



**BANDIRMA
ONYEDİ EYLÖL
UNIVERSITY**

**International Conference on
& Empirical
& Economics
& Social Sciences
(ICEESS '18)**

Full Paper Proceeding

**27 - 28 June 2018
Bandırma - Turkey**

ISBN NU:978-605-68187-5-2



**BANDIRMA
TİCARET ODASI**

**TÜRKİYE CUMHURİYET
MERKEZ BANKASI**



**TÜRKİYE SERMAYE
PIYASALARI BİRLİĞİ**



Editors:

Assoc. Prof. Dr. Burak DARICI- Bandırma Onyedi Eylul University, Turkey

Assoc. Prof. Dr. H.Murat ERTUĞRUL- Undersecretariat of Treasury, Turkey

Dr. Fatih AYHAN- Bandırma Onyedi Eylul University, Turkey

Assistants of Editors:

Res. Ass. Şeyma ŞAHİN KUTLU- Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey

PhD Student Melike ÇETİNBAKIŞ- Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey



**BANDIRMA
ONYEDİ EYLÜL
UNIVERSITY**

**International Conference on
& Empirical
& Economics
& Social Sciences
(ICEESS '18)**

Organizing Committee

Assoc. Prof. Dr. H. Murat ERTUĞRUL

Assoc. Prof. Dr. Burak DARICI

Assoc. Prof. Dr. Derviş KIRIKKALELİ

Dr. Fatih AYHAN

Dr. Özer YILMAZ

Dr. Çağatay BAŞARIR

Res. Ass.  eyma ŞAHİN

Lec. Yasin Nuri ÇAKIR

G l ah UÇAR

Melike  ETİNBAKİ 

Mustafa ÖZMEN

27-28 June 2018

BANDIRMA/TURKEY



SCIENTIFIC COMMITTEE OF INTERNATIONAL CONFERENCE ON EMPIRICAL ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES (ICEESS'18)

- Prof. Süleyman ÖZDEMİR (Bandırma Onyedi Eylül University / Rector)
Prof. Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedi Eylül University)
Dr. Stefano SIVIERO (Bank of Italy)
Prof. Abdullah OKUMUŞ (İstanbul University)
Prof. Ahmet AY (Selçuk University)
Prof. Ahmet İNCEKARA (İstanbul University)
Prof. Ahmet YÖRÜK (Kadir Has University)
Prof. Antonio RODRIGUEZ ANDRES (VSB-Technical University of Ostrava, Czech Republic)
Prof. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir University)
Prof. Cemil ERTUĞRUL
Prof. Clayton W. BARROWS (University of New Hampshire, USA)
Prof. Cüneyt AKAR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Edip ÖRÜCÜ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Ercan EREN (Yıldız Teknik University)
Prof. Erdal Tanas KARAGÖL (Yıldırım Beyazıt University)
Prof. Erdoğan KOÇ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Fatih BİLGİLİ (Çukurova University)
Prof. Galip ALTINAY (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Gökhan ORHAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Ivanka Nestoroska (Kliment Ohridski University, Macedonia)
Prof. Kemal YILDIRIM (Anadolu University)
Prof. Kerem ALKİN (Medipol University)
Prof. Kerim ÖZDEMİR (Balıkesir University/Rector)
Prof. Khaled Al Falah (University of Dammam, Saudi Arabia)
Prof. Lazar Stosic (Editor in Chief, IJCRSEE, Serbia)
Prof. Mansour AlShamali (Public Authority for Applied Education and Training, Kuwait)
Prof. Mustafa DELİCAN (İstanbul University)
Prof. Muzaffer Ercan YILMAZ (Uludağ University)
Prof. Nizar Yousef Naim (Ahlia University, Kingdom of Bahrain)
Prof. Pejman Bahramian (Girne American University, Cyprus)
Prof. Rıza ARSLAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Sait KAYGUSUZ (Uludağ University)
Prof. Serap PALAZ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Seyed Alireza Athari (Girne American University, Cyprus)



- Prof. Shekar Shetty (Gulf University for Science & Technology, Kuwait)
Prof. Suna KORKMAZ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Prof. Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül University)
Prof. Sürhan CAM (Cardiff University)
Prof. Tekin AKGEYİK (İstanbul University)
Prof. Uğur EMEK (Başkent University)
Prof. Zekai ÖZDEMİR (İstanbul University)
Prof. Zeki PARLAK (Marmara University)
Prof. Zoran Katanic (High School of Economics Peć in Leposavić, R. Kosovo)
Ferhun Ateş (Bank of China Turkey A.Ş. - Internal Control and Compliance Director)
Assoc. Prof. Ahmet AYDIN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Alaa Alaabed (Islamic International Rating Agency)
Assoc. Prof. Aybeniz Akdeniz AR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Burçhan Sakarya (Republic of Turkey Ministry of Development)
Assoc. Prof. Ertan DEMİRKAPI (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Fatih MANGIR (Selcuk University)
Assoc. Prof. Hasan Aydın OKUYAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Jean ANDREI Petroleum (Gas University of Ploiesti)
Assoc. Prof. Mehmet Ali Soytaş (Özyeğin University)
Assoc. Prof. Mehmet Emin ERÇAKAR (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Musa GÖK (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Özgür BİYAN (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Serap ALTUNTAŞ (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assoc. Prof. Steven Seggie (ESSEC Business School)
Assoc. Prof. Siti Muawanah LAJIS, (Bank Negara Malaysia)
Assoc. Prof. Yener Coşkun (Capital Markets Board of Turkey)
Assoc. Prof. Zeynep YÜCEL (Bandırma Onyedi Eylül University)
Assist. Prof. Halil İbrahim AYDIN (Batman University)
Assist. Prof. Muhammad Kashif (Business School, GIFT University Pakistan)

Welcome Message on Behalf of the Conference Organizing Committee of ICEESS'18

We are glad to that the International Conference On Empirical Economics And Social Sciences (ICEESS'18) gather a large number of fruitful academics and professionals in Bandırma, Turkey.

482 papers were admitted to ICEESS'18 from 125 different universities and 23 different countries. The conference provided as an suitable platform for discussions and feedbacks on diverse empirical economics and social sciences. This conference full paper proceeding contains 121 papers.

We appreciated to our conference organising team from Bandırma Onyedi Eylül University and co-organizers who assisted us to create such a perfect congerence within higher standards and professionalism. We also appreciated to all keynote speakers who shared their experiences an precious knowledge and stimulated a fruitful discussions.

We also would like to thank our sponsor who provided us financial support. It would not be possible to organize this conference without the financial support of our sponsors. These are, The Central Bank of Turkish Republic, Turkish Capital Markets Board, Bandırma Chamber of Commerce, Bandırma Chamber of Commerce Exchange, BANVİT, ULAKBİM and ECONLİT.

Last but not least, we would like to thank all conference participants who contributed with their precious papers, discussions and experencies to ICEESS'18 We hope to meet you again in future other ICEESS organisations in the following years.

On behalf of Conference Organisation Committee
Assoc. Prof. Dr. Burak DARICI
Assoc. Prof. Dr. H.Murat ERTUĞRUL
Assoc. Prof. Dr. Derviş KIRIKKALELİ

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

CONTENTS OF FULL PAPER PROCEEDING

Nu.	Title of Paper	Author(s)	Page
1.	Siyasal İletişim Aracı Olarak Sosyal Medya: Türkiye'deki Başkanlık Seçimlerinde Sosyal Medya Kullanımı	<i>Esra Tani</i>	1
2.	Evaluation of the Performance of Turkish Equity Umbrella Funds Using the Morningstar Rating System	<i>Yavuz Gül, Serpil Altınırmak, Basil Okoth, Çağlar Karamaşa</i>	10
3.	Sosyal Medya Kullanımı ve Sosyal Statü İlişkisi	<i>Metin Akbulut, Cemal Çelik</i>	22
4.	Stajyer Çalışanların Kariyer Tercihlerinde İş Doyumunun Etkisinin Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi	<i>Saadet Ela Pelenk, Ali Acaray</i>	32
5.	The Rise of Mercantilism in European Trade	<i>Mustafa İslamoğlu</i>	44
6.	Eğitim Geliştirme Faaliyetleri ve Örgütsel Sinizm İlişkisi ve Bir Sağlık İşletmesinde Uygulama	<i>Edip Örüçü, Dilara Durmaz Karataş</i>	54
7.	Güdülenme ve Yabancı Dil Öğretimi	<i>Zekeriya Hamamcı, Ezgi Hamamcı</i>	75
8.	Çocuklarda Yoganın Etkileri: Sistematik Derleme	<i>Diler Aydın, Zübeyde Ezgi Özgen</i>	96
9.	İslam Kültürü ve Batı Kültürü Sentezli “Yönetmelik Etik”	<i>Bilal Çankır</i>	106
10.	Lomber Disk Hernisine Bağlı Kronik Ağrıda Hastaların Kullandıkları Tamamlayıcı ve Destekleyici Tedavi Yöntemlerinden Biri; Bitki Terapi	<i>Tuğba Sınmaz</i>	122
11.	OECD Ülkelerinde Kamu Harcamaları, Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi	<i>Suna Korkmaz, Bülent Karakuş</i>	133
12.	Pazar Yönlülük, Kalite Yönlülük ve İşletme Performans İlişkisi (İstanbul İlinde Yerleşik İşletmeler Üzerine Bir Araştırma)	<i>Fatma Ulu</i>	142

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

13.	Political Economy of Global Climate Change <i>Egemen Sertyeşilışık</i>	170
14.	Political Economy of the Construction Industry <i>Begüm Sertyeşilışık, Egemen Sertyeşilışık</i>	181
15.	Tekstil Fiyatları Tahminlemesinde YSA ve KNEA Model Karşılaştırması <i>Celil Aydın, Burak Darıcı, Ufuk Çelik</i>	191
16.	Diyetin Metabolik Asidoz Üzerine Etkisi ve Sağlık Sonuçları <i>Buket Gönen, Hüseyin Eseceli</i>	198
17.	Cumhuriyet Döneminde Geleneksel Köy Yaşamında İnsan Çalıştırma Biçimleri: Erzurum-Oltu İlçesi Köyleri Örneği <i>Hayrettin Şahin, Kemal Çiftiyıldız, Cemile Evkaya</i>	205
18.	Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercihinde Rolü <i>Hacı Mehmet Yıldırım, Ayşe Sünnetçioğlu, Lutfi Atay</i>	218
19.	The Relationship and Effect of Self-Efficacy, and Individualism-Collectivism Culture on Student Value Orientation <i>Abimbola Oladotun, Kolawole Oladotun</i>	236
20.	Duygusal İstismarın Çocuklar Üzerine Etkisi <i>Diler Aydın, Zübeyde Ezgi Özgen</i>	251
21.	Pazarlama İletişiminde Sosyal Medya: AIRBNB Örneği <i>Mustafa Boz, Melahat Yıldırım Saçılık</i>	259
22.	Marka Logolarının Emojilere Dönüşümün Instagram Üzerinden İncelemesi <i>Hicran Özgüner Kılıç</i>	277
23.	Girişimcilik ile İlgili Üniversitelerde Yapılan Çalışmalar <i>Pervin Ahu Çerçi</i>	285
24.	Kamu Açıklarının Finansmanının Sürdürülebilirliği: Teorik Bir Değerlendirme <i>Mehmet Dağ</i>	298
25.	Psikolojik Sermayenin Sinizm Üzerindeki Etkisi: Kültürel Sıkılık-Esnekliğin Düzenleyici Rolü <i>Cem Şen, H. Nejat Basım</i>	317
26.	2000'li Yıllarda Bankacılık Sektöründe Yeni Pazarlama <i>Figen Kılıç, Emine Çetin</i>	339
27.	A Changing Perspective in Nationalism Studies: Is It Really an End? <i>Hazan Güler</i>	347
28.	Afetlerde Sağlık Hizmetlerinin Yönetimi <i>Sinem Somunoğlu İkinci</i>	360

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

29.	Afgan Göçmenlerin Türkiye Sınırları İçerisindeki Yolculukları ve Göçmenler Arasındaki Ağ İlişkileri <i>Hayrettin Şahin, Kemal Çiftiyıldız, Cemile Evkaya</i>	367
30.	An Analysis for Accounting of Environmental Costs in the Scope of International Accounting Standards <i>Metin Uyar</i>	377
31.	Aşırı Niteliklilik Algısının İşten Ayrılma Niyeti ve İş Tatmini Üzerine Etkisi <i>Yavuz Tansoy Yıldırım</i>	396
32.	Balassa Samuelson Hipotezinin Test Edilmesi: Farklı Gelir Grupları Üzerine Bir İnceleme <i>Büşra Gedikoğlu, Duygu Yolcu Karadam</i>	403
33.	Beyaz Yaka Personelin Demografik Değişkenler Açısından Örgütlerarası Vatandaşlık Davranışlarının İncelenmesi <i>Edip Örücü, Sercan Hatipoğlu</i>	419
34.	Bölgesel Gelir Eşitsizliğinin Gösterişçi Tüketim Harcamaları Üzerindeki Rolü: Türkiye Örneği <i>İpek Tekin, Başak Gül Akar</i>	431
35.	Bütünleşik Bulanık Ahp-Bulanık Moora Yaklaşımının Market Personeli Seçimi Problemine Uygulanması <i>Arzu Organ, Murat Deniz Kenger</i>	448
36.	Çevresel Kuznets Hipotezi Bağlamında Turizm ve Çevre İlişkisi: Mint Ülkeleri Örneği <i>İlyas Okumuş</i>	476
37.	Determinants of Financial Stress in Emerging Market Economies: A Spatial Econometric Analysis <i>Begüm Yurteri Köseadağlı, A. Özlem Önder</i>	485
38.	Dış Ticarete Korumacı Eğilimler Geri mi Dönüyor? Etken Koruma Oranı Perspektifinden Bir Analiz <i>Ahmet Aydın</i>	496
39.	Döviz Kurlarının Bitcoin ve Ethereum Kripto Para Birimleri Üzerindeki Etkisi <i>Özlem Ayvaz Kızılgöl, Mübin Özkul, Aykut Dağlı, Ayşe Demir</i>	512
40.	Dünyada Varlık Fonu Uygulamaları ve Türkiye Modeli <i>H. Aydın Okuyan, Şüheda İnce</i>	528
41.	The Effect of Marketing and R&D Expenses on Firm Performance <i>Funda Özçelik</i>	546
42.	Ekolojik Ayakizi ile Reel Gelir Arasındaki İlişki: Panel Yumuşak Geçişli Regresyon Modelinden Kanıtlar	557

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	<i>Celil Aydın, Burak Darıcı, Şeyma Şahin Kutlu</i>	
43.	Endüstri 4.0 ve Eko-Ekonomi: Sanayi Sektörünün Dönüşümü Üzerine Bir Analiz <i>Faruk Sezer</i>	566
44.	Enerji Politikasının Bir Unsuru Olarak Enerji Kaynaklarının Kullanımı (Türkiye – Japonya Karşılaştırması) <i>Sıtkı Selim Dolanay, Latif Onur Uğur</i>	576
45.	Evaluation of Healthcare with A Hybrid Methodology by Artificial Neural Networks and Data Envelopment Analysis <i>Ayhan Aydın, Serpil Gümüştekin Aydın, Emre Dünder, Osman Peker</i>	597
46.	Evaluation of the Performance of Turkish Equity Umbrella Funds Using the Morningstar Rating System <i>Yavuz Gül, Serpil Altınırnak, Basil Okoth, Çağlar Karamaşa</i>	606
47.	Financial Failure Estimation with Logistic Regression Model: A Study on Technology Sector Companies Treated in Bist <i>Emre Bulut, Ahmed İhsan Şimşek</i>	620
48.	Financial Performance Objective of Public Expenditures in Last Period and Its in Connected with Economic Budget in Turkey <i>Ahmet Niyazi Özker</i>	636
49.	Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi <i>Mustafa Özçağ, E. Yasemin Bozdağlıoğlu, Hatice Küçükkaya</i>	648
50.	Gençlik ve Gündelik Hayatta Ayrımcılığın Yaşa Dayalı Görünümleri <i>Serdar Ünal, Yelda Çüçen Öke</i>	662
51.	Girişimcilik ile İlgili Üniversitelerde Yapılan Çalışmalar <i>Pervin Ahu Çerçi</i>	672
52.	Göç ve Damga <i>Cemile Şahin</i>	680
53.	Hemşirelik Birinci Sınıf Öğrencilerinin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışlarının Belirlenmesi <i>Nurdan Şahin, Canan Bozkurt, Ayşe Sinem Taş</i>	686
54.	İşyükü, Kişiler Arası Çatışma, İşten Ayrılma Eğilimi, İşte Yalnızlık, İşe İlişkin İyilik Durumu ve İş Tatmini Arasındaki İlişkilerin Yol Analizi <i>Nuran Bayram Arlı, Serpil Aytaç, Mine Aydemir</i>	695
55.	Kentsel Dönüşüm Üzerine Düşünceler: Çiftelhavuzlar Örneği <i>H. Burçin Henden Şolt</i>	704
56.	Kobi’lerde Mavi Yakalı Personel Seçim Öncelikleri: Ankara, İnegöl ve Zonguldak Mobilya İmalatçıları Üzerine Bir Araştırma <i>Nergiz Kundakcı, İbrahim Müjdat Başaran</i>	716

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

57.	Kültür Ekonomisinin Alt Sektörlerinden Yayımcılık Sektörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: 1981-2016 Dönemi Türkiye Örneği <i>Mustafa Cem Kırankabeş, Hikmet Yorulmaz</i>	747
58.	Liderlikte Davranışsal Teorilerin Polis Yönetimi Açısından Değerlendirilmesi <i>Cemal Öztürk</i>	758
59.	Mahalli İdareler Maliyesi Açısından Yönetimden Yönetişime Geçiş ve Katılımcı Bütçe Üzerine Bir Değerlendirme <i>S.Çağrı Esener, Canset Karayılmaz,</i>	765
60.	Market Efficiency in Ship Demolition Prices <i>Abdullah Açık, Sadık Özlen Başer</i>	780
61.	Mean Reversion and Structural Breaks in the BRICS-T Real Exchange Rate <i>Fatih Mangır, Ahmet Ay, Emine Fırat</i>	793
62.	OECD Ülkelerinin Yatırım ve İş Yapma Göstergeleri Bakımından AHP ve Copras Yöntemleri ile İncelenmesi <i>Engin Karakış, Adem Babacan</i>	805
63.	Örgütsel Adalet, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler: Kimya Sektörü Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma <i>Saadet Ela Pelenk</i>	815
64.	Persistence of the Policy Shocks to Environmental Degradation: Evidence from EU Countries <i>Ferda Nakipoglu Özsoy</i>	831
65.	Philips Curve and Threshold Regression Model for Turkish Economy <i>Utku Altunöz</i>	841
66.	Polis Disiplin İşlemlerinde 682 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnameyle Yapılan Değişiklikler <i>Cemal Öztürk</i>	858
67.	Psikolojik Sermaye, İş Tatminin İş Performansı Üzerindeki Etkisi: Teknoloji Sektöründe Bir Araştırma <i>Saadet Ela Pelenk</i>	865
68.	Sağlık Çalışanları Tarafından Algılanan İşyeri Arkadaşlıklarının Tutumsal Sonuçları <i>Can Biçer, Ozan Büyükyılmaz</i>	878
69.	Sağlık Ekonomisi Literatürünün Görsel Haritalama Tekniğine Göre Bibliyometrik Analizi <i>Fatih Orhan, Fatih Ayhan</i>	899
70.	Sağlık Hizmetlerinde Kurumsal İtibar Algısının Hasta Memnuniyetine Etkisi <i>Özgün Ünal, Mahmut Akbolat, Mustafa Amarat, Burak Bozkurt</i>	912
71.	Sağlık Kavramı ve Sağlığın Sosyal Belirleyicileri <i>Sinem Somunoğlu İkinci</i>	919
72.	Sağlık Sektöründe Marka İletişimi Aracı Olarak Halkla İlişkiler Faaliyetleri: Optimed Örneği <i>Emel Demir Askeroğlu, Taha Aslanlı</i>	925

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

73.	Sektörel Büyüme ile Ticari Açıklık ve Finansal Gelişmişlik İlişkisi: Türkiye Örneği <i>Çiğdem Kurt Cihangir, Seçil Öztürk</i>	945
74.	Service Quality and Teaching Effectiveness in Private Higher Education in North Cyprus <i>Abimbola Oladotun, Kolawole Oladotun</i>	972
75.	Söz Varlığının Önemi Açısından Divanü Lugatı't-Türk <i>Nalan Şenata Aydın</i>	986
76.	Takım Çalışması Özelliklerinin Takım Performansına Etkisi Üzerine Bir Araştırma <i>Ercan Ergün, M. Emre Eyisoy</i>	1004
77.	Tepe Yönetimde Kadın Yönetici Sayıları <i>Esra G. Kaygısız, Adnan Çelik, Mehmet Kaplan</i>	1018
78.	Termal Turizm Girişimciliğine Genel Bir Bakış <i>Havva Gözgeç, Burhan Aydemir</i>	1032
79.	The Impact of the Shadow Economy on Indirect Taxation <i>Sacit Hadi Akdede, Gülizar Seda Yılmaz</i>	1047
80.	Tüketicilerin Mal Talebini Etkileyen Çevresel ve Sosyo-Demografik Faktörlerin İlişkisi <i>Halim Tatlı, Beşir Koç</i>	1056
81.	Türk Havayolu Şirketlerinin Karıştıkları Uçak Kazalarının Hisse Senedi Piyasalarındaki Yansımaları <i>İsmail Çağrı Özcan</i>	1065
82.	Türkiye Ekonomisinde Enflasyon-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Mundell-Tobin Etkisi <i>Kadriye Toker, Sinem Pınar Gürel</i>	1076
83.	Türkiye için Linder Hipotezi Sınaması: Bir Çekim Modeli Uygulaması <i>Sühan Alp Aşık, Duygu Yolcu Karadam</i>	1091
84.	Türkiye İstatistik Bölge Birimlerinde Tüketim Harcamalarının Kümeleme Analizi ile İncelenmesi <i>Engin Karakış</i>	1105
85.	Türkiye’de Ar-Ge Personeli İstihdamına Yönelik Mali Teşviklerin Toplam Faktör Verimliliği Bağlamında Değerlendirilmesi <i>A. Emre Biber, Yunus Demirli</i>	1115
86.	Türkiye’ de Son Dönem Sağlık Politikaları ve Güncel Gelişmeler <i>Gökhan Aba</i>	1126
87.	Türkiye’de Teşvik Belgeli Yatırımların İstihdama Katkısının Yerli-Yabancı Sermaye Ayırımı Kapsamında Değerlendirilmesi: 2001-2017 Dönemi <i>Yunus Demirli, A. Emre Biber</i>	1138

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

88.	Türkiye’de ve AB Ülkelerinde Elektrikli Otomobillerin Vergilendirilmesi ve Ulaşımdan Kaynaklanan Hava Kirliliği Üzerine Olası Etkileri <i>Hülya Kabakçı Karadeniz</i>	1150
89.	Türkiye’deki Finansal Stres Ölçme Çalışmalarına Bir Bakış <i>İnci Parlaktuna, Türker Batmaz</i>	1156
90.	Türkiye’den Sağlanan Finansal Hizmetlerin Küresel Rekabet Gücünün Analizi Üzerine Bir Araştırma <i>Ahmed Yusuf Sarihan, Çağatay Başarır</i>	1172
91.	Ulusal Bir Otomobil Yaratma Çabaları Işığında Türkiye - Güney Kore Gelişmişlik Karşılaştırması: Anadol - Hyundai Örneği <i>M. Oğuzhan İlban, Fatih Karakaş</i>	1181
92.	Underwriter Price Support and Impact on Returns <i>Lokman Tütüncü</i>	1199
93.	Valuation of Turkish IPOs <i>Lokman Tütüncü</i>	1209
94.	Y Kuşağının Bilişsel Çelişkisinin Online Alışveriş Açısından Değerlendirilmesi <i>Hatice Aydın, Özer Yılmaz</i>	1223
95.	Zonguldak Ereğli Kent Markalaşması ve Kentsel İmaj Algısı <i>H. Burçin Henden Şolt</i>	1230
96.	Performance of Turkish IPOs <i>Lokman Tütüncü, Veysel Uzunel</i>	1241
97.	Are People Interested In Religion Happier?: The Turkish Case <i>Merve Ertok Onurlu</i>	1252
98.	Değişim Yönetiminde Dönüştürücü Liderin Rolü Üzerine Bir Araştırma <i>Semra Tetik, Aylin Ünal</i>	1263
99.	Terminolojik İkame Sorunsalı: Politika ve Siyaset Kavramları ve Devlet Olgusuyla İlişkisi Üzerine <i>Tekin Avaner, Seçkin Aköz</i>	1270
100.	Duygusal Emek: Yeni ve Gelecek Trendleri Nelerdir? <i>Bilal Ezilmez</i>	1289
101.	Türkiye İçin İyi Yönetişim ve Toplumsal Refah İlişkisi Üzerine Bir İnceleme <i>Bayram Coşkun, Bora Süslü, Çiğdem Pank</i>	1310
102.	Türkiye Beyaz Eşya Sektöründe Yoğunlaşma Analizi <i>Halim Tatlı</i>	1330

