THE CONTRIBUTION OF FOREIGN BANKS TO THE DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION BY ROAD; A CASE STUDY OF STANBIC AND INTERCONTINENTAL BANK IN THE TAMALE METROPOLIS IN THE NORTHERN REGION OF GHANA

Ahmed Abdul-Hamid45, Ibrahim Mubarik46, Iddrisu Fahad47

Abstract

Over the years, transportation by road has been the most common means of transport in the Sub-Saharan Africa, constituting approximately 90 percentage point of the region’s passengers and freight transport and providing access to communities where peasant and commercial farmers live. Despite the numerous benefits of transportation by road, most of the roads are still in a deplorable state and thus resulting in many losses of lives and properties. In the light of this, the research paper examines the contribution of foreign banks to the development of transportation by road. It took into consideration the Stanbic Bank and the defunct Intercontinental Bank in the administrative capital of northern region of Ghana in the year 2011. It reviews literature on the causes of inadequate transportation by road services, transportation problems and its effects on development. Industry watchers have surmised that for West African countries to fully participate in the global economy, they must overcome the various trade obstacles especially poor road networks within the region and with the rest of the world. Finally, the paper discusses how the banks contributed in diverse ways to curbing some of the problems facing the transportation sector by road in the Tamale Metropolis and made some important recommendation on how to deal with the problem in the very long run. In conclusion, the influx of these banks to a larger extent, has increased access to public transport and providing comfort in travelling especially to businessmen within the metropolis.

Keywords: Foreign Banks, Development of Transport, Road Transportation, Tamale Metropolis

1. Introduction

Transportation by road is the predominant means of transportation in Ghana for transporting both human beings and goods. However, a lot of problems still persist. By observation poor road networks, inadequate means of transport, high cost of transportation, high rate of accidents and traffic congestion among others. As of 2001, Ghana was ranked second among West African countries in road traffic accident rates with seventy-three deaths per ten thousand accidents, trailing only Guinea (Sarpong, 2011:10). There are agreements on what the problems are, what causes them and what needs to be done. The private sector plays a

45 Assistant Budget Analyst, Agona West Municipal Assembly, Central Region, Ghana, hamakush.uk@gmail.com
46 Irisk Management, Accra, Ghana, ayindemubarik@yahoo.com
47 Chartered Accountant Ghana (CAG), Accra, Ghana, rockifila@yahoo.com
pivotal role in resolving these problems. Notably among them are the foreign banks. Foreign banks are investments in the banking sector made by a person or an organization into a foreign country.

Tamale is the capital city of the Northern region of Ghana mostly inhabited by Mole-Dagomba linguistic group. Tamale is reputed to be one of the fastest growing cities in West Africa even though limited in natural resources. However, the growth of the city is impeded with numerous problems associated with transportation by road. The Tamale Metropolis has witnessed the emergence of foreign banks. These banks offer various banking products and services to the benefit of their clients in sectors such as Transportation, Agriculture, and other productive sectors of the economy.

The emergence of foreign banks has certainly contributed to ease up the woes of transportation by road in Ghana. With the introduction of Stanbic and Intercontinental banks the problem to some extend has been solved. The transportation sector obviously has received immense investment by foreign banks, these are evident in the Tamale Metropolis with enormous products with regards to transportation. The need therefore arises to delve into the contribution of foreign banks to the development of transportation by road in the cobble-stoned city of Tamale metropolis in the northern region of Ghana. For instance, the Tamale metropolis has faced the challenge of inadequate transportation since time immemorial and as a result the transport industry in the metropolis is still inadequate for the transportation of human beings and goods to the other parts of the country. This is notably caused by poor road networks, inadequate means of transport, high cost of transportation, high rate of accidents and traffic congestion among others. For instance, the Tamale Metropolis recorded 56 deaths in 168 road accidents last year. For the month of January this year alone, 11 deaths were registered from 11 accidents, bringing the total number of deaths to 67. A total of GH¢6,876.00 fines had also been imposed on offending drivers as revenue for the state. (Ghana News Agency, 2011:1). They attributed the high rate of accidents to police unprofessionalism stating that there is Mensah in every house. The police didn’t exhibit due diligence in their work by extortion of money from motorists.

2. The Profile of the Study Area

2.1 Location and Size

The Tamale Metropolis is located at the heart of the northern region of Ghana. It shares boundaries with Savelugu Nanton district to the north, Tolon/Kumbungu district to the west, Central Gonja district to the south west, East Gonja district to the south and Yendi Municipal to the east. The Tamale metro occupies approximately 750km sq. which is 13% of the total
area of the northern region. This is depicted in the map below.

2.2 Topography and Drainage

2.2.1 Relief

The Tamale Metropolitan Assembly is located approximately 180 meters above sea level. The topography is generally rolling with some shallow valleys which serve as stream courses. There are also isolated hills, but these do not hinder physical development.

2.2.2 Drainage

The Tamale Metropolis is poorly endowed with water bodies. The only natural water systems are a few seasonal streams which have water during the rainy season and dry up during the dry season. Notable among these streams are Pasam, Drim-Nyogni and Kwaku. All these streams have their headwaters from Tamale which is situated on a higher ground. Aside this, some artificial dams and dug-outs have been created. Two of such dams are the Builpela and Lamashegu dams. There are about 91 of such dug-outs dotted around communities within the metropolis and some of which were provided by the communities themselves.

2.3 Climate and Vegetation

The metropolis experiences one rainy season starting from April/ May to September /October with a peak season in July/August. The metropolis experiences a mean annual rainfall of 1100km within 95 days of intense rainfall. Staple crop farming is highly restricted by the short rainfall duration.

The dry season is usually form November to March. It is influenced by the north eastern trade winds while the rainy season is influenced by the moist south westerly winds. The mean day
temperature range from 33ºc to 39 ºc while mean night temperature range from 20 ºc to 22 ºc and the mean day sunshine is approximately 7.5 hours.

3. Study on Road Transportation and Banking Services

This chapter focuses on what people have said and done in the quest to see to the development of transportation. This involves causes of inadequate transportation by road services, the problems of transportation by road and its effects on development and the services rendered by banks towards transportation by road.

3.1 Causes of Inadequate Transportation by Road Services

Despite their importance, most roads in Africa are poorly managed and badly maintained. Almost without exception, they are managed by bureaucratic government roads departments. The poor state of the road network is reflected in the large backlog of deferred maintenance. It would take nearly US$43 billion to fully restore all roads classified as being in poor condition (i.e., requiring immediate rehabilitation or reconstruction). In other words, African countries have spent far too little on routine and periodic maintenance during the past twenty years. As a result, nearly a third of the US$150 billion invested in roads has been eroded through lack of proper maintenance. Africa has been living off its assets. Restoring only those roads that are economically justified and preventing further deterioration will require additional annual expenditures over the next ten years of at least US$1.5 billion. This amounts to nearly one percent of regional GDP and would increase current road spending from one percent to nearly two percent of regional GDP. The remaining roads in poor condition will have to receive minimal maintenance or be handed over to lower levels of government such as local government and or local communities. (Heggie, 2007:12)

Part of the reason for inadequate transportation by road is attributable to the institutional framework within which roads are managed. They are not managed as part of the market economy and this biases managerial incentives. There is no clear price for roads, road expenditures are financed from general tax revenues, and the road agency is not subjected to any rigorous market discipline. Roads are managed like a social service. Road users pay taxes and user charges, and the proceeds are nearly always treated as general tax revenues. Instead of being financed through user charges, roads are thus financed through budget allocations determined as part of the annual budgetary process. (Heggie and Vickers, 1998:19). We argue that most Metropolitan, Municipal and District Assemblies in Ghana lack adequate funding to maintain and expand streets, avenues and urban highways and road networks. Hence the need for the drivers of public vehicle to partner with private agencies like private banks to deal with these menaces of inadequate public goods rather than the conventional public provision.

Financing arrangements are crucially important in management of transportation by road in every part of the globe. Without an adequate and stable flow of funds, road maintenance policies will not be sustainable. That is an important part of the problem in Africa. Road maintenance expenditures in almost all countries are well below the levels needed to keep the road network in stable long-term condition. In most countries, they are less than half the estimated requirements and, in some, less than a third. Furthermore, the flow of funds is erratic. Budget allocations are often cut at short notice in response to difficult fiscal conditions, funds are rarely released on time, and actual expenditures are often well below agreed budget allocations. As a result, roads throughout the region continue to deteriorate, rural roads regularly become impassable during the rainy season, and the large backlog of
road rehabilitation continues to increase. The main reason why road maintenance is underfunded is that road user’s pay very little for the use of the road network. (Brushett, 2005:10). Furthermore, (Potter, 1997:23) hinted that there are limitations and challenges on the part of countries to adjust fuel levy as taxes, and duties on fuel are already very high and are an important contributor to general revenue. This makes it more cumbersome for government to accumulate enough revenue to provide public goods such as road networks, streets, culverts, avenues for the general wellbeing of its citizenry.

Inadequate transports services or lack of availability can be a critical problem where demand is very thin and commercial services unprofitable. This usually occurs in sparsely populated areas and island communities. (Lee and Hine, 2008:28). In as much as the availability of transport is a critical problem, a complete lack of clearly defined responsibilities adds to the causes of the problems in the transportation sector. It is often unclear which agency is responsible for managing different parts of the road network, controlling overloading, managing urban traffic, intervening to improve road safety, or intervening to reduce the adverse environmental impacts associated with road traffic. Responsibility for roads is often spread among half a dozen central government ministries and a whole range of local government agencies. For example, in Ghana during the early 1970s, construction and maintenance of trunk roads was handled by the Public Works Department; feeder roads construction fell under the Department of Social Welfare and Community Development (maintenance was left to regional organizations); the Cocoa Marketing Board, Volta River Authority and timber companies constructed roads to serve their own needs; and city and municipal councils dealt with city and town roads. The fragmentation of responsibility, together with the separation of responsibility for construction from that of maintenance, leads to duplication, confusion, and a lack of coherent management policies.

Also, narrower roads, further worsened by an uncontrolled and unplanned transport system, are proving to be a major cause of gridlocks in Dhaka. According to the roads and highways date, about 69 per cent of the capital’s roads have an average width of 8.7 meters though the standard width of a big city road should at least be 14 meters. Dhaka Transport Coordination Board (DTCB) data says that a mere 6-8 per cent of area of Dhaka is used as roads while, as per the global standard, at least 25 per cent of area of a big city should be strictly used for vehicular movement. As per the Dhaka Transportation Coordination Board study report, the capital’s roads can accommodate a maximum number of 1.5 lakh vehicles but in reality, more than 10 lakhs vehicles ply daily on the roads and streets of Dhaka. The study also says the total length of the roads of the capital is 1,850 km. If an average space length of 15 feet is considered ideal for the movement of motorized vehicles (except two-wheelers), then the capital needs another 1800 km of roads just to ensure movement of existing vehicles. (Mahmud and Hogue, 2010:1)

3.2. Transportation by Road in Ghana

According to a United States Library of Congress (LOC) report, Ghana has approximately thirty-two thousand kilometers of roads, of which about half are main roads, and of that, half, or about six thousand kilometers, are paved. These roads tend to be concentrated in the southern regions of the country where the largest cities are—Accra, Kumasi, Sunyani, and so on (Library of Congress, 1995). In Ghana, road transport comprises nearly all of the total
domestic transport of any mode. Ninety-seven percent of total freight traffic and ninety-six percent of total passenger traffic relies on the Ghanaian road network for its existence. This leads to great problems with congestion country-wide, particularly in urbanized areas since Ghana has not typically had resources readily available to develop a well-conceived network. Ghana also helps leads the way in western Africa for traffic fatality rates. By contrast, countries in Western Europe with well-developed road systems rank in the single digit deaths per ten thousand accidents (Ghana Police Service, 2003). According to statistics from Ghana’s National Roads Safety Commission, nearly six hundred people die per year from road accidents. This does not seem like that many fatalities when compared to the developed world, but this comprises nearly forty-two percent of all fatalities for the country in a given year—including murder, natural disaster, and illness and so on.

Many of these deaths can be attributed to school children, most of whom walk to school, followed by those who occupy buses and mini-buses representing twenty-three percent (Yeboah, 2006:50-65). According to World Health Organization (WHO) report, respiratory disease is the leading cause of death in children worldwide with eighty percent of these cases being in urban areas of the developing world—Ghana included. Many of these can be attributed to a growing number of vehicles with no (or few) emissions controls and deteriorating emissions as these vehicles age beyond ten years (World Health Organization, 2004:8).

3.3 Problems Associated with Traffic Congestion:

Road traffic congestion is a situation that is characterized by high number of vehicles on a road that leads to low speed and longer time taken for a trip, road congestion has its negative effects on both the owners of vehicles and also to the environment, some of these negative effects include pollution, increased economic costs, stress and time wastage and increased health hazards to the individuals. Road traffic congestion problem could be solved through the use of road pricing, tax levies on fuel prices and the improvement and improving road and rail way transport, this solution are individual analyzed below in terms of their advantages and disadvantages.

3.4 Road Accidents in Tamale Metropolis

The Tamale Metropolis recorded 56 deaths in 168 road accidents last year. For the month of January this year alone, 11 deaths were registered from 11 accidents, bringing the total number of deaths to 67. A total of GH¢6,876.00 fines had also been imposed on offending drivers as revenue for the state. Deputy Superintendent of Police (DSP) Godwin Cashman Korbla Blewushie, Northern Regional Commander of the Motor Transport and Traffic Unit (MTTU) of the Ghana Police Service, disclosed this to the Ghana News Agency (GNA). They attributed the rising incidence of accidents on high illiteracy among the drivers; most of whom could neither read nor write and therefore were unable to interpret road signs. The police service indicated that the negative practice of using cargo trucks as passenger vehicles was also to blame for most of the accidents in the area. DSP Blewushie noted that a lot of offending drivers had been arrested, with 31 of them sent to court last year, while first offenders were cautioned and made to sign a bond to be of good conduct on the road. Throwing light on the challenges of the MTTU in the Region, he noted that the MTTU was poorly resourced to carry out educational and sensitization programme across the Region,
making the Unit to limit its operations in the Tamale Metropolis. (Ghana News Agency, 2011:1).

He indicated that the Tamale MTTU lacked a vehicle and reflector vests, while the only alcometer available was not being used because its battery had run out and could not be got in the region except in Accra. DSP Blewushie also bemoaned interferences from traditional and opinion leaders, as well as influential local politicians whom, he said, often came to intervene whenever motorists were arrested thus making it difficult for the police to ensure sanity. “The police officers who arrest motorists are not even spared in Tamale as some of them have on countless occasions been attacked and assaulted by residents… but we are not perturbed by that … We will continue to do our legitimate duty”, he said. He also cited instances where relatives of accident victims often prevented the police from taking the bodies of the deceased to the mortuary as another challenge for the police in the Metropolis. The MTTU commander gave the assurance that the police will continue to educate arrest and prosecute offenders as a strategy to reducing road accidents in the Tamale Metropolis and appealed to the authorities to assist them with logistics to enable them to work effectively. He said the police had been carrying out periodic education on road safety at the mosques, lorry stations and on the roads. On the alleged extortion of money from motorists, DSP Blewushie said it was rather the giver that must be blamed for committing offences, adding that because most motorists knew they were wrong, they quickly offered money to the police to avoid being prosecuted. He, however, conceded that some policemen acted unprofessionally. (GNA, 2011:1)

3.5 Services of Banks to Road Transportation

During the last three decades, development planners have discussed how much emphasis should be put on transport-investment compared to investment in other sectors. The professional debate has been heated between those who have seen transport as a leading sector capable of inducing economic development and those who have seen transport investment as a needing to respond only to actual traffic demands. Although there are diverse views on how transport should be uplifted, one cannot rule out the immense contributions of foreign banks in the Ghanaian front to the development of the transportation sector. Among those banks include the following:

3.5.1 Stanbic Bank

The Stanbic bank of Ghana under vehicle asset finance is involved in the finance of moveable assets that are clearly identifiable, removable, and insurable and which can be leased or sold in the event of default. Among these include, vehicles- passenger and commercial. Brand new cars have always appeared to be a luxury for the ordinary Ghanaian. In recent years, however, the number of new and fresh-looking vehicles — both personal and commercial — on our roads seems to have increased exponentially. The reason could be attributed to various factors such as an increase in the general financial status of Ghanaians, the demand for safer and more convenient means of transportation by more savvy transport owners and the availability of asset financing from the various banks in the country (Stanbic Bank, 2011).

What does asset financing entail and how does a potential vehicle owner take advantage of it? One of the leading vehicle and capital equipment’s financiers in Ghana is Stanbic Bank Who’s Corporate and Investment Banking Division is noted for its rich tradition of providing top quality financial solutions to its numerous customers and clients. Included in this bundle
of services and products is the well-structured Vehicle and Asset Finance unit (VAF). Stanbic Bank’s Vehicle and Asset Finance (VAF) portfolio provides financing for an array of industrial needs and business tools. This product extends to vehicle acquisition, farm equipment and industrial machinery including tools for sectors such as mining, agro-processing, construction and lumber. VAF Executives provide advisory services and support on larger and complex issues on Vehicle and Asset financing. And these services extend to tax requirements and legal regimes. Over 240 commercial buses are on the road currently under the VAF scheme, supporting Ghana’s Mass Transportation system.

In furtherance of its commitment to make a very significant difference in the community and to support entrepreneurs, Stanbic Bank entered into a partnership with the Ghana Private Road Transport Union (GPRTU) to enable the union to acquire a new fleet of vehicles. The arrangement gives individual members of the GPRTU the opportunity to own brand new vehicles by affording them an easy monthly payment plan. Stanbic Bank deems it necessary to join in the fight against road accidents hence the provision of very flexible payment terms to transport owners, both organizations and individuals, to own fresh vehicles. This is a significant contribution to curbing the rampant road accidents and helping to improve the transport sector. The Asset financing portfolio, as mentioned earlier, reaches into diverse fields.

3.5.2 Agricultural Development Bank and Intercontinental Bank support for Transportation

The Agricultural Development Bank (ADB) and the Intercontinental Bank Ghana (IBG) have procured 250 coach buses worth $11 million, to private transport owners in the country.

The initiative is under the Government of Ghana's “Private Transport Sector Fleet Renewal Project”, which aims at systematically replacing old and decrepit vehicles in the transport system, and providing modern, durable and comfortable transportation for inter-city travels, throughout the country. (Odoi-Larbi, 2008:1). The ultimate objective of the policy is to accelerate the capacity of the road transport sector to increase its fleet of buses, and to provide safe and affordable transport services to Ghanaians. This has become possible, through a coalition of efforts by the ADB and the IBG, which provided the financing, while the vehicles were sourced by JA Plant Pool at sustainable terms, and as well as supporting the effort with servicing and parts.

4. Research Methodology

The paper adopted an integrative methodology which combined the relevant elements of qualitative and quantitative techniques. This was developed based on using both primary data and secondary data. In order to gather relevant information from entrepreneurs in the transport industry, we employed snowball sampling techniques. The paper is a scientific investigation to understand the subject matter under study.

5. Data Analysis and Presentation

5.1 Introduction

This presents, and analyses data collected from field work. Quantitative data is presented in a tabular form and supported with qualitative data in order to make explanations pellucid and meaningful. The analysis focuses specifically some problems of transportation by road, what
causes them and in determining the contribution of foreign banks to the development of transportation by road in the Tamale metropolis either positively or negatively. Due to the broad nature of the research, the research group took a sample size of 68 from the total population. The sample size constitutes a sampling unit of four (4) thus, drivers, bankers, passengers and business men in the transportation industry.

5.2 Characteristics of Respondents

To achieve the objectives of the study, the research team sampled 68 respondents from the four sampling units in the Tamale metropolis. These respondents comprised of eight (8) drivers, six (6) bankers, six (6) business men and forty-eight (48) passengers. The socio-demographic characteristics of the respondents cover the total number and sex, age and sex, educational level and employment status of the respondents.

5.2.1 Sex Distribution of Respondents

Sex of respondents was also deemed important because one’s sex determines whether one can participate in political decision making or not. This was therefore taken into consideration to enable the research team seek information on the views of the natives on the topic under study and to avoid one sided response. With reference to the table below, passengers that were interviewed include 34 were male and 14 females, 8 male drivers, 3 male and 3 female bankers and 6 male entrepreneurs.

Table 1: Sex Distribution of respondents

<table>
<thead>
<tr>
<th>Respondents</th>
<th>Total Number</th>
<th>Male</th>
<th>Female</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Passengers</td>
<td>48</td>
<td>34</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>Drivers</td>
<td>8</td>
<td>8</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Bankers</td>
<td>6</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Entrepreneurs</td>
<td>6</td>
<td>6</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>68</td>
<td>51</td>
<td>17</td>
</tr>
</tbody>
</table>


It is realized from our survey that 71% of our passenger respondents were males and 29% female, 100% of the drivers were males, 50% of banks respondents were males and 50% females, 100% of entrepreneurs interviewed were also males.

5.2.2 Age Structure of Respondents

The age range of the respondents was from 15 to 63. The reason behind this age group was that one’s age determines whether a person is matured enough to take part in decision making.

Table 2: Age structure of respondents

<table>
<thead>
<tr>
<th>Age</th>
<th>Male</th>
<th>%</th>
<th>Female</th>
<th>%</th>
<th>Total</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
</table>
These were put into a group data of which 10.3% fell between the ages of 15-19, 19.1% for ages between 20-24, 32.4% for ages 25-29, 13.2% for ages 30-34, 14.7% for ages 35-39, 7.4% and 2.9% for ages 40-44 and 45 above respectively.

5.2.3 Educational Level of Respondents

The questionnaires that were administered were also used to determine the educational level of respondents. The table and figure below depict this.

**Table 3: Educational Status of Respondents**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Educational Status</th>
<th>Respondents</th>
<th>Passengers</th>
<th>Drivers</th>
<th>Entrepreneurs</th>
<th>Bankers</th>
<th>Total</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Basic</td>
<td>17</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>-</td>
<td>20</td>
<td>29.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>High School</td>
<td>18</td>
<td>4</td>
<td>2</td>
<td>-</td>
<td>24</td>
<td>35.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tertiary</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>6</td>
<td>13</td>
<td>19.1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>No education</td>
<td>10</td>
<td>-</td>
<td>1</td>
<td>-</td>
<td>11</td>
<td>16.2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>48</td>
<td>8</td>
<td>6</td>
<td>6</td>
<td>68</td>
<td>100</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


It came to light that 16.2% of the respondents had no education, 29.4% attended school up to basic level, 35.3% up to high school and 19.1% up to tertiary level.

5.2.4 Occupational Distribution of Respondents

The data collected and analyzed revealed that there exist a variety of economic activities in the community. The occupation of the various respondents would inform the research team on
the financial status of the respondents. The occupational distribution ranged from bankers, drivers, GPRTU officials, Bus owners, traders/businessmen, students, public servants (health workers, teachers etc.), others (farmers and contractors) and finally those unemployed.

Fig 1: Histogram showing the occupational distribution of respondents

From the graph, Traders/businessmen/artisans appears to be the dominant occupation among the respondents representing 41.2%, followed by public servants 13.2%, then drivers 11.9%, students 10.3%, bankers 8.8%, GPRTU officials and bus owners 4% each and finally 2.9% for both others and respondents unemployed.

5.3 State of Transportation in the Tamale Metropolis as at 2011

For this research work, the current state of transportation by road in the Tamale metropolis have been categorized into three thus poor, average/fair and good. Poor herein refers to lack of road networks, bad roads, lack of buses for transportation and absence of competition within the transportation industry. Average herein refers to availability of transport facilities necessary to ensure adequate road transport but with some problems still persisting in the sector such as road accidents, traffic congestion, available but narrow roads, inadequate and faulty buses, delays in departure and faulty traffic and street lights. Good herein refers to general finest of transportation by road in the Tamale metropolis where there is minimal of such problems of transportation by road. It is indicated in the pie chart below.
Fig 2: Pie chart showing the current state of transportation by road in Tamale metropolis

Source: Field survey, May 2011

From the survey conducted, 63% of the respondents indicated that the current state of transportation by road in the Tamale metropolis is fair/average, whereas 24% indicated it is good and 13% that it is poor.

5.4 Problems of Transportation by Road in the Tamale Metropolis

The current state of transportation by road in the tamale metropolis is faced with some significant problems since most of the respondents (63%) attested to this fact.

Some problems of transportation by road in the metropolis include; inadequate and faulty buses for transportation, road accidents, poor road construction and maintenance, traffic congestion, inadequate signboards, arm robbery among others.

5.4.1 Suggested Solutions by Respondents to the Problems of Transportation By Road

1. Robbery: The police officials should effectively and constantly patrol the highways to track these armed robbers.

2. Road accidents: Education and sensitization for road users on the adherence to road safety regulations to protect their own lives.

3. Poor road construction: There should be proper planning of how roads will be constructed, and funds adequately secured before they are actually executed, departments in charge of road construction should see to road maintenance and contractors who perform shoddy works on our road should not be left to go free.
4. Inadequate and faulty buses for transportation: Adequate Funds should be provided for transport owners at favorable interest rates to acquire new buses. There should be regular maintenance of buses by the various transport owners.

5. Delay in departure: Departure time should be structured to ensure strict adherence by both drivers and passengers.

6. Traffic problems: Adequate traffic system should be provided in the metropolis, proper maintenance of traffic light and its regulation.

7. DVLA should ensure that drivers go through proper training before they are given license to drive commercial buses. The officials of DVLA should be monitored regularly to check corrupt practices of DVLA officials.

5.5 Transport Services Rendered by Banks

Transportation is an important economic activity in every economy. As such, in support of transportation by road in Tamale Metropolis, various financial institutions have contributed to this sector by providing various services.

Foreign banks such as Stanbic bank and intercontinental bank among others provide vehicle and asset financing loan facility to boost transportation by road in the tamale metropolis.

5.5.1 Stanbic Bank

Stanbic bank’s vehicle and asset financing (VAF) facility provides short-to medium-term funding to finance the purchase of movable assets such as buses for your business. The bank offers comprehensive and flexible terms for both individuals and business customers.

Since 2004, Stanbic bank has provided bus loans to over 600 customers in Ghana. In Tamale Metropolis, only 16 customers have acquired these bus loans. This low number is as a result of most customers not able to meet the requirements for acquiring the bus loans. The interest rate charged on this funding service is a base rate of 21.95 and a margin of 3% to 4 %.(source: field survey). Applications for public bus loans can be accessed by a client aged between 21 and 55 years and have had a personal transactional account with Stanbic bank for 6 months or more. This can be acquired at any Stanbic bank branch with the following documentations:

For a salaried individual:

- Completed application form
- Income and expenditure statement
- Last 6 months bank statement
- Pay slip or confirmation of salary by employer
• Proforma invoice for asset to be acquired

For a business organization;

• Completed application form
• Certificate of incorporation
• Certificate to commerce business
• Audited financial statement/management account
• Cash flow statement forecast for the term of the facility
• Last 6 months bank statements
• Surety ship of Guarantors
• Board resolution to acquire the asset
• Proforma invoice for asset to be acquired

Once a customer meets the above requirements, the customer is qualified and as such can start using the bus immediately and payments made after that. However, the vehicle in question serves as collateral in case of default in payments by customer. To ensure this, the documents for the vehicle are in a joint name (customer/ Stanbic bank).

Challenges in Accessing These Services by Clients

• Meeting the initial rental payments of 15% to 30% is a challenge to the bank since most of the customer is not able to meet this requirement. Also, meeting the monthly payment requirement is a challenge to some owners we interviewed.

• Most customers complain of the bureaucratic process involved in accessing the loans and as such a challenge to the customers in accessing the facility. (Source: field survey 2011).

Challenges faced by the Banks in offering these services

• Not all but some customers default in their monthly payments when they fall due. Nationally, the research conducted by the group shows that 50 out of 600 beneficiaries’ defaulted payments constituting 8.33% of beneficiaries and 5 out of 16 customers defaulted in their monthly repayments in the Tamale metropolis which poses serious threat to the bank’s portfolio.

• Some beneficiaries are unable to meet some of the requirement for this finance but the bank still tries to consider such clients which pose some level of risk to the banks vehicle finance portfolio.

Measures to Ensure Repayment
The bank has an insurance unit that takes care of all insurance needs of customers. This insurance covers a comprehensive insurance of the vehicle before it is delivered to the client.

Documents of the Vehicle are in a joint name. Thus, the name of the client and the Bank. It is joint ownership until the beneficiaries has completed paid the entire amount of the loan facility.

Close monitory of the client by the VAF unit or department of Stanbic bank to ensure client meet their repayment obligations when they fall due.

From the field survey conducted, it is said that the implementation of these measures has been effective. Expectation of the bank is that it will continue providing this service so far as the bank operates in the unforeseeable future. (Source: field survey, May 2011)

Benefits of Stanbic Bank’s VAF

- Repayment periods are flexible. Assets which cost from US$ 10,000 and more are financed under the VAF. And clients have the chance to negotiate a flexible repayment period that suits them so far as it does go against the bank.

- Related to the above point is that flexible payment options are offered for clients to choose from. The flexibility is to the extent that down payments are optional for qualified applicants. Qualified applicants can start using their assets immediately and start making payments after that.

- Comprehensive insurance on assets are also offered is a very good measure to ensure that both the bank and the client do not completely lose their property in case of an unforeseen occurrence.

- Overdraft facilities for maintenance and fueling of the buses are also available for beneficiaries. This is a good measure to ensure the vehicles are always in good shape.

5.5.2 Intercontinental Bank Ghana (IBG)

In the Tamale Metropolis, IBG since 2008 has provided numerous services in support of transportation by road. In support of transportation by road the bank provide vehicle and financing product targeted at both customer and non-customer of the bank. Facility can be assessed for both new and fairly new cars. Notable among the vehicle financing product is the provision of public transport buses.

Features and Benefits

- Indicative Interest Rate: Base rate plus 3%

- Cash collateral which is equivalent to 3 months repayment installment

- Vehicle to be registered in joint name IBG and customer
Tenor depends on age of vehicle

Individuals may have up to five years to pay back

Corporate organizations may have up to 3 years to pay back.

Also, IBG reserves the right to request for any additional document as part of its appraisal of applicant. Applicant must have at least 6 months relationship with IBG.

6.0 Recommendation for Policy Implementation

This area of the research delves on the suggestions and policy recommendations that can assist foreign banks to contribute immensely to the development of transportation by road in the Tamale metropolis as well as policy makers in their attempt to minimize traffic accidents in the metropolis and Ghana at large.

6.1 Proper Regulations and Compliance by DVLA authorities: The DVLA authorities should ensure that every individual requesting for a license goes through the adequate training to be able to drive especially public commercial buses.

6.2 Regular Maintenance and Service of Vehicles: Drivers should also try as much as possible to always maintain and service their vehicles when they come back from journeys to prevent the frequent breakdowns and accidents.

6.3 Compliance of Road Safety Regulations: The police along our highways should also see to it that drivers respect the road safety regulations to prevent accidents. The government should also try to equip the police service with adequate personnel and logistics to be able to fight arm robbery on our highways as well as to detect if drivers are tipsy, over speeding, overload and more. And drivers who are found culprit should be adequately dealt with in accordance to the laws or constitution of the Republic of Ghana. They should also put measure to stop some drivers from using heavy trucks meant to carry goods instead of people.

6.4 Adequate Funding and Frequent Tracking of Road Fund Budget: The government and other stakeholders should also try to raise more funds to be able to expand our road network and maintain others. Also, contractors who perform shoddy works on road construction should not be left to go scot-free.

6.5 Proper Maintenance of Road Networks: The government should also put up measures to ensure our roads are always maintained. This is the more reason why the government has introduced the Youth in Road Maintenance Module under the NYEP to ensure regular maintenance of roads, including the filling of pot-holes, construction of drains and fixing of broken road signs on our major roads to ensure easy and smooth vehicular movement to curtail the numerous road accidents in the country.

6.6 Decongestion of the City: The metropolitan assembly should also put up measure to decongest the city by sweeping all unauthorized structures by the road sides. This is the more reason why the Tamale Metropolitan Assembly are undertaking a dawn swoop to demolish all unauthorized structures aimed at decongesting the metropolis.
6.7 Rebating the Initial Deposit Requirement: Financial institutions providing vehicle financing to support transportation should try as much as possible to reduce the initial deposit requirement and spread it over a longer period of may be 8years so that beneficiaries can be able to meet both the initial and monthly installment requirement.

6.8 Transparency and Removal of red flags: The financial institutions should also let the clients understand all the terms and conditions of the finance most especially the interest payment to the banks. They should also skip some of the bureaucratic processes involved in accessing the financial support or credit facility. It is in the belief of the team that these recommendations when implemented by the relevant stakeholders will lead to significant reduction in road transport problems.

7.0 Conclusion

The financing of these buses has helped increase the revenue to transport bus owners and drivers as they now have access to brand new or fairly new buses. It is also led to the reduction in accidents in the sector and making travelling safer. To a large extent, it has also increased access to public transport and providing comfort in travelling especially to businessmen within the metropolis.

References


APPENDIX I

(QUESTIONNAIRES)

LONG ESSAY TOPIC – THE CONTRIBUTION OF FOREIGN BANKS TO THE DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION BY ROAD; A CASE STUDY OF STANBIC AND INTERCONTINENTAL BANK IN THE TAMALE METROPOLIS IN THE NORTHERN REGION OF GHANA.

The study is to solicit your opinion on the above topic. It is a study towards the award of Bachelor of Arts degree in integrated development studies. Be assured that confidentiality of your response will be insured.

BANKERS

Bank
name:.......................................................... ..........................................................

Respondents
position:.......................................................... ..........................................................

Age:..............................

Sex..............................
1. How would you generally describe the current state of transportation by road in Tamale metropolis?  Poor ☐  Average ☐  Good ☐

2. Are there some significant problems associated with the transportation by road in the Tamale metropolis?  Yes ☐  No ☐

If yes, answer question 3-7

3. A) What is the cause of the deplorable state of roads?

B) In your opinion, what are the effects?

4. A) What are the causes of road accidents?

B) In your opinion, what are the effects?

5. A) What are the causes of inadequate and faulty buses in the metropolis?

B) In your opinion, what are the effects?

6. A) What are the causes of Armed robbery?

B) What are the effects?

7. A) What are the causes of traffic congestion?

B) What are the effects?

8. In your own opinion, how do these problems affect the development of the Tamale metropolis?
9. Does your bank offer any service to support transportation by road?
   Yes  No
   If yes, what are those service? Please state them.

If bus funding:

10. When did you start offering this service?

11. What is the interest rate charged on this funding service?

12. Is there any collateral requirement to access these funds? Yes ☐ No ☐

13. If yes, what is the collateral requirement?

14. Are clients able to meet the interest rate and collateral requirement? Yes ☐ No ☐

15. What other requirement(s)/condition(s) is/are associated with accessing this service?

16. Do you face any challenge offering these services? Yes ☐ No ☐

17. If yes what are these challenges? Please state them.
18. How many beneficiaries do you have as at this moment?

19. Are beneficiaries able to meet their loan repayment obligation timely when they fall due? Yes ☐ No ☐

20. How timely?
On time payment ☐ After 2 weeks payment ☐ After 1 month payment ☐

21. Have you encountered any default of payment? Yes ☐ No ☐

22. If yes, how many?

23. Have you kept any measure in place to insure repayment by beneficiaries? Yes ☐ No ☐

24. What are such measures? Please state them.

25. Have they been effective in implementation? Yes ☐ No ☐

26. How long do you intend providing these services to support transportation by road (durability of the service)?

27. What are these support services?

28. How has these supported the transportation by road sector?
APPENDIX II

OPERATIONALISATION OF CONCEPTS

Words are synonymous to each other and can therefore mean anything to anybody. The following concepts used in our study have been defined as in its contextual forms as follows;

Transportation by road: This is used to mean passengers bus transport as well as the road networks in our study.

Inadequate transportation: This is used in the research to denote fewer passenger buses for transportation.

Services rendered in support of transportation: This is also used to mean the Vehicle and Asset Financing by both Stanbic and Intercontinental banks in the transport sector.

Entrepreneurs in the transport industry: Here, it refers to the individuals and groups that own passenger buses for transportation and or transport services.

APPENDIX III

ACRONYMS

ADB: Asian Development Banks
CDC: Centers for Disease Control and Prevention
DMC’S: Developing Member Countries
DSP: Deputy Superintendent of Police
DVLA: Driver and Vehicle Licensing Authority
ECOWAS: Economic Community of West African States
GDP: Gross Domestic Product
GNA: Ghana News Agency
GPRTU: Ghana Private Road Transport Union
IBG: Intercontinental Bank Ghana
LCCI: Lagos Chamber Of Commerce and Industry
LOC: Library of Congress
MOFA: Ministry Of Food and Agriculture
MTTU: Motor Transport and Traffic Unit
NBSSI: National Board for Small Scale Industries
NMT: Non-Motor Transport
NTSB: National Transportation Safety Board
NYEP: National Youth Employment Programme
RCC: Regional Co-ordinating Council
SSATP: Sub-Saharan African Transport program
SPSS: Statistical Package for Social Scientists
TA: Technical Assistance
UEMOA: United Economique ET Monetaire Ouest Africaine
USAID: United States Agency for International Development
VAF: Vehicle and Asset Financing
WHO: World Health Organization
ÖZET


Bu çalışmada Türkiye’nin yıllar itibariyle Lojistik Performans İndeksi’ndeki yeri ve Lojistik Performans İndeksi kriterleri açısından durumu ortaya konularak; Türkiye’deki üreticilerin lojistik şirketlerin performansını nasıl değerlendirikleri araştırılmıştır. Araştırma sonucunda lojistik şirketlerin hangi kriterler açısından performanslarını artırılmışları ve arttırmaları gerektirdiği belirlenmiştir. Bunun düşünlümü; lojistik faaliyetlerin maliyetleri bir üretim faktörü olmalarından kaynaklanan, lojistik faaliyetlerin maliyet performansını değerlendirmek amacıyla araştırılmıştır. Diğer yandan lojistik faaliyetlerin maliyetlerini ve işletmelerin maliyet performansını en düşük maliyetli yani lojistik şirketlerin özellikle maliyet performansını geliştirmeleri gerektiğini ortaya konmuştur.

GİRİŞ

Küreselleşme ile ürün, sermaye, işgücü ve hammaddenin sınırlar arası yoğun hareketi lojistik faaliyetleri her geçen gün arttıırken, işletmeler arasında yaşanan rekabetin boyutları o kadar artmıştır ki ürünle ilgili fonksiyonellik, kalite, fiyat ya da üretim faktörlerin etkin ve verimli kullanımını gibi konuların ötesine geçmiştir. İşletmeler müşterilerine değer sağlamak için bir ayrintıya değerlandırılmaktadır. İşletmelerin lojistik faaliyetleri sadece işletme etkinliğini artırma amacılığına değil aynı zamanda müşterilerine değer yarattırmak amacıyla da kullanıkları bir gerçekçiktir. Lojistik faaliyetlerin işletme faaliyetlerinin etkin ve verimli bir şekilde yürütülmesinin yanı sıra müşteri memnuniyetinin artırılması dolayısıyla işletmenin sürdürülebilirliği ve başarısı için de önemlidir. Lojistik performans değerlendirmesi genellikle The Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) kuruluşu tarafından geliştirilmiştir.

48 Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, abuyukkeklik@ohu.edu.tr
49 Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, buketozoglu@ohu.edu.tr


- Gümrük: Ülkede lojistik faaliyetlerin yürütülmesi sırasında gümrük ve diğer sınırlı işlemlerin etkisi ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi ile ilgilidir.
- Altyapı: Ülkedeki ticaret ve taşınmacılık altyapısının kalitesini ifade etmektedir.
Uluslararası Sevkiyat: Ülkede sevkiyatların rekabetçi fiyatlarla düzenlenebilir olması anlamına gelmektedir.

Lojistik hizmet kalitesi (LSQ) ve Yetkinlik: Ülkede verilen lojistik hizmetlerin kalitesi ve bu hizmetlerin yetkin firmalar tarafından verilebilir olması ile ilgilidir.

Takip ve İzlenebilirlik: Ülkede yürütülen lojistik faaliyetler sırasında gerçekleştirilen sevkiyatların takip edilebilir ve izlenebilir olmasını ifade etmektedir.

Zamanında Teslimat: Sevkiyatların alıcıya zamanında ulaşıması ile ilgilidir.

Bu çalışmanın temel amacı üretici işletmelerin, lojistik firmaların performansını nasıl değerlendirildiklerine yönelik yaptığımız saha araştırmasının bulguları ile Türkiye’nin Lojistik Performans İndeksindeki durumu analiz etmektedir.


Tablo 1. Lojistik Performans İndeksi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıl</th>
<th>Ölçüt</th>
<th>LPI Kriterleri</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Gümrük</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>Sıra</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>Sıra</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3,22</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>Sıra</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3,51</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>Sıra</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>Sıra</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3,42</td>
</tr>
<tr>
<td>2018</td>
<td>Sıra</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Puan</td>
<td>3,15</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: 2007-2018 Dünya Bankası LPI Raporları


2016 ile 2018 yılları Lojistik Performans İndeksi kriterleri açısından karşılaştırıldığında diğer tüm kriterlerde sıralama ve puan açısından düşüş olurken “Takip ve İzlenebilirlik” kriterinin puanındaki düşüşe rağmen sıralamasında 1 birimlik yükselme gözlenmiştir. Düşüş eğiliminde olan tüm kriterler içerisinde “Zamanında Teslimat” ve “Altyapı” kriterleri diğerlerine göre az düşüş gösterecek kriterlerdir. Diğer taraftan en büyük düşüşün “Gümrük” kriterinin sıralamasında olduğu görülmektedir. Bu durum ülkenin ulaşırma altyapısında bir aksama olmakla birlikte bunun düşük düzeyde olduğu, lojistik işlemlerin gerçekleştirilmesi sırasında teslimat süreleri ile ilgili yaşanan sıkıntılar olsa da bunlara düşük düzeyde...
olduğu ancak işletmelerin lojistik faaliyetleri yürütürken gümrük ve sınır işlemlerinde büyük sorunlarla karşılaştığı şeklinde yorumlanabilir.

Araştırmanın Metodolojisi

Araştırma Bulguları
Üretici işletmelerin, firmaların lojistik performansını nasıl değerlendirdiklerini belirlemek için verilere tek örneklem t-testi uygulanmıştır. Tek örneklem t testi cevaplayıcıların belirlenen ifadeleri katıldıklarını ortalamalarına göre durumunu belirleyen bir test yöntemidir. Üretici işletmelerin firmaların lojistik performansını nasıl değerlendirdiklerine yönelik yapılan analizlerle ilgili bulgular Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Lojistik Performansı Ortalamalari

<table>
<thead>
<tr>
<th>İfadeler</th>
<th>t</th>
<th>Ortalama</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Şirketimiz lojistik firmasından (çoğunlukla) rekabetçi fiyatlar ve yük tarihe ücretleri alabilmektedir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,66</td>
</tr>
<tr>
<td>En düşük maliyetli lojistik hizmetler sağlanır.</td>
<td>.000</td>
<td>3,53</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması lojistik maliyetlerin düşürülmesi için çaba sarf eder.</td>
<td>.011*</td>
<td>3,41</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması, şirketimizin lojistik hizmet ihtiyaçlarını anlar.</td>
<td>.000</td>
<td>3,81</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması teslim tarihinine uyum açısından güvenilir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,90</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması teslim sürelerinin azaltılması hususunda çaba sarf eder.</td>
<td>.000</td>
<td>3,76</td>
</tr>
<tr>
<td>Siparişler doğru/hatasız şekilde teslim edilir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,76</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması muayene, yerelleştirme, kapadan kapaşık servis gibi satış öncesi hizmetler sağlar.</td>
<td>.000</td>
<td>3,69</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması ürünün güvenli bir şekilde teslimi için gerekli şartları (güvenli teslim için bilgi sağlar) yerine getirir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,83</td>
</tr>
<tr>
<td>Siparişler herhangi bir zarara uğramadan teslim edilir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,60</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması ürün güvenlik kurallarına uygun hareket eder.</td>
<td>.000</td>
<td>3,72</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması herhangi bir değişiklik (erken teslim, geç teslim, kaza vb.) durumunda anlık bilgilendirme yapar.</td>
<td>.000</td>
<td>4,05</td>
</tr>
<tr>
<td>Lojistik firması ondan istediğimiz bir değişikliği hiza yerine getirebilmekte becerisine sahiptir.</td>
<td>.000</td>
<td>3,72</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Lojistik firması, yaptığımız iş hakkında bilgi sahibidir. 0,000 4,05
Lojistik firması, satın almış olduğumuz iş hakkında önerilerde bulunur. 0,568* 3,09
Karşılıklı hedeflerimizin başarılmasını için işimize katkı sağlamak çalıştır. 0,114* 3,24
Lojistik firması ile birlikte şirketimiz lojistik ihtiyaçlarını tahmin ederek lojistik firmasının bize ayıranı kapasiteyi planlar. 0,002 3,45
Lojistik firması ve şirketimiz arasındaki yapıcı iletişim sayesinde, işimize ilgili düzenlemelerde işbirliği yapabilmeoyuz. 0,000 3,47
Birbirimizin sürekli gelişimi için önerilerde bulunuruz. 0,314* 3,14
Lojistik firması ile arazimda bir problem oluştuğunda kolaylıkla ulaşabiliriz. 0,000 4,02


Sonuç ve Değerlendirme

- Tanımlayıcı nitelikteki bu çalışmadan elde edilen bulgulardan yola çıkarak üretici işletmelerin firmaların lojistik performanslarını değerlendirdiği ifadelerden pek çokunun ortalama değer olan 3’ün üzerinde olduğu görülmektedir. Üreticilerin ifadelerin lojistik firmaların performansını en düşük buldukları konularda bile ortalamının üzerinde dolaylıyla genel olarak olumlu değerlendirdikleri söylenebilir.
- Bulgular üreticilerin operasyonel ve iş birliği ile işbirliği ile ilişkili dayalı konularda firmaların performansını yüksek bulunduğunu göstermektedir.

Uygulamalarla yönelik öneriler:

- Maliyet konusu önemini fazlasıyla korumaktadır ve lojistik faaliyetlerin maliyetlerini düşürme yönünde çalışmalara odaklanmalıdır.
- Lojistik şirketlerin müşteri beklenti ve memnuniyetlerini araştıran çalışmalar yapmasyla performansın hangi alanlarda yükseltildiği gerektiği ortaya konularak bu
alanlarda gerekli düzenlemeler yapılabilir. Bu sayede şirketlerin lojistik performansındaki iyileşmeler Lojistik Performans İndeksindeki Türkiye’nin sıralamasını da daha yukarılara taşmasına katkı sağlayacaktır.

Araştırmacılarla yönelik öneriler:

- Daha geniş bir kitleden toplanacak veri, sonuçların genellenmesini sağlayacaktır.
- İleri düzey analizler ile Türkiye’nin Lojistik Performans İndeksindeki sıralamasının yıllara dayalı seyri ile lojistik şirketlerin performansı arasındaki etkileşim araştırılabilir.

Kaynakça


Dünya Bankası Lojistik Performans índeksi raporları
https://lpi.worldbank.org/report

Dünya Bankası 2007 Lojistik Performans índeksi raporu

Dünya Bankası 2010 Lojistik Performans índeksi raporu

Dünya Bankası 2012 Lojistik Performans índeksi raporu

Dünya Bankası 2014 Lojistik Performans índeksi raporu

Dünya Bankası 2016 Lojistik Performans índeksi raporu

Dünya Bankası 2018 Lojistik Performans índeksi raporu
TÜRKİYE’DE UYGULANAN ENERJİ POLİTİKALARININ CARİ AÇIK ÜZERİNE ETKİLERİ

Talat Çiftçi50, Müslüme Narin51

Özet

Gelişmekte olan ülkeler kategorisindeki Türkiye’nin sürdürülebilir ekonomik büyümesinin önündeki engellerin başında, artık kronik hale gelen, cari açık sorunu gelmektedir. Enerjide dışa bağımlı olan Türkiye’nin enerji ithalatı faturası cari açık içerisinde ciddi bir yer tuttuğundan, enerji ithalatını azaltmaya yönelik politikalar sürekli olarak ülke gündeminde yer almaktadır. Bu çalışmada; son dönemlerde yine ülke gündeminde olan nükleer enerji santrallerinin yapılması, yerli kömür kaynaklarından elektrik enerjisi elde edilmesi ile hidroelektrik, rüzgâr ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimine yatırım yapılması gibi konuların enerji ithalatı üzerinde ne gibi etkiler yapabileceğini incelenmiştir. Varılan sonucu göre ekonominin ulaştırma ile konut ve hizmetler sektörlerinde yapısal dönüşümler ve enerji tüketimi verimliliğinde gerekli iyileştirmeler yapılanmadan söz konusu politikaların enerji ithalatının azaltılmasına etkisi sınırlı kalacaktır.

Anahtar Kelimeler: Enerji ithalatı, enerji ithalatı ile cari açık ilişkisi, milli enerji, enerji politikalarının yeterliliği, yerli kömürden elektrik üretimi, enerji hariç cari açık

Effects on Current Account Deficit of Energy Policies implemented in Turkey

Abstract

The leading obstacle in front of sustainable growth of Turkey that is in the developing countries category is current account deficit problem which becomes chronic nowadays. Since energy import bill of Turkey which is foreign-dependent on energy has a serious place in current account deficit, policies for lowering energy import take place consistently on agenda of country. In this paper, effects of topics that are on the agenda of country in recent years like construction of nuclear power plants, generation of electrical energy from domestic coal sources and investing the generation of electricity from renewable energy resources such as wind and sun on energy import are investigated. According to the reached conclusion, energy import lowering effects of the policies in question would be limited without making structural transformations in the transportation, housing and services sectors and making required improvements in energy consumption effectiveness.

Keywords: Energy import, the relation between current account deficit and energy import, national energy, sufficiency of energy policies, electricity generation from domestic coal, current account deficit excluding energy.

Giriş

Türkiye ve dünya ekonomisi açısından enerji sektörünün önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Özellikle Türkiye ekonomisi açısından enerji sektörü ile ilgili meseleler gündemden düşmemektedir. Nükleer santral ihaleleri, elektrik üretiminde doğalgaz yerine

50 Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Yüksek Lisans Öğrencisi, e-mail. talat.cftc@gmail.com.
51 Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail. muslumenarin@gmail.com.
yerli kömürün kullanılması, güneş ve rüzgâr gibi yenilenebilir enerjiye dayalı elektrik üretimi, yeni hidroelektrik santrallerinin yapımı, ülkemizden geçen petrol ve doğalgaz boru hatları, Doğu Akdeniz havzasında bulunan yeni doğalgaz rezervleri gibi konular sürekli olarak ülke gündeminde yer almaktadır.


Bu çalışmada ithal edilen enerjinin ülke ekonomisinde hangi alanlarda kullanıldığı araştırılarak, uygulanmaya çalışılan enerji politikalarının enerji ithalatı üzerinde ne gibi bir etki yapacağı konusu incelenmiştir. Bu doğrultuda çalışmaya enerji ithalatı ile cari açık arasındaki ilişkinin incelenmesi ile başlanmış olup, Türkiye’nin enerji üretim ve tüketim değerlerinin elde edilmesiyle devam edilmiştir. Bu verilerden harekete enerji kaynaklarını tüketiminin hangi alanlarda kullanıldığı meselesi üzerinden uygulanmaya çalışılan enerji politikalarının etkinliği incelenmiştir.

1. Türkiye’nin Enerji İthalatı ve Cari Açık İlişkisi

Türkiye’nin enerji ithalatı ile cari açığı arasındaki ilişki TCMB ve TÜİK verilerinden elde edilen Grafik 1’de verilmiştir.

Doğalgaz ve petrol ithalatı ülkeler arası antlaşmalara bağlı olarak yapıldığından ve bu antlaşmaların maddeleri gerekti kamuoyuna fiyat açıklaması yapılmadığında; TÜİK’in veri tabanında ham petrol ve doğalgaz ithalatı verileri ayrı ayrı açıklanmamakta olup gizli veri kaleminde doğalgaz ve petrol ithalatı verileri toplu bir şekilde paylaşılmaktadır. Bu nedenle dolar cinsinden enerji ithalatının kalem kalem açıklamak mümkün olmaymaktadır; bu incelmede Enerji İşleri Genel Müdürlüğü’nün (EİGM) yayını olduğu Yıllık Genel Enerji Dengesi Tablolarındaki TEP cinsinden enerji ithalatı verilerinden faydalanılmaktadır. Bu veriler Tablo 1’de verilmişdir. Ayrıca linyit ve diğer ikincil enerji kaynaklarının ithalatı söz konusu olmadığından tabloda yer verilmemiştir.

**Tablo 1. Türkiye’nin Enerji İthalatı (Bin TEP)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Taş Kömürü</th>
<th>Ham Petrol</th>
<th>Doğalgaz</th>
<th>Petrol Ürünleri</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>-120.000</td>
<td>-100.000</td>
<td>-80.000</td>
<td>-60.000</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>-40.000</td>
<td>20.000</td>
<td>-40.000</td>
<td>-20.000</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>-20.000</td>
<td>40.000</td>
<td>20.000</td>
<td>0</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>-10.000</td>
<td>60.000</td>
<td>30.000</td>
<td>10.000</td>
<td>90.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>0</td>
<td>80.000</td>
<td>40.000</td>
<td>20.000</td>
<td>140.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>10.000</td>
<td>100.000</td>
<td>50.000</td>
<td>30.000</td>
<td>190.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>20.000</td>
<td>120.000</td>
<td>60.000</td>
<td>40.000</td>
<td>240.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>30.000</td>
<td>140.000</td>
<td>70.000</td>
<td>50.000</td>
<td>300.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>40.000</td>
<td>160.000</td>
<td>80.000</td>
<td>60.000</td>
<td>360.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>50.000</td>
<td>180.000</td>
<td>90.000</td>
<td>70.000</td>
<td>420.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>60.000</td>
<td>200.000</td>
<td>100.000</td>
<td>80.000</td>
<td>480.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>70.000</td>
<td>220.000</td>
<td>110.000</td>
<td>90.000</td>
<td>540.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>80.000</td>
<td>240.000</td>
<td>120.000</td>
<td>100.000</td>
<td>600.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>90.000</td>
<td>260.000</td>
<td>130.000</td>
<td>110.000</td>
<td>660.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>100.000</td>
<td>280.000</td>
<td>140.000</td>
<td>120.000</td>
<td>720.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>110.000</td>
<td>300.000</td>
<td>150.000</td>
<td>130.000</td>
<td>780.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>120.000</td>
<td>320.000</td>
<td>160.000</td>
<td>140.000</td>
<td>840.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>130.000</td>
<td>340.000</td>
<td>170.000</td>
<td>150.000</td>
<td>900.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

52 Elektrik ve Diğer İkincil Enerji Kaynaklarının ithalatları az olduğundan tabloda yer verilmemiştir.

Tablo 1’deki verileri bir grafik olarak göstermek isterseniz, grafik olarak Grafik 2 çıkmaktadır.

