolar karşısında değer kaybetmiş ve böylece ihracat daha kolay hale gelmiştir. 1997 yılında Güneydoğu Asya’da, 1998 yılında ise Rusya’da meydana gelen ekonomik kriz, Türkiye’nin ihracat rakamlarını azaltmıştır. 1999 yılında meydana gelen depremden ise ülke ekonomisi ciddi anlamda etkilenmiştir. 2000 yılında ülke ekonomisi canlanma yaşasa da ihracatta meydana gelen artış ithalatta meydana gelen artışın çok altında kalmış ve bu durum dış dengeyi olumsuz yönde etkilemiştir (Yüksel, 2016, s.103). 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz ile birlikte Türk lirası önemli oranda değer kaybetmiş ve bunun sonucunda ihracatta artış yaşanmış ve ülke cari işlemler fazlası vermiştir (Erdoğan ve Bozkurt, 2009, s.155).

2009 yılı Türkiye ekonomisi için zor bir yıl olmuştur.2008 yılında Dünya finansal sisteminde yaşanan krizler, tüm dünyayı etkilerken Türkiye’yi de içine almıştır. Bu süreç İhracattaki düşüş ve sermaye çıkışlarıyla üretimdeki düşüş cari açığın artması ve finansmanın zorlaşmasına neden olmuştur. 2008 küresel krizi, finansal kaynaklı olsa da sonuçları itibariyle en çok reel sektörde etkileri hissedilmiştir. Ancak Türkiye’nin 2001 yılında yaşadığı kriz sonrasında uyguladığı yapısal reformlar, ülkenin kamu maliyesi ve bankacılık sektörü altyapısını güçlendirmiş, krizden daha sınırlı düzeyde etkilenmesini sağlamıştır.

Tablo 1. Cari İşlemler Dengesi

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (*)
I- CARİ İŞLEMLER HESABI	3,760	-626	-7,554	-14,198	-20,980	-31,168	-36,949	-39,425	-11,358	-44,616	-74,402	-47,962	-63,621	-43,597	-32,118	-32,639
Mali Hizmet ve Birinci Gelir Dengesi (A+B+C)	773	-3,699	-8,574	-15,315	-22,434	-32,982	-39,020	-41,611	-13,691	-46,091	-76,121	-49,368	-64,827	-45,004	-33,548	-34,413
Mali ve Hizmet Dengesi (A+B)	5,773	1,495	-3,027	-9,706	-17,064	-26,997	-32,742	-34,009	-6,094	-39,576	-68,872	-42,779	-56,237	-36,629	-23,906	-25,420
A. DİŞ TİCARET DENGESİ	-3,282	-6,404	-13,411	-22,438	-32,936	-40,894	-46,831	-52,917	-24,762	-56,325	-89,160	-65,367	-79,917	-63,597	-48,114	-40,859
Toplam Mali İhracat	34,810	40,705	52,472	68,833	78,509	93,778	115,379	140,906	109,732	120,992	142,392	161,948	161,789	168,926	151,570	150,161
Toplam Mali İthalat	38,092	47,109	65,883	91,271	111,445	134,672	162,210	193,823	134,494	177,317	231,552	227,315	241,706	232,523	200,084	191,020
1. Genel Mali Ticaret (Ödemeler D. Tanımı)	-2,400	-6,035	-10,967	-19,339	-29,326	-37,715	-42,491	-51,657	-27,863	-55,965	-84,480	-71,172	-68,344	-59,894	-52,153	-41,743
2. Net Transit Ticaret Geliri	81	-14	78	298	144	166	14	105	84	93	98	96	206	153	84	94
3. Parasal Olmayan Alın	-963	-1,355	-2,532	-3,407	-3,754	-3,345	-4,354	-1,365	3,007	-453	-4,778	5,709	-11,779	-3,896	3,935	1,790
İhracat	26	53	76	91	132	637	972	3,626	4,639	2,070	1,474	13,345	3,349	3,212	7,381	8,248
İthalat	989	1,408	2,598	3,498	3,886	3,982	5,326	4,991	1,632	2,523	6,252	7,636	15,128	7,108	3,426	6,458
B. HİZMETLER DENGESİ	9,055	7,899	10,394	12,732	15,872	13,897	14,089	18,908	18,728	16,749	20,288	22,588	23,680	26,768	24,208	15,439
C. BİRİNCİL GELİR DENGESİ	-5,000	-4,554	-5,557	-5,609	-5,370	-5,985	-6,278	-7,602	-7,657	-6,515	-7,249	-6,589	-8,590	-8,175	-9,642	-8,998
D. İKİNCİL GELİR DENGESİ	2,987	2,433	1,020	1,117	1,454	1,814	2,071	2,186	2,333	1,475	1,719	1,406	1,206	1,407	1,430	1,779
II SERMAYE HESABI							-8	-61	-43	-51	-25	-58	-96	-70	-21	23
III FİNANIS HESABI	1,633	-1,384	-3,065	-13,360	-19,485	-32,064	-37,272	-37,520	-9,087	-45,131	-66,132	-48,947	-62,140	-41,627	-21,941	-20,989
IV NET HATA VE HONSAK	-2,127	-758	4,489	838	1,495	-896	-315	1,966	2,314	-464	8,295	-927	1,577	2,040	10,198	11,627

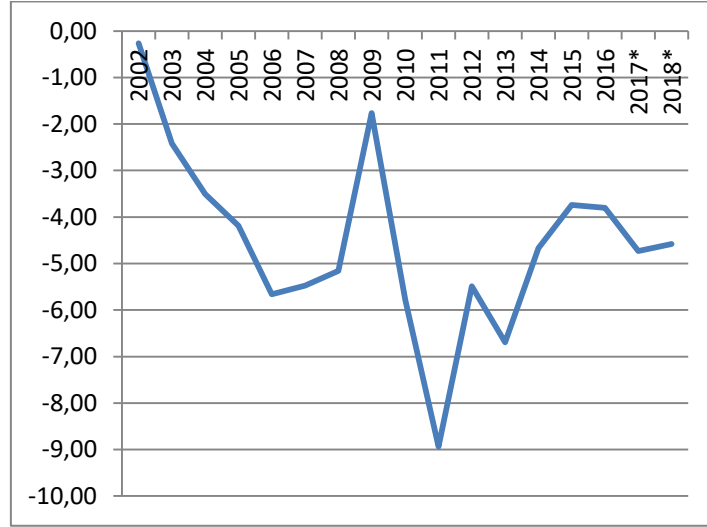
Kaynak: TCMB

Cari açık ve cari açığın finansmanı sorunlarına yönelik olarak literatürde oldukça geniş bir çalışma alanı mevcuttur. Edward (2001), sürekli artış eğiliminde olan cari açık oranının “iyi mi yoksa kötü mü” olduğu açısından değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Çünkü yüksek ve süreklilik arz eden cari açık sorununu problem olarak algılanması için kötü huylu olmasına, yani, cari açıkla ülkeye giren kaynakların üretimi arttırıcı yatırımlara yönelik olarak kullanılmamasına bağlıdır (Telatar, 2011:24).

Cari işlemler dengesinin 2001 yılından sonra açık vermeye başlamış ve 2008 yılı krizine kadar artarak devam etmiştir. 2008 küresel kriz döneminde dış piyasaların küçülme

eğiliminde olması ve çoğu şirketin gelirlerindeki düşüş dış ticaret dengesini geriletmiş ancak bu düşüş tek seneye sınırlı kalmış piyasaların düzelmesiyle birlikte dış ticaret dengesi tekrar artmış ve cari açık tekrar yükselmiştir. Bu dönemlerin içinde en yüksek olduğu dönem 2011 yılıdır. 2011 yılında ABD'nin kemer sıkma politikasıyla birlikte yapılan mal ihracatı kadar mal ithalatı olmamış buda cari açığın artmasına neden olmuştur. İlerleyen yıllarda krizin etkisinin yavaş yavaş ortadan kalmasıyla birlikte cari açığın düşme eğilimine girdiği görülmektedir. Cari işlemler dengesine pozitif etki veren kalemler ise hizmetler dengesi, ikincil gelir dengesi ve net hata noksan kalemidir. Bu üç kalem cari açığın düşmesindeki önemli katkıda bulunmaktadır.

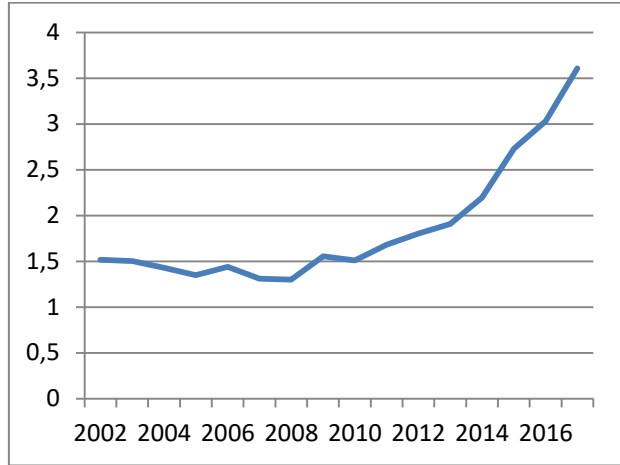
Grafik 1: Cari İşlemler Dengesi (GSYH'ya Oranı)



(*) Gölge hücreler IMF tahmini rakamlarını vermektedir.

Kaynak: SPK

Şekil 1'de 2002 yılından itibaren 2018'e cari işlemler dengesinin GSYH'ya oranını göstermektedir. Ekonomi literatüründe cari açığın büyüklüğü GSYH ile ilişkilendirilir. 2001 krizini takip eden süreçte uygulanan istikrar programları ve mali disiplin ile birlikte ekonomide yaşanan olumlu gelişmeler cari açığa yansımamıştır. 2009'da yaşanan krizde, 2001 yılından sonra alınan önlemler sayesinde etkisi daha az hissedilmiş ancak bu etki 2011 yılında kadar sürebilmiştir. Çünkü 2009 krizinin etkilerini atlatamayan AB ülkelerinde kemer sıkma politikasıyla, dış talebin sınırlanması, ithalatta düşüş yaşanmasına sebep olmuş ve riskten dolayı sermaye çıkışlarının yaşanması Türk lirasının değer kaybettirmiştir. Bu durum da cari işlemler açığının rekor kırmasına neden olmuştur. Krizin etkilerini kaybetmesiyle birlikte cari açığın azalmasına ancak yine de Medina vd.'nin (2010) Türkiye için cari açığı %3,4-%4,9 arasında olması gerektiğini gösteren bir hesaplama yapmıştır. Sürdürülebilir makroekonomik denge açısından cari açık belirtilen oranlar ve altında tutulmalıdır. Aksi takdirde makroekonomik değişkenler (ekonomik büyüme, döviz kuru, enflasyon, bütçe dengesi, vb.) olumsuz etkilenecektir. Cari açık arttıkça kurlar yükseliyor, kurlar yükseldikçe ister istemez içerideki üretim düşmeye başlıyor. Kur artışlarının ekonominin üretim cephesinde maliyet enflasyonunu tetikleyerek enflasyonun artmasına neden oluyor. Türkiye ekonomisinde cari açığın GSYH'ye oranı 2005 yılından itibaren sürdürülebilir açık düzeyinin üzerinde seyretmiştir. 2011 yılında %9.6 ile rekor kırmıştır. 2011 yılından itibaren alınan yapısal tedbirlerle ithalat hacmindeki artış yavaşlama eğilimine girmiş ve 2017'te %5.5 seviyesine gerilemiştir. IMF'nin yaptığı tahminlere göre de 2018 yılında da cari açık vermeye devam eden bir ülke olacağımız gözükmektedir.(Uçak, 2017:110).