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

103.	Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun (TKDK) Kırsal Turizm Destekleri: Balıkesir Örneği <i>Gülay Özdemir Yılmaz, Burhan Aydemir</i>	1339
104.	The Impact of Redistributive Public Policy on Income Distribution in Turkey: The Roles of Tax Progressivity and Social Expenditures <i>Selim Erdoğan, Yusuf Bozgeyik, Mehmet Akif Destek</i>	1355
105.	Altın Fiyatında ve Döviz Kurunda Ortaya Çıkan Oynaklığın Bitcoin Piyasaları Üzerine Etkisi <i>Özge Korkmaz</i>	1362
106.	Muhasebe Eğitiminde Teknolojik Öğrenme Yaklaşımları ve Kavramları: Oyunlaştırma Örneği <i>Filiz Yüksel</i>	1377
107.	Türkiye'nin Yeni Sanayi Devrimine Yaklaşımı Nasıl Olmalı? <i>Hüseyin H. Nuroğlu, Elif Nuroğlu</i>	1395
108.	İktisadi Yaklaşımlar Çerçevesinde Üniversite Öğrencilerinin Devlet ve Piyasa Algısı: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği <i>Erdoğan Teyyare</i>	1405
109.	Bir Otomotiv İşletmesinde İş İstasyonlarının Toplam Ekipman Etkinliklerinin Bütünleşik Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Değerlendirilmesi <i>Burcu Avcı Öztürk</i>	1425
110.	Geçici Göçmen Grubu Olarak Yükseköğretim Gençliği <i>Esmâ Esgin Günder</i>	1438
111.	A Fuzzy Logic Approach for Data Mining on Big Data <i>Abdulhafis Abdulazeez Osuwa, Abdulazeez Abdulazeez Osuwa, Abdulazeez Akande Osuwa</i>	1457
112.	KNEA Model ile Altın Fiyatlarının Tahmin Edilmesi <i>Ufuk Çelik, Çağatay Başarır</i>	1469
113.	Somut Olmayan Kültürel Miras: Balıkesir İli Bandırma İlçesi Örneği <i>Özlem Aydoğdu Atasoy</i>	1476
114.	Marka Cinsiyetinin Çeşitli Markalar Açısından Değerlendirilmesi ve Pazarlama Stratejilerine Yönelik Öneriler <i>Yıldırım Yıldırım, Hulusi Kömürcü</i>	1495
115.	Tüketicilerin Sembolik Tüketim Eğilimlerinin Öğrenilmesi: Akçakoca Örneği <i>Yıldırım Yıldırım</i>	1517

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

116.	Yaşlı Tüketiciler Pazarının Tutum ve Davranışlarının Öğrenilmesi ve Turizm Sektörüne Yönelik Öneriler: Akçakoca Örneği <i>Aziz Yurttaş, Yıldırım Yıldırım</i>	1536
117.	Maliye Eğitiminin Vergi Okuryazarlığı Düzeyine Etkisi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği <i>Erdoğan Teyyare</i>	1553
118.	Bireylerin Otomobil Marka Tercihleri ile Sosyal Ağ İçerisindeki Konumları Arasındaki İlişki: Akademisyenler Arasında Bir Araştırma <i>Ahmet Mutlu Akyüz</i>	1572
119.	Kant'ın Deontolojik Ahlak Anlayışı <i>Saniye Vatandaş</i>	1587
120.	Sürdürülebilir Tüketim Davranışının Kuşaklara Göre Farklılaşmasına Yönelik Bir Araştırma <i>Burcu Özge Özaslan Çalışkan, Feride Algümüş</i>	1599
121.	Migren Ve Obezite İlişkisi <i>Tuba Aydın, Uğur Günşen</i>	1618

**SİYASAL İLETİŞİM ARACI OLARAK SOSYAL MEDYA: TÜRKİYE'DEKİ BAŞKANLIK
SEÇİMLERİNDE SOSYAL MEDYAKULLANIMI**

Arş. Gör. Esra TANI*

ÖZET

Günümüzde siyasi hareketleri dijital teknolojilerden ayrı düşünmek çok zordur. Kurumsal başarı elde etmeyi, daha fazla destekçi ve taraftar kazanmayı, bağış ve fon toplamayı, hedef kitleyi istenilen şekilde oy verme davranışına yönlendirmeyi ve de sonucunda iktidarı elde etmeyi hedefleyen siyasi aktörler, yeni iletişim teknolojilerini doğru ve etkin kullanmak durumundadır. Bu kapsamda yapılan çalışmada, Türkiye'de 24 Haziran 2018 tarihinde gerçekleştirilen Başkanlık seçim sürecinde, başkan adaylarının Facebook, Twitter, Instagram ve YouTube kanallarını hangi amaçlar doğrultusunda, ne sıklıkta ve nasıl kullandıkları Medya Takip Merkezi'nin haftalık verileri göz önünde bulundurularak analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda özellikle ana akım medyada kendisine çok sınırlı yer bulan muhalefet adaylarının, sosyal medyayı daha stratejik ve aktif bir şekilde kullandıkları belirlenmiştir. Ayrıca tüm adayların sosyal medyayı geleneksel medyaya karşı yardımcı ve tamamlayıcı bir unsur olarak kullandıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Siyasal İletişim, Dijital Medya, Sosyal Medya, Göstergebilim, Yeni İletişim Teknolojileri.*

JEL Kodları: L82, L63, O3.

**SOCIAL MEDIA AS A TOOL FOR POLITICAL COMMUNICATION: SOCIAL MEDIA IN
PRESIDENTIAL ELECTIONS IN TURKEY**

ABSTRACT

It is very difficult today to think about political movements apart from digital technologies. Political actors who aim to achieve corporate success, gain more supporters, raise funds, direct the target audience to the desired voting behavior should use new communication technologies properly and effectively. With this context, the study was tried to explain how, how often and for what purpose the presidential candidates in the presidential election process held on June 24, 2018 in Turkey used their social media accounts like Facebook, Twitter, Instagram and YouTube. Social media accounts

* Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Medya ve İletişim Bölümü, esratani@yahoo.com.tr.

were analyzed based on the weekly data of the Media Tracking Center. As a result of the research, it has been determined that opposition candidates, who find themselves and their activities very limited in the mainstream media, use social media more strategically and actively. Additionally, it was understood that all candidates use social media as an auxiliary and complementary element to the traditional media.

Keywords: Political Communication, Digital Media, Social Media, Semiotics, New Communication Technologies.

Jel Codes: L82, L63, 03.

1. GİRİŞ

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişerek günlük hayatın bir parçası haline gelmesi, siyasal ve sosyal yaşantımızı önemli ölçüde etkilemiştir. Yeni iletişim teknolojilerinin bir sonucu olan sosyal medya ortamları, siyasi düşünceleri ve karar alma süreçlerini şekillendirdiği için seçim kampanyalarında stratejik bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır (Polat ve Subay, 2016: 151). Demokrasinin bir gerekliliği olan seçim kampanyalarında, siyasi liderler ve partiler seçim vaatlerini ve mesajlarını kamuoyuna açıklamak ve onları ikna etmek durumundadır. Çağdaş toplumlarda gerek seçimler sürecinde, gerekse seçimler dışında yönetime talip olan adayların, vatandaşları çift yönlü iletişim faaliyetleri ile yönetime ortak etmeleri gerekmektedir. Bunu sağlayan en önemli mecra, kitle iletişim araçlarıdır (Karaçor, 2009: 124).

Ana akım medya araçlarından televizyon, radyo, gazete ve dergiler genellikle kampanyaların odağında olmaktadır. Ancak özellikle sosyal medyanın siyasal katılıma ve seçmenlerin kararlarına olan etkisi ile beraber, gençlerin geleneksel medyadan daha çok çevrimiçi ortamlardan gündemi değerlendirdikleri üzerine yapılan araştırmalar, siyasal iletişim faaliyetlerinde sosyal medyanın önemine vurgu yapmaya başlamıştır (Quintelier ve Vissers, 2008; Kushin ve Yamamoto, 2010; Olsson, 2016).

Leizerov'a (2000) göre sosyal medya platformlarının siyasal süreçlerde önemszenmesinin nedeni, bu platformların zaman, mekân ve maliyet olarak sağladığı avantajlardır. Zaman olarak sosyal medyada belli bir yayın saati ve günü kısıtı olmadan her an içerik üretilebilmekte ve iletişim kurulabilmektedir. Mekân olarak sosyal medya, sınır kavramını ortadan kaldırarak mesafeleri önemsiz bir hale getirmektedir. Maliyet olarak bakıldığı zaman ise televizyon, radyo ve gazetelerde yer almak için belli bir ücret ödemek, insan kaynağı kullanmak ve hazırlıklar için harcamalar yapmak gerekmektedir. Ancak sosyal medyadan hesap açmak, bloglar veya kanallar oluşturmak veya yayın yapmak bir ücrete tabi olmamakta veya yüksel bir bedel gerektirmemektedir. Earl ve Kimport (2011) ise sosyal medyanın siyasilerin hedef kitlelerini sürekli canlı tutabilmelerine ve onları gerektiğinde istenilen şekilde harekete geçirmelerine olanak tanıdığını vurgulamaktadır. Aynı zamanda fon toplama, farkındalık yaratma, bilgi

akışı sağlama ve haberleşme anlamında da sosyal medya, seçim kampanyalarının iletişim boyutunu güçlendirmektedir (Wong, 2001).

Sosyal medyayı birer seçim pazarlaması aracı olarak kullanan ülkelerin başında, halkla ilişkiler uzmanlık alanın doğduğu ülke olan Amerika gelmektedir. 2008 yılındaki Amerikan seçimlerinde Barack Obama, düşük bir bütçeyle sosyal medyadan kampanyasını yürütmüş ve televizyon ve gazeteler yerine, Facebook başta olmak üzere çeşitli sosyal medya platformları üzerinden seçmenlere ulaşmıştır (Akyol, 2015). İnteraktif bir kampanya yürüten Obama, seçimlerde gençlerin oylarını hedeflediği geleneksel medya yerine dijital medyayı ön planda tutmuştur. Bu şekilde seçimleri kazanması, dünyada sosyal medyanın bir siyasal iletişim aracı olarak kullanılabileceğine olan bakış açısını önemli ölçüde etkilemiştir. Yine 2016 yılında Donald Trump'ın 50 milyona yakın Amerikan Facebook kullanıcısının bilgilerini izinsiz ele geçirerek, kullanıcı verilerini mesaj içerikleri oluşturmada kullandığı ortaya çıkmıştır (Üçhisarlı, 2018). Cambridge Analytica skandalı olarak, adlandırılan olay Amerika'da Trump'ın seçimleri kazanmasının en önemli gerekçesi olarak gösterilmektedir (Lewis and Hilder, 2018).

24 Haziran 2018 tarihinde Türkiye'deki gerçekleştirilen Başkanlık seçimlerinde de başkan adayları ve bağlı bulundukları partiler tarafından, sosyal medyanın yoğun olarak kullanıldığı görülmektedir. Aynı zamanda kullanıcılar da seçim süreçlerini sosyal medyadan değerlendirmiş ve takip etmiştir. Bu anlamda Türkiye'de gelecekteki siyasal seçim kampanyalarında sosyal medyanın daha bilinçli kullanılacağı tahmin edilmektedir. Bu kapsamda yapılan çalışmada, Başkanlık seçimlerinde sosyal medyanın adaylar ve partileri tarafından nasıl kullanıldığı araştırılmış olup kamuoyu tarafından seçim gündeminin süreç boyunca sosyal medyadan takip edildiği tespit edilmiştir. Aynı zamanda adayların ve vatandaşların seçim ile ilgili sosyal medya paylaşımlarının da gazete haberlerine ve manşetlerine taşındığı belirlenmiştir.

2. ALANYAZIN

Yeni medyanın siyasal katılımı arttırdığını savunan çok sayıdaki çalışma (Castells, 2013; García Luengo, 2006), siyasi aktörlerin de dikkatini çekmekte ve zorlu seçim yarışında sosyal medyanın fark yaratacak bir araç olarak kullanılmasına neden olmaktadır. Yazılı, görsel ve işitsel basında içerikler sıkı bir editör denetimden geçirilmekte ve daha sonra kamuya açık olarak yayınlanmaktadır. Kimi zaman sansüre neden olan bu eşik bekçiliği süreci, özellikle muhalefet adayları için baskıcı ve medyanın kontrol edildiği rejimlerde önemli sorunlara neden olmaktadır. Geleneksel medya araçları genellikle iktidar tarafından kontrol edilmeye çalışıldığı için tarafsızca tüm adaylara eşit şekilde yaklaşılması her zaman mümkün olmayabilmektedir (Çildan vd., 2012).

Televizyon, gazete ve dergilerde yayınlanan mesajlar ve içeriklerin seçmenlere ulaşması, belli bir basım ve yayın zamanı gerektirmektedir. Aynı zamanda özellikle yazılı basında istenilen her bölgeye

ulaşmak çok kolay olmamaktadır. Görsel ve işitsel medyada ise canlı yayınları takip etmeyen bireylere ulaşmak zordur. Televizyon ve radyoyu kullanmayan bireylere ulaşmak için geleneksel yöntemler yeterli olmamaktadır. Özellikle genç nüfus arasında gündemi takip etme noktası, genellikle sosyal medya olmaktadır.

Bu anlamda sosyal medyanın neden siyasal iletişim süreçlerinde kullanıldığına ve seçim kampanyalarına katkısına bakılacak olursa; hız, güncellik, maliyet, etkileşim ve hedeflenmiş içerikler olarak bir avantaj sınıflandırması yapılabilir. Sosyal medyanın hız boyutu olarak, Türkiye içerisinde milyonlarca kullanıcı çevrimiçi platformlarda aktiftir ve sürekli görüş ve öneri bildirmektedir. İçerik oluşturmak ve o içerikleri yayınlamak çok uzun bir zaman almamaktadır. Dolayısıyla da sosyal medya sürekli günceldir ve geriye değil ileriye doğru bir yayın ortamı vardır. Etkileşim boyutuna bakılacak olursa, paylaşılan içeriklere verilen tepkiler anında ölçülebilmektedir. Vatandaşların durumlar karşısında olumlu veya olumsuz ne düşündüğü, insanların bir durumu destekleyip desteklemediğinin analizi yapılabilmektedir (Güven, 2017: 184). Son olarak hedeflenmiş içerik boyutunda ise bireyler kendi düşünce yapılarına, hayat tarzlarına ve siyasi beğenilerine yönelik liderleri, gazeteleri, kamuoyu önderlerini ve gündem belirleyicileri takip etme olanağına sahiptir. Bilinçli bir şekilde algıda seçicilik yapabildikleri de söylenebilir. Bu anlamda geleneksel medya araçları yardımıyla ulaşamayan seçmenlere sosyal medya üzerinden ulaşmak bir alternatif yöntem olarak görülebilir. Aynı zamanda sosyal medya üzerinden mesajlar yenilendikçe, destekçi seçmenin destekleme oranı da pekiştirilebilir.

Sosyal medyanın siyasal iletişim süreçlerine sadece avantaj sağladığını, ancak hiçbir dezavantaj durumu yaratmadığını söylemek doğru olmamaktadır. Sosyal medya spekülative haberlerin, sert tartışmaların, olumsuz yönde aktivist hareketlerin ve nefret ve ayrımcı söylemlerin yapılabildiği bir mecradır. Bu nedenle siyasi liderlerin seçmenlere ulaşırken aynı zamanda karşıt veya kimi zaman karalayıcı içeriklerle de mücadele etmeleri gerekmektedir. Sosyal medyada içerikler bir editör denetimden geçmeden yayımlandığı için bireylerin kendilerine bir otokontrol mekanizması uygulamaları gerekmektedir. Bu yapılmadığı durumlarda seçim dönemlerinde karşıt gruplar, tartışmalar içerisine girebilmektedir (Curran, 2012).

Sosyal medyanın siyasal iletişim sürecinde önemsenmesinin bir diğer nedeni de sosyal medya kullanım oranlarıdır. TÜİK' in 2017 verilerine göre Türkiye'de 16-74 yaş grubundaki bireylerde bilgisayar kullanım oranı %56,6 iken, internet kullanım oranı %66,8'dir. Aynı zamanda internet kullanım oranı her yıl düzenli olarak artmaktadır (TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, 2017). Dünyadan 30 farklı ülkenin yeni iletişim teknolojileri kullanma oranlarını araştıran bir dijital pazarlama ajansı olan We Are Social' a göre ise 2018 yılında dünya nüfusu 7,5 milyardan biraz fazla olup 4 milyar internet kullanıcısı vardır. Bu durumda dünya nüfusunun yarısından daha fazlasının internet erişimine sahip olduğu söylenebilmektedir. Bu 4 milyar internet kullanıcısından ise

3 milyarı aktif sosyal medya kullanıcısı durumundadır (We are Social, Digital in 2018 Report). Bu veriler ışığında, günümüz dünyasında bireylerin birer haberleşme, sosyalleşme, bilgi edinme, benlik oluşturma ve kendini ifade etme aracı olarak sosyal medyayı kullandığı söylenebilmektedir. Bu nedenledir ki siyasal kurumlar da hem bir propaganda aracı olarak hem de seçmen kitlesine hızlı ve kesintisiz bir ulaşım olarak sosyal medyayı kullanmayı tercih etmektedir.

Büyük veri tartışmalarının odağı bireylerin kendilerine ait bilgileri, birer dijital ayak izi oluşturacak şekilde bilgisayar ortamlarında bırakması ve her gün sayısız içeriğin üretildiği internetten nasıl işlenmiş ve anlamlı veriler toplanacağı üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu anlamda Stanford Üniversitesi'nde öğretim üyesi ve veri madencisi Michal Kosinski isimli araştırmacı, bireylerin Facebook beğenilerinden yola çıkarak kişilik özelliklerini, politik eğilimlerini, yaşam tarzlarını ve diğer pek çok özelliği tespit edebilen bir yöntem geliştirmişti. Kosinski'nin bu çalışması, 2016 yılındaki Amerikan seçimlerinde başkan adayı olan Donald Trump tarafından, seçim yol haritasını belirlemek üzere kullanılmıştır. Facebook'un veri analizlerini yapan şirket ile anlaşılan Trump, Amerika'da yaşayan ve Facebook kullanan milyonlarca kişinin Facebook beğenilerinden yola çıkarak, kişilerin Trump'a karşı olma tutumlarına, genel anlamda siyasi tutumlarına ve beklentilerine göre çeşitli gruplara ayrıldı. Diğer bir ifade ile bir sosyal medya platformu olan Facebook'taki kullanıcıların bilgileri alınarak, seçmenlerin hangi adaya oy vereceği tahmin edilmiştir. Bu tahminlere göre de birey karşıt görüşlü ise görüşünü değiştirecek, destekçi ise de görüşünü pekiştirecek içerikler sürekli onun karşısına çıkartılmıştır (Hannes ve Krogerus, 2017). Amerikan seçimlerinde sonuçları değiştiren bu olay, sosyal medyanın sadece eğlence ortamları olmadığını göstermesi bakımından önemlidir.

3. TÜRKİYE'DEKİ BAŞKANLIK SEÇİMLERİNDE SOSYAL MEDYA KULLANIMI

Medya Takip Merkezi'ne(MTM) göre başkan adaylarının kampanyaları, seçim sürecinin başlangıcından itibaren sosyal medya kullanıcıları tarafından sürekli değerlendirilmiş ve konuşulmuştur. Medya Takip Merkezi'nin sosyal medya araştırmalarını yapan uygulaması DigiLUP, 24 Haziran başkanlık seçim dönemi boyunca hangi adayın sosyal medyada ne kadar konuşulduğunun istatistikî sonuçlarını tutmuştur. Bu sonuçlar aşağıdaki gibidir:

• Ortalama 23 Mayıs – 30 Mayıs tarihleri arasında;

Cumhur İttifakı'nın adayı Recep Tayyip Erdoğan hakkında *1 milyon 315 bin* paylaşım yapıldı. CHP'nin adayı Muharrem İnce *1 milyon 92 bin* tweet' e konu oldu. Bu anlamda İnce'nin sosyal medya yansımalarında önceki durumuna göre yüzde 74 artış oldu. Özellikle canlı yayın programındaki açıklamaları ve yeni vaatleri, sosyal medya kullanıcılarının ilgisini çekerek, paylaşımlara yansıdı. İyi Parti'nin adayı Meral Akşener hakkında *280 bin 852 paylaşım* yapıldı. HDP' nin tutuklu Cumhurbaşkanı

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

adayı Selahattin Demirtaş hakkında 201 bin 922 paylaşım yapıldı. Saadet Partisi'nin adayı Temel Karamollaoğlu hakkında, 181 bin 703 sosyal medya paylaşımı yapıldı (Medya Takip Merkezi, 2018).

• Ortalama 31 Mayıs – 7 Haziran 2018 tarihleri arasında;

CHP'nin cumhurbaşkanı adayı Muharrem İnce, 1 milyon 373 bin 247 ileti ile birinci sırada yer aldı. Cumhur ittifakının adayı Recep Tayyip Erdoğan, 1 milyon 325 bin 550 ileti ile ikinci sırada yer aldı. Meral Akşener 358 bin 872 adet, Temel Karamollaoğlu 167 bin 45, Selahattin Demirtaş 150 bin 107 adet iletiye konu edildi (DigiLUP, 2018).

• Ortalama 7 Haziran – 13 Haziran 2018 tarihleri arasında;

CHP'nin cumhurbaşkanı adayı Muharrem İnce hakkında 1 milyon 454 bin 990 paylaşım yapıldı. Recep Tayyip Erdoğan hakkında 1 milyon 437 bin 885, Meral Akşener hakkında 326 bin 871, Selahattin Demirtaş hakkında 259 bin 635 ve Temel Karamollaoğlu hakkında 151 bin paylaşım gerçekleştirilmiştir (DigiLUP, 2018).

Bu verilere bakarak seçim yarışının başladığı ilk haftalarda iktidar partisinin adayının az bir farkla önde olduğu ve onu ana muhalefet partisinin adayının izlediği gözlenmektedir. Genel itibari ile sosyal medyada Recep Tayyip Erdoğan ve Muharrem İnce konuşulmuş olup diğer adaylarla aralarında anlamlı bir farklılık olduğu söylenebilmektedir. Aynı zamanda sonuçların bu şekilde oluşmasında iktidar ve ana muhalefet partisinin adaylarının sürekli televizyon programları, gazete haberleri, köşe yazıları ve radyo programlarında yer almaları ve gündemi meşgul etmelerinin etkili olduğu düşünülmektedir. Sosyal medyanın gündemini, geleneksel medyanın belirlediği ve şekillendirdiği düşünülürse, Meral Akşener, Temel Karamollaoğlu ve Selahattin Demirtaş'ın sosyal medyada az konulmuş olmalarının nedenlerinden biri olarak, televizyon ve gazetelerde kendilerine çok yer bulmamaları gösterilebilir.

Seçim sürecinde en çok kullanılan Facebook' da, Adalet ve Kalkınma Partisi'nin 3 milyon 152 bin takipçisi bulunuyordu. Paylaşımlardaki etkileşim oranı ise oldukça yüksekti. Parti süreç boyunca aktif olarak Twitter, Instagram ve YouTube' yi de kullanmıştır. Milliyetçi Hareket Partisi'nin ise 2 milyon 223 bin 242 takipçisi bulunmaktaydı. Paylaşımlardaki etkileşim oranı ise ortalama düzeyde kalmıştır. Cumhuriyet Halk Partisi'nin 1 milyon 504 bin 892 takipçisi bulunmaktadır. Etkileşim oranı ise çok yüksek olup parti Facebook üzerinde aynı zamanda CHP TV ile yer almaktadır. CHP TV'nin 343 bin 114 hayranı bulunmaktadır. Halkların Demokratik Partisi'nin 1 milyon 399 bin 146 takipçisi ve İyi Parti'nin 339 bin 998 takipçisi bulunmaktaydı. İyi Parti'nin Nisan 2018'den beri hayran kitlesinde yoğun bir artış gözlenmektedir. Saadet Partisi'nin ise 153 bin 166 takipçisi bulunmaktaydı.

Bu noktada iktidar ve ana muhalefet partisinin sosyal medyada resimler, videolar, hareketli içerikler, soru-cevaplar, canlı yayınlar ve hashtag kampanyaları gibi bilinçli bir tutumunun olduğu söylenebilmektedir. Ancak her iki partinin de kampanyalarının medya odağında geleneksel basın vardı.

Diğer başkan adayları ve partilerine bakacak olursak; Televizyon programlarında, gazete haberlerinde, radyo programlarında kendisine çok fazla yer bulamayan İyi Parti, Google reklamları vererek tanınırlığını artırmaya çalışmıştır. “Gençler” gibi belli anahtar kelimelerle Google üzerinden arama yapıldığında İyi Parti ve partinin başkan adayının reklamları kullanıcıların karşısına otomatikman çıkmıştır (Üçhisarlı, 2018). Başkan adayı hapiste olan Selahattin Demirtaş ve partisi ise seçim kampanyalarını sadece sosyal medyadan yürütmüştür. Seçmenlere ulaşabilecekleri tek mecra olan sosyal medyada miting yapmış, mesajlarını ve vaatlerini yayınlamış ve basın toplantısı gerçekleştirmiştir.

YouTube geliştirdiği özellikleri ve her yaş grubundan insana hitap eden bir platform olması sebebiyle 24 Haziran başkanlık seçimlerinde aktif kullanılan bir platform olmuştur. Dört başkan adayının da seçim mitingleri YouTube kanallarından canlı yayınlanmıştır. YouTube’ nin konuşma (chat) bölümünden dinleyiciler anlık olarak yorumlar yapmış ve tartışmalar gerçekleştirmiştir. Muhalefet adayları YouTube’de kanal sahibi olan YouTuberlar (influencer) ile röportaj yapmıştır. Aynı zamanda Facebook, Instagram ve Twitter üzerinde de canlı yayın ve liderlere soru-cevap yayınları yapıldığı gözlenmiştir.