Tablo 1 ve Grafik 2’nin incelenmesinden şu sonuçlara ulaşılmaktadır. TEP cinsinden taş kömür, ham petrol, toplam enerji ithalatı artış eğilimindedir. Doğalgaz ithalatı 2014 yılına kadar artış göstermiş olup son iki yılda azalmıştır. Petrol ürünleri ithalatı ise diğer enerji kaynaklarına göre daha dengeli bir durumdadır.

Tablo 1’deki veriler TEP cinsinden olup; her bir enerji kaleminin dolar cinsinden ithalat verileri hakkında bir kanaat oluşturmamaktadır. Enerji kaynaklarının fiyatı uluslararası piyasada belirlendiğinden, enerji ürünleri piyasasındaki dalgalanmaların ülkemizden enerji ithalatı faturası üzerinde ciddi etkileri olmaktadır. Yine yukarıda belirtilen gizli veriler nedeniyle dolar cinsinden ham petrol ve doğalgaz ithalatı verileri ayrıtırılamamakla birlikte bir fikir vermesi adına enerji kaynaklarının dolar cinsinden ithalat verileri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Türkiye’nin Enerji İthalatı (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>yıl</th>
<th>dolar</th>
<th>TEK</th>
<th>DOLAR</th>
<th>DOLAR</th>
<th>DOLAR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2009</td>
<td>13.119</td>
<td>14.930</td>
<td>29.582</td>
<td>18.956</td>
<td>78.878</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>14.310</td>
<td>17.717</td>
<td>31.381</td>
<td>18.849</td>
<td>84.606</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>15.392</td>
<td>18.997</td>
<td>36.196</td>
<td>17.103</td>
<td>90.344</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>18.831</td>
<td>20.459</td>
<td>37.886</td>
<td>17.397</td>
<td>98.399</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>17.205</td>
<td>19.482</td>
<td>37.347</td>
<td>18.399</td>
<td>96.145</td>
</tr>
</tbody>
</table>

53 Grafik 2’deki sol dikey eksen bin TEP cinsinden toplam enerji ithalatı verilerini, sağ dikey eksen ise bin TEP cinsinden taş kömür, ham petrol, doğalgaz ve petrol ürünleri ithalatı verilerini göstermektedir.
Tablo 2. Türkiye’nin Enerji İthalatının Enerji Kaynaklarına Göre Dağılımı
(Milyon Dolar)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Taş Kömürü</th>
<th>Ham Petrol ve doğalgaz</th>
<th>Petrol Ürünleri</th>
<th>Diğerleri</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2009</td>
<td>1.127</td>
<td>18.298</td>
<td>3.598</td>
<td>6.882</td>
<td>29.905</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>1.148</td>
<td>23.503</td>
<td>5.646</td>
<td>8.200</td>
<td>38.497</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>1.275</td>
<td>34.392</td>
<td>13.971</td>
<td>4.480</td>
<td>54.118</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>1.135</td>
<td>39.471</td>
<td>17.021</td>
<td>2.491</td>
<td>50.117</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>900</td>
<td>35.680</td>
<td>17.004</td>
<td>2.334</td>
<td>55.917</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>826</td>
<td>34.766</td>
<td>16.992</td>
<td>2.306</td>
<td>54.889</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>2.628</td>
<td>15.285</td>
<td>8.109</td>
<td>1.148</td>
<td>27.169</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>3.907</td>
<td>20.697</td>
<td>10.929</td>
<td>1.672</td>
<td>37.205</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: TÜİK verilerinden faydalanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2’deki verileri bir grafik olarak göstermek istersek karşımıza Grafik 3 çıkmaktadır.

Grafik 3. Enerji İthalatının Enerji Kaynaklarına Göre Yüzdelik Dağılımı (Milyon Dolar)

petrol ve doğalgaz ithalatındaki azalma taş kömür ithalatındaki artış ile örtüşmektedir. Tüm bu verileri paylaşmaktan sonra enerji ithalatı cari açık ilişkisine geçebiliriz. Enerji ithalatı ve cari açık ile ilgili milyon dolar cinsinden veriler Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3. Türkiye’nin Enerji İthalatı – Cari Açık İlişkisi (Milyon Dolar)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Cari İşlemler Dengesi</th>
<th>Enerji İthalatı</th>
<th>Enerji Haric Cari İşlemler Dengesi</th>
<th>Enerjiye Bağlı Dış Ticaret Açığı</th>
<th>Enerjiye Bağlı Dış Ticaret Açığının Cari Açığa Oranı %</th>
<th>Enerji İthalatının Toplam İthalata Oranı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2002</td>
<td>-626</td>
<td>9.204</td>
<td>7.886</td>
<td>-8.512</td>
<td>1.359,80</td>
<td>17,85</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>-7.554</td>
<td>11.575</td>
<td>3.041</td>
<td>-10.595</td>
<td>140,26</td>
<td>16,69</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>-31.168</td>
<td>28.859</td>
<td>-5.876</td>
<td>-25.292</td>
<td>81,15</td>
<td>20,68</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>-11.358</td>
<td>29.905</td>
<td>14.626</td>
<td>-25.984</td>
<td>228,77</td>
<td>21,22</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>-44.616</td>
<td>38.497</td>
<td>-10.588</td>
<td>-34.028</td>
<td>76,27</td>
<td>20,75</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>-74.402</td>
<td>54.118</td>
<td>-26.823</td>
<td>-47.579</td>
<td>63,95</td>
<td>22,47</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>-47.963</td>
<td>60.117</td>
<td>4.446</td>
<td>-52.409</td>
<td>109,27</td>
<td>25,41</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>-63.642</td>
<td>55.917</td>
<td>-14.449</td>
<td>-49.193</td>
<td>77,30</td>
<td>22,22</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>-32.109</td>
<td>37.843</td>
<td>1.216</td>
<td>-33.325</td>
<td>103,79</td>
<td>18,26</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>-33.137</td>
<td>27.169</td>
<td>-9.179</td>
<td>-23.958</td>
<td>72,30</td>
<td>13,68</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>-47.436</td>
<td>37.205</td>
<td>-14.558</td>
<td>-32.878</td>
<td>69,31</td>
<td>15,91</td>
</tr>
<tr>
<td>Toplam</td>
<td>-555.367</td>
<td>581.006</td>
<td>-44.655</td>
<td>-510.712</td>
<td>91,96</td>
<td>20,17</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: TÜİK ve TCMB verilerden faydalanılarak hazırlanmıştır.


---

54 2001 yılı tabloda incelenen dönemdeki cari fazla verilen tek yıl olmakla birlikte, enerjiye bağlı dış ticaret açığının cari açığa oranı verisi negatif olması gerekmekte olup verilerin bütünlüğü açısından tabloda pozitif verilmiştir.

55 2002 yılında enerji ithalatına bağlı cari açık değerinde çok ciddi bir değişiklik olmamasak birlikte cari açık değeri çok düşük olduğundan enerjiye bağlı dış ticaret açığının cari açığa oran yüksek çıkmaktadır.

56 Grafik 5’deki sol dikey eksen bin TEP cinsinden enerji ithalatı verilerini, sağ dikey eksen ise milyon dolar cinsinden enerji ithalatı verilerini göstermektedir.

57 Grafik 6’da sol dikey eksen milyon dolar cinsinden toplam ithalat verilerini, sağ dikey eksen ise milyon dolar cinsinden enerji ithalatı verilerini göstermektedir.
Tablo 3, Grafik 4, Grafik 5 ve Grafik 6'daki verilerin incelenmesinden şu sonuçlara ulaşılmaktadır. 2000-2017 döneminde Türkiye’nin toplam cari açığı yarım trilyon dolardan fazla olmakla birlikte aynı dönemde enerji hariç cari işlemler açığı 44 milyar dolar olarak karşımıza çıkmaktadır. 18 yıllık dönemin 8 yılında Türkiye enerji hariç cari fazla vermiştir. Bu bize ideal bir noktayı göstermekle birlikte, enerjide kendi kendine yeterliliğe yönelik politikaların Türkiye’nin cari açığını azaltmada ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Bu
nedenle uygulanmaya çalışılan enerji politikalarının etkinliği ülke ekonomisi açısından çok ciddi bir öneme sahiptir.


2. Türkiye’nin Enerji Üretimi ve Tüketimi


Çalışmanın temel veri kaynağı olan EİGM tarafından yayınlanan Yıllık Genel Enerji Dengesi Tablolarında 2009 yılına kadar ham petrol ve petrol ürünleri verileri ayrırtırmadan yayınlanmıştır. Bundan dolayı; verilerde tutarsızlık olmasına karşın Türkiye’nin enerji üretimi ve tüketimi açısından 2009 yılı ve sonrası verilerinin analizini yapmak için Türkiye’nin enerji kaynaklarının orijinal birimleri farklılık gösterdiği ve bu birimlerin karşılaştırılması kolay olmadığından söz konusu tablolardaki veriler Ton Eşdeğer Petrol (TEP) cinsinden değerlendirilmiştir. Son olarak Tablo 4 ve Tablo 5’deki Türkiye’nin enerji üretimi ve tüketimi verilerinin analizinde birincil ve ikincil enerji kaynakları ayrıştırmasına gidilmiştir.

Türkiye'nin bin Ton Eşdeğer Petrol (TEP) cinsinden enerji üretimi verileri Tablo 4'de yer almaktadır.

### Tablo 4. Türkiye’nin Enerji Üretimi (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Taş Kömürü</th>
<th>Linyit</th>
<th>Ham Petrol</th>
<th>Doğalgaz</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
<th>Elektrik</th>
<th>Petrol Ürünleri</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
</table>

Tablo 4’deki verilerden elde edilen ve Türkiye’nin birincil ve ikincil enerji üretiminin kaynaklarına göre yüzdelik dağılımı ise Grafik 7 ve Grafik 8'de görülmektedir.

Türkiye'nin bin Ton Eşdeğer Petrol (TEP) cinsinden enerji tüketimi verileri Tablo 5'de yer almaktadır.

Tablo 5. Türkiye’nin Enerji Tüketimi (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Taş Kömürlü</th>
<th>Linyit</th>
<th>Ham Petrol</th>
<th>Doğalgaz</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
<th>Elektrik</th>
<th>Petrol Ürünleri</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
</table>

58 Bu kalem asfaltit, yakacak odun, hayvansal ve bitkisel artıklar, biyoenerji ve atıklar, hidrolik, Jeotermal, rüzgâr, ısı üretim tesislerinde üretilmeyen jeotermal ısı ve diğer ısı ile güneş enerji kaynaklarından oluşmaktadır.


Tablo 5’deki verilerden faydalanarak elde edilen ve Türkiye’nin birincil ve ikincil enerji tüketiminin kaynaklarına göre yüzdelik dağılımını veren Grafik 9 ve Grafik 10 aşağıdaki verilmiştir.
Tablo 5, Grafik 9 ve Grafik 10’daki verilerin incelenmesinden şu sonuçlara ulaşılmaktadır. Birincil enerji kaynaklarının tüketimi açısından; taş kömürün enerji tüketimindeki payı zaman içerisinde artmıştır, buna karşılık linyit tüketimi zaman içerisinde azalmakla birlikte 2016 yılında artış göstermiştir. Ham petrol ve doğalgazın enerji tüketimindeki payları zaman içinde artmakla birlikte doğalgaz tüketiminin payı son iki senede azalmıştır. Diğer birincil enerji kaynaklarının enerji tüketiminden aldığı pay son iki sene hariç çok fazla değişiklik göstermemekle birlikte son iki senede ciddi artış göstermiştir. Diğer birincil enerji kaynaklarının enerji tüketiminden aldığı pay son iki senedeki artış çok fazla değişiklik göstermemekle birlikte son iki senede ciddi artış göstermiştir. İkincil enerji kaynaklarının tüketimi açısından; her üç enerji kaynağının enerji tüketimindeki payları zaman içerisinde dalgalanma göstermekle birlikte bu dalgalanma çok sınırlı olmuştur. İkincil enerji kaynaklarının tüketiminin büyük kısmını elektrik ve petrol ürünleri oluşturmaktadır.

Tablo 4 ve Tablo 5’deki verilerden faydalanılarak elde edilen ve Türkiye’nin birincil ve ikincil enerji kaynaklarının yerli üretiminin enerji tüketimini karşılama oranları Grafik 11 ve Grafik 12’de yer almaktadır.
Birincil enerji kaynaklarının yerli üretimin tüketimi karşılama yüzdelерinin verildiği Grafik 11’de açık bir şekilde görülmektedir ki; ülkemiz açısından özellikle taş kömürü, ham petrol ve doğalgaz kalemlerinde yurtiçi üretimin tüketimi karşılamanın ciddi bir açık bulunmaktadır. Linyitte ise ülkemiz kendi kendine yeterliliğe sahiptir. Ayrıca diğer birincil enerji kaynaklarının gerek piyasa koşulları gerekse de kaynakların doğası gereği, ithalatı ve ihracatı pek mümkün olmadığından üretiminin tüketimi karşılama oranı doğal olarak %100 olarak.
karşımaza çıkmaktadır. Birincil enerji kaynaklarının toplam üretiminin toplam tüketimi karşılama oranı ise %34,05-26,92 arasında seyretmekte olup zaman içerisinde azalmıştır.

Aynı şekilde ikincil enerji kaynaklarının yerli üretiminin tüketimi karşılama yüzdelerinin verildiği Grafik 12’de, elektrik üretiminin tüketimi karşılama oranı da karşımıza %100 civarında çıkmaktadır. Bu ise elektrik arz güvencesinin, her ne kadar üretimin önemli bir kısmı ithal birincil enerji kaynaklarını tüketiminden sağlanrsa da; yurt içi elektrik santrallarından sağlanabildiğini göstermektedir. Petrol ürünlerinin yurtiçi üretimi ithal edilen ham petrolin ülke içindeki rafinerilerde işlenmesi ile yapılınca birlikte; bu üretim tüketimin tamamını karşılamaya yetmemektedir. Aynı durum diğer ikincil enerji kaynakları için de geçerlidir. İkincil enerji kaynaklarının toplam üretiminin toplam tüketimi karşılama oranı ise %83,42-74,42 arasında seyretmekte olup zaman içerisinde dalgalanmıştır.

Yukarıdaki tabloların ve grafiklerin incelenmesinden açık bir şekilde anlaşılmaktadır ki; Türkiye’nin enerji tüketimi enerji arz güvenliği ithalat yoluyla sağlanmaktadır. İkincil enerji kaynaklarının yurtiçi üretiminin tüketimi karşılama oranı birincil enerji kaynaklarına göre daha yüksek olmakla birlikte; bu üretimin tamamını karşılamamakta ve yurt içi tesislerde işlenmesi sonucu olduğu görülmektedir. İkincil enerji kaynaklarının toplam üretiminin toplam tüketimi karşılama oranı ise %34,05-26,92 arasında seyretmekte olup zaman içerisinde azalmıştır.

Yukarıdaki tabloların ve grafiklerin incelenmesinden açık bir şekilde anlaşılmaktadır ki; Türkiye’nin enerji üretimi enerji arz güvenliğini iki氧ata yoluyla sağlamakta ve enerji arz güvencesi ithalat yoluyla sağlanmaktadır. İkincil enerji kaynaklarının yurtiçi üretiminin tüketimi karşılama oranı birincil enerji kaynaklarına göre daha yüksek olmakla birlikte; bu üretimin tamamını karşılamamakta ve yurt içi tesislerde işlenmesi sonucu olduğu görülmektedir. İkincil enerji kaynaklarının toplam üretiminin toplam tüketimi karşılama oranı ise %83,42-74,42 arasında seyretmekte olup zaman içerisinde azalmıştır.

3. Türkiye’nin Enerji Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı

Tüketilen enerjinin büyük kısmını ithal eden Türkiye’nin enerji politikalarının enerji ithalatı üzerine, dolayısıyla cari açık üzerine, etkilerini incelemek için enerji kaynaklarının hangi sektörlerde tüketildiği çok büyük önem arz etmektedir. Bundan dolayı çalışmanın bu bölümünde enerji kaynaklarının tüketiminde sektörlerde göre dağılımı verilerinin incelenmesi yer verilmiştir.

### 3.1. Taş Kömürü

Türkiye’nin önemli bir taş kömürü rezervi bulunmasına rağmen ülkemizdeki taş kömürü üretimi tüketimi karşılayabilmekten çok uzaktır. Türkiye’nin taş kömürü kullanımının sektörel dağılımı bin TEP cinsinden Tablo 6’da verilmiştir.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Elektrik Üretimi</th>
<th>Rafineriler İç Tüketim ve Kayıp</th>
<th>Sanayi</th>
<th>Konut ve Hizmetler</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2001</td>
<td>850</td>
<td>3</td>
<td>2.952</td>
<td>512</td>
<td>2.669</td>
<td>6.985</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>788</td>
<td>31</td>
<td>4.782</td>
<td>557</td>
<td>2.653</td>
<td>8.812</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>1.795</td>
<td>26</td>
<td>5.680</td>
<td>634</td>
<td>3.037</td>
<td>11.172</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>2.385</td>
<td>25</td>
<td>5.986</td>
<td>596</td>
<td>3.258</td>
<td>12.250</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>2.592</td>
<td>23</td>
<td>6.049</td>
<td>615</td>
<td>3.224</td>
<td>12.504</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>2.863</td>
<td>23</td>
<td>7.693</td>
<td>570</td>
<td>3.648</td>
<td>14.797</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tablo 6. Taş Kömürü Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı (Bin TEP)

---

60 Tarım ve Ulaştırma sektörlerindeki taş kömörü tüketimi sifira yakın olduğundan tabloda yer verilmemiştir.
61 Bu ifade enerji dışı tüketim, kombine santrallar, kok fabrikalar, briket ve yüksek firnlar içermektedir. Petrokimya feedstock verisi enerji dışı tüketim içerisinde yer almaktadır.

Taş kömürü tüketiminin TEP einsinden sektörler göre yüzdelik dağılım grafiği Grafik 13'de verilmiştir.


---

Rafineriler, iç tüketim ve kayıp sektöründeki taş kömürü tüketimi çok düşük olduğundan grafiktede yer verilmemiş.
Taş kömürü üretiminin tüketime yetmemesi sebebiyle, bu açık taş kömürü ithalati olarak karşımıza çıkmaktadır. Taş kömürü ithalati verileri Tablo 7'de verilmiştir.

### Tablo 7. Taş Kömürü İthalatı

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>İthalat (Bin TEP)</th>
<th>Tüketim (Bin TEP)</th>
<th>İthalatın Tüketime Oranı</th>
<th>İthalat (Milyon Dolar)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>8.803</td>
<td>9.891</td>
<td>89,00</td>
<td>611,11</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>5.452</td>
<td>6.985</td>
<td>78,05</td>
<td>297,35</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>7.857</td>
<td>8.812</td>
<td>89,16</td>
<td>333,95</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>10.546</td>
<td>11.172</td>
<td>94,40</td>
<td>230,13</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>10.929</td>
<td>12.250</td>
<td>89,22</td>
<td>260,23</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>11.432</td>
<td>12.504</td>
<td>91,43</td>
<td>504,89</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>13.256</td>
<td>14.797</td>
<td>89,59</td>
<td>607,65</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>14.334</td>
<td>15.469</td>
<td>92,66</td>
<td>727,09</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>12.708</td>
<td>14.214</td>
<td>89,40</td>
<td>1.253,44</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>13.119</td>
<td>14.739</td>
<td>89,01</td>
<td>1.127,00</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>14.310</td>
<td>15.707</td>
<td>91,10</td>
<td>1.148,50</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>15.392</td>
<td>17.288</td>
<td>89,03</td>
<td>1.274,73</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>18.831</td>
<td>19.829</td>
<td>94,97</td>
<td>1.134,60</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>17.205</td>
<td>18.208</td>
<td>94,49</td>
<td>899,66</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>19.202</td>
<td>20.167</td>
<td>95,21</td>
<td>826,37</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>21.916</td>
<td>22.234</td>
<td>98,57</td>
<td>2.956,53</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>23.178</td>
<td>23.494</td>
<td>98,66</td>
<td>2.627,92</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>3.906,95</td>
</tr>
</tbody>
</table>


### 3.2. Linyit

Türkiye’nin birincil enerji kaynakları üretiminin en büyük kısmını linyit üretimi oluşturmaktadır. Türkiye’nin linyit tüketiminin sektörel dağılımı bin TEP cinsinden Tablo 863'de verilmiştir.

---

63 Tarım ve Ulaştırma sektörlerindeki linyit tüketimi sıfıra yakın olduğundan tabloda yer verilmemiştir.
Tablo 8. Linyit Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Elektrik Üretimi</th>
<th>Rafineriler İç Tüketim ve Kayıp</th>
<th>Sanayi</th>
<th>Konut ve Hizmetler</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>8.912</td>
<td>22</td>
<td>1.843</td>
<td>1.478</td>
<td>166</td>
<td>12.422</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>8.933</td>
<td>20</td>
<td>1.461</td>
<td>0.775</td>
<td>147</td>
<td>11.337</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>7.333</td>
<td>22</td>
<td>1.726</td>
<td>1.075</td>
<td>207</td>
<td>10.363</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>6.901</td>
<td>23</td>
<td>1.862</td>
<td>1.240</td>
<td>241</td>
<td>10.266</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>6.515</td>
<td>11</td>
<td>0.961</td>
<td>1.443</td>
<td>296</td>
<td>9.226</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>8.075</td>
<td>13</td>
<td>1.469</td>
<td>1.304</td>
<td>301</td>
<td>11.161</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>9.770</td>
<td>20</td>
<td>1.742</td>
<td>1.686</td>
<td>244</td>
<td>13.461</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>10.559</td>
<td>14</td>
<td>1.922</td>
<td>1.807</td>
<td>245</td>
<td>14.546</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>9.489</td>
<td>11</td>
<td>2.506</td>
<td>2.496</td>
<td>248</td>
<td>14.750</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>10.113</td>
<td>9</td>
<td>2.236</td>
<td>2.394</td>
<td>208</td>
<td>14.960</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>9.045</td>
<td>31</td>
<td>2.087</td>
<td>2.493</td>
<td>192</td>
<td>13.848</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>7.843</td>
<td>15</td>
<td>1.740</td>
<td>1.610</td>
<td>205</td>
<td>11.413</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>8.341</td>
<td>9</td>
<td>1.582</td>
<td>1.230</td>
<td>203</td>
<td>11.365</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>10.138</td>
<td>64</td>
<td>1.584</td>
<td>1.412</td>
<td>213</td>
<td>13.410</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Linyit tüketiminin TEP cinsinden sektörere göre yüzdelik dağılım grafiği Grafik 14'de verilmiştir.

---

64 Rafineriler, iç tüketim ve kayıp sektörü ile diğer sektörlerdeki linyit tüketimi çok düşük olduğundan grafikte yer verilmemiştir.

3.3. Ham Petrol ve Petrol Ürünleri

Türkiye, bölge ülkelerinin aksine, ham petrol kaynakları açısından kendi kendine yeterlilikten çok uzaktır. Ham petrol ile ilgili yerli üretim, ithalat ve tüketim verileri bin TEP cinsinden Tablo 9'da verilmıştır.
Tablo 9. Ham Petrol Üretimi, Tüketimi ve İthalatı (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Yerli Üretim</th>
<th>İthalat</th>
<th>Tüketim</th>
<th>İthalat/Tüketim %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2009</td>
<td>2.349</td>
<td>14.930</td>
<td>17.303</td>
<td>86,29</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>2.621</td>
<td>17.717</td>
<td>19.920</td>
<td>88,94</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>2.455</td>
<td>20.459</td>
<td>22.797</td>
<td>89,75</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>2.519</td>
<td>19.482</td>
<td>22.213</td>
<td>87,70</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>2.579</td>
<td>18.352</td>
<td>20.802</td>
<td>88,22</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>2.641</td>
<td>26.319</td>
<td>28.015</td>
<td>93,95</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tablo 9’da verilerin incelenmesinden şu sonuçlara ulaşılmaktadır. Ülkemizde çok az miktarda ham petrol üretilmektedir. Tüketilen ham petrolün çok büyük bir kısmı ithal edilir ve ithal edilen ham petrol tamamen yurt içi rafinerilerinde işlenip petrol ürünleri dönüştürülür. Ham petrol işlemememiş şekliyle ilgili sektörlerde tüketilememiştir; enerji tüketimine esas olan petrol ürünleri enerji kaynaklarındadır. Petrol ürünleri tüketiminin sektörel dağılımı bin TEP cinsinden Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10. Petrol Ürünleri Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Elektrik Üretimi</th>
<th>İç Tüketim ve Kayıp</th>
<th>Sanayi</th>
<th>Ulaştırma</th>
<th>Konut ve Hizmetler</th>
<th>Tarım</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2010</td>
<td>888</td>
<td>1.220</td>
<td>1.277</td>
<td>15.992</td>
<td>1.252</td>
<td>2.920</td>
<td>5.599</td>
<td>29.148</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>264</td>
<td>1.315</td>
<td>1.120</td>
<td>18.077</td>
<td>1.301</td>
<td>2.952</td>
<td>5.377</td>
<td>30.406</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>741</td>
<td>1.018</td>
<td>952</td>
<td>19.095</td>
<td>804</td>
<td>2.894</td>
<td>5.369</td>
<td>30.873</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>739</td>
<td>1.013</td>
<td>952</td>
<td>20.307</td>
<td>1.001</td>
<td>2.903</td>
<td>5.292</td>
<td>32.207</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>837</td>
<td>905</td>
<td>987</td>
<td>21.405</td>
<td>947</td>
<td>2.928</td>
<td>4.486</td>
<td>32.495</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>464</td>
<td>2.382</td>
<td>816</td>
<td>24.375</td>
<td>983</td>
<td>2.822</td>
<td>5.931</td>
<td>37.773</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>611</td>
<td>2.610</td>
<td>709</td>
<td>26.269</td>
<td>942</td>
<td>2.806</td>
<td>6.555</td>
<td>40.501</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Petrol ürünleri tüketiminin TEP cinsinden sektörelere göre yüzdelik dağılım grafiği Grafik 15’de verilmiştir.
kalemde de bir artış olmuştur. Petrol ürünlerinin bin TEP cinsinden ithalat, ihraçat ve ihrakiye verileri Tablo 11’de verilmiştir.

**Tablo 11. Petrol Ürünlerinin İthalatı, İhracatı ve İhrakiyesi (Bin TEP)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>İthalat</th>
<th>İhracat</th>
<th>İhrakiye</th>
<th>Toplam Tüketim</th>
<th>İthalatın Tüketime Oranı %</th>
<th>İhracat ve Ihrakiyenin İthalata oranı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2009</td>
<td>18.956</td>
<td>6.047</td>
<td>656</td>
<td>31.169</td>
<td>60,82</td>
<td>35,36</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>18.849</td>
<td>7.250</td>
<td>1.695</td>
<td>29.148</td>
<td>64,67</td>
<td>47,46</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>17.103</td>
<td>5.298</td>
<td>2.946</td>
<td>30.406</td>
<td>56,25</td>
<td>48,20</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>17.397</td>
<td>6.103</td>
<td>3.453</td>
<td>30.873</td>
<td>56,35</td>
<td>54,93</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>18.399</td>
<td>4.539</td>
<td>3.813</td>
<td>32.207</td>
<td>57,13</td>
<td>45,39</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>20.172</td>
<td>5.450</td>
<td>4.262</td>
<td>32.495</td>
<td>62,08</td>
<td>48,15</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>21.110</td>
<td>5.937</td>
<td>4.478</td>
<td>40.501</td>
<td>52,12</td>
<td>49,34</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Uluslararası antlaşmalar gereği ham petrol ve doğalgaz ithalatının dolar cinsinden değeri gizli olduğundan bu çalışmada paylaşılamaktadır. Ancak aynı durum petrol ürünleri için geçerli değildir. Petrol ürünlerinin milyon dolar cinsinden ithalat ve ihracat verileri Tablo 12**65**’de verilmiştir.

**Tablo 12. Petrol Ürünlerinin İthalatı ve İhracatı Verileri (Milyon Dolar)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Benzin Türleri</th>
<th>Motorin Türleri</th>
<th>Fuel-Oil Türleri</th>
<th>LPG Türleri</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>1.212 132</td>
<td>169 672</td>
<td>439 229</td>
<td>45 1.638</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>1.507 223</td>
<td>253 1.464</td>
<td>987 313</td>
<td>39 2.362</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>2.445 172</td>
<td>8.307 1.293</td>
<td>448 56</td>
<td>2.965</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>2.720 55</td>
<td>208 8.816</td>
<td>742 688</td>
<td>51 2.935</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>2.519 15</td>
<td>123 9.621</td>
<td>564 549</td>
<td>78 2.727</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>1.912 3</td>
<td>59 10.911</td>
<td>584 640</td>
<td>85 2.677</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>1.770 0</td>
<td>16 6.588</td>
<td>265 312</td>
<td>104 1.454</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>1.362 0</td>
<td>30 5.353</td>
<td>41 286</td>
<td>75 1.218</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>1.752 0</td>
<td>118 7.059</td>
<td>80 285</td>
<td>132 1.647</td>
</tr>
</tbody>
</table>


---

**Terjemane:**

QUO VADIS SOCIAL SCIENCES
Proceedings Book
FSCONGRESS 2018

Kalemden de bir artış olmuştur. Petrol ürünleri için bin TEP cinsinden ithalat, ihracat ve ihrakiye verileri Tablo 11’de verilmiştir.

**Tablo 11. Petrol Ürünlerinin İthalatı, İhracatı ve İhrakiyesi (Bin TEP)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>İthalat</th>
<th>İhracat</th>
<th>İhrakiye</th>
<th>Toplam Tüketim</th>
<th>İthalatın Tüketime Oranı %</th>
<th>İhracat ve Ihrakiyenin İthalata oranı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2009</td>
<td>18.956</td>
<td>6.047</td>
<td>656</td>
<td>31.169</td>
<td>60,82</td>
<td>35,36</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>18.849</td>
<td>7.250</td>
<td>1.695</td>
<td>29.148</td>
<td>64,67</td>
<td>47,46</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>17.103</td>
<td>5.298</td>
<td>2.946</td>
<td>30.406</td>
<td>56,25</td>
<td>48,20</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>17.397</td>
<td>6.103</td>
<td>3.453</td>
<td>30.873</td>
<td>56,35</td>
<td>54,93</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>18.399</td>
<td>4.539</td>
<td>3.813</td>
<td>32.207</td>
<td>57,13</td>
<td>45,39</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>20.172</td>
<td>5.450</td>
<td>4.262</td>
<td>32.495</td>
<td>62,08</td>
<td>48,15</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>21.110</td>
<td>5.937</td>
<td>4.478</td>
<td>40.501</td>
<td>52,12</td>
<td>49,34</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Uluslararası antlaşmalar gereği ham petrol ve doğalgaz ithalatının dolar cinsinden değeri gizli olduğundan bu çalışmada paylaşılamaktadır. Ancak aynı durum petrol ürünleri için geçerli değildir. Petrol ürünleri için bin TEP cinsinden ithalat ve ihracat verileri Tablo 11’de verilmiştir.

**Tablo 12. Petrol Ürünlerinin İthalatı ve İhracatı Verileri (Milyon Dolar)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Benzin Türleri</th>
<th>Motorin Türleri</th>
<th>Fuel-Oil Türleri</th>
<th>LPG Türleri</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
<td>İhracat İthalat</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>1.212 132</td>
<td>169 672</td>
<td>439 229</td>
<td>45 1.638</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>1.507 223</td>
<td>253 1.464</td>
<td>987 313</td>
<td>39 2.362</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>2.445 172</td>
<td>8.307 1.293</td>
<td>448 56</td>
<td>2.965</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>2.720 55</td>
<td>208 8.816</td>
<td>742 688</td>
<td>51 2.935</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>2.519 15</td>
<td>123 9.621</td>
<td>564 549</td>
<td>78 2.727</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>1.912 3</td>
<td>59 10.911</td>
<td>584 640</td>
<td>85 2.677</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>1.770 0</td>
<td>16 6.588</td>
<td>265 312</td>
<td>104 1.454</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>1.362 0</td>
<td>30 5.353</td>
<td>41 286</td>
<td>75 1.218</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>1.752 0</td>
<td>118 7.059</td>
<td>80 285</td>
<td>132 1.647</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: TÜİK verilerinden faydalanılarak hazırlanmıştır.


66 Benzin ve denizcilik yakıtlarının ithalatı sıfıra yakın olduğundan grafikte yer verilmemiştir.
Grafik 16 ve Grafik 17’nin incelenmesinden şu sonuçlara ulaşılmaktadır. Petrol ürünleri ithalatımızın tamamına yakını motorin türleri, LPG türleri ve diğer petrol ürünleri ithalatından oluşmaktadır. Petrol ürünleri ihracatımızda en büyük paya benzin türleri sahip olup; havacılık yakıtları ve diğer petrol ürünleri benzin türlerinin arkasından gelmektedir. Denizcilik yakıtlarının ihracatında ise son yıllarda ciddi bir artış olmuştur.

Enerji politikalarının petrol ürünleri ithalatı üzerindeki muhtemel etkilerine geçmeden önce petrol ürünleri ithalatı ve ihracatının toplam enerji ithalatı ve ihracatı içerisindeki paylarını gösteren Tablo 13’ü incelemek faydalı olacaktır.

Tablo 13. Petrol Ürünleri Dış Ticareti ve Enerji Dış Ticareti Verileri

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Petrol Ürünleri (Milyon Dolar)</th>
<th>Enerji (Milyon Dolar)</th>
<th>Petrol Ürünlerinin Dolar Cinsinden Enerji Dış Ticaretindeki Payları %</th>
<th>Petrol Ürünleri İthalatın TEP Cinsinden Tüketimi Karşılama Oranı %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>İhracat</td>
<td>İthalat</td>
<td>İhracat</td>
<td>İthalat</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>3.160</td>
<td>3.598</td>
<td>3.921</td>
<td>29.905</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>3.719</td>
<td>5.646</td>
<td>4.469</td>
<td>38.497</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>5.403</td>
<td>13.971</td>
<td>6.539</td>
<td>54.118</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>5.211</td>
<td>17.021</td>
<td>7.708</td>
<td>60.117</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>4.723</td>
<td>17.004</td>
<td>6.725</td>
<td>55.917</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>4.033</td>
<td>16.992</td>
<td>5.012</td>
<td>54.184</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>2.643</td>
<td>8.109</td>
<td>3.211</td>
<td>27.169</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>3.541</td>
<td>10.929</td>
<td>4.327</td>
<td>37.205</td>
</tr>
</tbody>
</table>


3.4. Doğalgaz

Ham petrol ve petrol ürünleri ile birlikte doğalgaz da ülkemiz enerji tüketiminde çok ciddi bir paha sahiptir. Grafik 11’de açık bir şekilde gördüğü üzere doğalgazın ülke içi üretimi, tüketimi kısmıyla ikame uzaktır ve bu nedenle ülkemizde tüketilen doğalgazın tamamına yakın ihal edilmektedir. Doğalgazın kullanım alanları bin TEP cinsinden Tablo 14’de verilmiştir.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Elektrik Üretimi</th>
<th>Rafineriler İç Tüketim ve Kayıp</th>
<th>Sanayi</th>
<th>Konut ve Hizmetler</th>
<th>Diğer</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>7.866</td>
<td>0</td>
<td>1.587</td>
<td>2.701</td>
<td>290</td>
<td>12.446</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>8.635</td>
<td>7</td>
<td>2.061</td>
<td>2.384</td>
<td>389</td>
<td>13.480</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>9.114</td>
<td>231</td>
<td>2.429</td>
<td>2.401</td>
<td>382</td>
<td>14.560</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>10.241</td>
<td>203</td>
<td>3.844</td>
<td>3.195</td>
<td>102</td>
<td>17.589</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>10.370</td>
<td>6</td>
<td>3.898</td>
<td>3.616</td>
<td>532</td>
<td>18.426</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>12.673</td>
<td>5</td>
<td>4.673</td>
<td>4.735</td>
<td>287</td>
<td>22.377</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>13.787</td>
<td>124</td>
<td>5.701</td>
<td>5.867</td>
<td>226</td>
<td>25.822</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>17.251</td>
<td>637</td>
<td>5.571</td>
<td>6.534</td>
<td>560</td>
<td>30.737</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>17.971</td>
<td>1.109</td>
<td>5.762</td>
<td>5.763</td>
<td>469</td>
<td>31.340</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>19.049</td>
<td>1.055</td>
<td>7.627</td>
<td>8.799</td>
<td>473</td>
<td>37.316</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>20.976</td>
<td>1.175</td>
<td>7.171</td>
<td>10.215</td>
<td>140</td>
<td>40.162</td>
</tr>
</tbody>
</table>

67 Tarım ve ulaşırma sektörlerindeki doğalgaz tüketimi çok düşük olduğundan tabloda yer verilmemiştir.

Doğalgaz tüketiminin TEP cinsinden sektörle göre yüzdelik dağılım grafiği Grafik 18’de verilmiştir.


3.5. Elektrik
Tablo 15. Elektrik Tüketiminin Sektörlere Göre Dağılımı\(^{68}\) (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Rafineriler İç Tüketim ve Kayıp</th>
<th>Sanayi</th>
<th>Konut ve Hizmetler</th>
<th>Tarım</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>2.764</td>
<td>4.015</td>
<td>3.927</td>
<td>264</td>
<td>11.032</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>2.703</td>
<td>3.901</td>
<td>3.961</td>
<td>275</td>
<td>10.911</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>2.688</td>
<td>4.183</td>
<td>4.157</td>
<td>300</td>
<td>11.400</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>2.615</td>
<td>4.651</td>
<td>4.482</td>
<td>315</td>
<td>12.139</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>2.555</td>
<td>4.992</td>
<td>4.957</td>
<td>335</td>
<td>12.902</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>2.699</td>
<td>5.050</td>
<td>5.662</td>
<td>354</td>
<td>13.828</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>2.788</td>
<td>5.777</td>
<td>6.004</td>
<td>382</td>
<td>15.019</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>3.277</td>
<td>6.268</td>
<td>6.944</td>
<td>499</td>
<td>17.035</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>3.296</td>
<td>5.962</td>
<td>6.965</td>
<td>420</td>
<td>16.691</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>3.393</td>
<td>6.730</td>
<td>7.443</td>
<td>480</td>
<td>18.097</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>3.899</td>
<td>7.469</td>
<td>7.939</td>
<td>443</td>
<td>19.806</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>4.179</td>
<td>7.840</td>
<td>8.254</td>
<td>503</td>
<td>20.844</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>4.373</td>
<td>8.322</td>
<td>8.903</td>
<td>444</td>
<td>22.121</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>4.292</td>
<td>8.775</td>
<td>9.274</td>
<td>420</td>
<td>22.852</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Elektrik tüketiminin TEP cinsinden sektörlere göre yüzdelik dağılımı Grafik 19’da verilmiştir.

\(^{68}\) Ulaştırma ve diğer sektörlerdeki elektrik tüketimi çok düşük olduğundan tabloda yer verilmemiştir.
Uygulanmaya çalışan enerji politikalarının elektrik üretimine bağlı enerji ithalatı üzerine etkilerinin analizine geçmeden önce elektrik üretimi için tüketilen enerji kaynaklarının toplu verilerini paylaşmak daha uygun olacaktır. Elektrik üretimi için tüketilen enerji kaynaklarının bin TEP cinsinden değerleri Tablo 16'da verilmiştir.

Tablo 16. Elektrik Üretimi İçin Tüketilen Enerji Kaynakları (Bin TEP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Taş Kömürü</th>
<th>Linyit</th>
<th>Petrol Ürünleri</th>
<th>Doğalgaz</th>
<th>Hidrolik, Rüzgar, Güneş, Jeotermal, Jeo. İş</th>
<th>Diğerler</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2000</td>
<td>719</td>
<td>8.912</td>
<td>2.360</td>
<td>7.866</td>
<td>2.723</td>
<td>255</td>
<td>22.835</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>850</td>
<td>8.933</td>
<td>2.422</td>
<td>8.635</td>
<td>2.147</td>
<td>202</td>
<td>23.190</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>1.795</td>
<td>6.901</td>
<td>1.927</td>
<td>10.241</td>
<td>3.120</td>
<td>293</td>
<td>24.277</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>2.863</td>
<td>8.075</td>
<td>1.065</td>
<td>13.787</td>
<td>3.824</td>
<td>433</td>
<td>30.046</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>3.288</td>
<td>10.559</td>
<td>1.742</td>
<td>17.251</td>
<td>3.074</td>
<td>552</td>
<td>36.466</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>3.685</td>
<td>9.352</td>
<td>888</td>
<td>17.971</td>
<td>5.280</td>
<td>953</td>
<td>38.128</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>5.909</td>
<td>10.113</td>
<td>264</td>
<td>18.814</td>
<td>5.504</td>
<td>920</td>
<td>41.525</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>6.669</td>
<td>7.843</td>
<td>739</td>
<td>18.901</td>
<td>6.933</td>
<td>1.055</td>
<td>42.140</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Elektrik üretimi için tüketilen enerji kaynaklarının yüzdelik dağılımı Grafik 20’de verilmiştir.

enerji kaynaklarının tüketimi son yıllarda çok ciddi bir artış göstermiş olup, bu kaynakların elektrik üretimi için tüketiminin oranı son yıllarda %20'nin üzerine çıkmıştır. Elektrik üretimi için tüketilen linyit miktarı ise zamana içerisinde ciddi bir değişiklik gösternmemiştir. Ancak elektrik üretimi için tüketilen linyitin oranı zaman içerisinde ciddi bir düşüş göstermiştir. Bu verilerden anlaşılacak olan; zaman içerisinde artan elektrik tüketimini karşılamak için yerli linyit kaynaklarından elektrik üreteminden ziyade ithal doğalgaz ve ithal taş kömürden elektrik üretimi tercih edilmiştir. Son yıllarda ise yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretime yönelikler. Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimeindeki bu artış ve Türkiye’nin linyit rezervlerinin nitelik ve nicelikleri göz önünde tutulduğunda uygulanmaya çalışılan enerji politikalarının elektrik üretimdeki ithal girdilerin azaltılmasına etkili olacağı ahlaktır.

Sonuç


Bununla birlikte enerji ithalatımızın önemli bir kısmını elektrik üretimi için yapılmaktadır. Bu nedenle elektrik tüketiminde ve iletiminde verimlilik artışları ile enerji ithalatı üzerinde azaltıcı etki yapmak mümkündür.

Kaynakça


TÜİK Veri Tabanı.
Özet

Bu çalışmada sınır test sınamasıyla enflasyon-işsizlik ilişkisi Türkiye için 2000:01-2013:1 dönemlerini kapsar şekilde incelenmiştir. Söz konusu ilişki gerek kısa gerek uzun dönemi olarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmamız sonuçlarına göre Türkiye’de işsizlik ile enflasyon arasındaki değiş tokuşun uzun dönemde olduğu anlaşılmıştır. Bu sonuçlar ışığında enflasyonun belirlenmesinde işsizlik oranlarının iyi bir referans olabileceği söylenebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Phillips Eğrisi, Sınır Testi, İşsizlik
JEL Sınıflandırması: C51, C53, E24

Philips Curve And Examining By Bound Test: Turkey Case

Abstract

Relationship between inflation and unemployment is one of the most important Phenomenon for economic science. To build economic plans, this phenomenon is being considered as indicator. However, the relationship between inflation rate and unemployment is having an importance for central banks for price sustainability. In this study, mentioned relationship was examined by using bound test for Turkish Economy over the period between 2000:01-2013:1. According to result, it is understood that there is a long run relationship between unemployment and inflation but not short term for examined term in Turkish Economy. This study shows that rather than unemployment rate, realization of inflation in the past is the decisive of current inflation.

In this study, the relationship between unemployment and inflation was examined by using bound test for turkey covering 2000:01-2013:1. According to result of study, it was understood that there is a long run relationship between unemployment and inflation. In the light of these results, it was seen that unemployment rate would be reference in order to determine of inflation.

Key Words: Phillips Curve, Bound Test, Unemployment
JEL Classification: C51, C53, E24

Giriş

İşsizlik, tüm ekonomilerin sorunu olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de en önemli sorunlarından biridir. 1970 yılından sonra tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de işsizlik oranları sorun teşkil etmeye başlamıştır. 1980 yılından itibaren ise enflasyon oranlarının iç ve dış kaynaklı krizlerden dolayı artmasıyla 2000 yılına kadar olan dönemde Türkiye ekonomisi işsizlik ve enflasyon sorunlarının her ikisiley beraber başa çıkmak zorunda kalmıştır.

Çalışmamızda ampirik analizle kısa ve uzun dönemli Phillips eğrisi test edilerek enflasyonun belirlenmesinde işsizlik oranlarının iyi bir referans olup olmadığını irdelenenecektir.

69 Doç. Dr., Sinop Üniversitesi, Boyabat İİBF, İşletme Bölümü.
1. Philips Eğrisi İçin Kavramsal Ve Kuramsal Çerçeve


**Şekil 25: Özgün Phillips Eğrisi**

Şekil 1'de, işsizlik oranı friksiyonel seviyesindeyken (%5,5) parasal ücretlerde bir değişim söz konusu değildir. Ayrıca işsizlik oranının herhangi bir değerine, parasal ücretlerdeki değişim oranının iki değeri karşılık gelmektedir.

**Şekil 26: Kısa Dönemli Phillips Eğrisi**

Şekil 2'den izlenildiği gibi kısa dönemli Phillips Eğrisi, doğal işsizlik oranı ve beklenen enflasyonun sabit olduğu durumda işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasındaki ters yönlü
ilişkiyi göstermektedir. Şekil 2 ’de %6’lık enflasyon oranında %4 işsizlik oranı mevcutken enflasyon oranının %2’ye düşmesi işsizlik oranını %7’ye çıkarmaktadır.

Şekil 27: Uzun Dönemli Phillips Eğrisi

![Uzun Dönemli Phillips Eğrisi](image)


Şekil 4: Emek Talebi Fazlası ilişkisi

![Emek Talebi Fazlası ilişkisi](image)

**Kaynak:** Lipsey, R.G, 1960: 35.
Şekil 5: Talep Fazla İle İşsizlik Parasal Ücretlerdeki Değişme

Kaynak: Lipsey,

Şekil 28: Phillips-Lipsey Modeli


2. Farklı Philips Eğrisi Yaklaşımları


2.1. Orijinal Phillips Eğrisi

Irvin Fisher, 1915-1925 yılları için ABD’de işsizlik ile gecikmeli enflasyon arasında güçlü bir ilişkiinin varlığına ulaşan ilk iktisatçı olmuştur. Fisher analizde % 90 gecikmeli
enflasyon ile işsizlik değişkenleri arasındaki bağıntı katsayısının %90 olarak tespit etmiştir. (Fisher, 1973:16).

Phillips çalışmasında işgücü arzı ve işgücü talebini kullanarak işsizlik ve ücret oranları arasında bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Phillips bu önermeyi şu şekilde test etmektedir:

\[
\text{Log}(y+a) = \log b + c \log x
\]

\[
\text{y=Ücretlerdeki değişim oranı}
\]

\[
x=İşsizlik oranı ve a, b ve c sabit değerleri ifade etmektedir.
\]

Phillips'in yaptığı regresyon denklemi sonucuna göre ortaya çıkan denklem şu şekildedir:

\[
\text{Log}(y+0.900) = 0.964 \cdot 1.394 \log x
\]


Şekil 29: Samuelson-Solow Tipi Phillips Eğrisi

Kaynak: Samuelson ve Solow, 1960: 24

Samuelson ve Solow'a göre, işsizlik ile ücretler arasındaki ödünleşme işsizlik ile enflasyon arasındaki ödünleşme şeklinde de düşünülebilir (Samuelson ve Solow, 1960:180).
2.2. Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisi


İş makinesi vermesi adına, orijinal Phillips eğrisi altında, eğer tüm işçilerin fiyat artışı beklentilerine yönlendiği düşünülse, fiyat artışı beklentisine göre reelle海底が実現しない場合、多くの場合、その表現が実現しない。
noktasında değil, $P_0$ olmalı enflasyon oranı ve nru işsizlik oranına karşılık gelen C noktası dengededir.


2.3. Rasyonel Beklentiler ve Phillips Eğrisi


2.4. Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi


Doğal işsizlik oranının cari işsizlik oranını izlemesinden dolayı karar vericilerin doğal işsizlik oranını düşürebilmesi için ilk olarak cari işsizlik oranını amaç edinen genişletici politikalar uygulaması gerektiğini öne süren Histeri Hipotezine göre cari işsizlik oranı düşüğünde doğal işsizlik oranı da kendiğinden düşmektedir (Ball, 2009: 8-9).
Şekil 31: İşsizlikte Doğal Oran ve Histeri

Kaynak: Ball, 2009:8-9

Şekil 9’da izlenildiği gibi dikey eksende yer alan U₁ ve U₂ fiili işsizlik seviyelerini, U₀* olması doğal işsizlik oranını, U₁* ve U₂* ise histerezis etkisinin mevcut olduğu durumda oluşan doğal işsizlik oranını göstermektedir. Daraltıcı şoklar varsayıma altında fiili işsizlik oranı U₁’e yükselecek, enflasyon oranı ise beklenen düzeyin altında meydana gelecektir. Doğal oran hipotezinde, şok sona erdiğiinde denge tekrar doğal işsizlik oranında sağlanacaktır. Histeri hipotezine göre ise dengeye dönüş, daraltıcı politika varsayımları altında U₁*’dan geçen, genişletici politikalar uygulandığında ise U₂*’dan geçen kesiksiz çizgiyle gösterilen yolu izler.

4. TÜRKİYE’DE PHILIPS EĞRİSİ’NİN SINIR TEST İLE TAHMİNİ TAHMİNİ

Çalışmamada enflasyonun oluşumunda önemli rol oynayan değişkenlerle genişletilen Philips eğrisi eşik regresyon modeli ile tahmin edilecektir. Bununla birlikte esnek doğrusal olmayan çıkarım yaklaşımı kullanılarak doğrusal dışlığın varlığı ve eşik regresyon modelinin uygunluğu test edilecektir.

3.1. Literatür Taraması ve Model Belirleme


McElhattan (1978) yaptığı çalışmada kapasite kullanım oranının gelecek enflasyonu öngörmede gösterge olarak kullanabileceği sonucuna ulaşmıştır.


Minella ve diğerleri (2003) enflasyon beklentisini şekillendiren unsurları Brezilya ekonomisi için araştırdıkları çalışmalarında geçmiş enflasyon katsayılarını istatistiksel olarak anlamli bulunmuşlardır. Bu sonuç, geriye dönük bakış açısının geçerliliğini koruduğunu gösterirken, beklentilerin aynı zamanda enflasyon hedeflerine de tepki verdiğini ve enflasyon hedeflerinin katsayısının yaklaşık 1 olduğu olarak yorumlanmıştır.


3.2. Veri, Yöntem ve Ampirik Sonuçlar

Çalışmamızda Türkiye’nin enflasyon ile işsizlik ilişkisinin klasik philips eğrisi ile açıklanıp açıklanamayacağı sınırlı testi yapılmış ve test edilecek. İlgili testler Eviews 7 ekonometrik paket programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmamızın değişkenleri enflasyon oranı ($\pi_t$) ve işsizlik oranı ($u_t$) dir. Enflasyon ve işsizlik oranını değişkenlerine ait veriler üç aylık açığa 2000:01-2013:1 dönemini kapsanmışdır. Değişkenler hazine ve TCMB veri tabanından alınmıştır. Enflasyon oranı 1987 bazlı GSMH deflatörüne göre hesaplanmıştır. Üç aylık olan veriler mevsimsellik arındırılmıştır. Çalışmamızın modeli;

\[ LN\pi_t = LN\alpha + \beta LN\pi_t + \varepsilon_t \quad (\beta > 0) \]

Çalışmamızda sahte regresyon sorununu ortadan kaldırmak için birim kök testi yapılmaktadır. Değişkenler arası uzun dönemli ilişkinin araştırılmasından önce yapısal bir kırılmının olabileceğini dikkate alınarak yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot ve Andrews (ZA) (1992) testi ile durağanlık araştırması yapılmıştır. Söz konusu birim kök testi zaman serilerindeki yapısal
kırılmaları göz ardı etmemesi için geliştirilmiş testlerden olup model A, model B ve model C olarak adlandırılan modeller kullanılmaktadır.

**Tablo 1: ZA Birim Kök Testi Sonuçları**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Değişkenler</th>
<th>Model</th>
<th>Kirılma Dönemi</th>
<th>Minimum t İstatisiti</th>
<th>Gecikme Sayısı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$\pi_t$</td>
<td>A</td>
<td>2003:Q4</td>
<td>-6,66210*</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>C</td>
<td>2002:Q3</td>
<td>-6,41212*</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>$\mu$</td>
<td>A</td>
<td>2001:Q3</td>
<td>-4,14120</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>C</td>
<td>2001:Q4</td>
<td>-4,01214</td>
<td>0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zivot ve Andrews (1992) tarafından belirlenen % 5 anlam seviyesine ait kritik değerler Model A için -4.08 ve model için -5.76 dir.

*% 5 anlamlılık seviyesine göre temel hipotezin reddini ifade eder.

A ve C modellerinde enflasyon değişkeninde yapısal kırılma göz önünde tutulduğunda %5 anlamlılık seviyesinde düzeyde olduğunda durağandır. İşsizlik değişkeninde ise A ve C modellerinde ise yapısal kırmanın dikkate aldığı durumda %5 anlamlılık seviyesinde durağan değildir ve 1. dereceden durağandır.


**Tablo 2: Hata Düzeltme Modeli Gecikme Uzunluklarının Belirlenmesi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gecikme Uzunluğu</th>
<th>AIC</th>
<th>LM</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>7,12132</td>
<td>3,72121*</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>7,21321</td>
<td>3,62122*</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>7,23121</td>
<td>4,29810*</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>7,22198</td>
<td>3,32143*</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* %5 anlamlılık seviyesinde oto korelasyonun olmadığından ifade eder

En uygun gecikme uzunluğu 1 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 3: Enflasyon-işsizlik İçin Sınır Test Sonuçları**

<table>
<thead>
<tr>
<th>k</th>
<th>F İstatisiti</th>
<th>% 5 Anlamlılık Seviyesinde Ait Kritik Değerler</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Alt Sınır I(0)</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>6.17</td>
<td>4.95</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tablo 3’te k, bağımsız değişkeni ifade etmektedir. Ulaşılan sonuçlara göre enflasyon ile işsizlik oranı arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını gösteren $H_0 = \alpha_3 = \alpha_4 = 0$ hipotezi reddedilmiştir. 

Sınır testlerinde f istatistik bulguları % 5 anlamlılıkta alt sınırı $I(0)$ ve üst sınırı $I(1)$ değerlerinin üzerinde olmasından dolayı işsizlik ve enflasyon değişkenlerinin eş bütünleşik olduğu söylenebilir. Söz konusu değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin ardından aşağıdaki modeller kullanılmıştır.

$$\pi_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{m} \alpha_{1i}\pi_{t-i} + \sum_{i=0}^{m} \alpha_{2i} \left( \frac{1}{u_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

$$\pi_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{m} \alpha_{1i}\pi_{t-i} + \sum_{i=0}^{m} \alpha_{2i} \left( \frac{1}{u_{t-1}} \right) + \alpha_3 trend + \varepsilon_t$$

Uzun dönem ARDL modelinde en uygun gecikme uzunluğu işsizlik oranında 2, enflasyon oranında 1 olarak belirlenmiştir.