Grafik 2: Döviz Kuru(Dolar)

Kaynak: TCMB

Türkiye ekonomisinde, cari işlemler açığı Merkez Bankasının 2017 Haziran ayında açıkladığı verilerle karşılaştırıldığında bir önceki yılın Haziran ayına göre 1.201 milyon ABD doları azalış göstermiş. On iki aylık verilere göre 34.340 milyon ABD doları olarak hesaplanmıştır. Cari açığın bir önceki yılın aynı ayına göre daha düşük olmasını sağlayan kalemler seyahat gelirlerindeki artış, dış ticaret açığının düşmesi ve hizmetler dengesindeki yükseliştir. Cari işlemler dengesinin büyüklüğü, göz önünde bulundurulduğunda azalışın sürdürülebilir olduğu tartışmalıdır. 2017'nin ilk çeyreğinde merkez bankası rezervlerinde 4 milyar ABD doları azalış kaydetmiştir. Ekonomideki doğrudan yabancı yatırımlar düşmüş, yatırım gelirleri düşmüş ve yurt dışından net borçlanma gerçekleşmiştir. Cari açığın yükselmesi, döviz kıtlığına neden olacağından dengenin sürdürülebilirliği tehlikeye düşecektir.

125

TCMB' nin cari açığı kapatmak için önünde iki seçenek vardır. Bunlardan ilki politika faiz oranını yükseltmektir. Diğeri ise politika faizinin yanı sıra başka politika araçlarını da kullanmaktır. Politika faizi cari işlemler açığını kur kanalı ve kredi kanalı olmak üzere iki farklı kanaldan etkilemektedir. Politika faiz oranının yükseltilmesi dış kaynak girişini artırarak TL'nin değerlenmesine neden olarak kur kanalıyla cari işlemler açığını artırırken; kredi talebini ve iç talebi azaltarak ithalatı ve dolayısıyla cari işlemler açığını azaltmaktadır (Özatay, 2011).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde cari açığın sürdürülebilirliği konusuna ilişkin birçok çalışma mevcuttur. Öncelikle yabancı literatürde cari açığın sürdürülebilirliği konusunu işleyen çalışmaların çoğunlukla cari açığın sürdürülemez olduğu yönünde bulgular elde edildiğine rastlamaktayız. Husted (1992), Milesi-Ferretti ve Razin (1996), Rogoff (1997), Fountas ve Wu (1999) ve Edwards (2001) ilk çalışmaları yapan araştırmacılarıdır. İthalat ve ihracat değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığı araştırılmış ve uzun dönem denge katsayısının bire eşit veya yakın olması ele alınarak cari açığın sürdürülebilirliği analiz edilmiştir.

Fountas ve Wu (1999), 1967-1994 verilerini kullanarak ABD ekonomisi için cari açığın sürdürülebilirliğini incelemiştir. İthalat ve ihracat serileri arasında Engle Granger eşbütünleşme ilişkisi çıkmaması nedeniyle uzun vadede cari açığın sürdürülemez olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Wu vd. (2001), ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Kanada ve Japonya da cari açığın sürdürülebilirliğini 1973:2-1998:4 dönemi çeyreklik veriler ile panel veri yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Mal ve hizmet ihracat ve ithalatına net transfer ödemeleri ile net faiz ödemelerini dahil ettikleri ithalat ve ihracat değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılmıştır. Geleneksel ve panel eş-bütünleşme yöntemi olmak üzere iki farklı yöntemle test etmişlerdi. Geleneksel eş-bütünleşme yöntemi uzun dönemde serilerin eş-bütünleşik olmadığı dolayısıyla cari açığın uzun dönemde sürdürülemez olduğu sonucunu verirken. Panel eş-bütünleşme yöntemi ise uzun dönemli ilişkinin varlığı ile birlikte cari açığın sürdürülebilir olduğu yönünde sonuç elde edilmiştir.

Edwards (2001), Cari işlemler açığının sürdürülebilirliği için Portföy teorisinden faydalanarak yeni bir eşitlik elde etmiştir. Yapılan çalışmada 120 ülkeyi kapsayan örneklem ele almış ve sürdürülebilir cari işlemler oranının ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini ifade etmiştir. Ayrıca cari açıktaki daralmaların ekonomide düşük büyümeye sebep olduğu ve kur riski ile birlikte bir kriz olasılığını ortaya çıkarabileceğini söylemiştir.

Freund (2005), Gelişmiş ülkelerde cari açıkların belirli bir kritik eşik değerden sonra sürdürülebilir olup olmayacağını incelemiştir. Cari açığın GSYİH’ye oranı % 5 ve üzerinde olduğu durumda ekonomide sorunlar ortaya çıkmaktadır. Ayrıca ulusal paradaki değer kayıplarının da cari işlemler dengesinde bozulmalara yol açtığını göstermişlerdir.

Kim vd. (2009), Malezya, Kore, Tayland, Filipinler ve Endonezya ekonomilerinde Asya Krizi öncesi ve sonrasında 1981-2003 dönemine çeyreklik serilerle yüksek yatırım oranlarından kaynaklanan cari açığın sürdürülebilirliğini, ESTAR yöntemi ile incelemiştir. Bu analizde cari açık/GSYİH, reel döviz kuru, bütçe açığı/GSYİH, reel faiz oranları, ABD’ye ait faiz oranları ve G7 ülkelerine ait GSYİH değişkenlerini kullanarak (VAR) analizi yapmışlardır. Tayland dışındaki ülkelerde cari açığın yatırımlarla bağlantılı olduğu ve dolayısıyla cari açığın sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Holmes vd. (2011), 1950-2003 dönemi verileriyle, GLS ve VEC yöntemleriyle, Hindistan’ın cari açığının sürdürülebilirliğini, ihracat ve ithalat serileri arasındaki eş-bütünleşmenin varlığını, Hindistan ekonomisinin liberalleştiği 1991 öncesi ve sonrası için incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, , 1991 öncesi dönemde seriler arasında eş-bütünleşme çıkmazken, sonraki dönemlerde bir eş-bütünleşme bulunmuştur. Yani, Hindistan’da cari açıkların sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Chen (2011), OECD ülkelerinden Avustralya, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Macaristan, Yeni Zelanda, Portekiz ve İspanya için, 1970- 2009 dönemi verilerini kullanarak, GLS ve Markow Switching yöntemleriyle cari açığın sürdürülebilirliğini incelemiş ve ülkelerin cari açıklarını sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşamamıştır.

Kalkan (2011), 2010 yılındaki cari açığın, diğer dönemlerdeki açıktan farklı olduğunu ifade etmiştir. Özellikle 2008 küresel ekonomik krizi ve Yunanistan’ın borç sorunuyla uğraşan Avrupa Ülkeleri’nde ekonomik toparlanmanın yavaşlığının ve buna bağlı olarak Türkiye’nin ihracatında yaşanan düşüşün olduğunu belirtmiştir. Cari açığın finansmanında yaşanan farklılık olarak ise, kullanılan dış kaynakların vade yapısının çok kısa olmasını göstermiştir. 2010 yılında kullanılan dış kaynakların %94’ünün, kısa vadeli olduğunu belirtmiştir.

Bayraktutan ve Demirtaş (2011), çalışmalarında, 19 gelişmekte olan ülkenin 1980-2006 dönemi verilerinden yararlanılarak cari işlemler açığının belirleyicilerini panel veri analizi yöntemi kullanılarak ile tespit edilmiştir. Bu ülkelerde büyüme oranı, yatırımlar ve kamu harcamalarındaki artışın cari işlemler açığını artırdığı, dış ticaret hadlerindeki iyileşme,

dışa açıklık oranı, dünya büyüme oranı ve dünya faiz oranlarındaki artışın ise cari işlemler açığını azaltıcı yönde etkide bulunduğu tespit etmişlerdir.

Göçer ve Mercan (2011), bu çalışmada Türkiye’nin cari işlemler açığının sürdürülebilirliği, Husted (1992) tarafından geliştirilen zamanlararası dış denge kısıtı modeli kullanılarak 1992:M01–2010:M11 dönemi ihracat ve ithalat verileriyle, Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yaklaşımıyla incelenmiştir. Analiz sonucunda, Türkiye’de cari açığın zayıf formda sürdürülebilir olduğu bulunmuştur.

İnsel ve Kayıkçı (2012), Bu çalışmada 1992:Q1-2011:Q3 dönemi için Türkiye’de cari işlemler açığının sürdürülebilirliği ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönemli ilişkiden hareketle incelenmiştir. Engle ve Granger (1987) ile Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran ve diğerleri (2001) yöntemleri ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirlemek üzere kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları ihracat ile ithalat arasında uzun dönemli denge ilişkisi bulunduğu ve sürdürülebilirliğin zayıf formda olduğuna işaret etmiştir.

Açıkgöz ve Akçağlayan (2014), 1992-2011 döneminde Türkiye’de cari işlemler açığının sürdürülebilirliğini incelenmiştir. İthalat ve ihracat arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı ve cari açığın sürdürülebilirliğini sınır testi yaklaşımıyla analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu saptanmıştır.

4. YÖNTEM VE DEĞİŞKEN SEÇİMİ

Sürdürülebilirliğin tahmini konusunda farklı yöntemler kullanılmakla birlikte, bunları iki ana başlık etrafında toplayabiliriz. Bu yöntemlerden birincisi, Ödemeler dengesi içerisindeki CA dengesi hesapları dışındaki hesapları kullanarak ve ekonomideki yapısal özellikleri dikkate alarak yapılan çalışmalardır (Ferreti-Razin,1996a-1996b; Roldos,1991; Mansoorian,1995; Nason-Roger,1999). Diğer bir yöntem ise Cari İşlemler (CA) hesaplarını kullanarak sürdürülebilirliğin tahmin edilmesidir (Husted,1992). Burada CA hesapları arasında özellikle ithalat ve ihracat arasındaki uzun dönemli ilişkinin olup olmadığı araştırılmaktadır. İthalat ve ihracat arasında uzun dönemli bir ilişki varsa CA’nın sürdürülebilir olduğu, uzun dönemli bir ilişki yoksa CA’nın sürdürülebilir olmadığı söylenebilir (Fountas ve Wu,1999;Husted,1992). Bu çalışmada cari açıkların sürdürülebilirliğinin tespitinde ikinci yöntem esas alınmıştır.

Çalışmada 1991.01-2017. 04 dönemi için Türkiye’de cari açıkların sürdürülebilirliği Johansen eş bütünleşme yaklaşımıyla test edilmiştir. Çalışmada değişkenlerin seçiminde, Cari işlem açığının ’ın sürdürülebilirliğine yönelik olarak yapılan test için teorik çatı Husted(1992) tarafından yapılan analiz temel teşkil etmektedir. İktisadi değişkenler, gerçek değerleri üzerinde doğrusal değil, genellikle logaritmik değerleri üzerinde doğrusaldır. Bu yüzden, serilerin gerçek değerleri yerine logaritmik değerlerinin kullanılması önerilmektedir. Türkiye için LOGEX, logaritmik tek yanlı transferler eklenmiş mal ve hizmet ihracatı ve LOGM logaritmik net faiz ödemeleri eklenmiş mal ve hizmet ithalatının 1991-2017 Dönemi çeyrek dönem verileri kullanılmıştır. Kurulan modelde ortaya çıkan yapısal kırılma kukla değişkenler yardımıyla düzeltilmiştir. Ekonometrik analizlerde kullanılan değişkenlerin, analizde yer aldığı şekliyle simgeleri ve açıklamaları Tablo 2 de özetlenmiştir.

Tablo 2: Değişkenlerin Açıklanması

LOGEX	Logaritmik İhracat
LOGM	Logaritmik İthalat

4.1. Ampirik Analiz

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkisinin analizi için öncelikle serilerin birim kök içerip içermediğine bakılmıştır. ADF birim kök testi sonucuna göre, serilerin birim kök içerdiğini gösteren boş hipotez %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. ADF birim kök testi sonuçları, hem ihracat hem de ithalat serilerinin seviye değerlerinde durağan olduğunu göstermektedir. Sonuçlar tablo 3 ve tablo 4'de görülmektedir. Serilerin hangi düzeyde durağan olduklarını ifade eden birim kök test istatistikleri ek 2 'de tablo halinde gösterilmiştir.