4. SONUÇ

Türkiye yeni iletişim teknolojilerinin gelişimini takip eden ve bu teknolojileri kendisine entegre eden ülkelerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. İnternetle beraber gelen sosyal medya platformlarının önemi dünyanın pek çok ülkesinde anlaşılmış olup iktidar olmayı hedefleyen, rekabetçi seçim yarışlarında öne geçmeye çalışan her aday tarafından önemsenen bir ortam olmuştur.

Amerika’nın başkanlık seçimlerinde sosyal medya için oldukça stratejik şekilde planlar hazırlandığı ve artık oradaki seçimlerinin kaderini sosyal medyanın belirlediği anlaşılmıştır. Türkiye’de ise her seçimde biraz daha sosyal medyanın siyasal hayatın bir parçası olduğu ve en son yaşanan 24 Haziran Başkanlık seçimlerinde geleneksel medyaya neredeyse eşdeğer biçimde önem arz etmeye başlar hale geldiği söylenebilmektedir.

Başkan adaylarından özellikle iktidar ve muhalefet adaylarının sosyal medyada çokça konuşulduğu, azınlıkta kalan adayların ise onlara oranla daha az kendilerine yer buldukları görülmüştür. Aynı zamanda Türkiye gibi gelenekçi ülkelerde basının da gelenekselinin yeni medyaya kıyasla hala daha çok güçlü olduğu yadsınamamaktadır.

KAYNAKÇA

Akyol, M. (2015) “Seçim Kampanyalarında Sosyal Medya Kullanımı: Facebook ve 2014 Cumhurbaşkanlığı Seçimleri”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 14(55): 98-114.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Castells, M. (2013) “İsyen ve Umut Ağları: İnternet Çağında Toplumsal Hareketler”, 1. Baskı, İstanbul, Koç Üniversitesi Yayınları.
- Curran, J. (2012) “Misunderstanding the Internet”, 1. Baskı, New York, Routledge.
- Çıldan, C., Ertemiz, M., Tumuçin, H. K., Küçük, E. ve Albayrak, D. (2012) “Sosyal Medyanın Politik Katılım ve Hareketlerdeki Rolü”, Akademik Bilişim, 1-3.
- DigiLUP (2018) “Adayların Sosyal Medya Yarışı Sürüyor”, <http://www.medyatakip.com.tr/adaylarin-sosyal-medya-yarisi-suruyor/devami/>, (01.07.2018).
- DigiLUP (2018) “Adayların Sosyal Medya Sıralamasında Değişiklik Var”, <http://www.medyatakip.com.tr/adaylarin-sosyal-medya-siralamasinda-degisiklik-var/devami/>, (03.07.2018).
- Earl, J. ve Kimport, K. (2011) “Digitally Enabled Social Change-Activism in the Internet Age”, London, Massachusetts Institute of Technology.
- García Luengo, Ó. (2006) “E-Activism: New Media and Political Participation in Europe”, *CONfines de Relaciones Internacionales y Ciencia Política*, 2(4): 59-71.
- Güven, S. (2017) “Siyasal İletişim Sürecinin Dönüşümü, Siyasal Katılım ve İletişim Teknolojileri”, *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication*, 7(2): 175-191.
- Hannes, G. ve Mikael, K. (2017) “The Data That Turned the World Upside Down”, https://motherboard.vice.com/en_us/article/mg9vvn/how-our-likes-helped-trump-win, (12.07.2018).
- Karaçor, S. (2009) “Yeni İletişim Teknolojileri, Siyasal Katılım, Demokrasi”. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2): 121-131.
- Kushin, M. J. ve Yamamoto, M. (2010) “Did Social Media Really Matter? College Students' Use Of Online Media and Political Decision Making in The 2008 Election”, *Mass Communication and Society*, 13(5): 608-630.
- Leizerov, S. (2000) “Privacy Advocacy Groups Versus Intel-A Case Study of How Social Movements are Tactically Using the Internet to Fight Corporations”, *Social Science Computer Review*, 18(4): 461-483.
- Lewis, P. ve Hilder, P. (2018) “Leaked: Cambridge Analytica's Blueprint for Trump Victory”, *The Guardian* <https://www.theguardian.com/uk-news/2018/mar/23/leaked-cambridge-analyticas-blueprint-for-trump-victory> (21.07.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Medya Takip Merkezi, (2018) “Seçime 1 Ay Kala Cumhurbaşkanı Adayları Sosyal Medyada Ne Kadar Konuşuluyor?”, [http://www.medyatakip.com.tr/secime-1-ay-kala-cumhurbaskani-adaylari-sosyal-medyada-ne-kadar-konusuluyor/devami/\(12.07.2018\).](http://www.medyatakip.com.tr/secime-1-ay-kala-cumhurbaskani-adaylari-sosyal-medyada-ne-kadar-konusuluyor/devami/(12.07.2018).)
- Olsson, T. (2016) “Social Media and New Forms for Civic Participation”, 18(10): 2242 – 2248.
- Polat, F. ve Subay, Ö. Ö. (2016) “2014 Yerel Seçimlerinde Sosyal Medya Kullanımı: 16 Büyükşehir Belediye Başkanlığı Seçimi Örneği”, The Journal of Academic Social Science Studies, 43: 149-174.
- Quintelier, E. ve Vissers, S. (2008) “The Effect of Internet Use on Political Participation: An Analysis of Survey Results for 16-year-olds in Belgium”, Social Science Computer Review, 26(4): 411-427.
- TÜİK. (2017) “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması”, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24862>, (12.07.2018).
- Üçhisarlı, C. (2018) “24 Haziran Seçimlerinin Sosyal Medya Ayağı”, <http://www.pazarlamasyon.com/hayatin-icinden/24-haziran-secimlerinin-sosyal-medyaya-ayagi/>, (21.07.2018).
- We are Social (2018) “Digital in 2018 Report”, <https://digitalreport.wearesocial.com/>, (03.07.2018).
- Wong, L. (2001) “The Internet and Social Change in Asia”, Peace Review: A Journal of Social Justice”, 13(3): 381-387.

**EVALUATION OF THE PERFORMANCE OF TURKISH EQUITY UMBRELLA FUNDS
USING THE MORNINGSTAR RATING SYSTEM**

Yavuz GÜL*

Serpil ALTINIRMAK **

Basil OKOTH***

Çağlar KARAMAŞA****

ABSTRACT

The Morningstar (star) rating system, which has proven to be an effective system for ranking mutual funds, has become the focus of both academic work and applications. This system, developed by Morningstar, ranks the performance results of mutual funds by assigning them 1 to 5 stars according to their adjusted risks.

This study sought to evaluate the performance of equity umbrella funds in Turkey between the period of January 2012 and December 2016 using the Morningstar (star) rating system. The results of the study reveal a lack of effective management of the equity umbrella funds, and that they perform below Treasury bond yields. The mutual funds, consequently, showed overall negative Morningstar performance results. It was determined that while foreign equity weighted mutual funds are more successful, mutual funds that invest in equity in the index are not quite successful.

Keywords: Equity Umbrella Funds, Performance, Morningstar Rating, Risk, Fund Management.

JEL Codes: G20, G23, G24,

**MORNINGSTAR DERECELENDİRME SİSTEMİ KULLANARAK TÜRK HİSSE SENEDİ
ŞEMSİYE FONLARININ PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

ÖZET

Morningstar yıldız derecelendirme sistemi yatırım fonlarının getirilerini sıralamada etkin bir yöntem olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle sistem, hem akademik çalışmalarda hem de uygulamada yoğun ilgi görmektedir. Morningstar tarafından geliştirilen sistem, yatırım fonlarının performans sonuçlarını düzeltilmiş risklerine göre 1 ila 5 yıldız vererek belirtmektedir.

* Student, Department of Finance, Anadolu University, Turkey. yavuz.gul@outlook.com.

** Assoc. Prof., Eskişehir Vocational School, Anadolu University, Turkey. saltinirmak@anadolu.edu.tr

*** PhD Candidate, Social Sciences Institute, Anadolu University, Turkey. basils.okoth@yahoo.com

**** Research Assistant, Social Sciences Institute, Anadolu University, Turkey. ckaramasa@gmail.com

Bu çalışma, Türkiye'de Ocak 2012-Aralık 2016 tarihleri arasında Morningstar (yıldız) derecelendirme sistemini kullanarak hisse senedi şemsiye fonlarının performansını değerlendirmeyi amaçlamıştır. Çalışmanın sonuçları, hisse senedi şemsiye fonlarının etkin bir şekilde yönetilmediğini ve Hazine bonusu getirilerinin altında performans gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, yatırım fonları genel olarak olumsuz Morningstar performans sonuçlarını göstermiştir. Yabancı hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarının daha başarılı olmasına rağmen, endekse yatırım yapan şemsiye hisse senedi yatırım fonlarının oldukça başarısız olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Hisse Senedi Şemsiye Fonları, Performans, Morningstar Derecelendirme, Risk, Fon Yönetimi.*

JEL Kodları: G20, G23, G24.

1. INTRODUCTION

Collective investment institutions are known as investment trusts when they are established as separate and independent legal entity according to the legal structures, and as mutual funds when they are established within the scope of a contract by another legal entity. Mutual funds collect money from the public in exchange of partnership shares, and, on their behalf, manage portfolios made of securities such as equity and bonds, and precious metals. By owning a share that represents part of the portfolio owned by the mutual fund each investor becomes a partner to the fund's portfolio. Thus, when investors sell their shares, they receive their share of the increase/decrease in the portfolio of the mutual fund up to the time (www.spk.gov.tr/Sayfa/AltSayfa/253).

Just as one can become a partner to a company by owning its equity, so can they become a partner to a mutual fund portfolio with share certificate. When an investor invests in an investment fund, a new share is added to the fund leading to an increase in the size and number of shares in the fund. The money of the new investor is combined with the money of the other investors. Portfolio managers then invest (including the new shares) in various investment instruments.

Small investors, with small savings, get to enjoy the advantage of professionally managed and diversified portfolios of different securities by the mutual fund. This situation also reduces the risk. In addition, investors can convert their investments and the realized earning into cash whenever they feel the need.

When choosing a fund as an investor, it is necessary to consider one's risk and return preferences. Mutual funds take different names depending on the assets they invest in. In this study, equity weighted funds are considered.

The most basic way to measure the success of an investment fund is by comparison with the result of the benchmark that the identified by fund. However, this comparison alone may not be enough due to the complex structure of the industry. For this reason, there is a continuous academic effort in this area of work.

In this study, the performance and rating results for equity umbrella funds operating in Turkey were obtained and evaluated using the Morningstar star rating system.

2. LITERATURE REVIEW

Loviscek and Jordan (2000) used the Morningstar method in selecting the best portfolios to be chosen by mutual funds. They didn't find results that could be applicable to individual investors. However, when Guercio and Tkac (2002) investigated the Morningstar effect by estimating the star's value in terms of the asset flow generated for a typical fund, they found the Morningstar rating to be a unique strength in influencing asset flow. Morey and Vinod (2001) tried to find out the risk of estimating the performance by the system. In his study, Morey (2002) revealed the age bias of the Morningstar system. He found that older funds received higher star ratings than younger funds. In 2004, however, Adkisson and Fraser (2003) investigated the sources of age bias. They have found evidence that the age bias persisted even if the market conditions shifted from bullish to bearish market conditions.

Morey (2003) found that funds that received 5 stars changed their portfolio at the end of the first year. For this reason, Morey cautioned investors against using a 5-star rating as a performance signal for the 3 years following the rating.

Morey and Gottesman (2006) conducted a review of how a new Morningstar rating system predicts future fund performance. They observed and concluded that a new Morningstar performance system, created from 3 different methodologies based on 4 different performance metrics, provided a great support in forecasting future performance in the first 3 years. They pointed out that high-rated funds, especially, perform significantly better than low-rated funds. These results contrast the results of Morey (2002) and Blake and Morey (2000) which show that the old Morningstar rating system does not predict future performance well.

Gerrans (2006) noted that the Morningstar rating system as used in Australia is a useful source of information for investors, and that in time, the system will come to command a similar position in North America. However, he also noted that Morningstar is not a force that can be predicted.

Knuutila, Puttonen and Smythe (2007) concluded that in Finland, funds that had 5-star Morningstar ratings, but which were not managed by banks registered good performance in terms of high cash flows, which was not the case for funds managed by banks. Antypas et al. (2009) conducted

a different research in which they concluded that the Morningstar rating system is more effective in selecting the worst performing funds as opposed to the best performers. However, Kaur and Liu (2010) found conflicting results in their study of Canadian equity mutual funds. The study performed dummy variable regression analysis using three performance measures (Sharpe ratio, Jensen's alpha and two-index alpha). They found that higher-rated funds showed significantly better performance than the lower-rated funds.

Barron and Ni (2015) studied the effects of Morningstar ratings on mutual fund replacement. They found that Morningstar ratings by themselves did not affect the probability of a fund managers being changed even though they had better predictive performance on manager change than other alternatives that measured fund performance.

Chotivethamrong (2015) proved that in Thailand, upon receiving high ratings like 5 stars, fund performances in terms of size fell heavily. Bolster et al. (2016) evaluated the performance of portfolios created using the Morningstar system. The results provide evidence that the Morningstar equity rating system helps investors in the formulation of portfolios that give long-term, high-risk adjusted returns. It was concluded that the system could be used to distinguish between long-term undervalued and overvalued equity.

3. MORNINGSTAR STAR RATING SYSTEM

The "Morningstar Star Rating System", used by the Morningstar company in rating investment funds, is one of the most widely used performance measurement systems in the US since the 1980s (Sindell, 2005: 30).

In the Morningstar star rating, just like it is done for hotels, movies and restaurants, investment funds are assigns stars from 1 to 5 where 5 stars represents the best performing investment fund, and 1 star represents the worst performing investment fund (Morey, 2002: 56). In this respect, the Morningstar rating system helps in making better investment decisions, at least theoretically, by determining the quality of the funds when investors are faced with the challenge of choosing from thousands of funds (Apak and Taşçıyan, 2009:82).

Step One: First, the Morningstar return is calculated for periods for 3,5 and 10 years. To do this, first of all, the "adjusted return" is calculated by deducting all commission and management expenses from the return of the investment fund. Then the adjusted return in excess of the 90-day interest rate is found. Finally, the Morningstar return ratio is obtained by dividing the resulting figure by the greater of the two variables given: The difference between the average return of the category and the 90-day average Treasury bill, or the 90-day average Treasury bill.

$$\text{Morningstar Return} = \frac{\text{Adjusted Return on the Fund} - \text{Treasury Bill}}{\text{Average Category Return} - \text{Treasury Bill or Treasury Bill}} \quad (1)$$

According to the formula above, if the adjusted return obtained by deducting management expenses and the return on the commission is equal to the average category return, then the Morningstar return will be equal to 1. However, if the return on the fund is less than the average category return, Morningstar return will be less than 1 and vice versa.

Step Two: The second step of the star rating process is the calculation of the Morningstar risk. Here, the maximum risk is taken as the measure of risk. The risk of the fund is compared to the maximum risk calculated for the category. The Morningstar risk for the relevant period is obtained by dividing the maximum risk calculated for the fund by the maximum risk of the relevant category.

Step Three: the raw score is obtained by deducting the Morningstar risk from the Morningstar return calculated for 3, 5 and 10-year periods.

Step Four: The raw score for each period is weighted depending on the age of the fund.

- For funds with less than 5 years but more than 3 years of return data (young funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 100 percent.
- For funds with less than 10 years but more than 5 years of return data (young funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 60 percent and the 5-year star rating by 40%.
- For funds with more than 10 years of return data (seasoned funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 20 percent, the 5-year star rating by 30% and the 10-year star rating by 50%.

Fifth Step: The final star rating is done according to the weights calculated for each of the funds. The funds scores that reach the top 10% in the category receive a time-specific rating of 5 stars; funds in the next 22.5% receive a time-specific star rating of 4 stars; funds in the middle 35% receive a time-specific rating of 3 stars; those in the next 22.5 % receive a time-specific rating of 2 stars, and those in the bottom 10 % receive a time-specific rating of 1 star.

4. FINDINGS AND DISCUSSIONS

The results of 57 equity umbrella funds according to the Morningstar risk rating system are shown in Table 1. According to the results, there are 6 equity umbrella funds with 5-star rating, 13 equity umbrella funds with 4-star rating, 19 equity umbrella funds with 3-star rating, 13 equity umbrella funds with 2-star rating and 6 1-star rated equity umbrella funds.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Table 1. Morningstar Ratings of Funds

Ran k	Funds	3 Year raw Yield * 0,4	3 Year star	5 Year raw Yield * 0,6	5 Year star	Average	Stars by distribution	Star by year weight
1	Ak Asset Management America Foreign Equity Fund	0,758	*****	0,690	*****	0,717	*****	*****
2	Ak Asset Management European Foreign Equity Fund	0,365	*****	0,078	*****	0,193	*****	*****
3	YapıKredi Asset Management Foreign Technology Sector Equity Fund	0,091	*****	0,050	*****	0,067	*****	*****
4	Ak Asset Management Foreign Securities Fund	-0,113	*****	-0,027	*****	-0,062	*****	*****
5	Gedik Asset Management G- 20 Countries Foreign Securities Fund	-0,622	*****	-0,564	*****	-0,587	*****	*****
6	Strateji Asset Management Second Equity Fund	-0,770	*****	-1,003	*****	-0,910	*****	*****
7	İş Asset Management Participation Equity Fund	-0,595	*****	-1,163	*****	-0,936	*****	*****
8	Ak Asset Management Asia Foreign Equity Fund	-1,082	*****	-1,485	*****	-1,324	*****	*****
9	İstanbul Asset Management Equity Fund	-0,943	*****	-1,642	*****	-1,362	*****	*****
10	İş Asset Management BIST Technology Index Equity Fund	-2,052	*****	-1,348	*****	-1,630	*****	*****
11	Ziraat Asset Management Dividend Paying Corporations Equity Fund	-1,793	*****	-2,060	*****	-1,953	*****	*****
12	Gedik Asset Management	-1,834	*****	-2,037	*****	-1,956	*****	*****

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	Second Equity Fund							
13	Tacirler Asset Management Equity Fund	-2,387	****	-1,798	****	-2,033	****	****
14	Ak Asset Management BRIC Countries Foreign Equity Fund	-2,362	****	-1,861	****	-2,061	****	****
15	YapıKredi Asset Management Koc Holding Affiliate and Equity Fund	-2,421	****	-2,306	****	-2,352	****	****
16	Azimut PYS First Equity Fund	-2,300	****	-2,441	****	-2,385	****	****
17	Fokus Asset Management Equity Fund	-2,196	****	-2,588	****	-2,431	****	****
18	Qinvest Asset Management Equity Fund	-2,445	****	-2,548	****	-2,507	****	****
19	Bizim portfolio Energy Sector Equity Fund	-2,708	***	-2,666	****	-2,683	****	****
20	İş Asset Management İsbank Subsidiaries Fund	-2,781	***	-2,705	***	-2,736	***	***
21	Ziraat Asset Management Equity Fund	-2,593	***	-2,927	***	-2,794	***	***
22	Gedik Asset Management First Equity Fund	-2,471	****	-3,037	***	-2,810	***	***
23	Şeker Asset Management Equity Fund	-2,865	***	-2,983	***	-2,936	***	***
24	Kare Asset Management Equity Fund	-2,933	***	-2,972	***	-2,956	***	***
25	Ata Asset Management First Equity Fund	-2,864	***	-3,122	***	-3,019	***	***
26	Strateji Asset Management First Equity Fund	-3,367	***	-2,907	***	-3,091	***	***
27	Finans Asset Management First Equity Fund	-2,877	***	-3,364	***	-3,169	***	***

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

28	Global MD Asset Management First Equity Fund	-3,188	***	-3,378	***	-3,302	***	***
29	Global MD Asset Management Second Equity Fund	-3,356	***	-3,290	***	-3,317	***	***
30	İş Asset Management Privia Private Equity Fund	-3,305	***	-3,343	***	-3,328	***	***
31	İş Asset Management Dividend Paying Corporations Equity Fund	-3,363	***	-3,387	***	-3,377	***	***
32	İş Asset Management Equity Fund	-3,404	***	-3,407	***	-3,405	***	***
33	Bizim portfolio Construction Sector Equity Fund	-3,440	**	-3,407	***	-3,420	***	***
34	Ak Asset Management Equity Fund	-3,334	***	-3,481	***	-3,422	***	***
35	YapıKredi Asset Management First Equity Fund	-3,414	***	-3,478	***	-3,452	***	***
36	ING Asset Management First Equity Fund	-3,389	***	-3,511	***	-3,462	***	***
37	Deniz Asset Management Equity Fund	-3,432	***	-3,517	***	-3,483	***	***
38	Finans Asset Management Second Equity Fund	-3,466	**	-3,527	**	-3,503	***	**
39	Garanti Asset Management Equity Fund	-3,567	**	-3,460	***	-3,503	**	***
40	TEB Asset Management Equity Fund	-3,430	***	-3,572	**	-3,515	**	**
41	Halk Asset Management Equity Fund	-3,424	***	-3,609	**	-3,535	**	**
42	YapıKredi Asset Management BIST 100 Index Equity Fund	-3,516	**	-3,620	**	-3,578	**	**

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

43	Ak Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,595	**	-3,676	**	-3,643	**	**
44	Ak Asset Management BIST Bank Index Equity Fund	-3,515	**	-3,769	**	-3,667	**	**
45	YapıKredi Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,702	**	-3,726	**	-3,716	**	**
46	İş Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,699	**	-3,790	**	-3,754	**	**
47	Vakıf Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,762	**	-3,774	**	-3,770	**	**
48	Deniz Asset Management BIST 100 Index Equity Fund	-3,826	**	-3,759	**	-3,786	**	**
49	Ziraat Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,801	**	-3,789	**	-3,794	**	**
50	HSBC Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,785	**	-3,856	**	-3,828	**	**
51	Finans Asset Management Dow Jones İstanbul 20 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-3,833	**	-3,829	**	-3,830	**	**
52	İş Asset Management BIST 30 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-3,868	*	-3,889	*	-3,881	*	*
53	Garanti Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,909	*	-3,909	*	-3,909	*	*
54	Finans Asset Management BIST 30 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-3,965	*	-3,950	*	-3,956	*	*

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

55	HSBC Asset Management Equity Fund	-4,153	*	-3,971	*	-4,044	*	*
56	İş Asset Management BIST Bank Index Equity Fund	-4,449	*	-4,332	*	-4,379	*	*
57	Finans Asset Management Turkey Large-Cap Banks (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-5,509	*	-5,289	*	-5,377	*	*

5. CONCLUSION

Mutual funds ensure that funds of investors with savings are managed by professional and reliable managers. To the investors, mutual funds also provide the following benefits.

- The array of securities that can be included into their portfolio like fixed income, foreign exchange indexed, and partnership interest instruments increase their diversification hence the possibility of reducing risks.
- With the valuation and control of securities, resources could be saved on collection and tracking of coupons, interest and dividends since they are carried out under the fund management.
- They provide opportunities for investment in high-potential securities which would otherwise be difficult for small savers.
- Since the value increases in the fund portfolio are reflected daily to the portfolio value, investors can convert their realized earning to cash to the desired amount or even as a whole.
- The portfolio saves time and money due to the large amount of transactions.

Even though mutual funds provide important benefits to investors, questions still persist on which funds investors will invest in. Determination of today's performance of mutual funds acts as an important source of information for comparisons with future performances. In this regard, the study used the Morningstar rating system to evaluate 57 equity umbrella funds operating in Turkey between the periods of January 2012 and December 2016. The results obtained in the study regarding performance rankings and performance are not meant as a prediction of the future performance of the concerned funds, they are only intended to assess the value of the equity umbrella funds at a specific period in the past using an internationally accepted rating system.

It was determined, according to the data obtained, that equity umbrella funds have an overall negative Morningstar performance result. The equity umbrella funds are considered to be underperforming since they performed poorly compared to the Treasury bills used in the study.

Under the assumption that past performance results will continue in the future, it is thought that the results are meaningful and should be followed.

REFERENCES

- Adkisson, J., A. and Fraser, D., R. (2003) “Reading the Stars: Age Bias in Morningstar Ratings”, *Financial Analysts Journal*, 59 (5): 24-27.
- Antypas, A. Caporale, G., M., Kaurogenis, N. and Pittis, N. (2009) “Selectivity, Market Timing and the Morningstar Rating-System”, <http://hdl.handle.net/10419/26625>: 1-31, (20.10.2017).
- Apak, S. and Taşçıyan K., H. (2009) “Morningstar Yıldız Derecelendirme Sistemi ile Türk Emeklilik Yatırım Fonlarının Performanslarının Değerlendirilmesi”, *MUFAD*: 80-90.
- Barron, J. and Ni J. (2012) “Morningstar Rating and Mutual Fund Manager Turnover”, *Journal of Applied Finance*, 2: 1-16.
- Black, C., R. and Morey, M., R. (2000) “Morningstar Ratings and Mutual Fund Performance”, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 5 (3): 451-483.
- Bolster, P., J., Trahan, E., A., Wang, P. (2016) “Assessing Performance of Morningstar’s Star Rating System for Equity Investment”, *Journal of Economic & Financial Studies*, 4 (01): 11-22.
- Choivetthamrong, C. (2015) “The Performance of Thai Mutual Funds: A 5-Star Morningstar Mutual Fund Rating”, *Journal of Economics, Business and Management*, 3(1): 1-7.
- Guercio, D., D. and Tkac, P., A. (2001) “Star Power: The Effect of Morningstar Ratings on Mutual Fund Flows”, *Federal Reserve Atlanta Workingpaper Series*, 2001-15: 1-49.
- Knuutila, M., Puttonen, V. and Smythe, T. (2007) “The Effect of Distribution Channels on Mutual Fund Flows”, *Journal of Financial Services Marketing*, 12 (1): 88-96.
- Morey, M., R and Vinod, H., D. (2001) “Estimation Risk in Mutual Fund Ratins: The Case of Morningstar”, https://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=2702348rec=18srcabs=4552408alg=18pos=3,: 1-18, (01.10.2017).
- Morey, M., R. (2002) “Mutual Fund Age and Morningstar Ratings”, *Financial Analysts Journal*, 58 (2): 56-63.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Morey, R., M. and Gottesman, A., A. (2006) “Morningstar Mutual Fund Rating Redux”, SSRN Electronic Journal, <https://www.ssrn.com/abstract=890128>, (01.10.2017).