Tablo 4: ARDL (1,2) Modeli Uzun Dönem Katsayları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Değişken</th>
<th>Katsayı</th>
<th>Standart Hata</th>
<th>t İstatığı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sabit</td>
<td>-11.51</td>
<td>4.21</td>
<td>-1.49</td>
</tr>
<tr>
<td>$\pi_{t-1}$</td>
<td>-0.43</td>
<td>0.21</td>
<td>-1.65</td>
</tr>
<tr>
<td>$1/u_t$</td>
<td>-141.59</td>
<td>153.12</td>
<td>-1.11</td>
</tr>
<tr>
<td>$1/u_{t-1}$</td>
<td>-333.08</td>
<td>211.01</td>
<td>-1.74</td>
</tr>
<tr>
<td>$1/u_{t-2}$</td>
<td>711.90</td>
<td>134.20</td>
<td>4.11</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Uzun Dönem Katsayları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Değişken</th>
<th>Katsayı</th>
<th>Standart Hata</th>
<th>t İstatiği</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sabit</td>
<td>-7.98</td>
<td>4.77</td>
<td>-1.72</td>
</tr>
<tr>
<td>$1/u_t$</td>
<td>113.65</td>
<td>45.12</td>
<td>2.66*</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tablo 5: ARDL (3,1) Hata Düzeltme Modeli (Kısa Dönem)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Değişken</th>
<th>Katsayı</th>
<th>Standart Hata</th>
<th>t İstatistiği</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sabit</td>
<td>0.07</td>
<td>1.74</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>$\Delta\pi_{t-1}$</td>
<td>-0.35</td>
<td>0.17</td>
<td>-1.7</td>
</tr>
<tr>
<td>$\Delta\pi_{t-2}$</td>
<td>-0.15</td>
<td>0.17</td>
<td>-0.87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

İktisat yazınının en fazla kafa yorduğu konuların başında işsizlik ile enflasyon arasındaki ilişki gelmektedir. Özellikle iktisadi plan ve programların oluşturulmasında söz konusu ilişkinin bilinmesi oldukça önemlidir. Özellikle tüm merkez bankalarının önceliği hedefi olan fiyat istikrarının amaca ulaşabilmek için enflasyon oranlarının kontrol altında tutulmasıyla doğrudan ilişkilidir.


Kaynakça


TÜRKİYE’DE EKONOMİK BÜYÜMENİN YAPISAL VE KONJONKTÜREL İŞSİZLİK ÜZERİNEK ETKİLERİ

Şükrü Apaydın

Özet

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Konjonktürel İşsizlik, Yapısal İşsizlik.

The Impacts the Economic Growth on Structural and Cyclical Unemployment in Turkey

Abstract
In this study, long-term relations between economic growth and unemployment rate were analyzed in Turkey during the period 2000-2016. In the study conducted using the Autoregressive Distributed Lag model (ARDL model), the unemployment rate has been decomposed into structural and cyclical components, and the effects of economic growth on each unemployment variable were investigated. According to the results, there is an inverse relationship between economic growth and the cyclical and actual/general unemployment rate, and a direct relationship between structural unemployment. In other words, economic growth causes cyclical and actual unemployment to decrease but increases structural unemployment.

Keywords: Economic Growth, Cyclical Unemployment, Structural Unemployment.

Giriş
Hangi ekonomik sistem göz önüne alınrsa alının, işsizliğin önlenmesi veya olabilecek en düşük seviyelere indirilmesi, en temel ekonomik amaç olarak gözde çarpar. Bu amaç, yüksek büyüme hizlarna rağmen işsizlik oranının azalmasıdır. Bu amaçlara yönelik耐磨sizlik oranının azalması için genellikle daha fazla ön plana çıkarmak zorunludur.
ve önemli tartışmalara konu olmaktadır. Bu çerçevede büyümenin istihdamı yaratıp yaratmadığı; mevcut işsizliğin konjonktürel ya da yapısal işsizlik olup olmadığını; enfiasyon oranı, emek arzındaki değişimler, reel döviz kuru, faiz oranları, vb. makroekonomik değişkenlerin işsizlik üzerindeki etkileri veya bu makroekonomik büyüklikler ile işsizlik arasındaki ilişkiler çeşitli teorik ve ampırik araştırmalar yapılmaktadır.

Yapılan teorik ve ampırik çalışmalarda öne çıkan konulardan biri, ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkilerin belirlenmesidir. Bu çerçevede ekonomik büyümenin işsizlik oranına da istihdam üzerindeki etkileri analiz ederek, büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve bu makroekonomik büyüklikler ile işsizlik arasındaki ilişkiler lehçe teorik ve ampırik olarak incelenmektedir.

Genel olarak Okun yasası çerçevesinde yapılan farklı ülkeler, farklı dönemler ve farklı yöntemlerle yapılan çalışmaların bazılarında büyümenin işsizliği azalttığı bulgusuna ulaşılınca, bazı çalışmalarında büyüme ve işsizlik arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı sonucu elde edilmiştir. Bu çerçevede ekonomik büyümenin işsizlik üzerindeki etkisi incelenmiştir.

1. Veri Seti ve Yöntem


İşsizlik oranının yapısal ve konjonktürel bileşenlerine ayrılmış ve H-P filtreleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde düzenleme parametre değeri, aylık veriler için 14400, üçer aylık veriler için 1600 önerildiği için, üçer aylık verilerin kullanılacağı bu çalışmada düzenleme katışmaları 1600 değeri kullanılmıştır.


Bu yöntem kullanılarak çalışmada üç ayrı model tahmini yapılmıştır. Birinci modelde, literatüre uygun olarak ekonomik büyüme ile inflasyon ilişkisi, ikinci modelde büyüme ile konjonktürel düzey ve üçüncü modelde büyüme ile yapısal düzey arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ayrıca her modelde yapısal kırılmalar dikkate alınarak her modelde kriz yıllarında 1, diğer yıllarda 0 değerini alan kırılma değişkenler yer verilmiştir.


**Şekil 3:** Türkiye Ekonomisinde 2000-2016 Dönemi Büyüme Oranları

**Şekil 4:** Türkiye Ekonomisinde 2000-2016 Döneminde Fiili, Yapısal ve Konjonktürel İşsizlik Oranları
2. Uygulama ve Bulgular


Dolayısıyla burada tahmin edilen modellerde izlenen prosedür özetle şöyledir:
- Değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi, bu amaçla birim kök testlerinin yapılması,  
- Modelin optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesi,  
- Uzun dönemli ilişkinin belirlenmesine yönelik F testlerinin (sınır testlerinin) yapılması,  
- Modelin tahmini.

2.1. Model 1: Ekonomik Büyüme – Füllü İşsizlik İlişkileri

Durağanlık dereceleri tespit edilen değişkenler arasındaki ilişkiler için, referans model olarak kabul edilebilecek Model 1 tahmin edilmiştir. Büyüme ile genel işsizlik oranı arasındaki ilişkilerin araştırıldığı model için yapılan LM testinde optimal gecikme uzunluğu 6 olarak tespit edilmiş, değişkenler arası uzun dönem ilişki gösteren sınır testi sonuçları ve tahmin edilen ARDL (6, 0, 2) modeline ilişkin uzun dönem katsayılar Tablo 1 ve Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 1’e göre sınır testi istatistik değeri (12,65161) tüm güven aralıklarında üst sınır değerinden büyük olduğu için değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Tablo 2’den görülebileceği gibi, büyüme ile işsizlik oranı arasında ters orantılı bir ilişki vardır: büyüme oranıındaki yüzde bir artış işsizlik oranını yaklaşık 0,16 pointe azaltmaktadır. Ayrıca krizlerin etkisi, beklenen gibi işsizliği artırıcı etki yapmaktadır. Nihayet, modelden tahmin edilen hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır (-0.173594 [0.0000]). Modele göre kısa dönemde ortaya çıkan dengesizlikler uzun dönemde tamamen ortadan kalkmakta, sistem uzun dönem dengeye yakınsamaktadır. Kısa dönemde dengesizliklerin her üç ayda yüzde 17’lik kısmı elimine edilmiş ve yaklaşık 6 çeyrek yıl sonra etkisi yok olacaktır.

Tablo 4: ARDL (6, 0, 2) Modeli Sınır Testi Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kritik Değerler</th>
<th>% 1</th>
<th>% 5</th>
<th>% 10</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$F$ Statistic</td>
<td>k</td>
<td>I(0)*</td>
<td>I(1)**</td>
</tr>
</tbody>
</table>

74 Değişkenlerin durağanlık derecelerinin tespiti için yapılan birim kök testi sonuçları, tüm modeller için geçerlidir.
2.2. Model 2: Ekonomik Büyüme – Konjonktürel İşsizlik İlişkileri


Tablo 5: ARDL (6, 0, 2) Modeli Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dep. Variable: İşsizlik (unempsa)</th>
<th>Variable</th>
<th>Coefficient</th>
<th>Std. Error</th>
<th>t-Statistic</th>
<th>Prob.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>growth</td>
<td>-0.158803</td>
<td>0.066176</td>
<td>-2.399696</td>
<td>0.0203</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>dummy</td>
<td>0.135663</td>
<td>0.028810</td>
<td>4.708916</td>
<td>0.0000</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CointEq(-1)</td>
<td>-0.173594</td>
<td>0.038970</td>
<td>-4.454619</td>
<td>0.0000</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>EC = unempsa - (- 0.1588<em>growth + 0.1357</em>dummy)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tablo 6: ARDL (1, 0, 1) Modeli Sınırlı Testi Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kritik Değerler</th>
<th>%1</th>
<th>%5</th>
<th>%10</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Statistic</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>k</td>
<td>2</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>I(0)*</td>
<td>5,15</td>
<td>6,36</td>
<td>3,79</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tablo 7: ARDL (1, 0, 1) Modeli Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>growth</td>
<td>-0.342843</td>
<td>0.103730</td>
<td>-3.305154</td>
<td>0.0016</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>dummy</td>
<td>0.063006</td>
<td>0.024161</td>
<td>2.607761</td>
<td>0.0115</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CointEq(-1)</td>
<td>-0.182637</td>
<td>0.020790</td>
<td>-8.784922</td>
<td>0.0000</td>
</tr>
</tbody>
</table>
EC = cycleun - (0.3428*growth + 0.0630*dummy)

2.2. Model 3: Ekonomik Büyüme – Yapısal İşsizlik İlişkileri

Büyüme ile yapısal işsizlik arasındaki ilişki Model 3’te de diğer iki modeldeki prosedür izlenmiş, yapılan testler sonucunda optimal gecikme uzunluğu 6 olarak belirlenmiştir. Sınır testi sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunduğu görülmüş ve ARDL (6, 4, 2) modeli çerçevesinde uzun dönem katsayılar tahmin edilmiştir. Sınır testi ve tahmin sonuçları Tablo 5 ve Tablo 6'da özetlenmiştir.

Tablo 8: ARDL (6, 4, 2) Modeli Sınır Testi Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kritik Değerler</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>%1</td>
</tr>
<tr>
<td>%5</td>
</tr>
<tr>
<td>%10</td>
</tr>
<tr>
<td>F Statistic</td>
</tr>
<tr>
<td>k</td>
</tr>
<tr>
<td>I(0)*</td>
</tr>
<tr>
<td>I(1)**</td>
</tr>
<tr>
<td>I(0)</td>
</tr>
<tr>
<td>I(1)</td>
</tr>
<tr>
<td>I(0)</td>
</tr>
<tr>
<td>I(1)</td>
</tr>
<tr>
<td>8,361434</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>6,34</td>
</tr>
<tr>
<td>7,52</td>
</tr>
<tr>
<td>4,87</td>
</tr>
<tr>
<td>5,85</td>
</tr>
<tr>
<td>4,19</td>
</tr>
<tr>
<td>5,06</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tablo 9: ARDL (6, 4, 2) Modeli Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dep. Variable: Yapısal İşsizlik (longunemp)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Variable</td>
</tr>
<tr>
<td>growth</td>
</tr>
<tr>
<td>dummy</td>
</tr>
<tr>
<td>CointEq(-1)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

EC = longunemp - (0.2118*growth + 0.0548*dummy)


Sonuç

Bu çalışmada ekonomik büyüme ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ancak burada, ekonomik büyümünün genel, konjonktürel ve yapısal işsizlik üzerindeki etkilerinin araştırılması benimsenmiştir.
Yapılan tahminler sonucunda, tüm modellerde ekonomik büyümeyle işsizlik arasında uzun dönemde bir ilişkinin bulunduğu bulgusu elde edilmiştir. Bu yönüyle yapılan bazı çalışmalarda elde edilen bulgularla zıt yönlü bir sonuç ortaya çıkmıştır. Öte yandan elde edilen bulgular, büyümünün işsizlik üzerindeki etkileri araştırırken, işsizliğin konjonktürel ve yapısal bileşenlerine ayrılması gerektiğini düşündüren, ekonomik büyüme genel ve konjonktürel işsizliğin azalmasına neden olurken, yapısal işsizliğin artmasına yol açmaktadır.

Elde edilen bulgular çerçevesinde büyüme sürecinde istihdam ve işgücüne katılım oranında meydana gelen değişimler, verimlilik artış/azalışları, toplam istihdamın sektörel yapısal değişmeler, genç nüfusun toplam işgücü içindeki payı ve hatta histeri etkisi gibi olguların, işsizlik analizlerinin daha sağlıklı yapılabilmesi için gerekli değişkenleri olduğu düşündürtmektedir.

Yararlanılan Kaynaklar


BUSINESS COMPETITIVENESS, A VISION FROM ECONOMIC THEORY

Mtra. Carmen Leticia Jiménez Reynoso

Summary

The analysis of the competitiveness of companies implies recognizing that it is the result of several components, so their analysis implies the fact that the productive relationships found in the company itself, as well as its relationship with the environment, including competitors, suppliers, customers and government. This paper reviews the techniques that have explained the operation of the company, placing special emphasis on those that reveal the causes of business competitiveness. The starting point is the neoclassical economic theory, which is the first approach to the study of the company, the explanation of the decrease in costs and the maximization of profit, from the assumptions that are proposed in this theory.

Keywords: Competitiveness, Company, Economy, Analysis.

Introduction

The business analysis of classical economic theory, considers homogeneous companies and similar market conditions for all, competitive strategies are outside the analysis. This was modified with the business studies carried out at the beginning of the 20th century, the heterogeneity of the companies and the inexistence of the competitive market is demonstrated, focusing now on the study of the companies in their differences and in the actions they implement to achieve the greatest Benefits. The theories that explain the competitiveness of companies are analyzed from their different positions, evaluating their contributions in terms of the decisive factors of business competitiveness.

In this document, a reflection of the sources of competitive advantage is made, with diverse points of view on this subject. Central approaches are addressed in administration, business organization and technology, as well as external factors. What will be looked at in all the theoretical positions reviewed, the contributions that each one of them has in terms of the creation of the competitive advantage in the company, the same time as the coincidences and the coincidences between them.

Materials and Methods

Background. Business competition in concentrated markets.
The analysis of the company as an object of study begins with classical economists, including Adam Smith and David Ricardo, who already considered relevant the analysis of the behavior of the company when they explain the rate of decreasing profit and propose a series of actions to stop this condition (division of labor and specialization). These first approximations were the guideline so that in the Neoclassical Theory the company becomes the central axis of analysis.

With the neoclassical economists, the company is taken as a central point of reference, making a more detailed description of its operation, of the actions carried out in it to achieve the economic benefits. The objectives of maximization of the entrepreneur are achieved by understanding the functioning of the productive factors that are counted and through the concrete measures within the company, considering that the market is a perfect competition.

However, the business reality exceeded the theory, showing that the company and its environment were not as simple as theoretically had been considered. Thus, the neoclassical model of perfect competition is overcome by complex realities that can not be simplified through assumptions that do not respond to the true behavior of the company and the market. This section presents a review on this particular.

Results or findings

Analysis of the Company at the beginning of the 20th century: Imperfect Competition and innovation

Recognized as a fundamental part of economic theory, neoclassical theory makes a detailed analysis of the company and its relationship with the market, based on a series of assumptions and rules of marginal behavior, which become the basis of its analysis of the way the company works.

It is assumed that the entrepreneur is the owner of the company, that it is a global rational agent and that its objective is profit maximization. The maximization of the benefit is achieved with the application of the marginalist principle: marginal income equal to marginal cost (CM = IM). This means that the equilibrium of the company (profit maximization) in the short term is reached when there is a quantity of goods that are sold at a price where the intersection of the marginal cost and marginal revenue curves occurs.

The company participates in a perfectly competitive market, whose existence guarantees the efficient allocation of resources with a market always in balance, thanks to the price mechanism (perfect flexibility), being completely unnecessary the intervention of an external agent different from the buyers and sellers, in this case the government.

The equilibrium price in the market is a condition for the optimal allocation of resources. With this, producers will obtain a normal profit, so they will not be interested in changing productive activity, staying in the market as long as the benefit is positive.

If there is an extraordinary benefit (higher than the normal profit) caused by a price level higher than the equilibrium level, the entrepreneurs will change to the activity that reports this level of profit, which in turn will cause an increase in the offer, with the consequent decrease in prices; the price goes down until equilibrium is reached, eliminating the extraordinary profit. The mechanism of natural market adjustment will always bring prices to equilibrium,
which guarantees that any level of benefits that is different from the normal profit will be eliminated, keeping the market always balanced. This implies that the extraordinary benefits do not exist in the long term, unless they are presented in a monopoly company (Fong, 2005).

Within the neoclassical theory it is important to highlight the role of the entrepreneur. Under the assumption of the owner-owner and rationality, profit maximization is a given condition, since the owner of the company will carry out actions with that objective in mind. To achieve this, the business strategy is canceled, as there is certainty about the product, which is homogeneous, and the price, which is always equilibrium. In this way, the entrepreneur limits his field of action to the hiring of productive factors and to the calculation of his production function, determining the units produced and the cost of production.

Discussion

The business competitiveness in this market is limited to the reduction of short-term costs, recognizing that in the long term all companies will do the same, for which there are no differences that favor one company over others, there is no competitive advantage. This is the missing element in the neoclassical theory, that having such a limited market model, fails to explain the effects that the company and the employer have to participate in others market structures where there are differences between companies and the employer has a more active role. The reality of the business sector is explained at first by Piero Sraffa (1926), who focuses his analysis at the company level, considering that it operates as a monopoly and not in a market of perfect competition. A result that was repeated in the companies and that Sraffa found was that they operated with decreasing costs, increasing their production levels without necessarily increasing their size indefinitely. If the objective of the company is profit maximization, the main threat is not that it decreases due to rising costs, but because of the inability of the market to absorb a larger quantity of product, which, by not being sold, causes prices to decrease reducing the benefits. An alternative to make the production completely sold, according to Sraffa, is the marketing expense, a measure that allows the company to publicize the unique attributes of its product to consumers, which when recognized, cause increases in demand increasing the benefits of the firm. Sraffa proposes a demand curve with a special negative slope for each market, recognizing that there are others besides perfect competition. Such a curve implies implicitly that consumers are not indifferent to the products of different companies, but choose, for some reason, the products of some over the others. The causes of their preference may be the brand or design of the product, the name of the company or certain special features that attract the consumer and that are disclosed by advertising media (Spiegel, 1991). When recognizing that there are differences in the products, it is also accepted that the prices are not the same for all companies, but that they change according to the product and the purchase wishes. Consumers distinguish the particular characteristics of the products, assign values to each one according to their attributes, recognize that they are not the same and, therefore, do not provide the same level of satisfaction. As the products are not homogeneous, the condition of equal prices and perfect competition is eliminated; In the real world, the markets are imperfect and the equilibria proposed by the neoclassicals do not exist. In the years after the appearance of Sraffa's revealing proposal, the approach to the company and the market was increasingly questioning the assumptions of neoclassical theory, so years later Edward Chamberlin (1933) finds that markets work under conditions of monopolistic competition, that is, the assumptions of perfect competition regarding the number of participants, barriers to entry and complete information are met, the difference is in the product; In this market, the product is
This implies that companies are constantly adding attributes to their products with which they intend to compete in better conditions than their rivals. By having a differentiated product, Chamberlin focuses on the analysis of the company, its operation and participation in the market, leaving aside the industry. It finds that the demand of the company has a negative slope, like that of the monopolist, showing an inverse relationship between the price and the quantity demanded that reflects the preference of the consumer of its product over that of the rivals. The competition between companies is not given by the price, but by the introduction of certain particular features in the products or special services related to the sale. Making a differentiated product implies an additional effort by the company to publicize the attributes or services that it has added, which justifies advertising spending. According to this author, advertising and other sales activities help to accentuate the difference between the product of a company and that of the others that participate in the industry; advertising can displace the demand (increase it) and make it less elastic, reinforcing the preferences and loyalty of consumers for the product. The advantage for companies that introduce changes in their products is that their price is higher, given the differentiation, they achieve extraordinary benefits in the short term. In addition to its proposal of product and advertising differentiation, Chamberlin is the first to introduce the costs of sale, defining them as those in which the company incurs to make the product known and make it available to the consumer, making a clear difference between these and production costs used in traditional models. For simplicity, it establishes that the cost of sales function has a "U" shape, just like the marginal cost and average cost curves. In the model of monopolistic competition, demand is determined not only by the level of prices, but by the characteristics of the product, associated services and sales activities. With the introduction of these new variables, demand shifts (right or left) if any of the following situations occurs (Koutsoyannis, 1985: 211): a) Change the characteristics of the product, the services associated with it or the strategy of sale of the company b) These changes are presented in the competitors: they alter their product, services or sales strategies, c) Change the preferences or the consumer's income, d) Modify the prices or sales strategies of the products that they belong to other industries, as long as they are related. This model presents a substantial advance to understand the entrepreneur not as a passive agent, who only decides volumes of production and contracting factors. Chamberlin finds another facet in the entrepreneur, it shows him more active, that analyzes the market and makes decisions regarding attributes of his product by means of which he differentiates it from that of his rivals. The objective of profit maximization is achieved with the differentiation of the product, with which it is achieved that it is unique and therefore, a higher price is fixed than that of the competitors, obtaining greater benefits. Differentiation, advertising and an entrepreneur who makes decisions about the product and establishes strategies to sell more are the most relevant contributions of the monopolistic competition model. The relevance of the Chamberlin model is that it demonstrates that companies can have extraordinary benefits in the market. Long term (Fong, 2005). The differentiation, in addition to favoring a high price, also creates a barrier to competition to the extent that the product can not be imitated. Innovation in products is an advantage that the company has over others, an advantage that translates into higher prices and of course, extraordinary benefits that are not eliminated in the short term. Not only in monopoly high profits are presented in the long term, Chamberlin notes that in another market structure (monopolistic competition) can also present this phenomenon, and that is the ability of the entrepreneur to make innovations in your product and make it known to the consumer, which generates extraordinary benefits. In these first studies, the focus was on the entrepreneur, on understanding his behavior and the way in which decisions are made within the company. In
1939, R. L. Hall and C.J. Hitch published the results obtained from a research focused on analyzing the decision processes of entrepreneurs, with the aim of contrasting what the theory established and highlighting what was happening in reality. The sample selected in this study had the peculiarity of being a group of "efficiently run" companies. The findings they found were revealing, as they contrasted the postulates that were accepted until now, both by the neoclassical economists and by Chamberlin. First, they found that the main market structure was the oligopoly, contrary to what was believed until then that markets were competitive with differentiated products. The first versions of the oligopoly supposed companies that acted atomistically without taking into account the actions of competitors with respect to production and price. Hall and Hitch destroy this assumption, by showing that in oligopoly companies are attentive to what competitors do, in addition to reacting. This implies rivalry between the participating firms in the market, which is accentuated to the extent that aggressive actions of the company are carried out to gain a position in the market that keeps it above the competitors. The companies do not maximize their short-term benefits following the marginalist principle (CM = IM), but they seek to maximize their long-term benefit by following the principle of average cost: they establish a price that covers the average total cost, in addition to adding a normal profit margin. The reasons why companies do not use marginal cost as a reference for price are: a) Companies do not know their demand function nor their marginal costs; lacking this information, they can not apply the CM = IM.b rule). The price set by the employer is the one with which he covers the average costs, adding a profit margin set by the entrepreneur himself. Hall and Hitch showed that prices remain fairly stable despite changes in demand and changes in costs. The reason for this price stability is simple: the businessman who decides to increase his price considers that his rivals will not do the same (they will not follow him), which will cause his demand to decrease and his profits too. On the contrary, if you decide reducing their prices, supposes that competitors will also do so, causing minimum changes in their demand and causing a segmentation of the market with lower prices and, consequently, with lower profits. The conclusion is that the employer takes into account the reaction of its rivals when it decides to change its price and as this does not favor its objective of increasing profits, it will keep prices unchanged, maintaining stability in them despite the rivalry between The signatures. With these approaches to the business world, it is concluded that the behavior of the company, the employer and the market differ from what is proposed in neoclassical theory. According to the empirical evidence, companies have differentiated products with different prices, also recognizes the entrepreneur as an active agent, who makes decisions about the product, price, advertising and sales strategies, in addition to determining the productive factors contracted, the volume of production and costs. The businessman is analyzing what happens with his competitors, with the products they produce and with the prices they fix; Reacts and makes the necessary changes in your company and your products to increase your demand and obtain greater benefits, playing an active role in the decisions of your company. The role of the entrepreneur as an agent of change in the company is highlighted by Joseph Schumpeter. For him, the entrepreneur is a fundamental factor for growth, for the business cycle and for the survival of capitalism, as well as being a true producer of income and employment (Jeannot, 2002). In addition to the entrepreneur, innovation is also a key element to understand the operation of the company. Innovation is considered by Schumpeter as the strategic element of business activity, which involves the application of New ideas in terms of technology and organization for provoke substantial changes in the production function. Through innovation, increases in production are produced that help the economy out of its stationary state, having an effect on economic development by contributing to a New equilibrium with higher income levels.
Innovations and the organizational forms are endogenous variables, are within the company and are implemented by the employer. Once again, the entrepreneur and his decisions appear at the center of the analysis of the operation of the company. A fundamental part pointed out by Schumpeter is the positive effect and the consequences of innovations in the company. An innovative entrepreneur produces a product different from that of its rivals, becoming a monopoly with a unique product and with a high price that generates extraordinary profits, being these the reward for innovation. This privileged monopoly position will not be permanent, it will remain until it is broken by a chain of "creative destruction", resulting from innovations made by other entrepreneurs who, seeing the results of innovation in the first, will do the same to obtain also high profits. The search for extraordinary benefits will encourage innovation among the entrepreneurs of an industry, having an impact on the development of the industry and causing a positive (innovative) effect that will be imitated in others, resulting in economic benefits throughout the nation. The consequence of this process of "creative destruction" is the formation of cyclical movements in the economy, provoked from the company and at the initiative of the entrepreneur, being this a determinant actor of the economic dynamism. For Schumpeter, the entrepreneur is the main driver of economic activity thanks to the innovations carried out in the company, driven by the search for greater profits. With Schumpeter we reach a key point in the analysis of the competitiveness of the company, finding that innovation is the means through which the employer achieves an advantage over its rivals; that innovation allows you to become a monopolist who has a unique product that sells at a high price, obtaining extraordinary profits. All entrepreneurs understand that innovation is the one that generates the differences with which they will obtain advantages over their rivals, in addition to the impulse that will be given in the industry to which they belong. The entrepreneur's active role in making decisions within the company, the recognition of product differentiation, the different sales prices and innovation as a key element for the achievement of extraordinary profits, were the result of the company's approach whose objective was to explain how it works. These results are at the same time the basis for the subsequent analyzes of the company and the market, of the competitiveness and of the internationalization capacity of companies and industry, which will be developed in other perspectives with greater emphasis on these points. Recognizing the existence of imperfectly competitive markets, a key role is attributed to the entrepreneur in the management of the company, because their decisions are decisive in achieving the objectives proposed in it. In an environment of uncertainty about the future and with incomplete information, decisions to maximize profits face internal and external constraints and costs. Faced with this situation of rivalry with uncertainty, companies must be recognized for their distinctive qualities, the areas in which they operate in better conditions than their rivals and, of course, the quality of their products to achieve competitive advantages that allow them to perform superiorly. What does the company do well? How do you obtain a competitive advantage? they are key questions, the answers of which will guide business efforts to achieve superior performance. Management and Competitiveness When you analyze the company and its competitiveness, you must first recognize its behavior, its organizational structure and the activities that are carried out within it. In neoclassical theory, the company is a unit of analysis, a basic pillar in the creation of a theory to explain industry, without recognizing the complexity involved in analyzing it to achieve an understanding of its operation (Langlois and Robertson, 2000). To overcome this limitation, the company is seen as an institution, in which interactions are presented between the agents that participate in it and that are fed back with information that is crucial for its development. Institutions (companies) have several common characteristics, conceptions and routines; they are
sustained and supported by shared concepts and expectations; they appropriate values and normative evaluation processes and have relatively durable, self-reinforcing and persistent qualities (Hodgson, 2003: 907). The company is not only a set of tangible factors available for production, but also a set of intangibles: skills, experience and knowledge (skills) through which efficient performance is achieved (Langlois and Robertson, 2000: 17). Achieving a performance superior to that of rivals implies having a competitive advantage in different areas of operation of the company. The development of this advantage is linked to the board of directors, given that the actions and strategies that are implemented by the administration will determine the direction to be followed by the company and will directly influence its competitiveness. Authors such as Penrose (1959), Teece (1986), Teece, Pisano and Shuen (1997) and Hamel and Prahalad (1990) recognize in managers the origin of business competitiveness. Penrose (1959) is a pioneer in this area, developing a theory of effective management of the company's resources to create productive opportunities and diversification strategies. As the company is the central axis of its analysis, it defines it as a collection of productive resources that are organized through an administrative structure, which partially determines the quantity and type of services that resources produce (Penrose, 1959: 77). To explain the process of creating value in the company, Penrose (1959) begins his analysis by recognizing that available productive resources have different capacities, which can be exploited when used in different functions. It is the administrators who recognize these capacities and it is through effective management, that they are located in the productive functions where they achieve better performance, generating different production opportunities as well as financial opportunities. The company creates value not only for the possession of resources, but for the effective management that is made of them. The growth and innovation of the company is intimately related to the resources and the generation of productive opportunities. The administrator fulfills the function of converting resources into capacities and applications for the generation of New products, thus initiating a process through which the capacities become dynamic and it is then that new combinations of resources will result in innovation and the creation of value economic. The resources of the company will form productive services, which are the services derived from the management of resources, which can be interpreted from their daily use. The productive services, in turn, depend on the capacities of the men who use them, which are developed thanks to the formation of productive resources (figure 1). Together, the services and resources create the unique productive opportunity of the particular company, which makes it different from the rest of the firms. In this theory, a recognition of the transcendental role is made of the administrators, their business vision and their management capacity in the creation of the competitive advantage of the company. The resources used in the companies can be the same, although the services produced will differ depending on the use that the administrative team decides on them; administrative decisions on the best use of resources will have a direct effect on the capacities and services produced, as well as on the performance of the company. The administrative team and their knowledge of the resources are undoubtedly the central elements of the productive opportunities. In addition to the administrators, in order to gain advantage over the rivals, experience and knowledge are fundamental. A valuable property of the firm, in the words of Penrose (1959), is the experience of managers, which when combined with productive resources, results in a specific knowledge about productive opportunities, which functions as an isolating mechanism, at the same time that determines the speed at which the company takes advantage of productive opportunities. In terms of competition, the competitive advantage of the company is maintained with the capabilities and knowledge bases, which are found in particular in the managers and which are the
foundation of competitiveness. To the extent that the administrative team acquires greater knowledge and share their experiences, the benefits for the company are greater, since there is a tacit knowledge of strengths, idiosyncratic habits and weaknesses. The specific tacit knowledge of the firm plays a fundamental role in diversification, innovation and growth (Penrose, 1959: 178). On the other hand, Teece, Pisano and Shuen (1997) use the term dynamic capacities to explain the superior performance of the company. They define "dynamics" as the ability to renew competencies in response to a changing business environment and "capabilities" such as the administrative strategy to adapt appropriately, to integrate and reconfigure internal and external skills, resources and functional competencies to the changing environment of business. The dynamic capabilities are the skills of the firm to integrate, build and reconfigure internal and external competences to face environments in constant change (Ibidem: 515-516). In global markets, where consumer preferences are modified instantly and the rivalry between companies is growing, the winning firms are those that show timely, fast and flexible responses; that are capable of bringing innovative products to the market, by virtue of their administrative capacity to coordinate their internal and external competences effectively. In an uncertain environment, with constant changes in technology and with changes in the market that are difficult to forecast, innovative responses are key to the company's success, they become essential for competitiveness. To achieve competitive advantage, it is necessary for the company to develop dynamic capabilities that allow it to achieve superior performance to respond to changes in the market in a timely manner. The strategic position that keeps the company (its place with respect to the competition) is the first element to consider. This is determined by the specific advantages that the company possesses, by its technological attributes, its learning processes, the coherence of its internal and external processes, its relationship with consumers and suppliers and by the incentive system (Teece et al, 1997: 518,521). Some kinds of specific advantages can be: a) Technological advantages. The company can develop technological and know-how processes that are probably not available in the market because they are not sold or because the transaction cost is high. This, of course, is an important differentiation between companies, which gives an advantage to the owner, which can be extended if the technological advantage is protected by standard instruments or by the law of intellectual property. b) Complementary advantages. A company that performs an innovation requires certain activities that allow it to produce and distribute the products and services derived from said innovation. Teece (1986: 288) points out that the commercial success of an innovation needs other capacities or advantages that can be combined with it, such as marketing services, manufacturing or after-sale support, which are almost always necessary and obtained of complementary advantages that are specialized. c) Financial advantages. Financial strength is an advantage for the company, insofar as the balance between cash flows and the level of indebtedness allow it to cover its requirements without resorting to external financing sources. nt that imply to give to know important information to possible investors, that can restrain the growth of the company in the short and long term. d) Advantages of reputation. The history of the company with its customers and suppliers provides valuable information about its behavior that can be used as an advantage, because the reputation created is a distinguishing mark of the reliability that can be had in the agreements with the firm and with the product that elaborates. The reputation of the company becomes an intangible advantage that reduces transaction costs and facilitates compliance with the goals of the company in the market. e) Structural advantages. The formal and informal organizational structure, as well as the degree of hierarchy, the level of integration (vertical or lateral), the forms of decision-making and production, among others, are factors that influence innovation and the way in which skills
and competences lead to the competitiveness of the company. f) Institutional advantages. Institutions, the authors acknowledge, are a critical element in the business environment, because they are an impulse or a brake on business activity. Thus, the legal system (antimonopoly laws, intellectual property and regulations), the higher education system, national culture, public policies and others, are national and regional differences that will undoubtedly define the advantages that a company may or may not have g) Advantages of the market structure. The specific market structure where a company participates and its position is important, especially if it is a market with accelerated technological changes. Recognizing this allows you to implement strategies that guarantee superior performance and at the same time allow you to maintain or improve your position with respect to rivals (Teece et al, 1997: 521-522). The use of its specific advantages is favorable for the company in the sense of an improvement in its position, with the positive effects it has on the achievement of business objectives. In addition to the position, another factor to consider is the path of the company. Company, which refers to the available strategic alternatives whose choice affects the presence or absence of profits. Where you want the company to arrive and what level of profit you expect to obtain, is a function of your current position, results of your past trajectory and of the perspectives you have on the future. Past investments and learning processes that result in current performance are a guideline for the future positioning of the company. Both the position and the path of the company are elements that determine the organizational process, which is defined as the way of doing things. The organizational process has three roles: integration / coordination, learning and reconfiguration. The activities that are carried out within the firm, both internal and external, are coordinated and integrated by the administrators, including those related to technology. According to Teece et al (1997), these are the source of competitive advantage, so administrative work is essential to sustain it. The other role, learning, refers to the process of repetition and experimentation that allows activities to be performed better and faster. Learning, within the context of the company, has the following characteristics: (a) individual skills become those of the company and (b) organizational knowledge generated by the repetition of activities is found in new activity patterns, in routines or in a new organizational logic. Of course, knowledge needs to be coordinated by the managers of the company, since in terms of dynamic capabilities, this is the appropriate means to carry out a potential reorganization of knowledge throughout the organization (Ibidem: 520). , the last role of the organizational process that is the reconfiguration and transformation, allows to adequately respond to the unexpected changes that occur in the environment, which implies having the capacity to react, carrying out the transformations and reconfigurations, internal and external, of the structural advantages of the company to adequately address those changes. This implies a constant monitoring of what happens in the market and with the technology to adopt the necessary measures, which can be expensive. The effective management of the company involves making changes minimizing the cost, having the ability to carefully observe the environment, to evaluate markets and competitors, and act quickly in the transformation and reconfiguration that goes beyond the competition. In itself, the ability to transform and reconfigure is an ability to learn organizational endowment (Teece et al, 1997). The organizational process, based on their roles, explains the essence of the dynamic capabilities that are, in turn, those that define the competitive advantage of the company (figure 2). The role of the administration (the managers of the company) in the whole process of creating competitive advantage is evident, since it is the administrators who are in charge of the organizational process, which finally defines the dynamic capacities that the company possesses. It also influences the path and position, which are the antecedent of the organizational process and, therefore, of the
competitive advantage. The administrative team is, therefore, the generator of dynamic capabilities and the intrinsic value of the company's competitiveness. An essential point in the work of Teece (1986) and Teece et al. (1997) is the appropriation and difficult imitation of the generated dynamic capacities. For them, the competitive advantage of the company is sustainable and economic benefit can be generated to the extent that the organizational process can not be appropriate or imitated by the other firms. Tacit knowledge is the key, since it is an internal learning, shared only by the members of the organization; it is codified, result of trial and error, of the experimentation within the firm, so its replication in another company is complicated and if it is achieved, the results may be different. The administrative function is also stressed by Hamel and Prahalad (1990), pointing out that the main task of the managers of an enterprise is to create an organization that is capable of anticipating the consumer's wishes, of elaborating the products that the consumers have not even imagined. This will be the difference in the sustainable competitive advantage of the company. For Hamel and Prahalad (1990) there is a difference in the sources of competitive advantage of the company according to the period of time in which it is desired to obtain. Thus, in the short term, the competitive advantage of the company is derived from the price and performance of the product, while in the long term, the competitiveness of the company lies in the ability to build, at a lower cost and more quickly than its competitors, core (core) competencies that are capable of creating unanticipated products. Core competencies are defined as collective learning in the organization. In particular, they refer to the ability to coordinate various productive skills, in addition to successfully integrating multiple flows of technologies. The organization of work and the creation of value are part of the core competencies, which also include communication, participation and a deep commitment to work in search of greater scope for the company. According to this definition, core competencies are not reduce costs or share them in different business units, spend more than rivals in research and development or conceive the company as a collection of individual businesses. The core competencies are united skills that merge around individual efforts that are not narrowly focused, that can recognize opportunities to combine their way of doing things with those of the rest in new and interesting senses. The core competencies do not wear out with use, on the contrary, they are renewed and strengthened to the extent that they are used more intensively, which are shared by the members of the firm. To recognize a core competency that leads the company to be more competitive, Hamel and Prahalad (1990: 86) point out that three tests must be carried out to verify that competencies have been created in the company. First, a core competency allows potential access to a wide variety of markets; second, the consumer of the final products offered by the company must receive benefits, which are generated significantly by the central competition; and the third, the imitation of the central competence on the part of the rivals must be difficult, because it is a complex harmonization of technologies and productive abilities.

Conclusions

The theoretical model of perfect competition is overcome in its simplifying assumptions by reality: companies are not heterogeneous, do not participate in the market on equal terms and require strategies that allow them to differentiate themselves from rivals to maximize their benefits. An acknowledgment of the market structure in which they participate, the product or service they produce, the business organization, learning or other factors are the key elements to differentiate themselves, consolidating a competitive advantage. With the interest placed in the company, studying more in its operation and its environment, an important finding was that companies can operate with decreasing production costs, which allows them to increase...
their production, also increasing the offer. Spending on marketing is an option so that surplus production can be absorbed by the market without the need for the price to decrease. The differentiation of products and services, as well as expenses associated with selling them, is another path that companies can follow recognition in the market. Once immersed in the maelstrom of competition, recognizing that it exists because markets are, for the most part, oligopolies and monopolistic competition, companies cannot ignore what rivals do; maintaining or improving its position in the market requires reacting to the actions of the other companies; pricing, advertising strategy, production techniques, product characteristics, among others, must be response or anticipation to what others are doing. Therefore, the competitive advantage of companies is in their ability to react not only to what their rivals do, but also to the changes that occur in their environment, which also includes consumers, suppliers, employees, the government, the rest of the world, among others. The constant innovation in processes and products, the adequate management of the productive resources of the company, the productive services generated within the firm, the central and dynamic capacities generated, are determining factors of competitiveness. Learning, communication and knowledge are internal elements that give advantages; the companies that develop them can achieve better results, even though they handle the same resources as the rivals. In terms of strategies to improve the competitive position of the company, the actions carried out by the administrative team, by the managers are those that will define how much one can compete or not in highly concentrated markets, with much rivalry.

Bibliography:


TÜRKİYE'DE YARATICI ENDÜSTRİLER VE YARATICI EMEK POLİTİKALARININ GELİŞİMİ

Yavuz Yayla

Özet

Oyuncak sanayisinden dijital oyunlara, televizyon ve sinemadan sosyal medya dünyasına, estetik ve kozmetik sektöründen dijital ortamların tasarımına, mobilyadan mimarlığa kadar pek çok alanda karşımıza çıkan yaratıcı endüstriler son yıllarda ekonomik büyüme / kalkınma ve istihdam sorunlarını çözme ugraşan devletlerin ve hatta ulus ötesi kuruluşların ilgisini çekmeye başlamıştır. Bilgi temelli ekonomi, post-kapitalist toplumlar çerçevesinde yaratıcı fikir ve faaliyetler gelişirken, bu sürecin taşıyıcısı olan yaratıcı emek kavramının da ön çıkmışa neden olmuştur.


Anahtar Kelimeler: Yaratıcı endüstriler, Yaratıcı Emek, Yeni Teknolojiler, Kalkınma, Uluslararası İktisat.

Giriş

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, küreselleşme ve artan küresel rekabet koşulları altında dünya ekonomisinin dinamiklerinin ve şehre havrenin sürekli dönüşüm geçirmesi günümüz dünyasında, ülkelerin kültür endüstrileri ve yaratıcı ekonomilere yönelik politikaları neden olmuştur. 1900’den 2000’li yıllara gelinceye kadar üretim işcilerinin sayısında yaratıcı işlerin sayısında bir düşüş yaşandığı (Nakamura, 2000: 16-17). İmalat sanayi üretiminin yerini teknolojik ve ekonomik gelişmeler sonucunda zamanla yerini hizmet sektörüne ve ardından kültür endüstrileri ile yaratıcı ekonomilere bırakması ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarına yönelik yeni politikalar geliştirilmelerine yol açmıştır. Çünkü endüstri sonrası dönemde, geleneksel sanayi bölgelerinin yerel kalkınma senaryolarındaki ağırlığı azalmış, yeni uzmanlık biçimleri gelişmiş ve daha yüksek derecede maddi olmayan mutlulukla değerlerle karakterize edilmeye başlanmıştır (Sacco vd., 2008).

76 Arş. Gör., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
Biz bu çalışmada 1990’lardan Avustralya’dan ortaya çıkan İngiltere’de daha kapsamlı şekilde ele alınmış politika metni haline dönüştürülp pratikte uygulamaya geçirilen ve İngiltere’deki başarılı uygulamalarının ardından tüm ülkelere yayılan kültür endüstrileri ve yaratıcı endüstrilere kavramının söylemsel düzeye gelişimi, politik boyutlarının oluşumunu genel olarak inceleyeceğiz.

1. Kültür Endüstrisi Kavramı


2. Kültürel Endüstri Politikaları

Kültürel endüstrilere genel olarak kültürel politikalar altında sınıflandırılmış veya kültürel sektörün ideolojik etkisi altındadır ve bu nedenle (genellikle devlet tarafından desteklenen) sanat ve kültür sektörünü çoğunlukla destekleyen varsayımları paylaşırlar.


otoriter yönetimleri terk eden ülkelerle yayılmaya ve oradan tüm dünyayı etkisi altına almaya başladı. Bu değişiklikler kültürel endüstrilerin büyümesini hızlandırdı ve ulusal ve yerel ekonomilerin yeniden canlanabileceğine dair bir meşrutiyet sağlamıştır (Hesmondhalgh and Pratt, 2005: 7).


3. Yaratıcı Endüstriler Kavramı


---


4. Yaratıcı Sınıf

İngiliz İşçi Partisindeki değişimleri analiz eden David Hesmondhalgh bir genel yargıya ulaştırdı: emek artık yeni bir melez yapıyı temsil etmektedir (Hesmondhalgh, 2005: 1). Hesmondhalgh, yaratıcı endüstrilerde ‘calışma’nın, sanatçılar ve diğer yaratıcı profesyoneller için yüksek derecedede özelleşip, üretim sürecinde nispeten geniş bir iş bölümü ve bir sözleşme veya proje esasına göre cezbedilebilecek yaratıcı yeteneklerin geniş bir “havuz’un varlığı ile karakterize edilebileceğini belirtmektedir (Hesmondhalgh, 2002: 80).

Richard Florida’ya göre, Yaratıcı Sınıf’ın ayırt edici özelliği, bu sınıfın üyelerinin çabalarının “anlamlı yeni formlar” yaratmak olmasıdır (Florida, 2012: 38 ve Florida, 2004: 34). Yaratıcı Sınıf’ın çekirdeğini (creative core), ekonomik işlevi yeni fikirler, yeni teknoloji ve yeni yaratıcı içerikler yaratan, sanatçı ve diğer yaratıcı profesyonellerin (creative professionals) oluşturduğu ise bazı yaratıcı yeteneklerin, iş ve finans, hukuk, sağlık bakım ve ilgili alanlarda yaratıcı profesyonellerden (creative professionals) oluşan daha geniş bir yaratıcı sınıf grubunu içermektedir. Bu insanlar, yaratıcı bir çalışma yapmazlar ama çok sayıda bağımsız yargı içeren ve yüksek düzeyde eğitim veya insan sermayesi gerektiren karmaşık problemler çözmeye çalışırlar. Florida’ya göre üçüncü yaratıcı sınıf üyelerini, diğer iki gruptan daha az olmamakla birlikte ekonomiye daha az entegre olan bohemlerden oluşur yanı artıktır, artıktır, ve aynı zamanda de hizmeti sınıflarının temel olarak rutin, çoğunlukla fiziksel çalışmalarını karşılığı ücret ödedikten, yaratıcı sınıf üyelerine bilgisel ve sosyal becerilerinin tam kapasıyla zihinlerini kullanmaları karşılığında ücret ödenir (Florida, 2012: 8).80

Yaratıcı endüstrilerin çalışan sınıfının önemli bir özelliği esnek çalışma özelliğine sahip olmasıdır. Kültürsel sektörlerde esnek çalışma olmak, gerektiği, ticari çıkarların önemine değer veren bir ethos paylaşılır. Örneğin, giderek daha uzun saatler veya daha fazla esnek çalışma saati, şirket içi ek sorumlulukların artması, firma taleplerine göre çalışma yerini değiştirmeye hatta firmanın başlangıçtaki iş tayinleri dışındaki yükümlülüklerini geriye getirme zorunda kalmıştır (Banks, 2007: 56). Dolayısıyla yaratıcı ve kültürse çalışanlar, kolayca işe alma ve işten çıkarılma ile karşı karşıya kalmaktadırlar ve bu nedenle firma karşısında güçsüz konuda bulunmaktadırlar.

78 Markusen’e göre, yetenek, hünuer ve yaratıcılığın yükseköğretim ile bir ilgisi yoktur (Markusen, 2006: 1921).
79 David Throsby’nin de belirttiği gibi, Florida’nın önerdiği yenilikçi bir kentsel dinamizm kaynağı olarak yenilikçi sınıf kavramı ve diğer fikirlerin orijinal olmaları iddia edilebilir. Lewis Mumford, Jane Jacobs ve Peter Hall gibi şehir kurmacıları, inovasyon ve kentsel büyümenin motoru olarak yaratıcılığa bir şekilde de primera sürülmiştir (Throsby, 2010: 136).
5. Yaratıcı Endüstriler Ve Ekonomik Kalkınma


- Sanat, kendi başına, 10 milyon sterlinlik bir ciro ile önemli bir ekonomik sektör oluşturmaktadır.
- Sanat, ekonominin genişleyen bir sektörüdür.
- Sanat, istihdamın sürdürülebilirliği için güçlü bir araçtır.
- Sanat, yaklaşık 496 000 kişiye istihdam sağlayabilir.
- Sanat, ekonominin katma değeri yüksek bir sektörüdür.
- Sanat, diğer endüstrilere dönüş sağlamaktadır.
- Sanat, iş yatırımcının uygun maliyetli bir araçtır.
- Sanat, kentsel dönüşümün bir katalizörüdür.
- Sanat, turizmi teşvik etmektedir.


Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, gelişmekte olan ülkelerin yaratıcı mal ihracatındaki payı, gelişmiş ülkelerden daha hızlı büyümektedir ve 2012 yılında dünyadaki yaratıcı ürünlerin ihracatının yüzde 57'sine ulaşarak gelişmiş ülkelerin %42'sine ulaşmıştır. Ancak, ithalat açısından gelişmiş ülkeler, dünya pazarında yaratıcı mal ithalatının yüzde 69'luk payıyla daha önemli bir konuma sahiptirler (UNCTAD, 2016: 1-2).

Yaratıcı sektörlerden malların sektörel ihracatı açısından bakıldığımızda ise, 2012 yılında yaklaşık yüzde 69'u tasarım ve yeni medya, yüzde 31'i ise yayıncılık, görsel sanatlar, el sanatları, görsel-ışitsel ve sahne sanatları tarafından sağlanmıştır (UNCTAD, 2016: 2).


<table>
<thead>
<tr>
<th>Sıralama</th>
<th>Ihracatçı</th>
<th>Deger (Milyon Dolar)</th>
<th>Derece</th>
<th>Pazar Payı %</th>
<th>Büyüme Oranı (2003-2012)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Çin</td>
<td>151'182</td>
<td>38'180</td>
<td>1</td>
<td>31.91</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>ABD</td>
<td>37'844</td>
<td>17'887</td>
<td>3</td>
<td>7.99</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Hong Kong, Çin</td>
<td>34'197</td>
<td>23'637</td>
<td>2</td>
<td>7.22</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Almanya</td>
<td>28'719</td>
<td>16'519</td>
<td>4</td>
<td>6.06</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Hindistan</td>
<td>25'846</td>
<td>4'349</td>
<td>12</td>
<td>5.46</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>İngiltere</td>
<td>23'083</td>
<td>14'520</td>
<td>5</td>
<td>4.87</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Fransa</td>
<td>19'774</td>
<td>10'137</td>
<td>6</td>
<td>4.17</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>Türkiye</td>
<td>7'361</td>
<td>2'303</td>
<td>16</td>
<td>1.55</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>Malezya</td>
<td>5'810</td>
<td>1'951</td>
<td>17</td>
<td>1.23</td>
</tr>
</tbody>
</table>


6. Türkiye’de Kültür Ve Yaratıcı Endüstriler


Mimari yapıdan kitaplara, video oyunlarından ilanlar, müzik ve filmle, gazete ve dergilerden sahne sanatlarına, radyo ve televizyondan görsel sanatlara kadar UNCTAD tarafından sayılan 11 sektördeki (UNCTAD, 2015: 11) ve moda, tasarım, eğlence ve eğitim gibi diğer sektörlerdeki kültürel ve yaratıcı aktivitelerde kendiici yeni gelişmelerle uyduracak biçimde dönüşümme uğratmaktadır.

81 Cunningham’ın da alıntı yaptığı John Howkins’e göre, 1987 ve 2005 yılları arasında, Amerikan telif hakkı endüstrileri, üretiminin diğer sektörler için yılda yüzde 2,8 oranında arttırdıken yaratıcı endüstrilerde yüzde 5,8 oranında artış göstermiş ve diğer sıradan sektörlerde yılda yüzde 1,6 olan istihdam oranı yaratıcı endüstrilerde yüzde 4,0 olarak gerçekleşmiştir. İcatlar için verilen Amerikan patentlerinin sayısı, 1977de 89.000'den 1999'da 169.000'e ulaşarak nerdedeyse iki katına çıkmıştır. Avrupa patentlerinin sayısı daha yavaş yükselmiştir (Howkins, 2002: xvi).


2013 sonunda, Türkiye'de yaklaşık 34 milyon geniş bant internet abonesi ve yaklaşık 13 milyon mobil geniş bant abonesi vardı.


<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th></th>
<th>2012</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Değer (Milyon &amp;)</td>
<td></td>
<td>Değer (Milyon &amp;)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>İhracat</td>
<td>İthalat</td>
<td>Denge</td>
<td>İhracat</td>
<td>İthalat</td>
<td>Denge</td>
</tr>
<tr>
<td>Bütün Yaratıcı Endüstriler</td>
<td>3,864.78</td>
<td>1,284.01</td>
<td>2580.77</td>
<td>8,580.40</td>
<td>4,023.08</td>
<td>4557.32</td>
</tr>
<tr>
<td>Bütün Yaratıcı Mallar</td>
<td>2,302.78</td>
<td>1,050.01</td>
<td>1252.77</td>
<td>7,360.85</td>
<td>3,687.41</td>
<td>3673.44</td>
</tr>
<tr>
<td>Bütün Yaratıcı Hizmetler</td>
<td>1,562.00</td>
<td>234.00</td>
<td>1328.00</td>
<td>1,219.54</td>
<td>335.66</td>
<td>883.88</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: UNCTAD, 2016: 152.

Sonuç


Türkiye tarihsel zenginliğini günümüzde uyarlayarak yerel kalkınmayı ve istihdam artışı sürdürmek için başa büyük kentleri olmak üzere tarihsel ve kültürel zenginliği barındıran kentlerin özgün tasarımı ve mimarlık faaliyetleriyile bilim merkezleri, müzeler, kütüphaneler ve kültürle merkezler kurulmalıdır. Günümüzde artık kültürel ve yaratıcı endüstri düşüncesi ülkelere ikinçil plana atamayacağı ölçude önem kazanmıştır. Kültürle ve yaratıcı endüstriler, kentlerin, yaratıcı çalıyanları üretim alanında çekmek ve yeni iş alanları yaratarka istihdamı sağlayacakları ve gelir düzeylerini yükseteceklə bir yeni ekonomi anlamıdır. Tekrar
vurgulanmalıdır ki, kültürel ve yaratıcı endüstriler politikaları piyasa koşullarına terk edilemeyecek kadar önemlidir.

**KAYNAKÇA**


Smith, Chriss, (1998), *Creative Britain*, Faber and Faber.