Tablo 3. LogEX Birim Kök Sınaması

LOGEX Birim Kök sınaması			
		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-10.00841	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.495677	
	5% level	-2.890037	
	10% level	-2.582041	

Tablo 4. LOGM Birim Kök Sınaması

LOGM Birim Kök sınaması			
		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-10.12878	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.495687	
	5% level	-2.890037	
	10% level	-2.582041	

Eş bütünleşme analizi için gerekli şart her iki serisinde aynı derecede durağan olduğunun belirlenmesinden sonra değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ayrı ayrı test etmek için Johansen maksimum olabilirlik yöntemi kullanılmıştır. Eş bütünleşme testi uygulanmadan önce tüm değişkenler için bir VAR modeli oluşturularak modele ilişkin optimal gecikme uzunluğunu Olabilirlik Oranı (Likelihood Ratio, LR) 2, Nihai Tahmin Hatası (Final Prediction Error, FPE) 1, Akaike (AIC) 1, Schwarz (SC) 1 ve Hannan-Quinn (HQ) sonuçlarına göre bir olarak belirlemiştir. Uygun gecikme uzunluğu sonuçları Ek 1'de verilmektedir. Model seçimi için seviyede deterministik trende izin veren eş bütünleşme vektöründe sadece sabit terimin yer aldığı Model 2 serilere uygun olarak belirlenmiştir. Johansen Eş bütünleşme Testi sonuçları 5 gecikme değeri için Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Johansen Eş bütünleşme Testi Sonuçları

λ İz İstatistiği			
Hipotezler	Özdeğerler	İz değerleri	Kritik değer
$H_0:r=0, H_1:r=1$	0.216078	25.44191	20.26184
$H_0:r\leq 1, H_1:r=2$	0.016036	1.584241	9.164546
λ_{maks} istatistiği			
$H_0:r=0, H_1:r\geq 1$	0.216078	23.85767	15.89210
$H_0:r\leq 1, H_1:r\geq 2$	0.016036	1.584241	9.164546

Not: Tüm değişkenler %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlıdır

Maksimum özdeğer ve iz istatistikleri Osterwald-Lenum (1992)'nin kritik değerleri ile karşılaştırıldığında hem maksimum özdeğer hem de iz test istatistiklerinin birinci hipotezlerinin %1 anlamlılık düzeyine göre ret edildiği görülmektedir. Dolayısıyla maksimum özdeğer, hem de iz istatistiği LOGEX VE LOGM değişkenlerinin eşbütünleşik olduğunu ve Π matrisinin aşaması bire eşit olduğu için, LOGEXve LOGM değişkenleri arasında bir eş bütünleştirici ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 6. Zayıf dışsallık test sonuçları

Değişkenler	Sıfır Hipotezi	LR	PROB
LOGEX	$H_0:a_{11}=0$	21.78430	0.000004
LOGM	$H_0:a_{21}=0$	1.488569	0.04848

Not: LR %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6 incelendiğinde hem LOGEX, hem de LOGM değişkenleri için sıfır hipotezi ret edilmektedir. Bu iki değişken zayıf ekzojen olmadıklarından birer içsel değişkenlerdir ve modelin hem LOGEX, hem de LOGM değişkenleri yönünden ele alınması gerekmektedir.

Tablo 7. Eş bütünleşik uzayında bulunma test sonuçları

Değişkenler	Sıfır Hipotezi	LR	PROB
LOGEX	$H_0:b_{11}=b_{12}=0$	11.11038	0.000248
LOGM	$H_0:b_{11}=b_{12}=0$	22.51750	0.000002

Not: %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlıdır

Yukarıdaki tablo incelendiğinde LOGEX ve LOGM modelleri için sıfır hipotezi ret edilmektedir. Dolayısıyla bu iki modelde, LOGEX ve LOGM arasındaki eş bütünleşme vektörünün, eş bütünleşme uzayında olduğu ortaya konulmaktadır. Diğer bir ifadeyle Tablo 8'de bulunan eş bütünleşme ilişkisinin tesadüfi olmadığını sonucuna ulaşılmaktadır. Tablo 8 incelendiğinde ithalatta meydana gelen bir birimlik artışın ihracatı % 42 oranında arttıracığı tespit edilmiştir. Bu katsayının birden büyük olduğundan Husted (1992) ve Qintos (1995)'a göre Türkiye'de analiz edilen dönemde cari açığın seviyede sürdürülebilirliğine kanıt teşkil etmektedir.

Tablo 8. Eşbütünleşik katsayılar (Uzun dönem elastikiyetleri)

	LOGEX	LOGM	SABİT TERİM
Normalleştirilmemiş Katsayılar	41.86428	-42.37547	5.724523
		EX MODELİ	
Normalleştirilmiş Katsayılar			
	1.000000	-1.012210	0.136740
Standart Hata		(0.00219)	(0.01655)
		M MODELİ	
Normalleştirilmiş katsayılar	-0.987937	1.000000	-0.135091
Standart Hata	(0.00214)		(0.01606)

Not: Tüm değişkenler %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlıdır.

$$\begin{aligned} \text{LOGEX}_t &= -0.136740 + 1.012210 \text{LOGM} \\ t\text{-ist} & \quad (0,27074) \quad (0,06586) \\ \text{LOGM} &= -0.135091 + 0.987937 \text{LOGEX} \\ t\text{-ist} & \quad (0,16833) \quad (0,04504) \end{aligned}$$

İhracat modelinde İthalat değişkeninin katsayısı (1.012210) istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu katsayı aynı zamanda esnekliği de gösterdiğinden İthalat oranında %1'lik artış olması İhracatı %1'den daha fazla arttırmaktadır. İthalat modelinde ise esneklik biraz daha düşüktür. Yani ihracatta meydana gelen değişimin ithalat üzerindeki etkisi daha düşük kalmaktadır. Eğer bu katsayı 1'' den küçükse yapılan ithalatın daha düşük bir ihracat yarattığı anlamına gelmektedir. Bu durumda dış ticaret açığı sürdürülemezdir. Katsayının 1''den büyük olması da yapılan ithalatın daha fazla ihracat yarattığını ifade etmektedir. Fakat her iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu görülmektedir. Yani iki seri arasında eş bütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

Seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğunun görülmesinin ardından kısa dönemli bir ilişkinin varlığı analiz edilebilir. Türkiye için ihracat ve ithalat değişkenleri arasındaki kısa dönemli ilişki hata düzeltme modeli yardımıyla test edilmiştir. Sonuçlar Tablo 9 yardımıyla gözlemlenebilir. İhracat ve ithalat modelleri için tahmin edilen uzun dönem ayarlanma katsayıları beklendiği gibi ve %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu katsayılar serilerin durağan dışı olmasından kaynaklanan kısa dönem sapmaların bir sonraki dönemde dengeye gelme hızını göstermektedir. Buna göre ihracat denklemi için tahmin edilen katsayı -0.781919, İthalat denkleminde ise, -0.791467 çıkmıştır. Yani, bir dönemde oluşan dengesizliğin İhracat için yaklaşık %78 'i İthalat içinde %79'u bir sonraki dönemde düzeltilerek uzun dönem dengesine ulaşması sağlanır. Bu durum bize hem ihracat hem de ithalat arasında kısa dönemde birbirini üzerinde etkili olduğu sonucuna götürmektedir.

Tablo 9. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

	D(LOGEX)	D(LOGM)		D(LOGM)	D(LOGEX)
CointEq1	- 0.781919	1.491571	CointEq1	-1.509784	-0.791467
	(2.64442)	(2.62118)		(2.65318)	(2.67671)
	[0.29569]	[0.56905]		[-0.56905]	[-0.29569]
D(LOGEX(-1))	1.110787	-0.717547	D(LOGM(-1))	-0.717547	-1.114285
	(2.23428)	(2.22675)		(2.22675)	(2.24649)
	[0.49716]	[-0.32224]		[-0.32224]	[-0.49601]
D(LOGM(-1))	-1.114285	0.714096	D(LOGEX(-1))	-0.717547	1.110787
	(2.24649)	(2.21464)		(2.22675)	(2.23428)
	[-0.49601]	[0.32244]		[-0.32224]	[0.49716]

5. SONUÇ

Bu çalışmada Husted(1992)'ın ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönemli ilişkiyi vurgulayan modelinden yararlanarak Türkiye ekonomisinde cari işlemler hesabının en önemli belirleyicisi olan dış ticaret dengesinin incelenen dönemde sürekli açık verdiği ve son yıllarda bu açığın gittikçe daha da artış gösterdiği gözlemlenmiştir. Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde cari işlemler açığının sürdürülebilirliği 1980:Q1-2014:Q4 dönemi için incelenmiştir.. Yapılan analizler neticesinde ihracat ile ithalat serilerinin uzun dönemde eş-bütünleşme ilişkisi elde edilmiştir. Bu seriler uzun dönemde birlikte hareket etmeleri nedeniyle, cari açıkların uzun dönemde sürdürülebilir oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye'de inceleme döneminde cari işlem açıklarının sürdürülebilir olduğunu gösteren amprik analizde ulaşılan sonuçlar, söz konusu açıkların uzun zaman boyunca sürdürülebilirliğinin döviz gelirlerinin arttırılmasına bağlı olduğunu göstermektedir. Çünkü Türkiye'de 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan finansal krizlerin nedenleri arasında artan dış borçlar ve spekülative amaçlı yabancı sermaye ile finanse edilen sürdürülemez boyutlara ulaşan cari işlem açıkları yer almıştır. Türkiye'de 2001 sonrası dönemde de ulusal paranın değerlenmesiyle artan cari işlem açıkları, yüksek reel faizlerle ülkeye çekilen spekülative amaçlı yabancı sermaye girişleri ve dış borçlanma ile finanse edilmiştir. 2008 küresel kriziyle dış piyasalardaki durgunluk, iç piyasalardaki talep azalması ve döviz kurlarının yükselmesi cari işlemler açığındaki artış hızını yavaşlatmasına rağmen yabancı sermaye çıkışlarındaki ve dış borç yükündeki artış cari işlem açıklarının sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkilemiştir.

Sürdürülebilirliğin arttırılabilmesi için, ihracat arttırılıp, ithalat azaltılarak dış ticaret açığı düşürülmelidir. İthalatı azaltmaya yönelik tedbirlerde özellikle ithal edilen ara mallarının yurtiçinde üretimi teşvik edilmeli, yüksek katma değerli malların üretilmesi desteklenmelidir. Cari işlemler dengesi için, açığın sürdürülebilir bir yapıda gelişmesi ve sağlıklı kaynaklarla finanse edilebilmesini sağlayacak yapısal önlemler alınmalıdır. Sanayinin rekabet gücü geliştirilmelidir. Yeni bir rekabet stratejisi oluşturulmalıdır ve ihracatta katma değeri yüksek olan ürünlere yoğunlaşmamalıdır. Ürün çeşitlendirmesine gidilerek dış pazarlarda rekabet edebilecek potansiyele sahip, yüksek katma değerli, sermaye ve bilgi yoğun, yeni teknoloji özelliği olan ürünler geliştirilmelidir. Yurt içi üretimin ithalat bağımlılığının azaltılması amacıyla, sanayide kullanılan ithal ara girdilerin yurt içinde üretilmesini sağlayacak mekanizmalar geliştirilmelidir. Makroekonomik istikrarın ve büyüme performansının

sürdürülmesi, enflasyon oranının daha aşağıya çekilmesi ve cari işlemler açığının da kontrol altında tutulması amacıyla mali disiplin sağlanmalıdır

