



Finansmana Erişim Kanalları Ülkelerin Gelişmişlik Düzeyine Göre Farklılaşıyor Mu?

Do the channels of access to finance differ with regard to the income level of countries?

Suat Tuysuz*^a, Ecem Balaban^b

Makale Bilgisi

Araştırma Makalesi

DOI:

10.33688/aucbd.1262617

Makale Geçmişi:

Geliş: 10.03.2023

Kabul: 20.06.2023

Anahtar Kelimeler:

Finansmana erişim

Formel kurumlar

Enformel kurumlar

Kalkınma

Öz

Bu araştırma, ülkelerin gelişmişlik durumu ile finansmana erişim kanalları arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Bu kapsamda, bireylerin finansmana erişim aracı olarak kullandıkları kanalları gösteren ülke ölçeğindeki Dünya Bankası (DB) verisi kullanılmıştır. Bu kanallar, banka gibi finansal kurumlar ile aile, akraba, arkadaş ve tasarruf kulübü şeklindedir. Çalışmada, bankalar formel; aile, akraba, arkadaş ve tasarruf kulüpleri ise enformel kurum olarak tanımlanmıştır. Söz konusu veriler 2011, 2014 ve 2017 yıllarını kapsamaktadır. Her bir yıla ilişkin ülke verisi zaman serisi şeklinde düzenlenmiştir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi ise Dünya Bankası'nın verilerine göre dört kategori şeklinde sınıflandırılmıştır. Ülkelerin gelir sınıflaması ile söz konusu mekanizmaları kullanma oranları arasındaki ilişkiyi ve farklılaşmayı anlamak için sırasıyla korelasyon ve ANOVA testi yapılmıştır. Bulgularımız, ülkelerin gelir düzeyi arttıkça formel kurumları, gelir düzeyi azaldıkça ise enformel kurumları kullanma oranının arttığını ortaya koymakta ve gelir düzeyine göre bunun istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde farklılaştığını göstermektedir.

Article Info

Research Article

DOI:

10.33688/aucbd.1262617

Article History:

Received: 10.03.2023

Accepted: 20.06.2023

Keywords:

Access to finance

Formal institutions

Informal institutions

Development

Abstract

This research focuses on the relationship between the income level of countries and their financial access channels. In this context, data about accession to finance by World Bank are used. These channels are defined as bank, family, relatives, friends, and savings clubs. In the study, banks are defined as formal institutions, while family, relatives, friends, and savings clubs are defined as informal institutions. The data covers the years 2011, 2014, and 2017. The income level of countries is classified into four categories based on the World Bank's data. Correlation and ANOVA tests were implemented to understand the relationship and differentiation between the use of these mechanisms and countries' income classification. Our findings indicate that as long as the income level of countries increases, people conduct formal institutions to get access to finance, while the income level of countries, people conduct informal institutions to get access to finance. ANOVA results showed that the income level of countries and the rate of using formal and informal institutions differ significantly.

*Sorumlu Yazar/Corresponding Author: suattuysuz@gmail.com

^a Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Coğrafya Bölümü, Erzincan/Türkiye, <http://orcid.org/0000-0002-6598-0746>

^b Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Coğrafya Bölümü, Erzincan/Türkiye, <http://orcid.org/0000-0003-2851-5041>

1. Giriş

Büyüme ve kalkınma ile yatırım arasında pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Büyüme ve kalkınmanın istikrarlı bir biçimde sürdürülebilmesi için milli gelirin en az %5 ile %10'unun tasarruf edilerek yatırımlara dönüştürülmesi gerektiği ifade edilmektedir. Hatta büyüyen ekonomilerde bu oranın %12-15 aralığında olduğu belirtilmektedir (Gönel Doğaner, 2016: 152). Büyüme ve kalkınma için önemli olan husus yatırım olunca bunun sağlanabilmesi için gerekli olan finansman ve ona erişim önemli bir konu haline gelmektedir. Nitekim, az gelişmiş ülkelerin en karakteristik özelliklerinden biri emek bol olmasına rağmen finansmanın kıt olmasından kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede, sermayenin kıt bir faktör olmaktan çıkarılması kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi açısından önemlidir. Finansmana erişim, kavramsal olarak ülkelerin kişi ve kurumlarının bankalarda bulunan hesapları ve ilişkilerinin derinliği olarak belirtilmektedir (Lök, 2018). Finansman öylesine önemli bir konudur ki her türlü yatırımın gerçekleşmesi ona bağlıdır. Nitekim, girişimciliğin önündeki en büyük engellerden birinin finansmana erişilebilirlik olduğu vurgulanmaktadır (Er vd., 2015). Örneğin, KOBİ faaliyetlerinin West Midlands bölgesindeki eksikliğini finansmana erişimle ilişkili olduğu belirtilmekte (Appleyard, 2013) bu durumun özellikle çeper bölgelerde daha belirgin bir hal aldığı ifade edilmektedir (Kapitsinis vd., 2021; Zhao ve Jones-Evans, 2017).

Finansmana erişimin farklı kanallar üzerinden yapılabileceğini belirtmek gerekir. Bu kanallar, yurt içi ve yurt dışı olmak üzere iki temel yoldan gerçekleşmektedir. Finansmana erişimin yurt içi ayağı iç tasarruflar üzerinden sağlanırken yurt dışı ayağı ise yabancı sermaye aracılığıyla sağlanabilmektedir. Hem yurt içi hem de yurtdışı finansmana erişim, biçimsel ve biçimsel olmayan yollarla sağlanmaktadır. Biçimsel kaynaklar; bankalar, devlet, kredi kuruluşları, girişim sermayesi fonları vb. gibi *formel* kurumlara refere ederken, biçimsel olmayan kaynaklar ise kişisel tasarruflar, aile ve arkadaşlar ile melek yatırımcılar gibi güven temelli mekanizma üzerine inşa edilen *enformel* kaynaklara refere eder (Er vd., 2015)¹.