Sindell, K. (2005) “Investing Online for Dummies”, 5th Edition, Wiley Publishing, New Jersey.

www.spk.gov.tr/Sayfa/AltSayfa/253, Date of Access: 12.12.2017

<https://www.kap.org.tr/tr/>, Date of Access:10.12.2017

SOSYAL MEDYA KULLANIMI VE SOSYAL STATÜ İLİŞKİSİ

Metin AKBULUT*

Cemal ÇELİK**

ÖZET

Sosyal medya kullanımı yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır. Gelişmiş ekonomilerin yarattığı yaşam standardı ve teknoloji kullanım yaygınlığının artması, birey ve kurumların geleneksel yaşam biçimlerini değiştirip dönüştürmüştür. Son dönemlerde yaşamın tüm alanlarında kendini gösteren sosyal medya araçlarının etkisi birçok çalışmada değerlendirilmiştir. Bu çalışmada ise sosyal medya araçlarının sosyal statü üzerinde bir etkisinin olup olmadığı incelenmiş ve merak edilen soruların cevapları bulunmaya çalışılmıştır. Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn vb.gibi sosyal medya araçları kullanan kişilerin demografik yapısıyla ilgili ilişkiler incelenmiş ve bu yapılara ilişkin geliştirilen tutumlar üzerinde durulmuştur. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket kullanılmış ve ankete katılan kişiler kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Araştırma verileri sosyal medya araçları üzerinde paylaşılan anketler üzerinden toplanmıştır. Araştırmada sosyal statü etkisinin varsayıldığı ve eğitim seviyesi yükseldikçe Twitter gibi mini blog tercih edildiği, sosyal medya da uzun vakit geçiren kişilerin ise paylaşım etkinliğinin yoğun olduğu Facebook, Instagram gibi daha görsel uygulamaları tercih ettiği düşünülmektedir. Sonuç olarak, sosyal medya da sosyal statünün kişi üzerinde etkinliğinin düşük olduğu görülmüştür. Ayrıca sosyal medyanın; pazarlama faaliyetlerini düzenleme ve strateji oluşturma da ciddi bir araç veya kaynak olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *İnternet, Sosyal Medya Araçları, Sosyal Durum.*

JEL Kodları: A12, M15, O39, Z00.

SOCIAL MEDIA USE AND ITS RELATIONSHIP WITH SOCIAL STATUS

ABSTRACT

Social media use has become an indispensable part of life. The increased standard of living created by developed economies and the widespread use of technology transform both individual and institutional life styles. Whether social media tools have any impact on social status has been discussed and investigated in this paper. The aim of this study is to determine whether there is a relationship

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, makbulut@bandirma.edu.tr.

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, ccelik@bandirma.edu.tr.

between the demoraphic features and the attitudes of participants using social media tools, such as Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn etc. Questionnaire was used as data gathering method in this study. The participants were chosen through convenience sampling method. The data were gathered through the questionnaires shared on social media tools. It is considered that as the level of education has increased, mini blogs like Twitter have been preferred. Moreover, the people who spend long time on social media are thought to prefer visual applications, such as Facebook and Instagram, where sharing activity takes place more often. This study has revealed that the social status effect on the person is low in the virtual world. It is thought that this research will provide resources for organizing social media marketing activities and creating a strategy.

Key Words: Internet, Social Media Tools, Social Status.

JEL Kodları: A12, M15, O39, Z00.

1. GİRİŞ

Sosyal medya, işlev ve etkileriyle kişiler ve kurumlar üzerinde günlük yaşamın bir parçası olmuş durumdadır. Kurumlar ve kişilerin sosyal medya kullanımının temelinde fayda ve sosyal statü değerleri yatar. Kurumlar, bireylerden farklı olarak rekabet savaşlarında hayatta kalma ve faaliyetlerini sürdürme gibi temel varoluş güdüsü ile hareket ettiklerinden sosyal medya araçlarını rekabet aracı olarak görmüşlerdir. Bu yüzden sosyal medya araçlarına ilgi duymuşlar ve bu alanda da etkili olmaya çalışmışlardır. Sosyal medya araçlarını işletmeye ait olan halka ilişkiler veya insan kaynakları birimi yürütükten bu birimlere sahip olmayan küçük işletmeler ise kişisel ya da reklam firmaları üzerinden yürütmeye çalışmışlardır.[†] Kişiler ise daha çok görünür olmanın dışında herhangi bir konu ile ilgili vermek istedikleri mesajları veya yapmış oldukları işle ilgili programları kısa yoldan daha fazla kişiye ulaşma ve ulaştırmak için sosyal medyanın gücünü kullanmaktadırlar.

Kurumlar veya kişiler sosyal medyayı kullanırken belirli bir amaç doğrultusunda hareket ederler. Bu amaçların başında stratejik hedefleri gerçekleştirme düşüncesi vardır. Bu hedeflere ulaşmanın temel noktası olarakta takipçileri veya izleyicilerinin kim olduklarını, statülerini, sosyo ekonomik durumlarını, cinsiyetlerini ve diğer ihtiyaç duyulan birçok özelliği bir araya getiren bilgilere sahip olmayı görürler. Kişi veya kurumlar diğer demografik göstergeleride dikkate alarak kendi çalışma alanına göre doğru olan sosyal medya araçlarını tercih etmektedirler. Her sekörde olduğu gibi, e-ticaret faaliyetlerini yürüten firmalar da sosyal medya gücünün farkında olmalarının yanında sosyal statü bağlamında da değerlendirmeler yaparak var olan pazarlama faaliyet başarılarını bir tık öteye taşıması mümkün olabilir. Sosyal medya araçları, pazarlama “P” lerinden olan tutundurma elemanlarının her biri tarafından

[†] <http://www.reklamfoni.com.tr/>

kullanılmaya uygun olması, sosyal medyayı bir tutundurma elemanın içerisinde değil yeni bir tutundurma elemanı olarak ele alınmasının daha doğru olacağı kanaatini doğurmaktadır (Köksal ve Özdemir, 2013, s. 334). Sosyal medya kullanıcılarını yakından tanıyabilen firmalar pazarlama stratejilerini yeniden oluşturacaktır.

Bu çalışmanın amacı sosyal medya kullanım tercihleriyle, sosyal statü veya diğer demografik yapılar arasında bir ilişkiyi aramaktır. Bu amaçla dünyada en çok tercih edilen sosyal medya araçları belirlenmiştir. Sosyal statüyü belirleyen değişkenler tanımlanmıştır. Sosyal medya tercihi göre bu değişkenler arasında bir sonuç bulunmaya çalışılmıştır.

Çalışmada sosyal medya araçları, sosyal statü kavramlarıyla ele alınacak ve sonrasında sosyal medya araçlarıyla sosyal statü arasında yapılan araştırma sonuçları değerlendirilecektir.

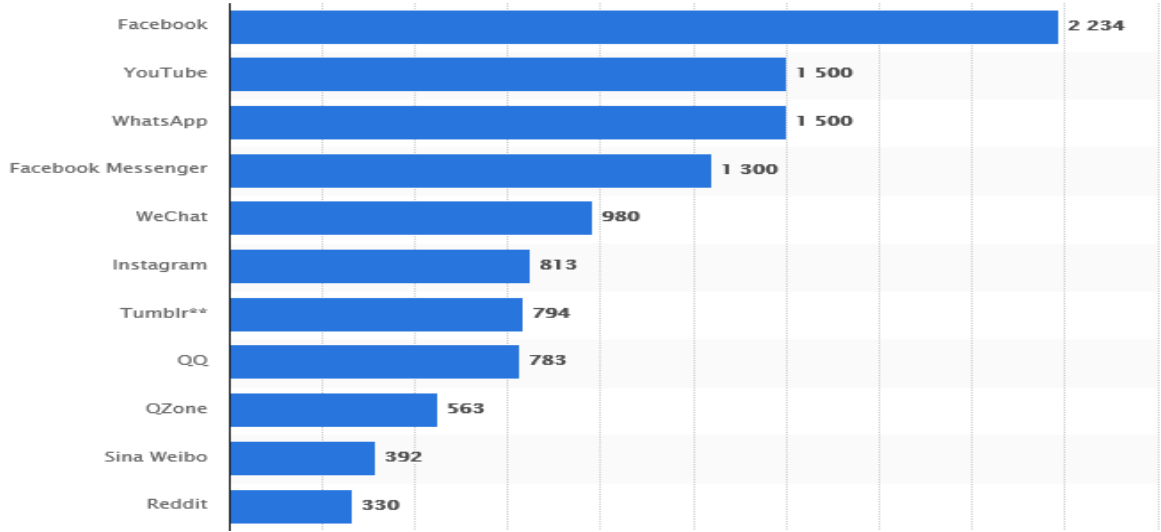
2. SOSYAL MEDYA

Sosyal medya kişisel değer yaratmada sosyal etkileşim ve teknolojinin eşsiz bir karışımını kullanıcılarına sunmaktadır. Sosyal medya, kullanıcı yorumlarını, fotoğraflarını ve videolarını gönderen online bir medyadır (Akar, 2017, 89).

Sosyal medya gerçekten anlayabilmek için türlerine de bakmak gerekir. Kingsnorth (2017) sosyal medya türlerinin sosyal ağ oluşturma(Facebook), bloglar ve mikrobloglar(Twitter), görsel medya paylaşımı(YouTube, Pinterest, Flickr, Instagram), profesyonel ağ oluşturma(Linkedin), değerlendirme ve sınıflandırmalar (TripAdvisor), forumlar, içerik(Reddit), sosyal medya yayıncılığı(Hootsuite) sınıflandırmıştır. Ayrıca Arama Motoru optimizasyonunda, mevcut sosyal kanallarının sosyal medya faaliyetlerinden etkilendiğini ve her birinin stratejisinin oynadığı rolü ve içeriğini ne kadar önemli olduğunu incelemiştir.

2018 yılının internet, sosyal medya ve mobil kullanıcı istatistiklerine göre 4.02 milyar internet kullanıcısı, bulunmaktadır. Dünya nüfusunun %53'ü, 3.19 milyar sosyal medya kullanıcısı, dünya nüfusunun %42' si, 5.13 milyar mobil kullanıcısı, dünya nüfusunun %68' i, 2.95 milyar mobil sosyal medya kullanıcısı, dünya nüfusunun %39'unu ifade etmektedir. 2017 verileriyle karşılaştıracak olursak en büyük artış mobil ve sosyal medya kullanımında olduğu görülmektedir. 3.02 milyar sosyal medya kullanıcısı, dünya nüfusunun %37' si olarak gerçekleşmiştir (Anon., 2018). Sosyal medyanın etkinliğinde birçok farklı araç bulunmakta bu kullanım oranları teknolojinin yaygınlaşması sonucu her yıl büyük oranlarda artmaktadır. Sosyal medya kullanım oranlarında 2.234 milyon Facebook, 1.500 milyon YouTube, 1,500 milyon WhatsApp'ın bulunmaktadır (Anon., 2018).

Grafik 1. Dünya Sosyal Medya Kullanıcı Sayıları(Milyon)



Kaynak (Anon., 2018)

Sosyal medya aracılığıyla bağlantı kurulması günümüzde zorunluluk halini almıştır. Bu bağlamda Sosyal medya da müşteri ilişkileri yönetimi müşteri katılımını sağlamak için temel bir araç haline gelecektir (Kotler, vd., 2017:208)

3. SOSYAL STATÜ

Sosyal statü; hiyerarşik bir yapıya sahip sosyal ortamda kişilerin belirli kriterlere göre derecelendirilmesidir. Sosyal sınıf üyeleri benzer davranışlar gösterme özelliğinden dolayı pazar bölümlenmesine temel oluşturabilir. Çünkü aynı sosyal sınıfın üyeleri birbiriyle toplumsallaşırlar, Pazarlama tarafından bakış açısıyla ise sosyal sınıflar, tüketim davranışı ve tutumları için danışma grubu işlevini yerine getirirler (Odabaşı vd., 2014:296).

Toplumsal tabakanın ölçümü beraberinde birbiri ile ilişkili iki kavramı karşımıza getirmektedir: sınıf ve statü. Ölçüm, sınıfların aile, din kurumu gibi gerçek varlıklar mı yoksa istatistiksel düzlemin mi ürünü olduğu sorusudur (Kalaycıoğlu, vd., 2010:187).

Warner'in sosyal sınıf kavramı; aynı toplumsal saygınlığa sahip, birbiriyle çok sıkı ilişkileri olan ve davranışsal beklentileri benzer olan kişilerin oluşturduğu bir sosyal yapıyı açıklamaktadır (Aktaran Odabaşı vd.2014:296). Sosyal statü belirlenirken çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. İlişkiler diyagramları ve statü özellikleri indeksidir. İlişkisel diyagramlar subjektif ve yargısal olmasından eleştirilmektedir. Statü özellikleri indeksi şu değişkenleri kullanmaktadır:

- Meslek,
- Gelir seviyesi,
- Gelirin kaynağı,

- Eğitim,
- Yaşanılan evin tipi,
- Yaşanılan çevrenin yapısı.

Türkiye'deki sosyal sınıfların analizinde üst katman, üst-orta katman, alt-orta katman, üst alt-katman, alt-alt katman dağılımları oluşturmuştur (Oluç, 1987: 9).

4. ARAŞTIRMA YÖNTEM

Bu araştırma, ilişkisel araştırma yöntemi kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkileri belirleyip iki ve daha fazla değişken arasındaki ilişki düzeyini ölçümlemeye çalışan temel araştırma özelliğine sahiptir.

Veri toplama yöntemi olarak sosyal medya araçları üzerinden online anket paylaşılarak 368 kişi anketi cevaplamıştır. Katılımcıların 202'si (54,9) erkek, 166'sı (45,1) kadın olup, 10 kişi yaşını belirtmemiştir.

5. VERİLERİN TOPLANMASI VE ANALİZİ

Bu çalışma da; sosyal medya kullanan kişilerin, tercih ettikleri SMA(sosyal medya aracı) ve sosyal statü bilgileri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amaçlanmaktadır. Veriler araştırmacının sosyal medya çevresi ve çevresinde bağlı olduğu sosyal ağ üzerinden internet üzerinde yapılan anket çalışmasıyla elde edilmiştir. Olasılığa dayalı olmayan kolayda örneklem ve kartopu örneklem yöntemleri kullanılmıştır.

Kalaycıoğlu (2010) çalışmasında sosyal statü ölçeği belirlemeye çalışırken sosyal statü ile ilgili kümeler oluşturmuştur. Eğitim, gelir, meslek/iş, mülkiyet ve diğer sahip olunanlar sosyal ekonomik statütleri temsil eden kümeler oluşturmuştur. Geliştirilen kümeler; eğitim, gelir ve mülkiyet değişkenlerinden yararlanılarak toplanmıştır. Katılımcılara uygulanan anket üzerinden demografik değişkenlerle, kullanılan sosyal medya araçları tespit etmeye yönelik anket formu oluşturulmuştur.

Katılımcıların oranı 15-24 yaş aralığında %32.1, 25-34 %20.9, 35-44 %26.6, 45-54 %10.3 ve 55-64 %6'dır. Katılımcıların %2.7 bu soruyu cevaplamamıştır.

Tablo 1. Katılımcıların Yaş Durumları

	Sıklık	Yüzde
1	10	2,7
15-24	118	32,1
25-34	77	20,9
35-44	98	26,6
45-54	38	10,3
55-64	22	6,0

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

64+	5	1,4
Toplam	368	100,0

Katılımcıların % 86,5'u üniversite mezunu, %13,5'i ilk orta ve lise mezunudur.

Tablo 2. Eğitim Durumu

	Sıklık	Yüzde
Doktora	35	9,5
İlk	1	,3
Lisans	128	34,8
Lise	46	12,5
Orta	3	,8
Yüksek Lisans	37	10,1
Yüksek Okul	118	32,1
Toplam	368	100,0

Katılımcıların %75'i FACEBOOK, % 68,5'u WHATSAPP, %56,3'ü INSTAGRAM, %45,9'u YOUTUBE, %42,7 TWITTER VE %33,4 GOOGLE+ sosyal medya araçlarını kullanmaktadır. Katılımcıların %82,1'i orta düzeyde, %10,9'u alt düzeyde, %7,1'i yüksek düzeyde olduklarını belirtmişlerdir.

Tablo 3. Ekonomik Düzeyleri

	Sıklık	Yüzde
Alt	40	10,9
Orta	302	82,1
Yüksek	26	7,1
Toplam	368	100,0

Katılımcıların %76,4 haber alma, %64,1 eğlence, %24,2 e-ticaret,% 22,8 sosyal iletişim ve tartışma ve %9 flört amacıyla kullanmaktadır.

Tablo 4. Sosyal Medya Sizin için ne İfade Ediyor?

	Sıklık	Yüzde
Eğlence	236	64,1
Sosyal iletişim- tartışma	84	22,8
E-ticaret	89	24,2

Haber alma	281	76,4
Flört	33	9,0

Sosyal medya kullanımını % 32,3 cep telefonunda gerçekleştiriyorken, %67,7 cep telefonu ve bilgisayardan gerçekleştiriyor. Hane geliri %74 çalışmakta, %14,5 işsiz ve iş gücüne katılmamaktadır.

Tablo 5. Hane Çalışan Durumu

	Sıklık	Yüzde
Çalışıyor	274	74,5
Emekli	71	19
İşsiz	34	9,3
İş gücüne katılmıyor	19	5,2

Ekonomik düzey ve sosyal medya araçları incelendiğinde ekonomik düzey arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu olmadığı görülmektedir. Gelir durumlarına göre benzer bir dağılım gözlemlenmektedir. Alt ekonomik düzeyde %10 ile %11,5 aralığında, orta düzey %79 ile %82,9, üst düzey ise 6,4 ile 8,9 aralığındadır.

Tablo 6. Ekonomik Düzeyinizi En İyi ne İfade Etmektedir?

		Alt	Orta	Yüksek	Toplam	Chi-Square	Asymp. Sig. (2-sided)
						Tests	
FACEBOOK	N	31	226	22	279	1,56	0,517
	%	11,11	81,0	7,9	100		
WHATSAPP	N	26	9	17	169	0,413	0,813
	%	10,3	82,9	6,7	100		
INSTAGRAM	N	27	164	16	157	2,817	0,245
	%	13	79,2	7,7	100		
YOUTUBE	N	18	136	15	169	1,56	0,458
	%	10,7	80,5	8,9	100		
TWITTER	N	18	129	10	157	0,277	0,871
	%	11,5	82,2	6,4	100		
GOOGLE +	N	13	102	8	123	0,114	0,944
	%	10,6	82,9	6,5	100		

Tablo 7. Oturduğunuz Ev ile Sosyal Medya Aracı İlişkisi

		Kira	Lojman	Mülk	Yakının evi	Toplam	Chi-Square Tests	Asymp. Sig. (2-sided)
FACEBOOK	N	108	3	157	10	278	5,785	0,216
	%	38,710	1,075	56,272	3,584	100		
WHATSAPP	N	94	0	146	111	351	10,598	0,031
	%	37,300	0,000	57,900	4,400	100		
INSTAGRAM	N	85	2	112	7	206	6,424	0,170
	%	41,100	1,000	54,100	3,400	100		
YOUTUBE	N	61	2	99	7	169	2,159	0,707
	%	36,100	1,200	58,600	4,100	100		
TWITTER	N	62	1	91	2	156	5,726	0,221
	%	39,500	0,600	57,000	1,300	98		
GOOGLE +	N	45	0	74	4	123	2,031	0,730
	%	36,600	0,000	60,200	3,300	100		

Mülk ve otomobil sahipliği ile sosyal medya araçları incelendiğinde sosyal medya tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu olmadığı görülmektedir. Gelir durumlarına göre benzer bir dağılım gözlemlenmektedir. Fakat mülk ve modeli yeni araç sahiplerini daha fazla sosyal medya araçları kullanıldığı görülmüştür.

Tablo 8. Varsa Ailenin veya Arabanızın Modeli ile Sosyal Medya Aracı İlişkisi

		2000 model ve aşağısı	2000-2010 model	2011-2018 model	Toplam	Chi-Square Tests	Asymp. Sig. (2-sided)
FACEBOOK	N	28	55	118	201	0,485	0,922
	%	10,00	19,70	42,30	72		
WHATSAPP	N	24	54	102	180	1,534	0,674
	%	9,50	21,40	40,50	71,4		
INSTAGRAM	N	23	40	89	152	2,062	0,56
	%	11,10	19,30	43,00	73,4		
YOUTUBE	N	18	38	62	118	4,019	0,259
	%	10,70	22,50	36,70	69,9		
TWITTER	N	13	26	70	109	2,713	0,438
	%	8,30	16,60	44,60	69,5		
GOOGLE +	N	14	25	56	95	3,367	0,338
	%						

% 11,40 20,30 45,50 77,2

Sosyal medya araçlarında INSTAGRAM %72,5, YOUTUBE %72,2 eğlence amaçlı tercih ediliyor. GOOGLE %72,4, TWITTER %24,2 sosyal iletişim–tartışma amaçlı tercih ediliyor. Sosyal medya araçlarının tercih edenler %29,9-%27,6 aralığında e-ticaret amaçlı tercih ediyor. TWITTER kullanıcıları %82,2, GOOGLE+ WHATSAPP FACEBOOK kullanıcıları %77,1-%78 Haber alma amaçlı olarak tercih ediyor. INSTAGRAM'ın %13,5, TWITTER'ın %12,1, WHATSAPP'ın %11,9 flört amaçlı tercih ediliyor.

Tablo 9. Sosyal Medya Sizin için ne İfade Ediyor?

	Eğlence	Sosyal iletişim-tartışma	E-ticaret	Haber alma	Flört
FACEBOOK	68,8	22,9	27,6	77,1	11,1
WHATSAPP	63,3	22,6	29	77,8	11,9
INSTAGRAM	72,5	19,8	29,5	72,9	13,5
YOUTUBE	72,2	18,9	27,8	74,6	8,9
TWITTER	64,3	24,2	29,9	82,2	12,1
GOOGLE +	63,4	72,4	28,5	78	6,5

6. SONUÇ

Araştırmada sosyal statünün etkisi, eğitim seviyesi yükseldikçe Twitter gibi mini blog tercih edildiği, sosyal medya da zaman geçirme süresi uzun olan kişilerin ise paylaşım etkinliğinin yoğun olduğu Facebook, Instagram gibi daha görsel uygulamaların tercih edildiği varsayımının geçerli olmadığı gösterilmiştir. Bu çalışma, kişi üzerinde sosyal statü etkinliğinin, sanal dünyada düşük olduğunu göstermektedir. Sosyal medya araçları incelendiğinde ekonomik düzey arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu olmadığı görülmektedir. Gelir durumlarına göre benzer bir dağılım gözlemlenmektedir. Sonuç olarak bu araştırma aynı statüdeki sosyal medya kullanıcıların benzer davranış göstermesi sosyal medya pazarlama faaliyetlerini düzenlemede ve strateji oluşturmada dikkat edilerek tüketicilere yönelik oluşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Akar, E., (2017) “E-Ticaret Sosyal Ticaret Mobil Ticaret Pazarlama Temelli Yaklaşım”, 1 dü. Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Anon., (2018), Socialbakers [Çevrimiçi], Available at: <https://www.socialbakers.com/statistics>, [Erişildi: 01 07 2018].

- Anon., (2018), Statista, [Çevrimiçi], Available at: <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>, [Erişildi: 01 07 2018].
- Kalaycıoğlu, S., Çelik, K., Çelen, Ü. & Türkyılmaz, S., (2010) “Temsili Bir Örneklemde Sosyo-Ekonomik Statü (SES) Ölçüm Aracı Geliştirilmesi: Ankara Kent Merkezi Örneği”, *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 13(1): 183-220.
- Kingsnorth, S., (2017) “Dijital Pazarlama Stratejisi”, 1 Dü. Ankara: Nobel Akademi.
- Kotler, P., Kartajava, H. & Setiawan, I., (2017), “Pazarlama 4.0 Gelenekselden Dijitale Geçiş”, 1 dü. İstanbul: Optimist.
- Köksal, Y. & Özdemir, Ş., (2013) “Bir İletişim Aracı Olarak Sosyal Medya'nın Tutundurma Karması İçerisindeki Yeri Üzerine Bir İnceleme”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1): 334.
- Odabaşı, Y. & Barış, G., (2014) “Tüketici Davranışı”, 14 dü. İstanbul: Mediacat.
- Oluç, M., (1987) “Sosyal Sınıflar(Sosyal Katmanların) Pazarlama Açısından Önemi. Pazarlama Dünyası”, 2: 7-12.
- Yücel, N. & Kızıkan, L., (2016) “Sosyal Medyanın Tüketici Satın Alma Karar Sürecinin Demografik ve Sosyo-Ekonomik Özellikler Açısından İncelenmesi”, *Kütahya, Dumlupınar Üniversitesi*.