UNCTAD, (2015), *Cultural Times: The First Global Map Of Cultural And Creative Industries*

Abstract

With President Rodrigo Duterte’s populist rhetoric, many of the Filipinos are expecting a lot of basic reforms to be instituted under his administration. One of the long-going issues he promised to confront is the feudal problem in the country characterized by land monopoly by a few land-owning families.

This paper tries to understand the backbone of Philippine feudal structures and how it has been resilient for over centuries. It presents the reason for its persistence under a world capitalist economy which would have supposedly destroyed the feudal relations. The concept of Semi-feudalism is discussed to bridge this gap in traditional literature on feudalism. While most literature argues that world capitalism destroyed feudalistic structures (Nelson, 2004), this paper argues that neoliberal structures reinforce feudal structures in the Philippines subjecting it only to cater to the needs of the free market leading to the synthesis which is Semi-feudalism.

This paper also concludes with the prospects of Duterte addressing this problem by using Amado Guerrero’s Philippine model of Marxist class analysis. It situates Duterte as the state leader in a Semi-feudal Philippine society, and his role in the persistence of the essential features of feudalism as reinforced by structural forces of neoliberal globalization. Duterte’s failure to address the issues of feudal relations reflects his actual class orientation despite his ‘anti-oligarch’ rhetoric.

Keywords: Duterte, Feudalism, Semi-Feudalism, Class Analysis

Themes: Duterte Populism, Populism, Neo-liberalism

Introduction

Feudalism was described by various historians and scholars in different perspectives identifying it as a system, a process, and a relationship. Despite the different opinion as to what the term pertains, most of these scholars agree on the basic characteristics of feudalism regardless of the level of analysis it is viewed upon. First is the relationship between chiefs and their peasant serfs. Second is its appreciation of Land being the most valued material for it enables its owners to use power (Bloch, 1962). This system of Feudalism was introduced by the Spanish conquerors effectively through religion and armed suppression. Such system still exists in the modern Philippine society although in a modified form (Agoncillo, 1956). Agoncillo was referring to the American and Post-American Philippines that supposedly liberated us from the “medieval” setup brought by the Spanish rule. The Americans did not destroy the feudal structures to freely distribute national assets to the natives of the country. Rather, they maintained the same politico-economic social structure only to replace the heads of each structure thus the transposition of formerly middle-class intelligentsia to become the local counterpart of the American ruling class in the country (Guerrero, 1970). The United

82 University of San Carlos, Email: ninolayvar@gmail.com
State’s rise to power and gear towards the hegemony especially by the end of WWII, put the Philippines’ economic structure into a more complex setup. The old Feudal structure imposed by the Spaniards that was initially retained by the Americans was developed into an active participant to process of neoliberal globalization. Such setup established during the Marcos regime continued even during the EDSA regimes. Philippine agricultural production was now geared towards supplying industrialized states in the global market institutionalized by our subscription to the World Trade Organization. This resulted to uneven trading between underdeveloped states and industrialized states (Bello, 2009). Along these years starting way back from the Spanish regime, Agrarian reform has become one of the longest battle cry of the Filipino peasantry which was also the necessary material condition for the formulation of Filipino Militant Nationalism. (Agoncillo, 1956)

As one of the major promises of Rodrigo Duterte during his campaign for Presidency, Agrarian reform cuts across issues as poverty, insurgency, and even development as a whole. Mark Thompson argues that the outstanding support of many Filipinos come from their frustrations over the liberal reformist political approach of the EDSA regimes (Thomson, 2016). The failure to implement genuine agrarian reform constitutes such failure in the eyes of the electorate.

This paper argues that the Duterte administration in its 2 years has either failed or never intended to implement a genuine agrarian reform program by sticking with the essential features of feudalism as reinforced by structural forces of neoliberal globalization. This is primarily based on the argument that he is still a representative of the Philippine ruling elite despite its “populist rhetoric”.

The first part of the paper will present the historical development of feudal structures in the Philippines. This entails to locate the major social changes that altered the medieval model of feudalism. While most literature argues that world capitalism destroyed feudalistic structures (Nelson, 2004), this paper argues that neoliberal structures reinforce feudal structures in the Philippines subjecting it only to cater to the needs of the free market leading to the synthesis which is Semi-feudallism. Bello in his discussion on neoliberal hegemony in the Philippines, focused on the hegemonic influence, glossed over the fundamental agrarian problem. The second part will be presenting a class analysis of Duterte as a guiding mechanism to understand the seeming irony of his populism and the actual subservience to foreign capital and perpetration of Feudalistic economic relations in relation to Neoliberal globalization.

**Statement of The Problem**

The Feudal structures of the Philippines being introduced by the Spanish colonizers was not the first evidences of feudalism to exist in the archipelago. The Sultanate system predominantly employed in the islands of Mindanao was already a feudal system (Guerrero, 1970). Primarily taking its roots from European feudalism, the new system introduced by the Spaniards are more rigid given that the Philippines was considered as a colonial extension to the Spanish state in contrast to the Mindanao sultanate system. These structures are altered along the way in Philippine history up to the present. Broadly, Feudalism is a rigorous economic subjection of humble folks who work the land t a few powerful men who owns it (Bloch, 1962). The supposed premise that industrialism of capitalist transformation will destroy the essence of Feudalism is untrue as argued by Marx and Engels in their discussion on Political Economy (Marx & Engels), this holds true for the Philippines as we enter
capitalist globalization as the purported benefits of neoliberal trading is invisible (Pascual & Glipo, 2002). As this paper tries to uncover the irony of Duterte’s populism in the context of continued feudal relations, it will try to answer the following questions:

1. What are the past and present Feudal structures in the Philippines?
2. How did it develop and what are the main factors?
3. Where is Duterte Situated in this setup?

How do these affect Duterte’s approach in addressing the land problem?

Theory

One of the most influential and groundbreaking literature that attempted to comprehensively analyze Philippine society was Amado Guerrero’s (Jose Maria Sison) Philippine Society and Revolution. The book outlined important discussions that are useful to dissect Philippine society. Such work became the bible of thousands of Filipino activists during the Martial law years up to the present. One crucial part of this work was the discussion on the Philippine economy to which the term “Semi-Feudalism” was constantly reiterated to be the current economic system in the Philippines. Guerrero clearly qualified Semi-feudalism in the second chapter of the book as he puts it:

“The semifeudal character of Philippine society is principally determined by the impingement of U.S. monopoly capitalism on the old feudal mode of production and the subordination of the latter to the former. The concrete result of the intertwining of foreign monopoly capitalism and domestic feudalism is the erosion and dissolution of a natural economy of self-sufficiency in favor of a commodity economy”. (Amado Guerrero, Philippine Society and Revolution, Chapter II, Part I, page 39)

Although Semi-feudalism first practically came out as an analysis of Chinese society during the pre-revolution stage of its history, Philippine Semi-feudalism has its own characteristics different to that of China. It is an output of the concrete application of Marxist analysis on Political Economy to the conditions of non-industrial states. Such proposition of Guerrero suggests the continued existence of Feudal relations of production in a capitalist system contrary to the traditional view that industrial capitalism destroys the entirety of Feudalism. The study will validate this position by corroborating it with Bloch’s 2 main characterization of Feudalism. This will be utilized in the study by looking into the present context of the Duterte administration since the latest edition of the book tackled only until the Arroyo administration for despite his anti-oligarch and anti-feudal rhetoric partnered with the illusion of inclusiveness in the bureaucracy, Duterte is still a strong supporter of the Market economy (Bertelsmann Stiftung, 2018).

To further understand the social underpinning behind the debate on the nature of Duterte’s rule as a populist leader and its consequent effect to the prospects of Agrarian reform in the country the paper will use Marxist class analysis to qualify Duterte’s economic. In the general sense, Marxist class analysis is based on the opposing classes of the proletariat and the bourgeoisie with the a few middle classes that swing according to their interest of preserving its class (Marx & Engels, 1848). The class analysis of Philippine society was most comprehensively discussed by Guerrero qualifying the ruling class into three roles belonging to the 1 % of the population: US Imperialism represented by US foreign Capital, The
Comprador Bourgeoisie, and the Landlords. Guerrero argues that the landlords preserve the feudal relations of production to cater the needs of US imperialism and Monopoly Capitalism while the Comprador Bourgeoisie is in charge to facilitate the export of raw materials and cheap labor and import of surplus products and capital of industrial states (Guerrero, 1970).

Methodology

This paper is a qualitative study that tries to uncover the structural resilience of feudal structures in the Philippine society. In understanding the gap between supposed industrial development of Capitalism and the strengthening of feudal structures, it will use Bloch’s two major descriptions of feudal relations to qualify the continued existence of feudal relations in the Philippines. It will use Amado Guerrero’s concept of semi-feudal economic state as a concrete analysis of the relationship of old feudal structures introduced by the Spaniards and the advent of institutionalized market economy of neoliberalism. This means to trace the development of feudal structures and its major changes in Philippine history.

Macaranas introduced three levels of analysis where there is presence of feudal work relations. This paper will only identify the feudal work relations in the agricultural production.

This covers the colonial Spanish era to the present in the Duterte regime. Using Marxist class analysis by Marx & Engels and that of Guerrero, it tries to qualify Duterte’s Socio-economic class to understand the persistence of feudal relations and its prospects vis-à-vis Duterte’s populism. It will try to present, if there are any, effort of the present regime that directly concerns feudal relations in the country.

It will only cover developmental approaches of the Duterte administration in the agricultural sector to limit cross-sectional over-generalization and avoid undermining other features and components of economic development. Historical analysis will also focus on the feudal relations that may entail political and economic impressions.

Discussion

Feudalism as a system imposed by the Spaniards on an archipelagic scale was first institutionalized through the formation of the Encomienda system and forced labor (Guerrero). The feudal relations and feudalism cannot be equated to these institutions as defined by Bloch which covers socio-political restructuring and governmental decentralization. These institutions however are very crucial and later feudal systems sprang from these land-ownership mechanisms as argued by Agoncillo. Renato Constantino in his book “The Philippines: A past revisited” enumerated some of the key features of Spanish Feudalism in the Philippines in the context of a theocratic rule. Most Philippine historians refer to the hacienda and encomienda system as the core of Spanish-introduced feudalism in the country similar to the European feudal units called fiefs. The encomienda served both as rewards for deserving Spanish individuals mostly friars and officials of the Spanish government and as an effective tool for the pacification of the Philippines at the same time a measure of local government and control. The hacienda on the other hand was based primarily on the registration of land titles for Spanish individuals. Constantino emphasized the difference between the two as Encomienda’s exploitative nature was undisguised and direct being a result of political imposition by the King of Spain while the Hacienda hid behind the cloak of rightful ownership and fictitious partnership (Constantino, 1975). This is perhaps the reason why the Hacienda system has survived until now and remains to be the most effective
feudal structure in the Philippines maintaining the subjugation of the Filipino peasantry from the hands of the landlords. Extended in these feudal systems are instruments for Pacification included military conscription through the intermediaries, forced labor, and the *bandala* system. It also transcended to cultural pacification through the imposition of *tributos reales* and *indulgencia* among others.

By the time, the Suez Cannal opened, export trading of Filipino planted crops intensified with the facilitation of transportation and commercial houses that were established in Manila and the rest of the archipelago (Agoncillo, 1956,). From the old state-serving production of crops, this stage shifted agricultural production to serve the demands of the globalizing market. The ownership of these establishments in the Philippines was not entirely Spanish. In fact, a number of these establishments were owned by the Americans which gave the US a clear motivation (aside from acquiring a war territory) to acquire the Philippine islands from the Spaniards (Guerrero, 1970). When the American took over, the character of the country’s new colonizer was quite different from the more conservative and theocratic nature of the Spaniards. It has a whole new set of (Liberal) ideology. The Market-driven perspective of the US did not mean to liberate the Filipino masses from the feudal bondage of the Spanih system. In fact, Guerrero argues it retained the old structures to cater the growing demands of the Market economy:

“When the United States in its imperialist greed seized the Philippines for itself, it was very conscious of the necessity of retaining feudalism so as to provide itself continuously with such raw materials as sugar, hemp, coconut and other agricultural products.” (Amado Guerrero, 1970, Philippine Society and Revolution)

The result was that by the end of the American occupation, the Filipino peasants found themselves in no unfamiliar disposition during the Spanish rule with the absence of strong industrial and manufacturing sector. (Corpuz, 1997)

It is from here that he takes away the discourse to propose that the Philippines as a Semi-Feudal economy. Semi Feudal economy is described as the penetration of Foreign Capitalism into the old feudal economy. What made it different from a feudal economy are the political forces that were generated alongside the injection of the capitalist economy: The Bourgeoisie, the Petty-bourgeoisie, and the Proletariat. (Mao Zedong, 1940). Mao Zedong further explained semi-feudalism as the new economic system in China being an output of Foreign Capitalism creeping into the local economy:

“As China's feudal society had developed a commodity economy, and so carried within itself the seeds of capitalism, China would of herself have developed slowly into a capitalist society even without the impact of foreign capitalism. Penetration by foreign capitalism accelerated this process. Foreign capitalism played an important part in the disintegration of China's social economy, on the one hand it undermined the foundations of her self-sufficient natural economy and wrecked the handicraft industries both in the cities and in the peasants' homes, and on the other, it hastened the growth of a commodity economy in town and country.”

(Mao Zedong, 1940, The Chinese Revolution and the Chinese Communist Party)

The basic manifestation of Semi-feudal economy is the “erosion and dissolution of a natural economy of self-sufficiency in favor of a commodity economy” (Guerrero, 1970). This was fully entrenched in the Philippine society that even after the termination of American rule in
the country, the feudal system still remained and even flourished in the succeeding presidencies (Macaranas, 2015).

This feudal relation exist in systems persisting in the Philippine Agricultural production according to Macaranas:

“In rural areas where big plantations or corporate farms of landlords and big businessmen, a typical ‘paternalistic’ relations is prevalent. The hacenderos took paternalistic care of ‘their’ people from birth to death, serving as godparents, providing medical care, and even bailing them out of jail, on occasions – a form of complete subservience, indeed”

This relationship is further institutionalized with existing systems pertaining to the roles of peasants and the landlords and their relationship in the entire agricultural production which is referred by Guerrero as the “Forms of Exploitation in the Countrysides”. Such systems in a Semi-feudal system are as follows:

- **Land Rent, Usury and Other Feudal Evils** for peasants who do not own the lands they till. As of the first edition of Guerrero’s book, 8 out of 10 farmers do not own their own land. They suffer high rent and indebtedness with the systems of usury.

- **Wage Slavery on Farms** for Farm-workers who work in haciendas and agri-industries own by foreign corporations. They work under daily wage system which is very meager. Aside from the minimum wage varying per region, wages for agricultural sector are much lower compared to industrial workers.

In the Semi-feudal system, feudal economic relations were maintained in service of the Foreign Monopoly Capital.

This was further institutionalized with the involvement of international agents and organizations that are meant to facilitate Free-trade. The Filipinos has been subservient to the neoliberal economic agenda since 1962. Our subscription to neoliberal agenda was not out of crisis of our own economy but due to its existing dependency to the United states which suffered from the economic depression of 1940 (Scipes, 1999). The highlight of the Philippines’ adaptation to the neoliberal framework was the shift towards import-oriented, export dependent production which actually intensified export production of soft-manufacturing products and even later on, our cheap laborers (Guerrero, 1970). This included the intensified production in agricultural sector that led to the imposition of more feudal schemes such as wage slavery, higher land rent, and usury. We are now producing for the consumption of the industrial states feeding upon the global capitalist (free) market. In accordance to the growing demand of the neoliberal market, agricultural production has shifted to producing “market-based goods” used in foreign industries. As a result, our own farmers cannot eat and suffer extreme levels of what Marx refers to as “alienation”. We have become one of the top food-importing countries (Bello, 2009).

Lastly, such neoliberal agenda cannot prosper without the facilitation of a few members of the local ruling class. The benefit of this framework is only among the ranks of the Monopoly capitalist network and certain Filipino partners (Scipes, 1999). The US socio-economic,
cultural, and political control over the Philippines is made possible with the local ruling class according to Guerrero:

“In dominating the Philippines, U.S. imperialism, like its colonial predecessors, found it expedient at the outset to secure the assistance of local traitors”

These bureaucrats are traditionally compradors and landlords themselves who takes the political leadership to make sure that government policy and programs are there to secure their interests as “owners” of capital (Guerrero, 1970). In this picture, it is clear the idea of the state being an instrument of the ruling class. They have been active apologists of the free-market agenda to which as landlords and comprador, they exploit the labor of the toiling and working Filipino masses.

The landlords control most of agricultural lands mostly used for the production of export-goods while the compradors are the big businessmen in charge of the exportation of these goods and at the same facilitating the entry of surplus foreign product and capital in the country. (Guerrero, 1970) This right here depicts the persistence of the decentralized politico-economic control under a feudal system.

While Duterte is known to project himself as a populist identifying himself as a common Filipino who understands the plight of the poor, there is wisdom in looking into the actual class background and existing government policies particularly in the issue of ending the centuries-old feudal problem in the country. He himself during elections ‘recognized’ the feudal character of the Philippines consequently attacking the country’s ruling class labeling them as oligarchs with no clear mention who they were.

Duterte came from a privileged family formerly reaping the benefits of the EDSA regime’s rise to power right after the fall of the dictator Ferdinand Marcos. He and his family stood unchallenged in Davao City as local executives with several land properties and businesses obtained during the decades of rule. Along these years, he was able to establish his own political clout within a small network of declining political careerists, some being allies of former administrations. Duterte prior to the full-blown populist electoral campaign was even in constant partnerships and collaboration with varying political parties whoever was in power. He was even campaigning for the Liberal Party a few years ago. During the elections, the packaging was that his campaign was people-centric for people to identify themselves with the campaign, but it did not mention the involvement of big political donors with Quiboloy as one of the most infamous. By the time he took power, he was already a bureaucrat. But the continuation of the previous administration’s policy in adherence to the existing neoliberal framework made him a ‘Bureaucrat Capitalist’. Instead of implementing a genuine agrarian reform program, his administration denied the call for reforms by farmers for a moratorium in the land use conversion and banning large-scale mining. This failed framework was never abandoned, instead worsened by the Duterte administration. (IBON, 2017)

**Conclusion & Recommendations**

Based on the Marxist class analysis of the Amado Guerrero to which the paper only focused on the characteristics of the ruling class, Duterte is in fact a part of the Ruling elite contrary to
his populist rhetoric of being the voice of the Filipino people. This is evident in the recent policies patterned from the neoliberal framework such as the “build build build project” that is meant to ease trading in the global market economy. One of the most controversial land issues in the country is the distribution of lands in Hacienda Luisita which is still undistributed despite the supposed rift between the administration and the Aquino family.

Addressing the feudal exploitation in the country in this perspective is highly improbable given that most of the bureaucracy’s membership come from the ranks of the compradors and landlords. On the contrary, just like the feudal lords of Spain and Europe, both the state and the local fiefs are very much empowered to suppress the peasantry evident in Duterte’s killings of peasants and attacks in peasant communities.

What seems to be urgent as of this writing is the formulation of a new agrarian reform program that would genuinely address not only land distribution but as well as the persistence of feudal systems. These two-work hand in hand. Feudal systems cannot work without monopoly of land and monopoly of land can only be done with the imposition of these feudal systems. These two compose the Philippine feudal structures of today that needs dismantling. There is a need for peasant communities to generate alternative campaign mechanisms to counter this. One initiative that I would like to commend is the “bungkalan” campaign that strives to regain lands owned by the country’s feudal lord which constitute the majority of undistributed lands in the country.

No Duterte or ruling class representative will give this to the peasantry. Only the peasantry can destroy the feudal structure that puts them into bondage.

References:


Guerrero, A. 1970. Philippine Society and Revolution. Revolutionary School of Mao Tsetung Thought


Pascual, F. and Glipo, A. 2002. WTO and Philippine Agriculture: Seven Years of Unbridled Trade Liberalization and Misery for Small Farmers


LEISURE EFFECT ON ECONOMIC DEVELOPMENT AND GROWTH

A. Arif Eren83, L. Gizem Eren84

Abstract

This study focuses on individual’s leisure/work preference under the budget constraint. It put forwards the leisure effect may be lead to reduction or promotion of economic development growth. The recent literature which use endogenous growth model in order to analysis that. On the other hand, the latter attempts to explain the hypotheses of leisure time increase the productivity of worker.

Key Words: Leisure, economic growth, endogeneous growth model, Human capital

Introduction

In economics, the assumption of rationality means that people are behaving rationally, and their purpose is to maximize their utility under the budget constraint. Although this definition is not perfect it is important to make generalisations and to construct theories as in physics. According to this homoeconomicus definition of the individual, the purpose is to have maximum utility by consuming more under the budget constraint. To put it briefly, we could say that more is better. But we have a new restriction here. Individuals main aim in working much is to gain as much and to consume more. It is impossible to work for a person all day long. One day is twenty-four hours. In that case the restriction is the time. In economics, the time in which the people don’t work is defined as leisure. This study focuses on individual’s preferences in leisure time. In the leisure time although individuals seem as not contributing to the real production, what the individual do in the leisure time may give us an information about the country’s development level. For example, when we look at a developed country, according to Lucas, the accumulation of human capital is related the to the economic growth and human capital could be gained in the leisure time.

83 Doç. Dr., Niğde Ömer Halis Demir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.
84 Arş. Gör., Hitit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
Literature Survey

In the literature, there are many varied studies related to leisure. Such as Mi-Hye (2006) the difference between woman and man’s preferences about leisure time, Poser (2011) the change in the concept of leisure with technology, Barro (2001) leisure effect on economic growth etc.

Ortiguera (2000), analyses an endogeneous growth model where the engine of economic activity is the accumulation of human capital. Ortiguera suggests that agents derive their utility from consumption and leisure. Ortiguera show that the consequences of including human capital-adjusted leisure in the utility function may drastically differ from those of the unqualified leisure case. Ortiguera finally said that, the weight of leisure in the utility function (parameter) does not affect the long-run rate of growth. However, the results indicate that the transitional dynamics show that the leisure parameter plays a major role in the determination of the long-run consequences derived from temporary endowment shocks.

Ladrón-de-Guevara et al. (1999) present an endogenous growth model with unqualified leisure in the utility function. In their model leisure is not adjusted by the level of human capital.

Garcia-Penalosa and Turnovsky have developed and endogenous growth model with elastic labour supply. All the agents factor endowment is different. In this context labour supply determines the rate of return to capital. Finally, they reach the conclusion that faster growth is associated with unequal distribution of income. Wealthier agents have a lower marginal utility and the increase consumption of goods including leisure. Wealth effect impact on labour leisure choice is the key factor as emphasized by Ortigueira (1999) and Turnovsky (2000)

Turnovsky (2000) tries to show the effects of various distortionary tax changes and government expenditure changes on the equilibrium growth leisure trade-off. Turnosky (2000)’s main arguments are a higher fraction of time devoted to leisure will reduce the productivity of, and the return to, capitaland also reduce the output-capital ratio. Finally, there is a tradeoff between leisure and growth.

Increase in leisure with economic growth is an exaggeration according to Wilensky (1961). There is an uneven distribution between working groups.
Azariadis et al. (2013) find that small differences in preferences toward leisure can explain a substantial fraction of differences in hours worked between Americans and Europeans. This indicates the fact that the less consume and less growth of Europeans.

According to Azariadis et al. (2013) taxes and unions could affect the leisure but they stress upon the effect of preferences. The study the effect of leisure externalities on labour supply and economic growth. They extend the Lucas (1988) model to include both leisure and a leisure externality in preferences. The conclusions that they reach is in a sharp contrast with Ladron-De-Guevera (1999). The conclusion of Azariadis et al. (2013) is Europeans work less, grow less and consume less, but are happier than they would be on an American balanced growth path.

Ladron-De-Guevera et al. (1999) analyses the equilibrium Dynamics of an endogenous growth model with physical and human capital in which leisure enters the utility function. They propose a two-sector model of endogenous growth with endogenous leisure within the Ramsey and Lucas framework. In Lucas (1998) model time is devoted to either to production of goods or to education. Ladron-De-Guevera et al. (1999) extend this to the fact that time to be spent for leisure activities. In this way time in productive occupations became an endogenous variable.

Eaton and Rosen (1980), asserts that taxes on earnings which distort the human capital investment decision also distort the labor-leisure choice.

Bohan (1984) without a model stress the importance of developing a healthy work ethic before concerning about preparation for leisure. This is important for the social welfare system.

Angelopoulos et. al. (2012), suggests that welfare is reduced via the combination of lower labour and higher capital tax rates because the former reduce the leisure time, as more time allocated to both work and education. The calculate the total leisure time in the labour force as 67 percent. According to them higher tax rates imply less consumption, less growth and more leisure time. But leisure and welfare increase with a decrease in capital taxes.

Toepoel (2013) investigates the relation between leisure activities and status of the elderly based on a heterogeneous sample of Dutch population without a model and reaches the
conclusion that developing special programs to increase social connectedness is a good way for local communities to improve quality of life for older adults.

Oulton (1993), explore the validity of Smith-Mill idea by means of variations on two models of economic growth, one in which growth is exogenous (Solow, 1956; Cass, 1956), and one in which it is endogenous (Lucas, 1988). Both models allow the consumer a choice between work and leisure, and in both the utility function is adapted to reflect the benefit flowing from the introduction of new consumer goods. The main findings will be the faster the productivity growth, the lower is the leisure time. But Oulton (1993) find and interesting conclusion that the higher the rate at which new consumer goods are introduced, the higher the proportion of time devoted to leisure and presents new consumer goods as an alternative source of economic growth to technical progress.

Hek (1999), investigates the effects of introducing leisure dependent utility into two models of endogenous technological change. Hek suggests that if agents attach enough value to leisure in comparison to consumption two balanced growth paths may exist. Hek by including leisure in the households’ preferences assumes that that endogenous labour supply generates multiple equilibria. Economies with the same preferences and the same technology may experience different long run growth rates. Hek asserts that agents not only choose between working in the production or research sector, but they also choose between working and not working. This generates flexibility in the labour supply, which enables the agents to substitute leisure for consumption and vice versa, the economy may have multiple long-run equilibrium growth rates. And Hek concludes that leisure-dependent utility causes the preferences or tastes to play a more important role in the determination of the equilibria.

Chen et al (2011), construct a search model with endogenous human capital and labour participation to study of short-run frictions and the effectiveness of human capital policies. Decline in leisure is fostering growth but lowering economic welfare for Chen. The conclusion Chen reached is an increase in the effectiveness human capital accumulation or a reduction in the job separation rate or the vacancy creation cost will raise employment, vacancy creation, learning effort, and output growth.

Gupta and Chakraborty (2006) develops an endogenous growth model of a dual economy where human capital accumulation is the source of economic growth. They move from the
Lucas (1988) model and reach interesting conclusions. The distinctive conclusion that they reach is the rate of growth of human capital in competitive economy is always less than that in the command economy if there is externality in the human capital accumulation in the poor sector. If there is externality, it will be the opposite result. And in this context according to Gupta and Chakraborty (2006) competitive equilibrium growth rate exceed the growth rate in a planned economy.

Yakita (2001), examines the effect of monetary expansion on capital accumulation and economic growth in an overlapping generations model with the growth engine of human capital accumulation and extends the results obtained in the AK models. Yakita found a growth effect with a growth driving force of human capital accumulation. Yakita asserts finally that if leisure is strongly complementary to real money holdings or consumption then the inflation tax through monetary expansion may induce individuals to reduce leisure or consumption, and this will affect the balanced-growth path.

Galindev (2011) investigates the fertility decline that occurred across the world since the late nineteenth century and suggests that the rise in the cost of children relative to leisure goods in the process of development contributed to the decline in fertility with a unified growth model. Galindev asserts that rise in income, the decline in the relative price of leisure goods and the increase in educational attainment in the process of development speed up the demographic transition from high to low fertility and contributed to the transition from stagnation to growth. According to Galindev for a given level of education and a a given price of leisure goods, the fertility decline is natural phenomenon when children becomes relatively more expensive than leisure goods in enhancing parental welfare, at high levels. And finally asserts that an increase in educational attainment and a decrease in the price of leisure goods lead to a faster fertility transition by making child quantity even more expensive from parents’ point of view.

Brajša-Žganec et al. (2011), is a report about how leisure activities improve subjective well-being. The data are based on representative sample of Croatian citizens (4000). hypothesis about positive relationship between participation in leisure and Subjective wellbeing.

The relation between elastic labour supply and long–run growth has also been examined in some depth in deterministic models, see for instance Eriksson (1996), Ladrón-de Guevara et
al. (1997), or lately Ortigueira (2000), de Hek (1998-9 de Hek (1999) and Turnovsky (1999) Turnovsky (2000a). Extensions to a stochastic context can be found in Bodie et al. (1992), Basak (1999) and Turnovsky (2000b Turnovsky (2003). ... Endogenizing labor supply through leisure-dependent utility in models of economic growth has significant implications for the dynamics of these models, see e.g. Guevara et al. (1997) and De Hek (1998, 1999)

IN LIEU OF CONCLUSION

This study consequently will investigate the effect of leisure time on labour productivity at the equilibrium point provided by the supply demand balance. In this sense the study tries to solve this problem: If the leisure time increases the labour productivity, then the income and substitution effect will contribute to the economic growth or not.

Bibliography


Özet


Anahtar Kelimeler: Liberalizm, Kriz Teorisi, Fizyokratlar, Marxizm.

Liberalism And Crisis

Abstract

The main assumptions of economic liberalism are the balance between the natural order, the adjustment mechanism of the market and the supply demand. According to the liberal theory, the crisis is an external phenomenon and if this leads to state intervention, protectionism, compression of economic processes etc. It is. The Physiocrats connect the natural order to the divine plane. There is no understanding of” developing and progressing economy in thought structures. The economic movement is formulated as a stationary and closed loop. In this way, it is not possible to change the crisis. Marxism inverses all this and claims that the crisis is characteristic of capitalism. The period of stabilization is seen in Marxism only as the phase in which the conditions of the next crisis occurred. The aim of this study is to clarify the crisis concept in line with the old and new approaches in the economy. In this study, it will be tried to determine that the concept of crisis originates from the system.

Keywords: Liberalism, Crisis Theory, Physiocrats, Marxism.

1.Giriş

Ekonomik liberalizm 18. Yüzyıl sonuna doğru İngiltere’de merkantilizm bazı korumacı ekonomik sisteme reaksiyon olarak oluşmuştur. Liberalizm önceleri merkantilizmin ve fizyokratların katı ve otoriter öngürtelerini ortadan kaldırırmak istemiştir. Fizyokrat düşünce

2. Fizyokrasi Ve Düzen


3.Denge Ve Doğal Dengeleyici Unsurlar

Doğal düzen anlayışında birlikte, kapitalist ekonomide bir denge durumu prensibinin bulunduğunu düşünmektedir. Bu denge gerçek felaketler, savaşlar, salgınlar vs. gibi dış etmenler tarafından kısa vadeli bozulabilir, ama yine kısa süre kendisini tekrar tekrar oluşturmakta. Politik ekonominin henüz başında üretim ve tüketim arasında bir dengenin, yani bir arz-talep dengesini olduğu varsayımı görülür. Joan Baptist Say (1767-1832) her üretim için satılacağı varsay Yadadır, yani arzın teklifi satışa çıktığını düşünmektedir. Çünkü üretim için gerekli olan sermaye, daha önce malların satışa çıktığı görülür. Bu şekilde elde edilen gelirler daha sonra tekrar malların alını için harcanacak ve bu şekilde tekrardan

86 Bu daha sonra Marksist ekonominde büyük rol oynayacaktır. Mal takası ve iş bölümlü olan bir ekonomide genişleme baskı ve kazanç sağlama problemleri kriz nedeni olarak görülür.


Liberal ideolojide adalet kavramı çok sık irdelemektedir, Hayek liberallernin adalet görüşünü şu sözlerle özetlemektedir: “Özel çıkarlardan bağımsız bir şekilde, doğru davranışın objektif
kurallarını keşfetmektir. Buna göre toplum içerisinde baskı ve dengeyi tehdit eden edici olmayan, adaleti sağlayan soytan kanunlar geçe
rli olmalıdır. Adalet burada soyut bir hedef olarak
yükelttilir, ama bunun gerçekleşmesi için somut adam; “ilerlemenin en önemi araci ve mükemmel adalet, serbest piyasaya inanmaktır” (Hayek, 1979:30). Şirketlerin ve tüketicilerin çıkarlarının özed olduğu piyasa harmonisinde tabi ki adalet sorun değildir. Arzte
talep dengesinin egemen olduğu tam rekabet ekonomisinde dağıtım adaleti sadece kozaliter
sonuçlar zincirinde bir halkadır.

Neoklasik ekonomi ise adalet sorunundan kaçınmaktadır. İşte öncün bir disiplin olarak daha 
ziyade denge probleminin matematiksel çözümüyle sınırlanmaktadır. Denge teknik bir durum
olarak tanımlanarak, malların sınırlı verimli dağıtımla denge sorunu teknik olarak
özlediğimiz ve sonucu çoklu bir haldır.

4. İlericilik Perspektifinde Homo Oeconomicus

En geç aydınlanma çağından ve bunularda birlikte yükselişli geçen fen bilimlerinden itibaren
ilericilik düşüncesine politik ekonominin bir odak noktasıdır. Mekanik işleyen bir makine olarak
algılanan fen bilimsel perspektif dünyaya, ekonomi bilimi içerisinde yer alarak ilericilik
iyimserliği olarak kendini göstermektedir. İlerleme burada zorunlu kurallı bir süreç
olarak almaktadır. Bu yolda kritik olabilecek, ama aynı zamanda zorunludur ve yön
sorgulanmamaktadır. İlerleme otomatiklığıne güven ve zorunlu gelişim anlayışı Auguste
Comte tarafından özetlenmektedir. İlerleme basitçe düzenin gelişmesi olarak kabul
oeconomicus kavramı rasyonel davranan insan için kullanılmaktadır. Amaç rasyonel davranan
ideal tip ve mükemmel bir makinedir. Eğer insan amaç-rasyonel ve neoklasik marjinal fayda
hesaplamasına uygun davranmayı, kendi çıkarını sürekli ödülü ardişir optımal seviyeye getirseydi,
o zaman stabilizasyon ve refah durumu oluşmaktadır. İnsanın salaka davranışları yuzünden
kritik yaşanmamış olmaktadır. Neoklasik iktisat kritikleri bireyin davranışlarına bağlılamaktadır
(Novy,2002:20).

Roosevelt, kriti ilerlemenin o anki duraksaması olarak algılamaktadır. İyimser liberaler için
kritik sadece ilerleme merdiveninde bir basamaktır. Kritik burada misyonun dönüşümüntedir. İlerle
nin bir geçiş dönemi olarak verilmi olmayanın elendiği ve piyasının akılseliminin
vezileyici seçilmesi gerçekçertdirildiği bir dönemdir.19. yüzyılın sonuna doğru sosyal
Darvinci görüşler çoklaktır. Burada kapitalizm içerisinde bir var olma sahası
verilmekte ve kronolojik eleme sistemi bir kritik olarak değerlendirilmemektedir. Kritik,
kapitalizmin bir karakteristiği olarak değil, artık nesninin tabiatına bağlılamaktadır. Basitçe
dünyanın her ikişinin olduğu varsayılmaktadır (Bell/Kristo,1984:23-26). Doğallarlılaşmıştır
ba yorumda kritik artın ekonomide bir ilgiyi kalıbı nhómaktadır. Refahın ölçütü yine sosyal
Dersleri çalıştırılır. Burada kapitalizm içerisinde bir var olma sahası
verilmekte ve kronolojik eleme sistemi bir kritik olarak değerlendirilmemektedir. Kritik,
kapitalizmin bir karakteristiği olarak değil, artık nesninin tabiatına bağlılamaktadır. Bu noktada kritik doğallarlıştılar, bireyselleştirilmektedir. Sonuçta ekonominin başarısızlığı ve kapitalizmin krize yatkınlığı, bireyе fatura edilerek, kritik
nedeni sistemde değil, tekil insanda aranmaktadır. Bu bakış açısı son yıllarda yine revaçta
dır.

5. Marks’ta Kriz Ve Kriz Teorileri


7. Sonuç

**KAYNAKÇA**


Meyer, T. (1986).(Hrsg.), Lexikon des Sozialismus. ! Krisentheorie und Krisenpolitik, Bund-Verlag,


Türkiye’de İlaç Fiyatlandırma Politikaları

Ecz. Çiğdem Tolun87, Çağdaş Erkan Akyürek88, Gülbiye Yenimahalleli Yaşar89

Özet


Anahtar kelimeler: İlaç, fiyatlandırma sistemi, referans ürün, orijinal ürün, eşdeğer ürün, jenerik ürün, yarı mıllık ürün, fiyat korumalı ürün

Turkish Pharmaceutical Pricing System

Abstract

Turkish pharmaceutical market has reached a volume of 20.67 billion TL and 2.23 billion based on boxes by the year of 2016. The system which the prices of pharmaceuticals were determined by the licensees until the year of 2004 was introduced to external pricing system in pharmaceuticals with the Cabinet Decree No.3149, dated 21th January 2004. In this study, it was aimed to inform about current pharmaceutical pricing system in the frame of price determining processes for reference (original) and equivalent (generic) products.

Keywords: Pharmaceutical, Pricing system, reference product, generic product, original product, equivalent product, 20 years - product, Price protected product

1. Giriş

Dünya sağlık harcamalarında 1970 yılı sonrasında önemli artışlar görülmüştür. Sağlık sektöründeki bu artışlarda ilaç harcamaları önemli bir yer teşkil etmekle olup, ülkelerin ekonomik büyüümelerindeki artışlara bakıldığında; ilaç harcamaları ve sağlık harcamaları arasında sıkı bir ilişki dikkat çekmektedir (Top ve Tarcan, 2004).

Ekonomik gelişimini belirli bir seviyeye taşıyabilmiş toplumlarda sağlık için ayrılan bütçelerin arttığı, bununla paralel olarak sağlık düzeyinin iyileştiği, bu iyileşmenin de ekonomik gelişimi hızlandırdığı gözlenmektedir. Öte yandan ekonomik göstergelerde meydana gelen gelişme de sağlık göstergelerine olumlu yönde etkilemektedir. Sağlık sektörünün ülkelerin kalkınma düzeyi üzerindeki rolünü ön plana çıkaran bu yaklaşım, sektörün önemini daha da belirginleştirmekte ve ülkelerin gelişmişlik düzeyinin belirlenmesinde çeşitli sağlık göstergelerinin de değerlendirilmesine yol açmaktadır. Ülkelerin

87 T.C. Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu.  
88 Doç. Dr., Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü.  
89 Doç. Dr., Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü.
gelir seviyesi yükseldikçe sağlık hizmetlerine daha çok kaynak ayrılmakta ve ilaç harcamaları da bu yönde artış göstermektedir (Sayılı ve ark, 2017; Top ve Tarcan, 2004).


2. Dünyada ve Türkiye’de İlaç Harcamaları


Türkiye kişi başı sağlık harcamasında OECD ülkeleri arasında son sıralarda yer almasına rağmen ilaç pazarı oldukça gelişmiş bir ülkedir. Dünya ilaç pazarı 2016 yılında 1,10 trilyon dolara ulaşmıştır. Türkiye 2016 yılında dünyada 16. sıradadır (Şekil 1).


Türkiye’de kutu bazında imal ürünlerin oranı son yıllarda azalmıştır. 2002 yılında %88,2 olan kutu bazında imal ürün oranı 2016 yılında %76’ya gerilemiştir. Aynı dönemde kutu bazında ithal oranı ise %11,8’den %24’e çıkmıştır (Şekil 4).


Türkiye’de kutu bazında %76’lık bir paya sahip imal ürün oranı, TL bazında bakıldığında %42’ye gerilemektedir (Şekil 5). Öte yandan kutu bazında yalnızca %24’lük bir paya sahip
İthal ürün oranı ise TL bazında %58’e çıkmaktadır. Bu durum imal ürünlerin fiyatlarıının ithal ürünler göre çok daha düşük olduğunu göstermektedir.


Türkiye’de referans (orijinal) ilaç pazarı 2016 yılında 14,18 milyar TL’ye ulaşmıştır. Kutu ölçüğinde ise 0,99 milyar kutu satış gerçekleşmiştir (Şekil 6). Eşdeğer (jenerik) ilaç pazarı ise 2016’da değerde 6,49 milyar TL’ye, kutu ölçüğinde ise 1,24 milyar kutu hacmine ulaşmıştır (Şekil 6).


Türkiye’de eşdeğer (jenerik) ürünlerin 2016 yılında pazar payının kutu bazında %55,7 iken, TL bazında %31,4 oranında olduğu görülmektedir (Şekil 6). Bu veriler eşdeğer (jenerik) ürünlerin fiyatlarının, referans (orijinal) ürünlerle oranla daha düşük olduğunu göstermektedir.
3. İlaç Fiyatlandırma

İlaç fiyatlarının düzenlenmesi hemen her ülkede bir sisteme bağlanmıştır. İlaç fiyatlarının halk sağlığını yakından ilgilendirmesi nedeniyle, mümkün olan en ucuz şekilde ilaca erişilirken en verimli sonucu nasıl sağlanacağı konusu her zaman araştırılmaktadır. İlaçta fiyatlandırma politikaları genel olarak sağlık politikaları ile bağlantılıdır. Bu bağlamda, sürdürülebilir ilaç finansmanı için sağlık politikası temellerinin sağlam atılması gerekmektedir.


3.1. Türkiye’de Dış Fiyatlandırma Sisteminine Geçiş


Şekil 11. 3 Mart 2004 Fiyat Tebliğinde orijinal ürün için referans fiyat belirleme örneği

![Referans Fiyat Belirleme Örnekleri](image-url)

Şekil 12. 3 Mart 2004 Fiyat Tebliğinde orijinal ürün için referans fiyat belirleme örneği

Jenerik ürün fiyatlarının tespit edilmesi için ise orijinal ürün için belirlenen fiyatın %70’i alınacağı belirtilmiştir (Şekil 9). Ancak bu oran,imal üretilen hammaddele rin kullanılacağı jenerik ürünlerde %80 olarak belirlenmiştir (Şekil 9) (T.C. Resmi Gazete, 3 Mart 2004).

![Jenerik Ürün Fiyat Belirleme Örnekleri](image-url)

Şekil 13. 3 Mart 2004 Fiyat Tebliğinde jenerik ürün için referans fiyat belirleme örneği


<table>
<thead>
<tr>
<th>Orijinal Ürün</th>
<th>Jenerik Ürün</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fransa 150 €</td>
<td>Jenerik Ürün 70 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İtalya 120 €</td>
<td>%80 kur değeri</td>
</tr>
<tr>
<td>İspanya 160 €</td>
<td>56 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Portekiz 110 €</td>
<td>%90 kur değeri</td>
</tr>
<tr>
<td>Yunanistan 70 €</td>
<td>63 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İthal ülke 80 €</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Şekil 14. 22 Nisan 2004 Fiyat Tebliğinde orijinal ürün için referans fiyat belirleme örneği

<table>
<thead>
<tr>
<th>Orijinal Ürün</th>
<th>Jenerik Ürün</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fransa 150 €</td>
<td>Jenerik Ürün 70 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İtalya 120 €</td>
<td>%80 kur değeri</td>
</tr>
<tr>
<td>İspanya 160 €</td>
<td>56 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Portekiz 110 €</td>
<td>%90 kur değeri</td>
</tr>
<tr>
<td>Yunanistan 70 €</td>
<td>63 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İthal ülke 80 €</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Şekil 15. 22 Nisan 2004 Fiyat Tebliğinde jenerik ürünler için referans fiyat belirleme örneği

1 Eylül 2006 tarihinde, ilaç fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan Dönemsel Avro Değeri, 1 € =1,8604 TL’ye yükseltilmiştir (Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, 2014). 1 Eylül 2006 tarihli TCMB kuruna göre 1 € =1,8803 TL’dir.

22 Eylül 2007 tarihli Fiyat Tebliği’nde, 20 yıllık ürün (molekülün pazara giriş tarihi 1 Ağustos 1987’den önce ise) tanımı yapılmış ve bu ürünlerde referans takibi yapılmayacağı belirtilmiştir. Ayrıca ithal ürünler için referans ülkeler ve ithal edilen ülkeye ek olarak ürünün imal edildiği ülke de eklenmiştir. Orijinal ve jenerik ürünlerin fiyatlandırılma uygulamasında...
bir değişiklik olmamıştır. Ancak, imal olarak üretilen hammaddelerin kullanıldığı jenerik ürünlerle tanınan %10’luk fiyat avantajı kaldırılmıştır (T.C. Resmi Gazete, 22 Eylül 2007).


<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>100 €</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fransa</td>
<td>150 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İtalya</td>
<td>120 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İspanya</td>
<td>160 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Portekiz</td>
<td>110 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Yunanistan</td>
<td>105 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İthal ülke</td>
<td>100 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İmal ülke</td>
<td>130 €</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Şekil 16. 3 Aralık 2009 Fiyat Kararında orijinal ürün için referans fiyat belirleme örneği
Şekil 17. 3 Aralık 2009 Fiyat Kararında orijinal ve jenerik ürün için referans fiyat belirleme örneği


10 Kasım 2011 tarihli Karar ile orijinal/jenerik ürünler için uygulanan %66 oranı %60 olarak değiştirilmiş (Şekil 14) ve 20 yıllık ürünlerde referans değerinin %100’ü yerine %80’i üzerinden fiyat belirlenmeye başlanmıştır (Şekil 15) (T.C. Resmi Gazete, 10 Kasım 2011).
Şekil 18. 10 Kasım 2011 Fiyat Kararında orijinal ve jenerik ürün için referans fiyat belirleme örneği

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ülke</th>
<th>Orijinal Ürün Fiyatı (TL)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fransa</td>
<td>150 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İtalya</td>
<td>120 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İspanya</td>
<td>160 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Portekiz</td>
<td>110 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Yunanistan</td>
<td>105 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İthal ülke</td>
<td>100 €</td>
</tr>
<tr>
<td>İmal ülke</td>
<td>130 €</td>
</tr>
</tbody>
</table>

20 Yıllık Orijinal Ürün 20 Yıllık Jenerik Ürün

80 € → 80 €

Şekil 19. 10 Kasım 2011 Fiyat Kararında 20 yıllık orijinal ve 20 yıllık jenerik ürün için referans fiyat belirleme örneği


3.2. Türkiye’de Güncel İlaç Fiyatlandırma Sistemi

Fiyatlandırma; Bakanlar Kurulu kararına onaylanmış Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasıına Dair Karar ve Sağlık Bakanlığına onaylanmış Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ Hükümleri’ne göre Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) tarafından yapılmaktadır. Ürünlerin depocuya satış fiyatı, depocu satış fiyatı, eczane satış fiyatı ve perakende satış fiyatı belirlenmektedir. TİTCK tarafından haftalık olarak yayımlanmaktadır. Kamu fiyat ise belirlenen perakende satış fiyatı üzerine uygulanan Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından hazırlanan Sağlık Uygulama Tebliği’nde (SUT) belirli
olan iskonto oranları kullanılarak veya alternatif geri ödeme kararları alınarak belirlenmektedir.

24 Şubat 2017 tarihli Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasına Dair Kararı ve 29 Eylül 2017 tarihli Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılması Hakkında Tebliği doğrultusunda referans ülke terimi, kaynak ülke olarak; referans fiyat terimi, kaynak fiyat olarak; yarı yıllık ürün terimi ise fiyat korumalı ürün olarak değişirilmiştir. Ülkelerin araştırılması sonucu belirlenen fabrika çıkış fiyatına gerçek kaynak fiyat, bu gerçek kaynak fiyatın ürünün durumuna göre %100, %80 veya %60 aldığı fiyat ise kaynak fiyat adi verilmiştir. Beş kaynak ülke Fransa, İspanya, İtalya, Portekiz ve Yunanistan olarak aynı kalmıştır.


Referans ürünlerin fiyatlandırılmasında beş kaynak ülkedeki fabrika çıkış fiyatlarına bakılarak en düşük fabrika çıkış fiyatı seçilmektedir. Kaynak ülkelerde fiyat bulunamaması durumunda sırasıyla AB ülkeleri ve AB ülkelerinde de yoksa herhangi bir ülkeden bulunan fabrika çıkış fiyatları dikkate alınır.

Referans ürün ülkemizde fiyatlandırılmış belirlenen fabrika çıkış fiyatının %100’ü, ürün fiyat korumalı ise %80’i kaynak fiyat olarak alınır. Referans ürünün eşdeğeri ülkemizde pazara verildiğinde referans ürün %60’a göre düşürülenler kaynak fiyat belirlenir.

İmal eşdeğerlerde, referans ürün ülkemizde var ise, ülkemizdeki referans ürünün kaynak fiyatı esas alınmaktadır. Buna göre, ürün fiyat korumalı ise referans ürün de fiyat korumalı olduğu için kaynak fiyat hem referans hem eşdeğer ürün için %80 olarak belirlenir. Ürünler fiyat korumalı değil ise ülkemizdeki referans %60’ına düşürülenler eşdeğer ürün de %60 kaynak fiyat alır.

İmal eşdeğer ürünler referans ürünümüz ülkemizde yoksa kaynak ülkelerdeki referans ürünün en düşük fabrika çıkış fiyatının ürün fiyat korumalı ise %80’i, fiyat korumalı değil ise %60’ı alır. İmal eşdeğer ürünler için kaynak ülkelerde referans ürün bulunamadığı durumlarda ülkemizde olan başka eşdeğerden, yoksa başka formdaki referans ürünlerden kaynak fiyat alır, yoksa fiyat maliyet kartına göre belirlenir. Maliyet kartı; ürün maliyetini ve diğer gider tutarlarını ortaya koyan, başvuru sahibi ve yeminli mali müşavir tarafından hazırlanarak onaylanan karttır.

İthal ürünlerde kaynak fiyat belirlenirken ithal yeri ve imal ülkesindeki fabrika çıkış fiyatları da dikkate alınmaktadır. Eşdeğer ithal ürünlerde ise ürünün ithal edildiği ülkedeki fabrika çıkış fiyatı ile diğer ülkelere bulunan fiyat arasında ürünün durumuna göre çeşitli kıyaslamalar yapılırak daha düşük olan kaynak fiyat olarak belirlenir. Ülkemizde ilaç fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan kur değeri 2018 yılı için 1€ = 2,6934 TL’dir.
Her yılın ilk 45 günü içerisinde belirlenen kur değeri ile ürünlerin avro cinsinden bulunan kaynak fiyatları çarpılarak ülkemizdeki depocuya satış fiyatları belirlenir. Daha önceden ilk fiyatlandırma işlemi tamamlamış fiyat belirli olan ürünlerin fiyatları ise her yıl yeni kur değeri değişimine göre güncellenir. Avro değerinin bir önceki yıla göre artış yönünde olması durumunda kur değerinin ilanından itibaren beş gün sonra, ilan edilen Avro değerinin bir önceki yıla göre düşüş yönünde olması durumunda 45 gün sonra yürürlüğe girer.

Ürünlerin depocu satış fiyatı, eczacı satış fiyatı ise Karar ve Tebliğe belirtilen kar oranları ilave edilerek kademeli fiyatlandırma ile belirlenir. Eczacı satış fiyatı ise Karar ve Tebliğe belirtilen kar oranları ilave edilerek ürünlerin ülkemizdeki perakende satış fiyatı belirlenir (Tablo 1).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Depocuya Satış Fiyatının;</th>
<th>Depocu Kârı (%)</th>
<th>Eczacı Kârı (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>10 TL’ye kadar olan kısmı için (10 TL dahil)</td>
<td>9</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>10-50 TL arasında kalın kısmı için (50 TL dahil)</td>
<td>8</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>50-100 TL arasında kalın kısmı için (100 TL dahil)</td>
<td>7</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>100-200 TL arasında kalın kısmı için (200 TL dahil)</td>
<td>4</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>200 TL üstünde kalın kısmı için</td>
<td>2</td>
<td>12</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: T.C. Resmi Gazete, 29 Eylül 2017


Tablo 2. Gerçek kaynak fiyat değişikliği dönemi

4. Sonuç

Kaynakça


RESMİ GAZETE, Türkiye'de İmal Edilen Tıbbi ve İspençiyari Müstahzarlarla Galenik Preparatlar ve Kodeks Ampullerinin Fiyatlarına Dair Karar, 28 Aralık 1984

RESMİ GAZETE, İlaç Fiyatları Hakkında Tebliğ, 16 Ocak 1985

RESMİ GAZETE, Beşeri Tibbi Ürünlerin Fiyatları Hakkında Tebliğ, 03 Mart 2004

RESMİ GAZETE, Beşeri Tibbi Ürünlerin Fiyatları Hakkında Tebliğ'in Bazı Maddelerinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 22 Nisan 2004

RESMİ GAZETE, Beşeri İlaçların Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ, 22 Eylül 2007

RESMİ GAZETE, Beşeri İlaçların Fiyatlandırılmasıına Dair Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 3 Aralık 2009

RESMİ GAZETE, Beşeri İlaçların Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ'e Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 11 Haziran 2010

RESMİ GAZETE, Beşeri İlaçların Fiyatlandırılmasıına Dair Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 10 Kasım 2011

RESMİ GAZETE, Beşeri Tibbi Ürünlerin Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ, 11 Aralık 2015

RESMİ GAZETE, Beşeri Tibbi Ürünlerin Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ, 29 Eylül 2017

RESMİ GAZETE, Beşeri Tibbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasıına Dair Karar, 24 Şubat 2017

RESMİ GAZETE, Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 5 Temmuz 2018


TÜRKİYE’DE SİGARA TÜKETİMİ: HANEHALKı ÜZERİNE BİR İNCELEME

İşıl Şirin Selçuk90, Altuğ Murat Köktaş91

Özet

Sigara ve diğer tütün ürünlerinin kullanımı, günümüzde insan sağlığını tehdit eden önemli faktörlerden biri olarak değerlendirilebilir. Dünyada her yıl milyonlarca insanın sigara nedeniyle hayatını kaybetmesi yanı sıra milyarlarca doların israf edilmesi, hükümetleri, sivil toplum kuruluşlarını, bilim insanlarını ve çeşitli diğer kesimleri sigara ile topyekün bir biçimde mücadele etmeye yönlendirmektedir. Özellikle bugünkü nesil ile gelecek nesil de olumsuz etkilemesi ve sigara tüketmeyen bireylerin de dolaylı yollardan sağlık sorunları yaşamasına neden olması, sigara kullanımının oldukça önemli bir sorun olarak ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte sigara endüstrisinin küresel ölçekte üretim ve tüketim düzeyinde yıllar itibariyle görülen artış, sorunun kamusal yönden daha ciddi bir biçimde ele alınması zorunda kalmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’de sigara ve benzeri tütün ürünlerinin kullanımı, hanehalkı ölçeğinde incelemek ve hem sigara tüketicileri hem de politika yapıcıları için bir farkındalık oluşturmayı sağlamak, çalışmanın en önemli amacıdır.