Finansmana erişimin firmaların inovasyon (Gorodnicenko ve Schnitzer, 2013; Lee ve Brown, 2017; Lee vd., 2015) ve ihracat yapma kapasitesini etkilediği (Hur vd., 2006; Jinjara ve Wignaraja, 2016; Minetti ve Zhu, 2011; Turner, 2011), bu sayede üretkenlik artışında belirleyici olabildiği belirtilmektedir (Krishnan vd., 2015; Levine ve Warusawitharana, 2021). Buna ek olarak, finansal hizmetlere erişimin ekonomik büyüme (Beck, 2014; Lee, ve Luca, D. 2019) ve kalkınma ile olduğu kadar (Lök, 2018; Rioja ve Valev, 2004), yoksulluğu azaltıcı ve gelir dağılımını düzeltici yönü de vardır (Ayyagari vd., 2013; Beck vd., 2007; Lee ve Luca, 2019; Lök, 2018). Finansmana erişilemezlik durumunun ise piyasa başarısızlığına neden olduğu belirtilmektedir (Fraser vd., 2015). Ezcümle finansman erişim, girişimcilerin performanslarını artırmasına, iş yaratmasına ve toplamda ekonomik aktivitenin artmasına yardımcı olur (Frimanslund vd., 2022). Bir diğer ifadeyle finansman işletmelerin damarlarındaki kan gibidir. Çok sağlıklı bir vücut olsa bile söz konusu o kan olmazsa yaşamanız mümkün olamayacaktır².

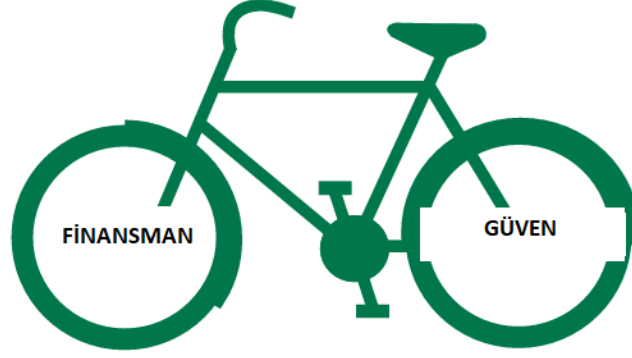
Finansmana erişimde banka gibi finansal kurumlar oldukça önemli olmakla beraber, işletmelerin çeşitli nedenlerle banka gibi kurumsal yapıları kullan(a)madıkları görülmüştür. İşletmelerin finansal yapılarının kötü olması veya bilançoları nedeniyle bankaların istediği yüksek ipotek ve teminat bedellerini karşılayamamaları onların bankalar aracılığıyla elde edebilecekleri finansmana erişimlerini sınırlandırmaktadır (Dursun, 2016; Lee ve Brown, 2017). Bu durumda, Xiao ve Ritchie (2009) tarafından yapılan ampirik bir araştırma, kimi durumlarda (firmanın büyüklüğü, bölgenin gelişmiş olup olmaması gibi) gayri resmi finans kaynaklarının önemini vurgulamaktadır. Gayri resmi finansman kaynaklarının resmi kaynaklara kıyasla yüksek teknoloji KOBİ'lerin özel finansman ihtiyaçlarına daha uygun olduğu belirtilmektedir (Xiao ve Ritchie, 2009).

Söz konusu olan husus finansman olunca, işin içerisine mudiler ile sermayeyi kullanacak olan aktörlerin birbirine güvenmesi girmektedir. Bu noktada kurumsal iktisat yaklaşımı önemli bir bakış açısı sunmaktadır. Bilindiği üzere Amerikalı ekonomist Douglass North, bir toplumda oyunun kurallarının kurumlar tarafından belirlendiğini ve bu kurumların karşılıklı etkileşimleri şekillendirdiğini belirtmektedir (North, 2010). Kurumlar, düzeni sağlamak ve çeşitli belirsizlikleri ortadan kaldırmak amacıyla insanlar tarafından oluşturulmuş hem formel hem de enformel bir ikili sac ayağı üzerine oturmaktadır. Formel ve enformel kurumların oluşmasındaki esas gaye, güven inşa edecek bir ortamın tesis edilmesine hizmet etmektir. Zira, güven olgusu, piyasanın düzgün işlemesi açısından hayati bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Güvensizlik ortamı ise ekonomiyi istikrarsızlık tüneline sokan en önemli unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir.

Yukarıdaki bilgilerden hareketle, sermaye birikiminin bir başka ifadeyle tasarrufların kalkınma sürecine dahil olması, yatırımlar yoluyla gerçekleşmektedir. Burada önemli olan husus, söz konusu birikimin girişimcilerin faydalanabileceği bir mekanizmanın içerisine sokulmasıdır. Bu mekanizmalardan en bilindik olanı daha önce de vurgulandığı üzere bankalardır. Bankaların yanı sıra eş dost akraba ve yakınlar, finansmana erişim için ikinci mekanizmadır. Bir diğer mekanizma ise tasarruf kulüpleridir. Kurumsal ekonomik coğrafya perspektifinden bakıldığında bahsedilen bu mekanizmalar formel ve enformel kurumlar olarak birbirinden ayrıştırılabilir. Bu mekanizmalardan bankaların formel kurum olarak tanımlanması mümkün iken eş, dost, akraba ve yakınlar ile tasarruf kulüpleri enformel bir kurum olarak tanımlanabilir. Bir başka ifadeyle bankalar aracılığıyla finansmana erişim sağlanması formel kurumların kullanıldığına işaret ederken; eş, dost, akraba ve yakınlar veya tasarruf kulüplerinden yararlanılarak finansmana erişmek ise enformel kurumların kullanıldığına işaret etmektedir³.