KAYNAKÇA

- ACAR F. , Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001 - 2013) say:17
- AKKAYA, Y. ve R. S. GÜRKAYNAK, 2012. Cari Açık, Bütçe Dengesi, Finansal İstikrar ve Para Politikası: Heyecanlı Bir Dönemin İzi , *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 27(315), 93-119.
- BAYRAKTUTAN, Y. ve I. DEMİRTAŞ, 2011. Gelişmekte Olan Ülkelerde Cari Açığın Belirleyicileri: Panel Veri Analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 22(2), 1-28.
- CAMPA, J. M. and GAVILAN, A. 2011. Current accounts in the euro area: An intertemporal approach., *Journal of International Money and Finance* 30.1, 1. 205–228..
- CALDERÓN, C.; CHONG, A. and LOAYZA, N. 1999. Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries, *Contributions in Macroeconomics*, 2(1), 1534-6005.
- ÇAKIR, A.S.B. 2015. Cari işlemler dengesinin finansal değişkenlerle ilişkisi: Türkiye Örneği, *Beykent Üniversitesi*, 1-90.
- CHEN, S.W. 2011. Current Account Deficits and Sustainability: Evidence From the OECD Countries, *Economic Modelling*, 28, 1455-1464.
- DEMİRALP, Selva ve YILMAZ, K. 2010. Para Politikası Beklentilerinin Sermaye Piyasaları Üzerindeki Etkisi, *İktisat İşletme Ve Finans*, Cilt: 25, Sayı: 296, 2010, 9-31
- DİCKEY, D.A. and FULLER, W.A. 1979. Distribution of the estimators for autoregressive timeseries with a unit root . *Journal of American Statistical Association*, 74 (366), 427-431.ss
- EDWARDS, S. 2001. Does The Current Account Matter? *NBER Working Paper*,w8275, 2001.
- ERDOĞAN, S. ve BOZKURT, H. 2009. Türkiye’de Cari Açığın Belirleyicileri: MGARCH Modelleri ile Bir İnceleme, *Maliye Finans Yazıları*, 84, 135-172.
- FREUND, C. & WARNOCK, F. 2005, December. Current Account Deficit in Industrial Countries: The Bigger They Are, The Harder They Fall?, *NBER Working Paper Series*, No: 11823, 133-167.
- GÖÇER, İ. ve MERCAN, M. 2011. Türkiye Ekonomisinde Cari Açığın Sürdürülebilirliği: Sınır Testi Yaklaşımı, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(562), 33-52.
- GÖÇER, İsmet; MERCAN, M. and PEKER, O. .2013. Kredi Hacmi Artışının Cari Açığa Etkisi: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eş-bütünleşme Analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 18(1), 1-17.
- HOLMES, M. J., T. PANAGIOTIDIS ve A. SHARMA .2011.The Sustainability of India’s Current Account, *Applied Economics*, 43, 219–229.
- HUSTED, S. 1992. Emerging U.S. Current Account Deficit in The 1980: A Cointegration Analysis, *The Review of Economics and Statistics* (74), 159-166.
- İNSEL, A ve KAYILIÇ, F. 2012. Evaluation of Sustainability of Current Account Deficits in Turkey, *Modern Economy*, 43-50.

- NASON M.J.-ROGERS, J.H. 1999. Investment and The Current Account in The Short Run and The Long Run. *Board of Governors of Federal Reserve System, International Discussion Papers*, Number 647
- ÖZATAY, F. 2011 “Parasal İktisat Kuram ve Politika” Elif Yayınevi Yayınları, 30.
- KALKAN, S. 2011. Cari İşlemler Açığında Neler Oluyor? Bu Defa Farklı mı, Yoksa Aynı mı?, *TEPAV Değerlendirme Notu*, Şubat 2011, <http://www.tepav.org.tr>, (Erişim: 16.03.2018).
- KIM, B. H., H. G. MIN, Y.S. HWANG ve J.A. MCDONALD .2009. Are Asian Countries’ Current Accounts Sustainable? Deficits, Even When Associated With High Investment, Are Not Costless, *Journal of Policy Modeling*, 31, 163–179.
- MEDINA, L., PRAT, J. And THOMAS, A. 2010. Current Account Balance Estimates for Emerging Market Economies. *IMF Working Paper* 10/43.
- TAYLOR, Alan M. 2002. A century of current account Dynamics. *Journal of International Money and Finance*, 21-42
- TELATAR, E. 2011. Türkiye’de Cari Açık Belirleyicileri ve Cari Açık Krediler ilişkisi. *Bankacılık Dergisi*, Sayı: 78, 22-34.
- UÇAK, S .2017. Cari Denge ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi , MCBÜ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ Cilt:15, Sayı:2, Haziran 2017
- ÜMİT, Ö. 2011. Türkiye’de Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliğinin Zaman Serileri Analizi ile Değerlendirilmesi: 1992-2010 Dönemi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11 (3).
- WU, J., CHEN, L. and LEE, H. 2001. Are Current Account Deficits Sustainable Evidence from Panel Cointegration, *Economic Letters*, No.72, 219-224.
- YALÇINKAYA Ö. ve TEMELLİ İ F.2011. Ekonomik Büyüme ile Cari İşlemler Dengesi Arasındaki İlişki BRICS VE MINT (1992-2013) .*Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*C.19, S.4, s.201-224.
- YAPRAKLI , S. 2007. Türkiye’de Enflasyon Ve Döviz Kurunun Para Politikası Kuralı Üzerindeki Etkisi. *İktisat İşletme Ve Finans*, Cilt 22, Sayı: 258, (Eylül), 2007
- YÜCEL F. ve YANAR R. 2005. Türkiye’de Cari İşlemler Açığı Sürdürülebilir mi? Zaman Serileri Perspektifinden Bir Bakış . *ÇÜ. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt, 14 , Sayı ,2 ,s 483-492.
- YÜKSEL, S 2016. Türkiye’de Cari İşlemler Açığının Belirleyicileri: Mars Yöntemi ile Bir İnceleme *Bankacılar Dergisi*, Sayı 96, 2016

Ek 1

OPTİMAL GECİKME UZUNLUĞUNUZ BELİRLENMESİ

Endogenous variables: LOGEX LOGFAIZ

Exogenous variables: C

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-60.55277	NA	0.012619	1.303183	1.356607	1.324778
1	83.18299	278.4880	0.000687	-1.607979	-1.447707*	-1.543194*
2	85.21565	3.853597	0.000715	-1.566993	-1.299873	-1.459019
3	89.56266	8.060087	0.000711	-1.574222	-1.200255	-1.423058
4	91.27559	3.104676	0.000746	-1.526575	-1.045759	-1.332221
5	105.3901	24.99444*	0.000605*	-1.737294*	-1.149631	-1.499751
6	106.3380	1.639036	0.000645	-1.673708	-0.979197	-1.392975
7	108.9572	4.419920	0.000665	-1.644941	-0.843583	-1.321019
8	109.7421	1.291881	0.000713	-1.577961	-0.669754	-1.210849

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

ÜLKEMİZDE VERGİ AFLARININ VERGİ GELİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 2002 VE SONRASI*

THE IMPACT OF TAX AMNESTIES ON THE TAX REVENUES IN TURKEY: BY THE DATE OF 2002

Prof. Dr. Turgay BERKSOY

Marmara Üniversitesi, Emekli Öğretim Üyesi, İstanbul/TÜRKİYE,

Email: tberksoy@marmara.edu.tr

Gizem Elif KIRÇIÇEK / Vergi Denetmeni

BDO Denet Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş., İstanbul/TÜRKİYE,

Email: gizem.kircicek@bdo.com.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
<p>Makale Geçmişi: Geliş: 22 Mayıs 2018 Kabul: 17 Temmuz 2018</p>	<p>Vergi afları gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde uygulanmaktadır. Vergi aflarının uzun vadede vergi uyumunu güçlendirdiği ve vergi gelirlerini artırdığını savunan görüşler olduğu gibi, afların uyum, eşitlik ve vergi dağılımı üzerinde olumsuz etkilerinin olduğunu savunan görüşler de vardır. Ülkemizde çıkarılan vergi aflarının teknik ve ekonomik unsurlarının yanı sıra kamuya ilave kaynak yaratma anlayışında olduğu değerlendirilmektedir. Bu çalışmada, vergi affına dair görüşlere yer verildikten sonra, 2002 sonrasında ülkemizdeki vergi affı uygulamaları özetlenmiş ve vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Sayısal olarak değerlendirildiğinde vergi aflarının vergi gelirleri üzerinde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Vergi, vergi affı, vergi geliri, vergi aflarının etkileri.</p>	
<p>DOI: 10.15637/jlecon.257</p>	
<p>JEL Kodu: H20, C83</p>	

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History: Received: 22 May 2018 Accepted: 17 July 2018</p>	<p>Tax amnesties are implemented in all developed and developing countries. There are also arguments that tax amnesties are the long-term advocates of tax harmonization and increasing tax revenues, as well as adverse effects of amnesty on compliance, equity and tax distribution. In addition to the technical and economic issues of tax amnesties in our country, tax amnesties are considered as an additional resource. In this</p>
<p>Keywords: Tax, tax amnesty, tax revenue, effects of the tax amnesties</p>	

* Bu makale, Prof. Dr. Turgay Berksoy danışmanlığında Gizem Elif Kırçıçek tarafından devam ettirilen “2002 Krizi Sonrasında Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi” başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

DOI: 10.15637/jlecon.257

JEL Kodu: H20, C83

article, tax amnesty regulations after 2002 are summarized and the effects of tax amnesties on tax revenues are addressed after reviewing the arguments for tax amnesties. It has been determined that tax amnesties have no effect on tax revenues when it is evaluated computationally

1. GİRİŞ

Vergi, devletin gücünü ve otoritesini kullanarak kamu hizmetlerinin finansmanı için vatandaşlarından mali güçlerine göre, karşılıksız olarak topladığı ekonomik değerlerdir. Toplanan vergiler, vatandaşların ihtiyaçları için kullanılıyor olsa dahi insanlar kısa vadede ve birebir fayda görmedikleri için vergi ödeme konusunda çok istekli değillerdir. Gelirlerinin bir kısmını vergi olarak ödemek istemeyen vatandaşlar vergi kaçırma eğilimine girmektedir. Devlet, tahsilat yoluyla vergileri toplayamayınca vergi affı yoluna gitmektedir. Af, vergi cezalarını kısmen ya da tamamen sona erdiren nedenlerden birisidir. Aflarda devlet cezalandırma yetkisini kısmen ya da tamamen kullanmaktan vazgeçmektedir. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de mali aflar kamuya kaynak yaratmak amacıyla yapılmaktadır.

Devletlerin genellikle gelir elde etmek için başvurdukları vergi afları zamanla siyasi ve ekonomik kaygılarla hükümetlerin çok sık başvurduğu bir kurum haline gelmiştir. Vergi aflarının sık tekrarı mükellef tutum ve davranışlarını olumsuz etkilemiştir. Mükellefler sürekli olarak vergi affı beklentisi içinde vergi kaçırma davranışını hoş görme eğilimine girmişlerdir. Vergi aflarının başarılı olabilmesi için; bir defaya mahsus olduğu fikri mükelleflere iyice benimsetilmelidir. Aksi takdirde mükellef nasıl olsa tekrarlanacak beklentisiyle vergisini zamanında ödemez. Aflar, kamuya duyurulmalı insanlar bu konuda bilgilendirilmelidir. Af süresi yeteri uzunlukta olmalıdır.

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de Cumhuriyetin ilanından bu yana çok kez vergi affı olmuştur. Türkiye'deki vergi afları genel olarak 1960 yılı öncesi ve 1960 yılı sonrası olarak incelenmektedir. Teknolojinin gelişmesi, küreselleşme gibi nedenlerle 2000'li yıllardan sonra ekonominin daha kırılgan bir hale gelmesi krizleri arttırmış ve bu da 2000'li yıllarda vergi aflarının daha sık tekrarlanmasına neden olmuştur. 2002 yılından günümüze kadar toplam yedi tane vergi affı yapılmıştır. Bu çalışmamızda, 2002 sonrası vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmıştır. Bu itibarla, öncelikle vergi affına yönelik görüşlere yer verilmiş, 2002 sonrası gerçekleştirilen vergi affı uygulamalarına ismen değinilmiş, 2002 sonrasındaki afların etkileri sayısal olarak değerlendirildikten sonra anket uygulama sonuçlarına yer verilmiştir.

2. VERGİ AFFINA DAİR GÖRÜŞLER

Af yanlıları, afların bireylere ödenmemiş vergilerini ödeme imkânı sağlayacağı ve böylece kısa vadede gelir etkisi yaratacağını savunmaktadır. Vergi affının karşıtları ise affın gelirler üzerindeki etkisinin oldukça küçük düzeyde gerçekleştiğini ifade ederek uzun vadede vergi aflarını incelemektedirler. Bu bölümde ilk olarak af yanlısı görüşlere yer verilecek olup, arkasından af karşıtı görüşlere değinilecektir.