Anahtar Kelimeler: Sigara Tüketimi, Tütün, Hanehalkı

1. Giriş

Sigara ve diğer tütün ürünlerinin kullanımı, günümüzde insan sağlığını tehdit eden önemli faktörlerden biri olarak değerlendirilebilir. Dünyada her yıl milyonlarca insanın sigara nedeniyle hayatını kaybetmesi yanı sıra milyarlarca doların israf edilmesi, hükümetleri, sivil toplum kuruluşlarını, bilim insanlarını ve çeşitli diğer kesimleri sigara ile topyekün bir biçimde mücadele etmeye yöneliktir. Özellikle bugünkü nesil ile birlikte gelecek nesil de olumsuz etkilemesi ve sigara tüketmeyen bireylerin de dolaylı yollardan sağlık sorunları yaşamasına neden olması, sigara kullanımının oldukça önemli bir sorun olarak ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte sigara endüstrisinin küresel ölçekte üretim ve tüketim düzeyinde yıllar itibariyle görülen artış, sorunun kamusal yönden daha ciddi bir biçimde ele alınması zorunda kalmaktadır. Bu bağlamda çalışma, Türkiye’de sigara ve benzeri tütün ürünlerinin kullanımı, hanehalkı ölçekte incelemek ve hem sigara tüketicileri hem de politika yapıcıları için bir farkındalık oluşturmayı sağlamak, çalışmanın en önemli amacıdır.

90 Arş. Gör. Dr., Bolu AlıBU, İİBF, İktisat Bölümü, isilsirin@gmail.com
91 Doç. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.
2. Küresel Ölçekte Sigara Tüketimi


**Şekil 1: Seçili OECD Ülkelerinde Sigara Kullanıcının Oranı (+15 Yaş) %**

Kaynak: OECD Health Data, 2018

1900’lerin başlarında yalnızca birkaç milyar adet sigara tüketilirken (Proctor, 2004), 2016 yılında dünya çapında yaklaşık olarak 5,7 trilyon sigaranın tüketildiği tahmin edilmektedir. Söz konusu toplam tüketimin ülke dağılımına bakıldığında ilk sırayı yaklaşık %42 ile Çin almaktadır. Endonezya’daki %5,6, Rusya’da %5, ABD’de %4,7 düzeyindedir. Türkiye ise %1,9 ile en fazla sigara tüketiciler arasında yer almaktadır. Kişi başına yıllık sigara tüketiminde ise Belçika 2.440, Rusya 2.294, Yunanistan 2.078 ve Çin 2.043 çok yüksek sigara tüketimine sahip ülkeler arasında yer almaktadır. Hükümetlerin sigara kullanımını azaltmaya yönelik girişimleri, son birkaç yılın başarılı sonuçlar verse de büyük sigara üretici firmalar, yoğun...

3. Türkiye’de Sigara Tüketimiyle İlgili Tanımlayıcı İstatistikler


Şekil 2: Türkiye’de Yıllar Itibariyle Sigara Satışı (1925-2017), Milyar Adet

Kaynak: Tarım ve Orman Bakanlığı, Tütün ve Alkol Dairesi İstatistikleri, 2018

Şekil 3: Türkiye’de Yıllar Itibariyle Sigara Kullanımı, Toplam Nüfus (+15 Yaş) %

Kaynak: OECD Health Data, 2018


Türkiye’nin son 15 yılda yaşadığı sürekli kamu politikası ve hizmetlerinden sonraki düzenlemelerin etkisiyle, sigara kullanım oranını düşürerek anıltıya bir başarı rakamlarını almıştır. Türkiye’de mevcut sigara kullanım hala oldukça yüksek düzeyde seyretmektedir. 2016 yılı itibariyle 15 yaş üzerinde erkek ve kadın nüfusun %47,4

92 M: Tütün kullanımını ve koruyucu uygulamaları izlemek; P: Toplumu tütün dumanından korumak; O: Sigarayı bırakmaya yardımcı etmek; W: Halkı tütünün zararları konusunda uyarın; E: Tütünün her türlü reklam, sponsorluk ve marka paylaşımı yasaklamak; R: Tütün ürünlerindeki vergileriартırma.

4. Veri ve Yöntem


5. Türkiye’de Sigara Tüketiminin Hanehalkı Özelinde İncelenmesi


| Tablo 1: Sigara Tüketim Alışkanlığı Bulunan Hanelerin Oranı, (%) |
|-------------------|-------------------|
| 2003              | 2016              |
| 56.46             | 54                |

Kaynak: Hanehalkı Bütçe Anketi Veri Setinden Kendi Hesaplamalırmız

Şekil 2’de gösterildiği üzere 2003 yılında 15 yaş üzeri sigara tüketen fertlerin nüfusa oranı %32,1 iken 2016 yılında bu oran %26,5’e gerilemiştir. Söz konusu iyileşmenin en önemli
sebebi ise hükümetin sigara ile etkili mücadeleleri gelmektedir. Bununla birlikte hanehalkı bütçe anketi veri setleri üzerinde yapılan incelemede 2003 yılında hanelerinde sigara tüketim alışkanlığı bulunan hanelerin oranı yaklaşık olarak %56,5 ve 2016 yılında ise %54’tür. Dolayısıyla sigara tüketen fertlerin oranı bahse konu dönemde azalış gösterse de hane bazında sigara tüketimi yüksek oranda devam etmektedir. Bu durum özellikle pasif içcilik ile birlikte hanehalkı üzerinde negatif dışsallığı neden olmaktadır. Sigara tüketmeyen aile bireylerinin yanı sıra hanede çocuk bulunması durumunda, bu kimselerin gecekte birer sigara tüketici olabileceği düşünülmektedir. 2003 yılı verilerine göre sigara tüketimine maruz kalan hanelerde 15 yaş altında bulunan fertləerin oranının %31,5 ve 2016 yılında yaklaşık olarak %42.5 olduğu düşünüldüğünde, bu çocukların olumsuz yönde etkilediği ileri sürülebilir. Çünkü çocuk, ailedeki fertlerden doğrudan etkilenmek ve öğrenmektedir.

Bununla birlikte 2003 yılında hanelerde sigara tüketen fert sayısı %72 oranıyla tek kişidir. İki kişinin bulunduğu hanelerin oranı %22,5, üç kişinin bulunduğu haneler ise %3,70 olarak tespit edilmiştir. Bu bağlamda hanede sigara tüketen fertlerin bulunduğu hanelerin büyükliği dikkate alındığında üç kişinin bulunduğu hanelerin oranı %20,64, dört kişinin bulunduğu hanelerin oranı ise %27,5 ve nihayet beş kişinin bulunduğu hanelerin oranı ise %17,5’tir. Diğer yandan bu hanelerin %36’sı kırsal bölgelerde ikamet ederken, %64’ü ise kentsel bölgelerde ikamet etmektedir. 2016 yılına ilişkin veri setinde ise sigara tüketen hanelerin yaklaşık olarak %20’si tek çocuklu çekirdek ailedir. İki çocuklu çekirdek ailelerin oranı %21, üç ve daha fazla çocuklu çekirdek ailelerin oranı ise %16,3’tür.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Paket</th>
<th>Oran</th>
<th>Toplam</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>3.43</td>
<td>3.43</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>4.93</td>
<td>8.37</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>5.28</td>
<td>13.65</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>6.38</td>
<td>20.03</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>4.91</td>
<td>24.94</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>3.34</td>
<td>28.28</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>40.28</td>
<td>68.56</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>2.44</td>
<td>71.00</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>1.24</td>
<td>72.24</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>5.51</td>
<td>77.76</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>0.51</td>
<td>78.26</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Hanehalkı Bütçe Anketi veri setleri, hanelerin sosyo-ekonomik özelliklerinin yanı sıra hane tüketimine ilişkin olarak ayrıntılı bilgiler sunmaktadır. Gerçekleştirilen harcamalar, 10 basamaklı COICOP kodlamasına göre verilmiştir. COICOP sınıflamasına göre 12 ana harcama grubu aşağıdaki gibidir.

01. Gıda ve alkolsüz içecekler
02. Alkollü içecekler, sigara ve tütün
03. Giyim ve ayakkabı
04. Konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar
05. Mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri
06. Sağlık
07. Ulaştırma
08. Haberleşme
09. Eğlence ve kültür
10. Eğitim hizmetleri
11. Lokanta, yemek hizmetleri ve oteller
12. Çeşitli mal ve hizmetler

Bu bağlamda çalışmanın araştırma konusu olan sigara harcamaları 02 kodlu alkollü içecekler, sigara ve tütün başlığı altında yer alan sigara, puro ve diğer tütün mamulleridir. Sigara tüketimini gerçekleştiren hanelerin, mevcut sigara harcamaları üzerinde yapılan incelemeden elde edilen sonuçlar, aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3: Hanehalkı Sigara Tüketiminin Hane Geliri İçindeki Payı

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gelir İçindeki Pay</th>
<th>2003</th>
<th>2016</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>&lt;5</td>
<td>%57,8</td>
<td>%62,7</td>
</tr>
<tr>
<td>&lt;10</td>
<td>%30,9</td>
<td>%32,3</td>
</tr>
<tr>
<td>&lt;20</td>
<td>%11,2</td>
<td>%8,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: Hanehalkı Bütçe Anketi Veri Setinden Kendi Hesaplamalarımız

2003 yılında gelirine oranla sigara harcamalarının %5'i aştığı hanelerin oranı %57,8 iken, %10'unu aşanların oranı yaklaşık olarak %31 ve nihayet %20'yi aşanların oranı ise %11,2 olarak hesaplanmıştır. 2016 yılında ise geliri içinde %5'ten daha fazla bir hayatı sigara ayıranların oranı %62,7'dir. Geliri içinde %10'dan daha fazla oranda sigara harcaması yapan hanelerin oranı %32,3 ve %20'den fazla sigara harcaması yapanların oranı ise %8,2 olarak bulunmaktadır. Dolayısıyla daha önce tablo 2'de bahsedildiği üzere, gündem bir paket sigara tüketenlerin oranındaki fazlalığı, kendisini harcama miktarında da göstermektedir. Bu bağlamda sigara tüketim alışkanlığı bulunan fertlerin, tehlili bir düzeyde sigara harcamalarına devam ettiği görülmektedir.


6. Sonuç

Sigara, günümüzde insan sağlığı üzerindeki tehdit unsurlarının başında gelmektedir. Gerek sağlık ve gerekse diğer maliyetleri nedeniyle her yıl trilyonlarca dolar düzeyinde ekonomik kayba neden olduğu tahmin edilen sigara, devletlerin mücadele ettiği ve kullanım oranını azaltabilmek için politika geliştirdiği temel alanlardan biridir. Bu bağlamda çalışmanın ilgi duydugu akademik merak konusu, Türkiye'deki sigara tüketiminin mevcut durumudur. Sigara tüketiminin hanehalkı özelinde incelenmesi, çalışmanın ayırt edici özelliği ortaya koymaktadır. Hanehalkı bütçe anketi mikro veri setinin kullanıldığı analizde, hanelerin sosyo-ekonomik özellikleri yanı sıra hane tüketimi içindeki sigara harcamalarının payı incelenmiştir.

Bu bağlamda çalışmada, Türkiye'de 2003 yılında hanelerin yaklaşık olarak %56,5'inde ve 2016 yılında ise %54'ünde, sigara kullanılan bir fert bulunduğu tespit edilmiştir. Buna göre her ne kadar sigara kullanmanın faydaları ve zararları arasında azalıtır olsa bile de hane bazında sigara kullanımının yüksek oranda devam ettiği görülmektedir. Bu durum özellikle çocuklu hanelerin bakımından oldukça tehditli olmaktadır. Çünkü çocuk konusu çocukların gelecekte sigara kullanması olma ihtimali birlikte hanelerdeki diğer kişilerle birlikte sigara tüketiminden pasif içicilik nedeniyle olumsuz yönde etkilenebileceğini ileri sürülabilir. Çalışmanın elde edilen bir diğer sonuç ise sigara tüketiminin hane geliri içindeki paydır. Buna göre 2003 yılında sigara harcama oranı, gelir içinde %5'ten daha fazla düzeyde harcama yapan hanelerin oranı %57,8 iken bu oran 2016 yılında %62,7 olarak hesaplanmıştır. %10 ve %20 oranlarının üzerinde harcama yapan hanelerin oranı ise 2003 ve 2016 yılları için sırasıyla %30,9 ve %11,2 ile.
%32,3 ve %8,2’dir. Dolayısıyla hane bazında sigara tüketiminin 2003 yılından 2016 yılına azalış göstermediği ve hemen hemen aynı düzeyde devam ettiği görülmektedir. Bu durum toplum sağlığının geleceği ve sağlık sistemine neden olacağı mali yük bakımından ayrıntı olarak incelenmelidir.

**Kaynakça**


DSÖ (1948) Dünya Sağlık Örgütü Tüzüğü.


OECD (2018) OECD Health Data 2018


Tarım ve Orman Bakanlığı (2018) Tütün ve Alkol Dairesi İstatistikleri


TÜİK (2003) Hanehalka Büyüce Anketi Mikro Veri Seti

TÜİK (2016) Gelir ve Yaşam Koşulları Anketi Mikro Veri Seti
TÜİK (2016) Hanehalkı Bütçe Anketi Mikro Veri Seti
TÜİK (2016) Hanehalkı Bütçe Anketi Mikro Veri Seti Kılavuzu

Abstract

The beginning of neoliberal transformation in Turkey dates to 1980. In this first wave of neoliberal transformation, foreign trade and capital movements were liberated, real wages were reduced, and trade unions were weakened. The second wave of neoliberal transformation began in a deeper and more comprehensive manner following the great crisis in February 2001. In the current wave of transformation, major privatization has been realized, the corporate tax rate has been reduced, the central bank has been made independent with inflation targeting and a substantial restructuring has been experienced in public administration. In this study, the structure, function and role of the Coordination Council for the Improvement of Investment Environment (YOIKK), which was established in December 2001, and the formation of economic and social policies in the second wave of neoliberal transformation were examined in terms of capitalist state theory.

It is always the direct relationship of owners of the conditions of production to direct producers – a relation always naturally corresponding to a definite stage in the development of methods of labour and thereby its social productivity – which reveals the innermost secret, the hidden basis of the entire social structure, and with it the political form of the relation of sovereignty and dependence, in short, the corresponding specific form of state (Marx, 1967, III:791, as cited in Liodakis 2010: 55).

I- Introduction

The first wave of neoliberal transformation, which determines the structure of economy, social life and state in Turkey, started with the economic stability measures taken on January 24, 1980 and the September 12, 1980 coup. In the first wave of the transformation, trade unions were weakened, real wages were reduced, foreign trade and capital movements were liberated. The second wave of neoliberal transformation followed the crisis and turbulence in the period following the great economic crisis in February 2001. In this ongoing process, public enterprises were privatized, and the basic public services were commodified, the corporate tax rate was reduced, and the tax burden was shifted from direct taxes to indirect taxes (consumption). In addition, monetary policy was carried out by the independent central bank, which aimed inflation targeting. Finally, in this second wave, the public administration has been restructured to sustain this whole process. The state's main economic objective in order to compete in foreign markets and increase the rate of growth was to attract foreign investors to the country and keep local investors in the country.

93 Maliye Bakanlığı, e-posta: mkemaldogru01@gmail.com.
In this process, the Coordination Council for the Improvement of Investment Environment (YOIKK) was established in December 2001 with the decision of the Council of Ministers principle after the February 2001 crisis for these purposes. Since then, this board has formed the basic framework and applications of the economic programs and activities of the Turkish State.

In this article, the structure, function and effects of (YOIKK) in the Turkish case will be discussed by referring to some theoretical views on the characteristics of state structure in the neoliberal period.

II - State in Neoliberal Era

In the late 1960s and early 1970s, the class struggles intensified in the capitalist system, the accelerated radicalization in the third world, the fall in profit rates in the capitalist centers, the collapse of the Bretton Woods system, and the stagflation led the capitalist world elites to a total offensive strategy against Labor all over the world. This attack spread from capitalist centers such as the United States, Britain, Federal Germany and Japan in the early 1980s. In 1991, with the disintegration of the socialist system, a significant distance was drawn, the class struggles were suppressed, the privatization of Public Enterprises, known as the Washington Consensus, the liberalization of foreign trade and capital movements, and the suppression of labour rights. At the same time, the integration of world capitalism in terms of finance, production and trade has increased. Of course, this integration was unequal and hierarchical. Competition has also intensified on the global level. Although the decline in profit rates after the 1980s was partially compensated, the recession continued despite some temporary revival in the growth, unlike in the Golden Age between 1945 and 1970.

Despite some protectionist and interventionist initiatives, the attack against Labor continued after the crisis of 2008, and the burden of the crisis was paid by the labourers. Some commentators described the partial or complete abandonment of welfare state regulations and the emergence of the market as the main economic regulator of the whole social space as a “second great transformation” inspired by Karl Polanyi. In response to the fall of profit rates, the states that seeking capital inflows and capital that pursuing profitable investment in the global market have formed the supply and demand front of international investment.

In this process, the structure and function of the states have undergone an important transformation. In the neoliberal globalization era, in addition to controlling the stability of labour and money, states have transformed to observe the profitability and competitiveness of their own capital in the integrated world economy. Bob Jessop called it the Schumpeterian Competition State or the Workfare State, and defined this new type of state with the following characteristics:

- Changing regulatory frameworks to facilitate labour market flexibility and mobility within national economic space.
- Liberalization and deregulation of foreign exchange movements and redesign of international financial architecture with the effect of internationalizing and accelerating capital flows.
- Modifying institutional frameworks for international trade and foreign direct investment.
- Planning and subsidizing spatial fixes that support the activities of financial, industrial and commercial capital within and across borders.
- Promoting their own national or regional capitalism and appropriate conditions for their global spread.
- Engaging in complementary forms of Standortpolitik and other forms of place-based competition in an attempt to fix mobile capital within the state’s own economic spaces and to enhance the interurban,
interregional or international competitiveness of its own place-bound capitals.
- Seeking to manage the tension between (a) the interests of potentially mobile capital in reducing its place-dependency and/or freeing itself from temporal constraints and (b) the state’s own interest in fixing (allegedly beneficial) capital in its territory and rendering capital’s temporal horizons and rhythms compatible with its own political routines, temporalities and crisis-tendencies.
- Promoting new temporal horizons of action and new forms of temporal flexibility.
- Socializing long-term conditions of production as short-term calculation becomes more dominant in marketized economic activities.
- Articulating the interlinked processes of de- and reterritorialization and de- and retemporalization associated with new forms of time-space distantiation and time-space compression in the hope of creating a new spatio-temporal fix for managing the structural contradictions inherent in capital relation. (Jessop, 2002:138-139)

The most important functions mentioned above are summarised in one sentence: the capitalist states essentially have the function of attracting foreign capital/investment into the country and/or ensuring that local capital/investment stays in the country. In other words, they wanted to provide capital inflow and prevent capital outflow. This need has created “race to the bottom”, resulting in a fall in wages, taxes, public standards and regulations. This is also what Cerny called the “competence state,” and it turns into what Cerny calls “commodification of the state,” and this state is called at making economic activities located within the national territory, or which otherwise contribute to national wealth, more competitive in international development terms (Cerny, as cited in Muck 2005:63). Cox had previously recognized the concept of “n툭leuse state”, in which the distinction between the internal and external states became ambiguous: “the notion of government without government “(Cox, 1992). To this end, the main motive was to take measures against the so-called investment strike or capital flight.

Capital flight refers to the movement of investment away from a country or region. This can take place suddenly, in response to a crisis, or more gradually, as labor markets, regulatory environments, and tax structures come to be regarded as less attractive to investors relative to those elsewhere (Orr, 2012). For divestment: debt crises, anticipation of devaluation of a nation’s currency, risk of capital control and tax on capital, political instability, implementation of nationalist, populist or socialist reforms (Orr, 2012). According to Epstein (2005), capital flight is an inherently political phenomenon replete with issues related to the state, class and conflict and capital flight can be powerful political weapon against government policies that threaten the wealth or prerogatives of the rich. In this role, capital flight has sometimes been called “capital strike” evoking the idea that capital as a class goes on strike against undesired taxation or regulatory policies (Epstein, 2005).

In the past, the situation of the Mitterrand government in France in the early 1980s, the 1997 Asian Crisis and what happened in Venezuela today were examples of this phenomenon. In the same vein, the Trump administration also continued to increase interest rates to attract financial capital and loosened the Dodd-Frank financial regulation law after the 2008 crisis and reduced the corporate tax rate from 35% to 21%.

To avoid such phenomena as capital evasion or capital/investment strike, states are implementing a comprehensive structural programming. In order to attract capital/investment and keep capital/investment within the country, states increasingly felt the pressure to act
together with investors in determining the economic strategy, to maintain political and social stability. The risk of capital/investment strike has disciplined the state and labor.

In the literature, there is a double separation to express the resources of the power of capital against the state: Structural power of capital and behavioral power of capital. Here “an investment strike is a case of structural power uniquely available to business. This power works primarily through the market mechanism in capitalist economies.” (Gill, 1989:481). In contrast, the behavioral power of capital which is concern with international patents of elite interaction – between business, state offices, bureaus, and members of international organizations and networks they generate – have not been strictly researched (Gill, 1989:483).

YOIKK is both the result of the structural power of capital and the institutionalization of behavioural power. We see a unity here: the behavioral institutionalization of structural power.

III- The Coordination Council for The Improvement Of Investment Enviroment94

In December 2001, the Council of Ministers adopted the decision in principle, with the program created within the framework of coordination council for the improvement of investment environment, investments with the duties and responsibilities of ministers (the Deputy Prime Minister, Minister of Environment and Urban Planning, Energy and Natural Resources Minister, Minister of Development, Minister of Finance, Minister of Forestry and Water Affairs, Minister of Health, Minister of Transport and Maritime Affairs and Communications), the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), Turkish Exporters Assembly (TİM), Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TUSIAD) International Investors Association (YASED), Independent Industrialists’ and Businessmen Association (MUSIAD) and the Foreign Economic Relations Board (DEIK) are composed of the heads. The objectives of the Council, consisting of the presidents of the government's ministers related to the economy and the main business organizations, are as follows: to rationalize the regulations regarding investments in Turkey, to produce solutions to the administrative problems faced by national and international investors, to create employment by strengthening private sector operations and to create opportunities for export-oriented production. To improve the investment climate in Turkey, ten technical committees are set up to institutionalize cooperation between the bureaucracy and the business world:

- Company operations and corporate governance,
- Employment,
- Input procurement strategy (gites) and sectoral licenses,
- Investment place, environment and development plans,
- Tax and incentives,
- Foreign trade and Customs,
- Intellectual property rights and R & D,
- Investment environment legislation and legal processes,
- Access to finance,

94 I am indebted to (Cin and Doğru:2016) for this section.
- Infrastructures.

YOIKK, which deals with the needs of national and international investors in a wide variety and wide range of fields at the highest level, has been established under the name of Investment Advisory Council, and constitutes the action plan according to the recommendations of World Bank officials, international business leaders and representatives of national business leaders. The Investment Advisory Council has been meeting annually since 2004, and after the meeting, it expresses the issues that need to be prioritised. As the YOIKK website states, “the YOIKK recommendations contained in these statements are among the factors that provide input to YOIKK’s work and contribute to the creation of the agenda.”

YOIKK, taking decisions in line with Investment Advisory Council’s recommendations, carries out technical studies on administrative, institutional and legal changes in accordance with the decisions taken through the Steering Committee and the technical committees and the issue is brought before the ministry and/or the public institutions or the parliament.

YOIKK is a platform outside the well-known public finance system and is controversial on its legal basis. YOIKK, a platform that has an impact on many issues, from the issuance of laws, regulations and other sub-laws to the formation of the corporate structure of the state, considers it as a problematic structure in the field of legislative activity and its control by the public. YOIKK, on the other hand, is in a structure which does not contribute to other segments of society in relation to legal, administrative or institutional changes that have a role in its formation. Since almost all economic relations, events and institutions are related to investments, YOIKK is emerging as a “supreme mind” of economic management as a state-national capital-international capital platform.

In a globalized world where public planning, investment and management are retread and degraded, YOIKK and its logic are the ultimate development effort to keep capital in Turkey and/or to draw it into Turkey.

On the other hand, there is no legal arrangement in Turkish Constitution and laws as “council of Ministers principle decision”. The foundation of YOIKK is not based on any constitutional or legal grounds. It is strictly against the fundamental principles of the Turkish Constitution by determining the legislative and executive functions of the state from above. According to the Constitution in article 6 “Sovereignty belongs to the nation without any restriction or condition. The Turkish nation shall exercise its sovereignty through the authorized bodies, as established by the principles set forth in the Constitution. The exerciser of sovereignty shall not be delegated by any means to any individual, group or class. No person or organ shall exercise any state authority that does not belong from the Constitution”. Also, in the Turkish Constitution article no.10 “no privilege shall be granted to any individual, family, group or class”.

IV-Conclusion

The relative autonomy of the state had been debated a lot. Autonomy meant the state's ability to determine and implement its own strategy. It is worth pointing out here that, any relative economy of state is bound to be conditioned by the prevention socioeconomic conditions, the prevention class balances and the intensity of class struggle, and the partial position or character of the state (Liodakis, 2010:61). More significantly, however, it should be stressed

---

95 I am indebted to (Özdek:2011) for this point.
that, depending on most recent evidence, this relative autonomy of the state is being increasingly restricted, most importantly, this trend tend to reflect, not only the character of the capital state in general, but also the deep and rotating crisis of capitalism, and the need for a deep restructuring of capital serving the long-term interests of capital (Liodakis, 2010:61).

Once upon a time, Cox (1981) mentioned the State/Society Complex. We can talk about the State/Capital Complex in the stage of the weakness of today's working class and progressive movements. The relative autonomy of the state has gradually narrowed, and the influence of national and international capital on the state has increased considerably both structurally and behaviorally. YOIKK case is an explicit example for Turkey.

REFERENCES


INVESTMENT CLIMATE IMPROVEMENT

COUNCIL OF MINISTERS

- Coordination Council for the Improvement of Investment Environment (YOIKK)
- Investment Advisory Council (IAC)
- Steering Committee
- Working Groups for Assessment and Evaluation
- Monitoring

TECHNICAL COMMITTEES

- Company transactions and corporate governance
- Employment
- Input Supply Strategy (GHTLV) and Sectoral Licensing
- Investment location, environmental and zoning permits
- Taxes and Incentives
- Foreign Trade and Customs
- Intellectual Property Rights and R&D
- Legislation on Investment Climate
- Access to Finance
- Infrastructure
# The Ninth Meeting of the Investment Advisory Council for Turkey

**October 27, 2016, Istanbul – Turkey**

### List of Participants

**Multinational Companies/Organizations**

<table>
<thead>
<tr>
<th>No.</th>
<th>Company/Organization</th>
<th>Participant</th>
<th>Title</th>
<th>Country</th>
<th>Sector</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>World Bank</td>
<td>Mr. Cyri MULLER</td>
<td>Vice President/Europe and Central Asia</td>
<td>International Organization</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Alstom</td>
<td>Mr. Henri POUGOIN-LAFARGE</td>
<td>Chairman and CEO</td>
<td>France</td>
<td>Transport</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Alfanimum Holding</td>
<td>Mr. Abdullah Al Bassah</td>
<td>Executive Board Member &amp; Group CEO</td>
<td>Saudi Arabia</td>
<td>Hospital</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Bank of China</td>
<td>Mr. Yang LU</td>
<td>Executive Vice President</td>
<td>China</td>
<td>Finance</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Bombardier</td>
<td>Mr. Laurent TRUGER</td>
<td>President/Bombardier Transport</td>
<td>Canada</td>
<td>Logistics</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>BP</td>
<td>Mr. Tufan KENGOGLU-CI</td>
<td>CEO/Pipeline</td>
<td>UK</td>
<td>Energy</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Burgan Bank</td>
<td>Mr. Eduardo EGUREN</td>
<td>CEO</td>
<td>Kuwait</td>
<td>Finance</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Germarco</td>
<td>Mr. Tommy NORBERG</td>
<td>Senior Vice President</td>
<td>The Netherlands</td>
<td>IT</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Khaled National Bank</td>
<td>Mr. Dato’诺日克AN ABD ANZI</td>
<td>Executive Director</td>
<td>Malaysia</td>
<td>Investment Fund</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Microsoft</td>
<td>Mr. Ali FARAHAN</td>
<td>Corporate Vice-President &amp; Chairman/MEA</td>
<td>USA</td>
<td>IT</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Mitso &amp; Co. Europe</td>
<td>Mr. Atsushi KUMI</td>
<td>Managing Director</td>
<td>Japan</td>
<td>Holding Company</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Muntakaher</td>
<td>Mr. Maimoon Hashim AL KOBE</td>
<td>CEO</td>
<td>Bahrain</td>
<td>Holding Company</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>Neama</td>
<td>Mr. Saleh Ali AL-TURKI</td>
<td>Founder and Chairman</td>
<td>Saudi Arabia</td>
<td>Holding Company</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>Qatar First Bank</td>
<td>Mr. Ziad MAKSIWNI</td>
<td>CEO</td>
<td>Qatar</td>
<td>Finance</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>Renault</td>
<td>Mr. Denis LE VOT</td>
<td>Vice President &amp; Chairman/Eurasia</td>
<td>France</td>
<td>Automotive</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Sberbank</td>
<td>Mr. Herman GREF</td>
<td>CEO</td>
<td>Russian Federation</td>
<td>Finance</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>Softex</td>
<td>Mr. Shigeyo HUSANO</td>
<td>Managing Director</td>
<td>Japan</td>
<td>Holding Company</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>United Technologies Corporation</td>
<td>Mr. David P. HESS</td>
<td>Executive Vice President &amp; Chief Customer Officer, Aerospace</td>
<td>USA</td>
<td>Aerospace</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>Vodafone</td>
<td>Ms. Serpil TIMKAY</td>
<td>CEO/Strategy Officer/Vodafone Group &amp; Chairman/Vodafone Turkey</td>
<td>UK</td>
<td>Telecommunications</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>ZTE Corporation</td>
<td>Mr. Zhang KENUN</td>
<td>CEO/International Operation</td>
<td>China</td>
<td>IT</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Turkish Business Unions/Associations**

<table>
<thead>
<tr>
<th>No.</th>
<th>Name</th>
<th>Title</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB)</td>
<td>Mr. Rifat HESAROGLUÜ  President</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Turkish Exporters Assembly (TİM)</td>
<td>Mr. Mehmet BÜYÜKEŞİ                President</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Turkish Industrialists’ and Businessmen’s Association (TÜSAĐ)</td>
<td>Ms. Cansu BAŞGAAN DAVES   President</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>International Investors Association (VAĐES)</td>
<td>Mr. Ahmet BECERİ                President</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Independent Industrialists’ and Businessmen’s Association (MÜSAĐ)</td>
<td>Mr. Nall OPAK                  President</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Foreign Economic Relations Board (DEİK)</td>
<td>Mr. Ömer Çiçek VARDAN  President</td>
</tr>
</tbody>
</table>
“ZİHNİYET” MESELESİ: OSMANLI İKTİSADİ ZİHNİYETİ BAĞLAMINDA BİR DEĞERLENDİRME

Cumali Bozpinar

Abstract
The economic structure of the Ottoman Empire was pre-capitalist. As in all pre-capitalist societies, some principles have been mentioned in the Ottoman economic mentality. According to Mehmet Genç, these principles are provisionalism, traditionalism, and fiscalism. These principles formed the reference framework for the economic activities of the Ottoman administration.

Keywords: Ottoman economic mentality, provisionalism, traditionalism, fiscalism, Max Weber, rationality.

JEL Codes: P400, B410, B310.

Özet

Anahtar Sözcükler: Osmanlı iktisadi zihniyeti, iәşе, gelenekçilik, fiskalizm, Max Weber, rasyonalite.

JEL Kodları: P400, B410, B310.

Giriş


96 Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, cumalispontik@gmail.com


Yukarıda satır aralarında yer verilen zihniyet tanımları ve açıklamaları ile yola çıkarak iktisadi zihniyet “toplum tarafından kabul edilen, kuşaktan kuşağa aktarılacak gelen ve birey tarafından içselleştirilerek eyleme dökülen bilgi toplamının iktisatı hayat yasalı bir kısmı” şeklinde tanımlanabilir. Her tarihsel dönemin kendine özgü iktisadi yapılanmakları olduğu düşünüleerek, tarihsel dönemlere göre sınıflandırılmış bir iktisadi zihniyetten bahsedilebilir. Böylece her dönemde farklı zihniyetlere sahip olan bireylerin varlığı da kabul edilebilir çünkü


1. Toplumlarda Maddi Şartlar-Zihniyet İlişkisi


Marxist yaklaşımı göre tarihi şartlar itibariyle toplumun maddi koşulları –ki bu, maddi hayatın üretim tarzı olarak karısmasallarılmaktadır- ilgili toplumun zihniyetini belirler.
Marx (2011: 39-40) bu konuda, kendi tarih yöntemi olan tarihsel materyalizmin tanımı bağlamında şunları söyler:

“...Varlıkların toplumsal üretiminde, insanlar, aralarında, zorunlu, kendi iradelerine bağlı olarak belirli ilişkiler kururarlar; bu üretim ilişkileri, onların maddi üretici güçlerinin belirli bir gelişme derecesiyle otorüştür. Bu üretim ilişkilerinin tümü, toplumun iktisadı yapısını, belirli toplumsal biling bir biçimleryle örtüştüğü bir hukuvi ve siyasal üstyapının üzerinde yükseldiği somut temeli oluşturur. Maddi yaşamın üretim tarzi, genel olarak toplumsal, siyasal ve entelektüel yaşam sürecini koşullandırır. İnsanların varlığını belirleyen şey, bilingleri değiştirir; tam tersine, onların bilingin belirlenmesini, toplumsal varlıklarını belirler. Gelişmelerin belirli bir aşamasında, toplumun maddi üretici güçleri, o zaman kadar içinde devindikleri mevcut üretim ilişkilerine ya da, bunların hukuki ifadesinden başka bir şey olmayan, mülkiyet ilişkilerine ters düşer. Üretici güçlerin gelişmesinin temelini oluşturan bu bilingler, onların engellerine haline gelirler. O zaman bir toplumsal devrim çaba başlar. İktisadi temeldeki değişime, kocaman üstyapı, çok ya da az bir hizla altı üst eder. Bu, bir ilmuşun içindeki kestirişin altı üstüne,竖u, bilimsel bakımdan kesin olarak saptanabilir, hukuksal, siyasal, dinsel, artıktık ya da felsefî bilingleri, kişisel, insanların bu çatışmanın bilincine vardıkları ve onu sonuna kadar gösterekleri ideolojî bilingleri ayırdetmek gerekir. Belirtekmekte fayda vardır ki Marxist yaklaşıma göre toplumun maddi koşullarının ilgili toplumsal zihniyetini belirlemek bir niteliğe sahip değildir yani toplumun maddi koşulları o toplumun zihniyetini belirlediği gibi zihniyet, maddi koşulların değişimini engelleleyici ya da yönlendirici bir niteliğe de sahiptir.98 Marx ve Engels (2015: 61-2) bunun açıklamasını ideoloji kavramını kullanarak yapmaktadır:

Belirtekmekte fayda vardır ki Marxist yaklaşma göre toplumun maddi koşulların ilgili toplumun zihniyetini belirlemek bir niteliğe sahip değildir yani toplumun maddi koşulları o toplumun zihniyetini belirlediği gibi zihniyet, maddi koşulların değişimini engelleleyici ya da yönlendirici bir niteliğe de sahiptir.98 Marx ve Engels (2015: 61-2) bunun açıklamasını ideoloji kavramını kullanarak yapmaktadır:

Burada ideoloji vasıtasıyla yani kurgu yoluya çarptıarak “sonraki tarihi önceki tarihin amacı haline getiren” iktidar sahipleridir (Marx ve Engels, 2015: 72-3):

“…Egemen sınıfın düşünceleri, bütün çlagarda, egemen düşüncelerdir, başka bir deyişle, toplumun egemen maddi güç olan sınıf, aynı zamanda egemen zihinsel güç. Maddi üretim araçları elinde bulundurunami sınıf, aynı zamanda, zihinsel üretim araçlarını da emrinde bulundurur, bunlar o kadar birbirinin içinde girmiş durumdur ki, kendilerine zihinsel üretim araçları verilmeyleni düşünceleri de aynı zamanda bu egemen sınıfı bağımlıdır. … Egemen sınıfı meydana getiren bireyler, başka şeyler yanında, bir bilince de sahiptirler ve sonuç olarak düşünebilirler; bu bileyler, bir sınıfın egemen olduğu ve tarihsel çağla bir bütün genişliğine birleşiklikle, ellebe ki, bu bileylerin kadınlıkların bütün genişliğini egemendirler ve öteki şeyler bakımından olduğu kadar, düşünceler; bu bileyleri, kendilerine ve kendi sınıfının düşüncelerinin üretimi ve dağıtımını düzenler; o halde onların düşünceleri, çağlarının egemen düşünceleridir…”

Iktidar sahiplerinin ideoloji vasıtasıyla zihniyetin maddi koşullarını belirleyici kıl马拉ları üç aşamalı bir süreçte gerçekleşe (Marx ve Engels, 2015: 75-6):

“1-Fikirleri, ampirik nedenlerle maddi bireyler olarak ve bizzat bu insanların ampirik koşulları içinde, egemen olan insanlardan, bu insanların kendilerinden ayrı ve sonuç olarak tarihe egemen olanların fikirleri ya da yeniliklerin olduğu kabul etmek.

2-Fikirlerin bu egemenliği, bir düzene getirmek, birbirini izleyen egemen fikirler arasına mistik bir bağ koymak gerekir, ve buna, fikirleri ‘kavramın kendi kendini belirlemeleri’ olarak kavramakla ulaşılır. (Bu, düşüncelerin kendi ampirik temellerle birbirlerine geçектen bağlıSUM standına olan, bu ikinci işi olana kılar; bunun gibi, ari ve yalın düşünceler olarak anlaşıldıklarından, düşünceler, kendilerine fikirlerin nihai haline gelirler.)

3-Bu ‘kendini belirleyen kavram’si, histor görünümünden soymak için, o, bir kişi ‘özbilinç’-haline dönüştürülür, ya da bükülen materialist görünüm için, ondan tarihi ‘kavram’ı temsil eden, yanı kendileri de tarihi temsil etmeleri olarak, ‘gardiyanlar komiteleri’ olarak, egemenler olarak, düşünceleri, ideologları temsil eden bir kişiler dizisi yaratılır.)

Bu açıklamalar Osmanlı iktisadi zihniyetinde ifadesini adalet dairesi99 kapsamda bulmuştur. Buna göre; Osmanlı Devleti’nde üretim ilişkileri sonucu belirlenen artı-ürune devlet tarafından el konulması adaletin gereğidir ve bu gerekliilik ideolojik olarak statüleri meşrulaştırılan dinsel temele dayandırmaktadır.

Ülgener (1940: 358, 9 no.lu dipnot), iktisadi zihniyet ile maddi koşullar arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir:

“…ekonomi zihniyeti mefhumunun, … ekonomi ideolojisile karıştırılması doğru olmayacağına … işaret etmeliz, Ideoloji, ilk başta mahz hakikatin ifadesi olduğu zannedilmeke beraber, fiiliyatı ekseriya muayyen bir zümrenin menfaat ve ideallerini tahakkuk ettirme yeteneğini telkink eder...”

99 İnalcek (1964)’a göre Osmanlı Devleti’nde üretim ilişkileri sonucu belirlenen artı-ürune devlet tarafından el konulması ideolojik temelde “kadim Doğu ilkesi” (the old Oriental maxin) adeta dairesi tesis etmiştir. Buna göre adalet dairesi şöyle ifade edilmektedir: Hükümdarın, askeri olmaksızın gücü de yoktur; parasız asker de olmaz, hükümetin tebaasının refahı olmak için, hukümdarın refahını korumak için, ‘kavram’ı temsil eden, tebaayı padişaha kul eden adalettir.
sürülmüş bir fikir tarzıdır; bu manada komunist yahut faşist ilh... ekonomi ideolojilerinden bahsedilebilir. Zihniyet ise, uzun asırların üstüste yığıdığı ve muayyen zümrelerin sahisi arzu ve ideallerinden mukabil olarak tahtesişuruda tamamı insiayki hale getirildiği fikirlerin heyeti umumiyetisidir; ekonomi zihniyeti bu suretle kendisini, arasına ekseriya haris menfaatlerin gizlediği idelerden, yani ideolojilerden kolaylıkla ayart eder. Gerçi ideolojiler, ortaya atıslıkta kısa bir zaman sonra serî bir muvaffakiyet iddiası, sürmeli sahalarını muayyen ve mahdut zümrelerin hususî fikir istikametine münhasır bırakmak istedikleri geniş kültüllere samiymetle benimsediği yerleşik bir zihniyet olarak tanıtılmaya çalışırlar. Ideoloji ile zihniyet arasında mukabil tesirler bısbüttün inkâr edilmemekle beraber, her ikisinin kısa bir zamanda birbirile birleştiğini zannetmek, fikrî ve manevî hayatın batı isitahellerini pek basit telâkki etmek demek olur...”


2. Rasyonalite Bağlamında İktisadi Zihniyet: Osmanlı Devleti ile Batı Avrupa Karşılaştırması


diğer yanda Protestanlık'ın (Luther kolu hariç) metodik-riyazetçiliği kanadı olan Calvinizm ve bununla aynı çizgende olmak üzere Püritanizm arasında bir yakınıltan bahsetmektedir (Ülgener, 2006a: 12).

Webber'in zihniyetin bir unsuru olarak din (Protestanlık) ile iktisat arasında kurduğu ilişkiyle kapitalizmin doğuşu açıklamasının bir benzerini Sombart Yahudilik ile yapmıştır. Sombart'a göre XVI. Yüzyılda itibaren kapitalizmin ortaya çıktığında Yahudiler'in iktisadi zihniyeti etkili olmuştur. Sombart, Yahudiler'in dininin gendiği hayatın tüm düşünceleri ve eylemlerine varan ve bu arada rasyonellik dâhil dahil kapitalist zihniyeti içinde barındırdığını, bu zihniyetin kapitalizmin doğuşunu yoldaş olması altı ayın gelişmelerle birlikte bir noktada kapitalizmi doğurduğunu kabul etmektedir. Ayrıca Sombart'a göre Püritenlik aslında Yahudi zihniyetinden etkilenmiştir (Sombart, 2005; Sombart, 2011).

dünyadan kopuk bir hayata yönelmiştir. Bu kapsamında Osmanlı eğitim kurumları olan medreselerde Selçuklu dönemi geleneği sürdürerek Gazali’nin temsil ettiği tasavvuf etkili olmuştur (Salgar, 2014).


Rasyonellite yönünden karşılaştırmada Osmanlı Devleti ve Batı Avrupa’ya ilgili bazı temel tespitlerin belirlenmesi uygun olacaktır.

Bati Avrupa zihniyeti, rasyonelitenin evrime geçmesi yönüyle farklılaşmaktadır. Bati Avrupa zihniyetinde rasyonellik evrime geçmekte Weberici anlamda subjektif rasyonellikten biçimsel

106 Kula (1985) da bu anlamda rasyonellitenin bahsetmektedir.
107 Dolayısıyla kapitalizm öncesi toplumlara ilişkin kuramlar zamanını doldurdukları gerekçesiyle bin kana atılmış olsalar da bilimsel niteliklerini korumaaktadır ve ancak bu kuramlardan yararlanarak Osmanlı toplumu iktisadi zihniyet yönünden anlaşılabilir.

Diğer taraftan Osmanlı Devleti’nin kendine göre bir iktisadi rasyonalesi olmakla birlikte bu rasyonalite XIX. Yüzyıl’da daha yeni olan “kapitalist” rasyonisteye karşı çözülmekte gecikmeye uğramıştır.

SONUÇ


108 XIX. Yüzyıl’da Bursa ipek sektöründe gerçekleşen yapılma dönüşüm bunu göstermektedir (Bozpinar, 2018).
konusuna odaklanan Genç, Osmanlı Devleti iktisadi zihniyetinin iaise, gelenekçilik ve fiskalizm ilkelerine dayandığı ortaya koymuştur.


Zihniyet yönünden Osmanlı Devleti ve Batı Avrupa karşılaştırıldığında belirtilecek önemli bir husus rasyonale kavramında olduğu gibi kapitalist yapılar için kullanılan kavramlara Osmanlı ekonomisi gibi kapitalizm öncesi yapıları analiz edilmesinin hatalı çıkarmlara yol açmıştır. Böylece kapitalizm öncesi kavram kategorileştirmesinin literatürde yeterince yer tutmamış nedeniyile yeni çalışmaların bu perspektifler harekete yapılması gereğinin önemi ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA


Özet


Analiz


Anahtar Kelimeler: Halkçılık, Milliyetçilik, Meşruiyet, Cümhuriyet.

Giriş

Halkçılık düşüncesi Türk Siyasi hayatında oldukça yeni bir kavramdır. Bir aydın hareketi olarak niteleyebileceğimiz bu ideoloji, meşruiyet dönemi ile ortaya çıkmış ve günümüzde kadar her fikir hareketinin hâkim çatısı oluşturmuştur. Özellikle kapitalisteleşme ve bunun doğruduğunu mülksüzleşmeeye bir tepki olarak doğan düşünce, dönemin mevcut koşullarında milliyetçilik ile özdeşleşmiş (zira, ülkeye neredeyse iki sınıf oluşmuştu ve bu sınıflar pekalâ müslüm ve gayri-müslüm olarak birbirinden ayrılabiliyordu) ve daha somut, daha tepkisel bir mahiyet almıştır. Ancak halkçılık düşüncesi Türk Siyasi hayatında sırıf milliyetçilik içinde eritilmiş bir düşünce olmamıştır. Türk aydını bu kavramı neredeyse bir bohça olarak kullanmıştır. Oldukça “nötr” ve “hâklı” duran kavram hicbir zaman tepki çekmemiş ve az

109 Dr. Öğretim Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, SBKY Bölümü.
önce de belirttiğim gibi hemen hemen her siyasi fikrin içinde farklı anlamlarla kullanılmıştır. M. Kemal’in Kurtuluş savaşının boyunca kullandığı halkçılık, onun diğer uzak hedeflerini örtmede oldukça işlevsel olmuştur; savaşın sonunda kurulan ülkede ise halkçılık boğazı açılmışdır. Halkçılık ve devletçilik arasında bir çatışma olmuştur. Bu çatışma simgesi olarak daha sık kullanılan bu düşünce birkaç Osmanlı aydınının inşa edici ve hükmedici zihniyetininลอยt tutulduğu ve gelenegin yeniden üretildiği bir düşünce olarak Kemalizm’e hâkim rengini vermiştir.


II. Meşrutiyete Genel Bir Bakış:


İslamcılar göre, imparatorlukun gerileme sebebi şeriatın ihmalı ve batı’nın körü körüne taklit edilmesidir. İmparatorluk İslama saygı duyuğu ve onu hayatın her alanında kurumsallayacağı sürece toplum/ devlet refah içinde yaşar. Ancak yakın zamanlarda devletin ve İslam’ın diktatörlüğünden biraz uzaklaşma ve farklı yollarla sapılması. Yeniden aynı duruma kavuşturmak için yapılan çok şey tekrar “İslamlaşmak” olmalıdır. İslamiyetin geçerlilik kazanabilmesi, İslami ilkelerin doğru anlaşılasıla eş değer kabul edilmelidir. İslamiyetin ve buna benzer fikri meselenin halli için, asırlar önce kapanan “çiftihad” kapsının açınan zorunluluğu üzerinde durmuşlardır. Çiftihad kapsı tam olarak çalıştığı sürece, müslümanların batı ile
münasebeti sadece teknik boyutta kalacaktır. İslamcılar, İslamın terakkiye manı olmadığı, aksine terakkiye sağlayan bir kuvvet olduğunu belirtmekteirdir.


Toplumsal yapıya, iktisada dolaylı olarak, tarihsel materyalizme uzak olan Türk aydınları içlerindeki gayrı-müslümler sayesinde ilk defa yeni bir akıma tanışıyorlardı: Narodnîk hareketi. Selanik çevresinde ilgi toplayan bu akım, geleneksel algılar dışında yeni bir yol öneriyordu: halka doğru gitmek ve dönüşüm oradan başlamak. Şimdi bu akıma yakından bakalım.

Narodnik Hareketi ve Halkçılığın Doğuşu:


Narodnikler, kaybetmekte olan bu küçük üretici köylülere dayanarak, carlîk rejiminde karşı bir devrimi gerçekleştirmeyi istiyorlardı. Bunu başarabilme için toplumun aydın kesimine halka yaklașmalı, halka gidip onu aydınlatmalı idi. Rus aydınlarının halka doğru hareketi böyle başladı. 1873-74’de hüküm süren ve köylüleri mağdur eden Kütük, halkaistik bir davranışa göştenen narodnikleri somut bir eyleme itti. 1874’de büyük kısmı üniversite öğrencisi olan iki,


“Petersburg Üniversitesi’nde okuyan Hüseyinzade Ali, oradaki devrimci öğrencileri gördü, hatta Namık Kemal’in adını ilk kez bunlardan duymuştur. İstanbul’a gelip Tıp Fakültesine girince, birkaç arkadaşı ile birlikte nardoniki modelinde ilk üniversiteli gizli cemiyeti olan İttihat ve Terakki Cemiyetini kurulanlardan oldu.” (Berkes 1975: 232)

Halkçılığın ülkeye girmesindeki bir diğer kanal ise Selanik ve Makedonya çevresindeki İttihat ve Terakki hareketini etkileyen, Ermeni ve Bulgar devrimci hareketidir (Şaylan 1978: 57). Bu akımlar içinde hem nardonilklik hem de sosyalist düşünce vardır ve anlaşılan o ki Türk subayı bu düşünceden oldukça etkileniyordu. Berkes bu konuda şunları söyledi:


110 Bu Konuda Bkz. Mete Tunçay “Türkiye’de Sol Akımlar” 20-45, 1967


Halkçılık ve Türkçülük:


1 Yakup Kadri’ni Yaban adlı eserinde aydın karakterin, halka Türkçüğünü göstermeyeye çalıştığı karşısında köylülerin “estağfurullah beyim, biz Müslümanız” diyerek bunu reddetmeleri, halkın kendisini nasıl tanımladığımın açığa bir görgesidir.


Akçura da bir yazısında rastladığı Sırp Gencinin (öğretmen) idealist niteliğinden bahsediş şunları aktarmaktan ve Türk gençlerine yol göstermektediyi:

“yalnız, mektebi ibtidaiye hocalığı değil, bütün köyün, belki bütün o civarın da hocalığı ediyor...O, yalnız 7-8 yaşındaki köylü çocuklarına Elifba öğretiyor, bütün köye, belki bütün o havayi adam olmayı, usullü çalışmayı servet kazanmayı ve (…) Surplaşmayi öğretiyor. İşte asıl halka doğru gitmek böyle olur”. (akt: Özden 1985:44)

Buradan da anlaşılabileceği gibi “halka doğru” akımını teşvik edişinde halkın maddi ve manevi hastalıklarını teşhis ve tedavi etmenin yanı sıra, halka “Türkülüği” öğretmek için siyasi bir şüür yaratmak da hedefleniyordu. Dolayısıyla dergi halkçılık ve Türkçülüğü eș kabul ediyordu.
**Tesanüçülük:**


Bu yüzden, meşruiyet aydınlarca itibar gören solidarizmin dünya görüşünü genel hatlarıyla gözden geçirme faydali olacaktır.

---

1 Bu konuda Bkz. Parla, Taha “Ziya Gökalp, Kemalizm ve Türkiye’de Korporatizm”, iletişim yayınları

**Değerlendirme:**

Halkçılık düşüncesinin Meşrutiyet içindeki seyri izlediğimiz bu çalışmadan çıkan sonuçlar şöyle değerlendirilebilir:


Halkçılık düşüncesinin ikinci olarak ortaya çıktığı yer İstanbul’da Türk Yurdu ve Halka Doğru dergileridir. Yusuf Akçura gibi ekonominin toplumsal yaşamındaki etkililiğinin farkında bir aydın tarafından kuran bu dergiler, Türkçülük hedeflerini halkçılık ile birleştirmişlerdir. Smif analizi yapan bu dergiler, dönemin koşulları nedeniyle Türk Milletini, gayri müslümlere karşı ezilen ekonomik bir smif olarak görmüşler ve gerçek anlamda bir halkçılıği galebe


Kaynakça:

Mardin, Şerif (1983), “Jön Türklerin Siyasi Fikirleri 1895-1908”, İstanbul: İletişim Yayınları
Mardin, Şerif (2003), “İdeoloji”, İstanbul: İletişim Yayınları


Tunaya, Tarık Zafer (2004), “Hürriyetin İlanı”, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları

Özet


Anahtar Kelimeler: Rekabetçi Devlet, Maliye Politikaları, Devalüasyon, İnovasyon

Abstract

Globalization has caused change in the social, political and economic structure. Competitive behavior of firms in maximizing profits in the national market, rational behavior of individuals in maximizing social utility in life, and conciliatory and / or regulatory policies of the public sector are no longer explained by traditional concepts. There are many studies in the political science, sociology and political economics literature on the changes that globalization has made in the actors and the effects of these changes. The present study, however, does not discuss these issues and aims to explain how the increasingly competitive understanding of globalization has shaped the fiscal policies of the economy. In this respect, there is not a wide range of topics in the study, such as the deep and broad dimensions of globalization and the Schumpeterian competition state in the economic literature. In addition, quantitative studies about current work are briefly mentioned. In the study, the mentioned fiscal policies are considered within the framework of competitive state theory and are evaluated within the scope of fiscal policies for fiscal competition, internal devaluation, fiscal devaluation and innovation.

Key Words: Competitive State, Fiscal Policies, Devaluation, Innovation

111 Öğr. Gör. Akdeniz Üniversitesi, Kumluca MYO, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Maliye Programı alpingulsen@akdeniz.edu.tr
112 Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, aligokhangolcek@gmail.com
Giriş

Küreselleşmeye birlikte toplumsal, siyasal ve iktisadi yapı bir bütün olarak değişiklik göstermiştir. Firmaların ulusal piyasadaki kar maksi mizasyonuna yönelik rekabetçi davranış, bireylerin sosyal hayatındaki fayda maksimizasyonuna yönelik rasyonel davranışları ve kamu kesiminin uzlaştırdığı ve veya düzenleyici politikaları günümüzde artık geleneksel kavramlarla açıklanamamaktadır.


1. Küreselleşme Bağlamında Rekabet Devleti

Küreselleşme ile ilgili tanımlar genellikle ekonomik ve sosyal gelişme bağlamında yapılmakta ve bu açıdan iki temel ayrım yapılır. Bu ifadelelerin birincisi, üretim, bölüşüm, yönetim ve finans gibi iktisadi ya da kültür, iletişim ve ideoloji gibi sosyal hususlarla ilgili; ikincisi önemli ayrım ise küreselleşmeye destekleyici politikaları önlemleri, mevcut çalışmada, rekabet, içsel ve mali devalüasyon ile inovasyona yönelik maliyet politikalarından oluşmaktadır.