Bahsedilen bütün bu finansal araçlar, borç veren ve borç alan arasındaki değer birbirine transferini sağlar. Bir taraf sermayesini borç almaya istekli aktörlere açarken diğer taraf belli bir getiri karşılığında bu değeri kullanan pozisyonadadır. Dolayısıyla hem banka hem de banka dışı enformel kurumlardaki sermayeye erişebilmek aktörler arası güven düzeyine bağlı olarak şekillenmektedir. MacKinnon ve Cumpers (2018)'in bisiklet metaforunu ödünç alarak tanımlayacak olursak, bisikletin ön tekerleği sermayenin varlığına işaret etmekteyken söz konusu sermayenin kullandırılması bisikletin arka tekerleğinin yaptığı görevi üstlenmektedir (Şekil 1). Bisiklet metaforu sermaye olsa bile güven yok ise söz konusu sermayenin ekonomik dolaşıma giremeyeceğine işaret etmektedir. Kuşkusuz burada banka dışı enformel yapıların kimi durumlarda doğrudan faiz mekanizmasına dahil olmaması da önemlidir. Kültürlere göre, faiz kullanma(ma) konusuna ilişkin dinsel veya kültürel bir duruşun olduğu gerçeği

hatırda tutulduğunda, bu durum finansmana erişim kanalları üzerinde belirleyici olabilmektedir. Dolayısıyla finansmana erişim için kullanılan formel ve enformel aracı mekanizmalar mekana yani ülkelere ve ülkelerin kültürel yapısına ve güven ortamının tesis edilme düzeyine göre değişkenlik göstermektedir.



Şekil 1. Finansmana erişim ve güven arasındaki ilişki mekanizması
Kaynak: MacKinnon ve Cumbers (2018)'den alınarak değiştirilmiştir.

Ekonomik coğrafyacılar, 1990'ların sonlarından bu yana finansal piyasaların mekansal yoğunlaşmasını ve eşitsiz dağılımını keşfetmeye yönelik araştırmalara yönelmişlerdir (Clark, 2005; Leyshon ve Thrift, 1994; Leyshon ve Thrift, 1995; Leyshon vd., 2008). Özellikle de 2007-2008 krizinden sonra pek çok coğrafyacı saygın coğrafya dergilerinde ekonomik coğrafyaya finans ve finansallaştırmanın enjekte edilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar (Aoyama vd., 2011; Engelen ve Faulconbridge, 2009; Lee vd., 2009; Pike ve Pollard, 2010; Sokol, 2013). Finansmana erişim konusunda işletme ve finansal ekonomi alanlarında genişleyen bir literatüre rağmen Lee ve Luca (2019)'nın vurguladığı üzere çok az araştırma finansmana erişimin coğrafi olarak nasıl değiştiğini dikkate almıştır. Özetle, finansmana erişimin ekonomik coğrafyadaki önemi, girişimsel ekosistemi besleyen bir dinamik olması ve bunun da toplamda ekonomik büyümeye katkı sunmasından ileri gelmektedir (Frimanslund vd, 2022; Leendertse vd., 2022).

Yukarıda anlatılanlardan hareketle bu araştırma, nerede (hangi ülkede) hangi mekanizma kullanılarak finansmana erişim sağlandığını anlamaya yönelik bir çerçeveye sahiptir. Bunun yanı sıra finansmana erişim konusunda formel ve enformel kurumların kullanılma düzeyi ile ülkelerin gelişmişlik durumu arasındaki ilişkiyi de anlamaya çalışmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amacı; finansmana erişim mekanizması ile ülkelerin gelişmişlik durumu arasındaki ilişkiyi anlamak ve söz konusu formel ve enformel mekanizmaları kullanmanın ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre anlamlı bir farklılaşma gösterip göstermediğini ortaya koymaktır.

Araştırmanın genel çerçevesi ve teorik arka planından bahsedilen bu kısımdan sonraki kısımda çalışmanın yöntemi ve veri kaynaklarına değinilmiştir. Çalışmanın üçüncü kısmında verilerin analizine ve bulgulara yer verilmiş, sonraki bölümde ise tartışma ve sonuç kısmıyla araştırma sonlandırılmıştır.