**STAJYER ÇALIŞANLARIN KARIYER TERCİHLERİNDE İŞ DOYUMUNUN ETKİSİNİN
LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİ İLE İNCELENMESİ**

Saadet Ela PELENK*
Ali ACARAY**

ÖZET

Bankalar, teknolojik ve çevresel değişimler ile birlikte çalışanların daha donanımlı ve proaktif olmasına dikkat etmektedir. Artık, banka şubeleri yerine internet bankacılığı tercih edilmektedir. Bankacılık sektörünün, ihtiyacı olan rasyonellik ve teorik altyapı bankacılık eğitimi veren yükseköğretim kurumlarında mevcuttur. Üniversiteler işgücü piyasasına donanımlı ve vizyoner gençler yetiştirirken; stajlar, uygulamaların teoriyle buluşmasına da olanak sağlamaktadır. Öğrencinin, bilgilerini uygulama ortamı olan stajlar, aynı zamanda bireye bir farkındalık da kazandırmaktadır. Bu noktada öğrenciler, eğitim aldıkları bölümleri stajlar sayesinde realist açıdan değerlendirmekte; artı ve eksi yönlerini görmektedirler. Dolayısıyla kariyer tercihleri, staj süresince elde ettiği pozitif ya da negatif tutum ve davranışlardan etkilenmektedir. Araştırmanın amacı stajyer öğrencilerin iş doyumlarının, kariyer tercihlerine olan etkisini tespit etmektir. Bu doğrultuda bankalarda staj yapan111 öğrenciden anket yöntemiyle veriler toplanmıştır. Veriler, lojistik regresyon ile test edilmiştir. Sonuçlara göre iş doyumunu, öğrencilerin kariyer tercihlerini pozitif şekilde etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kariyer, İş Doyumu, Kariyer Tercihi, Bankacılık, Lojistik Regresyon.

Jel Kodu: M10,M12,M20.

**THE INVESTIGATION OF JOB SATISFACTION EFFECT ON STAFF EMPLOYEES'
CAREER PREFERENCESBY LOGISTIC REGRESSION ANALYSIS**

ABSTRACT

Together with technological and environmental changes, banks are paying attention to the fact that employees are more equipped and proactive. Any more internet banking is preferred instead of bank branches. The rationale and theoretical infrastructure required by the banking sector is available in higher education institutions providing banking education. While universities raise young people equipped with labor market and visionary; internships also allow the applications to meet with the theory. The internships, where the student's knowledge is the application environment, also give the individual an awareness. At this point, the students evaluate the branch from the realist views through

* Dr. Öğretim Üyesi Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, Fındıklı/RİZE, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr.

** Dr. Öğretim Üyesi Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, Fındıklı/RİZE, aliacaray@erdogan.edu.tr.

internships, thet also see its' plus and minus directions. Therefore, career preferences are influenced by positive or negative attitudes and behaviors during the internship. The aim of the study is to determine the effect of job satisfaction of the trainee students' career preferences. So, 111 students who had internship in banks were collected by questionnaire method. The datas were tested by logistic regression analysis. According to the results, job satisfaction effects the career preferences of the students positively.

Key Words: Career, Job Satisfaction, Career Choice, Banking, Logistics Regression.

Jel Code: M10,M12, M20.

1. GİRİŞ

Üniversitelerde verilen eğitim kalitesi, bir toplumun gelişmişlik göstergeleri arasındadır. Diğer yandan günümüzde yaşanan endüstriyel rekabet, nitelikli çalışanı bir avantaj olarak görmektedir. Belli bir amaçla alan tercihi yapan öğrencilerin, geleceğe ait kariyer tercihleri üniversite yıllarında başlamaktadır. Bu bağlamda yükseköğrenim kurumları, öğrencinin hem birey kimliğini hem de mesleğini şekillendirmektedir.

Kariyere hazırlığın uygulaması olan staj, öğrenciler açısından teorik bilginin pratiğe dönüştürüldüğü, ayrıca işverenler açısından istihdam ihtiyacının karşılandığı verimli bir süreçtir. Stajyer öğrenciler, eğitim (kalite)ve stajdan (mesleki gelişim ve değer) bir beklentiye sahip olup, beklentileri karşılanmadığında bir doyumsuzluk yaşamaktadırlar. Dolayısıyla stajyerler, bölüm ya da ilerideki mesleklerine karşı negatif bir tutum geliştirebilmektedirler. Bu bakımdan gençler eğitimle modifiye bir kariyer için hırslı olmakla birlikte belirledikleri hedeflere yönelik tutarlı ve gerçekçi ilerlemeyebilmektedir (Hughes ve Karp, 2004).

Geleceğin temsilcileri olan gençleri, sektörün ihtiyacını karşılayacak şekilde nitelikli yetiştirmek, ayrıca girişimciliğe de teşvik etmek eğitim kurumlarının başlıca misyonu olmalıdır. Araştırmanın amacı, stajyer öğrencilerin işyerlerindeki doyumlarının, kariyer tercihlerine etkisini incelemektir. Literatürde konu tek yönlü ya da tespit araştırmaları (Özel ve Karagöz, 2014: 32-41; Gürdoğan, 2012:149-165; Başol ve Etçi, 2012) şeklinde incelenmekle birlikte sektörel yönden bankacılık stajyer öğrencilerinin iş doyumunun kariyer tercihlerine etkisi pek çalışılmamıştır. Çalışmanın eğitim kurumları ve işverenler açısından yararlı olacağı temenni edilmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. İş Doyumu

İş doyumunu, çalışanın işin çeşitli özelliklerine yönelik geliştirdiği tutumlar toplamı veya sonuçların beklentiyi ne kadar karşıladığını göstermektedir (Eren, 2001). Dolayısıyla doyum, kişinin

işini değerlendirmesi sonucu oluşan keyifli ve olumlu duygusal hissiyat olup (Locke, 1976), akademik ve ardından gelecek olan mesleki başarıyı doğrudan etkilemektedir (Alderman, 2014).

İşletmeler için işgücü yetiştiren üniversitelerin başarısı, iş doyumunu yüksek öğrencileridir (Koç vd., 2008). Bu bağlamda üniversiteler, öğrencilerine en yüksek katkıyı sağlayarak, hem öğrencilerin hem de işverenlerin doyumunu sağlamalıdır (Yenen ve Gözlü, 2003; Taşcı, 1995; Napoli ve Wortman, 1998). Ancak bazen işletmeler, alanlarında eğitim veren yükseköğretim kurumlarını tanıma konusunda yetersizlikler duyabilmektedirler (Üstündağ, 2006). Bu olgu, öğrencilerin mesleği tanıma ve işi ile ilgili farkındalık oluşturma ilk adımı olan staj döneminde (Uysal, 2013; Güyagüler, 2014), işletmelerin isteksiz davranışları nedeniyle beklenen sonuçlara ulaşmada zorluklar meydana getirmektedir (Ertuğrul ve Karakaşoğlu, 2005). Bu bağlamda iş doyumunu, çalışanın memnuniyetini artmasına ve işine bağlanmasına neden olmakla beraber (Gül, Oktay ve Gökçe, 2008), işletmeden ya da kişiden kaynaklı problemler, çalışanda isteksizliğe neden olabilir (Ertuğrul ve Karakaşoğlu, 2005).

2.2. Kariyer

Kariyer, bireye özel olup yaşam boyunca yapılan seçimlerden oluşmaktadır. Bir nevi kariyer yaşam deneyimlerinden anlam çıkarma çabalarıdır (Niles ve Harris-Bowlsbey, 2013). Stajyer öğrenciler için kariyer, daha çok iş veya mesleği tanımlamayı içermekle birlikte ailesel ya da kişisel beklenti ve değerlerden etkilenmektedir (Noe, 1999). Adil ücret, terfi imkânı, yöneticinin tutum ve davranışı, çalışma arkadaşlarının uyumu, hâk ve ödenekler, işin içeriği, formalite işler, ödül, açık iş tanımı, çatışma gibi unsurlar stajyer öğrencilerin ve çalışanların iş doyumlarını etkilemektedir (Yelboğa, 2009). İşin içeriği doyumunu etkilemekle birlikte çeşitlilik, ilginçlik ve fikir önderliği sağlayan işler daha fazla iş doyumunu sağlamaktadır (Eronat, 2004). Destekleyici iş koşulları (ücret, güvenlik, ısı, çevre, ödül, terfi, yöneticinin tutumu vb.) doyumun derecesini etkileyebilmektedir (Dorsan, 2007).

İş doyumunu, davranışların oluşumunu ve devamını sağlayan içsel bir durum olarak, bireyin kariyer tercihlerinde yönlendirmektedir (Slavin, 2006; Sternberg ve Williams, 2009). Bu bağlamda geleceğe dönük bir iş planı olan kariyer, aslında işletmelerin ihtiyacı olan bilginin, yükseköğretim kurumlarınca öğrencilere aktarılmasıyla başlamakta (Cloete, Bailey, Pillay, Bunting ve Maassen, 2011) ve bireyin hayatı boyunca mesleki dersler ve davranışlarından kazandığı tecrübeler ile devam etmektedir (Güney, 2004).

Kariyer tercihi sadece terfi, gelir imkânı değil aynı zamanda mesleki ve sosyal saygınlığı da sağlamaktadır. Bu bağlamda öğrencilerin kariyer tercihlerinde başarı hırsı, ödül, yaşam biçimi vb. unsurlardan (Demirbilek, 1994) sağladığı doyum düzeyi de önemlidir. Öğrencilerin mesleki tercihlerinde iş bulma olanağı, yetenek, değerler, ilgi, kişilik, ödüller (para, saygınlık, ün vb.) ve ailenin istekleri etkilidir (Kıyak, 2006).

2.3. İş Doyumu ve Kariyer Tercihi Arasındaki İlişkiler

Özel ve Karagöz (2014) yaptıkları çalışmada, stajyer öğrencilerin, staj süresinin yeni bilgiler kazandırmada etkili olduğunu, gelecekteki mesleki başarılarını etkilediğini; diğer yandan okulda öğrendikleri bilgilerin staj iş yerlerinde uygulama yetersizliğini ve iş yerlerinin stajyer bilgilerinden yararlanma isteksizliğini tespit etmiştir. Gürdoğan (2012) çalışması, üniversitelerde motivasyonun öğretim elemanından öğrencilere doğru (içe yansıtılmış dışsal motivasyon) olduğunu göstermektedir. Dündar, Özutku ve Taşpınar (2007), çalışanların iş doyumlarında içsel motivasyon araçlarının daha etkili olduğunu tespit etmiştir.

Ay ve Koç (2014) çalışmasında öğrenci başarı düzeyi ile doyum arasında yüksek düzeyde ilişki bulunurken, staj süreleri ile doyum arasında farklılaşma tespit etmiştir. Başol ve diğerleri (2012), öğrencilerin “özel yaşam” ve “güvenlik-istikrar” kariyer değerlerinin ön planda olduğunu ve sürekli çalışmak yerine iş -aile yaşamı arasında bir denge istediklerini ifade etmişlerdir. Soysal ve Söylemez (2014), öğrencilerin kariyer hedeflerini yönlendirirken *kişisel özellik ve yeteneklerin, mesleğin saygınlığının, güncel gelişmelerin ve ekonomik faktörlerin* etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Şentürk ve Buran' ın (2015) çalışmasında, öğrencilerin kariyer değerlerine yüksek derecede katıldıkları ve kız öğrencilerin daha çok işi için güvenlik ve istikrar değerleri aradıkları bulunmuştur. Aslan ve diğerleri (2014) çalışmasında, turizm sektöründe staj yapan öğrenciler işe devam etmek istememe nedeni olarak hijyen faktörleri gösterilmektedir.

Dinçer ve diğerleri (2013), öğrencilerin bilinçli olarak bölümlerini seçtikleri ve aynı bölümde çalışmayı tercih ettiklerini belirlemiştir. Uysal (2013), stajyer çalışanların mesleki bağlılık gelişimine en fazla etkiyi *tatmin (doyum)* boyutunun yaptığını tespit etmiştir. Başol, Bilge ve Kuzgun (2015), çalışmalarında, devlet üniversitesi öğrencilerinin güvenlik/istikrar değeri ortalaması, vakıf üniversitelerine yüksek çıkmıştır. Benzer bir sonuç Batur ve Adıgüzel'in (2014) çalışmasında bulunurken, aynı zamanda erkek öğrencilerde girişimcilik ve yaratıcılığın daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Zeynel ve Çarıkçı (2015), mesleki motivasyon düzeyinin iş tatmini ve örgütsel bağlılık düzeyini güçlü yönde etkilediği sonucunu bulgulamışlardır. Gürdoğan ve Atabey (2015) çalışmasında stajyerlerin kariyer planlaması yaparken yetenek ve eğitimi ön planda tuttıkları, stajlarında uzun çalışma saatleri, cinsiyete dayalı ayrımcılık olduğu için iş doyumlarına negatif yansıdığı tespit edilmiştir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın verileri, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Bankacılık ve Finans bölümü öğrencilerinden bankacılık sektöründe 40 iş günü farklı bankalarda staj yapan 111 öğrenciden toplanmıştır.

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Anket formu iki bölümden oluşmakta olup başlangıçta, staj yapan öğrencilerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 3 adet soru sorulmuştur.

Anketin ikinci kısmında staj yapan öğrencilerin iş doyumu algılamalarının belirlenmesinde Spector (1994) tarafından geliştirilen Yelboğa (2009) tarafından Türkçeye uyarlaması yapılan dokuz boyutlu ve 36 ifadeli iş doyumu ölçeğinin yedi boyut ve 28 ifadesi kullanılmıştır. Stajyer çalışanların kurumlarından genellikle maaş ve parasal ya da parasal olmayan diğer ödemeler almadıkları düşünülmesi ve bu konulara ilişkin herhangi bir algılamaya sahip olamayacakları düşülmesi nedeniyle 8 maddeli iki boyut anketten çıkarılmıştır. İlgi çalışmadaki bu çalışmada kullanılan alt boyutların güvenilirlikleri terfi fırsatları 0,69, ilk amiri ile olan ilişkisi 0,74, muhtemel ödüller 0,71, işin yapılma koşulları 0,76, çalışma arkadaşları 0,77, işin yapısı 0,82 ve iletişim 0,88 olarak hesaplanmıştır. Bu ölçekteki ifadelerden biri “İşimde yükselme şansım çok düşüktür.” şeklindedir.

Anketin son kısmında ise stajyerlerin kariyer tercihlerinin belirlenmesinde ise “Bankacılık sektöründe çalışmaya devam etmek istiyor musunuz” şeklinde bir adet kategorik bir soru sorulmuştur. İş doyumuna ilişkin algılama 1=Kesinlikle katılmıyorum ve 5=Kesinlikle katılıyorum şeklindeki 5’li likert tipinde hazırlanan ölçeklerle ölçülmüştür.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

H₁: Stajyer çalışanların iş doyumları kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1a}: Stajyer çalışanların kurumdaki terfi fırsatlarına ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1b}: Stajyer çalışanların kurumdaki ilk amiri ile olan ilişkisine dair algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1c}: Stajyer çalışanların kurumdaki muhtemel ödüllere ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

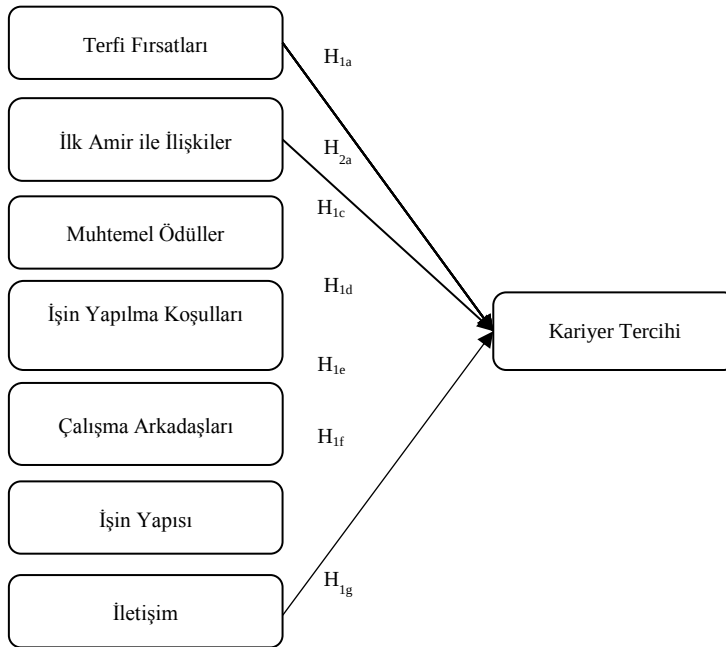
H_{1d}: Stajyer çalışanların kurumdaki işin yapılma koşullarına ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1e}: Stajyer çalışanların kurumdaki çalışma arkadaşlarına ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1f}: Stajyer çalışanların kurumdaki işinin yapısına ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

H_{1g}: Stajyer çalışanların kurumdaki iletişim fırsatlarına ilişkin algılaması kariyer tercihlerini etkilemektedir.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Araştırma probleminin çözümlenmesinde geliştirilen hipotezler lojistik regresyon ile test edilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Örneklemin Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Araştırma katılan örneklemin % 80'i bayan, % 20'i erkek, yaşları 20 ile 30 yaş arasında değişmekte ve ortalaması 22,07 (Ss:1,47) ve % 69'si özel bankalarda, %31'i kamu bankalarında stajlarını tamamlamışlardır.

4.2. Faktör ve Güvenilirlik Analizlerine İlişkin Bulgular

İş doyumunun terfi fırsatları ve muhtemel ödüller alt boyutlarından birer ifade ve işin yapılma koşulları alt boyutundan ise iki ifade düşük faktör yüklerine sahip olduğu ve bağımsız değişkenin içerik geçerliliğini olumsuz etkilemeyecekleri değerlendirilerek analizden çıkarılmıştır. Nihayetinde araştırmanın bağımsız değişkenlerine yönelik yapılan geçerlilik analizleri değerlendirildiğinde yazına uygun olarak iş doyumunu yedi boyutlu olarak ortaya çıkmıştır. İş doyumunun kalan yirmi dört ifadesinin toplam varyansın % 62,05'ini açıklamıştır.

Örneklemden toplanan verilerin faktör analizi için yeterliliğe sahip olup olmadığını ortaya koyabilmek için yapılan ölçüm neticesinde iş doyumunu için KMO değeri,857 (Bartlett testinin p değeri, 000) bulunmuştur. Dolayısıyla araştırmanın temel değişkeni de faktör analizine uygundur. İş doyumunu ölçeği güvenilirlik testine tabi tutulmuş ve Cronbach Alfa değeri 0,90 olarak hesaplanmıştır.

4.3. Araştırma Sorunsalının Çözümlemesi

Tablo 1. İş Doyumu Alt Boyutlarının Kariyer Tercihlerine Etkisi

		Ki ²	Bağımsız Değişkenler	Anlamlılık
1.Aşama	Aşama	56,815	7	,000
	Blok	56,815	7	,000
	Model	56,815	7	,000

Tablo 1'de $p=0,000<0,05$ olduğu için ki-kare değeri anlamlı olup, H_0 hipotezi reddedilmiştir. Sabit terim dışındaki tüm lojit katsayıları sıfıra eşit olmayıp, kurulan modelin katsayıları anlamlıdır.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki İlişkinin Derecesi

Step	Log Olasılık	Cox-Snell R ²	Nagelkerke R ²
1	90,430 ^a	,401	,545

Terfi fırsatları, İlk Amir ile İlişkiler, Muhtemel Ödüller, İşin Yapılma Koşulları, Çalışma Arkadaşları, İşin Yapısı, İletişim.

Tablo 2'deki lojistik regresyon modelinde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni ne kadar açıkladığını gösteren R² katsayısı Cox-Snell olarak % 40 ve Nagelkerke olarak %54 olarak bulunmuştur.

Tablo 3. Modelin Uyum İyilik Değerleri

Aşama	Ki ²	df	Anlamlılık
1	6,984	8	,538

Tablo 3, Hosmer-Lemeshow testine göre anlamlılık 0,538>0,05 olup modelin uyum iyiliği koşulu da karşılanmaktadır.

Tablo 4. Modelin Sınıflandırması

Gözlenen Kariyer Tercihi	Tahmini Kar. Ter		Doğruluk Yüzdesi
	Evet	Hayır	
Evet	60	9	87,0
Hayır	13	29	69,0
Genel Olarak Yüzdesi			80,2

*Kritik Değer en az 0,50.

Tablo 4’de tahmin edilen olasılık, 80 olup kritik değer, 50’nin üzerindedir. Bankacılık sektöründe çalışmaya evet % 87 ve hayır diyenler % 69 doğru tahmin edilmiştir.

Tablo 5. Modelin Değişkenleri

	Değişken	B	S.E	Wald Testi	df	Anlamlılık	Ex(B)
1.Aşama	Terfi fırsatları	-,328	,531	,381	1	,537	,721
	İlk amiri ile olan ilişkisi	,315	,514	,376	1	,540	1,371
	Muhtemel ödüller	-,569	,510	1,245	1	,265	,566
	İşin yapılma koşulları	-,591	,432	1,874	1	,171	,554
	Çalışma arkadaşları	,229	,564	,165	1	,684	1,258
	İşin yapısı	-2,721	,681	15,985	1	,000	,066
	İletişim	1,019	,640	2,533	1	,111	2,770
	Sabit	8,650	2,599	11,080	1	,001	5708,733

Tablo 5’e göre, bankacılık sektöründe çalışmaya karar vermede etkili olabileceği düşünülen faktörler analiz edilmiş, sadece işin yapısı ($p=0,000<0,05$) faktörünün önemli olduğu ortaya çıkmıştır. Exp (B) değerine göre ise, işin yapısı bakımından stajyer çalışanlar sektörde çalışmayı tercih etmektedirler. Evet kararının hayır kararından, 066 kat daha fazla olduğu görülüp, diğer iş doyumu alt boyutları için anlamlılık ortaya çıkmamıştır. Tablodaki verilere dayalı olarak sadece H_{1g} hipotezi kabul

edilmiştir. Diğer hipotezler için istatistiksel kanıt ortaya konulamamıştır. Dolayısıyla temel hipotez olan H_1 kısmen kabul edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Staj uygulamaları, bankacılık ve finans bölümünde eğitim alan öğrencilerin elde ettikleri teorik bilgileri hem uygulamaya koyacak hem de mevcut bilgilerini daha da artıracakları bir alan olarak ortaya çıkmaktadır. Staj süresince çalışma hayatına ilişkin pek çok algılamalardan biri de kurumlarında elde ettikleri iş doyumlarıdır. İş doyum algılamaları, mevcut çalışmada staj yapan öğrencilerin gelecekte bu sektörde çalışmaya ya da çalışmamaya karar vermelerinde bağımsız bir değişken olarak ele alınmıştır.

Çalışmanın en temel bulgusu, “iş doyumunun alt boyutlarından işin yapısına ilişkin algılama staj yapan öğrencilerin bankacılık sektöründe kariyer yapmaya karar vermelerinde önemli bir etkileyen olduğudur”. Başka bir ifade ile stajyer öğrencilerin “yaptığım işin çok anlamlı olduğunu hissediyorum, kurumda yaptığım işlerden hoşlanıyorum, gurur duyuyorum, işimden hoşlanıyorum” gibi ifadelerde kendilerini doymuş olarak hissetmeleri önemli bir sonuçtur. Çünkü iş doyumunun diğer alt boyutlarına bakıldığında kurumun uygulamaları ve prosedürleri, çalışma arkadaşları gibi konular detay olarak değerlendirilebilir. Burada asıl olan bankada yapılan işin doğasının anlamlı bulunmasıdır. Bu anlamlılık ta öğrencileri sektörde çalışmaya daha itmektedir. Araştırmanın temel kısıtı örneklemin sadece tek bir üniversitenin bankacılık ve finans bölümü öğrencilerinden seçilmesidir. Fakat bu kısıta rağmen varılan sonuç hem teorik hem de pratik düzlemde taraflar adına kıymetli sonuçlar arz etmektedir. Örneklemin hacmi daha da artırılarak bu çalışma farklı kategorik değişkenlerle zenginleştirilebilir. Dolayısıyla lojistik regresyonla yapılacak analiz sonuçları farklı bakış açıları ortaya koyabilir.

KAYNAKÇA

- Alderman, M. K. (2004) “Motivation for Achievement: Possibilities for Teaching and Learning”, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Aslan, Z. Çoban, G. ve Çokal, Z. (2014) “Turizm Öğrencilerinin Staj Deneyiminde Algıladıkları Motivasyonun Herzberg Kuramına Göre Değerlendirilmesi”, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Turizm Fakültesi Örneği”, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 33: 164-188.
- Ay, G. ve Koç, H. (2014) “Yükseköğretimde Öğrenci Tatmin Düzeylerinin Belirlenmesi ve Bazı Değişkenler Açısından Analizi: Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı Programındaki Öğrenciler Üzerine Bir Uygulama”, Electronic Journal of Vocational Colleges <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/62494>, (05.04.2017).