2. Rekabet Devleti ve Maliye Politikaları

Günümüzde, küresel rekabette önemli bir konum almak isteyen ulusal ekonomiler birçok politika aracı kullanmaktadır. Mevcut çalışmamızın kapsamında ele alınacak bu politikalar, bütün bir sistemi açıklamamakta ancak önemli görülen politik araçlar olarak görülmektedir. Buna göre rekabet devleti anlayışıyla hareket eden ulusal ekonomilerin küresel ticaret ve finansal piyasalarda yerini alabilmek için mali rekabet, içsel devalüasyon, mali devalüasyon ve inovasyona yönelik maliyet politikalarını kullanmaktadır.

2.1. Mali Rekabet ve Rekabetçi Devlet

Mali rekabet kavramı, şirketlere yönelik uygulanan vergi tatilleri veya indirim gibi dolaylı şekilde veya örneğin altıyapı projelerine doğrudan verilen sübvansiyon gibi desteklerle kamu kesimini tarafından finanse edilmeyi ifade etmektedir (Wildasin,2006:502:1). Bu açıdan mali rekabetçi, maliye politikasinin geleneksel vergi ve sübvansiyon araçları ile ele almak mümkün gözükmemektedir.
2.2. İçsel Devalüasyon ve Rekabetçi Devlet


2.3. Mali Devalüasyon ve Rekabetçi Devlet

Mali devalüasyon (fiscal devaluation) kavramı kısaca, vergiler arası takas yoluyla (Pereira ve Pereira, 2014: 3) ulusal ekonomilerin küresel rekabettini artırmaktan ziyade, işverenleri üzerindeki sosyal güvenlik katkı payı yükünü azaltarak, burada oluşacak mali açığın, katma değer vergisinin artırılması yoluyla kapatılmasına yönelik uygulamalar olarak ifade edilebilir (Koske, 2013: 7; Meloni, 2017: 10). Bu açıdan mali devalüasyon politikaları, ulusal borç krizinden en çok etkilenen AB üyesi ülkeler için rekabeti yeniden tesis etmek ve nihai olarak ekonomik büyümeyi katkında bulunmayı hedeflemektedir. Söz konusu ülkeler bir para birliği içinde olmaları nedeniyle, geleneksel devalüasyon yapamadıklarından, işveren üzerindeki sosyal güvenlik ücret maliyetlerini düşürehen, bu düşüşü de tüketim vergileri ile bertaraf etmekte ve böylece ihracat konusu mal ve hizmetler ucuzlarken ithalat nispeten pahalı hale gelmektedir.

2.4. İnovasyon ve Rekabetçi Devlet

Sonuç


Kaynakça


Theodoropoulou, S. (2016), Severe pain, very little gain: internal devaluation and rising unemployment in Greece, içinde Unemployment, internal devaluation and labour market deregulation in Europe (Ed: Martin Myant, Sotiria Theodoropoulou and Agnieszka Piasna), European Trade Union Institute, Brussels.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ İKTİDAR PARTİLERİNİN LATİN AMERİKA MÜDAHALELERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Şeyda Güdekk Gölçek

Özet

Anahtar Kelimeler: ABD, Latin Amerika, Müdahale.

Abstract
In the general sense of United States of America (USA) foreign policy, although it varies depending on the context in which USA resides, includes a full continuity when it comes to Latin America. USA often intervened to Latin America starting from the early period of European influence over the continent to the present. These interventions of the USA have been made in order to change the governments that are often in conflict with their interests, seize places to provide economic and military concessions to the USA, or secure USA companies and investments. On the other hand, there is a perception that the Democratic Party is a moderate and idealist Republican Party and the Republican Party is a revisionist and forms falconite wing. However, for Latin America it is understood that there is no quantitative difference between the Democratic Party and the Republican Party in adopting military intervention as a method. It is seen that 25 of 56 open military interventions, beginning in 1846 and continuing until 1994, were made during the presidency from Democratic Party and 30 of this 56 open military interventions were performed during the presidency from Republican Party.

Key Words: USA, Latin America, Intervention.
Giriş

Latin Amerika coğrafyasında şiddet çok eski tarihlerden itibaren yer almaya başlamıştır. 15. Yüzyılların sonlarında Kristof Kolomb’un kıtayı keşfetmesinin temelini attığı süreç, kolonyal dönemde birlikte derinleşmiştir. Bu dönemde Avrupa’dan gelen virüslere yabancı olan yerli halk bir yandan hastalıklar, diğer taraftan adaya gelen Avrupalıların kıyımları ve köleleştirmeye nedeniyle hayatını kaybetmiştir. Avrupa’dan gelen belirli bir süre ve sözleşme ile çalışmaya gelen bağmlı/sözleşmeli emekçilerin yanı sıra oluşturduğu yerlilerden ve ağrılıklı olarak Afrika’dan getirilen kölelerden oluşan emek yoğun üretim insanların kitlesel ölümlerinin diğer nedeni olmuştur.


1. ABD ve Latin Amerika İlişkisinin Tarihsel Arka Planı


Fakat bu süreçte ABD’nin Latin Amerika’ya yönelik dış politikasının yöntemlerinde, ülkeyi yöneten başkanlar ve partilerin kongredeki ağırlığına bağlı olarak bir değişim olup olmadığını sorunsal ortaya çıkmaktadır. Nitekim ülkede, kuruluğu ilk yıllardaki birkaç istisna dışında, Demokratik Parti ve Cumhuriyetçi Partiden gelen liderler iktidarı ellerinde bulundurdukları tarihsel bir işleyiş görülmektedir. ABD iç politikasındaki eğilimleri ve dış politika açısından söylemsel düzeyde bakıldığında, iki parti arasında farklılıklar göz çarpmaktadır. Örneğin, Demokratik Parti’nin sosyal devlet anlayışını temsil ettiği, Cumhuriyetçi Parti’nin ise aksine devletin ekonomideki rolünü smırlamaya çalıştığını dair bir algı bulunmaktadır. Benzer farklılık dış politika söz konusu olduğunda da ortaya çıkmaktadır. Buna göre
Cumhuriyetçi Parti, dış politika pratiklerinde radikal ve müdahaleci, Demokratik Parti ise daha ilmlili olarak görülmektedir. Üstelik liderlerin söylemlerindeki farklılık ve örneğin, Demokratik Parti’nin emperyalist olarak görülüp ABD ideallerine zarara vereceği için Filipinler’e müdahaleye karşı çıktığı ve Cumhuriyetçi Parti’nin ise sağlayacağı pazar ve güvenlik nedeniyle müdahaleyi desteklediği durumda olduğu gibi, partiler arasında yaşanan ayrılıklardaki bu argümanı destekleyen veriler bulunmaktadır (Dueck, 2010: 2-3).


2. ABD’nin Latin Amerika’ya Askeri Müdahaleleri

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tarih</th>
<th>Yer</th>
<th>Başkan ve Parti</th>
<th>Müdahale Şekli ve Nedeni</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1846</td>
<td>Meksika</td>
<td>James K. Polk Demokratik Parti</td>
<td>Atlantik Okyanusu’ndan Pasifi Okyanusu’na kadar Hristiyan beyaz yerleşimcilerin Tanrı’nın adı altında genişlemesini içeren “Manifest Destiny” doktrinine uygun şekilde, ABD, Meksika topraklarının yüzde birini işgal etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1850</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Zachary Taylor Whig</td>
<td>1850’lerde Nikaragua’da liberal ve muhafazakâr hükümet arasındaki uyuşmazlık nedeniyle çıkan huzursuzluk ve politikacıların yerel uyuşmazlıklarında çözükmek için ABD’den yardım isteme eğilimi, sık sık bölgeye ABD’nin müdahalesine neden olmuştur. Bu ortamda daha önce Meksika’yı işgal eden William Walker ve onun yönetimindeki Birleşik Devletler filibüsü Nikaragua’yı devralmak için ugraşmış ona karşı Orta Amerika devletleri ortak ittifak kurarak mücadele etmişlerdir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1854</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Franklin Pierce Demokratik Parti</td>
<td>1854’tedeki liberal ve muhafazakâr hükümet arasındaki uyuşmazlık nedeniyle çıkan huzursuzluk, politikacıların yerel uyuşmazlıklarını çözüme kavuşmak için ABD’nin Müdahalesce ettiği bir durumdu.</td>
</tr>
<tr>
<td>1855</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Franklin Pierce Demokratik Parti</td>
<td>Panama’nın, Kolombiya’dan ABD’nin desteği ile sürdürdüğü bağımsızlık savaşını sırasında, ABD Panamalı milliyetçilerden Atlantik-Pasifik demiryolu korumak için Panama’ya ilk askeri müdahale etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1856</td>
<td>Panama</td>
<td>Franklin Pierce Demokratik Parti</td>
<td>Walker’ın Orta Amerika devletlerinin saldırılarını découvrir oranda yendiği fakat gücünün ve moralinin zayıf olduğu noktada, ABD kendi çıkarlarını korumak için müdahale etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1890</td>
<td>Arjantin</td>
<td>Benjamin Harrison Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>1891’de Şili Deniz Kuvvetleri, Başkan Jose M. Balmaceda’ya karşı ayaklanmış ve bir iş savaş çıkılmıştır. ABD bu savaşta milliyetçi isyancılara karşı deniz kuvvetlerini göndermiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1891</td>
<td>Şili</td>
<td>Benjamin Harrison Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>İktisadi ve siyasi bir bunalımdan geçen Arjantin’den çıkan ayaklanma ve hükümet krizini nedeniyle, ABD Buenos Aires’deki çıkarlarını korumak için müdahalesi etmiştir. Şili</td>
</tr>
<tr>
<td>1891</td>
<td>Haiti</td>
<td>Benjamin Harrison Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>ABD, boyundurduğu altında bulunan Navassa Adası’ndaki siyahi işçilere kötü yaşam koşullarını nedeniyle başlattıkları ayaklanmayı ayaklanmayı bastırmuştur.</td>
</tr>
<tr>
<td>1894</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Grover Cleveland</td>
<td>ABD, boyundurduğu altında bulunan Navassa Adası’ndaki siyahi işçilere kötü yaşam koşullarını nedeniyle başlattıkları ayaklanmayı bastırması.</td>
</tr>
<tr>
<td>Year</td>
<td>Location</td>
<td>Party</td>
<td>Action</td>
</tr>
<tr>
<td>------</td>
<td>----------</td>
<td>-------</td>
<td>--------</td>
</tr>
<tr>
<td>1895</td>
<td>Panama</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Grover Cleveland, Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1896</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Grover Cleveland, Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1898</td>
<td>Küba</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>William McKinley, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1898</td>
<td>Porto Riko</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>William McKinley, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1898</td>
<td>Guam</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>William McKinley, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1898</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>William McKinley, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1903</td>
<td>Kolombiya</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Theodore Roosevelt, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1903</td>
<td>Honduras</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Theodore Roosevelt, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1904</td>
<td>Dominik Cumhuriyeti</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Theodore Roosevelt, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1905</td>
<td>Meksika</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Theodore Roosevelt, Cumhuriyetçi Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>Yılı</td>
<td>Ülke</td>
<td>Devlet Müfrezesi</td>
<td>Önemli Gelişmeler</td>
</tr>
<tr>
<td>--------</td>
<td>------------</td>
<td>-------------------------</td>
<td>-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>1905</td>
<td>Honduras</td>
<td>Theodore Roosevelt Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>1903 tarihli müdahale ile aynı sebeple tekrar asker gönderilmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1907</td>
<td>Honduras</td>
<td>Theodore Roosevelt Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Honduras ve Nikaragua arasında demav eden çatışma süresince, ABD varlıklarını korumak için La Laguana top raklarına silahlı deniz müfrezelerini göndermiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1908</td>
<td>Panama</td>
<td>Theodore Roosevelt Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Panama’da ulusal seçimler sırasında şiddetli bırtaraf etmek ve orada konuşlu olan müfrezelerini güçlendirmek için 400 kişilik bir tabur gönderilmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1910</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>William Howard Taft Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Nikaragua Başkanı Jose Santos Zelaya, ABD’nin ülkede iş yapan muz ve madencilik şirketlerine vergi zorunluğunu getirmesi üzerine zorla istifa ettirilmiştir. ABD madencilik şirketinin eski mali müdürü Adolfo Diaz’ı iktidara getirmek için ası gruplarının ABD’den destek aldığı iç savaş başlamış ve ABD tarafından bölge kurmak, varlıklarını ve vatandaşlarını korumak için korumak için aynı yıl içerisinde dört sefer asker gönderilmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1911</td>
<td>Honduras</td>
<td>William Howard Taft Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Honduras’taki Miguel yönetimini Jose Santos Zelaya ve İngiltere’ye yakınlığı nedeniyle, ABD tarafından görevinden uzaklaştırma ve iç huzursuzluğun baş göstermiştir. ABD varlıklarını ve vatandaşlarını korumak gerekmektedi ile deniz kuvvetlerinin bir kısmını karaya çıkarmıştır.</td>
</tr>
<tr>
<td>1912</td>
<td>Küba</td>
<td>William Howard Taft Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Jose Miguel Gomez, ABD desteği ile iktidara gelmiş ve bundan sonra yolsuzluk, rüşvet ve sosyal adaletsizlikle karakterize olan yönetiminde siyahi Kübalıları aşağılama politikası sürdürülmüştür. Bu nedenle isyan eden siyahi şeker işçilerinin ayaklanmasını ve devrimci hareketleri bastırılmak için ABD müdahale etmiştir.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
| 1912   | Nikaragua  | William Howard Taft Cumhuriyetçi Parti | Diaz yönetimini nedeniyle ülke istikrara kavuşamamış ayaklanmaları devam etmiştir. ABD, Diaz yönetimini desteklemek için yeniden asker gönderilmiş ve bombalamıştır. Müdahale ile birlikte 4000 seçim seçmen ve tek aday Diaz’in olduğu bir seçim...
<table>
<thead>
<tr>
<th>Year</th>
<th>Country</th>
<th>President</th>
<th>Political Party</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1914</td>
<td>Meksika</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Meksika’da kurulan yeni hükümet ile ABD’nin çıkarlarını korumada ortaya çıkan anlaşmazlık nedeniyle, ABD Vera Cruz’u işgal etmiş ve bombalamıştır. Bunun üzerine Başkan Victoriano Huerta istifa etmiştir.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1914</td>
<td>Haiti</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>ABD’nin, Almanya’nın Haiti’ye ilgisinin artmasından ve ABD ile Almanya şirketlerinin rekabetinden rahatsız olduğu bir dönemde, Haiti’de uzun süre devam eden politik istikrar eksikliğinin isyana dönüştüğü bir dönemde gerçekleşmiştir. ABD diktatör Cumhurbaşkanı Vilbrun Guillaume’nin cinayeti ve artan siyasi idam ve suikastlardan sonra 1914’te asker çekarmış ve 1915’te sistemатik işgale başlamıştır.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1916</td>
<td>Dominik Cumhuriyeti</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Dominik Cumhuriyeti’nin bağımsızlığını itibaren süren iç savaş ve politik istikrar eksikliği, 1900’lü yıllarda yeniden yükselmis. ABD bu istikrar eksikliğini gerekçe göstererek ülkeyi işgal etmiş ve 8 yıl süre işgalde kendi çıkarına uygun ekonomi politikalarını dayatmıştır.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1917</td>
<td>Meksika</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td>1917</td>
<td>Küba</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>ABD, I. Dünya Savaşı sırasında şeker plantasyonlarını korumak ve şeker ihracatını garanti altına almak için Küba’yı tekrar işgal etmiştir.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1918</td>
<td>Panama</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik Parti</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Başkan Ramon M. Valdes’in ani ölümü ülkeyi politik bir huzursuzluğu itmiştir. Başkanlık için seçimlerin yapılaması konusunda ülke içinde uzlaşma sağlanamayıp, çoğunluğu sağlayan muhalefet, ABD’nin anlaşmazlıklarına son vermesini istemiştir. Bunun üzerine ABD askerleri kamu düzenini sağlamak gerekçesi ile, iki yıl boyunca ülkede polis görevini üstlenmiştir.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1919</td>
<td>Honduras</td>
<td>Woodrow Wilson</td>
<td>Demokratik</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>1919’da Fernando Bertnard açığa bir seçimi reddetmiş ve bu hem ülke içinde hem de ABD tarafından hoş karşılanmamıştır. ABD (aslında muz plantasyonlarını</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Year</td>
<td>Country</td>
<td>Party</td>
<td>Event</td>
</tr>
<tr>
<td>------</td>
<td>---------</td>
<td>-------</td>
<td>-------</td>
</tr>
<tr>
<td>1924</td>
<td>Honduras</td>
<td>Calvin Coolidge Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Seçim anlaşmazlıklarının devam etmesi nedeni ile ABD çarşafını ve bölgedeki varlıkları korumak için kez karaya asker çıkarmıştır.</td>
</tr>
<tr>
<td>1925</td>
<td>Panama</td>
<td>Calvin Coolidge Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Kiracıların, mal sahipleri tarafından kötü hizmet şartlarında bir iyileştirme yapmasını talep eden ve kira ödemek şeklinde tepki gösterdikleri protestoların patlak vermesi üzerine, ABD düzenini sağlamak gerekçesi ile Panama City’ye müdahale etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1926</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Calvin Coolidge Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Bir yıldan daha kısa süredir Nikaragua açıklarında olan deniz kuvvetleri, Nikaragua-Meksika-Sovyet yakınlaşması olduğu gerekçesi ile ülkeyi yeniden işgal etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1925</td>
<td>El Salvador</td>
<td>Calvin Coolidge Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Bir yıldan daha kısa süredir Nikaragua açıklarında olan deniz kuvvetleri, Nikaragua-Meksika-Sovyet yakınlaşması olduğu gerekçesi ile ülkeyi yeniden işgal etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1954</td>
<td>Guatemala</td>
<td>Dwight D. Eisenhower</td>
<td>Seçilmiş Başkan Jacobo Arbenz’in United Fruit şirketini kamulaştırmakla tehdit etmesi üzerine, CIA</td>
</tr>
<tr>
<td>Year</td>
<td>Country</td>
<td>Political Party</td>
<td>Event Description</td>
</tr>
<tr>
<td>------</td>
<td>---------</td>
<td>-----------------</td>
<td>-------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>1958</td>
<td>Panama</td>
<td>Cumhuriyetçi Parti</td>
<td>Dwight D. Eisenhower Cumhuriyetçi Parti設定に依って破れており、その結果として、Panamaでの反乱の進行に際して、ABDが北米を発展させ、航空機を北米の首都を爆撃しました。その後30年間、不安定が特徴のまま、10万人以上が生活を失ってしまった。</td>
</tr>
<tr>
<td>1961</td>
<td>Küba</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Sofyaの反乱の後に、キューバのフィデル・カストロ政権の破壊を計画するABD、カストロの入国を例に、ドミンikanから送られた航空機はキューバを爆撃しました。次日、ドミンikanから送られた航空機はキューバを爆撃し、CIAの取り組みに協力した。</td>
</tr>
<tr>
<td>1964</td>
<td>Panama</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Lyndon B. Johnson Demokratik Partiが、Panamaの独立の後、軍事政権の下で、ABDが影響力を持たない状況で、公共の施設や海军基地を、Panamaから脱出させることに成功しました。一方、PanamaとABD国旗の場所の違いから、旗の問題が発生しました。</td>
</tr>
<tr>
<td>1965</td>
<td>Dominik Cumhuriyeti</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Lyndon B. Johnson Demokratik Partiが、カストロ政権の下で、F. Trujilloの死後、政治的不確定性が続く中で、ABDが影響力を持たない状況で、軍事政権の下で、ABDが影響力を持たない状況で、軍事政権の下で、ABDが影響力を持たない状況で、軍事政権の下で、ABDが影響力を持たない状況で、軍事政権の下で、ABDが影響力を持たない状況で、</td>
</tr>
<tr>
<td>1966</td>
<td>Guatemala</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Lyndon B. Johnson Demokratik Partiが、グアテマラの不確定性が続く中で、ABDが影響力を持たない状況で、</td>
</tr>
<tr>
<td>1967</td>
<td>Bolivya</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Lyndon B. Johnson Demokratik Partiが、Cubaの共産主義政権の主要人物であるE. Che Guevaraの存在と死亡を理由に、緑色の兵士を送り込み、</td>
</tr>
<tr>
<td>1980</td>
<td>El Salvador</td>
<td>Demokratik Parti</td>
<td>Jimmy Carter Demokratik Partiが、陸軍の政権への影響を無くすために、重要な役割を果たしています。</td>
</tr>
</tbody>
</table>

505
<table>
<thead>
<tr>
<th>Yılı</th>
<th>Ülkenin Adı</th>
<th>Parti Adı</th>
<th>Durum</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1984</td>
<td>Nikaragua</td>
<td>Cumhuriyetçi</td>
<td>Devam eden catışmalarda, ABD kuvvetleri Nikaragua limanlarını mayınlamıştır.</td>
</tr>
<tr>
<td>1987</td>
<td>Bolivya</td>
<td>Cumhuriyetçi</td>
<td>ABD Uyuşturucu Savaşları kapsamında, Bolivya’nın kokain bölgelerine askeri baskılar düzenlemiş, bu baskılarla eş zamanlı olarak neo-liberal politikaları da tahkim etmiştir.</td>
</tr>
<tr>
<td>1994</td>
<td>Haiti</td>
<td>Demokratik</td>
<td>Haiti’nin ilk seçilmiş başkanı olan Jean-Bertrand Aristide ABD’nin çıkarları ile uyuşmayanca, ABD’nin ve Haiti’nin büyük ailelerinin desteklediği bir darbe ile yönetimde uzaklaştırılmıştır. halk Aristide için mücadele etse de Aristide direnişi örgütlemek yerine ABD’ye sürüğe gitmiştir. Bu ortamda yerleşmeye başlayan rejim yaklaşık 3000 kişi katletmiş ve boy gösteren kargaşa ve istikrarızılığı sürmesini gerekçe göstererek ABD adaya müdahale etmiştir.</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Sonuç
Tabloda, ABD dış politikasının genel anlamında, içinde bulunduğu bağlama göre değişiklik göstermekle birlikte, söz konusu Latin Amerika olduğunda tam bir sürekli içerdığı görülmektedir. Zira kita üzerinde Avrupa etkisinin çekildiği erken dönemlerden başlayarak
günümüzde kadar sık sık askeri müdahale edilmiştir. ABD’nin bu müdahaleleri, genellikle kendi çöktarları ile uyuşmazlık içerisinde olan yönetimleri değiştirmek, ABD’ye ekonomik ve askeri imtiyaz sağlayacak yerleri ele geçirmek veya ABD menselli şirketleri ve yatırımların güvence altında almak amacıyla yapılmıştır. Soğuk Savaş döneminde ideolojik kamplamada farklı bir yer aldıkları için Küba’ya yaptığı müdahaleler ilkine, Panama Kanalı için, önce Panama’nın Kolombiya’dan ayrılmamasına destek olması ve daha sonra Panama’dan kanal bölgesini ayırması veya Küba’da Guantamano askeri üssü ikincisine ve kamulaştırma tehdidinden United Fruit’i korumak için Nikaragua’ya yaptığı müdahale ise sonuncu eğilime uygun örnek teşkil etmektedir.


Kaynakça
O'Sullivan, J. L. (1839), The Great Nation of Futurity, The United States Magazine and Democratic Review, 6(23).
U.S. Congress. (1970), Background Information on the Use of United States Armed Forces in Foreign Countries. Washington: Committee on Foreign Affairs’ Report, 91st Congress.
Özet
Genel işlem koşullarına ilişkin 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu hükümlerinin, sözleşmenin tarafları bakımından uygulama alanının ve hangi tür sözleşmelere uygulanacağı tespit edilmesi önem arz etmektedir. İlkinde genel işlem koşullarının sübjectif uygulama alanı, ikincisinde ise objektif uygulama alanı gündeme gelecektir. Genel işlem koşullarının sübjectif ve objektif uygulama alanının belirlenmesi tacirler bakımından ve dolayısıyla ticari sözleşmeler bakımından gereklidir.

Genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerin sübjectif ve objektif uygulama alanı belirlendikten sonra genel işlem koşulu kullanılarak hazırlanan bir sözleşmenin içerik denetimi konusunda tacirler bakımından özel gösteren durumlar açıklanmıştır. Tacirler arasındaki ticari sözleşmelerdeki genel işlem koşulları karşısında asıl koruma içerik denetimi yoluya gerçekleşecektr. Dolayısıyla tacirler arasında meydana gelen genel işlem koşulları içeren içerik denetimi yapılmasının önemi ortaya çıkacaktır.

Çalışmada genel işlem koşullarının tacirler bakımından uygulanması ve içerik denetimi kanun ve doktrindeki görüşler değerlendirerek açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Genel işlem koşulu, Tacir, İçerik denetimi

Abstract
It is important to determine the scope of application of the provisions of the Turkish Code of Obligations No. 6098 on the general transaction conditions and the type of contracts to be applied for the contractual parties. In the first case, the objective application area of the general process conditions will be considered and the second one will be the objective application area. Determination of the subjective and objective application area of the general operating conditions is necessary in terms of merchants and therefore in terms of commercial contracts.

After determining the subjective and objective application area of the provisions related to the general transaction conditions, the conditions that are characteristic of the merchants in terms of the content control of a contract prepared using the general process condition are explained. In the case of the general transaction conditions in the commercial contracts between the merchants, the actual protection will be through content control. Therefore, the importance of content control in a contract between the traders and general transaction conditions will be revealed.

In this study, it will be tried to explain by applying the general process conditions in terms of the traders and evaluating the opinions in law and doctrine.

Key Words: General processing condition, Merchant, Content control

Giriş


1. Genel İşlem Koşullarına İlişkin Hükümlerin Sübjektif Uygulama Alanı


115 Resmi Gazete. 04.02.2011 tarih, Sayı:27836
işlemi niteliğindeki sözleşmelerde yer alan genel işlem koşulları 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) hükümlerine göre denetlenebilecekken, tacirler arasındaki sözleşmeler TBK hükümlerine göre denetlenebilecektir.

Doktrinde karşı tarafın tacir olduğu genel işlem koşulları içeren sözleşmelere TBK’nın genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerin değil, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) hükümlerinin uygulanması gerektiği, tacirlerin tüketici gibi TBK anlamında düzenleyenin karşı taraf olarak yazılması olmaması gibi yaptırımlar ile korunmaya ihtiyacı olmadığı, genel işlem koşullarının denetiminin amacıyarın zayıf tarafların korumak olduğu, TTK’nın TBK’ya göre özel hüküm olduğu ve tacirlerin TTK’nın 55’inci maddesinin uygulanması gerektiği gerekçeleriyle bir görüş savunulmuştur (Antalya, 2013: 294; Tiftik ve Özcan, 2015: 51-52). TBK’nın uygulama alanı konusunda bir sınırlama söz konusu olmadığı ve TTK’da genel işlem koşullarının denetimi ile ilgili özel bir hüküm bulunmadığı için bu görüşe katılmak mümkün değildir.


2. **TBK’Daki Genel İşlem Koşullarına İlişkin Hükümlerin Objektif Uygulama Alanı**

TBK’nın genel işlem koşullarına ilişkin hükümlerinin objektif uygulama alanı ile kastedilen, bu hükümlerin hangi tür sözleşmelere uygulanabilir olduğunu tespit edilmesi noktasındaki, bunun tespiti için sözleşmenin taraflarından yola çıkılarak hangi tür genel işlem koşulu içeren sözleşmelerin yapılabileceğini ve hangilerine TBK’nın uygulanacağına bakılabilir. Doktrinde yapılan bir sınıflandırmada yaralanarak şu şekilde bir ayrırm yapılabilir;

- Her iki tarafında da tacirin bulunduğu genel işlem koşulu içeren dar ve teknik anlamda ticari sözleşmeler
- Her iki tarafında da tacir ve/veya esnafın bulunduğu genel işlem koşulu içeren geniş anlamda ticari sözleşmeler
- Kullanıcının tacir veya esnaf, karşı tarafında ise tüketici ya da tacirin değil, müşterinin bulunduğu genel işlem koşulu içeren genel sözleşmeler

3. Genel İşlem Koşullarının İçerik Denetimi

Genel işlem koşullarının denetimi üç aşamada gerçekleşmektedir. İlk olarak genel işlem koşullarının sözleşmenin bir parçası haline gelip gelmediği konusundan denetim olan yürürlük denetimi, ikinci olarak yürürlük denetiminden geçerek sözleşmenin bir parçası haline gelen genel işlem koşullarının kullanım aleyhine yorumu yoluyla müşteriño korunmasını sağlamak amacıyla olan yorum denetimi, bütün bu hallerin işe yaramadığı hallerde başvurulan içerik denetimi aşamasıdır (Atamer, 2011: 11).


Yürürlük denetimini sonucunda genel işlem koşullarının sözleşmenin bir parçası haline geldiği sonucuna varılmıştır veya tacirler arası işlemlerde varılışlıyor, genel işlem koşulları ikiçin așama olan yorum denetimine tabi tutulacaktır.


Genel işlem koşullarını hükümlerin yoruna gerek kalmayan şekilde ve açıklıkta kaleme alınmış olduğundan ve birde çok anlaşılması gelmediği durumlarda yorunun etkisi ile içerik denetimini arasında bir ilişki olmadığı gözlenmektedir. Söz konusu halde yapılacak tek bir şey vardır, o da doğrudan içerik denetimine geçmektedir.


İçerik denetiminin genel işlem koşullarının denetiminde en önemli aşamaya oluşturduğu göz önune alınır. Hükümün son derece yetersiz olduğu sonucuna varılabilenDICSIYET, DÜRÜSTLÜK KURALLARINA AYKIRILIK ÖLCÜTLERI


İçerik denetiminin amacı sözleşme özgürlüğünün tek taraflı olarak kullanılması ile yedek hukuk kurallarının sistemli bir biçimde karşı taraf aleyhine bertaraf edilmesinden doğacak sakınçaların önlenmesidir (Baş, 2013: 291). İçerik denetimi genel işlem koşullarının en önemli denetim sahasını oluşturmaktadır. Yürürlük denetimi sonucunda genel işlem koşullarının sözleşmenin bir parçası haline geldiği sonucuna varılıyorsa, genel işlem koşulları...

Sonuç

KAYNAKÇA


AB’NİN GELECEĞİ: BREXIT SONRASI AVRUPA ŞÜPHECILIĞİNİN YÜKSELİŞİ VE MUHTEMEL ETKİLERİ

Şeyda Güdek Gölçek117, Ali Gökhan Gölçek118

Özet


Anahtar Kelimeler: AB, Brexit, Avrupa Şüpheciliği.

Abstract

Eurosceptism, which means that criticizing the European Union (EU) integration, its institutions and ideas, or not being a party to them completely, in essence has influenced the EU in its ongoing process since its establishment. Eurosceptism, which has a large majority in the member and candidate countries, has been fluctuating with the influence of conjuncture conditions from time to time, especially during crisis periods. This concept, mainly referred to attitude of United Kingdom towards the EU, have been used frequently in recent times because of United Kingdom. Brexit’s decision, which has recently become one of the agenda items of the international agenda, expands this skepticism towards member and non-member countries, revealing New threats fort he EU. Brexit-based mobility has affects future of the union and other actors that have economic and political relations with EU. In this context, Eurosceptism constitutes one of the factors that are affective in reducing the credibility of the EU and becoming a risky structure of the union field.

Key Words: EU, Brexit, Eurosceptism.

Giriş


117 Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, seydagudek@gmail.com
118 Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, aliokhangolcek@gmail.com
hareketinin devletlerin egemenliğini zedelemeyecek şekilde ilerlemesini desteklemektedir (Alexandre-Collier, 2015: 3-4).

Çalışmanın ilk bölümünde Avrupa şüpheciliğinin gelişiminden bahsedilecektir. Daha sonra son yıllarda çokça konuşulan Brexit süreci değerlendirilerek, Avrupa şüpheciliği bağlamında Avrupa Birliği’ne yönelik sosyoekonomik tespitlerde bulunulmaya çalışılmıştır.

1. Avrupa Şüpheçiliğinin Gelişimi

Thatcher özelinde ilk kez kavramsal olarak gün yüzüne çıkan bu tutum, bundan sonra bütünleşme süreci içerisinde, Britanya’nın genel eğilimi olarak süregelmiştir. Öyle ki, AB’nin sunduğu out (dişarı kalmayı tercih etme) mekanizması sayesinde Britanya, 1985’de imzalanan, Avrupa ülkeleri arasında serbest dolaşımı içeren Şengen Anlaşması’nın ve 1995’de ortak para birimi Avro’nun resmi olarak kabulünün ardından, oluşturulan Avro bölgesindeki düşkünü kalmıştır. Üstelik Birleşik Krallık, Avrupa güvenliği ve savunmasında, AB’nin otonomisini kazanması ve dolayısıyla bu konuda entegrasyonu destekleyen (ve daha çok Almanya ve Fransa tarafından savunan) Ayrılıkçı kanadın karşısında, Atlantikçi kanadın en onde gelen isim olarak konuşturulmuştur. Bu nedenle Britanya, birliğin misafir üyesi olduğu yönünde eleştirilmiş ve sıkıla Avrupa şüpheçiliği ile birlikte anılır hale gelmiştir.


2. Brexit Süreci


değiştirmek için AB’nin gerekli mercileri ile yeniden müzakere edeceğini de açıklamıştır. Nitelikte Britanya’nın üyelik koşullarını iyifeedsırılmış için Cameron’un referandum kartı iyi gelişmiş ve Britanya müzakereler sonucunda bazı ayrıcalıklar elde etmiştir.


Birleşik Krallık genelinde %71,8 oranında oy kullanlan referandumdan, %51,89 üyelikten ayrılmaya ve %48,11 oranında AB’de kalma yönünde sonuç çıkmıştır. Böylece referandum, Britanya’nın AB’den ayrılmaya kararını neticelendirmiştir. Büyük ölçüde güvendiği hareket edilen referandum sonrasında, 4 milyonun üzerindeki kişi referandumu tekrarlamak için dilekçe imzalamışsa da referandum yenilenmemiştir.


3. Referandum Sonrası Artan Avrupa Şübheciliği


Anılan partiler gibi, İsveç’teki Sol Parti (Vänsterpartiet) ve Yeşiller Partisi (Miljöpartiet de gröna), İtalya’da İtalya’nın Kardeşleri (Fratelli d’Italia), Avusturya’da Özgürlik Partisi (Freiheitliche Partei Österreichs) gibi üye ülkelerin siyasal alanlarında etkili olan şüpheci partilerin Brexit örneğini kullanmaları muhtemeldir (Taggart ve Szczesiak, 2002: 9-11). Nihai halıyla Brexit kararı, AB şüphecisi aktörlerin elliği güçlendirmiş ve örneğin teşkil etmiştir. Elbette ki, Avrupa şüpheciliğinin bu yükselişi, AB açısından bir takım olumsuz senaryoları gündemde getirmektedir.

Sonuç

Brexit sonrası Avrupa şüpheciliğinin sonuçlarından daha ziyade, süreç halen devam ettiği için olası sonuçların değerlendirilmesi çalışmasını daha doğru olacaktır.


3. Bununla birlikte, AB’nin ekonomik getirileri, özellikle ekonomik anlamda gelişmiş sayılanlar arası üye ve akrabalar için önemli olmaktadır. Fakat Birleşik Krallık’ın bütçeye kattığı paylaşımın, üye ülkeler üzerinden ek maliyet çıkaracağı olursa ve belirsizliğin piyasa etkilemesinin olumsuz sonuçları, AB’nin bu ülkeler açısından cazibesini kaybetmesine ve belki de Avrupa şüpheciliğinin bu ülkelerde gelişmesine neden olabilecektir.


5. Birleşik Krallık’ın ayrılık sürecinin tamamlanmasını ardından, birliğin yeniden yapılamak için harcamaları enerji ve zaman, hayata geçirme planladığı politikaların ve düzenlemelerin ertelemesine neden olabilecektir. Bu ertelemenin aday ülkelerle ilişkilerine yansıçağı kadar, örneğin komşuluk politikası çerçevesinde geliştirildiği ilişkiler gibi, birlikle
bütünleşme ilişkisi içerisinde olmayan devletler için de geçerlidir. AB için geçikme olan bu zaman, şüpheci aktörlerin etki kapasitesini geliştirmesi için bir fırsat haline gelebilir.


Kaynakça


Özet


Anahtar Sözcükler: Kamu İdaresi, Görev, Kötüye Kullanma, Tamamlayıcı Suç

Jel Kodları: K10, K14, K19

Abstract

The Problem of Having A Complementary Crime on The Crime of Misconduct

The crime of misconduct is a criminal offense committed against public administration in criminal law. The legal benefit protected by crime is the functioning of public activities together with the confidence in public administration. It is aimed to prevent the unfair benefits provided besides the prevention of harm to the individual or the public because of the regular and lawful activities. The public official abuses his duty in the crimes of embezzlement, extortion and bribery under the same heading as the crime of misconduct. To create responsibility for crime of misconduct, similar crimes such as embezzlement, bribery and extortion must not occur in the concrete case. Otherwise, only responsibility for these crimes arises. As can be seen, the elements of other crimes committed against public administration

119 Ar. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü
for the crime of misconduct are similar. The element that adds complementary crime to the crime of misconduct is that it is not penalized besides embezzlement, bribery, extortion crimes. The complementary offense of the crime of misconduct is criticized in its doctrine that it is contrary to the principle of lawfulness. Otherwise the crime of misconduct was not created to punish any violation of the public officer. In order for crime to occur, either the public or the individual must be the victim or the public official or the individual must obtain unjustified benefits as a result of the action or the violation. As you can see, the crime has its own elements.

Keywords: Public Administration, Duty, Abuse, Complementary Crime

Jel Codes: K10, K14, K19

Giriş

Kamusal faaliyetlerin liyakat ve eşitlik ilkeleri açısından adaletli yürütüldüğü konusunda toplumda olması gereken inanç ve güvenin sarsılmasının engellenmesi adına kamu görevlisinin görevi kötüye kullanma suçu adı altında ceza kanunlarında yaptırım altına alınmaktadır. (Parlar, 2017: 460)


1. Genel Suç Olması

Kamu idaresine karşı işlenen suçlara bakıldığında görülmektedir ki burada düzenlenmiş suçlar kendilerine özgü maddi unsurlara sahip olmalarına karşın genel olarak memurluk görevlerini kötüye kullanma suçlarıdır. Bu suçların maddi unsurlarının farklı olması görevi kötüye kullanma halinde karşı gelmektedir. Bu suçların maddi unsurlarının farklı olması özelliğinden dolayı suçların karakterisasyonu farklılık göstermektedir. (Gözübüyük, 1970: 170)

Zimmet suçunda kamu görevlisinin görevini kötüye kullanmasına sebep özel kişiye ve Devlet idaresine ait olan bir mali kendisine mal edinmesi gerekir. Görevi sebebiyle kendisine teslim edilen ya da korumak ve yönetimde yükümlü olduğu mali hakkı olmamasına karşın zimmetine geçirmesi yapmaya gerekteni yapmak olarak ifade edilebilir. Kamu görevlisi, görevini edinmek için kullanıldığından görevini kötüye kullanmaktaadır.

İrtikap suçunun görevi kötüye kullanma olmasının sebebi kamu görevlisinin göreviyle ilgili meşru bir konuda kamu görevlisi sifatını kullanarak kendisine ya da üçüncü kişiye yarar sağlaması ya da vaat ettirmesidir.
Rüşvet suçunda kamu görevlisi kamu idaresine karşı işlenen diğer suçlardan farklı olarak haksız menfaati elde etmek için hukuk düzeni tarafından kabul edilmeyen anlaşma yapmaktadır. Anlaşma kapsamında haksız menfaat elde edildiği için kamu görevlisi kötüye kullanmaktadır. İrtikap suçunda kamu görevlisi görevi kötüye kullanmanın sonucunda haksız menfaat elde ederken rüşvet suçunda ise menfaat sağladığı için görevini kötüye kullanmaktadır.

Zimmet, irtikap ve rüşvet suçlarının neden görevi kötüye kullanma suçu olduğu yukarıda açıklanmıştır. Oysa sayılan suç tiplerine dahil olmayan göreve aykırılık halleri de bulunmaktadır. Kanun koyucusu diğer göreve aykırılık hallerini de yaptırım altında almak amacıyla md. 257’de genel nitelikli görevi kötüye kullanma suçunu düzenlemiştir.


Görevi kötüye kullanma suçunun genel suç olma özelliği ile cezasının miktarı arasında doğrudan ilişki bulunmaz. Suçun genel suç özelliği cezasının daha az olduğu şeklinde açıklanmaz. Diğer ifadeyle görevi kötüye kullanma suçunun cezasının kamu idaresine karşı işlenen diğer suçlara nazaran daha fazla olması suçun genel suç olması özelliğini etkilemez. Cezası görevi kötüye kullanma suçuna göre daha az olması karşısında kamu idaresine karşı suçların özel hüküm özelliği nedeniyle önceliği devam eder. (Toroslu, 2018: 309)


2. Tamamlayıcı Suç Olması

Görevi kötüye kullanma suçunun genel suç sayılması kamu görevlisinin hareketlerinin cezalandırılması sebebini genel olarak göreve aykırılık hallerinin oluşturmasıdır. Tamamlayıcı suç olmasının sebebi ise kamı görevlisinin görevi kötüye kullanma suçundan dolayı sorumlulu tutulabilmesi için fiilin özel suç tiplerinden birisine dahil olmasmasıdır. Bu açıdan bakıldığında 5237 sayılı kanun madde 257’dede yer alan görevi kötüye kullanma suçu, genel ve tamamlayıcı bir suç tipidir. ( teşekk vd. 2017: 1108)

Görevi kötüye kullanma sayılan hareketler başka suçun unsurunu ya da nitelikli halini oluşturursa görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı hüküm kurulamaması hükümün tamamlayıcı suç özelliğini ortaya koymaktadır. Örneğin görevin kötüye kullanılmasi suretiyle bir tutukluya tutușevinde işkence yapılmaması halinde fail olan kamu görevlisi md. 94'de yer alan işkence suçunun sorumluluğunu olmasa karşın md. 257'de yer alan görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı sorumluluğunu olmaz. (Tezcan vd. 2015: 947)


Görevi kötüye kullanma sayılan hareketler başka suçun unsurunu ya da nitelikli halini oluşturursa görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı hüküm kurulamaması hükümün tamamlayıcı suç özelliğini ortaya koymaktadır. Örneğin görevin kötüye kullanılmasi suretiyle bir tutukluya tutușevinde işkence yapılmaması halinde fail olan kamu görevlisi md. 94'de yer alan işkence suçunun sorumluluğunu olmasa karşın md. 257'de yer alan görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı sorumluluğunu olmaz. (Tezcan vd. 2015: 947)


Görevi kötüye kullanma sayılan hareketler başka suçun unsurunu ya da nitelikli halini oluşturursa görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı hüküm kurulamaması hükümün tamamlayıcı suç özelliğini ortaya koymaktadır. Örneğin görevin kötüye kullanılmasi suretiyle bir tutukluya tutușevinde işkence yapılmaması halinde fail olan kamu görevlisi md. 94'de yer alan işkence suçunun sorumluluğunu olmasa karşın md. 257'de yer alan görevi kötüye kullanma suçunda dolaylı sorumluluğunu olmaz. (Tezcan vd. 2015: 947)


3. Genel Ve Tamamlayıcı Olmanın Kanunlilik İlkesi Açısından Değerlendirilmesi


Sonuç

Kamu görevlisinin görevinin gereklerine aykırı hareket etmesinin yaptırmaya bağılanmasını günümüzde ceza kanunları tarafından tercih edilmişin temel sebebi kamu idaresine duylan güvenin ve idari faaliyetlerin korunması düşüncesidir.


Genel nitelikli görevi kötüye kullanma suçundan dolayı kamu görevlisinin cezalandırılması için fiilin özel nitelikli görevi kötüye kullanma halini içeren suç tiplerinden birisini oluştururmasına gerekir. Aksi halde her iki suç tipinden dolayı değil sadece özel suç tipinden dolayı sorumluluk doğar. Bu durum genel nitelikli görevi kötüye kullanma suçunun tamamlayıcı suç niteliğini açıklmaktadır.

Genel nitelikli görevi kötüye kullanma suçuna ilişkin tamamlayıcı suç tipi ifadesi kullanılarak, yedek kural ifadesi yerine de değildir. Çünkü görevi kötüye kullanma suçunun kendisine özgü maddi unsurları vardır. Bunlardan birisi gerçekleşmediği takdirde ceza sorumluşu doğmaz. Diğer suç tiplerine nazaran sadece öncelikli olarak cezalandırılmaz. Bu nedenle yedek kural değil tamamlayıcı suç ifadesi kullanılamalıdır.

**KAYNAKÇA**


Önder, Ayhan (1987) Türk Ceza Hukuku Özel Hükmüler


Parlar, Ali (2017) Kamu Görevileri İle İlgili Suçlar, İstanbul


ENFLASYON VE FAİZ ORANI ARASINDAKI NEDENSELLİK İLİŞKİSİ ÜZERİNE
BİR İNCELEME

Şükrü Apaydın121, İbrahim Başaran122

Özet

Anahtar Kelimeler: Enflasyon-Faiz Oranı İlişkisi, Granger Nedensellik, Dolado-Lütkepohl Yaklaşımı.

An Analysis on the Causality Relationship Between Inflation and Interest Rate

Abstract
In this study, causal relationship between interest rates and inflation in Turkey was investigated. In the study, which used monthly data for the period of 2004-2018, Dolado-Lütkepohl causality approaches were adopted with Granger causality analysis. According to the findings obtained from the analysis, there is a unidirectional causality between inflation and interest rates. As a result, the rise in interest rates in Turkey is due to inflation.

Keywords: Relation Inflation-Interest Rate, Granger Causality, Dolado-Lütkepohl Approach

Giriş

Keşküsoz söz konusu ilişki, iktisat literatürünün açısından yeni bir olgu olarak ele alınmamalıdır. Zira enflasyonla faiz oranları arasındaki ilişki, ilk olarak I. Fisher tarafından tanımlanmış ve literatürde Fisher Hipotezi olarak yerini almıştır. Reel faiz oranları sabitken, beklenen enflasyonun nominal faiz oranları üzerinde etkili olduğu şeklinde özetlenecek olan hipotez hem teorik hem de ampirik pek çok çalışmaya konu olmuştur. Çalışmalarda özellikle faiz oranlarını temsilen her bir çalışmada farklı bir değişken kullanılmış (reel faiz oranları, nominal faiz oranları, mevduat faiz oranları ve para piyasası faiz oranları gibi), çalışmaların

121 Dr. Öğr. Üyesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, sukruapaydin@nevsehir.edu.tr.
122 Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, basaranibrhimm@gmail.com.


**Veri Seti, Ekonometrik Test ve Bulgular**


Çalışmada öncelikle değişkenlerin durağanlığı test edilmiş, daha sonra seriler arasındaki nedensellik ilişkileri analiz edilmiştir.

Analizde kullanılan değişkenlerin durağanlığı önce Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testiyle, daha sonra karşılaştırma yapabilme için Phillips-Perron (PP) testiyle incelenmiştir. Test sonuçları Tablo 1’de özetlenmiştir.

**Tablo 1:** Birim Kök Test Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>ADF Testi</th>
<th>Birinci Fark</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Değişkenler</td>
<td>Düzey</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Interest</strong></td>
<td>(1, c)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Inflation</strong></td>
<td>(1, c)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>PP Testi</th>
<th>First Difference</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Test</td>
<td>Test</td>
</tr>
</tbody>
</table>

529

<table>
<thead>
<tr>
<th>Biçimi*</th>
<th>İstatistiği</th>
<th>Değer** (%5)</th>
<th>Biçimi*</th>
<th>İstatistiği</th>
<th>Değer** (%5)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Interest</td>
<td>(2, c)</td>
<td>-1.82806</td>
<td>(1, c)</td>
<td>-18.43132</td>
<td>-2.877919</td>
</tr>
<tr>
<td>Inflation</td>
<td>(1, c)</td>
<td>0.44594</td>
<td>(3, c)</td>
<td>-8.471932</td>
<td>-2.877919</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tablo 2: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

<table>
<thead>
<tr>
<th>Chi-Square</th>
<th>Probability</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>INFLATION → INTEREST</td>
<td>8.502415</td>
</tr>
<tr>
<td>INTEREST → INFLATION</td>
<td>1.542388</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tüm nedensellik analizlerinde olduğu gibi, bu yaklaşımın da optimal gecikme uzunluğunun tespiti son derece önemlidir. Çalışmada VAR modelinin gecikme uzunluğunu Akaike Bilgi Kriterine (AIC) belirlemiş ve bu kriterin yanı sıra tüm bilgi krterleri optimal gecikme uzunluğunun 2 olduğunu göstermiştir.
VAR (2) modeli tahmin edildikten sonra, dışsal olarak bir gecikme daha ilave edilerek VAR (3) modeli tahmini yapılmış ve nedensellik testi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçları Tablo 4’te rapor edilmiştir. Burada da enflasyondan faiz oranlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi ortaya çıkmıştır.

**Tablo 4: Dolando-Lütkepohl Nedensellik Testi Sonuçları**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Chi-Square</th>
<th>Probability</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>INFLATION</strong> → <strong>INTEREST</strong></td>
<td>8.587658</td>
<td>0.0137</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>INTEREST</strong> → <strong>INFLATION</strong></td>
<td>2.970895</td>
<td>0.2264</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Sonuç**


Bununla birlikte iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılırken, hangi enflasyon değişkeninin kullanıldığı da son derece önemli olabilir. Örneğin bu çalışmada talep enflasyonunu temsil ettiği kabul edilen tüketici fiyat endeksiye göre hesaplanan enflasyon oranı kullanılmıştır. Bu durumda üretici fiyat endeksinde göre yapılacak, bir başka ifade ile
maliyet enflasyonunun gösterge olarak kullanılacağı bir başka çalışma farklı bir sonuç ortaya koyabilecektir.

Kaynakça


THE HISTORICAL ROOTS OF THE MODERN GROWTH THEORIES

A. Arif Eren\textsuperscript{123}, L. Gizem Eren\textsuperscript{124}

Abstract

The two events that took place in England in the dawn of the industrial revolution have facilitated economic development. The first of these is the abolition of the Poor Laws. The second is the enclosure movement. Both served for the same purpose.

This paper uses the Malthusian theory of population and accordingly Malthusian growth model. We know that Malthusian Model derived from his work: \textit{In Essay on the Principle of Population} in 1798. Malthus proposes the principle that human populations grow exponentially while food production grows at an arithmetic rate. Then the means of subsistence will be inadequate in the future according to Malthus’s population theory. The second reason for the abolition of poverty laws is that laws hamper the mobilization of labour. Poor laws have caused wages to remain at a high level due to the additional incomes they have provided and, on the other hand, the obstacles to mobility. Removal of these laws will reduce wages.

The enclosure movement is like the abolition of poor laws. Peasants have been deprived of their land, so their means of subsistence, under the enclosure movement. The enclosure movement has created a mass of workers who must sell their labour to live. While it was necessary to pay a high wage to operate people in the factory before the law, after the law, peasants that lost their lands have accepted to work at low wages.

Key Words: The Enclosure Movement, The Poor Laws, Malthus, The Industrial Revolution

Introduction

Capitalism is constituting with some laws and regulations. The most important of them are the enclosure movement (13th to 18th centuries), Ends of Guilds (17th to 19th centuries), game laws (19th century), poor laws (reliefs) (14th century to 19th century) and finally the corn laws (19th century).

Enclosure movement is the oldest of these regulations. With the enclosure movement, common lands and small holdings became large farms. Especially with the parliamentary enclosures, during the 18th and 19th centuries, nearly all common lands privatized. Open field system is finished by the enclosures. Growth of industry in Britain, need wools for the production of cloths and these wools attained by the sheep’s fed in the enclosed common lands. The consequence of this movement is on the one hand the capitalization of English agriculture and on the other hand the creation of the new work force, labourers who have nothing accept their labour force. Peasants lose their hundreds of years of rights on the land with the enclosure movement and they became as landless labourers.

Guilds are institutions which organizes the production. The guild artisans have both the production tool and the building. But after the end of guilds the artisans firstly lost their buildings and afterwards lost their tools and became landless labourers.

\textsuperscript{123} Doç. Dr. Niğde Ömer Halis Demir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.
\textsuperscript{124} Arş. Gör., Hitit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
Game laws have causes problems especially in the highlands of Scotland. With the game laws, gaming is accepted to be a sport just for the nobles. The ordinary gamers (which are not noble) but live with gaming has no opportunity for living. They were subsisting by hunting animals. They sell the furs and that is their only income. And with the gaming laws they are prohibited for hunting. And the penalty of hunting is death. On this occasion the hunters have just one option that to work in the factory as a labourer.

Poor laws have a long history. Begins in the 14th century and continues to the first half of the 19th century. It existed mostly on England and Wales but had different forms in other European nations. Poor laws generally divided to two parts. First part was the old poor law which was legalized in the reign of Elizabeth in the 16th century. The second one is the new poor law which become law in 1834 called New Poor Law. The main difference between these two laws are the old one is a local system. It was adopted in the Parish level. On the contrary the new poor law is more generalized that centralised.

“The market signal to parents, in the form of the level of real wages, the relative wages of men and women, or the market premium for skills, does not explain the increased investment in human skills evident after 1600.” Clark (2005: 1320-21)

Napoleonic wars in the beginning of the 19th century, hampered the importation of grain. This causes an increase in the price of the grain and decrease in the real wages. After the wars the parliament of England passed corn laws which was also criticized by David Ricardo and Malthus. Corn laws also increases the price of corns and increases the subsistence wage. Social unrest got deep and in 1834 New Poor Law Amendment have been passed. The main aim of this amendment was to reduce the cost of poor laws on property owners. And for the poor’s only method for gaining aid was to enter in a workhouse with the new amendment.

**Question:** This paper asks the following question: If the poor law had not been abolished, would the growth rate of Britain change if Malthus's population theory was valid?

This question is important in the sense that social benefits such as poor laws can give a historical answer to the question of whether there is a negative impact on the growth of the economy today.

settlement. The act tried to obstruct migrants to exploit the poor reliefs. If a pauper with no settlement in the Parish was exiled from the Parish. But as seen this settlement act generates another problem. The settlement act, reduced the mobility of labour. This was also another problem which will be criticized by Malthus.

**Related Literature**

---

125 Boyer’s claim that “As the price of wheat, and hence the value of land, increased, grain-producing farmers found it cheaper to include poor relief payments rather than allotments in their implicit contracts with laborers...” (1985:140)

126 This act has scornful arrangements. To differ the settled and the unsettled, a kind of stamping to the settlers (some colourful marks put on their clothes which show their parishes) have begun. But it didn’t last too long.
This paper is directly related with two literatures: The first is Malthus’ Theory of Population and the second is Lucas (2002). Lucas investigates the classical theory of production in neoclassical arguments. According to Lucas, Smith and Ricardo ignored the growth rate of nations, they were only interested in wealth of nations. But Malthus related the fertility because of the new poor law. The new poor law was legalized in 19th century but it didn’t last too long. There was a great reaction to this law especially by Malthus. Malthus is opposed to these laws. According to poor laws, every church must support the poor’s in their parish. This was a very old regulation because the taille (10 percent tax taken by the churches in the feudal era) was collected for such a social purpose.