2. Materyal ve Yöntem

Finansmana erişimde formel ve enformel kurumların kullanılma düzeyini anlamaya yönelik olarak tasarlanan bu çalışma, nicel bir araştırma desenine sahiptir. Bu çerçevede Dünya Bankası'ndan ülkelere göre finansmana erişim verileri kullanılmıştır (URL 1, URL 2, URL 3)⁴. Söz konusu veri setinde ülkelere göre bireylerin finansmana erişim için hangi mekanizmaları kullandıkları yer almaktadır. Bu mekanizmalar finansal kurumlar, tasarruf kulüpleri ile aile ya da arkadaş şeklinde kategorize edilmiştir. Dünya Bankası'nın bu kategorizasyonuna dayalı olarak bu çalışmada finansal kurumlar formel kurum; tasarruf kulüpleri ile aile ya da arkadaşlar ise enformel kurum olarak tanımlanmıştır⁵. Araştırma, Dünya Bankası'nın 2011, 2014 ve 2017 yılındaki verileri esas alınarak yürütülmüştür. Söz konusu bu üç döneme ait ülke verileri zaman serisi şeklinde analize alınmıştır. Bu çerçevede formel kurumların analizine yönelik veri setinde 422 birim/ülke, enformel kurumların analizine yönelik veri setinde ise 525 birim/ülke yer almaktadır. Oluşturulan bu veri setindeki ülkeler, Dünya Bankası'nın sınıflamasına göre gelir düzeylerine göre 4 gruba ayrılmıştır. Bu bağlamda oluşturulan veri setindeki ülkeler, düşük, orta düşük, orta yüksek ve yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmıştır. Yapılan sınıflamada düşük gelirli ülkeler 1, orta düşük gelirli ülkeler 2, orta yüksek gelirli ülkeler 3, yüksek gelirli ülkeler ise 4 olacak şekilde gruplandırılmıştır. Enformel kurumlara ilişkin veri setinde yer alan ülkelerin gruplandırmasına göre 98 düşük gelirli ülke, 139 orta düşük gelirli ülke, 144 orta yüksek gelirli ülke ve 144 de yüksek gelirli ülke bulunmaktadır. Formel kurumlara ilişkin veri setinde yer alan ülkelerin gruplandırmasına göre ise 74 düşük gelirli ülke, 105 orta düşük gelirli ülke, 113 orta yüksek gelirli ülke ve 130 da yüksek gelirli ülke bulunmaktadır. Ayrıca ülkelerin kişi başına gayri safi yurt içi hasılasına yönelik veri de her bir ülke satırına ayrı bir sütün olarak eklenmiştir. Veriler yukarıda anlatıldığı gibi işlenerek analize hazır bir veri seti hale getirilmiştir.

Elde edilen bu veriler korelasyon ve ANOVA analizlerine tabi tutulmuştur. Korelasyon analiziyle ülkelerin kişi başına düşen milli geliri ile formel ve enformel kurumları kullanma oranı arasında bir ilişkinin olup olmadığı hedeflenmiştir. ANOVA testiyle ise 1'den 4'e kadar kategorik hale getirilen ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile formel ve enformel kurumları kullanma düzeyi arasında anlamlı bir farklılaşmanın olup olmadığı anlaşılacak istenmiştir. ANOVA testiyle ortaya konulması planlanan farklılaşmaların hangi gruplar olduğuna dair resmi gösterebilmek için Tukey testi uygulanmıştır

3. Bulgular

3.1. Gelişmişlik düzeyi ile formel kurumların kullanma düzeyi arasındaki ilişki ve farklılaşması

İlk olarak formel kurumları kullanma düzeyi ile kişi başına gayri safi yurt içi hasıla arasında ilişkiyi incelemek adına korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz neticesinde, kişi başına gelir arttıkça formel kurumların kullanılma oranının paralel bir şekilde arttığı sonucuna ulaşılmıştır (Çizelge 1).

Çizelge 1. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile formel kurumları kullanma düzeyi arasındaki ilişki

	Formel kurumları kullanma oranı	KBGSYİH
Pearson Correlation	1	,532**
Sig. (2-tailed)		,000
N	422	422

Ülkelere göre formel kurumları kullanma düzeyine ilişkin anlamlı bir farklılaşmanın olup olmadığını anlamak adına ise ANOVA analizi yapılmıştır. Analiz neticesinde ülkelerin gelişmişlik durumuna göre formel kurumları kullanma düzeyinin anlamlı bir şekilde birbirinden farklılaştığı tespit edilmiştir. Gruplar arasındaki karşılaştırmaya bakıldığında, formel kurumları kullanma düzeyine ilişkin farklılaşmanın 1 numarayla kategorize edilen düşük gelirli ülkelere 4 numarayla kategorize edilen yüksek gelirli ülkelere doğru aşamalı bir biçimde gerçekleştiği görülmektedir (Tablo 2). Farkın en fazla olduğu ülke grubu 1 ile 4 arasındadır (Tablo 2). Buradan çıkan anlam, düşük gelirli ülkelere banka gibi formel kurumları kullanma düzeyi yüksek gelirli ülkelere göre düşüktür. Bir başka deyişle, ülkelerin gelir düzeyi arttıkça formel kurumları kullanma düzeyi de artmaktadır.

Tablo 2. Formel kurumları kullanma düzeyine göre gruplar arası karşılaştırma değerleri

Ülkelerin gelişmişlik düzeylerini gösteren gruplar ⁶	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
				Lower Bound	Upper Bound
1 2	-,13783*	,04377	,009	-,2507	-,0249
1 3	-,28985*	,04312	,000	-,4011	-,1786
1 4	-,42805*	,04199	,000	-,5364	-,3197

3.2. Gelişmişlik düzeyi ile enformel kurumların kullanma düzeyi arasındaki ilişki ve bunun farklılaşması

Enformel kurumları kullanma düzeyi ile kişi başına gayri safi yurt içi hasıla arasında ilişkiyi incelemek için yapılan korelasyon analizinde ise enformel kurumları kullanma düzeyi ile kişi başına gelir arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu saptanmıştır (Tablo 3). Değişkenlerden biri artarken diğersinin azaldığını gösteren bu negatif yönlü ilişki, gelişmişlik düzeyi arttıkça enformel kurumları kullanma düzeyinin düştüğüne işaret etmektedir. Bu durum, finansmana erişimde geri kalmış ülkelere enformel kurumlara olan rağbetin daha fazla olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 3. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile enformel kurumları kullanma düzeyi arasındaki ilişki

	Enformel kurumları kullanma oranı	KBGSYİH
Pearson Correlation	1	-,361**
Sig. (2-tailed)		,000
N	525	525