- Başol, O, Bilge, E. ve Kuzgun, Ş. (2012) “Öğrencilerin Kariyer Değerlerini Etkileyen Unsurların Tespitine Yönelik Bir Araştırma: Bireysel Değerler”, *Electronic Journal of Vocational Colleges*http://www.ejovoc.org/makaleler/aramlik_2012/pdf/07.pdf, (04.12.2012).
- Başol, Duyan ve Etcı (2015) “Vakıf ve Devlet Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Kariyer Değerlerinin Karşılaştırılması”, *Electronic Journal of Vocational Colleges*http://www.ejovoc.org/makaleler/may_2015/pdf/07.pdf (05.05.2015).
- Batur, H.Z. ve Adıgüzel, O. (2014) “Schein'in Kariyer Değerleri Perspektifinde Öğrencilerin Kariyer Tercihlerini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma: Isparta İli Fen Lisesi Öğrencileri Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 327-348.
- Cloete, N., Bailey, T., Pillay, P., Bunting, I. ve Maassen, P. (2011) “Universities and Economic Development in Africa”, Wynberg, Center for Higher Education Transformation.
- Dinçer, F., Kaya, O. ve Akova, F. (2013) “Meslek Yüksekokulu Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı Öğrencilerinin Kariyer Planlaması Üzerine Bir Araştırma: İstanbul Üniversitesi ve Gümüşhane Üniversitesi Örneği”, *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırma Dergisi*, 42-56.
- Dorsan, H. (2007) “Akademik Personelin İş Doyum Düzeylerinin İncelenmesi: Kıbrıs Yakın-Doğu Üniversitesi Örneği”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Gaziantep.
- Dündar, S, Özutku, H. ve Taşpınar, F. (2007) “İçsel ve Dışsal Motivasyon Araçlarının İşgörenlerin Motivasyonu Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir İnceleme”, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2: 105-112.
- Eren, Erol (2001) “Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi”, İstanbul: Beta Yayınları.
- Eronat, Z. (2004) “İşletmelerde İş Tatmini ve İş Gücü Devir Hızı Problemlerinin Çözümünde Bir Faktör Olarak İletişim; Kobilerde Ampirik Bir Uygulama”, *Yüksek Lisans Tezi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara.
- Ertuğrul, İ. ve Karakaşoğlu, N. (2005) “Toplam Kalite Yönetimi Açısından Performans Değerlendirme ve Denizli İmalat Sanayinde Uygulanabilirliğine İlişkin Bir Çalışma”, VII. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, İstanbul.
- Gül, H., Oktay, E.ve Gökçe, H. (2008) “İş Tatmini, Stres, Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti ve Performans Arasındaki İlişkiler: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama”, *Akademik Bakış*, 15: 1-11.
- Güney, S. (2004) “Açıklamalı Yönetim-Organizasyon ve Örgütsel Davranış Terimler Sözlüğü”, Ankara: Siyasal Kitabevi.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Gürdoğan, A. (2012) “Öğrencilerin Eğitimde Motivasyon Düzeyleri: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Ortaca Meslek Yüksekokulu Örneği”, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28: 149-165.
- Güyağüler, T. (2014) “Staj Çıkmazı”, ”<http://www.maden.org.tr/resimler/ekler/51869bde8b9d6ad>. (02.01.2018).
- Hugles, K. L. ve Karp, M. M. (2004) “School-Based Career Development: a Synthesis of the Literature”, Columbia: NTSC.
- Kıyak, S. (2006) “Genel Lise Öğrencilerinin Meslek Seçimi Yaparken Temel Aldığı Kriterler”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Koç, H., Arslantürk, Y. ve Arslan, S. (2008) “Yüksek Öğretimde Öğrenci Tatmin Düzeyleri ile Başarı Ortalamaları Arasındaki İlişki: Hazırlık Sınıfı Öğrencileri Üzerinde Bir Uygulama”, Gazi Üniversitesi TTEF Dergisi, 1: 57-69.
- Locke, E.A. (1976) “Nature and Causes of job Satisfaction”, in M. Dunnette (ed.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology, Chicago, Rand McNally.
- Napoli, A. R. ve Wortman, P. M. (1998) “Psychological Factors Related to Retention and Early Departure of Twoyear Community College Students”, Research In Higher Education, 39(4): 419-455.
- Niles, S, G. ve Harris-Bowlsbey, J, (2013) “21. Yüzyılda Kariyer Gelişimi Müdahaleleri”, (Çev. F. K. Owen) Ankara: Nobel Yayınevi
- Noe, R, A. (1999) “İnsan Kaynaklarının Eğitim ve Gelişimi”, (C, Çetin, Çev,) İstanbul: Beta Yayınevi.
- Özel, N. ve Karagöz, İ. (2014) “Meslek Yüksekokulları ve İş-Dünyası Arasında Becerili İnsan Kaynağı Yetiştirme İlişkilerinin Yeterliği: Bolu Meslek Yüksekokulu Stajyer Öğrenciler Üzerinde Bir Araştırma”, Electronic Journal of Vocational Colleges, 4(1): 32-41.
- Sarıbıyık, M. (2013) “Meslek Yüksekokullarında Nitelikli İşgücü Yetiştirmek İçin 3+1 Eğitim Modeli”, Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi, (1):17-14.
- Slavin, R. E. (2006) “Educational Psychology Theory and Practice”, Boston: Pearson.
- Soysal, A. ve Söylemez, C. (2014) “İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinin Bireysel Kariyer Planlamalarına Etki Eden Faktörler: Kilis 7 Aralık Üniversitesi Örneği”, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 6(12): 23-38.
- Sternberg, R. J. ve Williams, W. M. (2009) “Educational Psychology”, New Jersey, Pearson.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Şentürk, E.E. ve Buran, K. (2015). “Ön Lisans Öğrencilerinin Kariyer Değerlerini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma”, *Electronic Journal of Vocational Colleges*, http://www.ejovoc.org/makaleler/november_2015/pdf/12.pdf. Taşcı, D. (04.06.2017).
- Uysal, H.T. (2013) “Stajyer Çalışanların Mesleki Bağlılık Gelişimine Örgüt İkliminin Etkisi”, *Business and Economics Research Journal*, 4(3): 93-110.
- Üstündağ, S. (2006) “İşletme Yöneticilerinin Hazır Giyim Eğitimi Veren Yükseköğretim Kurumları ve Bu Kurumlardan Mezun Bireyler Hakkındaki Görüşleri”, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Yelboğa, A. (2009) “Validity and Reliability of The Turkish Version of The Job Satisfaction Survey (JSS)”, *World Applied Sciences Journal*, 6(8): 1066-1072.
- Yenen, V.Z. ve Gözlü, S. (2003) “Yükseköğretimde Müşteri Beklentileri: Türkiye’den Örnekler”, *İTÜ Mühendislik Dergisi*, 2(2): 28-38.
- Zeynel, E. ve Çarıkçı, İ.H. (2015) “ Mesleki Motivasyonun, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Akademisyenler Üzerine Görgül Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(3): 217-248.

THE RISE OF MERCANTILISM IN EUROPEAN TRADE

Mustafa İSLAMOĞLU*

ABSTRACT

The world has been witnessing with deep concern a trade war between the United States of America (USA) and China since March 2018. The depth of the concern arises from the fact that the USA is the largest economy and China the largest export country in the world. Even if the way in which things are presented by the American president may seem new, the idea behind this economic policy of raising taxes for imported products is quite old. This point of view establishing a relationship between the power of a country and its balance of trade goes back to the 16th century.

This point of view that is called mercantilism is often defined as commercial capitalism in contrast with industrial capitalism. The peculiarity of mercantilism lies in the ambition to build the state-power on the added value gains obtained in the international trade. Private property was required for the development of capitalism. This lack was gradually compensated and so the mercantilist age was to be prepared by St. Thomas Aquinas who claimed in the 13th century that private property was legitimate and necessary. Beside private property, the great discoveries made possible the transfer of important amount of gold and silver to Europe. This increase in wealth coupled with dramatic changes in the economic and social life attributed some legitimacy to a rational approach in what concerns the economic issues. The foreign trade policy of the mercantilists can be summarized as the stimulation of the exportation and the restriction of the importation. Through the time, as a sophistication of this process, the exportation of high value products and the importation of raw materials only were stimulated by the mercantilist states. The specific European conditions ensuring the rise of “mercantilism” as well as the mercantilist doctrine with a particular emphasis on the circumstances peculiar to the European continent shall be treated in this article. By the means of such an intellectual effort, it is intended to have a deeper insight about the origins of mercantilism that is put into effect by the US administration in the 21st century.

Key Words: *International Trade, Mercantilism, Trade War.*

Jel Codes: *B11 F10, F40.*

* Lecturer at the Bandırma Onyedi Eylül University, mislamoglu@bandirma.edu.tr

1. INTRODUCTION

On April 3rd 2018, the US administration published a list of some 1300 Chinese products to hit with tariffs of 25% China, the largest export economy in the world¹. On the 4th of April, a day later China produced its own list. The Chinese list was covering 106 categories. The Chinese embassy in Washington D.C. argued that reciprocity was an issue of politeness. According to the «The Economist », On June the 15th, the Trump administration published two lists of Chinese products it plans to hit with tariffs of 25% worth \$ 50bn in 2018. The first will come into force on July 6th. The Chinese snapped back with their own list, laying out a retaliation of equal size.

This trade war could happen between two other countries without having any crucial impact on the markets. However, USA is the biggest economy in the world and China the largest export country. American exports to China reach 130billions and Chinese exports to USA roughly 506 billions in 2017. As IMF Chief Economist Maurice Obstfeld writes; « the prospect of trade restrictions and counter-restrictions threatens to undermine confidence and derail global growth. As Nobel prize winner Krugman remarks, this global uncertainty feeds into the stock markets².

The idea at the heart of these trade policies are not new. In the early 1980's, the US administration raised tariffs for European goods. But what Ronald Reagan did in the early 1980's was contrary to Reaganomics; the neoliberal approach a la Reagan. Since Donald Trump became president in January 2017, his policies have been more consistent than foreseen by most observers. This consistency comes from a very old idea that emerged about half of a millenium ago. It is not possible to better your condition without worsening the condition of another. For this, a country should restrict its imports just as the US did, and on the other hand encourage the exportation. This international trade policy that looks very simple could be adopted by Western European countries in the past after important struggles in the social, intellectual and economic spheres. This was ana age of transition between the Middle Ages and the industrial era. This mercantilist age, derived from the name of the doctrine « mercantilism » covers the period between the 15th and the 18th centuries³.

2. ABOUT THE PREMERCANTILIST ERA

The transition from the feudal world to the capitalist world has been possible by the means of the “étatd” esprit” that we call today “mercantilism”⁴. The peculiarity of mercantilism vis-a –vis the

¹ [https:// www.economist.com/finance -and-economics/2018/04/07a-trade-war-between-america-and-china-takes-shape](https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/04/07a-trade-war-between-america-and-china-takes-shape) , retrieved on 17.06.2018.

² <http://bruegel.org/2018/04/trade-wars-what-are-they-good-for/>, retrieved on 05.07.2018.

³ Abdullah Mesud Küçükkalay, İktisadi Düşünce Tarihi, (2011), Beta, İstanbul, p.171.

⁴ Mercantilist writers never called themselves so. Mercantilism is a termused for the first time by Gustavvon Schmoller, an important personality of the German Historical School which burstin to existence in the mid-19th century. Schmoller was a

period preceding its existence lies in the ambition to build the state-power on the added value gains obtained from international trade.

Roman emperors, considering the Christianity as a challenge for their authority wanted to exterminate the members of this faith. Having realized very early the impossibility of such an ambitious project, they decided to make use of it for protecting the unity of the state. The Milan Decree announced by the Emperor Galerius in 311 gave an end to the pressure on Christians and opened the way to a powerful religious institution⁵. Till the late 4th century, the sovereign in Rome held the title of “Pontifex Maximus” meaning that he was the supreme leader of all the pagans. While enjoying this very honorable title, Emperor Constantine, considering probably that changing the course of the history in favor of the pagans would be a desperate ambition, led the Nicea Council in 325 for the purpose of unifying the people living under the imperial administration⁶. Constantine was baptized just before his death and Emperor Theodosius, in 381 recognized the divine existence of the Holy Ghost⁷.

The Church enjoyed a legitimate position in the 4th century however never promised an “economic paradise” on Earth. The Church judged, with an ascetic approach, that a good Christian is the one who renounces to the favors in this world⁸. According to the *City of God*, the masterpiece of Augustine of Hippo, a state deserves obeisance only if it serves the interests of the Church. The Augustinian doctrine dominated the world at least Europe for about 800 years. Such a point of view could not encourage the human being for economic enterprises. This is probably the reason why Schumpeter called the period between the 5th and the 13th centuries the “Great Gap”⁹.

Raymond de Pennafort an official writer for the Pope could still condemn all the profit made from the trade in the early 13th century. However, in the later part of the same century, St. Thomas Aquinas claimed that private property was legitimate and necessary. This new approach was totally contrary to the Augustinian thought according to whom everything is God’s property¹⁰. According to the

student of the famous British scholar William Cunningham. Adam Smith makes reference to mercantilism in the “Wealth of Nations” through the expression “mercantile system”. He probably took it from the French intellectual aristocrat, Le Marquis de Mairabeau who used the term “Le Systeme Mercantile” in his book printed in 1763, “Economie Rurale” under the name of Victor de Riquetti as author. Smith, following the tradition in Scotland, made a trip to France between 1764 and 1766 as the tutor of the Duke of Argyll. It is known that he met many of the French physiocrats during this trip. Marquis de Mirabeau was surely one of them. It is interesting to see that mercantilism was coined by the German Historical School which was created as a reaction to “Laissez-faire”, idea that was proposed by the physiocracy. By the way the book of Mirabeau is mentioned as “Philosophie Rurale” and the year of edition as 1764 in the lectures of Lionel Robbins at the London School of Economics. Lionel Robbins, A History of Economic Thought, The LSE Lectures, (2000), Princeton University Press, Oxford, p.46.

⁵ Edward Gibbon, Decline and Fall of the Roman Empire, vol.1, (1847), Lackington, Londra, p.325.

⁶ Jacques Zeiller, L’Empire Romain et l’Eglise, (1928), E. De Bocard, Paris, p.60.

⁷ Server Tanilli, Yüzyılların Gerçeği ve Mirası, (2007), Cilt 1, Alkım, İstanbul, 2007, p.518.

⁸ Henri Pirenne, Histoire de l’Europe, De l’Invasion au XV Ieme siècle, (1922) Editions de la Baconnière, Neuchatel, p.403.

⁹ Joseph Alois Schumpeter, History of Economic Analysis, (1955), Unwin, Londra, p.72.

¹⁰ Adnan Güriz, Teorik Açidan Mülkiyet Sorunu, (1969), Sevinç Matbaası, Ankara, p.43

Augustinian thought, the emperor who obeys the commands of the Church could make any expropriation. The only reference for such a decision was the degree of faith. The sovereign obeying to the orders of the Church could confiscate the goods of his subjects.

Following the decline and fall of the Roman Empire, the European economy experienced a downturn till the 9th century and a stagnation period till the 11th century could then perform a recovery and its structure transited from the Carolingian outlook to the Antique one¹¹. This transition that the Belgian historian Pirenne analyzes in its social and economic context offered some privileges to the ports. This economic change in the cities unavoidably had some consequences. The “Summa Theologica” carried out by Saint-Thomas d’Aquinas in 1265 has been the final product of an effort of two hundred years for diminishing the ecclesiastical pressure on the social and intellectual life of the medieval society¹². For Schumpeter, this book, in the history of thought is the equivalent of what the Cathedral of Chartres is in the history of architecture¹³. The Summa of St. Thomas provided an intellectual basis in the history of the European continent for differences of wealth and private property¹⁴. Making a compromise between Aristo and The Bible, St. Thomas d’Aquinas argued that the private property was necessary for many reasons. Private property is natural right. The concept of natural right makes reference to the idea of natural order which was developed by the sophist and then by the stoics in the Antiquity. In conformity with the natural law, Thomism proponed that the private property would help to ensure a regular work life, the precondition of social peace¹⁵. Even if the thomist approach was not immediately recognized officially by the church, in the 20th century in the wake of the coup in Russia, the Papacy attributed some accuracy to the thought of St. Thomas Aquinas in order to counterbalance the idea of collective property proponed by the communists.

In an era in which the problem of property was not solved yet, the mercantilist approach could not exist in its integrity. Even some antecedents of mercantilism in Venice and Florence in the Middle Ages, this approach could not enjoy the full legitimacy that is required for a full emancipation of the mercantile system. Some of the documents show the conflicts between the merchants of Venice and the Papacy in the late Middle Ages. So an investigation about the reasons of factors that made possible the emergence of mercantilism in Europe is required.

¹¹ Henri Pirenne, *Les Villes du Moyen Age*, (1971), PUF, Paris, p.76.

¹² Server Tanilli, *Yüzyılların Gerçeği ve Mirası*, Cilt 2, (2007), Alkım, İstanbul, 2007, p.337.

¹³ Schumpeter, op. cit., p.74. St. Thomas, achieved his Ph.d in 1257 as the student of Albertus Magnus. He was subject to many critics in his lifetime. Forty-eight years after his death, he was canonized in 1322 and proclaimed a Doctor of the Church in 1567 by the Dominican Pope Pius V who was known as a great reformer.

¹⁴ Félicien Challaye, *Histoire de la Propriété*, (1948), PUF, Paris, p.59.

¹⁵ André Piettre, *Histoire de la Pensée économique et analyse des théories contemporaines*, (1959), Dalloz, Paris, p.25.

3.THE GENERAL ATMOSPHERE

The mercantilist doctrine has emerged as the conjunction of three facts that happened at the same period. The first fact is the birth of the modern state. Second one is the growth of economic activity and particularly the growth of commerce. The third point is the transformation of the psychology of the people. These three facts will give the state a question to be answered: how will the state get richer and stronger? Or as Machiavel asked, what the prince should do for increasing the wealth of its treasury? This central question enjoyed a legitimacy in the mercantilist age that covers the period between 1450 and 1750^{††16}. The mercantilists contributed to the rise of liberalism even if mercantilism is contrary to the liberal point of view. The contribution of mercantilism lies in the fact that the economic questions got a certain legitimacy in this age. Even if the great gap, covers the period between the 5th and 12th centuries; the change of ideology started in the late medieval period; the increase in wealth happened only in the mercantilist age. The common point in the mercantilist countries is the diversification of economic activity and increase of wealth. This is the period at which the world learns how to make money and international trade¹⁷.

4.THE BIRTH OF THE MODERN STATE

The mercantilist age witnesses the birth of the modern states. The power of the country gets one under the leadership of the sovereign. The Church and feudal institutions ensured stability for centuries. However, this stability in terms of economic activity was synonym of “quietness”.

The Church was mainly attacked by the reforms. The state centralization, hostile by principle to the intermediary institutions such as the guilds is supported by the rediscovery of the Antique world and its philosophy. The revolutions and the civil troubles, instead of destroying the royal power consolidate its existence and legitimacy. In other terms, victory belongs to the king against the feudal lords. On the other hand it should not be forgotten that the young states at the end of the 15th century inherited the practice of the medieval cities in what concerns the economic administration¹⁸. In other words, the policies that were in application for the city in a way were applied this time on a national scale.

In the second section of the article, the Italian cities were given as examples of antecedents of mercantilism in the middle ages. In the 14th and 15th centuries, The Sforza Family in Milano, The Medicis Family in Firenze and the Bentiveglio in Bologna supported the inventions and avant-garde

¹⁶ Alain Barrère, *Histoire de la Pensée et de l'Analyse Economiques*, (1994), Editions Cujas, Paris, p.85. The question about the period that the mercantili stage covers is far from having a unique answer. 1450-1750 is the interval indicated in the book of Barrère.

¹⁷ Ibid.,p.84.

¹⁸ Henri Pirenne, *Histoire économique de l'Occident Médiéval*,(1951), Desclée, Bruges, p.356.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

enterprises^{†††19}. In the mercantilist age, this support was provided by the state enjoying some different advantages of its size and power. The measures taken by these families were actually taken by the national states. In England, the enclosure movement was the most important phenomena of later Middle Ages and the early modern era^{§§20}. Enclosure was required for a greater market, in the case of the mercantilist age, a national market. The English parliament prohibited the foreign silk in 1455, 1463 and 1464²¹.

The French intellectuals, Jean Bodin in the 16th and Antoine de Montchretien in the 17th argue that the king rules on behalf of the people just as the father rules on behalf of his son^{***22}. So mercantilism should be understood in this context. Mercantilism is above all a set of economic policy prescriptions for rulers who have the ambition to promote their kingdom's wealth and power relative to other nations; this interest is not identified yet in the mercantilist age as the people's interest^{†††23}. Mercantilist age is the period during which the king eliminates all the intermediary institutions such as the guild on the labor market. In the French context, Charles VII; Louis XI, Henri IV and his mercantilist minister the duke of Sully contributed to the weakening of these institutions as well as Louis XIII and le Cardinal de Richelieu who actually deserves to be treated separately. Louis XIV and his minister of finances, the most important mercantilist of all the times in France, Jean-Baptiste Colbert gave an end to their independence and only in this way they could establish royal absolutism. A consequence of it is that national revenues are required for financing such an existence. Economy in this context should come to the help of the prince who, just the father of a family identifies his power with the power of the nation.

For Von Schmoller and so for the German historical school, this point is further than a reason. Von Schmoller cites this feature as the essence of mercantilism in his major work, "The Mercantile System and Its Historical Significance", which originally appeared in 1884²⁴;

"The essence of the system lies not in some doctrine of money, or the balance of trade; not in tariffbarriers, protected duties, or navigation laws; but in something far greater: namely in the total transformation of society and its organisation, as well as of the state and its institutions, in there placing of a local and territorial economic policy by that of the national state".

Eli Hecksher who was unlucky because he was a contemporary of John Maynard Keynes so there was not so much probability for him to be the greatest economist of the 20th century insisted in his major

¹⁹ Pierre Deyon, *Le Mercantilisme*, (1969), Flammarion, Paris, p.16.

²⁰ Eric Rol, *A History of Economic Thought*, (1992), Faber and Faber, London, p.43.

²¹ Deyon, op. cit., p.16.

²² Barrère, op. cit., p.86.

²³ Agnar Sandmo, *Economics Evolving, A History of Economic Thought*, (2011), Princeton University Press, Princeton, p.19.

²⁴ Robbins, op. cit., p.47.

work from the 1930's that mercantilism in itself has a state-building feature. This is true for the Spain of Philip II, the France of Henri III where the decree of 1581 tried to arrange a unique form of organization for all the professions and for England where the Poor Law determines a unique form of assistance to the poor people²⁵. The mercantilist age is the period during which all the Western European administrations attempt to diminish the taxes and duties and transfer them to a national level.

5.THE GROWTH OF COMMERCE

The growth of economic activity was prepared by the later Middle Ages. In the 13th and 14th centuries, there was an existing stable accumulation of capital that is concretized in the personality of Jacques Coeur in France²⁶. Jacques Coeur who lived in the 15th century was the first great banker of the French financial history.

The importance of the fairs that decreased in the 14th century was reestablished in the mercantilist age²⁷. The conditions of the roads for trade were improved. Already before the great discoveries in Western Europe, some classes in the cities such as the financiers, the traders and the artisans have bettered their conditions. The Black Death, the rise of Ottoman Empire (the conquest of Istanbul) and the fall of the Tartar Empire have broken the overland trade routes between Europe and Asia²⁸. Europeans were spice starving. They had to find new ways and for this to cross the oceans. They built up ships capable of rounding the Cape. This effort brought what we call today the Great Discoveries. Diaz in 1487, Colomb in 1492, Vasco de Gama attaining India in 1497, Pedro Alvarez Cabral landing in Brazil in 1500, Magellan making the tour of the world for the first time in 1519, Cortez conquering Mexico in 1521 and Pizarro Chili in 1531 are some main facts about these discoveries²⁹. All these discoveries displaced the trade road from the Mediterranean to the oceans. Then started the decline of the Italian cities in favor of Spain, Portugal, Holland, France and later on Britain. The ports of Genoa and Venice lost their importance attributed to Cadiz, Lisbon, Bordeaux, Amsterdam, Antwerp and London. The important quantity of precious metal carried from Peru and Mexico to Spain caused a dramatic rise of prices first in the Spanish economy and via this in the other countries of the European continent³⁰. The inflation that is seen on the European continent is a Keynesian one. An inflation that is due to the extension of demand. The mercantilist age defines in the British example the era during which the stock markets become rivals of the real estate markets. During the increase in wealth that boosts the trade; the

²⁵ Deyon, op. cit.,p.21.

²⁶ Barrère, op. cit.,p.86.

²⁷ Ibid. ,p.87.

²⁸ Guy Routh, *The Origin of Economic Ideas*, (1975), Sharpe, New York, p.30.

²⁹ Barrère, op. cit.,p.87.

³⁰ J. Lajugie, *Les Doctrines Economiques*, (1956),PUF, Paris, p.13.

agricultural techniques are in stagnation. In the example of France, Henri IV is the only king of the mercantilist age to be interested in agriculture^{****31}.

Another unavoidable consequence of this increasing trade volume is transformation of the social structure. The growing trade demands another mode of production. The feudal lord does not have no longer in the 16th century the right to judge his serves. The artisan started to produce in the form of “putting out”. The merchants and the “bourgeois” come to the front stage in the social life. The French mercantilist Jean Bodin who is considered as the father of the quantitative theory defended that the state should have a limitless power of rule^{††††32}. The bourgeoisie supported this idea against the feudal lord and then started a cooperation between the central authority and the merchant class. In 1614, the King of France gave the right of transferring the right of property on the feudal lands to the bourgeois^{††††33}.

6.THE CHANGES IN THE INTELLECTUAL LIFE

The economic evolution rendered the gain abundant and easier. The psychological, intellectual and moral evolution made it desirable. The mercantilist age refuses the medieval moderation in what concerns the increase in wealth. This change in the ideas is manly due to two reasons; the Reforms and the Renaissance^{§§§§34}.

In the Middle Ages, the religious idea softened with the Thomist interpretation of Aristoteles. By the means of the Renaissance, this is Platon’s view that arrived to Italy, reflecting paganism and individualism. The conquest of Istanbul by the Turks, the Byzantine scientists moved to this country^{*****35}. This Greek and Latin culture gradually absorbs the medieval scholasticism. The scientific spirit brings some secular features in the social life. But the most important consequences of this change are the sovereign state and the individual.