Malthus is opposed these laws and his population theory could be seen as an objection to Poor Laws.

According to Malthus:

(1) There is a natural sex instinct in human beings to increase at a fast rate. Population increases in geometrical progression and if unchecked doubles itself every 25 years.

(2) On the other hand, the food supply increases in a slow arithmetical progression due to the operation of the law of diminishing returns based on the supposition that the supply of land is constant.

(3) Since population increases in geometrical progression and the food supply in arithmetical progression, population tends to outrun food supply.

In Malthus’s words: “It is the constant tendency in all animated life to increase beyond the nourishment prepared for it. (1817-14)”

That could be Doomsday. To prevent from this tendency could be attained by abolishing poor laws. Poor reliefs support poor people and when they are fed they propagate and doomsday became nearer. And the cost of the poor relief is on the shoulders of property owners who were the investors. So, for Malthus the investments are not enough because of the poor laws.

The other bad consequence of the poor reliefs is that it increases the market level of wages. Because of the support from the church, the boss has to give more wage to encourage the poor for work in the factory and forsake from the poor relief. Poor reliefs also diminish the movement of the worked which finally increases wages. In this context abolishing poor reliefs will increase the supply of labour and decreases the wages for Malthus. On this context as a spokesman for the capitalists. Malthus passionately defends for the abolition of the poor laws.

He is also support Ricardo to the corn laws. With the corn laws, the importation of corns from abroad is obstructed with tariffs. This increases the wheat and corn prices which are the basis for the subsistence wage. And this law also increases the wage level as the poor laws. Ricardo and Malthus are passionately opposite to these laws which increases the wages and they have a positive look on regulations such as enclosure and game laws which have the effect of decreasing wages.
Conclusion

A typical Malthusian model, as mentioned before, focuses only on population growth and land. According to Malthus the increase in population which is generated through growth led to planting the less fertile lands for Ricardo (because of law of diminishing returns) and this will cause an increase in rant and an increase in the prices of corn which determines the subsistence wages. With the increase in prices wage needs to increase. Also, rant had increased. While there is an increase in rant and wage, profits must fall. In this context there was two solutions. First was to increase the lands. Malthus asserts that it was impossible to increase the land therefore second solution became the only way. Population must be reduced. To reduce the population, it is also necessary to abolish the poor laws because this law will increase the population of the humans receiving the poor aid.

In this context, based on Lucas' two-class model, poor law is included to the model. As a result, it is tried to calculate the landowners and the welfare of the employees. In the model when the number of children per family is limited as 1 (which is an opposite view of Malthus), there will be an increase in social welfare, but this increase is at the expense of the welfare of the landowners. The increase in social welfare could be handled in three ways. These ways are, Mill, Bentham and Rawls. But it does not change the composition of distribution. In the final analysis, there is still an allocation in favour of the landowners (not as much as in the period of the poor law), because the logic of the system let landowners consume more than the workers.

References


Malthus disregard the technological progress. Technology is exogenous factor in Malthus model. But in contrary to Malthus ‘Boserupian theory similarly focuses on the relationships between these three factors: population, environment, and technology. Her concept of 'population,' in contrast to Malthus, encompasses population density as well as absolute size and growth.” (Marquette, 1997:3)
TÜRKİYE’DE YEREL YÖNETİMLERİN MALİ DURUMU ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Altuğ Murat Köktaş128, Zeki Doğan129, Ali Gökhan Gölçek130

Özet


Anahtar Kelimeler: Yerel Yönetim, Mali Yapı, Yerel Yönetim Bütçesi, Türkiye.

Abstract

In our country, historically local governements based on the very old years. But considering the changes in the recent years, it has reached a significant progress in terms of the activity and location they reached. Especially the breadth of services networks serving with developing municipality shows the importance of local governements on nowadays. At this point, the financing structure of local governements is most important element in determining the quality and size of services offered. While local qualified revenues, transfer from central government and borrowings acquired constitutes the size of local governements resources, diversification of expenditure items has a direct impact on the financial structure. Factors such as understanding of the social state, rapid urbanization, increasing population puts intense pressure on the budgets of local governements. There are three basic factors that determines the financial structure of local governements: income, expenditure and budget. The municipal revenues have a separate place because borrowing structures of local governements will be examined in the scope of the study. In this context, municipalities’ own revenues, the share and aid transferred from the center and borrowings constitute income items of the local governements; such items as personnel costs, purchases of goods and services, current transfers and capital expenditures form expense item. In the study, budget developments and indebtedness of municipalitites

128 Doç. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.
129 Prof. Dr. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, zekidogan7@hotmail.com
130 Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, aligokhangoleck@gmail.com
which are the local administrative units is analyzed in the context of expenditure and revenues of municipalities.

**Key Words:** Local Government, Financial Structure, Local Government Budget, Turkey.

**Giriş**


1. **Türkiye’de Yerel Yönetimler**


<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıl</th>
<th>Belediye Nüfusu</th>
<th>Belediye Sayısı</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Toplam  Büyükşehir  İl  İlçe  Belde ve İlk Kademe</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>58 538 501</td>
<td>3 225 16 65 850 2 294</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>59 093 094</td>
<td>2 954 16 65 892 1 981</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>60 264 546</td>
<td>2 951 16 65 892 1 978</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>61 571 332</td>
<td>2 950 16 65 892 1 977</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>62 678 751</td>
<td>2 950 16 65 892 1 977</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>63 743 047</td>
<td>2 950 16 65 892 1 977</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>71 251 022</td>
<td>1 394 30 51 919 394</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>72 505 107</td>
<td>1 396 30 51 919 396</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>73 739 101</td>
<td>1 397 30 51 919 397</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>74 911 343</td>
<td>1 397 30 51 919 397</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>75 988 625</td>
<td>1 398 30 51 921 396</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Bununla birlikte Türkiye’dede yerel yönetim kavramına bakıldığında ise belediye kavramından daha geniş bir yapının varlığı anlaşılmaktadır. Yerel yönetim kapsamında idareler geniş
anlamda; Belediyeler, İl Özel İdareleri, Belediyelere bağlı idareler, Mahallî idare birlikleri, kalûnma ajanslari ve gençlik spor il müdürülkleri olarak tanımlanmaktadır. Maliye Bakanlığı söz konusu geniş anlamda tanımı kullanmakta, Kalınma Bakanlığı ise; Belediye, İl özel idaresi ve bağlı idarelerin yanında doğal gaz işletmeleri ile İller bankasını da tanına dahil etmektedir. Dolayısıyla adı geçen kuruluşların da eklenmesiyle Türkiye’de yerel yönetimlerin toplamı 20.629’dur (Yılmaz, 2017). 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununda ise mahalli idarenin; “yetkileri belirli bir coğrafî alan ve hizmetlerle sınırlı olarak camusala faaliyet gösteren belediye, il özel idaresi ve bunların kurdukları birlik ve idare” biçiminde tanımlanmıştır.

2. Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Gelir Kaynakları


3. Türkiye’de Yerel Yönetimlerin Mali Yapısı

nüfus artışını ve diğer nedenlerle, mahallilerin bütçesel büyüklüğü, genel yönetim bütçesi içinde artış eğilimindedir.


<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>GELİRLER</td>
<td>24.30</td>
<td>26.90</td>
<td>30.51</td>
<td>32.15</td>
<td>38.18</td>
<td>46.55</td>
<td>51.74</td>
<td>61.32</td>
<td>68.11</td>
<td>78.13</td>
<td>87.16</td>
<td>100.534</td>
<td>117.40</td>
</tr>
<tr>
<td>Vergiler</td>
<td>15.31</td>
<td>16.93</td>
<td>20.01</td>
<td>20.55</td>
<td>26.42</td>
<td>31.36</td>
<td>34.61</td>
<td>40.53</td>
<td>48.08</td>
<td>56.89</td>
<td>63.48</td>
<td>73.257</td>
<td>85.697</td>
</tr>
<tr>
<td>Sermaye Transferi (Net)</td>
<td>822</td>
<td>390</td>
<td>582</td>
<td>0</td>
<td>234</td>
<td>238</td>
<td>0</td>
<td>1.263</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>HARCAMALAR</td>
<td>25.49</td>
<td>30.86</td>
<td>36.58</td>
<td>36.18</td>
<td>37.16</td>
<td>44.03</td>
<td>51.52</td>
<td>63.62</td>
<td>66.92</td>
<td>80.09</td>
<td>97.575</td>
<td>113.838</td>
<td>132.80</td>
</tr>
<tr>
<td>Cari Giderler</td>
<td>14.48</td>
<td>16.94</td>
<td>20.69</td>
<td>21.05</td>
<td>23.90</td>
<td>28.12</td>
<td>32.39</td>
<td>38.37</td>
<td>40.24</td>
<td>46.89</td>
<td>55.619</td>
<td>64.392</td>
<td>75.411</td>
</tr>
<tr>
<td>Stok Değişimi</td>
<td>2</td>
<td>-4</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
<td>9</td>
<td>2</td>
<td>8</td>
<td>3</td>
<td>14</td>
<td>14</td>
<td>21</td>
<td>25</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>Kamulaştırma ve Sabit Değer Arıtı</td>
<td>-795</td>
<td>-531</td>
<td>-528</td>
<td>-323</td>
<td>-991</td>
<td>-117</td>
<td>169</td>
<td>-1.275</td>
<td>-460</td>
<td>-511</td>
<td>-1.204</td>
<td>-1.082</td>
<td>-1.417</td>
</tr>
<tr>
<td>Sermaye Transferi (Net)</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>543</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>405</td>
<td>0</td>
<td>2.417</td>
<td>3.535</td>
<td>4.613</td>
<td>4.689</td>
<td>4.678</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Mahalli idarelerin elde ettiği gelirlere bakıldığında ise temel olarak vergi gelirlerinin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Buna göre 2006 yılında mahalli idarelerin toplam gelirleri içinde vergi gelirlerinin payı % 63'tür. Bu oran 2010 yılında % 69.2, 2014 yılında % 70.6 ve 2017 yılında da yaklaşık olarak % 73 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla vergi gelirleri gibi olağan gelirlerin, toplam gelirler içindeki payının artması, mahalli idarelerin mali yapısı üzerinde oldukça önemlidir. Bununla birlikte mahalli idarelerin giderleri üzerinde yapılacak bir incelemede ise harcamaların yoğun olarak cari harcamalardan oluştuğu görülmektedir. Buna göre 2006 yılında yapılan toplam harcamalar içinde cari harcamaların payı yaklaşık olarak % 57'dir. Aynı dönemde yatırım harcamalarının payı ise % 40.7 olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılında ise hesaplanan 113.838 katrilyonluk toplam harcamanın, 2006 yılına benzer biçimde % 56.5'i cari giderlerden oluşurken, yatırım harcamalarının payı ise % 34.4'e düşerek azalış göstermiştir.


**Tablo 3. Kamu Kesimi Borçlanma Gereği ve Finansmanı**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Merkez Yönetimi Bütçesi</th>
<th>2006</th>
<th>2010</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017 (1)</th>
<th>2018 (2)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Merkez Yönetimi Bütçesi</strong></td>
<td>4.643</td>
<td>40.081</td>
<td>23.525</td>
<td>29.932</td>
<td>61.659</td>
<td>65.924</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>KİT</strong></td>
<td>-3.725</td>
<td>-7.041</td>
<td>-1.597</td>
<td>-8.448</td>
<td>-2.872</td>
<td>5.338</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>İşletmeci</strong></td>
<td>-1.327</td>
<td>-8.049</td>
<td>-1.046</td>
<td>-8.986</td>
<td>-3.107</td>
<td>5.127</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>-Özelleştirme Kapı Kuru.</strong></td>
<td>-2.398</td>
<td>1.008</td>
<td>-551</td>
<td>539</td>
<td>234</td>
<td>211</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Mahalli İdareler</strong></td>
<td>1.193</td>
<td>-1.021</td>
<td>1.959</td>
<td>10.413</td>
<td>13.304</td>
<td>15.404</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Döner Sermaye</strong></td>
<td>-393</td>
<td>-1.425</td>
<td>497</td>
<td>-125</td>
<td>897</td>
<td>964</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Sosyal Güv. Kuruluşları</strong></td>
<td>-889</td>
<td>-346</td>
<td>-1.456</td>
<td>878</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>İşsizlik Sigortası Fonu</strong></td>
<td>-5.704</td>
<td>-3.844</td>
<td>-11.681</td>
<td>-10.128</td>
<td>-12.841</td>
<td>-14.421</td>
</tr>
</tbody>
</table>
(1) Gerçekleşme Tahmini  (2) Program

(*) Negatif İşaret Fazlayı Göstermektedir.

Mahalli idarelerin borçluluk durumları, mali yapı etkileyen ve mali yapının sürdürülebilirliğini belirleyen temel unsurlardan biri olarak değerlendirilebilir. Buna göre borçlanma oranlarının artması, olağan gelirlerden olan vergi gelirlerinin daha büyük bir kısmının borç faizlerine gitmesine neden olacak ve sonuç itibariyle mahalli idarelerin gerek hizmet sunumunu ve gerekse bütçe yapısını olumsuz etkileyecektir. Nitekim kamu kesimi borçlanma gereği içinde mahalli idarelerin borç göstergelerinin GSMH’ya oranına bakıldığında 2006 yılında % 0.2 iken 2018 yılı için planlanan % 0.4’tür (Kalkınma Bakanlığı, 2018). Dolayısıyla milli hasılaya oranla daha büyük bir boyutta borçlanma gereği görülmektedir. Tablo 4, Genel Yönetim Borç Stoğunun ilişkin verileri göstermektedir. Buna göre mahalli idarelerin borçluluk durumunun 2006 yılından 2018 yılına kadar nominal düzeyde artış göstermiş ve 2017 yıl sonu itibariyle 60.466 Katrilyon olarak hesaplanmıştır. Bu bağlamda mahalli idarelerin borçlanmaya daha fazla başvurmaları, kamu kesimi finansman ihtiyacı üzerinde olumsuz bir durum olarak dikkat çekmektedir.

**Tablo 4.** Genel Yönetim Borç Stoğu, (Milyon TL)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Toplam Stok</strong></td>
<td>352.633</td>
<td>464.964</td>
<td>567.918</td>
<td>646.472</td>
<td>738.501</td>
<td>877.944</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Merkezi Yönetim</strong></td>
<td>371.084</td>
<td>494.914</td>
<td>608.590</td>
<td>706.761</td>
<td>797.730</td>
<td>933.443</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Yerel Yönetim</strong></td>
<td>15.033</td>
<td>25.349</td>
<td>33.567</td>
<td>36.615</td>
<td>46.633</td>
<td>60.466</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Sosyal Güvenlik Fonları</strong></td>
<td>280</td>
<td>9</td>
<td>11</td>
<td>9</td>
<td>9</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Sektörler Arası Konsolidasyon</strong></td>
<td>-33.764</td>
<td>-55.308</td>
<td>-74.250</td>
<td>-96.914</td>
<td>-105.871</td>
<td>-115.975</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı İstatistikleri, 2018
Sonuç

Yaşanan nüfus artışına parallel olarak kamusal mal sunumunda yaşanan gelişme, kamu harcamalarını artırmakta ve bunun sonucunda da finansman ihtiyacını artmaktadır. Özellikle yaşanan ekonomik gelişme beraberinde mal ve hizmet sunumunda farklı talepler gündeme getirilerek, artık kamu kuruluşları gerçekleştirdiği faaliyetlerde kalite, çıktı, performans ve benzeri unsurlara dikkat ederek kamu kaynağından etkin, ekonomik ve verimli kullanım odaklanmaktadır.


Kaynakça


Hazine Ve Maliye Bakanlığı (2018), Bütçe İstatistikleri, Hazine Ve Maliye Bakanlığı Yayınları, Ankara.


Kalkınma Bakanlığı (2018), Yıllık Program, Kalkınma Bakanlığı Yayınları, Ankara


Özet


Anahtar Kelimeler: Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şarti, Mali Özerklik, Yerel Yönetimler, Avrupa Birliği, Türkiye.

Abstract

Concepts such as rapid urbanization taking place in the world and Turkey, technological development, democratization, globalization, decentralization and localization leading new insight in local governemnts. In essence, localization has a same historicity with globalization and it draws attention as a product of change and development. The concept of autonomy, which is a consequence of this change, is used to describe the situation of the region or countries that govern itself in the legal sense within its own laws. In this context, it is directly related to each other that local governoemst can maintain their own assets and

1 Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, aligokhangolcek@gmail.com
2 Doç. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.
3 Arş. Gör. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
continue to provide services and have financially strong resources. At this point, the concept of autonomy come to the fore in financial sense. The fact that autonomous institutions have separate assets and income sources and use them within the framework of the law, by institutions and bodies they have, is possible with the concept of fiscal autonomy. In the Conference of Local Goverments -which the Council of Europe has done in 1957- identified a number of issues about autonomy of local governents. To what extent applies or applicable the issues in question, in our country, is the focal point of the study. Fiscal autonomy has been found at extremely low levels in Turkey, as a result of the analysis. Local governents, which are at very low levels, especially in the area of taxation, in general, shape financing structures according to the central government.

**Key Words:** European Charter of Local Self-Government, Fiscal Autonomy, Local Governments, European Union, Turkey. Politics.

**Giriş**

Özerklik, yerel yönetim birimleri için oldukça önemli bir kavramdır. Özellikle serbestleşme ve küreselleşme ile birlikte, dünya ülkelerinin birbirleriyle yaklaşıması, bazı mikro ve makro ihtiyaçların karşılanması, bilindiği üzere ülkelerin yönetimleri genellikle merkezi ve yerel olarak iki parçalı yürütülmektedir. Bilindüğü üzere, yerel yönetimleri genellikle merkezi ve yerel olarak iki parçalı yürütülmektedir. Yerinden yönetim kurumlarının yerel yönetim birliklerinin oluşturulmasını, yaşayan yerel halkın refah ve mutluluğu için gerekli görülmuş ve bu bağlamda yerel yönetim birimleri olan belediyeler, hayata geçirilmiştir.

Söz konusu yerel halkın ihtiyaçlarının giderilmesi ve onlara yönelik harcamalar belediyeler ile yapılmaktadır. Bu noktada hızlı karar alma, uygulama ve efektif gelir toplamaya ihtiyaç duyulmaktadır. Devletlerin idare anlamında küçülmeye gittiği günümüze, yerel yönetimlerin önemi katbekat artmaktadır. Özellikle kendi öz gelirlerini toplamayabilmesi ve harcama yapabilmeleri ve merkezi yönetimden onayını beklemeden hızlı olarak harekete geçebilirler ve şimdiki koşullarda, toplumun ihtiyaçlarını karşılamakta önem kazanmaktadır.

Bu bağlamda söz konusu gereklilik sonucu ortaya çıkan ve Avrupa Konseyi tarafından hazırlanan Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı metni, çalışmanın konusunu oluşturur. Bu çerçevede Türkiye'nin, Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı ile mali özerklik çerçevesinde nasıl uygulandığı veya uygulanabilirliği bütçe gelirlerini ile ortaya konulmaya çalışılacaktır.

1. **Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı**

Avrupa Konseyi bünyesinde 1985 yılında imzalanan sözleşme ile “Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı” gündeme gelmiş ve gerekli yasal zeminin oluşmasıyla 1988 yılında yürütülüğe girmiştir (Himsworth, 2015:1). Söz konusu hukuki düzenleme ile yerel yönetimlerin siyasi, idari ve mali anlamda güvenve altında alınması ve geliştirilmesi...
amaçlanmıştır (Bakıcı, 2004:71). Avrupa Konseyi’nde alınan kararın, üye ülkelerin iç mevzuatları çerçevesinde uygulanması kararlaştırılmış ve her ülkenin kendi dinamikleri ve hukuki-yönetisel koşulları göz önünde bulundurularak yapılmasını karar verilmiştir.


Özünde yerel yönetimlerin daha rahat ve hızlı karar alabilmeleri ve uygulayabilmeleri için gündeme gelen özerk yerel yönetimlerle, merkezden yönetim ve dolayısıyla çok fazla bürokratik işlerin önüne geçmesi amaçlanmıştır.

2. Mali Özerklik Kavramı

Otonomi kelimesinin karşılığı olarak kullanılan özerklik, kurumların kendi sorumlulukları altında, kendi hizmetleriini düzenleme hakkının tanımlanması olarak açıklanabilir. Hizmetlerde etkinlik ve verimlilik araçları ve reform niteliğinde düzenlemeler de özerklik ile bağdaşmaktadır. Öyle ki yönetimlerin, etkin kararlar alabilmeleri ve ülke çıkarları için uygulanması démarche özerklik ile mümkün olabilmektedir (Tekeli, 1983:5).

Bu bağlamda yerel özerklik, yerel yönetimlere kendi yerel kaynaklarını oluştururma, merkezi idarenin kısıt boyutu altında yerel halkın refahı doğrultusunda reform politikalar uygulamasına olanak sağlamaktadır. Bu bilgiler işığında yerel özerklik tam olarak söyle tanımlanabilir; “bir yerel topluluğun, yerel niteliğindeki özel topluluklar, kendi organlarıyla yönetme hakkını ve imkanını sahip olabilir” (Keleş, 2000:49) yerel özerklik." 

Avrupa Konseyi’nin kabul ettiği Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şarti’nın üçüncü maddesinde, özerk yerel yönetim kavramının tanımı yapılmıştır. Bu maddede göre, “…yerel makamların, kanunlarla belirlenen sınırları çerçevesinde, kamu işlerinin önemi ve bir bölümünü kendi sorumlulukları altında ve yerel nüfusun çıkarlarını doğrultusunda düzenleme ve yönetme hakkı ve imkanı” (Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şarti, 1992) özerk yerel yönetim olarak tanımlanmıştır.

Söz konusu özerklik kavramı, uygulamada farklı tür ve formlarda karşımıza çıkmaktadır. Bunlar; idari ve mali özerklik olarak bilinmektedir. İdari özerklik, kurum olarak kendi başına karar alma, işlem yapma, tasarrufu bulunma ve uygulama yetkisi bulunan bağımsız organları ifade etmektedir (Aktan, t.y.). Diğer tarafa kurumların idari
yapılarının dışında, mali yapıları da birincil öneme sahiptir. Bu noktada mali özerklik kavramından bahsetmek yerinde olacaktır.

Yerel yönetimlerde mali özerklik, seçilmiş yerel mecliste mali kararlar alarak uygulamaya koyan ve merkezi idarenin belirlediği, kanunlara sınırları çizilmiş bazı vergi kalemle rinin yönetim olarak, yerel öçekte vergi oranları belirleyerek, bu vergileri toplayabilme ve kendi hizmet ve harcamalarında kullanabilme yetkisi vermektedir.

Mali özerklik kavramından bahsedilebilmesi için bazı koşulların sağlanmış olması gerekmektedir. Bunlar; mali kaynakların çoğunluğunun öz gelirlerden elde edilmesi, toplanan öz gelirlerin oranlarının yerel yönetim mercileri tarafından tespit edilmesi ve yerel yönetimlerin söz konusu gelirleri serbestçe (merkezi idarenin kontrolü dışında) harcayabilmeleridir (Öner, 2006:11). Görüldüğü üzere mali özerklikte esas amaç, yerel bazda sunulan kamu hizmetlerinin hızlı, efektif ve yerinde yapılabilmesinin mümkün olabildiğidir.

### 3. Mali Özerkliğin Türkiye’de Uygulanabilirliği


Diğer taraftan belediyelerin öz gelirleri, vergiler, harçlar ve katılma paylarından oluşmaktadır. Bunların toplanması ve harcanması, merkezi idare tarafından yerel yönetim birimlerine bırakılmaktadır. Söz konusu gelir kalemlerini bina vergisi, arsa vergisi, arazi vergisi, çevre temizlik vergisi, haberleşme vergisi, elektrik tüketim vergisi, doğalgaz tüketim vergisi, eğlence vergisi, yangın sigortası vergisi, ilan ve reklam vergisi, bina inşaat harcı, hayvan kesimi muayene ve denetleme harcı, işgal harcı, işyeri açma izni işi harcı, kaynak suları harcı, ölçüt ve tartı alletleri muayene harcı, tatil günlerinde çalışma ruhsatı harcı, tellaklık harcı, toptancı hali harcı, yıplar kulanma izni harcı gibi gelirler oluşturmaktadır.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Toplam Vergi Geliri</th>
<th>Toplam Gelir</th>
<th>Toplam Vergi / Toplam Gelir (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2006</td>
<td>3.377.516</td>
<td>31.724.905</td>
<td>10,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>3.690.832</td>
<td>35.474.232</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>4.190.482</td>
<td>38.841.851</td>
<td>10,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>3.776.080</td>
<td>42.477.177</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>5.904.388</td>
<td>53.582.118</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>6.901.489</td>
<td>63.415.789</td>
<td>10,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2012</td>
<td>7.249.848</td>
<td>69.263.300</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>8.213.046</td>
<td>83.376.231</td>
<td>9,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>9.291.679</td>
<td>87.170.755</td>
<td>10,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2015</td>
<td>10.852.895</td>
<td>97.706.380</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2016</td>
<td>12.243.842</td>
<td>109.374.491</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>13.237.799</td>
<td>133.766.501</td>
<td>9,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kaynak: Muhasebat, Mahalli İdareler Konsolide Büççe Gelirleri istatistiklerinden tarafımızca derlenmiştir.

Tabloda görüldüğü üzere belediyelerin öz gelir kalemlerinden olan vergi kalemleri, toplam gelirlerinin sadece %10’unu oluşturmaktadır. Oysa ki, mali özerklik şartı ile birlikte bu oranın çok daha yüksek seviyelerde olması gerekmektedir.

**Sonuç**

Ülkemizde köklü bir yerel yönetim geçmişinin olmadığını, Batı ile uyumun yakalanması noktasında olumsuz etkiler yaratmıştır. Nihayetinde Avrupa Konseyi’nin Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şarti’ni bazı maddelerde çekinlik kalma şartıyla imzalamış olması, yerel yönetim anlamında olumlu bir adım olarak görülmektedir. Bu bağlama özellikle idari ve mali özerklik için gerekli vasıflar düzenlemelerin ve adımların atılması, yıllar itibariyle ağır bürokratik sistem içinde çok hızlı ilerlememiştir. Bununla birlikte Türkiye’de belediyelerin ağır bir vesayet denetimi altında olduğu bilinmektedir. Ancak...
son yıllarda yapılan değişikliklerle birlikte, bu karamsar tablo dağıtılmış ve genel olarak yerel özerkliğin işleyebilmesi adına pozitif adımlar atılmıştır.

Yapılan değişiklikler idare anlamında olumlu etkiler yaratsa da mali anlamda istenilen sonuçlar şu an için alınmamıştır. Bu bağlamda mali özerkliğin Türkiye’de tam anlamıyla faal olarak işlenemediği görülmuştur. Sonuç olarak çalışma ile gelir dağıtım sisteminin karmaşık olması ve bünyesindeki vergilerin kısıtlı olması gibi nedenlerden ötürü, yerel yönetimlerin mali anlamda merkezi idareye bağlı olduğu görüşü ağır basmaktadır.

Kaynakça


BANKING RISK IN A FINANCIAL CRISIS ENVIRONMENT – A WIDE-RANGING LITERATURE REVIEW

Jose R. Pires Manso4, Jose L. Miralles Quiros5, Joao Monteiro6, Victor Gabriel7

Abstract
This article is part of a global project that deals with the impacts of bank capital on profitability and risk in some southern European banks. Risk assessment in the banking sector has been a very important and prominent topic in the banking literature that gained a special attention since the recent financial crises. The recent crises, especially the European one, which was the first since the formation of the Eurozone, highlighted significant and increased problems and concerns on the risk of bankruptcies. In the paper, we seek to examine the impact of bank capital on profitability and risk and whether information asymmetry, the importance of banks in the financial system and systemic risk play significant roles in the evolution of stock crashes in the banking sector. To do this it applies panel data models and the EGLS and GMM techniques for estimating dynamic panels using bank-level data for several countries over different periods of time. This part of the project begins by presenting a comprehensive literature reviews that shows the state of the art on the topic under discussion and the methods usually used the referred papers. The other sections to be included describe the models and techniques used in the empirical applications and discuss the results.

Keywords: bank risk, profitability, dynamic panel, crash risk, EU financial crisis

1. Introduction and Background
An interesting issue to discuss is how does bank capital affect risk. In response to the recent global financial crisis, the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) tried to update the procedures for capital and banking rules. Basel III proposes many new capital, leverage, and liquidity standards to reinforce banking sector’s regulation, supervision, and risk management. The capital patterns and new capital safeguards require banks to maintain more and higher capital quality than under current Basel II laws (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013). Regulators in most dominions worldwide are still planning to implement the new accord (Basel II), but have widely varying timelines and are restricting the use of varying approaches. In 2008 the Federal Reserve Board of the U.S. proposed a rule for public comment that would institute certain less-complex methodologies for calculating risk-based capital obligations. This proposal, would be available for banks, bank holding companies, and savings associations not subject to the

4 University of Beira Interior, Portugal, pmanso@ubi.pt
5 University of Extremadura, Spain, miralles@unex.es
6 University of Beira Interior, Portugal, jdm@ubi.pt
7 Politechnical Institute of Guarda, Portugal, vigab@ipg.pt
advanced approaches of Basel II. More importantly, the recent credit crisis has emphasized the need to better understand the determinants of bank risk with lower bank capital (Festic et al., 2011, Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013).

The EU-28 has already implemented the Basel II agreement through the EU Capital Requirements Directives, and many European banks have reported their capital adequacy ratios according to the new system in early 2008. Singapore (MAS) also implemented Basel II for all Singapore-incorporated banks on January 2008, and India (RBI) implemented the Basel II standardized norms on March 2009 and is moving to internal credit ratings for operational risks in banks. It is thus not surprising that the relationship between bank capital and risk (profitability) has recently become a cause for alarm, especially as the level of capital may origin beneficial and adverse effects on bank profitability. Despite this, empirical work on the topic is either scarce or mixed. Barth et al. (2008) find that Philippines, Singapore and Indonesia, are strengthening capital requirements, while South Korea and Japan are easing their capital requirements, in the aftermath due to their crises. Argentina, on his turn, made the same change before this crisis, while South Korea, Malaysia, Singapore, and Thailand gave supervisors more explicit power, what was not considered helpful to bank performance and stability (Barth et al., 2006, Barth et al., 2008, Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013). Studies focusing on the relationship between capital and risk have mixed results (Aggarwal and Jacques, 1998). There are papers that find a positive relationship between capital and risk, this meaning that regulators encourage banks to increase their capital proportionally to the amount of risk taken, which refers to the ‘regulatory hypothesis’ (Pettway, 1976; Shrives and Dahl, 1992; Berger, 1995; Demirgüç-Kunt and Huizinga, 2000; Iannotta et al., 2007; etc.). Other papers find a negative relationship between capital and risk, the ‘moral hazard hypothesis’, whereby banks have incentives to exploit existing flat deposit insurance schemes (Demirgüç-Kunt and Kane, 2002). Jahankhani and Lynge (1980), Brewer and Lee (1986), Karels et al. (1989), Jacques and Nigro (1997), and Agusman et al. (2008) show that equity-to-total assets is negatively related to risk. As also indicated by Kahane (1977), Koehn and Santomero (1980), and Kim and Santomero (1988), banks could answer to regulatory actions, forcing them to increase their capital by increasing asset risk (Altunbas et al., 2007). Capital and risk are likely to be influenced by the level of profitability in the banking sector (Hughes and Moon, 1995, Hughes and Mester, 1998, and Altunbas et al., 2007, Chien-Chiang Lee & Meng-Fen Hsieh, 2013).

The relationship between capital and profitability usually focuses on the macro prospective, or the ‘structure-conduct-performance (SCP) hypothesis’. Some researches show that operating performance is significantly related to market structure (measured by concentration indices, such as the four-bank concentration ratio (CR4) or the Herfindahl-Hirschman index (HHI)). Market structure which refers to the degree of market concentration within an industry, represents the degree of competition within a specific industry. Competitiveness to indicators of countries’ banking system structures and regulatory regimes are related, and consistently with some other studies, there is no
evidence that their competitiveness measure negatively relates to banking system concentration or to the number of banks in the market (Claessens and Laeven, 2004). A subsequent increase in the level of capital should lead to an increase in profitability due to lower insurance expenses on uninsured debt. Alternatively, a bank that holds a relatively high proportion of capital is unlikely to earn high profits; thus far is less exposed to risk (Goddard et al., 2004, Chien-Chiang Lee and Meng-Fen Hsieh, 2013).

Previous studies on the relationship between capital and risk (profitability) mainly focus on the U.S. or European area, and a small discussion and insight on the banking industry in Asian economies (Chien-Chiang Lee and Meng-Fen Hsieh, 2013).

Hence, in order to allow for changes in the macroeconomic environment that might systematically impact observed risk and capital in any given year, binary variables are usually added to the specification; otherwise, macroeconomic factors are treated as control variables, implying a linear relationship between capital and risk. The question now arises as to whether the U.S. or European results are valid for other continents and countries like the Asian. Research applied to the banks of other countries out of the USA and the EU is scarce, but very important, since they are the predominant source of finance for businesses their private sectors (Deesomsak et al., 2004, Chien-Chiang Lee and Meng-Fen Hsieh, 2013).

Risk valuation in the banking sector has been a prominent topic in the banking literature. The Global Financial Crisis (henceforth GFC) and the European Financial Crisis (henceforth EFC) formed a need both for efficient risk measurement and for prediction of risk (Avramidis and Pasiouras, 2015); and renewed interest of financial networks risk (Billio et al., 2012; Minoiu and Reyes, 2013; Leon and Berndsen, 2014). The literature related to the networks of financial institutions has advanced in recent years with the use of network analysis to infer the level of risk of the financial network through measures such as the degree of connection of financial institutions. The degree is related to systemic risk; a high value of this measure in a financial system makes the transmission of negative shocks easier through the system probably because of illiquidity or collapse (Billio et al., 2012). Several papers used this concept (connectedness) to infer about the firmness of a financial network (Nier et al., 2007; Minoiu and Reyes, 2013; Diebold and Yilmaz, 2014, Kosmidou, K., et al., 2017).

An important indicator of risk during a crisis is individual risk, which takes the form of firm-specific or idiosyncratic stock crashes. This kind of risk is estimated using unsystematic stock returns, thus excluding market-wide arrangements. In this respect, unsystematic stock crash or tail risk is rather related to firm-specific risk than systemic risk. The recent financial crises augmented worries on the tail risk of banks due to the possible signing of reduced future performance (Cohen et al., 2014). Dewally and Shao (2013) and Cohen et al. (2014) add evidence to support the relation between the chance of a future stock crash and the existence of earnings management by banks during the crisis period. There are also authors state that banks that hide negative news at a higher frequency than other banks have increased chances of crashing in the future. In essence, an
important factor in cases of high endemic risk is data asymmetry. Hutton et al. (2009) argue that information asymmetry caused by a delay in the diffusion of bad news is related to higher future crash risk. They base their declaration on the fact that after a certain point firms can no longer keep the bad news and their subsequent discovery leads to a crash. Furthermore, idiosyncratic risk is believed significant, especially in the case that a bank is considered important in the network during a financial crisis, because the crash may be diffused in the system and affect other banks (Balla et al., 2014). Consequently, there are reasons to believe that additional firm-specific features of the properties of the financial network, which are related to information asymmetry, the importance of the bank in the network and the diffusion of shocks, may also provide evidence on future idiosyncratic risk. This kind of elements include the importance of the role of certain financial firms in the financial system (centrality) as well as the degree of clustering of financial firms, which measures how closely are linked the nodes in a network. In other words, centrality provides a proxy of the importance of a node in the system, whereas clustering refers to the proximity of a node with other nodes in the network. These network characteristics are related to the characterization of “too big to fail” and “too interrelated to fail” for financial institutions. I. e., the importance of some nodes in the system, assessed through the degree of how central they are in the network (centrality), as well as the degree of how related the financial institutions are in the financial network (clustering), may in turn affect their future unsystematic risk, i. e., the risk that is endemic to a particular asset such as a stock.

The purpose of the Kosmidou et al. (2017) study is to examine the information asymmetry factors as well as the network characteristics that are important in the prediction of idiosyncratic risk for banks during the financial crises. The present study provides a complete evidence on the stock crash risk of the banking sector for banks. As determinants of information asymmetry and network characteristics, we use opacity and measure the importance of the financial institutions in the network and the power of their relationship with other financial institutions (local clustering). The first research question is to what extent is the importance of a financial institution related to future stock crash risk. Furthermore, given the discussion above on the likely resilience of institutions, which have high clustering coefficients, to shocks, one could assert that the more important a financial
institution is or the higher the clustering coefficient is, the less probable a future stock crash will be. The second research question is to examine if institutions that are more prominent in the financial system or have high clustering coefficients are more protected from future crashes, despite having high levels of opacity. Opacity has been found to be positively related to future stock crashes for banks during a crisis (Cohen et al., 2014). However, this relation is expected to be less significant and positive for more prominent financial institutions in the network or institutions that are highly clustered. Centrality also seems to lead to a more positive relationship between opacity and future risk for banks located in crisis-affected countries. In contrast, centrality and clustering are found to relate to lower future stock crash risk in some of the model specifications to lead to a more positive relationship between opacity and future risk for banks domiciled/located in crisis-affected countries. In contrast, centrality and clustering are found to relate to lower future stock crash risk in some of the model specifications.

Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh (2013), on their turn, conclude that first, along with the change in the categories of banks, investment banks have the lowest and positive capital effect on profitability, whereas commercial banks reveal the highest reverse capital effect on risk. Second, banks in low-income countries have a higher capital effect on profitability; banks in lower-middle income countries have the highest reverse capital effect on risk, while banks in high-income countries have the lowest values. Third, banks in Middle Eastern countries own the highest and positive capital effect on profitability. Far East & Central Asian banks have the largest reverse capital effect on risk, while the lowest value occurs in Middle Eastern countries’ banks. Finally, our results also reveal that persistence of profit is greatly affected by different profitability variables, and all risk variables show persistence from one year to the next.

The remainder of the study is organized as follows: Section 2 provides a review of the relevant literature, Section 3 describes the methods and data sources usually used in similar papers and Section 4 concludes.

2. Literature Review: State of The Art

The relationship between capital and risk is very interesting to study since it is important to clear how the level of capital structure is related to risk for banks. The relationship between a bank’s capitalization and its risk-taking behaviors is one of central topics in banking studies, because of the potential implications for regulatory policies. Chien-Chiang Lee and Meng-Fen Hsieh (2013) provide a comprehensive literature survey on the topic. As can be seen, from the prospective of data selection most studies either focus on U.S. or on European banks.

From the methodology viewpoint, most studies use a static panel data model (e.g., Altunbas et al. (2007)). Others adopt dynamic one and estimate it with the EGLS or the Generalized Method of Moments (GMM) techniques. The influential paper of Altunbas et al. (2007), uses a static model to analyze the relationships among capital, risk, and
efficiency for European banks between 1992 and 2000. On his turn, Chien-Chiang Lee,
Meng-Fen Hsieh (2013) adopt a two-step dynamic panel data approach to assess the
relationships among banking capital, profitability, and risk. Following these last authors,
capital, profitability, and risk should be considered simultaneously when examining the
regulatory, SCP, and moral hazard hypotheses, because a change in capital gives rise to a
change in banks’ profitability and risk, thus, the level of capital should be treated as an
endogenous variable to test the regulatory and moral hazard hypotheses (Chien-Chiang
Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013). The GMM model solves the possible simultaneity between
the degree of capital and profitability (risk) and takes into account the causal effect of the
research in the extended period after 2000 could account for the fact that more financial
deregulation took place, and while adopting the dynamic model, it can provide the
persistence of profitability (risk) estimation. And considers more profitability (risk)
variables, as compared to Altunbas et al. (2007), who use a single profitability variable
(return on assets) and risk (loan loss reserve).

Finally, Altunbas et al. (2007) ignore the possible effects of income levels and geographic
regions, as well as financial market regulations and institutional developments. (Chien-
Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013)

An innovator research by Pettway (1976) appreciates the relationship between capital
structure and risk for U.S. banks and bank holding companies over the period of 1971 and
1974, surprisingly finding a positive relationship between equity-to-total-assets and risk.
Shrieves and Dahl (1992) also adopt U.S. data and reach the same positive result. Similar
results are reached by applying Europe data, such as in Rime (2001), Iannotta et al. (2007)

There are also opposite results. In a utility maximizing and mean-variance framework,
banks with relatively low risk aversion will choose relatively high leverage (low capital)
and relatively high asset risk (Kim and Santomero, 1988). Equity-to-total-assets are found
to be negatively related to risk (Jahankhani and Lyne, 1980; Brewer and Lee, 1986;
Karels et al., 1989; Jacques and Nigro, 1997; and Agusman et al., 2008). More
specifically, Jahankhani and Lyne (1980) adopt data from 95 U.S. commercial banks
and Nigro (1997) conduct a study on 2,570 U.S. FDIC-insured commercial banks during
1990 and 1991, offering evidence of a negative association between changes in risk and
capital. Agoraki et al. (2011) find that capital requirements reduce risk in general, but for
banks with market power this effect significantly weakens or can even be reversed.
(Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013). The negative relationship between capital
and risk may refer to the ‘moral hazard hypothesis’ that undercapitalized banks take on
excessive risk to exploit existing flat deposit insurance schemes (Demirgüç-Kunt and
Kane, 2002). Kwan and Eisenbeis (1997) explore findings that show a positive effect of
inefficiency on risk-taking, which supports the moral hazard hypothesis that poor
Performers are more vulnerable to risk-taking than high performance banks. As for a different country sample, the same result is still found, such as in Altunbas et al. (2007) and Agusman et al. (2008). As noted by Shrieves and Dahl (1992), a positive correlation between capital and risk may result from regulatory costs, the unintended impact of minimum capital requirements, bankruptcy cost avoidance, or risk aversion by bank managers, while a negative correlation may result from the mispricing of deposit insurance. Altunbas et al. (2007) further refer to a positive relationship between capital and risk as the ‘regulatory hypothesis’, meaning regulators encourage banks to increase their capital commensurably with the amount of risk taken, while a negative relationship may refer to the ‘moral hazard hypothesis’ that banks have incentives to exploit existing flat deposit insurance schemes. (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013)

For the renown puzzle between capital and risk suggested by Hughes and Moon (1995), Hughes and Mester (1998), and Altunbas et al. (2007), capital and risk are also likely to be influenced by banking firms’ level of profitability. However, the existent literature on capital structure and risk seldom takes profitability into consideration. Capital is found to be associated with positive profitability (Berger, 1995; Jacques and Nigro, 1997; Demirgüç-Kunt and Huizinga, 2000; Rime, 2001; and Iannotta et al., 2007). (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013). Differing from the positive relationship between capital and profitability, Altunbas et al. (2007) find that inefficient European banks appear to have more capital. Goddard et al. (2004) shows that the relationship between the capital-assets ratio and profitability is positive in six major European banking sectors for the period 1992–1998. However, Goddard et al. (2010) discover that a negative relationship between the capital ratio and profitability reflects the standardized risk-return payoff for eight European Union member countries between 1992 and 2007. (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013)

Another literature group concentrate on the relationship between capital and profitability focuses on the macro prospective, structure-conduct-performance hypothesis. The results of such research show that operating performance is significantly related to market structure. Market structure, which refers to the degree of market concentration within an industry, represents the degree of competition within the specific industry. Heggestad (1977), Short (1979), and Akhavein et al. (1997) find that, within a financial system characterized by less competition, firms tend to have larger scales of operation, and this in turn leads to much more market concentration and profits (Hannan and Berger, 1991; Neumark and Sharpe, 1992; Demirgüç-Kunt and Huizinga, 1999; Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013)

Since the unfolding/development of the GFC and the EFC, the endemic risk of banks got ample academic attention because of the impacts and failures of important players in the financial markets. Even though both the GFC and the EFC were originated in the financial sector soon they were transmitted into the real economy. The initial triggers of the lethal assets created liquidity problems because of the incapability of banks to raise funds in the market. Longstaff (2010) identifies liquidity as one of the key factors that lead to
contamination in the financial markets. However, he also notes that contagion likely stems from increases in the risk premium of a market, which are fueled from negative events that occur in another market. These two factors (liquidity and risk premium) are shown to trigger financial contagion during the GFC (Longstaff, 2010). Kosmidou et al. (2015) report similar results and show that the European debt crisis was soon transformed into a liquidity crisis, whereas the subsequent release of an increasing volume of negative news negatively affected stock prices in the EU markets. The worries about the crisis are also triggered by the large socio-economic problems that a banking crisis may generate (Wagner, 2007; Acharya, 2009). Jin and Myers (2006) argued that less transparent markets faced more frequent crashes. A large torrent of the literature that followed Hutton et al. (2009), for industrial firms and Cohen et al. (2014), for banks) provided support to this hypothesis by showing that less financial transparency increased the possibility of a future stock crash. However, managerial decision in delaying the revelation of bad news may be limited by higher pressure from regulators, auditors and other users of the financial information of a bank. This is the case of financial institutions that are more important in the financial network and are noted as “too big to fail” banks. It could be emphasized that in this case, future crash risk is reduced by the ability of these institutions to absorb the shocks or government intervention to avoid a negative shock coming from institutions that are central to the market. One could simply use the size of the financial institution as a proxy for the institution’s importance. Watts and Zimmerman (1978) used firm size to examine the exposure of firms to political costs by arguing that larger firms are more susceptible to political costs. However, the size may proxy for several things, making this examination more difficult. As Cahan (1992) argues, the simplicity of this proxy may affect the conclusions. Financial network analysis is a tool that has gained popularity in recent years in relation to other methods (i.e., pairwise correlations), due to its ability to take into consideration the full planning of the relations of a member of the network, defined as a node with other members of the network. Elliott et al. (2014) use financial network analysis to develop proxies for the integration of financial institutions and provide useful applications of it. Acemoglu et al. (2015) examine systemic risk and contagion under a financial net-work approach and report that low shocks in magnitude may not affect an interconnected system. However, after a certain point of shock magnitude, an interconnected network may face a loss of stability. Previous studies have devised measures of systemic risk using the notion of connectedness. Billio et al. (2012) propose several relationship measures (Diebold and Yilmaz, 2014, Kosmidou, K., et al., 2017). Glasserman and Young (2015) study internal relationship and its effects on the contagion and diffusion of banking shocks. The authors note that when the starting financial institution has high influence and is too connected, the diffusion effects are important when the rest of the financial institutions have heterogeneous sizes. The authors provide a numerical example using data for the 2010 European Banking Authority stress tests, which provides support to their theoretical model. Network analysis for financial institutions may help in identifying the important institutions in the financial system. Two key network measures that may help model the position of a financial institution in the financial system
are centrality and clustering, where centrality means the importance of a financial institution in a network in relation to the other vertices. Thus, in this manner, centrality provides a kind of measure of risk since the more important a bank is in a financial system, the more likely its risk will be diffused in the system. The basis for using this kind of network is related to the work of Glasserman and Young (2015), who show that the relation between connectivity and stability (the inverse of contagion) in the network is affected by the heterogeneity of the financial institutions’ size. However, instead of using the actual size of the bank as a proxy for centrality, the authors directly measure centrality using the concept of eigenvector centrality (Bonacich, 1987, Bonacich and Lloyd, 2001). The authors propose the use of eigenvector centrality as a measure of the importance of a node in a network. This kind of measure has several advantages over other measures of centrality, as discussed in Bonacich (2007). In contrast, clustering draws on the work of Watts and Strogatz (1998) and provides a measure of local interconnectivity (Markose et al., 2012). Markose et al. (2012) state that in core-periphery models, a high clustering coefficient is evidence of the “too interrelated to fail” assumption for the financial institutions belonging to the highly clustered central core. This finding is observed because clustering measures the interconnectedness at the local level, and as such, it is a proxy of how close the neighbors of a node are. Georg (2013) argues that the specific type of network proposed by Watts and Strogatz (1998) that has a high clustering coefficient but small average path length, termed as “Small World Networks”, is prone to contagion. Minoiu and Reyes (2013) provide evidence that the clustering coefficients among a large number of countries rose to a pick just before the GFC. Lastly, Tabak et al. (2014) argue that specific types of clustering proposed by Fagiolo (2007) may lead to higher systemic risk. (Kosmidou, K. et al., 2017).

3. Methods, Data and Sources


In econometrics, panel data or longitudinal data are multi-dimensional data involving measurements over time. Panel data contain observations of multiple phenomena obtained over multiple time periods for the same firms or individuals.
Time series and cross-sectional data can be thought of as special cases of panel data that are in one dimension only (one panel member or individual for the former, one time point for the latter). A study that uses panel data is called a longitudinal study or panel study.

A panel has the form

\[ X_{it}, \text{i=1,\ldots, N and t=1,2,\ldots, T} \]

where \( i \) is the individual dimension and \( t \) is the time dimension. A general panel data regression model is written as \( y_{it}=\alpha+\beta'X_{it}+u_{it}. \) Different assumptions can be made on the precise structure of this general model. Two important models are the fixed effects model and the random effects model. Consider a general panel data model

\[
\begin{align*}
y_{it} &= \alpha + \beta' X_{it} + u_{it}, \\
u_{it} &= \mu_{it} + \nu_{it}.
\end{align*}
\]

where \( \mu_{it} \) are individual-specific, time-invariant effects which are fixed over time., whereas \( \nu_{it} \) is a time-varying random component.

If \( \mu_{it} \) is unobserved, and correlated with at least one of the independent variables, then it will cause omitted variable bias in a standard OLS regression. However, panel data methods, such as the fixed effects estimator or alternatively, the first-difference estimator can be used to control for it.

If \( \mu_{it} \) is not correlated with any of the independent variables, ordinary least squares linear regression methods can be used to yield unbiased and consistent estimates of the regression parameters. However, because \( \mu_{it} \) is fixed over time, it will induce serial correlation in the error term of the regression. This means that more efficient estimation techniques are available. Random effects is one such method: it is a special case of feasible [GLS-generalized least squares] which controls for the structure of the serial correlation induced by \( \mu_{it} \).

Dynamic panel data describe the case where a lag of the dependent variable is used as regressor:

\[
y_{it}=\alpha+\beta'X_{it}+u_{it}+\gamma_{it-1}+u_{it}
\]

The presence of the lagged dependent variable violates strict exogeneity, that is, endogeneity may occur. The fixed effect estimator and the first differences estimator both rely on the assumption of strict exogeneity. Hence, if \( mi_{it} \) is believed to be correlated with one of the dependent variables, an alternative estimation technique must be used. Instrumental variables or GMM techniques are commonly used in this situation, such as the Arellano–Bond estimator.

This study applies the two-step dynamic panel data approach suggested by Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (2000) and uses dynamic panel GMM technique to
address potential endogeneity, heteroskedasticity, and autocorrelation problems in the data (Doytch and Uctum, 2011). The system estimator provides for a more flexible variance-covariance structure under the moment conditions. The GMM approach is superior to traditional OLS in examining financial variable movements. Drifflill et al. (1998) indicate that a conventional OLS analysis of the actual change in the short rate on the relevant lagged term spread yields coefficients with some wrong signs and wrong size.

There are two different estimators for the dynamic panel models: (i) the difference panel estimator eliminates a potential source of omitted variable bias in the estimation, and (ii) the system panel model estimator combines the regression difference with the regression in levels to reduce the potential biases and imprecision associated with the difference estimator (Arellano and Bover, 1995).

Linear GMM estimators have one- and two-step variants. The two-step estimator that we use is generally more efficient than the one-step estimator, especially for the system GMM. We employ Windmeijer’s (2005) finite-sample correction to report standard errors of the two-step estimation, without which those standard errors tend to be severely downward biased.

The dynamic panel model technique – the GMM model - is particularly well-suited to handle short macro panels with endogenous variables and is also helpful in amending the bias induced by omitted variables in cross-sectional estimates and the inconsistency caused by endogeneity. The dynamic GMM technique at the same time allows us to control for the endogeneity bias induced by reverse causality running from profit (or risk) to banking capital and other explanatory variables.

In the dynamic panel data approach and GMM method to estimate the parameters, even though there is correlation or heteroskedasticity among the equations, the estimated standard deviation still appears to be robust. Therefore, the independent variable with lagged periods should be included in Eqs. (1) and (2), as shown below. Beyond the dynamic panel data, the model that establishes the relationship between bank capital and profitability (risk) is based on the earlier literature. According to the earlier literature discussion and this study’ purpose of research, it is necessary to modify the works of Altunbas et al. (2007), Casu and Girardone (2006) and Goddard et al. (2004) to establish the relationship between bank capital and profitability (risk).

This paper mainly investigates the relationships among capital, profitability, and risk for banks with the latest and a wider range of panel. The relationship between bank capital and profitability (risk) can be specified as follows:

\[ p_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 p_{it-1} + \alpha_2 C_{it} + \alpha F_{it} + \lambda_i + \eta_{it}, \quad \forall i, t. \]  
\[ V_{it} = \beta_0 + \beta_1 V_{it-1} + \beta_2 C_{it} + \beta F_{it} + \mu_i + \nu_{it}, \quad \forall i, t. \]  

Here, \( t \) and \( i \) denote time period and banks, respectively, \( \lambda_i(\mu_i) \) is an unobserved bank-specific effect, and \( \eta_{it}(\nu_{it}) \) is the idiosyncratic error term.
Eqs. (1) and (2) are designed to examine the impact of bank capital on bank profitability and risk, respectively. Term $CP_{it}$ is the level of bank capital, proxied by the equity-to-assets ratio; $p_{it}$ refers to the $i$-th bank’s profitability in year $t$, proxied by four profitability variables: return on assets (ROA), return on equities (ROE), net interest margin (NIM), and net interest revenue against average assets (NR). Here, $V_{it}$ denotes the $i$-th bank’s risk in year $t$, proxied by three risk variables (Lepeit et al., 2008): variance of ROA ($V$ROA), variance of ROE ($V$ROE), and loan loss reserves ($LLR$). Term $Fit$ includes the set of explanatory variables, while $\alpha_1$ and $\beta_1$ are the estimated persistence coefficient for profitability and risk, respectively. A significant $\alpha_1$ implies that there is abnormal profitability or that risk will last from one year to the next (Goddard et al., 2004, 2010). Banks are always accompanied by the feature of profitability persistence, difficulty in entry-and-exit, a monopoly on resources, and a special ability for management resource allocation. Thus, it is crucial to consider the persistence of profitability through the dynamic panel model.

As for the related internal control variables, according to Casu and Girardone (2006), Short (1979), and Smirlock (1985), they include loan loss reserves to gross loans ($LLGL$), net loans to total assets ($NITA$), and liquid assets to customer and short-term deposits ($LADSF$). The coefficients of $LLGL$ and $NITA$ are expected to be positive with profitability (risk). A higher level of loans implies that a higher profit (risk) will be generated. On the contrary, $LADSF$ is expected to be negative with profitability (risk), since keeping more liquid assets is usually accompanied with lower return (risk). (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013).