Af taraftarlarına göre, "af", değişme süreci içinde bulunan toplumda, toplumun yeni koşullarının gerisinde kalmış bulunan kanunların doğurduğu sosyal ve politik yaraları kapatmaya dönük bir girişim olarak değerlendirilmektedir. Siyasi bunalımlar gibi ekonomik ve mali bunalımlardan sonra da af gerekli olabilmektedir. Bunalım dönemlerinde vergi affına gidilmesi kaçınılmaz olarak ortaya çıkan adaletsizlikleri ve hataları bir ölçüde gidermek suretiyle toplumsal barışa katkı sağlayabilecektir. Bu görüşte olanlara göre devrimlerin, iç

karişikliklerin, ekonomik ve sosyal bunalımların yaşandığı ülkelerde vergi afları ortaya çıkan gergin ortamın yatıştırılmasında kullanılabilecektir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013; s. 104).

Vergi kanunları ve mevzuatının karmaşık olması ve vergi kanunlarında yapılan sık değişiklikler kanunların anlaşılabilirliğini ve uygulanabilirliğini zorlaştırmaktadır. Ülkemizdeki vergi mevzuatının karmaşık ve hızlı değişkenliğe sahip olması, eğitim düzeyi düşük olan mükelleflerin teknik bilgi ve uzmanlık gerektiren vergi kanunlarını yorumlayamamasına neden olabilmektedir. Hukuki metinlerin yeterince açık ve anlaşılır olmaması, bunların uygulanması sırasında idare ile mükellef arasındaki yorum farklılıkları ortaya çıkarabilmektedir (Korkusuz, 2003: s. 78). Belirtilen bu hususlar sonucunda, vergi ödevlerini zamanında ve tam olarak yerine getiremeyen mükellefler üzerindeki haksızlıkların ortadan kaldırılması amacıyla vergi affına başvurulabilmektedir.

Affi savunanlara göre toplum düzeni açısından daha büyük tehlike arz eden suçlar bile affedilirken vergi suçlarının af kapsamı dışında bırakılması sosyolojik ve ceza siyaseti açısından adil bir düzenleme sayılmayacaktır. Bu görüşte olanlar özellikle afların sıradan hale geldiği ülkelerde çok daha ağır suçların bile aftan yararlandırılmasına karşılık vergi suçu işleyenlerin aftan yararlandırılmamasının, adalet ve eşitlik ilkeleri açısından doğru olmayacağını ve bu nedenle vergi suçlarının da af kapsamına dahil edilmesinin kamu yararı açısından bir zorunluluk olduğunu savunmaktadırlar (Ağca, 1981: s. 26).

Düşük orandaki vergi incelemeleri mükellefler arasında farklılıklar yaratmaktadır. Bu nedenle vergi cezalarının affi ile vergi aslının ödenmesi ve tahsilatın artırılmasının yanı sıra inceleme eksikliği nedeniyle mükellefler arasında ortaya çıkan farklılıkları da gidermesi açısından vergi affi gereklidir (Aygün, 2012: s. 89). Gerek denetim elemanlarının yetersizliği gerekse vergi denetiminin çok sınırlı olması, özellikle beyana dayalı vergilerde denetim gören ve görmeyen mükellefler arasında farklı standartların uygulanmasına ve adaletsizliğe neden olabilecektir. Bu sebeple; etkin bir vergi yönetiminin kurulması ve vergi ahlakı ve bilincinin yerleşmesine kadar mükellefler arasındaki denetim eksikliğinden doğan farkların giderilmesi amacıyla vergi aflarının çıkarılması uygun olacaktır (Çağan, 1972: s. 115).

Diğer taraftan, Türkiye’de vergi idaresi ile idari yargı çok büyük bir iş yüküne sahiptir. Vergi affi ile bu iş yükü azaltılmakta, vergi idaresi ve idari yargı birikmiş işlerin ağırlığından kurtularak rahat ve etkin bir çalışma ortamına kavuşmaktadır (Narinoğlu, 1991: s. 40). Vergi idaresi ve yargısının görevlerini tam olarak yerine getirememesi vergi sisteminde boşluğa neden olabilecek ve kişilerin vergi kaçırmaya yönelik cesaretleri artabilecektir. Bu durum da vergi gelirlerinin azalması sonucunu doğurabilecektir (Cantürk, 1971: s. 109).

Hükümetler acil gelir ihtiyaçları için affa başvurabilmekte ve vergi aflarını mali programlarının birer parçası haline getirebilmektedirler. Bunun yanında vergi sisteminin içinde bulunduğu durum nedeniyle gerekli tahsilat yapılamamakta, denetim eksikliği ise kaçakçılık yapanların yakalanamamasına neden olabilmektedir. Vergi aflarının bu gibi durumlar düzeltilinceye kadar geçici bir gelir kaynağı olarak düşünülebilmektedir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: s. 106).

Vergi hukukunda affi haklı çıkartan temel dayanak, affin düşük idari maliyetlerle faydalı bir gelir akışı sağlarken kaçakçılıkla mücadeleye de ivme kazandırmasıdır. Bu yaklaşım, affi kaçakçılıkla mücadele için hazırlanmış geniş kapsamlı bir önlemler paketinin parçası olarak görmektedir (Dönmez, 1992: s. 36).

Af, uzun vadede kanunlara bağlılığı artırmak yoluyla dürüst mükelleflerin vergi yüklerinin azaltılmasına ve kötü niyetli yükümlülerin de sürekli olarak vergi sistemine kazandırılarak uzun bir dönem içinde gelirlerde bir artışa yardımcı olabilmektedir. Affi

savunanlar mükelleflerin kendiliğinden hukuka uygun davranmasını sağlayıcı bir araç olarak af yolunu önermektedirler (Mikesel, 1984: s. 114).

Mükelleflerin bir kısmı bilinçli olarak vergi kaçırmış olabileceği gibi bir kısmı da mali zorluklar içinde olmaları nedeniyle vergi yükümlülüklerini yerine getiremedikleri için gelirlerini beyan etmemiş veya eksik beyan etmiş olabilir. Buna göre bu kişilere temiz bir sayfa açmaları ve gelecekte vergi sistemi ile uyumlu bir mükellef olmaları için bir fırsat vermek gerekmektedir. Bu şekilde kayda giren mükellefler, gelecekte aynı toplam vergi gelirine daha düşük yasal vergi oranlarıyla ulaşılmasını sağlayarak vergi affından dürüst mükelleflerin de yararlanmasını mümkün kılacaktır (Lerman, 1986: s. 326). Vergi affıyla birlikte bireyler, vergi kaçırdıklarını gizlemek zorunda kalmayacaklar ve daha sıkı uygulamaları içeren yeni bir vergi rejimine geçişleri kolaylaşacaktır (Leonard ve Richard, 1987: s. 62).

Affa karşı olanlar bunun dürüst yükümlüleri cezalandıran, vergi adaletini zedeleyen ve kaçakçılığa prim veren bir tasarruf olduğuna, ileriye dönük olarak düşünüldüğünde ise sıklıkla getirilen af düzenlemelerinin dürüst yükümlüleri olumsuz yönde etkileyerek bundan sonraki tahsilatları azaltacağına işaret etmektedir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: s. 108).

Vergi affı uygulamaları vergi adaletsizliğine neden olan etkenler arasındadır. Vergi hukukunda affa karşı çıkanlar affın her zaman baskı, kayırma ve seçimlerde oy kazanmak gibi nedenlerle yapıldığını savunmaktadır. Ödeme gücü olduğu halde vergisini ödemeyen kişilerin vergi cezalarının veya asıllarının affedilemeyeceğini, ödeme yapmadıkları miktarı başka yerlerde kullanan kişilerin ödüllendirilemeyeceğini bunun adalet ve eşitlik ilkelerine uymadığını belirtmektedirler (Karabulut, 1996: 20).

Diğer taraftan vergi afları, rekabet eşitliği ilkesini de olumsuz yönde etkileyerek, haksız rekabete yol açmaktadır. Bu durumda dürüst mükellefler, vergi aflarını vergi kaçakçıları için sunulan bir ödül olarak değerlendirmekte ve vergi sisteminin adil ve eşitliği sağlamada yetersiz olduğunu düşünmektedir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: s. 108).

Vergi afları, vergisini dürüst şekilde ve zamanında ödeyen mükellefler üzerinde eşitsizlik düşüncesi yaratabilecektir. Buna göre vergi affı aracılığıyla dürüst olmayan bireylerin sorumluluktan kurtarılması vergi sisteminin adaletini azaltacaktır (Güner, 1998: s. 262). Özellikle sürekli tekrarlanan vergi afları, vergi uyumu üzerinde daha çok olumsuz etkilerde bulunarak vergi sisteminin vergi kaçakçılığı yönünde daha fazla çarpıtılmasına neden olacaktır (Andreoni, 1991: s. 144). Bireyler, vergi aflarının bir defalık bir fırsat olmadığına inanır ve gelecekte başka vergi aflarının olabileceğini beklerse vergiye uyumları azalacaktır. Affın yeni bir af beklentisine yol açması, diğer bir ifadeyle mükelleflerin affın bir defalık olmadığı düşüncesine kapılması gelecekte yeni bir fırsatın oluşabileceği beklentisi yaratacağından mükelleflerin vergiye uyumunu azaltacaktır (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: s. 109).

Diğer bir af karşıtı görüşe göre, tasarlanarak işlenmelerinden ötürü vergi suçları affa layık görülmemektedir. Vergi suçları plan yaparak devlet maliyesini zarar sokan mükelleflerce gerçekleştirilmektedir. Mali suçlar çoğunlukla bilinçli olarak ortaya çıktığından affa layık olmadıkları değerlendirilmektedir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: s. 109).

Vergi afları ile vergi idaresinin ve vergi yargısının iş yükünün azalacağı beklentisinin gerçekçi olmadığı af karşıtı görüş sahiplerince ifade edilmektedir. Af ile kapatılan dosyaların yerini tahsil edilemeyen veya vergi affı çerçevesinde tahsil edilmesi düşünülen dosyalara bırakacağından, vergi idaresinin iş yükünde bir azalma olmayacaktır (Seviğ, 1992).

3. 2002 SONRASI VERGİ AFFI UYGULAMALARI

Ülkemizde 1906 yılından günümüze değin genellikle siyasi, teknik ve ekonomik nedenler gerekçe gösterilerek çok sayıda vergi affi kanunu çıkarılmıştır. Çıkarılan bu kanunların; bir kısmının vergi ve cezaların affına yönelik özel düzenlemelerden, bir kısmının genel af kanunlarına eklenen birkaç maddeden, diğer bir kısmının da vergi kanunlarında değişiklik yapan yasalara eklenen geçici maddelerden ibaret olduğu görülmektedir. Af sözcüğünün kullanılmasından toplumsal tepkiler nedeniyle kaçınılmış, bunun yerine tahsilatın hızlandırılması, tasfiye, terkin vb. adlar altında düzenlemeler yapılarak ortaya çıkacak tepkilerin önüne geçilmeye çalışıldığı düşünülmektedir.

Türkiye’de çıkarılan her af kanunu sonrasında bir kez daha affa başvurulmayacağı ve yapılan düzenlemelerin son olduğu vurgulanmaktadır. Ancak çoğu kez getirilen af düzenlemeleri bir sonraki affın zeminini oluşturmaktadır. Her af sonrası yeni bir affın getirilmeyeceği inancı yerleştirilmek istenmesine karşın, artan bütçe açıklarının kapatılması, ekonomik istikrarın sağlanması göz önüne alınarak sağlam ve ucuz bir finansman kaynağı olan vergi gelirlerinin artırılması amacıyla sıkça mali affa başvurma gereği ortaya çıkmıştır.

Bu bölümde 2002 yılı sonrasında ülkemizde uygulanan vergi afları kronolojik sırasıyla 4751, 4811, 5811, 6111, 6552, 6736, 7020 ve 7143 Sayılı Kanunlar ve alt başlıkları halinde affa yönelik hükümlerle gerçekleştirilmiştir. Anılan kanunlar ve alt başlıklar itibariyle getirilen hükümlere Resmi Gazeteden erişilebildiğinden, burada tekrar edilmesine gerek duyulmamıştır.