Ülkelere göre enformel kurumların kullanılma düzeyine ilişkin anlamlı bir farklılaşmanın olup olmadığını anlamak adına ise ANOVA analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda ülkelerin gelişmişlik durumuna göre enformel kurumları kullanma düzeyinin de anlamlı bir şekilde birbirinden farklılaştığı görülmektedir. Ancak buradaki farklılaşma formel kurumları kullanma düzeyindeki tersi bir durum göstermektedir. Gruplar arasındaki karşılaştırmaya bakıldığında, enformel kurumları kullanma düzeyine ilişkin farklılaşmanın 1 numarayla kategorize edilen düşük gelirli ülkelere 4 numarayla kategorize edilen yüksek gelirli ülkelere doğru aşamalı bir biçimde gerçekleştiği görülmektedir (Tablo 4). Farkın en fazla olduğu kısım, en gelişmiş ülke (4 nolu grup) ile en geri kalmış ülkeler (1 nolu grup) arasındadır (Tablo 3). Buradan hareketle, düşük gelirli ülkelere; aile, akraba, arkadaş ve tasarruf kulübü gibi

enformel kurumları kullanma düzeyinin yüksek gelirli ülkelere göre oldukça fazla olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, ülkelerin gelir düzeyi arttıkça enformel kurumları kullanma düzeyi de buna bağlı olarak düşmektedir.

Tablo 4. Enformel kurumları kullanma düzeyine göre gruplar arası karşılaştırma değerleri

Ülkelerin gelişmişlik düzeylerini gösteren gruplar	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
				Lower Bound	Upper Bound
1 2	6,8008922572*	1,7180380238	,000	2,372921635	11,228862879
3	9,0112833293*	1,7056598851	,000	4,615215397	13,407351261
4	14,9090409220*	1,7056598851	,000	10,512972990	19,305108854

4. Tartışma ve Sonuç

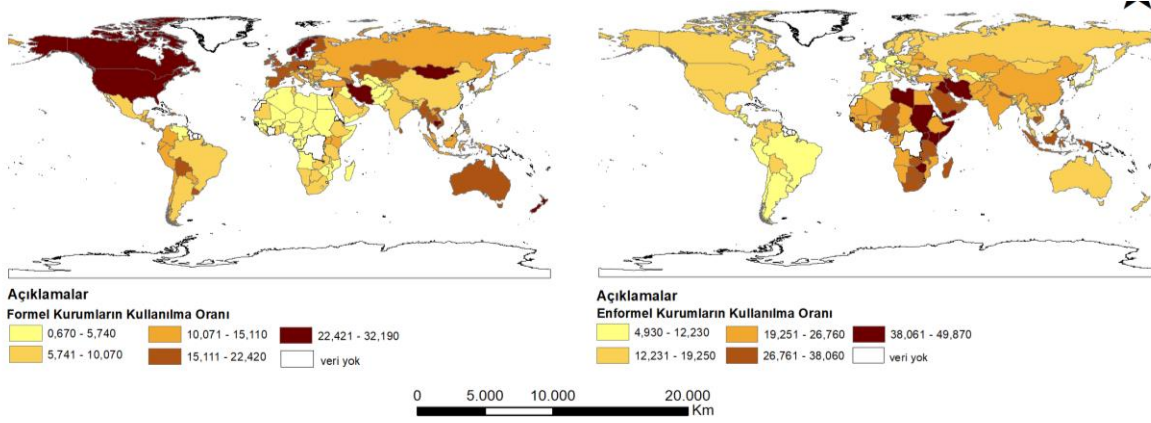
Ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını belirleyen faktörlerden birinin finansmana erişimle ilişkili olduğu bilinen bir gerçektir. Bu motivasyondan hareketle, bu araştırmada ülkelerin gelişmişlik durumuyla finansmana erişim mekanizması arasındaki ilişki anlaşılmaya çalışılmıştır. Bu durum, kurumsal ekonomik coğrafya bakış açısıyla şekillendirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda bu çalışmada, formel ve enformel kurumlar üzerinden finansmana erişimin anlaşılma çabası söz konusudur. Formel ve enformel olarak kullanılan her iki finansman kaynağının da kullanımını sağlayan husus güvendir. Güven, birikimlerin formel ya da enformel kurumlar aracılığıyla sisteme dahil olmasına olanak sağlamaktadır. Örneğin, bireyin tasarruflarını bankada değerlendirmesi bankaya duyduğu güvenin bir göstergesidir. Bankanın kredi yoluyla mevcut varlığını müşterileriyle paylaşması da duyulan güvenin nişanesidir. Formel bir kurum olarak banka ile müşteri arasında böylesi bir karşılıklı güven yoksa bireyler tasarruflarını enformel mekanizmalara yönlendirerek söz konusu tasarrufların sisteme dahil olmasına katkı sunmaktadırlar. Tasarrufların enformel kurumlar aracılığıyla sisteme dahil olmasını sağlayan mekanizmalar ise aile, akraba ve arkadaşlar ya da sosyal ilişkilerle oluşturulan tasarruf kulüpleridir. Kuşkusuz enformel mekanizmaların kullanılması da karşılık güven esasına dayanmaktadır. Buradan hareketle bu araştırmada ortaya konulan bulgular yalnızca finansmana erişimde hangi mekanizmanın kullanıldığını değil aynı zamanda toplumların hangi kurumsal mekanizmalara daha fazla güven duyduğuna ilişkin bir çerçeve de çizmektedir. Nitekim araştırmanın bulguları ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile formel kurumları kullanma düzeyinin anlamlı bir biçimde farklılaştığını ortaya koymaktadır. Bir başka deyişle ülkelerin gelişmişlik düzeyi arttıkça tedrici bir biçimde formel kurumları daha fazla kullandığına işaret etmektedir. Bu bulgu, gelişmiş ekonomilerde toplumun formel kurumlara olan güveninin bir göstergesi olduğu gibi formel kurumların da topluma duyduğu güvenin bir göstergesidir. Enformel kurumların kullanılma düzeyinin de ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılaştığı tespit edilmiştir. Aile, akraba, arkadaş ve tasarruf kulüpleri gibi enformel mekanizmaların kullanılma düzeyinin ise geri kalmış ülkelerde daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum, geri kalmış ülkelerde toplumun formel kurumlardan ziyade enformel kurumlara daha fazla rağbet duyduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak bu araştırma, gelir düzeyi düşük ülkelerin gelir düzeyi yüksek ülkelere geride kalmasının sebeplerinden birinin finansmana erişimde kullanılan mekanizma olduğunu ortaya