Four macro control variables are set as the related external control variables: inflation ($INFL$), GDP growth rate ($GW$), domestic credit to private sector ($DCPS$), and real interest rate ($RIR$). The coefficients of $INFL$ and $RIR$ are uncertain. In high-inflation countries, banks may charge customers more, yet at the same time they face due loans that are shrinking. A higher $GW$ may imply that banks can generate more profitability and less risk, but $DCPS$ may go another way. Since a greater $DCPS$ refers to a financial environment that is more competitive, then $DCPS$ should be negative (positive) to profitability (risk). (Chien-Chiang Lee, Meng-Fen Hsieh, 2013).

Four variables on financial market regulations and four institutional developments are finally included. The four financial market regulations followed from Agoraki et al. (2011) and Delis et al. (2011) are: Capital requirements ($CAPR$), Supervisory power ($SPR$), Market discipline and private monitoring ($MDPM$), and Activity restrictions ($ACTR$). $CAPR$ is an index of capital requirements that accounts for both initial and overall capital stringency. It is calculated by considering the sources of funds used as capital and by considering various issues that emerge during the calculation of the capital-to-assets ratio. The index takes values between 0 and 8, with higher values indicating greater capital stringency. $SPR$ measures the power of supervisory agencies, indicating the extent to which these authorities can take specific actions against bank management and directors, shareholders, and bank auditors. This index takes values between 0 and 14 with higher
values indicating more SPR. MDPM is an indicator of market discipline and shows the
degree to which banks are forced to reveal accurate information to the public and whether
there are incentives to increase market discipline. This index ranges between 0 and 8 with
higher values indicating greater MDPM. Finally, ACTR is a proxy for the level of
restrictions on banks’ activities in each country. It is determined by considering whether
participation in securities, insurance, and real estate activities and ownership of non-
financial firms are unrestricted, permitted, restricted, or prohibited. ACTR takes values
between 4 and 16, with higher values indicating higher restrictions.

The four institutional developments are: Deposit insurance explicit (DEP), Shareholder
protection (GSP), Creditor protection (GCP), and Legal efficiency (GLE). According to
Demirgüç-Kunt and Kane (2002), under the explicit deposit insurance schemes banks have

The last three variables are proxies for corporate governance. GSP and GCP range from 0
to 5, with higher scores for higher protection, while GLE is the multiple value for the rule
of law and the efficiency of the judicial system.

To specify whether the instruments are valid, we can adopt the specification test suggested
by Blundell and Bond (2000) and use the Sargan test of over-identifying restrictions,
which examines the validity of the instruments. If the null hypothesis of the Sargan test for
validly over-identifying restrictions cannot be rejected, then the instrumental variables are
valid. On the contrary, if we reject the null hypothesis, then the instrumental variables are
inappropriate. Under the null of joint validity of the full instrument set, the Sargan test
statistics are asymptotically chi2. The second test examines the hypothesis that the error
term is not serially correlated. In both the difference regression and the system difference-
level regression, we test whether the differenced error term is second-order serially
 correlated.

4. Conclusion

This paper is the first part of a research paper that deals with the banking risk topic in a
Financial Crisis Environment. It includes a comprehensive literature review in order to
state the state of the art of the banking risk after the 2008 financial crises that created
many problems to almost all the most developed countries of the OECD, namely the
United States, the EU member states, Japan and many others.

It also presents a synthesis of the methods used by the refereed literature, namely a
presentation of the panel data models either static or dynamic and the estimation methods
(EGLS or GMM).

The next step is to select the countries, banks, variables and data, to estimate the models,
to interpret and discuss the empirical results in comparison with the ones presented in the
literature review. It will end with the presentation of some suggestions for policymakers.
References


TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİNDE DÖNEM SONU İŞLEMLERİ

Hande Özolgun

ÖZET


Bu çalışmının ilk bölümünde tarım kredi kooperatifleri ile ilgili temel bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde ise envanter ve değerlendirme işlemleri tanımlanarak, kooperatiflerde dönem sonu işlemlerinin nasıl yapılacağı örneklerle açıklanmıştır. Bu bölümde sırasıyla kasası hesapları, ticari mallar hesabının envanteri, amortisman işlemleri ve amortisman hesaplama ve kayıt yöntemleri, şüpheli ve değersiz alacakların kayıt edilmesi anlatılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tarım kredi kooperatifi, envanter, değerlendirme, amortisman, alacaklar

End Of Period Operations In Agricultural Credit Cooperatives

The main of the cooperative is not to make profit like other companies, but to meet the needs of the cooperative members. Individuals are in the spotlight of cooperatives. Capital oriented perception has recently been found wrong, so interest in individual oriented enterprises, such as cooperatives has increased. Considering this fact, it is mainly aimed to provide credits in appropriate conditions to the members in agricultural credit cooperatives. Providing credits at low interest rate and low cost to the small and medium farmers is the main aim. Banks give credits to big farmers, whereas they lay difficulties to small farmers. The wealth of small farmers which they can provide as collateral for a credit is in minute amount. Therefore, agricultural credit cooperatives are the only institution that farmers can apply. The increase in the importance of agricultural credit cooperatives requires examining the actions and accounting records of these cooperatives in detail. These records may also help the members to decide in various subjects.

In the first part of this study, basic information about agricultural credit cooperatives was given. In the second part, inventory and valuation procedures are defined and how the period end transactions are done in cooperatives are explained by giving examples. In these sections respectively, the cash account, the inventory of the commercial goods account, the depreciation and amortization calculation and recording methods, the recording of the doubtful and worthless receivables are described.

1 Bu makale Öğretim Görevlisi Hande Özolgun’un yüksek lisans tezinden faydalanılarak hazırlanmıştır
2 Öğretim Görevlisi, Namık Kemal Üniversitesi Marmara Ereglisi Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, hozolgun@nk.edu.tr
1. Giriş

Kooperatifler Kanunu’na göre kurulan kooperatifler, ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle de meslek ve geçmişlerine dair ihtiyaçlarını sağlamayı amaçlarken bireyler arasında iş birliğini sağlar ve bunun sonucunda toplumsal dayanışma ve kalkınmayı da sağlamış olur. Bu sebepten dolayı anayasamızın 171. Maddesinde “Devlet, milli ekonominin yararlarını dikkate alarak, öncelikle üretimin artırılmasını ve tüketiminin korunmasını amaçlayan kooperatıfçiliğin geliştirilmesini sağlayacak tedbirleri alır” diye belirtilerek kooperatıfçiliğin önemi vurgulanmıştır.

Ekonomik anlamda gelişmiş ülkelerin iktisadi yapılara bakıldığında kooperatifçilik hareketine verilen önemin değerli bir taşıyıcı rol üstlendiği görülmektedir. Fakat ülkemize bakıldığında, tarım kooperatiflerinin sorunları oldukça fazladır. Üreticilerde örgütlenme bilincinin tam olarak oluşmaması, yöneticilerin ve ortakların kooperatifçilik ilkelleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları gibi sorunlar kooperatifçilik hareketinin gelişimini önlemler (İnan 2008).

Yapılan bu çalışma ile amaç küçük çiftçi işletmelerine kredi sağlayan tarım kredi kooperatiflerinin dönem sonu işlemleri ile bunların muhasebeleştirilmesi hakkında bilgi verilmesidir.

2. Tarım Kredi Kooperatiflerinde Dönem Sonu İşlemleri

2.1. Envanterin Tanımı


Vergi Usul Kanun ve Ticaret Kanunu’nda envanter çıkarmak şu şekilde tanımlanmıştır. ‘Envanter çıkarmak; bilanco günündeki mevcutları, alacakları ve borçları saymak, ölçmek, tartmak ve değerlemek suretiyle kesin bir şekilde ve ayrıntılı olarak tespit etmek.’ (VUK. Madde 186, TTK Madde 73).

2.1.1. Envanter Türleri: Envanter kapsamlar olarak iki bölümü ayrılmaktadır:

a) Muhasebe içi envanter
b) Muhasebe dışı envanter

a. Muhasebe içi Envanter:

Muhasebe içi envanter sıra style aşağıdaki işlemlerden oluşmaktadır (Ataman 2001):

- Genel geçici mizanın düzenlenmesi
- Hesap dönemine ait kêr veya zararın belirlenmesi için ayarlama ve envanter kayıtları
- Yevmiye defteri ve büyük defterin kapatılması
- Kesin mizanın çıkartılması
• Bilanço ve gelir tablosunun hazırlanması, gelir tablosunda ortaya çıkan net karın dağıtılmaması

b. Muhasebe dışı envanter:
Muhasebe dışı envanter, ölçmek, tartmak, saymak ve değerlemek gibi işlemlerden oluşmaktadır.

2.1.2. Envanterin şekli
Gerek Ticaret Kanunu gerekse Vergi Usul Kanunu şekil bakımından envanter düzenleme şeklini iki şarta bağlamıştır.

a. Bilanço günündeki mevcutları, alacakları ve borçları saydıktan, ölçtiken ve tarttıktan sonra bunları değerlendirme ve kesin bir şekilde ve bütün ayrıntıları ile belirlemek (VUK Madde 186).

b. Belirlenen değerleri ayrıntılı olarak ‘Envanter Defteri’ne yazmak (VUK Madde 185).

2.2. Değerlemenin Tanımı
Vergi Usul Kanunu’nun 258. Maddesine göre değerlendirme; vergi matrahlarının hesaplanmasıyla ilgili iktisadi kıymetlerin takdir ve tespitidir. Envanterde değerlendirme, yalnız işletmeeye dahil varlık ve borçların değerlemesini kapsar.

2.2.1. Vergi Usul Kanunu’nda Yer Alan Temel Değerleme Ölçüleri
Vergi sistemi içinde, vergi matrahlarının belirlenmesi için ekonomik varlıkların değerlendirmeünde kullanılan çok çeşitli ölçüler bulunmaktadır. Vergi Usul Kanunu’nda sayılan maliyet bedeli, borsa rayici, tasarruf değeri, mukayyet değer, itibari değer, vergi değeri, rayiç bedel, emsal bedeli ve ücreti olarak sekiz değerlendirme ölçüsünün dışında vergi kanunlarında bir yıllık kira bedeli, fiili satış fiyatı, emsal kira bedeli gibi çok çeşitli değerlendirme ölçük ve usulleri bulunmaktadır.

• Rayiç Bedel: Rayiç bedel, vergi yükümlülüğünün dogduğu tarihteki normal alım satın bedelidir.
• Borsa Rayici: Borsa rayici, değerlendirme konu olan iktisadi kıymetin değerleme günündeki borsa fiyatıdır.
• Vergi Değeri: Vergi değeri, bina ve arazinin rayiç bedelidir.
• Emsal Bedel: Emsal bedeli gerçek bedeli olmayan, bilinmeyen ya da doğru olarak tespit edilememen bir varlığın değerlendirme değeri,عجبinde satış halinde emsalle nazaran sahip olacağı bedeltir.
• Maliyet Bedeli: Maliyet bedeli, bir ekonomik varlığın edinilmesi için yapılan ödemelerle, buna bağlı olarak yapılan her türlü giderlerin toplamıdır.
• İtibari Değer: İtibari değer her çeşitli senetlerle, hisse senetleri ve tahvillerin üzerinde yazılı olan değerdir.
• Tasarruf Değeri: Tasarruf değeri, değerlendirme konu olan iktisadi kıymetin sahibi için değerlendirme gününde arz ettiği değerdir.
• Mukayyet Değer: Mukayyet değer, değerlendirme konu olan iktisadi kıymetin defter kayıtlarında gösterilen değerdir.
2.2.2. Türk Ticaret Kanunu’nnda Yer Alan Değerleme Ölçekleri


Türk Ticaret Kanunu’nun 461. maddesi hammaddelerin, yarı işlenmiş eşyaların ve satılık diğer malların en fazla maliyet değeri ile aktifleştirilebileceğini öngörümemiştir.

2.2.3. Kooperatiflerde Bazı Hesaplar İçin Kullanılacak Değerleme Ölçüleri

a. Kasa Mevcudu


b. Menkul Kıymetler

Hisse senetleri ve fon portföyünün en az %51’i Türkiye’de kurulmuş bulunan şirketlerin hisse senetlerinden oluşan yatırım fonu katılma belgeleri alış bedelleriyle, bunlar dışında kalan her türlü menkul kıymet borsa rayicisi ile değerlendirilir (VUK Madde 279).

c. Alacaklar

Alacaklar kayıtlı değerleriyle değerlendirilir. Vadesi gelmemiş alacaklar, değerleme günündeki tasarruf değeriyle değerlendirilebilir (VUK Madde 281).

d. Mallar

Mallar, maliyet bedelleriyle değerlendirilir (VUK Madde 274).

e. Kıymeti Düşen Mallar

Yangın, deprem, su basması gibi afetler ülkeden veya bozulmak, çürümek, kırılmak, çatlamak, paslanmak gibi haller sonucu kıymetlerinde önemli bir azalış olan mallar ile maliyetlerinin hesaplanması mümkün olmayan hırdalar, iskartalar emsal bedeli ile değerlendirilir (VUK Madde 278).

f. Zirai Mahsuller

Zirai mahsuller maliyet bedeli ile değerlendirilir (VUK Madde 276).

g. Hayvanlar

h. Duran Varlıklar
Aktifte kayıtlı tüm duran varlıklar maliyet bedeli ile değerlendirirler (VUK Madde 269).

i. Kuruluş ve Örgütlenme Gideri
Kurumlarda aktifleştirilen kuruluş ve örgütlenme giderleri, kayıtlı değerleri ile değerlendirirler (VUK Madde 282).

j. Borçlar
Borçlar, kayıtlı değerleri ile değerlendirir. Vadesi gelmemiş senetli borçlar, istenildiğinde tasarruf değerleri ile de değerlendirilebilirler (VUK Madde 285).

2.3. Tarım Kredi Kooperatiflerinde Envanter İşlemleri

2.3.1. Kasa hesabı


a. Kasa Noksanları
Nedeni anlaşılamayan kasa noksanlarının gider yazılıması, vergi yaşayarında öngörülmemiştir (GVK Madde 40). Bu nedenle sorumlularından tahsil edilmeleri gerekmektedir.


- Dönem içindeki büyük defter kaydı

<table>
<thead>
<tr>
<th>197 SAY.VE TES. NOK.HS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>750</td>
</tr>
</tbody>
</table>
b. Kasa Fazlaları

Eğer dönem sonuna kadar fazlalığın nedeni anlaşlamazsa, bu envanter fazlalığı olarak kabul edilip gelir kaydedilmektedir.

Örnek: 02 Şubat 2018 tarihinde kasada bulunan 900 TL’nin dönem sonuna kadar nedeni bulunamamıştır.

- Dönem içindeki büyük defter kaydı

| 397 SAYIM VE TES. FAZ.HS | 900 |

- Dönem sonundaki envanter kaydı

| 397 SAYIM VE TESELLÜM FAZLALARI HESABI | 900 |
| 397.01 KASA FAZLALARI | 900 |
| 679 DİĞEROLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR HESABI | 900 |
| 679.01 KASA FAZLALARI | 900 |
| Nedeni bulunamayan kasa fazlasının kapatılması |

2.3.2. Ticari mallar hesabı ve envanter işlemleri

Dönem sonu mal mevcudunun tespitinde;

- Sayım
- Değerleme olmak üzere iki işlem yapılmaktadır.

**a. Sayım**

Kooperatiflerde bulunan tüm mallar, nitelik ve türlerine göre sınıflandırılarak ve dikkatli bir şekilde sayım yapılarak envanter defterine yazılırlar. Malların sayımı yapılırken, kooperatifte bulunan mallardan mülkiyeti kooperatife ait olmayanlar sayına dahil edilmemelidir. Ayrıca kooperatifte bulunmayıp mülkiyeti kooperatife ait olan mallar ise sayına dahil edilmelidirler.

**b. Değerleme İşleri**

Envanteri çıkarılmış malların listesi çıkarıldktan sonra, her biri maliyet bedeli ile çarpılır ve böylece toplam envanter tutarı tespit edilir.

**2.3.3. Mal satış kari veya zararının hesaplanması**

Tek düzen hesap planına göre, tüm mal alış bedelleri kooperatifçe katlanılan bir maliyet unsuru olarak kabul edilir. Dönem sonunda ‘690 Dönem Karı veya Zararı Hesabı’na gider yazılırken bunun yanında, mal satışında elde edilen gelir de ilgili gelir hesaplarına kaydedilir.

Mal satış veya karın hesaplanması için aşağıdaki formül kullanılabılır:

\[
\text{Satılan Malın Maliyeti} = (\text{DBMM} + \text{DİA}) - \text{DSMM}
\]

DBMM: Dönem başı mal mevcudu

DİA: Dönem içindeki alışların tutarı

DSMM: Dönem sonu mal mevcudu

\[
\text{Mal satış Karı} = \text{DİS} - \text{Satılan mallar maliyeti}
\]

DİS: Dönem içindeki satışların tutarı

**Örnek:** İşletmenin elinde dönem başında 78.000 TL değerinde ticari mal bulunmaktadır. İşletme dönemde 22.000 TL altın almıştır. Aynı dönemde 96.000 TL satış yapmıştır. Dönem sonunda yapılan envanter çalışmalarına göre 15.000 TL tutarında ticari malın olduğu tespit edilmiştir. Verilen bu verilere göre satılan malın maliyetini ve mal satış kar veya zararını bulunuz.

Satılan malların maliyeti = (78.000 + 22.000) – 15.000

Satılan malların maliyeti = 100.000 – 15.000

Satılan malların maliyeti = 85.000 TL

Mal satış Karı = 96.000 - 85.000

Mal satış Karı = 11.000 TL

**2.3.4. Duran Varlıklarda Amortisman İşlemleri**
Kooperatifin aktifinde kayıtlı bulunan bina, demirbaş, haklar gibi maddi ve maddi olmayan duran varlıkların ömürleri sırsız değildir. Bu varlıklar kullanıldıkça yıpranırlar ve zamanla eskimeye uğrarlar ya da ekonomik ömürünü kaybederler. Amortisman hesapları, maddi ve maddi olmayan duran varlıkların ne kadar değer kaybına uğradıklarını hesabından gösterir.

2.3.4.1. Amortismana Tabi Olan Varlıklar

Vergi Usul Kanunu’na göre, amortisman konu duran varlıklar aşağıdaki gibidir;

a. Amortismana tabi varlıklar
   - Alet, edevat, mefroşat, demirbaş ve sinema filmleri (VUK Madde 313)
   - Madenlerin ve taş ocaıklarının imtiyaz ve maliyet bedelleri (VUK Madde 316)
   - İşletmede bir yıldan fazla kullanılan veya yıpranmaya, aşınmaya ya da değer düşüklüğüne maruz kalan gayrimenkuller (VUK Madde 313)
   - İşletmede inşa edilmiş olan her çeşitli yollar (VUK Madde 314)
   - Gayrimenkul gibi değerlenen kıymetler (VUK Madde 269)

   a) Tesisat ve makineler,
   b) Gemiler ve diğer taşıtlar,
   c) Gayrimenkullerin ayrılmaz parçaları ve ayrıntıları
   d) Maddi olmayan haklar

   Amortismana Tabi Sermaye ve Alacaklar
   a. Şüpheli alacaklar (VUK Madde 323)
   b. Değersiz alacaklar (VUK Madde 322)
   c. Vazgeçilen alacaklar (VUK Madde 324)
   d. Kuruluş ve örgütlenme gideri (VUK Madde 325)
   e. Özel maliyet bedelleri (VUK Madde 327)
   f. İmtiyazlı işletmelerindeki sermaye (VUK Madde 325)

Duran varlıkların amortismana konu olabilmesi için;

- İşletmede bir hesap döneminden fazla ekonomik ömre sahip olması,
- Aşınmaya, yıpranmaya ve düşmeye maruz bulunması,
- İşletmede kullanılan değerin o yılı belirlenen alt kayıt tutarlarını aşmış olması,
- Aktifte kayıt olması
- Tamamlanmış veya kullanıma hazır olması gerekir (Güçlü vd 2006).

2.3.4.2. Amortisman Tutarının Hesaplanma Yöntemleri

- Normal Amortisman Yöntemi:

Bu yöntemde ayrılan amortisman tutarı her yıl aynıdır. Amortisman süresinin sonunda amortismanın tutarı, ekonomik malın maliyet bedeline eşiğ olacak (Ataman 2001).

Vergi Usul Kanunu’na göre mükellefler, amortisman tabi olan iktisadi kıymetlerinin değerini, %20 nispetinden fazla olmaması gerekiyor, serbestçe belirledikleri oranlar üzerinden yok ederler.

Örneğin; tarım kredi kooperatifinin 2017 yılında 200.000 TL tutarında bir ilaçlama makinesi satın aldığı varsayıldığında, amortisman oranı da %20 olarak kabul edildiğinde her yıl ayrılacak amortisman miktarını bularak amortisman tablosunu düzenleyiniz.

Amortisman oranının %20 olması durumunda;
200.000 x 0.20 = 10.000 TL tutarında amortisman ayrılacaktır. Bu durumda ürün kredi kooperatifı tarafından bu makine için her yıl ayrılacak amortisman tutarı çizelge 5.1’deki gibi olacaktır:

Çizelge 2.1. Normal Amortisman Yöntemine göre amortisman hesaplama

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Maliyet Tutarı TL</th>
<th>Amortisman oranı (%)</th>
<th>Amortisman Tutarı (TL)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2017</td>
<td>200.000</td>
<td>20</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2018</td>
<td>200.000</td>
<td>20</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2019</td>
<td>200.000</td>
<td>20</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2020</td>
<td>200.000</td>
<td>20</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2021</td>
<td>200.000</td>
<td>20</td>
<td>40.000</td>
</tr>
<tr>
<td>TOPLAM</td>
<td></td>
<td></td>
<td>200.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- Azalan Bakiyeler Üzerinden (Hzlandırılmış) Amortisman


Örneğin, ürün kredi kooperatifinin 2017 yılında 200.000 TL değerinde gübreleme makinesi satın aldığı ve amortisman oranının %20 olduğu varsayıldığında bazıdırılmış amortisman yöntemi uygulansırsa, amortisman oranı normal amortisman oranının iki katı olarak kabul edilecek, amortisman tutarı ve yıllar itibariyle amortisman dağılımı Çizelge 2.2.’deki gibi olacaktır:

Çizelge 2.2. Azalan Bakiyeler Yöntemine göre amortisman hesaplama

<table>
<thead>
<tr>
<th>Yıllar</th>
<th>Maliyet Tutarı TL</th>
<th>Amortisman oranı (%)</th>
<th>Amortisman Tutarı (TL)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2017</td>
<td>200.000</td>
<td>40</td>
<td>80.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2018</td>
<td>120.000</td>
<td>40</td>
<td>48.000</td>
</tr>
<tr>
<td>2019</td>
<td>72.000</td>
<td>40</td>
<td>28.800</td>
</tr>
<tr>
<td>2020</td>
<td>10.800</td>
<td>40</td>
<td>43.200</td>
</tr>
<tr>
<td>2021</td>
<td>43.200</td>
<td>-</td>
<td>43.200</td>
</tr>
<tr>
<td>TOPLAM</td>
<td></td>
<td></td>
<td>200.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Fevkalade (Olağanüstü) Amortisman

Vergi Usul Kanunu’nun 317. Maddesine göre olağanüstü amortismanlı konu olan varlıklar şu şekildekildir;

A. Yangın, deprem, su basması gibi afetler sonunda değerini kısmen veya tamamen kaybeden,
B. Yeni icatlar nedeniyle teknik verim ve kıymetleri düşerek kısmen veya tamamen kullanılmaz duruma gelen,
C. Cebri çalışmaya tabi tutuldukları için normalden fazla aşınma ve yıpranmaya maruz kalan duran varlıklar.

2.3.5. Amortisman Kayıt yöntemleri


Örnek: …… Tarım kredi kooperatifine ait taşının değeri 75.000 TL’dir. Normal amortisman yöntemine göre amortisman oranı %20 olarak kabul edilirse yıllık amortisman tutarı 75.000x %20 = 15.000 TL olarak hesaplanacaktır

| 770 GENEL YÖNETİM GİDERİ HESABI | 15.000 |
| 257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR HESABI | 15.000 |
| 257.25 Taşıt Amortismanı 15.000 | |
| Taşıta amortisman ayrılması | |
| 690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI HESABI | 15.000 |
| 770 GENEL YÖNETİM GİDERİ HESABI | 15.000 |
| 257.25 Amortisman Gideri 15.000 | |
| Amortisman tutarının sonuç hesabına devredilmesi | |

2.3.6. Alacakların Şüpheli Duruma Gelmesi

Senetli ve senetsiz alacaklardan, tahsil edilmelerinde sorunlar çıkan hatta tahsili imkansız duruma gelenler var ise, bunlar envanter çalışmalarını sırasında sağlanlardan ayrıt edilirler.

2.3.6.1. Şüpheli alacaklar

Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve sürdürülebilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

- Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar,
- Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenmesine rağmen borçlu tarafından ödememis bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar şüpheli alacaksız.

Senetli alacaklarda vadenin dolması, senetsiz alacaklarda da uygunsu sürülerin geçmesi durumunda tahsıl edilemeyecek alacaklar için borçlusuna noter aracılığıyla protesto çekilmiş ise bu tür alacaklar ‘şüpheli alacak” konumuna girmiş demektir. Tahsili şüpheli duruma gelmiş senetli ve senetsiz alacaklar, aynı zamanda ilgili olduklarını hesaplardan çıkartılırlar ve “128 Şüpheli Ticari Alacaklar Hesabı”na devredilirler. Bu alacaklar dönem sonuna kadar tahsıl


- Alıcıdan olan senetli alacağın şüpheli hale gelmesi

<table>
<thead>
<tr>
<th>128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR HESABI</th>
<th>2.850</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>128.20. Protestolu Senetler 2.850</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>770 GENEL YÖNETİM GİDERİ HESABI</td>
<td>200</td>
</tr>
<tr>
<td>100 KASA HESABI</td>
<td>200</td>
</tr>
<tr>
<td>121 ALACAK SENETLERİ HESABI</td>
<td>2.850</td>
</tr>
<tr>
<td>121.20 Cüzändaki Senetler 2.850</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

- Alıcıdan tahsil edilemeyen alacak için karşılık ayrıılması

<table>
<thead>
<tr>
<th>654 KARŞILIK GİDERLERİ HESABI</th>
<th>2.850</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>654.20. Şüpheli alacak karşılığı 2.850</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>129 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAK KARŞILIĞI HESABI</td>
<td>2.850</td>
</tr>
<tr>
<td>129.20. Protestolu senetler 2.850</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Taşıta amortisman ayrılması

<table>
<thead>
<tr>
<th>690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI HESABI</th>
<th>2.850</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>654 KARŞILIK GİDERLERİ HESABI</td>
<td>2.850</td>
</tr>
<tr>
<td>654.20. Şüpheli alacak karşılığı 2.850</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Amortisman tutarının sonuç hesabına devredilmesi</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Diğer yılda şüpheli olan 2.850 TL’lik alacağın 850 TL’lik kısmı tahsil edilebilmştir. Bu durumda yapılacak olan kayıt aşağıdaki gibidir:

<table>
<thead>
<tr>
<th>100 KASA HESABI</th>
<th>850</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>128 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR HESABI</td>
<td>850</td>
</tr>
<tr>
<td>129 ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAK KARŞILIĞI HESABI</td>
<td>850</td>
</tr>
<tr>
<td>129.03. Protestolu Senetler 850</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>644 KONUSU KALMAYAN KARŞILIKLAR HESABI</td>
<td>644</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2.3.6.2. Değersiz Alacaklar

Tahsiline imkân kalmamış senetli ve senetsiz alacaklar “değersiz alacak” durumundadırlar. Vergi Usul Kanunu; mahkemelerin verdiği kararla veya borçlunun borcunu ödeyecek mal varlığının olmadığı gibi nedenlerle tahsiline artık imkân kalmayan alacakları deşersiz alacak olarak saymıştır.

Değersiz alacaklar, bu mahiyete girdikleri tarihicasting değerleri üzerinde zarar yazılarak kapatılmalıdır. Protesto veya mahkeme safhasındaki alacaklar önceden ‘‘128 şüpheli Ticari

Değersiz olan bir alacağın bir kısmının veya tamamının tahsil edilmesi durumunda, yapılan tahsilat tutarının ‘671 Önceki Dönem Gelir ve Karları Hesabı’na alınması gerekmektedir.

ÖRNEK: Ayhan Ak adlı tarım kredi kooperatifi ortağı hayatını kaybetmiş, herhangi bir mal varlığı da bırakmamıştır. Bu sebepten dolayı 7.200 TL tutarı alacağın tahsil edileceği kesinlik kazanmıştır. Bu durumda yapılacak olan kayıt aşağıdaki gibi olacaktır:

| 690 DÖNEM KARI VEYA ZARARI HESABI | 7.200 |
| 120 ALICILAR HESABI | 7.200 |
| Ortak Ayhan Ak’dan olan alacağın değeriz duruma gelmesi |

Daha ileriki bir tarihte Ayhan Ak’ın mirasçılırlarından 2.000 TL tahsil edilmiştir:

| 100 KASA HESABI | 2.000 |
| 671 ÖNCEKİ DÖNEM GELİR VE KARLARI HESABI | 2.000 |
| 671.12 Ayhan AK 2.000 |
| Ortak Ayhan Ak’dan olan alacağın değeriz duruma gelmesi |

Sonuç


Tarım kredi kooperatiflerinin kurulması, çiftçilerin düşük maliyetle kredi temin etmelerine yardımcı olmuştur. Sanayı, ticaret, tarım gibi sektörlerde görülen tarım kredi kooperatifleri kendi imkanlarıyla ortaklarına kredi sağlamak için devletin de destek almaktadırlar. Tarım kredi kooperatifleri, ortak olan çiftcilerle üretim döneminde kredi vermekte, hasat mevsimi sonunda ise verdikleri kredileri geri almaktaadırlar.


Bütün kooperatiflerde olduğu gibi tarım kredi kooperatifleri de ekonomik ve sosyal niteliğe sahip olan kuruluşlardır. Diğer şirketlerde olduğu gibi alış, satış, borç ve alacak gibi birçok faaliyet gerektirir ve yaptıkları bu işlemleri de munhasıbe defterlerine Genel Kabul Görmüş Muhasebe İkikelerine uygun olarak kaydetmektedirler. Dönem sonlarında ise temel mali tablolar olan bilanço ve gelir tablolarını düzenleyerek dönemde elde edilen kar veya zarar gibi


KAYNAKÇA


İnan İ.H (2008). Türkiye’de Tarımsal Kooperatifçilik ve AB Modeli. İTO Yayınları, 279 s İstanbul

TC Anayasası

Vergi Usul Kanunu

Türk Ticaret Kanunu

Gelir Vergisi Kanunu

http://www.mevzuatdergisi.com/2006/08a/01.htm

(Erişim Tarihi: 26/07/2018)


Anahtar Kelimeler: Tarım kredi kooperatifi, muhasebe kaydı, kasa tahsil fişi, tedlye fişi, mahsup fişi

Application of Uniform Accounting System in Agricultural Credit Cooperatives

The main of the cooperative is not to make profit like other companies, but to meet the needs of the cooperative members. Individuals are in the spotlight of cooperatives. Capital oriented perception has recently been found wrong, so interest in individual oriented enterprises, such as cooperatives has increased. Considering this fact, it is mainly aimed to provide credits in appropriate conditions to the members in agricultural credit cooperatives. Providing credits at low interest rate and low cost to the small and medium farmers is the main aim. Banks give credits to big farmers, whereas they lay difficulties to small farmers. The wealth of small farmers which they can provide as collateral for a credit is in minute amount. Therefore, agricultural credit cooperatives are the only institution that farmers can apply. The increase in

1 Bu makale Öğretim Görevlisi Hande Özolgun’un yüksek lisans tezinden faydalanarak hazırlanmıştır.
2 Öğretim Görevlisi, Namık Kemal Üniversitesi Marmara Ereğlisi Meslekt莫斯okulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, hozolgun@nku.edu.tr
the importance of agricultural credit cooperatives requires examining the actions and accounting records of these cooperatives in detail. These records may also help the members to decide in various subjects. This study was done in order to find out whether all the actions of agricultural credit cooperatives accord with the uniform accounting system and to give information about the accounting of cooperative actions. Pertaining to the aim of the study, information about various actions was obtained by going to the Marmara Ereğlisi Agricultural Credit Cooperative, and record samples were taken related to the actions done. Application of the uniform accounting policies in agricultural credit cooperatives is the result of the cooperation between all the cooperatives. In addition to this, cooperatives were catered to obey the uniform accounting system policies by law. It was found out that accounting is a common language for all institutions and cooperatives with this study.

**Key Words**: Agricultural credit cooperative, accounting record, cash receipt voucher, payment voucher, non-cash entry

1. **GİRİŞ**


Kooperatifler Kanunu’na göre kurulan kooperatifler, ortakların belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle de meslek ve seçimlerine dair ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlar. Bireyler arasında işbirliğini sağlar ve bunun sonucunda toplumsal dayanışma ve kalkınmayı sağlar. Bu sebeple de, kooperatiflerin doğuşunu etrafında örgütlenmelerini sağlayarak kooperatiflerin ortaya çıkma sürecini hızlandırmıştır(Güngör,2006: 10).

Yapılan bu çalışma ile amacı küçük çiftçi işletmelerine kredi sağlayan tarım kredi kooperatiflerinin muhasebe ve tek düzen hesap planı ve temelde kullanılan muhasebe fişlerinin neler olduğunu hakkında bilgi verdikten sonra, Marmara Ereğlisi Tarım Kredi Kooperatifinde dönem içinde gerçekleştirilen bazı muhasebe kayıtlarını gösterebilmektir.

2. **Muhasebe Fişleri:**
Muhasebe işlemlerinin yevmiye defterine yazılan ve tek düzen hesap planı ve temelde kullanılan muhasebe fişlerinin neler olduğunu hakkında bilgi verdikten sonra, Marmara Ereğlisi Tarım Kredi Kooperatifinde dönem içinde gerçekleştirilen bazı muhasebe kayıtlarını gösterebilmektir.

- Tahsil fişi
- Tediye fişi
- Mahsup fişi


3. Marmara Ereğlisi Tarım Kredi Kooperatifinin Çeşitli Muhasebe Kayıtları
Bu bölümde ise, kooperatif tarafından tutulan çeşitli muhasebe kayıtlarının örnekleri gösterilmiştir. İlk olarak tahsil fişleri gösterilmiş, daha sonra sırasıyla tediye ve mahsup fişleri gösterilmiştir. Daha sonra kayıtların devamında her bir kaydın kısaca açıklaması yapılmıştır.

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ TAHSİL FIŞİ**

FİŞ NO: 2011.12.000.555  
SERİ NO: 201100001122

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>1000000001</td>
<td>ANA KASA(TL)</td>
<td></td>
<td>210,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ANA KASA(TL)</td>
<td>210,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>603900002</td>
<td>NAKDİ VE AYNI KREDİ KOMS.</td>
<td></td>
<td>210,00</td>
<td>210,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>AYNI KREDİ KOMS.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ
KOOP. YETKİLİLERİ:

YALNIZ; İKİYÜZON TL.
DÜZENLEYEN: AHMET HIZLI
KAYIT TARIHİ: 31.12.2011 09:45:12
DÖKÜM TARIHİ: 07.01.2012 15:47:23

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM

KREDİ KOOPERATİFİ TAHSİL FİŞİ

Fiş Tarihi: 01.12.2011
Fiş No: 2011.12.000001
Seri No: 201100001003

<table>
<thead>
<tr>
<th>S. NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTİ</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>100000001</td>
<td>ANA KASA (TL)</td>
<td></td>
<td>90,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0001</td>
<td>ANA KASA(TL)</td>
<td>90,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>603900002</td>
<td>NAKDİ VE AYNİ KRED. KOMİSYON</td>
<td></td>
<td></td>
<td>90,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>AYNİ KRED. KOMİSY</td>
<td>90,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

90,00  90,00

YALNIZ; DOKSAN TL.

1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KRED KOOPERATİFİ YETKİLERİ;

DÜZENLEYEN, AHMET HIZLI

KAYIT TARİHİ; 01.12.2011 08:50:04

DÖKÜM TARİHİ; 13.12.2011 18:18:

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ

TARIM KREDİ KOOPERATİFİ TEDİYE FİŞİ

Fiş Tarıhi: 30.12.2011

Fiş No: 2011.12.000535

Seri No: 20110000052

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>102100001</td>
<td>T.C ZİRAAT BANK.</td>
<td></td>
<td>35,900,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>000011853</td>
<td>S.M.EREĞLİSİ</td>
<td>35,900,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>100000001</td>
<td>ANA KASA(TL)</td>
<td></td>
<td>35,900,00</td>
<td>35,900,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ANA KASA(TL)</td>
<td>35,900,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
**AÇIKLAMA:** Bu kayıitta tarım kredi kooperatifi kasasından aldığı 15.900 TL’yi Ziraat Bankası’ndaki hesabına yatırılmıştır. Kasadan nakit çıkışı olduğu için tediye fişidir.

1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOP. YETKİLİLERİ

**YALNIZ:** OTUZBEŞBİNDOKUZYÜZ TL.

**DÜZENLEYEN:** AHMET HIZLI

**KAYIT TARİHİ:** 30.12.2011  17:28:10

**DÖKÜM TARİHİ:** 07.01.2012  15:48:00

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ TEDIYE FIŞİ**

**FİŞ TARİHİ:** 01.12.2011

**FİŞ NO:** 2011.12.000002

**SERİ NO:** 201100000463

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>123000001</td>
<td>GENEL İHTİYAÇ KREDİSİ</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00921</td>
<td>ORTAK KREDİ HS.</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>100000001</td>
<td>ANAKASA (TL)</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td>3,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ANAKASA(TL)</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
**AÇIKLAMA:** Bu kayıttta tarım kredi kooperatifı ortağa nakit olarak 3.000 TL tutarında genel ihtiyaç kredisi verilmişdir. Ortağa kredi tutarı kooperatifin kasasından ödenmiştir. Kasadan nakit çıkışı olduğu için tediye fişidir.

**YALNIZ:** ÜÇBİN TL.

**1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KRED KOOPERATİFTERİ;**

**DÜZENLEYEN:** AHMET HIZLI

**KAYIT TARİHİ:** 01.12.2011 08:50:04

**DÖKÜM TARİHİ:** 13.12.2011 18:18:41

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFTERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFTERİ TEDIYE FIŞİ**

**FIŞ TARİHİ:** 31.12.2011

**FIŞ NO:** 2011.12.000.556

**SERİ NO:** 201100000531

<table>
<thead>
<tr>
<th>S. NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>123000001</td>
<td>GENEL İHTİYAÇ KREDİSİ</td>
<td></td>
<td>7,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00951</td>
<td>HİKMET SÜER</td>
<td></td>
<td>7,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>10000001</td>
<td>ANAKASA (TL)</td>
<td></td>
<td>7,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ANAKASA(TL)</td>
<td></td>
<td>7,000.00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
AÇIKLAMA; Bu kayıttta tarım kredi kooperatifi ortağı olan Hikmet Süer’e nakit olarak 7.000 TL tutarında genel ihtiyaç kredisi verilmiştir. Ortağa kredi tutarı kooperatifin kasasından ödenmiştir. Kasadan nakit çıkışı olduğu için tediye fişidir.

YALNIZ; YEDİBİN TL. 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOP.E.YETKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARIHİ; 31.12.2011 09:45:13

DÖKÜM TARIHİ; 07.01.2011 15:47:16

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FIŞİ

FIŞ TARIHİ; 30.12.2011
FIŞ NO; 2011.12.000517

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>125500002</td>
<td>BU YIL KANUNİ TAKİPTEN ALACAK</td>
<td></td>
<td>564,48</td>
<td>564,48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00967</td>
<td>ŞEMSİ DEMİRAL</td>
<td></td>
<td>564,48</td>
<td>00967</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>603000015</td>
<td>KAN.TAKİP.KRD.FAİZ</td>
<td></td>
<td>564,48</td>
<td>564,48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00967</td>
<td>ŞEMSİ DEMİRAL</td>
<td></td>
<td>564,48</td>
<td>00967</td>
</tr>
</tbody>
</table>

564,48 564,48

YALNIZ; BEŞYÜZALTMİŞDÖRT TL. KIRKSEKİZ KR.  

1853 SAYILI MARMARA 

EREĞLİSİ TARIM KRED 
KOOPLE.YETKİLİLERİ; 

DÜZENLEYEN; VOLKAN ERARSLAN 

KAYIT TARİHİ;  30.12.2011  15:38:27 

DÖKÜM TARİHİ; 07.01.2012  15:48:32 

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM 

KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ 

FİŞ TARİHİ; 30.12.2011 
FSİ NO; 2011.12.000517

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>181500200</td>
<td>2011/1240 GELİR KAYBI</td>
<td>70,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>2011/1240 GELİR KAYBI</td>
<td>70,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>603000003</td>
<td>GÜBRE</td>
<td>70,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00822</td>
<td>FEHİMİ DUMAN</td>
<td>70,00</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

70,00  70,00

AÇIKLAMA; Bu kayıtta elde edilen fazla faiz tahakkuku gelirlere aktarılmıştır. Kasaya nakit 
girişi ve çikuşı yoktur. Bu yüzden mahsup fışidir.
**QUO VADIS SOCIAL SCIENCES**  
Proceedings Book  
FSCONGRESS 2018

YALNIZ; YETMİŞ TL.  

1853 SAYILI MARMARA  
EREĞLİSİ TARIM KREDİ  
KOOP. YETKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN: AHMET HIZLI  

KAYIT TARİHİ; 02.01.2012 17:31:06  

DÖKÜM TARİHİ; 07.01.2012 15:46

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM**  
KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ

**FİŞ TARİHİ; 30.12.2011**  
**FİŞ NO; 2011.12.000584**

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAAN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>320300050</td>
<td>PETROL ÜRÜNLERİ</td>
<td>00839 SEYMEN TARIM KRED. KOOP.</td>
<td>4,623,00</td>
<td>4,623,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>4,623,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>320100010</td>
<td>TOHUMLUK</td>
<td>00001 TEKİR.BÖLGE BİRLİĞ.</td>
<td>4,623,00</td>
<td>4,623,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>4,623,00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

4,623,00 4,623,00
AÇIKLAMA; Kooperatifin Seymen Tarım Kredi Kooperatifi’ne olan borcu Bölge Birliği tarafından kooperatif adına kapatılmıştır, böylece Marmara Ereğlisi Tarım Kredi Kooperatifi Bölge Birliği’ne borçlanmıştır. Kasaya nakit giriş ve çışı olduğu için kayıt mahsup kaydıdır.

YALNIZ; DÖRTBİNALTYÜZYİRMIÜÇ TL. 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ

KOOP.EYTKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARİHİ; 06.01.2012 17:12:27

DÖKŬM TARİHİ; 07.01.2012  15:46:16

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ

FİŞ TARİHİ; 19.12.2011
FİŞ NO; 2011.12.000219

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>153300007</td>
<td>YABANCI OT ÖLDÜRŬCŬ</td>
<td></td>
<td>6,324,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>000001</td>
<td>PHENOXY BİLEŞİKLER</td>
<td></td>
<td>6,324,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>19110000</td>
<td>MAL HİZM.ALİŞ.İND.KDV</td>
<td></td>
<td>505,95</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>000002</td>
<td>%8 KDV LI MAL.VE HİZM.</td>
<td></td>
<td>505,95</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>320100030</td>
<td>ZİRAİ MÜCADELE İLAÇ</td>
<td></td>
<td>6,830,32</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>000001</td>
<td>ZİRAAT MÜCADELE İLAÇLARI</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

YALNIZ; ALTMİŞBİNSEKİZYÜZOTUZ TL. OTUZIKİ KR. 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KRED KOOPE.YETKİLLİLERİ;

DÜZENLEYEN;VOLKAN ERARSLAN


DÖKÜM TARİHİ; 21.12.2011 09:56:31

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FIŞİ

FİŞ TARIHİ; 19.12.2011

FİŞ NO; 2011.12.000219

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>320703000</td>
<td>ZİR. MÜC.İLAÇ.SATICI</td>
<td></td>
<td>11,299.92</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00027</td>
<td>TARKİM BİTKİ KORUMA</td>
<td></td>
<td>11,299.92</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>320100030</td>
<td>ZİRAİ MÜCADELE İLAÇLAR</td>
<td></td>
<td>11,299.92</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ZİRAİ MÜCADELE İLAÇLAR</td>
<td></td>
<td>11,299.92</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
AÇIKLAMA; Bu kayıt Tarkim Bitki Koruma firmasına Bölge Birliği tarafından kooperatif adına ödeme yapılmasının mahsup kaydıdır. Kasaya nakit giriş ve çıkışı olmadığı için mahsup fişidir.

YALNİZ; ONBİRBİNİKKİYÜZDOKSANDOKUZ TL. DOKSAN İKİ KR. 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ

KOOP.YETKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARIHİ: 07.01.2012 15.17.56

DÖKÜM TARIHİ: 07.01.2011 15.36.16

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPEGATFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ

FİŞ TARİHİ; 01.12.2011  FİŞ NO; 2011.12.000003

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>123000001</td>
<td>GENEL İHTİYAÇ KRED.</td>
<td></td>
<td>56,66</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00921</td>
<td>ORTK. KREDİ HS</td>
<td></td>
<td>25,16</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00921</td>
<td>ORTK.KREDİ HES</td>
<td></td>
<td>31,50</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>91000000</td>
<td>ORTK. DAN.ALC.BORÇ.SEN</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK.ALC.BORÇ SEN.</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>524000001</td>
<td>ORTK.ALC. DESTEKLEME F</td>
<td></td>
<td>12,58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK ALC.DESTKLÖ F</td>
<td></td>
<td>12,58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>525600001</td>
<td>ORTK. ALC.BİNA BAĞŞ.</td>
<td></td>
<td>12,58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK.ALINAN B</td>
<td></td>
<td>12,58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>369710001</td>
<td>KRD.HAYAT SİG.PR.B</td>
<td></td>
<td>31,50</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>KRD.HAYT.SİG.PRİM BORCU</td>
<td></td>
<td>31,50</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>911000001</td>
<td>ORTK.AL.BORÇ.SEN.SAH.</td>
<td></td>
<td>3,000.00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**YALNIZ; ÜÇBİNELLİALTı TL. ALTMIŞALTı KR.  1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM**

**KREDİ. KOOPE.YETKİLERİ**

**KAYIT TARİHİ:** 01.12.2011 08:50:29  
**DÖKÜM TARİHİ:** 13.12.2011 18:18:19

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM**

**KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FIŞİ**

**FİŞ TARİHİ:** 31.12.2011  
**FİŞ NO:** 2011.12.000554

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>123000001</td>
<td>GENEL İHTİYAÇ KRED.</td>
<td></td>
<td>203,81</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00967</td>
<td>ŞEMSİ DEMİRAL</td>
<td>90,74</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00967</td>
<td>ŞEMSİ DEMİRAL</td>
<td>113,07</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>910000001</td>
<td>ORTK. DAN.ALC. BORÇ.SEN</td>
<td></td>
<td>12,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK. ALC. BORÇ SEN.</td>
<td></td>
<td>12,000.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>524000001</td>
<td>ORTK. ALC. DESTEKLEME F</td>
<td></td>
<td>45,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK ALC. DESTKLÖ F</td>
<td></td>
<td>45,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>525600001</td>
<td>ORTK. ALC. BİNA BAĞŞ.</td>
<td></td>
<td>45,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>ORTK.ALMAN B</td>
<td></td>
<td>45,37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>369710001</td>
<td>KRD.HAYAT SİG.PR.B</td>
<td></td>
<td>113,07</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>KRD.HAYT.SİG.PRİM BORCU</td>
<td></td>
<td>113,07</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>911000001</td>
<td>ORTK. AL.BORÇ. SEN.SAH.</td>
<td></td>
<td>12,000.00</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

598

**YALNIZ:** ONİKİBİNİKİYÜZÜ TL. SEKSENBİR KR. 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİN KOORE. YETKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARIHİ; 31.12.2011 09:43:02

DÖKÜM TARIHİ; 07:01:2012 15:47:30

**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM**

**KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FIŞİ**

**FIŞ TARİHİ; 31.12.2011**

**FIŞ NO; 2011.12.000577**

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>36520001</td>
<td>YAT. GEL. FON. KAT. PAY.</td>
<td>60,901.63</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00002</td>
<td>YATIRIM GELİŞ. FONU</td>
<td>60,901.63</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>36530001</td>
<td>TASFİYE FON. KAT. PAYI</td>
<td>482.77</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0002</td>
<td>TASFİYE FONU</td>
<td>482.77</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>54000001</td>
<td>KARL. AYRIL. YEDEK AKÇE</td>
<td>482.77</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00002</td>
<td>YEDEK AKÇE</td>
<td>482.77</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>33430001</td>
<td>SERMAYE TAHSİLATI</td>
<td>60,901.63</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>M. EREĞLİSİ SERMAYE</td>
<td>60,901.63</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**AÇIKLAMA:** Kooperatifin geriye dönük 4 yıllık karından Bölge Birliği ve Merkez Birliği’ne ayrılan kar pajının mahsup kaydıdır. Kasaya nakit giriş ve çıkma olmadığı için mahsup fişdir.
**TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ**

**FİŞ TARIHİ:** 06.12.2011  
**FİŞ NO:** 2011.12.000043

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>153200001</td>
<td>İNORGANIK KATKI GÜBRE 00004</td>
<td>NPK LI KATKI GÜBRELER</td>
<td>25,274.36</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>191100001</td>
<td>MAL. HİZM. ALŞ. İND. KDV 00007</td>
<td>%18KDVLİ MAL VE HİZM.</td>
<td>4,549.39</td>
<td>29,823.75</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>320000020</td>
<td>KİMYEVİ GÜBRE 0700200</td>
<td>SAYILI MERK. BİR</td>
<td>29,823.75</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Toplam:** 29,823.75  29,823.75
AÇIKLAMA: Bu kayıt kooperatifin vadeli olarak Merkez Birliğinden 947378 numaralı fatura ile satın aldığı gübre'nin alış kaydıdır. Kasaya nakit girisi ve çikışı olmadığı için mahsup fişidir.

YALNIZ; YIRMİDOKUZBİNSEKİZYÜZYİRMİÜÇ BİN YETMIŞBEŞ KR 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ

KOOP.EYTKİLLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARİHİ; 06.12.2011 12:41:02

DÖKÜM TARİHİ; 13.12.2011 18:19:58

TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM

KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ

FİŞ TARİHİ; 20.12.2011

FİŞ NO; 2011.12.000245

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>153500005</td>
<td>YAKACAK MADDELERİ</td>
<td></td>
<td>19,296.47</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00002</td>
<td>İTHAL CEVİZ KÖMÜR</td>
<td>9,788.07</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00004</td>
<td>İTHAL PORTAKAL KÖMÜR</td>
<td>9,508.40</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>191100001</td>
<td>MAL. HİZM.ALŞ.İND.KDV</td>
<td></td>
<td>3,473.37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00007</td>
<td>%18KDVLİ MAL VE HİZM.</td>
<td>3,473.37</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>32000705000</td>
<td>PETROL ÜRÜN SATICI</td>
<td></td>
<td>22,769.84</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>07034</td>
<td>HATİPOĞLU MADENCİLİK</td>
<td>9,508.40</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>07034</td>
<td>HATİPOĞLU MADENCİLİK</td>
<td>13,261.44</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

22,769.84  22,769.84
AÇIKLAMA; Bu kayıt kooperatifin vadeli olarak Hatipoğlu Madencilik’ten satın aldığı katı yakıtnın alış kaydıdır. Kasaya nakit girisi ve çikışı olmadığı için mahsup fişidir.

YALNIZ; YİRMİKİBİNĐİYÜZALTMIŞDOKUZBİN SEKSENDÖRT KR 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPE.YETKİLERİ;

DÜZENLEYEN; VOLKAN ERARSLAN

KAYIT TARİHİ: 20.12.2011 09:34:54


TÜRKİYE TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİ 1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM

KREDİ KOOPERATİFİ MAHSUP FİŞİ

FİŞ TARİHİ; 30.12.2011

FİŞ NO; 2011.12.000548

<table>
<thead>
<tr>
<th>S.NO</th>
<th>HESAP NO</th>
<th>HESAP ADI</th>
<th>AYRINTI</th>
<th>BORÇ</th>
<th>ALACAK</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>127810001</td>
<td>ORTK.YAPILAN PEŞİN</td>
<td></td>
<td>20.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00893</td>
<td>ARİF ÖZDER</td>
<td></td>
<td>20.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>621900001</td>
<td>DİĞER TİC. MALLAR</td>
<td></td>
<td>18.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>TEMEL GIDA MADDELERİ</td>
<td></td>
<td>18.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>391200001</td>
<td>MAL.HİZMET.SATIŞ.KDV.</td>
<td></td>
<td>1.48</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00002</td>
<td>%8 KDV(SATIŞ ÜZERİ)</td>
<td></td>
<td>1.48</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>153900001</td>
<td>TEMEL GIDA MADDELERİ</td>
<td></td>
<td>18.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00014</td>
<td>ZEYTİN</td>
<td></td>
<td>18.00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>600900001</td>
<td>DİĞER TİC. MALLAR</td>
<td></td>
<td>18.52</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>00001</td>
<td>TEMEL GIDA MADDELERİ</td>
<td></td>
<td>18.52</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
AÇIKLAMA; Bu kayıt ortaklara yapılan temel gıda maddesi olan zeytinin peşin satışının mahsup kaydıdır. Kasaya nakit giriş ve çıkışı olmadığı için mahsup fişidir.

YALNIZ; OTUZSEKİZ TL

1853 SAYILI MARMARA EREĞLİSİ TARIM KREDİ KOOPER.YETKİLİLERİ;

DÜZENLEYEN; AHMET HIZLI

KAYIT TARİHİ: 30.122011 18:39:36

DÖKÜM TARİHİ; 07.01.2012 15:47:42

SONUÇ


açısından bir gereklilik değildir, bunun yanında alacaklılar ve mali nitelikteki tüm yükümlülükler açısından da gereklidir.


Araştırmada elde edilen bulgular ışığında şu önerilerde bulunulabilir:

Tarım kredi kooperatiflerinde kullanılan hesaplar da Tek düzen hesap planına dayanmaktadır. Fakat teorik olarak yapılan kayıtlarla, Marmara Ereğlisi Tarım Kredi Kooperatifi’nin kayıtlarının incelenmesi sonucunda pratiğe kooperatifte kullanılan hesapların ve kayıt düzeninin daha farklı olduğu görülmüştür. Bu sebeple, kooperatifler muhasebesi veya toute kredi kooperatifleri muhasebesi gibi konularda çalışma yapmayı düşünen kişilere, çalışmanın içerisinde kooperatiflerde kullanılan hesapları göstererek kısa bir açıklaması, bu kaynaklardan yararlanacak kişilere de yol gösterecektir.

Ayrıca tarım kredi kooperatiflerinin küçük çiftçilere olan büyük katkılarının bulunması sebebiyle bu alan da yapılan çalışmaların sayısı artırılabilir.


KAYNAKa


Kooperatifler Kanunu


(Erişim Tarihi: 16/08/2018)