The ethic rules imposed by the Church to the prince or to the states start to disappear in the mercantilist age. They are replaced by the Hellenic concept of city reflecting the ambitions of the modern state and its prince. The notion of individual on the other hand takes the place of the person. This curse of the things on one hand tones the royal absolutism and on the other hand the individual increase in wealth on the other hand^{†††††36}.

³¹ Barrère, op. cit.,p.88.

³² Abdullah Mesut Küçükcalay, İktisadi Düşünce Tarihi, (2011), Beta, İstanbul, p.175.

³³ Barrère, op. cit., p.88.

³⁴ Küçükcalay, op. cit. , p.173.

³⁵ Beşir Hamitoğulları, Çağdaş İktisadi Sistemler, Strüktürel ve Doktrinal Bir Yaklaşım, (1986), Savaş Yayınları, Ankara, p.46.

³⁶ Barrère, op. cit., p.90.

The reform carried out by Luther in Germany but especially the one developed by Calvin in France changed the definition of the virtue^{****37}. Even if Luther seems to be in harmony with the medieval moderation, Jean Calvin changes substantially the meaning of work and via this the meaning of wealth. Contrarily to the medieval condemnation, the Calvinist tradition presents the wealth as a benediction of God and the work as a calling^{§§§§38}. Calvin opened the way to the Protestant ethic that would replace the mystic understanding of the Middle Ages. Weber continued the Calvinist work and established a relationship between the rise of the capitalist spirit and the protestant ethic. The rise of the capitalist spirit can be identified in its beginning with the mercantilist spirit.

7.CONCLUSION

The policies adopted by the US government since March 2018 may seem new to some. Even if the style of the American president is an original one, the idea behind it is not a new one and it is inspired from some ideas that appeared for the first time in the 15th and 16th centuries. Raising taxes for imported goods in order to increase the wealth of the country is the basic principle of classic mercantilism. Mercantilism that is the first economic doctrine of capitalism emerged not in the USA but in Europe. The period that was under its influence and that is called the mercantilist age covers the interval between the 15th and the 18th centuries. The mercantilist age precedes the foundation of the USA and by large the election of Donald Trump.

Mercantilism emerged in Europe due to many factors. The great discoveries and its consequences, the growth of commercial activity and the social changes coupled with the transformation of the thought may be cited as the main reasons why mercantilism emerged in Europe and not on another continent. The Swedish economist Eli Hecksher insisted on the state building power of mercantilism in his famous masterpiece that was translated in 1935 into English. The mercantilist never called their policies and themselves so. Mercantilism was put into effect with no name. The US administration does the same in 2018. So, nihil novi sub sole³⁹.

REFERENCES

- Barrere, Alain, (1994) “Histoire De La Pensée Et De L’analyseeconomiques”, Paris, Cujas.
- Challaye, Félicien, (1948) “Histoire De La Propriété”, Paris, PUF.
- Deyon, Pierre, (1969) “Le Mercantilisme”, Paris, Flammarion.

³⁷ Hamitoğulları, op. cit.,p.46.

³⁸ Barrère, op. cit., p.90.

³⁹ There is nothing new under the sun.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Gibbon, Edward, (1847) “Declineand Fall of The Roman Empire”, Londra, Lackington, 1.
- Güriz, Adnan, (1969) “Teorik Açıdan Mülkiyet Sorunu”.
- Hamitoğulları, Beşir, (1986) “Çağdaş İktisadi Sistemler, Strüktürel ve Doktrinal Bir Yaklaşım”, Ankara, Savaş Yayınları.
- Kazgan, Gülten, (1980) “İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi”, İstanbul, Remzi Kitabevi.
- Küçükkalay, Abdullah M., (2011) “İktisadi Düşünce Tarihi”, İstanbul, Beta.
- Lajugie, J.,(1956) “Lesdoctrineséconomiques”, Paris, PUF.
- Pietrre, André, (1959) “Histoire De La Pensée Économique Et Analyse Desthéories Contemporaines”, Paris, Dalloz.
- Pirenne, Henri, (1922) “Histoire De l’Europe, De l’Invasion Au Xvième Siècle”, Neuchatel, Editions De La Baconnière.
- Pirenne, Henri, (1951) “Histoire De L’occidentmédiéval”, Bruges, Desclée.
- Pirenne, Henri, (1971) “Lesvillesdumoyen Age”, Paris, PUF.
- Roll, Eric, (1992) “A History of Economic Thought”, London, Faberandfaber.
- Robbins, Lionel, (2000) “A History of Economic Thought”, Thelselectures, Oxford, Princeton Universitypress.
- Routh, Guy, (1975) “Theorigin of Economicideas”, New York, Sharpe.
- Sandmo, Agnar, (2011) “Economic Sevolving”, A History of Economic Thought, Princeton, Princeton Universitypress.
- Schumpeter, Joseph A., (1955) “History of Economic Analysis”, Londra, Unwin,
- Tanilli, Server, (2007) “Yüzyılların Gerçeği ve Mirası” Cilt 1,2, İstanbul, Alkım.
- Zeiller, Jacques, (1928) “L’empireromain Et l’Eglise”, Paris, E. De Bocard.
- [https:// www.economist.com/finance -and-economics/2018/04/07a-trade-war-between-America-and-China-takes-shape](https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/04/07a-trade-war-between-America-and-China-takes-shape) , retrieved on 17.06.2018.
- <http://bruegel.org/2018/04/trade-wars-what-are-they-good-for/>, retrieved on 05.07.2018.

**EĞİTİM GELİŞTİRME FAALİYETLERİ VE ÖRGÜTSEL SİNİZM İLİŞKİSİ VE BİR
SAĞLIK İŞLETMESİNDE UYGULAMA**

Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ*
Dilara DURMAZ KARATAŞ**

ÖZET

Örgütsel sinizm, eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile aralarındaki ilişki düzeyinin tespit edilmesini amaçlayan bu çalışma betimsel ve ilişkisel tarama ile incelenmiştir. Araştırmanın evreni Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinin idari personeli olarak tercih edilmiş ve örneklem 119 kişi olarak tespit edilmiştir. Araştırmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri için Uyar'ın (2010) kullandığı ifadeler arasında ilişkili olan 17 'si tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için Brandes, Dhadwarkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilen bilişsel, duyuşsal ve davranışsal alt boyutlarına sahip 13 ifadeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Veriler istatistiki incelemeye tabi tutulduktan sonra bir paket program ile analiz edilmiştir. Sonuç olarak sağlık çalışanlarına uygulanan eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar kelimeler: *Eğitim, Geliştirme, Sinizm, Örgütsel Sinizm, Sağlık.*

Jel Sınıflandırması: M10, M12, M53.

**EDUCATIONAL DEVELOPMENT ACTIVITIES AND ORGANIZATIONAL CINICS
RELATIONSHIP AND IMPLEMENTATION IN A HEALTH FACILITY**

ABSTRACT

This study, which aims to determine the level of relationship between organizational cynicism, education and development activities, has been examined through descriptive and relational screening. The universe of the research was chosen as a public hospital in Balıkesir and the sample was identified as 119 people. In the research, 17 expressions which was used by Uyar (2010) for the training and development activities have been preferred. For organizational cynicism, organizational cynicism scale consisting of 13 expressions with cognitive, emotional and behavioral sub-dimensions developed by Brandes, Dhadwarkar and Dean (1999) was used. The data were analyzed by statistical analysis and

* Prof. Dr. Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Balıkesir, e-posta: eorucu@bandirma.edu.tr.

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma İlişkileri ve İnsan Kaynakları Bölümü, Balıkesir, e-posta: ide.dilara.durmaz@gmail.com.

then analyzed by a packet program. As a result, there was a negative, meaningful and weak relationship between the training and development activities applied to health workers and organizational cynicism.

Key Words: Training, Development, Cynicism, Organizational Cynicism, Health.

Jel Classification: M10, M12, M53.

1. GİRİŞ

İnsan ve insana ait olanlara dair bakış açısı yüzyıllar içerisinde evrimleşmiştir. İnsanın diğer canlılardan ayrılmasına sebep olan akıl ve geliştirilebilir öğrenilebilir becerileri küresel rekabetin arttığı ve harita üzerindeki sınırların yok olduğu bu zamanda insani sermayeye olan yatırımın ve önemin artmasına neden olmuştur. İnsan kaynakları ve eğitim birimlerinin aktive edilmesiyle eğitim, geliştirme faaliyetleri her alanda hız kazanmış ve bireylerde yaratılan yenilikler şirketlerdeki rekabet gücünü birebir etkilemiştir. Hayatın ve sağlığın korunma ve tedavi sürecinde başat rol oynayan sağlık kuruluşları ve hastanelerde de gerek mesleki eğitimler gerekse çeşitli konulardaki panellerle kişilerin eğitimleri geliştirilmeye çalışılmaktadır. Artan eğitim düzeyi ve gelişen teknolojinin birebir takibi ile müşteri, hasta memnuniyeti seviyesi yükseltilmekte daha hızlı, daha doğru ve tam yerinde uygulamalar yapılabilmektedir. Başarılı olan ve bireysel olarak gelişiminden memnun olan kişiler ise mevcut çalışma koşullarından olumlu olarak bahsetmektedir.

Değer konumunun odağında olan yahut olması gereken insan yine de işletmelere karşı zaman zaman sinik tutumlar izleyebilmekte bu durum örgütün tamamını kapsar hale geldiğinde ise örgütsel sinizme neden olabilmektedir. Örgütsel sinizm, bireylerin örgütlerine karşı benimsedikleri negatif tutumları içerir. Kızgınlık, endişe, güvensizlik gibi durumlar ile çalışan üzerinde etkisini gösterdiğinde özellikle sağlık alanında oldukça olumsuz durumlara yol açmakta, hizmet kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. İnsan hayatının söz konusu olduğu bu sektörde sinizmin azaltılabilmesi için eğitim faaliyetlerinin kullanılması yapılan çalışmanın önemini ve gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Yurt içi ve yurt dışı literatür taramasında eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında sağlık sektöründe yapılan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Mevcut çalışma ile alandaki bu eksikliği giderilmesi hedeflenmekte ve çeşitli pozisyonlarda bulunan sağlık çalışanlarının eğitim geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm düzeylerinin ölçülüp karşılaştırılarak ve konu ile ilgili farkındalık oluşturulması amaçlanmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde eğitim, geliştirme ve sinizm, örgütsel sinizm kavramları nedenleri ile ele alınacaktır.

2.1 Eğitim ve Geliştirme

Değişen dünyada her kurum ve kuruluş bir diğerinden rahatlıkla etkilenebilmektedir. Rekabetin uluslararası olduğu günümüzde açık sistemler haline gelen işletmeler gelişen ve sürekli yenilenen yönetim, üretim ve hizmet sektöründe çalışanları ile farklılıklarını ortaya koyabilmek ve anında adaptasyonu sağlayabilmek adına eğitim ve geliştirme faaliyetlerine çok daha fazla önem vermektedir.

Eğitim kavramı bireysel ve örgütsel bazda ele alınabilmektedir. Buna göre kişilerin yetenek ve becerilerini belirli bir amaç uğrunda geliştirerek insani sermayelerini arttırması bu bağlamda incelenmektedir. Örgütsel anlamda ele alındığında ise eğitim; örgütün etkililik, etkinlik ve verimliliğin arttırılmasını hedef alan yönetim araçlarının tümünü kapsamaktadır (Yüksel,2000:199). Ayırt etmeksizin her pozisyonda bulunan kişilere verilen eğitim ile teknolojiye uyum, rekabet avantajı ve müşteri memnuniyeti sağlanarak örgütün sonsuzluğu hedeflenmektedir.

Eğitim faaliyetlerinde asıl olan değişimin yakalanmasıdır. Verilen eğitim sonucunda kalıcı olarak istenen düzeye erişilmemesi durumu başarısızlıkları getirmektedir. Katılımcıların oyalanarak memnuniyetle ayrılmasını sağlayacak bir eğitim programı rahatlıkla hazırlanabilmektedir. Fakat asıl olması gereken kurum ve eğitim hedeflerinin eş güdümlü olmasını sağlamak ve bu yönde hazırlık yaparak eğitimin çıktılarını ölçmektir. (Baltaş,2009: 204)

Örgütlerde verilen eğitim programları ile genel olarak; çalışan verimliliğinin yükseltilmesi, iş tatmininin arttırılması, ürün ve hizmetlerdeki kalitenin yükseltilmesi, örgütsel uyumun yakalanarak yabancılaşmanın ortadan kaldırılması, iletişim sürecindeki etkinliğin sağlanması, takım çalışmasının alışkanlık haline getirilmesi, iş kazalarının azaltılarak denetimin azaltılması, kalifiye eleman sayısının arttırılması, işe giriş çıkışların azaltılması, öğrenme zamanının kısaltılarak işletme etkinliğinin ve verimliliğinin sağlanmasını hedeflemektedir (Bierama, 2000:12).

Eğitim ve geliştirme kavramları zaman zaman karıştırılıyor olmalarına karşın farklılıklar içermektedirler. Eğitim, bir işi yapan bireyin o işin yapılmasını kolaylaştıracak, yaparken kullandığı becerileri arttırabilecek şekilde kendisini geliştirebilmesi yahut bu çıktıyı alabileceği bir programa dâhil olmasıdır. Geliştirme ise; daha makro ölçekli hakimiyet kurmakta ve yarını da baz alarak geleceğin iş ve görevlerine dönük öğrenmeyi amaç edinmiştir. (Bayraç, 2008:129) “Hayat boyu öğrenim” , “öğrenen örgüt” ve “örgütsel gelişme” konularını kapsamaktadır. (Atılğan,132) Ayrıca sürekli rekabette organizasyonların iyileştirilmesi için; bireylerin ve takımların performansını arttırıcı strateji ve planları geliştirip uygulamayı, performans planı ve gözden geçirme süreçlerini kurmayı, bireylerin ve grupların uzun vadeli gelişimlerine destek olmayı içermektedir. (Mercin,2005:133)

Geliştirme işletme ve mesleki alan dışı konuları da kapsamaktadır. Kişisel gelişim ve kariyer hedefleri kapsamında bireyler geliştirme programlarına katılarak üst görev ve pozisyonlara hazırlık

yapabilirler. Bu uygulama potansiyel sahibi, gelecekte üst düzeylerde görev alması beklenen kişilere yönelik olmaktadır. (Uyar, 2010:18)

2.2. Sinizm

Sinizm kavramı felsefî bir akım ve uygulama bulan bir yaşam biçimi olarak Antik Yunan 'da ortaya çıkmıştır. (Brandes, 1997) M.Ö. 4. yüzyılda yaşayan Antisthenes ve Sinop'lu Diogenes en bilinen sinik felsefeciler arasında yer almaktadır. M.Ö. 5 yüzyılda ise Sinik Okulu kurulmuştur.

Bir görüşe göre Yunanca “kyon” (köpek) kelimesinden geldiği düşünülen sinizm kavramı, diğer bir görüşe göre Sinik Okulu'nun kurulduğu Atina yakınlarında yer alan “Kynosarges” (gymnasiom) kelimesinden türemiştir. (Gökberk, 2000)

Türk Dil Kurumu'na göre kinizm sözcüğü ile eş anlamlı olarak anılan sinizm ; “İnsanın erdem ve mutluluğa, hiçbir değere bağlı olmadan bütün gereksinimlerden sıyrılarak kendi kendine erişebileceğini savunan Antisthenes'in öğretisi” olarak tanımlanmıştır. (<http://www.tdk.gov.tr>, Erişim tarihi: 26 Mart 2018)

Kişilerin menfaat düşkünü, salt kendi çıkarları üzere hareket eden, memnuniyetsiz ve sürekli eleştirel bakış açısıyla yaklaştığını farz eden sinikler iyiliğin olmadığına inanmaktadır. Nitekim Sinoplu Diogenes'in Büyük İskender'in kendisini ziyareti sırasındaki iyilik teklifi üzerine “Gölge etme istemem.” yanıtı bunu kanıtlar gözükmektedir. (Helvacı, 2000:384)

En sade açıklaması ile sinizm diğerleri olarak kabul edilen tüm insanların güvensiz ve samimiyetsiz kabul edilmesidir (Brandes vd, 2008: 235).

2.3. Örgütsel Sinizm

Siniz kavramı dünyada 1990'lar ülkemizde ise 2000'ler itibariyle araştırma konusu olmaya başlamıştır. Temelinde kişiler arası güvensizlik, memnuniyetsizliğin yer alarak yalnızca çıkara odaklı ilişkilerin kurulduğu düşüncesini açıklamaya çalışan fikir akımının örgüt boyutuna taşınması ile yeniden yorumlanmasına ihtiyaç duyulmuştur.

Örgütsel sinizm, çalışanların mevcut örgütlerine karşı hissettikleri olumsuz tutumlardır. (Dean vd, 1998) Bir diğer tanıma göre ise; ,”bireylerin örgütlerinin ahlaki bütünlükten yoksun olduğu ve hakkaniyet, dürüstlük ve samimiyet gibi ilkelerin örgütsel çıkarlar lehine feda edildiği yönündeki inançlar” bütünüdür. (Bernerth vd. , 2007:311)

Sinizmin örgütsel karşılıklarının boyutlar bazında ele alınmasını sağlayarak konuyu detaylandıran Dean vd. (1998:345) bu konuda araştırma sayılarının artmasına neden olmuştur. Bilişsel, duyuşsal ve davranışsal boyutlar kişilerin içerisinde bulundukları negatif tutumları kategorize etmiştir:

a) Bilişsel Boyut: Örgütsel sinizmin ilk boyutu, kişilerin örgütlerinin dürüstlük ve güvenden uzak olduklarına dair inançlarını kapsamaktadır. Bu inanç doğrultusunda adalet, dürüstlük ve samimiyyetin olmadığı ortamda iş görenler kendilerine “ihamet” edildiğı kanısına varmaktadır. (Özler vd., 2010:49)

b) Duyuşsal (Duygusal) Boyut: Örgütsel sinizmin ikinci boyutunda, örgüte karşı hissedilen negatif duygular saygısızlık, öfke, sıkıntı duyma ve utanç olarak kendini gösterebilmektedir. (Abraham , 2000: 269)

c) Davranışsal Boyut: Örgüte karşı olumsuz duyguların davranışlara aktarıldığı boyuttur. Buna göre sinik çalışanlar, örgütü hakir görmekte, gelecek ile ilgili olumsuz tahminlerde bulunmakta, alaycı bir mizah ve güçlü eleştirel ifadelerle kendini belli etmektedir. (Özgener vd., 2008,:56; Kutaniş ve Çetinel, 2009:188)

Örgüt içi sinizme neden olabilecek birçok farklı etken bulunmaktadır. Yönetimdeki yanlış tasarlanan değişim çabaları, aşırı stres ve rol yükü, kişisel ve örgütsel beklentilerin karşılanmaması, zayıf sosyal destek, yüksek rekabete karşın terfi sisteminde meydana gelen aksaklıklar, amaç çatışması, artan örgütsel karmaşıklık, karar alımlarında yeterli düzeyde yer alamama, iletişimsizlik, psikolojik sözleşme ihlalleri ve işten çıkarma bu sebepler arasında sayılabilmektedir.

3. EĞİTİM VE GELİŞTİRME FAALİYETLERİ, ÖRGÜTSEL SİNİZM İLE İLGİLİ YAPILAN ÇALIŞMALAR

3.1. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetleri İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerine ve bunların yansımalarına ilişkin yurtiçi ve yurtdışında birçok çalışma mevcuttur. Yapılan araştırmalardan bazılarına aşağıda yer verilmiştir.

2007 yılında Bek; bir hizmet işletmesinde eğitim ve geliştirme programı ile ilgili gözlem, görüşme, doküman inceleme ve 122 kişiye uyguladığı anket uygulamış ve eğitim olanaklarının yeterli olup olmadığı, katılım düzeyleri ve eğitim ihtiyacının tespiti sürecinin işgörenler tarafından olumlu algılanıp algılanmadığı araştırılmıştır. Çalışanların önemli bir kısmının eğitim ihtiyaç analizi ve yöntemlerini yeterli bulmadığı saptanmıştır.

Kaptangil'in 2012 yılında 350 işletmenin insan kaynakları ve üst düzey yöneticilerine anket uygulayarak yaptığı çalışmada eğitim programları ve amaçları bunların performans etkileri incelenmiş ve işletmelerin verimlilik iş tatmininin sağlanması ve oryantasyonlar yabancılaşmayı engellemeyi hedeflediğı tespit edilmiştir.

Akgemci ve Koçyiğit'in (2013) bir holding bünyesindeki 108 işgörene anket uygulayarak yaptıkları çalışmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel vatandaşlık durumu incelenmiş ve bu ikisi arasında pozitif anlamlı ilişki bulunmuştur.

2013 yılında Konya Büyükşehir Belediyesi'nde hizmet içi eğitime tabi tutulan 216 çalışana anket uygulayan Söylemez, eğitim çalışmalarının niteliğini sorgulayarak oluşturduğu alt problemler ile yönetici ve çalışan görüşlerinin paralelliği incelemiştir. Buna göre eğitim ihtiyaç analizi, eğitim programlarının oluşturulması, eğitim programlarının uygulanması ve eğitimin etkin hale getirilmesinde görüş birliği bulunmuş, eğitimin değerlendirilmesi hususunda ise yönetici ve çalışanlar arasında görüş farklılıklarına rastlanmıştır.

Yıldız; 2014 yılında bilgi ve teknolojinin ilerlemesi ile yeni boyutlar kazanan eğitim ve geliştirmeyi araştırdığı çalışmasında, klasik öğrenme ve yaşayarak öğrenme yöntemlerini bir işletmede örnek olay olarak incelemiştir. 25 satış temsilcisi üzerinden yapılan araştırmada yaşayarak öğrenme yöntemlerinin klasik öğrenmeye göre daha etkili sonuçlar verdiği tespit edilmiştir.

Kaya'nın 2015 yılında nitel görüşme tekniklerini kullanarak Edirne'de bir otel işletmesinin insan kaynakları yönetici ile yaptığı ve sektördeki çalışanların eğitim ve geliştirilmesinin yürütülmesine ilişkin yöntemlerin incelenmesi ve farklı yöntemlerin ortaya çıkarılmasını hedeflediği çalışmasında eğitim ve geliştirme faaliyetlerine ehemmiyet verilmesine karşın yeterli düzeyde olmadığı fakat otelin bu çalışmaların arttırılmasına yönelik uğraşlar içinde olduğu belirlenmiştir.

Tanış ve Türkkuşu'nun (2018); TCDD'de çalışan 316 mühendise anket uygulayarak yaptığı araştırmada hizmet içi eğitimlere yönelik değerlendirmeler ve ihtiyaçlar analiz edilmiştir. Sonuçta işgörenlerin yapılan eğitimlerde memnuniyetsiz oldukları ve eğitim seviyesinin yükseltildiği takdirde hizmet içi eğitim memnuniyetinin arttığı tespit edilmiştir.

Çorum ve Öge'nin 2018 yılında banka sektöründe çalışan 250 kişiye uyguladıkları anket çalışmasında eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişki irdelenmiş ve iki ölçek arasında, alt boyutları da dâhil olmak üzere istatistiki açıdan pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yönetici desteği ve öğrenme motivasyonu örgütsel vatandaşlığı pozitif yönde, arkadaş desteği ise negatif yönde etkilemiştir. Algılanan eğitim, bireysel kazanç ve kariyer beklentisinin ise örgütsel vatandaşlık üzerinde herhangi bir etkisine rastlanmamıştır.

3.2. Örgütsel Sinizm İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Türkiye'de ve dünyada sinizmi içeren farklı alanlarda birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar özellikle 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren ülkemizde artış göstermiştir.

Sinizm konusunda bilinen ilk bilimsel çalışma polis sinizmi üzerinedir. Arthur Niederhoffer, ABD’de 205 polis memuru üzerinde yaptığı ve 1967 yılında yazdığı *Behind the Shield* kitabında sonuçlarını açıkladığı araştırmada; yaş, rütbe, destekleyici liderlik davranışları, toplumun tutumu ve iş tatmininin sinizm ile negatif ilişkisi ve negatif duygusallığın sinizm ile pozitif ilişkisi tespit edilmiştir. (Candan, 2013:184)

Dean ve arkadaşlarının 1998 yılında sinizmin boyutlarını, bilişsel, duyuşsal ve davranışsal olarak açıklayarak kavramsallaştırdıkları çalışmaları ise örgütsel sinizmin ve benzer ilişkilerin açıklanabilmesi adına büyük bir kolaylık sağlamıştır.

Brandes vd. (1999) orta ölçekli bir fabrikada 129 kişi ile gerçekleştirdikleri bir araştırmada örgütsel sinizmle birlikte örgütsel bağlılık, işgören katılımı, yöneticinin biçimsel davranışlarını incelemiştir. Araştırma sonucunda örgütsel sinizm ve örgütsel bağlılık arasında negatif, güçlü bir ilişki bulunmuştur.

2000 yılına gelindiğinde Abraham literatürde kabul gören beş sınıflı sinizm tanımlamasını yaparak sinizmin sonuçları, örgütsel sinizm ve iş tatmini, örgütsel bağlılık, yabancılaşma ve örgütsel vatandaşlık konularını incelemiştir.

Eaton (2000) tam gün ve part-time çalışan 124 öğrenci arasında örgütsel sinizm ölçeğini kullanarak kişilerin iş tatmini ve iş ilişkisini ölçmüş; umut ve davranışlar, sempati ve davranışlar arasında örgütsel sinizmin uyum arttırıcı etkisi olduğunu, kızgınlık ve davranışlar arasında ise uyumlaştırıcı etkisi olmadığını tespit etmiştir.