koymaktadır. Bulgularımız, büyüme ve kalkınma için daha büyük sermaye kullandırma potansiyeline sahip olan banka gibi mekanizmaların geliştirilmesine ve toplumun bu mekanizmalara güven duyabileceği bir yapının tesis edilmesine olan ihtiyacı ortaya koymaktadır. Gerçekten de büyük yatırımların aile, akraba ya da arkadaş gibi kanallardan elde edilebilecek finansmandan çok daha fazla bir sermayeye gereksinim duyduğu açıktır. Bulgularımız, formel ya da enformel kurumların kullanılma düzeyinin ardında yatan hususun kültürel dinamiklerle açıklanabileceğine dair bir ipucu da sunmaktadır. Ancak bunun için spesifik araştırmaların yapılması gerekir.

Notlar

1. İtalik kısımlar yazarlar tarafından eklenmiştir.
2. <https://www.ekonomim.com/ekonomi/piyasanin-faizi-yuzde-50ye-yaklasti-haberi-678888>
3. Coğrafyada kurumsal bakış açısıyla ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Kaygalak 2013; Tuysuz, 2017a; Tuysuz, 2017b.
4. Borç alma verisi 15 yaş ve üzeri nüfusu kapsamaktadır.
5. Ülkelere göre formel ve enformel kurumların kullanılma düzeyi için notlar kısmındaki Şekil 2'ye bakınız.
6. 1 düşük, 2 orta düşük, 3 orta yüksek, 4 ise yüksek gelirli ülkeleri ifade etmektedir.



Şekil 2: Ülkelere göre formel ve enformel kurumların kullanılma düzeyi



Do the Channels of Access to Finance Differ with Regard to the Income Level of Countries?

Suat Tuysuz ^{*a}, Ecem Balaban^b

Submitted: 10.03.2023

Accepted: 20.06.2023

EXTENDED ABSTRACT

1. Introduction

There is a positive relationship between growth, development and investment. One of the most important drivers for growth and development depends on whether capital is a scarce factor. Removing capital as a scarce factor would actually indicate that capital is readily available, which would make access to finance less of an issue. Access to finance is conceptually defined as the depth of individuals' and institutions' accounts and relationships in banks within a country (Lök, 2018). It is emphasized that one of the biggest obstacles to entrepreneurship is the accessibility to financing (Er et al., 2015). For example, it is stated that the lack of SME activities in the West Midlands region is related to access to finance (Appleyard, 2013), and it is stated that this situation becomes more evident especially in the peripheral regions (Kapitsinis et al., 2021; Zhao and Jones-Evans, 2017).

It should be noted that access to finance can occur in two main ways, domestically and internationally. Access to both domestic and international finance is achieved through formal and informal ways. Formal resources; banks, government, credit institutions, venture capital funds, etc. while the informal resources are in the form of trust-based mechanisms such as family and friends, savings clubs and angel investors (Er et al., 2015). In other words, accessing finance by means of banks indicates the use of formal institutions, while friends, relatives, or savings clubs refers the use of informal institutions.

All the financial intermediaries mentioned provide value transfer between lenders and borrowers. As a result, access to capital in both formal and informal institutions depends on the level of trust between the parties involved. Therefore, the formal and informal mechanisms utilized for accessing finance vary based on geographical location, cultural structures of countries, and the environment of trust.

* **Corresponding Author:** suattuysuz@gmail.com

^a Erzincan Binali Yıldırım University, Faculty of Science and Letters, Department of Geography, Erzincan/Türkiye, <http://orcid.org/0000-0002-6598-0746>.

^b Erzincan Binali Yıldırım University, Institute of Social Sciences, Department of Geography, Erzincan/Türkiye, <http://orcid.org/0000-0003-2851-5041>.

Based on the aforementioned, economic geographers have directed their research towards exploring the spatial concentration and unequal distribution of financial markets since the late 1990s (Clark, 2005; Leyshon and Thrift, 1994; Leyshon and Thrift, 1995; Leyshon et al., 2008). Especially after the crisis of 2007-2008, numerous geographers emphasize that finance and financialization should be injected into economic geography (Aoyama et al., 2011; Engelen and Faulconbridge, 2009; Lee et al., 2009; Pike and Pollard, 2010; Sokol, 2013). Despite an expanding literature on access to finance in the fields of business and financial economics, as highlighted by Lee and Luca (2019), very few studies have taken into account how access to finance varies geographically. Based on this motivation, in this research we reveal which mechanism is used for access to finance in which country. In addition, we are trying to understand the relationship between the level of use of formal and informal institutions in accessing finance and the level of development of countries.

2. Methodology

In the study, we used the World Bank data. The data consist of the channels of access to finance by country covering 2011, 2014, and 2017 (URL 1, URL 2, URL 3). The data for these three years were taken as a time series data set. In the given data, financial institutions like banks are called formal institutions, while savings clubs and family or friends are defined as informal institutions. According to the classification of the World Bank, countries are divided into four groups according to their income levels. According to this, the countries are grouped as low, medium-low, medium-high, and high-income countries. We labeled low-income countries as 1, middle-low-income countries 2, middle-high-income countries 3, and high-income countries 4, respectively. In addition, the data on the GDP per capita of the countries are added to each country row as a separate column. The data was processed as described above and a data set ready for analysis was made.