4. TÜRKİYE’DE VERGİ AFLARININ 2002 SONRASINDA ETKİLERİ

Çalışmanın bu kısmında, ülkemizde 2002 yılından sonra uygulanan vergi aflarının uygulama sonuçlarının vergi tahsilatı üzerindeki etkileri incelenmiş ve analiz döneminde uygulanan vergi aflarının vergi tahsilatı üzerindeki etkilerine yönelik genel bir değerlendirme yapılmıştır.

Genel bütçe gelirlerini, vergi gelirleri ile vergi dışı normal gelirleri ve vergi gelirleri artış oranını gösteren Tablo 1. Genel Bütçe Gelirleri Tahsilatı aşağıda sunulmaktadır. Analiz döneminde vergi afları 2002, 2003, 2008, 2011, 2014, 2016, 2017 ve 2018 yıllarında gerçekleştirilmiştir. Bu itibarla, anılan yıllar tabloda italik ve kırmızı olarak belirtilmiştir:

Tablo 1. Genel Bütçe Gelirleri Tahsilatı

	Genel Bütçe Gelirleri	%	Vergi Gelirleri	%	Vergi Dışı Normal Gelirler	%	Vergi Gelirleri Artış Oranı (%)
2001	50,890,481,078	100	39,735,928,150	78	11,154,552,929	22	-
2002	74,603,699,065	100	59,631,867,852	80	14,971,831,213	20	50.1
2003	98,558,732,547	100	84,316,168,756	86	14,242,563,791	14	41.4
2004	120,089,244,000	100	101,038,904,000	84	19,050,340,000	16	19.8
2005	148,237,974,000	100	119,250,807,000	80	28,987,167,000	20	18.0
2006	182,577,918,000	100	151,271,701,000	83	31,306,217,000	17	26.9
2007	203,349,268,000	100	171,098,466,000	84	32,250,802,000	16	13.1
2008	225,496,339,000	100	189,980,827,000	84	35,515,512,000	16	11.0
2009	232,930,317,000	100	196,313,308,000	84	36,617,009,000	16	3.3
2010	271,957,407,000	100	235,714,637,000	87	36,242,770,000	13	20.1
2011	319,512,928,000	100	284,490,017,000	89	35,022,911,000	11	20.7
2012	362,654,794,000	100	317,218,619,000	87	45,436,175,000	13	11.5
2013	419,653,762,000	100	367,517,727,000	88	52,136,035,096	12	15.9
2014	461,450,539,000	100	401,683,956,000	87	59,766,583,000	13	9.3
2015	525,045,891,000	100	465,229,389,397	89	59,816,501,538	11	15.8
2016	608,336,187,441	100	529,607,900,959	87	78,728,286,482	13	13.8
2017	700,697,988,690	100	625,512,314,176	89	75,185,674,514	11	18.1
2018 (6)	341,167,797,000	100	294,820,476,000	86	46,347,321,000	14	n.a.

Kaynak: Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB).

Not: 2001-2003 yıllarında "vergi dışı normal gelirler"e "özel gelirler ve fonlar" eklenmiştir. 2004-2006 yıllarında "vergi dışı normal gelirler"e "sermaye gelirleri" ile "alınan bağış ve yardımlar" eklenmiştir. 2007-2017 yıllarında "vergi dışı normal gelirler", "teşebbüs ve mülkiyet gelirleri", "alınan bağış ve yardımlar ile özel gelirler", "diğer gelirler (faizler, paylar ve cezalar)", "sermaye gelirleri", "alacaklardan tahsilatlar" toplamı olarak hesaplanmıştır.

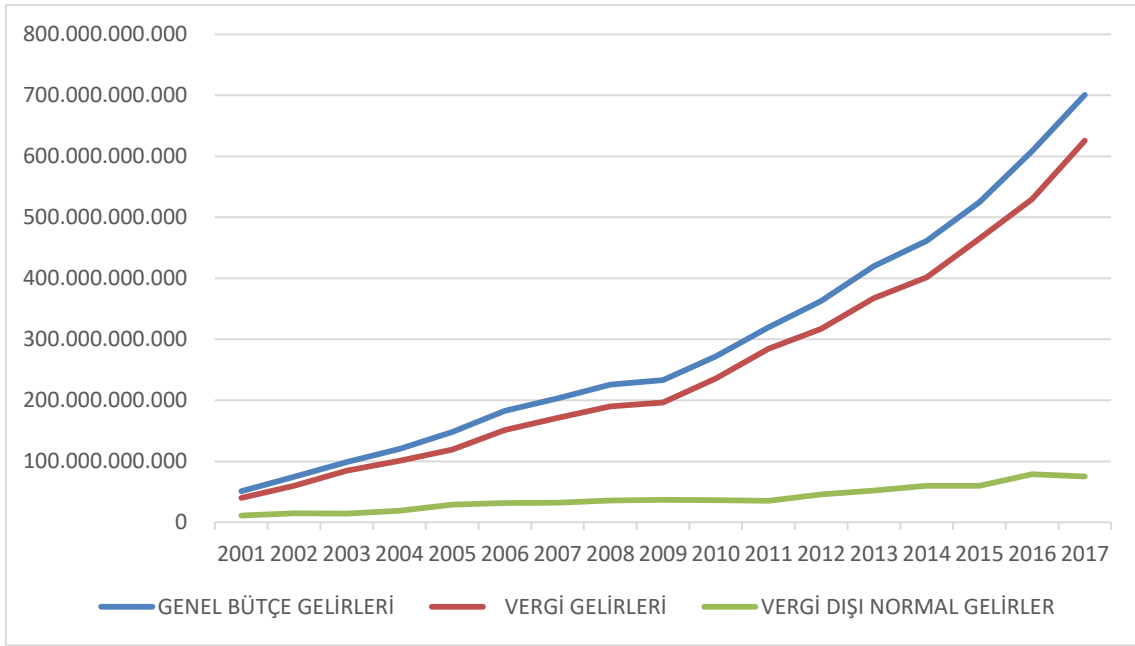
Yukarıdaki Tablo 1'den yararlanılarak 2002 – 2017 yılları arasında genel bütçe gelirlerinin ortalama %86'sının vergi gelirlerinden oluştuğu hesaplanmıştır. Vergi affı olan yıllarda da genel bütçe gelirlerindeki vergi gelirlerinin payının (%) sırasıyla 80, 86, 84, 89, 87, 87 ve 89 olduğu görülmekte olup, anılan yıllar ortalaması da %86'dır. Vergi affı uygulamasının olduğu yıllardan bir önceki yıllar ile karşılaştırma yapıldığında da genel bütçe gelirleri içinde vergi gelirlerinin payında kayda değer bir değişiklik olmadığı, buna benzer şekilde de vergi dışı normal gelirlerin genel bütçe gelirleri içindeki payında yıllar itibariyle önemli bir değişiklik olmadığı anlaşılmaktadır.

Yukarıdaki Tablo 1'den yararlanılarak 2002 – 2017 yılları arasında vergi gelirlerindeki ortalama artış hızı %19,3 olarak hesaplanmıştır. 2002 ve 2003 yıllarında vergi gelirlerinin artış oranları ise sırasıyla %50,1 ve %41,4 olarak gerçekleşmiştir. Oysaki izleyen dönemlerdeki aflardan sonra vergi gelirlerindeki artışın en çok 2011 yılında %20,7 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Buradan, ekonomik daralma dönemlerinin sonrasında yaşanan toparlanma yıllarında vergi gelirlerinin kriz dönemine göre yükseldiği ifade edilebilmektedir. Türkiye ekonomisinin 2001 yılında %9,5 küçülmüş olması ve ertesi yıllardaki ekonomik büyüme vesilesiyle vergi gelirlerinin artış oranının yüksek olduğu düşünülmektedir. Keza,

2011 yılında vergi gelirlerinin bir önceki yıla göre %20,7 artmasının da, 2009 yılında ülke ekonomisinin %4,7 küçülmesinden ve sonrasında kaydedilen büyümeden kaynaklanabileceği düşünülmektedir. Kriz yıllarında ekonomik aktivitenin neredeyse durma boyutuna gelmesi vergi gelirlerini oldukça azaltmakta ve akabinde ekonominin canlanması ile birlikte azalan vergi gelirlerinin tekrar yükselişe geçmesi ile birlikte büyük artış oranları yakalanabilmektedir diye düşünülmektedir.

Kriz harici yıllara bakıldığında ise vergi aflarının olduğu yıllarda vergi geliri artış oranlarının ortalamanın altında kaldığı görülmektedir. Yukarıda anlatılanlar aşağıdaki Grafik 1 ile de gösterilmeye çalışılmaktadır.

Grafik 1. Genel Bütçe Gelirleri Tahsilatı

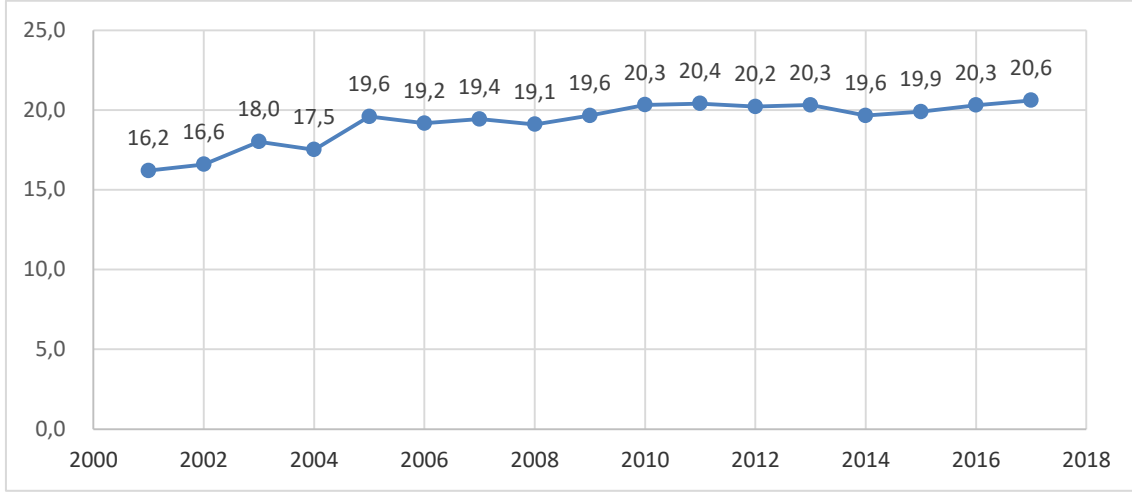


Kaynak: GİB.

Yukarıdaki Grafik 1'in incelenmesinden, analiz döneminde vergi affı uygulaması olan yıllar itibariyle, genel bütçe gelirleri içerisinde vergi gelirlerinin çarpıcı şekilde değişmediği görülmektedir. Grafiğe bakıldığında yıllar itibariyle vergi dışı normal gelirlerin genel bütçe gelirleri içindeki payının arttığı göze çarpmaktadır. Grafiğe bakılarak, vergi aflarının vergi gelirleri üzerinde etkisinin olduğunu söylemek pek mümkün görünmemektedir.

Bundan başka, vergi gelirlerinin 2009 bazlı gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) içindeki paylarına bakılarak vergi affı uygulamalarının yıllar itibariyle etkisinin değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Aşağıdaki grafik Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan erişilebilen (http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG1.htm) "Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Gayrisafi Yurtiçi Hasıla İçindeki Payları" adlı tablosundan yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır:

Grafik 2. Vergi Gelirlerinin GSYH İçindeki Payı (Vergi Yükü, %)



Kaynak: GİB.