Correlation and ANOVA analyses were applied to the obtained data. The correlation analysis aims to determine whether there is a relationship between the per capita income of countries and the rate of using formal and informal institutions. The ANOVA test aims to understand whether there is a significant difference between the level of development of countries categorized from 1 to 4 and the level of use of formal and informal institutions.

3. Result

According to the results of the correlation analysis, it has been found that as per capita income increases, the utilization rate of formal institutions increases, while as per capita income decreases, the utilization rate of informal institutions increases (Table 1). The result of the ANOVA analysis revealed that the usage level of formal institutions, based on the countries' level of development, significantly varied from each other. It was observed that in low-income countries, the usage level of formal institutions such as banks was lower compared to high-income countries.

4. Discussion

It is a known fact that one of the factors determining the disparity in development between countries is associated with access to finance. This study aims to understand access to finance through formal and informal institutions. The issue that ensures the use of both formal and informal sources of

financing is trust. Trust allows savings to be included in the system through formal or informal institutions. For example, individuals' evaluation of their savings in the bank is an indicator of their trust in the bank. The fact that the bank shares its current assets with its customers through credit is also a sign of trust. If there is no mutual trust between the bank and the customer as a formal institution, individuals contribute to the inclusion of these savings in the system by directing their savings to informal mechanisms. Mechanisms that enable savings to be included in the system through informal institutions are savings clubs formed by family, relatives, friends, or social relations. Undoubtedly, the use of informal mechanisms is based on mutual trust. The findings revealed in this research provide a framework not only for determining which mechanism is used to access finance but also for identifying the institutional mechanisms in which societies have more confidence.

The findings of the study reveal that the level of development of countries and the extent of use of formal institutions differ significantly. In other words, the results indicate that as countries develop, they increasingly rely on formal institutions. This finding serves as an indicator of trust in formal institutions by society, as well as society's trust in formal institutions in advanced economies. It has been determined that the utilization of informal institutions varies according to a country's level of development. It is observed that underdeveloped countries tend to rely more on informal mechanisms such as family, relatives, friends, and savings clubs. This observation demonstrates that in underdeveloped countries, society leans more towards informal institutions rather than formal ones.

5. Conclusions

As a result, this research reveals that one of the reasons why low-income countries lag behind high-income countries is the mechanism used to access finance. Our findings reveal the need for the development of mechanisms such as banks, which have the potential to mobilize larger capital for growth and development, and the establishment of a structure in which society can trust these mechanisms. It is clear that significant investments require much more capital than can be obtained through channels such as family, relatives, or friends. Our findings also provide a clue that the issue behind the level of use of formal or informal institutions can be explained by cultural dynamics. This clue opens the door for further research.

Referanslar/References

- Aoyama, Y., Berndt, C., Glückler, J., Leslie, D. (2011). Emerging themes in economic geography: Outcomes of the economic geography 2010 workshop. *Economic Geography*, 87 (2), 111-126. doi: 10.1111/j.1944-8287.2011.01114.x
- Appleyard, L. (2013). The geographies of access to enterprise finance: The case of the West Midlands, UK. *Regional Studies*, 47 (6), 868-879. doi: 10.1080/00343404.2012.748979
- Ayyagari, M., T. Beck, M. Hoseini (2013). Finance and Poverty: Evidence from India. CEPR Discussion Paper 9497. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2275150 adresinden edinilmiştir.
- Beck, T. (2014). Finance and growth: Too much of a good thing?. *Revue D'économie du Développement*, 22 (HS02), 67-72. <https://www.cairn.info/revue-d-economie-du-developpement-2014-HS02-page-67.html> adresinden edinilmiştir.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12, 27-49. doi: 10.1007/s10887-007-9010-6
- Clark, G. L. (2005). Money flows like mercury: The geography of global finance. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 87 (2), 99-112. <https://www.jstor.org/stable/3554304> adresinden edinilmiştir.
- Dursun, İ. (2016). Küçük ve ortaboy ölçekli işletmelerin finansmana erişim sorunu ve nedenleri. *Maliye Araştırmaları Dergisi*,