Yukarıdaki grafikten 2002 – 2017 yılları arasında ortalama vergi yükü %19,4, son on yılın (2008-2017) ortalama vergi yükü ise %20 olarak hesaplanmıştır. Analiz döneminde gerçekleştirilen 7 adet affın 5'i son on yılda gerçekleştirildiği dikkate alındığında, afların GSYH'deki vergi gelirlerinin payını artırdığı söylenememektedir. Grafiğe bakıldığında, analiz döneminde vergi yükünün %20 seviyelerinde hareket ettiği görülmektedir. Başka bir deyişle, vergi aflarının vergi yükü üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı düşünülmektedir. Bu sonuçtan hareketle, Türkiye'de uygulanan vergi aflarının mali amaçtan ziyade sosyo ekonomik amaçlarla uygulanmış olabileceği söylenebilir.

Diğer taraftan, genel bütçe vergi gelirlerindeki artışların, 2005 – 2017 yıllarında üretici fiyatları endeksleri (Yİ-ÜFE), 2002 – 2004 yılları arasında toptan eşya fiyatları endeksleri (TEFE) artışı ile karşılaştırılmasında yarar olduğu düşünülmektedir. Aşağıdaki Tablo 2'den söz konusu değişiklikler izlenebilmektedir:

Tablo 2. Genel Bütçe Gelirlerindeki Artışların, 2005 – 2017 Yıllarında Üretici Fiyatları Endeksleri (Yİ-ÜFE), 2002 – 2004 Yıllarında Toptan Eşya Fiyatları Endeksleri (TEFE) Artışı ile Karşılaştırılması

Yıllar	Gerçekleşen Tahsilat	Bir önceki yıla göre tahsilat artışı (%)	2002-2004 (TEFE) Artışı ile 2005- 2017 (Yİ-ÜFE) Artışı (%)		Vergi gelirleri tahsilat artışı ile (Yİ-ÜFE), (TEFE) artışı arasındaki fark	
			Geçen yılın aynı ayına göre artış	12 aylık ortalamalara göre artış	Geçen yılın aynı ayına göre artış	12 aylık ortalamalara göre artış
2002	59,631,867,852	50.1	30.8	50.1	19.3	0.0
2003	84,316,168,756	41.4	13.9	25.6	27.5	15.8
2004	101,038,904,000	19.8	13.8	11.1	6.0	8.7
2005	131,948,778,000	18.5	4.54	8.24	14.0	10.3
2006	151,271,701,000	14.6	11.58	9.34	3.1	5.3
2007	171,098,466,000	13.1	5.94	6.31	7.2	6.8
2008	189,980,827,000	11.0	8.11	12.72	2.9	-1.7
2009	196,313,308,000	3.3	5.93	1.23	-2.6	2.1
2010	235,714,637,000	20.1	8.87	8.52	11.2	11.6
2011	284,490,017,000	20.7	13.33	11.09	7.4	9.6
2012	317,218,619,000	11.5	2.45	6.09	9.1	5.4
2013	367,517,727,000	15.9	6.97	4.48	8.9	11.4
2014	401,683,956,499	9.3	6.36	10.25	2.9	-1.0
2015	465,229,389,397	15.8	5.71	5.28	10.1	10.5
2016	529,607,900,959	13.8	9.94	4.30	3.9	9.5
2017	625,512,314,176	18.1	15.47	15.82	2.6	2.3

Kaynak: GİB.

Yukarıdaki Tablo 2’den görülebileceği üzere, ilgili yıllarda 2009 haricinde diğer bütün yıllarda geçen yılın aynı ayına göre vergi gelirleri tahsilat artışı Yİ-ÜFE ve TEFE’den yüksek gerçekleşmiştir. 12 aylık ortalamalara göre ise 2008 ve 2014 yılında Yİ-ÜFE ve TEFE, vergi tahsilat artışından daha fazla gerçekleşmiş olup, 2002 yılında aynı seviyede gerçekleşmiştir. Genel bir değerlendirme yapılacak olursa, analiz dönemindeki 7 adet af uygulamasının 3’ünde (2002, 2008 ve 2014) vergi gelirleri artış oranı 12 aylık ortalamalara göre Yİ-ÜFE ve TEFE artışının gerisinde veya eşit seviyede gerçekleşmiştir. Bu yıllarda vergi affı ile kazanılan vergi geliri artış oranlarının 12 aylık ortalamalara göre Yİ-ÜFE ve TEFE artışının gerisinde kalmış olması, vergi aflarının ilgili yıllarda reel olarak gelir artırıcı etkisinin olmadığı biçiminde yorumlanabilir. Diğer yıllarda ise vergi gelir artış oranı 12 aylık ortalamalara göre Yİ-ÜFE ve TEFE artışının üzerinde seyrettiğinden, reel olarak vergi gelirlerinin arttığı belirtilebilir.

Yukarıdaki inceleme ve analizlerden, genel olarak vergi aflarının kalıcı bir şekilde vergi gelirlerine olumlu bir katkısının olmadığı; ancak, kısa vadede vergi gelirlerini artırıcı bir etkisinin olduğu görülmektedir.

Uzun vadede afların niceliksel olarak vergi gelirlerini artırıcı kalıcı bir etkisinin olduğuna dair açık bir işarete rastlanmadığından, afların sayısal sonuçları ile karşılaştırma yapma imkânı vermesi bakımından, şirketlerin vergi/finans departmanlarında çalışan profesyonellerin algısını belirlemek amacıyla bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Anket ile 2002 yılından sonra Türkiye’de uygulanan vergi aflarının vergi gelirlerine olası etkileri

bakımından şirketlerin vergi/finans departmanlarında çalışan profesyonellerinin görüşlerinin öğrenilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda aşağıda kapsam ve metodolojisi açıklanmış kaynaktan veri toplama yönteminden yararlanılmıştır.

5. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ilişkin ifadeler yöneltilmiştir. İkinci bölümde, vergi affı uygulamalarının vergi uyumu üzerindeki etkilerini ölçmeye dair ifadelere; üçüncü bölümde, vergi kaçırmaı etkileyen faktörlere dair ifadelere; dördüncü bölümde vergi kaçırmaı etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve vergi kaçaklarının önlenmesini sağlayacak ifadelere yer verilmiştir.

İstanbul'da faaliyet gösteren özel sektör işletmelerinin muhasebe birimlerinde çalışan toplam 102 kişi anketimizi yanıtlamıştır. Katılımcıların yaş ortalaması 40 olup, % 50'si kadın, %50'si erkektir.

Ankete yanıt verenlerin % 66'sı evli, % 30'u bekar ve % 4'ü de duldur.

Öğrenim durumlarına göre ankete yanıt verenlerin %80'i lisans, % 16'sı yüksek lisans, % 2'si önlisans, % 1'i doktora mezunudur.

Katılımcıların ortalama sektör deneyimi 17 yıl olup, son çalıştıkları kurumlarındaki ortalama çalışma süreleri 10 yıldır.

Anketimizin vergi affı uygulamalarının vergi uyumu üzerindeki etkilerini ölçmeye dair ifadeleri içeren ikinci bölümündeki ifadeler ve verilen yanıtlar aşağıdaki Tablo 3'te sunulmaktadır:

Tablo 3. Vergi affı uygulamalarının vergi uyumu üzerindeki etkileri

	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Vergilerin kamu zoruyla toplanmasını doğru buluyorum.	10%	9%	13%	41%	27%
Vergilerin mali güce göre alındığını düşünüyorum.	45%	39%	8%	7%	1%
Bence vergi vermek bir vatandaşlık görevidir.	2%	5%	7%	46%	40%
Ödediğim vergi ile aldığım hizmetin doğru orantılı olduğunu düşünüyorum.	50%	31%	12%	6%	1%
Vergi kaçıran insanların bu davranışını yanlış buluyorum.	4%	3%	7%	30%	56%
Vergi affı yapılmasını doğru buluyorum.	28%	32%	19%	15%	6%
Vergi affı olacağı beklentisi vergi ödemelerini aksatır.	1%	5%	7%	33%	54%
Denetim sıklığı vergi kaçakçılığını azaltır.	2%	4%	7%	54%	33%
Türk vergi sisteminin adil olduğunu düşünüyorum.	43%	38%	15%	2%	2%
Vergi kanunlarının sık değişmesi vergi ödeme isteğini artırıyor.	50%	35%	14%	1%	0%
Vergi oranlarının yüksek olması vergi kaçakçılığını artırıyor.	5%	9%	9%	53%	25%
Denetimler sonucu ceza kesilmesi vergi uyumunu artırır.	3%	8%	11%	56%	23%
Eğitim vergi kaçakçılığını azaltır.	8%	18%	10%	32%	32%

Katılımcıların anketin ikinci bölümündeki ifadelerine verdiği yanıtlar çerçevesinde değerlendirildiğinde; mükellefler, her ne kadar vergi vermenin bir vatandaşlık görevi olduğunu düşünseler de vergilerin mali güce göre alınmadığına inandıkları görülmektedir. Bununla birlikte, Türk Vergi Sisteminin adil olmadığı şeklinde bir algı olduğu öne çıkmaktadır. Ayrıca, vergi oranlarının yüksek olmasının ve ödenen vergiler ile alınan hizmetlerin doğru orantılı olmadığını düşünülmesinin, vergi kaçakçılığının artmasına yol açtığı değerlendirilmesi yapılabilmektedir. Katılımcılar, denetim mekanizmasının yeterince sıkı işlemediğini, denetimlerin daha sık yapılması gerektiğini ve denetimler sonucu kesilen cezaların vergiye uyumu arttıracaklarını düşünmektedir.

Katılımcıların çoğunluğu tarafından vergi affı yapılması doğru bulunsa dahi vergi affı olacağı beklentisinin vergi ödemelerini aksattığı düşünülmektedir. Aslında vergi affı çıkma beklentisi olmasa vergilerin daha düzenli ödeneceği anlaşılmaktadır.

Katılımcılar, vergiye uyumda eğitimin önemli bir yeri olduğunu düşünmektedir. Bu itibarla, tarafımızca okullarda bu konu üzerinde durulmasının vergiye uyumu artıracığına inanılmaktadır. Ayrıca kanunların sık değişmesi vergiye uyumu azaltmaktadır.

Anketimizin vergi kaçırma etkileyen faktörlere dair ifadeleri içeren üçüncü bölümündeki ifadeler ve verilen yanıtlar aşağıdaki Tablo 4’te sunulmaktadır:

Tablo 4. Vergi kaçırma etkileyen faktörler

	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Vergi kaçınma girişimlerini doğru buluyorum.	18%	37%	17%	19%	10%
Vergi kaçakçılığının vergilemede adalat ilkesini zedelediğini düşünüyorum.	3%	2%	6%	40%	49%
Türkiye de vergi cezaları caydırıcı niteliktedir.	21%	43%	18%	15%	4%
İnsanların geliri arttıkça vergi kaçırma eğilimi artmaktadır.	3%	18%	19%	48%	13%
Türk vergi kanunları vergi kaçırma müsaittir.	1%	21%	24%	40%	15%
Vergi cezalarında uygulanacak cezanın miktarı kaçakçılık üzerinde etkilidir.	3%	19%	15%	51%	13%
Yaşlı mükellefler genç mükelleflere göre vergiye karşı daha uyumludurlar.	7%	18%	43%	27%	5%
Kadın mükelleflerin vergiye uyum düzeyleri erkek mükelleflere göre daha üst düzeydedir.	2%	16%	43%	35%	4%
Evli insanların vergiye uyum düzeyleri daha yüksektir.	3%	25%	51%	19%	2%
Vergi kaçakçılığında sosyal eşgüdüm etkisi vardır.	3%	9%	37%	46%	5%
Türkiye de vergi denetimleri yeterli boyuttadır.	25%	57%	12%	6%	1%
Dolaylı vergilerin dolaysız vergilere oranla daha fazla olması vergi kaçakçılığını arttırmaktadır.	3%	17%	18%	46%	17%
Türkiye’de kayıt dışı sektörlerin denetimi etkin olarak yapılmaktadır.	29%	53%	14%	1%	3%
Af, mükelleflerin geçmişte işlenen vergi suçlarının yakalanma korkusunu ortadan kaldırır ve böylece onların suçluluk duygularını azaltır.	3%	9%	14%	46%	28%

Anketin bu bölümünde verilen yanıtlara göre, Türkiye’de vergi cezalarının caydırıcı nitelikte olmadığı düşünülmektedir. Vergi cezalarında uygulanacak cezanın miktarının kaçakçılık üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Vergi cezalarının miktarı arttırılırsa vergi kaçakçılığının azalabileceği düşünülmektedir.

Ayrıca, kayıt dışı sektörlerin denetiminin etkin olarak yapılmadığı düşünülmektedir. Vergilendirme olmadığı için insanlar kayıt dışına yönelmekte ve iki tarafın da kazanıyor olmasına rağmen, kayıt dışı olan üreticinin vergi vermezken kayıtlı olanın vergi vermesi haksızlıklara yol açmaktadır.

Bundan başka, Türkiye’de vergi denetimlerinin yeterli boyutta olmadığı düşünülmektedir. Etkin bir denetim mekanizması olmaması kaçakçılığı arttırmaktadır. Denetimler yeterli düzeyde olur ise toplanan vergi gelirlerinin artacağı düşünülmektedir. Diğer taraftan, Türk Vergi Kanunlarının vergi kaçırılmaya müsait olduğu düşünülmele birlikte, kanunların daha sert hale getirilebileceği düşünülmektedir.

Anketimizin “Vergi kaçırılmayı etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve vergi kaçaklarının önlenmesini sağlayacak durumları” ölçmeye dair ifadeleri içeren dördüncü bölümündeki ifadeler ve verilen yanıtlar aşağıdaki Tablo 5’te sunulmaktadır:

Tablo 5. Vergi kaçırılmayı etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve vergi kaçaklarının önlenmesi

	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Vergi aflarının sürekli çıkarılması, vergi kaçırma eğilimini arttırmaktadır.	2%	3%	3%	56%	36%
Ödediğim verginin önemli bir finansman kaynağı olduğunu ve doğru yerlerde kullanıldığını düşünüyorum.	36%	33%	25%	4%	1%
Vergi idarelerindeki personel davranışları vergi ödeme isteğimde önemli rol oynuyor.	13%	34%	29%	23%	1%
Vergisel düzenlemeler konusunda mükellefi bilgilendirmeyi yetersiz buluyorum.	6%	9%	18%	44%	24%
Vergi kaçakçılığını önlemek adına yapılan denetimleri yeterli buluyorum.	29%	52%	12%	6%	1%
Bireyler devlet hizmetlerinden sağladıkları fayda oranında vergilendirilmelidir.	6%	26%	25%	28%	14%
Türk vergi sisteminde, adalet ilkesini zedeleyen bir takım faktörler vardır.	3%	2%	5%	43%	47%
Vergi suçları diğer suçlara göre toplum için daha az tehlike oluşturur.	14%	41%	19%	21%	6%
Denetim eksikliğinden doğan adaletsizliklerin giderilebilmesi için vergi afları birer fırsat olabilmektedir.	25%	45%	16%	13%	2%
Vergi aflarının sık sık tekrarlanması; mükelleflerin yeni af beklentisine girmelerine neden	2%	2%	3%	44%	49%

olmaktadır.					
Devletin af yoluna başvurmasının en temel nedeni artan kamusal ihtiyaçların gerektirdiği maliyetlere gönüllü katılımların yetersiz kalması nedeniyle artan gelir gereksinimlerini karşılayamamasıdır.	5%	18%	19%	48%	11%
Kanun koyucu vergi affını gündeme getirirken, vergi mükelleflerinin bu yöndeki beklentisini karşılamaktadır.	8%	27%	26%	29%	9%
Vergi affının silçe uygulanmasının en önemli nedeni kolay yoldan gelir elde etmektir.	3%	12%	10%	57%	19%
Vergi aflarının bir defaya mahsus olmadığı ve yeni afların tekrar edeceği düşüncesinin mükellefler nezdinde yaygınlaşması vergi afları için uzun dönemde olumsuz etki oluşturur.	2%	7%	3%	49%	39%
Af dürüst olmayan vergi mükelleflerini cezasız aklama mekanizmasıdır.	1%	6%	15%	37%	41%
Vergi afları mali krizlerin yol açtığı olumsuz etkileri yatılırtırma görevini üstlenebilir.	11%	17%	31%	39%	2%
Vergi kaçırancının vergi affına katılımları dürüst mükelleflere oranla daha fazladır.	3%	8%	25%	37%	26%

Katılımcıların anketin bu bölümünde verdiği cevaplardan yola çıkarak yorumlamak gerekirse; ankete katılanlar vergi aflarının sürekli çıkarılmasının vergi kaçırma eğilimini arttırdığını düşünmektedir. Sürekli af çıkarılacağı beklentisi olmazsa vergilerin daha düzenli ödeneceği ve böylece toplanan vergilerin artacağı düşünülmektedir. Sürekli çıkarılan aflar kısa dönemde gelir getirirse de uzun dönemde af çıkacağı beklentisi ile mükellefler kaçırma eğilimine girecektir.

Bundan başka, Türk vergi sisteminin adaletli olmadığı düşünülmektedir. Herkesin gelirine, kazancına göre vergi alınmadığı düşünülmektedir. Alınan vergiler kişilerin kazançlarına göre alınması durumunda vergi kaçırma eğiliminin azalacağına ve toplanan vergilerin artacağına inanılmaktadır.

Ayrıca, denetimlerin yetersiz olduğu düşünülmektedir. Etkin bir denetim mekanizmasının olmamasının mükellefleri vergi kaçırmaya teşvik ettiği söylenebilmektedir. Eğer denetimler daha sıkı yapılırsa toplanan vergilerin artacağı düşünülmektedir.

Ödenen vergilerin nerelerde kullanıldığı bilirse vergi kaçırma eğiliminin azalacağına inanılmaktadır. Ödenen paraların hangi alanlarda kullanıldığını, doğru yerlere aktarılıp aktarılmadığı bilinmek istenmektedir.

Katılımcıların büyük çoğunluğu vergi affını kolay yoldan gelir elde etmek olarak görmektedir. Sık sık vergi affı çıkarılması mükelleflerin devlete olan güvenini sarsmaktadır. Devlet otoritesinin korunması adına afların sık sık çıkarılmaması gerektiği değerlendirilmektedir.

6. SONUÇ

Vergi affı, devletin kendi yetkisini kullanarak alacak hakkından vazgeçmesi ve kamu alacağının ortadan kalkması anlamına gelmektedir. Devletin en büyük gelir kaynağı vergilerdir. Vatandaşlardan topladıkları vergiler ile kamusal ihtiyaçlar görülür. Ancak belli dönemlerde devlet ekonomik kriz içerisinde olabilir bu durumda en hızlı ve maliyetsiz şekilde kaynak bulabileceği durum vergi aflarıdır. Aflar, kısa vadede ekonomik açıdan getirisi olan bir durumdur.

Vergi aflarının kısa vadede gelir getirici etkisi olduğunu savunan af yanlısı görüşler olmakla birlikte vergi aflarının, vergisini zamanında ödeyen vatandaşlar için haksızlık olduğunu savunan, bunu adil bulmayan ve afların uzun dönemde bir etkisinin olmayacağını savunan af karşıtı görüşler de vardır. Affı savunanlar, daha ağır suç işleyenlerin bile affedildiği yerde vergi suçlularının da affedilebileceğini savunmaktalar. Ekonomik kriz dolayısıyla borcunu ödeyemeyen insanların bir şansları daha olması gerektiğini savunmaktalar. Af karşıtı görüşler ise, ödeme gücü olduğu halde vergisini zamanında ödemeyen kişilerin vergi asılları ve cezalarının silinmesinin adil olmadığını savunmaktadırlar. Ödemedikleri bu paraları başka yerlerde değerlendirip para kazandıklarını ve bunun vergisini zamanında ödeyen kişiler için haksızlık olduğunu düşünmektedirler. Af yanlısı olmayan görüşlerin diğer bir savunduğu şey ise idarenin iş yükünün aslında azalmayıp, af dolayısıyla vergisini ödeyecek mükellefler nedeniyle iş yükünün daha da artacağıdır.

Sayısal olarak değerlendirildiğinde vergi aflarının vergi gelirleri üzerinde kalıcı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bu itibarla, vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkilerine yönelik mükelleflerin algılarını tespit etmeye yönelik bir anket yapılmıştır. Anket sonuçlarına göre mükelleflerin büyük çoğunluğu vergi vermenin bir vatandaşlık görevi olduğuna inanırken vergilerin mali güce göre alındığını düşünmemektedirler. Bununla birlikte, mükellefler ödedikleri vergi ile aldıkları hizmetlerin doğru orantılı olmadığını savunmaktadır ve vergi affı olacağı beklentisinin vergi ödemelerini aksattığı görülmektedir. Tüm bunlar insanları vergi ödememeye itmekte ve bu nedenle de uzun vadede vergi gelirleri düşmektedir.

Vergi gelirlerini arttırmak için; afların sık sık tekrarlanmaması gerektiği düşünülmektedir. Vergilerin mali güce göre alınması, denetim sıklığının artırılması, cezaların daha caydırıcı nitelikte olması, kanunların sık sık değiştirilmemesi, vergi oranlarının yüksek tutulmaması, ödenen vergi ile alınan hizmetin doğru orantılı olması, kayıt dışı sektörlerin denetiminin daha etkin olması, vergisel düzenlemeler konusunda mükelleflerin bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Yukarı da sayılan önerilerle birlikte hükümetler vergi affı kanunu çıkartmadan önce toplumun nabzını yoklamalı, daha sade kanunlar hazırlamalı, süre olarak kısıtlı bir süre öngörmemelidir. Hazırladığı kanun hem vergi vermeyen mükellefi vergi mekanizması içine çekmeli hem de vergisini zamanında veren mükellefe indirim, taksitlendirme vb. bir avantaj getirmelidir ki vergisini zamanında veren mükellef de bu kanunun kendisi için bir avantajını göreyek bu davranışından vazgeçmemelidir.

KAYNAKÇA

- AĞCA, İ. (1981). Vergi Cezalarının Affi ve Sonuçları Açısından Değerlendirilmesi. *Mali Hukuk*. 64.
- ANDREONI, J. (1991). The Desirability of a Permanent Tax Amnesty. *Journal of Public Economics*. 45, 143-159.
- AYGÜN, R. (2012). Vergi Afları ve Vergi Uyumuna Etkisi. *Vergi Dünyası*. 369, 88-92.
- CANTÜRK, İ. (1971). Vergi Cezalarının Affi ve Getirdikleri. *Danıştay Dergisi*, 109.
- ÇAĞAN, N. (1972). Türk Hukukunda Vergi Cezalarının Affi. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*. 29/01-02, 111-122.
- DÖNMEZ, R. (2002). Vergi Hukukunda Vergi Affi Kavramına Yer Yok mudur?. *Yaklaşım Dergisi*. 116, 19 – 25.
- EDİZDOĞAN, N. ve GÜMÜŞ, E. (2013). Vergi Afları ve Türkiye’de Vergi Aflarının Değerlendirilmesi. *Maliye Dergisi*. 164, 99 – 119.
- GÜNER, A. (1998). Vergi Affi Vergiye Uyum İlişkisi Üzerine. *Marmara Üniversitesi Maliye Uygulama ve Araştırma Merkezi Yayınları*, 10.
- KARABULUT, M. (1996). Vergi Aflarının Vergi Ahlakı Üzerine Etkileri-Türkiye Örneği, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Manisa: Celal Bayar Üniversitesi SBE.
- KORKUSUZ, M. (2003). Vergi Barışı Üzerine. *Yaklaşım*. 123, 77-79.
- LEONARD, H.B. ve RICHARD, J.Z. (1987). Amnesty, Enforcement and Tax Policy. *Tax Policy and the Economy*, 1, 55-85.
- LERMAN, A.H. (1986). Tax Amnesty: The Federal Perspective. *National Tax Journal*, 39/3.
- MIKESEL, J.L. (1984). Tax Amnesties as a Tool for Revenue Administration. *State Government*, 57/4.
- NARINOĞLU, R. (1991). 1923 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasaları Kapsamı ve Değerlendirilmesi. *Vergi Sorunları*. Mayıs, 26-40.
- SEViĞ, V. (1992). Vergi Ceza Affi. *Dünya Gazetesi*, 10.04.1992.