- 2 (1), 1-19. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/finance/issue/61460/917866> adresinden edinilmiştir.
- Engelen, E., Faulconbridge, J. (2009). Introduction: Financial geographies the credit crisis as an opportunity to catch economic geography's next boat?. *Journal of Economic Geography*, 9 (5), 587-595. doi: 10.1093/jeg/lbp037
- Er, B., Şahin, Y. E., Mutlu, M. (2015). Girişimciler için alternatif finansman kaynakları: Mevcut durum ve öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1 (1), 31-54. doi: 10.20979/ueyd.182890
- Eroğlu, M. Y. (2018). Kurumsal iktisatta açılan yeni bir pencere: Douglass C. North perspektifinden kurumların değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 163-178. doi: 10.17541/optimum.390618
- Fraser, S., Bhaumik, S. K., Wright, M. (2015). What do we know about entrepreneurial finance and its relationship with growth?. *International Small Business Journal*, 33 (1), 70-88. doi: 10.1177/0266242614547827
- Frimanslund, T., Kwiatkowski, G., Oklevik, O. (2022). The role of finance in the literature of entrepreneurial ecosystems, *European Planning Studies*, 31 (2), 372-391. doi: 10.1080/09654313.2022.2055962
- Gorodnichenko, Y., Schnitzer, M. (2013). Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up. *Journal of the European Economic Association*, 11(5), 1115-1152. <https://www.jstor.org/stable/24538808> adresinden edinilmiştir.
- Gönel Doğaner, F. (2016). *Kalkınma Ekonomisi*. 3. Baskı, Ankara: Efil Yayinevi.
- Hur, J., Raj, M., Riyanto, Y. E. (2006). Finance and trade: A cross-country empirical analysis on the impact of financial development and asset tangibility on international trade. *World Development*, 34 (10), 1728-1741. doi: 10.1016/j.worlddev.2006.02.003
- Jinjarak, Y., Wignaraja, G. (2016). An empirical assessment of the export—financial constraint relationship: How different are small and medium enterprises?. *World Development*, 79, 152-163. doi:10.1016/j.worlddev.2015.11.012
- Kapitsinis, N., Munday, M., Roberts, A. (2021). Exploring a low SME equity equilibrium in Wales. *European Planning Studies*, 29 (10), 1777-1797. doi: 10.1080/09654313.2021.1882945
- Kaygalak, İ. (2013). Kurumsal Rkonomik Coğrafya Yaklaşımı: Tanımı, Kavramsal Çerçevesi ve İçeriği, *Prof.Dr.Asaf Koçman'a Armağan* (Edt. Ertuğ Öner), Ege Üniversitesi Yayınları, No 180, Bornova-İzmir, 347-360
- Krishnan, K., Nandy, D. K., Puri, M. (2015). Does financing spur small business productivity? Evidence from a natural experiment. *The Review of Financial Studies*, 28 (6), 1768-1809. doi: 10.1093/rfs/hhu087
- Lee, N., Brown, R. (2017). Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding in UK peripheral regions, *Journal of Economic Geography*, 17 (1), 233–260. doi:10.1093/jeg/lbw011
- Lee, N., Sameen, H., Cowling, M. (2015). Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis. *Research Policy*, 44 (2), 370-380. doi:10.1016/j.respol.2014.09.008
- Lee, R., Clark, G. L., Pollard, J., Leyshon, A. (2009). The remit of financial geography before and after the crisis. *Journal of Economic Geography*, 9 (5), 723-747. doi: 10.1093/jeg/lbp035
- Lee, N., Luca, D. (2019). The big-city bias in access to finance: Evidence from firm perceptions in almost 100 countries. *Journal of Economic Geography*, 19(1), 199-224.
- Leendertse, J., Schrijvers, M., Stam, E. (2022). Measure twice, cut once: Entrepreneurial ecosystem metrics. *Research Policy*, 51, 104336, 1-27. doi:10.1016/j.respol.2021.104336
- Levine, O., Warusawitharana, M. (2021). Finance and productivity growth: Firm-level evidence. *Journal of Monetary Economics*, 117, 91-107. doi: 10.1016/j.jmoneco.2019.11.009
- Leyshon, A., French, S., Signoretta, P. (2008). Financial exclusion and the geography of bank and building society branch closure in Britain. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 33 (4), 447-465. <https://www.jstor.org/stable/30135327> adresinden edinilmiştir.
- Leyshon, A., Thrift, N. (1994). Access to financial services and financial infrastructure withdrawal: Problems and policies. *Area*, 26 (3), 268-275. <https://www.jstor.org/stable/pdf/20003457.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Leyshon, A., Thrift, N. (1995). Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 20 (3), 312-341. doi: 10.2307/622654
- Lök, H. (2018). Finansmana erişim çerçevesinde Dünya Bankası kaynaklı özel sektör proje kredileri: Türkiye uygulaması. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (4). 355-373 <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mjss/issue/43010/520786> adresinden edinilmiştir.
- MacKinnon, D., Cumbers, A. (2018). *An Introduction to Economic Geography: Globalisation, Uneven Development and Place*. Routledge. ss.47-48

- Minetti, R., Zhu, S. C. (2011). Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy. *Journal of International Economics*, 83 (2), 109-125. doi:10.1016/j.jinteco.2010.12.004
- North, D. C. (2002). *Kurumlar Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- Pike, A., Pollard, J. (2010). Economic geographies of financialization. *Economic Geography*, 86 (1), 29-51. doi: 10.1111/j.1944-8287.2009.01057.x
- Rioja, F., Valev, N. (2004). Does one size fit all?: A reexamination of the finance and growth relationship. *Journal of Development Economics*, 74 (2), 429-447. doi: 10.1016/j.jdeveco.2003.06.006
- Sokol, M. (2013). Towards a 'newer' economic geography? Injecting finance and financialisation into economic geographies. *Cambridge Journal of Regions, Economy And Society*, 6 (3), 501-515. doi: 10.1093/cjres/rst022
- Turner, G. (2011). Financial geography and access as determinants of exports. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4 (2), 269-286. doi:10.1093/cjres/rsr007
- Tuysuz, S. (2017a). *Kalkınmada ve rekabetçilikte girişimci derneklerinin rolü: Kayseri örneği*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Coğrafya (Bölgesel) Anabilim Dalı, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Tuysuz, S. (2017b). Kurumsal ve ilişkisel ekonomik coğrafya yaklaşımları ve işlemselleştirilmesi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 15 (2), 1-16. doi: 10.1501/Cogbil_0000000184
- Xiao, L., Ritchie, B. (2009). Access to finance for high-tech SMEs: regional differences in China. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27 (2), 246-262. doi: 10.1068/c0817b
- Zhao, T., Jones-Evans, D. (2017). SMEs, banks and the spatial differentiation of access to finance. *Journal of Economic Geography*, 17 (4), 791-824. doi: 10.1093/jeg/lbw029
- URL 1, 23.02.2023 tarihinde <https://genderdata.worldbank.org/indicators/fin22a-t-a> adresinden edinilmiştir.
- URL 2, 23.02.2023 tarihinde <https://genderdata.worldbank.org/indicators/fin22c-a> adresinden edinilmiştir.
- URL 3, 23.02.2023 tarihinde <https://genderdata.worldbank.org/indicators/fin22b-t-a> adresinden edinilmiştir.