Cartwright ve Holmes (2006) yapılan çalışmada iş yükündeki artışın çalışan sağlığında ve özel yaşamında zarar verme eğilimini, yeni iş ortamlarının ise çalışanlar arasındaki sinizmi artırarak bağlılığı azalttığı öne sürülmüştür.

Türkiye’de sinizm ile ilgili ilk kapsamlı çalışma ise 2007 yılında Erdost vd. tarafından yapılmıştır. Genel sinizm ve örgütsel sinizm kavramsallaştırılmış ve konuya ilişkin geliştirilen ölçekler ayrı ayrı Türkçeleştirilerek, İngiliz dilbilimcisi bir akademisyene teyit ettirilmiştir. Genel sinizm ölçeği için Kanter ve Mirvis’in (1999) “yaşama bakış açısı” ve Wrightsman’ın (1992) ‘insan doğasının felsefesi’nden yola çıkılarak geliştirdikleri ölçekler tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için; Dean vd’nin (1998) kavramsallaştırmalarından hareket edilmiş, Eaton (2000) ve Brandes’in (1997) tarafından geliştirilen ölçümlerden de yararlanılmıştır. Özel bir tekstil fabrikasında mavi ve beyaz yakalı işgörenler arasında uygulanan anketlerde mavi yakalıların tutarsız cevapları nedeniyle sadece beyaz yakalı olanların cevapları dikkate alınmış, sonuç olarak 85 beyaz yakalı çalışanın 64’ünden kullanılabilir veri elde edilmiştir. Dört ölçekten üç ölçek olumlu sonuç vermiş, genel sinizm ölçeklerinden Wrightsman’ın (1992) ölçeğinin güvenilirliği Kanter ve Mirvis’den (1991) daha yüksek çıkmış, örgütsel sinizmde

kullanılan Brandes'in (1997) ölçeğinin de yüksek bir güvenilirliğe ve geçerliliğe sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu ölçek, faktör analizi sonucunda akademik yazındaki ayırıma (Dean vd. 1998) uygun yapı göstermiştir. Sonuç olarak; destek bölümlerinde çalışanların üretim bölümündeki çalışanlara göre ve yönetici olmayanların da yöneticilere göre daha sinik oldukları görülmüştür.

Tokgöz ve Yılmaz (2007) tarafından Alanya ve Eskişehir otel işletmelerinde çalışan 346 kişi üzerinde yapılan araştırma ile örgütsel sinizm ve boyutları sorgulanmış, Brandes'in örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, genel sinizm ve örgütsel sinizm arasında zayıf bir bağ bulunmuş, işgörenlerin eğitim düzeylerinin artması ile sinizmlerinin yükseldiği görülmüştür. Ayrıca mevsimlik çalışanların kadrolulara genel sinizm düzeylerinin daha yüksek olduğu ve kıyı şeridinde çalışanların şehir içinde çalışanlara göre daha sinik olduğu tespit edilmiştir. Eğitim düzeyi ve genel sinizm arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken eğitim durumunun örgütsel sinizm düzeyi arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

2010 yılında Kalağan ve Güzeller tarafından Türkçe' ye uyarlanan ve orijinali, Vance, Brooks ve Tesluk (1999) tarafından geliştirilen örgütsel sinizm ölçeği Antalya'da görev yapan 325 öğretmen üzerinde test edilmiştir. Yapılan çalışmada uyarlanan ölçek güvenilir ve geçeli bulunmuştur. Öğretmenlerin örgütsel sinizm düzeyi ile branşları, mesleki kıdemleri, eğitim durumları, çalıştıkları okul türü, öğretmenliği seçme sebepleri arasındaki anlamlı bir ilişkinin olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Dikmetaş vd. tarafından 2010 yılında Taşova Devlet Hastanesi'nde Brandes'in (1999) örgütsel sinizm ölçeği ile 78 kişi üzerinde gerçekleştirilen araştırmada hastane çalışanlarının örgütsel sinizm düzeylerinin cinsiyet, eğitim durumu, meslek grubu gibi etkenlere bağlı olarak değişmediği tespit edilmiştir. Örgütsel sinizm tutumlarında ise en yüksek boyutun bilişsel, en düşük boyutun duygusal olduğu görülmüştür.

Çalışkan ve Erim (2010) Göztepe SSK Hastanesi'nde 150 kişi ile yaptığı çalışmada sinizmi tespit edebilmek için Dean vd. (1998) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin işe adanmışlık üzerinde olumlu bir açıklayıcı güce sahip olduğu görülmüştür. Bunun yanında pozitif örgütsel davranış değişkenleri, tükenmişlik ve sinizm üzerinde negatif bir açıklayıcı güce sahiptir.

Kutanis ve Çetinel (2010) devlet üniversitesinde 20 akademisyenle gerçekleştirdikleri araştırmada adaletsizlik algısının örgütsel sinizme sebep olmakla birlikte adaletsizliğe tepki gösterme gücünün örgütsel sinizmin esas belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Araştırma görevlilerinin diğer kadrolara oranla daha çok olumsuz duygular hissettikleri ve daha sinik tutumlar takındıkları gözlenmiştir.

Örgütsel sinizmi demografik değişkenler üzerinden açıklamaya çalışan İnce ve Turan (2010) Karaman'da 140 yönetici üzerinden gerçekleştirdikleri araştırmada örgütsel sinizmin, çalışanların yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum açısından farklılaşmadığını tespit etmişlerdir.

Sağlık alanında 2011 yılında Ankara'da Özler ve Atalay tarafından yapılan bir diğer araştırmada Brandes'in (1999) örgütsel sinizm ölçeği tercih edilmiş ve 175 kişi üzerinde uygulanmıştır. Buna göre örgütsel sinizm ve tükenmişlik arasında ve bilişsel sinizm ile davranışsal sinizm arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş, bilişsel sinizm ve tükenmişlik arasında ise herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Aksaray'da kamu ve özel hastanelerde 219 kişi üzerinden yapılan araştırmada ise İçerli ve Yıldırım (2012) Brandes' in Erdost (2007) tarafında Türkçe' ye çevrilen ölçeğini tercih etmişlerdir. Örgütsel sinizm ve örgütsel vatandaşlık üzerine yapılan analizlerde düşük düzeyde anlamlı ilişki tespit edilmiştir.

Sezgin Nartgün ve Kartal (2013) Bolu'da 90 öğretmen üzerinde uyguladıkları örgütsel sinizm ve örgütsel sessizlik ölçekleri sonucunda; örgütsel sinizm ve sessizlik düzeyleri ile cinsiyet, kıdem ve kurumda çalışma süresi değişkenleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Hemşirelerin örgütsel sinizm düzeylerinin Tayfun ve Çatır (2014) tarafından incelendiği ve 391 iş gören üzerinde yapılan çalışma sonucunda; hemşirelerin orta düzeyde örgütsel sinizm davranışını gösterdiği tespit edilmiş, örgütsel sinizm boyutlarından davranışsal boyutla meslekteki hizmet süresi arasında, bilişsel boyutla çalışma süresi arasında, duyuşsal boyut ve bilişsel boyut ile eğitim durumu arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

Trabzon'da, Kanuni Eğitim Ve Araştırma Hastanesi'nde çalışan 300 kişi üzerinde yapılan araştırmada; Akyüz ve Yurduseven (2016) sağlık çalışanlarının sinizm boyutunun orta düzeyli olduğu belirlemiş, sinizm faktörlerinin cinsiyet ve eğitim faktörleri arasında anlamlı farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Örgütsel sinizm ve işten ayrılma niyeti üzerine 206 araştırma görevlisi üzerinde Yalçın (2017) yaptığı araştırmada Brandes'in (1997) örgütsel sinizm ölçeği tercih edilmiş ve işten ayrılma niyeti ile örgütsel sinizm düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4. AMAÇ VE YÖNTEM

Sağlık çalışanlarının eğitim ve geliştirme faaliyetleri ve örgütsel sinizm düzeylerinin tespitini, ilişkisel varlığını, yönünü belirlemeyi hedefleyen bu çalışma Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinde yapılmıştır. Araştırma Balıkesir ilindeki kamu hastanesinde çalışan 164 idari personel arasından basit ve tesadüfi olarak seçilmiş ve alana 150 anket ile girilmiştir. Eksik veriler nedeniyle çıkartılan anketler

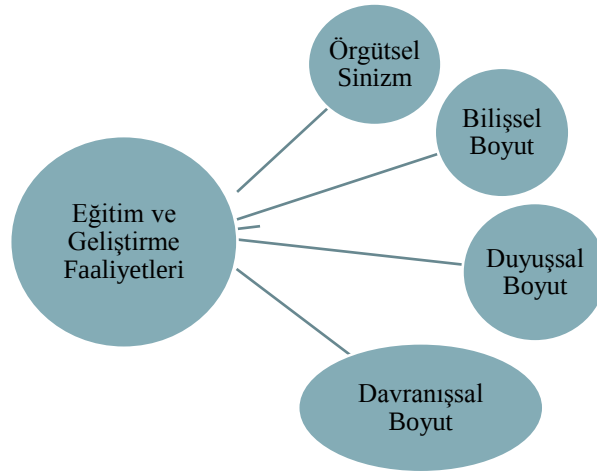
sonucunda 119 anket çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu şekilde evrenin %72'sine ulaşılmış olup, örneklem ve evren uyumu sağlanmıştır.

Hastane çalışanlarına ait sosyo-demografik bilgileri edinebilmek adına araştırmacı tarafından geliştirilen soruların yanında, eğitim ve geliştirme faaliyetleri için Uyar'ın (2010) kullandığı ifadeler arasından ilişkili olan 17'si tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için Brandes, Dhadwarkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilen bilişsel, duyuşsal ve davranışsal alt boyutlarına sahip 13 ifadeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Ölçeklerde yer alan ifadeler 5'li likert olarak hazırlanmış ve her ifadenin karşısına (1) "Hiç katılmıyorum" , (2) "Katılmıyorum" , (3) "Ne katılıyorum ne katılmıyorum" , (4) "Katılıyorum" , "Kesinlikle katılıyorum." Seçenekleri konulmuştur.

Araştırmada elde edilen veriler bir paket program ile analiz edilmiş, betimsel istatistikler, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Güvenilirlik analizlerinde Cronbach Alpha tercih edilmiş, eğitim ve geliştirme için 0,95, örgütsel sinizm için 0,91 olarak hesaplanmıştır.

Çalışmada birim sayısının 30'dan büyük olması (n=119) ve verilerin normal dağılırarak homojenlik göstermesi nedeniyle parametrik testler kullanılmıştır.

Araştırmanın modeli ve hipotezleri aşağıda gösterilmektedir.



H1: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri örgütsel sinizmi etkilemektedir.

H2: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri bilişsel boyutu etkilemektedir.

H3: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri duyuşsal boyutu etkilemektedir.

H4:Eğitim ve geliştirme faaliyetleri davranışsal boyutu etkilemektedir.

5. BULGULAR

Araştırmadan elde edilen veriler tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo 1. Araştırma Kapsamında İncelenen Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Değişken		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	73	61,3
	Erkek	46	38,7
Yaş	18-24	9	7,6
	25-34	41	34,5
	35-44	44	37,0
	44+	25	21,0
Eğitim Durumu	Ortaokul	4	3,4
	Lise	43	36,1
	Yüksekokul/Üniversite	66	55,5
	Master/Doktora	6	5,0
Kurumda Çalışma Süresi	0-2 yıl	12	10,1
	3-5 yıl	16	13,4
	6-8 yıl	25	21,0
	9-11 yıl	26	21,8
	12+	40	33,6

İşgörenlerin sosyo-demografik özellikleri Tablo 1’de gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların 73’ü (% 61,3) kadın, 46’sı (38,7) erkeklerden oluşmaktadır. Yaş gruplarına göre incelendiğinde ise hastane çalışanlarının 9’unun (% 7,6) 18-24, 41’inin (% 34,5) 25-34, 44’ünün (% 37,0) 35-44 ve 25’inin (% 21,0) 45 ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Personelin 4’ü (%3,4) ortaokul, 43’ü (%36,1) lise, 66’sı (%55,5) yüksekokul/üniversite ve 6’si (%5,0) master/doktora seviyesinde eğitim almıştır. Çalışma süresi kurum bazında analiz edildiğinde 6 ve üstü yıldan bu yana kurumda bulunan çalışan sayısı 91 (% 76,4) ‘dir. İşinden memnun olan sağlık çalışanı sayısı 102 (%85,7) , memnun olmayan sayısı ise 17 (%14,3)’dir. İşten ayrılma düşüncesinde olan kişi sayısı 15 (%12,6), bu düşünceye sahip olmayan birey sayısı 104 (%87,4)’dür.

Tablo 2. Eğitim ve Geliştirme Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalışan işe başladığında işe alıştırma (oryantasyon) eğitimi faydalı olacaktır.	119	4,2017	,91670
Aldığım şirket içi eğitimler mesleki açıdan bana yeni bilgi ve beceriler katmaktadır.	119	3,9412	,87618

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Çalıştığım kurum tarafından düzenlenen eğitim ve geliştirme faaliyetlerinde mümkün olduğu kadar yer almayı tercih ederim.	119	4,0000	,80254
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin varlığı çalıştığım kuruma olan bağlılığımı artırmaktadır.	119	3,5630	1,08642
İşletmelerde eğitim faaliyetlerine sürekli ihtiyaç olduğunu düşünürüm.	119	3,8319	1,09172
İşletmelerde eğitim geliştirme faaliyetleri takım çalışmasını destekleyip birey ve takım performansını artırmaktadır.	119	3,7059	1,06048
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin çalışanın başarısında etkili olduğunu düşünüyorum	119	3,9412	,89532
Çalışanlara eğitim verilmesi kurumun entelektüel sermayesine katkı sağlamaktadır	119	3,7899	,92859
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin çalışanların hata yapma payını azalttığını düşünüyorum.	119	3,9916	,96107
Profesyonel gelişime yönelik eğitimlerin hem mesleki hem de kişisel gelişime katkısı olduğunu düşünüyorum.	119	3,9748	,90631
Eğitim ve geliştirme faaliyetleri geri dönüşü uzun vadede alınacak, geleceğe yönelik çalışanlara yapılan yatırımdır.	119	3,9076	,94771
Eğitim sonrasında eğitimin bireysel ve organizasyonel performansa katkısı ölçülmelidir	119	3,9664	,87268
Günümüzde teknik eğitimlerin yerini profesyonel gelişime yönelik eğitimlerin aldığını düşünüyorum.	119	3,8824	,80440
Aldığım eğitimler kendime olan güvenimi artırmaktadır.	119	3,8992	,96018
Katıldığım eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile edindiğim bilgiler, karar verme süreçlerinde bana yardımcı oluyor.	119	3,8739	1,02142
Almış olduğum eğitimlerde edindiklerimi, tüm iş hayatım boyunca kullanabileceğimi düşünüyorum.	119	3,8739	1,00469

Kariyerim boyunca kendimi sürekli geliştirmem gerektiğini düşünüyorum.	119	4,2017	,83949

Tablo 2’de görüldüğü gibi eğitim ve geliştirme ölçeğine dair verilen cevaplarda en yüksek ortalamayı alan ifadeler 4,2017 ortalama ve 0,91670 standart sapma ile “Çalışan işe başladığında işe alıştırma (oryantasyon) eğitimi faydalı olacaktır.” ve yine 4,2017 ortalama ve 0,83949 standart sapması ile “Kariyerim boyunca kendimi sürekli geliştirmem gerektiğini düşünüyorum.” ifadesidir. 3,5630 ortalama ve 1,08642 standart sapma ile en düşük ortalamaya sahip olan ifade; “Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin varlığı çalıştığım kuruma olan bağlılığımı artırmaktadır.” ‘dir.

Tablo 3. Örgütsel Sinizm Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Ölçek Boyutları	N	Ortalama	Standart Sapma
Bilişsel Boyut	119	3,31	1,16
Duyuşsal Boyut	119	2,20	1,26
Davranışsal Boyut	119	2,54	1,21
Ölçek Geneli	119	2,68	1,21

Elde edilen veriler sonucunda örgütsel sinizm ölçeği için genel ortalama $x=2,68$ olarak tespit edilmiştir. Hastane çalışanlarının sinik tutumlarının ortalama altında seyrettiği görülmektedir. Ölçek, alt boyutları ile incelendiğinde duyuşsal ve davranışsal boyutların ortalamanın altında bilişsel boyut ise 3,31 ile ortalamanın üzerinde seyretmektedir. Likert olarak hazırlanan ifadelerde 1’den 5’e doğru gidildikçe çalışanların sinik tutumları artmaktadır.

Tablo 4. Örgütsel Sinizmin Bilişsel Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalıştığım hastanede, söylenenler ile yapılanların farklı olduğuna inanıyorum	119	3,4706	1,14850
Çalıştığım hastanenin politikaları, amaçları, uygulamaları arasında çok az ortak bir yön vardır	119	3,3866	1,15794
Çalıştığım hastanede, bir uygulamanın yapılacağı söyleniyorsa, bunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda kuşku duyarım.	119	3,2941	1,18860

Çalıştığım hastanede, çalışanların bir şey yapması beklenir ancak başka bir davranış ödüllendirilir.	119	3,2857	1,15085
Çalıştığım hastanede, yapılacağı söylenen şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum.	119	3,1597	1,17158
Alt Boyut Geneli	119	3,31934	1,163494

Örgütsel sinizmin alt boyutlarından olan bilişsel boyut tablo 4'te gösterilmiştir. Buna göre alt boyut ortalaması 3,31 ile ortalama düzeyde seyretmektedir. “Çalıştığım hastanede, söylenenler ile yapılanların farklı olduğuna inanıyorum.” İfadesi $x=3,47$ ile ortalamanın üzerinde en yüksek puanı almıştır. En düşük düzey ise $x=3,15$ ile “Çalıştığım hastanede, yapılacağı söylenen şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum.” ifadesine verilmiştir.

Tablo 5. Örgütsel Sinizmin Duyuşsal Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe sinirlenirim.	119	2,2605	1,30489
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe hiddetlenirim.	119	2,2185	1,32230
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe gerilim yaşarım.	119	2,1429	1,23704
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe içimi bir endişe duygusu kaplar.	119	2,2017	1,19731
Alt Boyut Geneli	119	2,2059	1,265385

Duyuşsal boyuta ilişkin veriler tablo 5'te gösterilmiştir. Hastane çalışanlarının verdikleri cevaplar analiz edildiğinde alt boyut ortalamasının 2,20 ile düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bireylerin katılım düzeyinin en düşük olduğu ifade “Çalıştığım hastaneyi düşündükçe gerilim yaşarım.” ifadesidir.

Tablo 6. Örgütsel Sinizmin Davranışsal Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki uygulamaları ve politikaları eleştiririm.	119	2,6134	1,30909

Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında konuşurum.	119	2,7059	1,19571
Çalıştığım hastaneden ve çalışanlarından bahsedildiğinde, birlikte çalıştığım kişilerle anlamlı bir şekilde bakışırız.	119	2,5546	1,11003
Çalıştığım hastane dışındaki arkadaşlarıma, işte olup bitenler konusunda yakınırım.	119	2,3025	1,23888
Alt Boyut Geneli	119	2,5441	1,2134275

Katılımcıların davranışsal alt boyutuna ilişkin verdikleri cevapların analizleri tablo 6'da gösterilmiştir. Buna göre genel ortalama $x=2,54$ ile düşük bulunmuştur. 2,70 ile ortalamanın üzerinde yer alan ifade ise ; “ Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında konuşurum.” ‘dir.

Tablo 7. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetleri ile Örgütsel Sinizm Arasında Yapılan Korelasyon Analizi

	Eğitim ve Geliştirme	Örgütsel Sinizm	Bilişsel Boyut	Duyuşsal Boyut	Davranışsal Boyut
Eğitim ve Geliştirme	1				
Örgütsel Sinizm	-,395** ,000	1			
Bilişsel Boyut	-,123 ,184	,662** ,000	1		
Duyuşsal Boyut	-,412** ,000	,887** ,000	,401 ,000	1	
Davranışsal Boyut	-,369** ,000	,797** ,000	,239 ,009	,622** ,000	1

** p<0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Araştırma konusu olan eğitim ve geliştirme faaliyetleri, örgütsel sinizm ve örgütsel sinizmin altı boyutları arasındaki ilişkinin yönünü ve gücünü tespit edebilmek için pearson korelasyon analizinden yararlanılmıştır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında istatistiki olarak negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki mevcuttur. ($r = - 0,395$ $p<0,01$) Eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artış örgütsel sinizmin azalmasına neden olurken aksi şekilde gelişecek olan azalışlar sinik tutumların örgüt içinde artmasına neden olmaktadır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ve örgütsel sinizmin alt boyutlarında ters yönlü ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Buna göre eğitim ve geliştirme faaliyetleri bilişsel boyut arasında çok zayıf ve negatif yönlü ($r = -0,123$), davranışsal boyut arasında zayıf ve negatif ($r = -0,369$) yönlü, duyuşsal boyut arasında ise orta şiddetli ve ters yönlü ($r = -0,412$) bir ilişki bulunmaktadır.

Örgütsel sinizmin alt boyutları kendi arasında incelendiğinde bulgular değişmektedir. Anlamlı ve pozitif olan ilişkilerden en yüksek düzey duyuşsal ve davranışsal boyut arasındadır. ($r = 0,622$ $p = 0,000 < 0,01$) En düşük ilişki düzeyi ise bilişsel ve davranışsal boyut arasında bulunmaktadır. ($r = 0,239$ $p = 0,009 < 0,01$)

Tablo 8. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmi Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi Bağımlı Değişken: Örgütsel Sinizm

F =21,650 R2= 0,156			t Değeri	p Değeri
	B Katsayısı	Standart Hata		
Sabit	4,621	,421	10,983	,000
Eğitim-Geliştirme	-,493	,106	-4,653	,000

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisine ilişkin veriler tabloda gösterilmiştir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin, örgütsel sinizm düzeyini açıklama düzeyi 0,156 olarak tespit edilmiştir. Buna göre örgütsel sinizmin ancak % 15,6'sı eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile açıklanabilmektedir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artış örgütsel sinizm düzeyinin düşmesine sebebiyet vermektedir. B katsayısı $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiş ve ikili arasında ters yönlü, doğrusal ve negatif bir birliktelik bulunmuştur. Tüm bulgular ışığında H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 9. Eğitim Ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmin Bilişsel Boyutunu Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi Bağımlı Değişken: Bilişsel Boyut

F =1,789 R2= 0,15			t Değeri	p Değeri
	B Katsayısı	Standart Hata		
Sabit	3,986	,505	7,888	,000
Eğitim-Geliştirme	-,170	,127	-1,338	,184

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizmin bilişsel boyutuna dair verileri tabloda gösterilmiştir. Bilişsel boyutun, eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile açıklanma oranı % 15'tir. ($R^2=0,15$) B katsayısı $p<0,05$ düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Buna göre eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile bilişsel boyut arasında negatif yönlü bir birliktelik söz konusudur. Tüm bulgular değerlendirildiğinde H2 hipotezi kabul edilmiştir. Yükselen eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile işgörenlerin örgütlerinin dürüstlük ve güvenden uzak olduklarını varsaydıkları bilişsel boyut azalış göstermektedir.

Tablo 10. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmin Duyuşsal Boyutunu Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi
Bağımlı Değişken: Duyuşsal Boyut

F =23,863 R2= 0,169			t Değeri	p Değeri
	B Katsayısı	Standart Hata		
Sabit	5,141	,609	8,441	,000
Eğitim-Geliştirme	-,750	,153	-,412	,000

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizmin duyuşsal boyutuna dair bulgular tabloda gösterilmiştir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin, duyuşsal boyutu açıklama oranı % 16,9'dur. ($R^2=0,169$) B katsayısı ters yönlü ve anlamlı bir birlikteliği işaret etmektedir. ($B=-,750$, $p<0,05$) Sonuç olarak H3 hipotezi doğrulanmaktadır. Duyuşsal boyutun azalması, eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artıştan etkilenmektedir.

Tablo 11. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmin Davranışsal Boyutunu Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi
Bağımlı Değişken: Davranışsal Boyut

F =18,411 R2= 0,136			t Değeri	p Değeri
	B Katsayısı	Standart Hata		
Sabit	4,736	,518	9,146	,000
Eğitim-Geliştirme	-,560	,130	-4,291	,000

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin davranışsal boyuta ilişkin verileri tabloda gösterilmiştir. Davranışsal boyutun, eğitim ve geliştirme faaliyetlerince açıklanan kısmı % 13,6 olarak bulunmuştur. ($R^2=0,136$) B katsayısı negatif ve anlamlı bir birlikteliğe işaret etmektedir. ($B=-,560$, $p<0,05$) Buna göre H4 hipotezi kabul edilmiştir. Örgütlere karşı hissedilen olumsuz hislerin uygulamaya yansıtıldığı boyut olan davranışsal boyut, eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile azaltılabilmektedir.

Örgütsel sinizmin tüm alt boyutları incelendiğinde, eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin en yüksek duyuşsal boyutu sonrasında ise sırasıyla davranışsal ve bilişsel boyutu etkilediği tespit edilmiştir.

6. SONUÇ

Sağlık sektöründe hizmet gücünün arttırılabilmesi, işgören memnuniyetinin yükseltilmesi ve sürdürülebilir rekabet için eğitim ve geliştirme faaliyetleri büyük önem arz etmektedir. Çalışanların sinik tutumlarının azaltılarak örgütün geneline yayılmasının engellenmesi ise insan hayatının söz konusu olduğu bu alanda mühimdir. Bu sebeple mevcut çalışmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm düzeyleri ve bunlar arasındaki ilişki boyutunun belirlenmesi amaç edinilmiştir. Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinde çalışan 119 personele anket uygulanmıştır.

Örgütsel sinizme ilişkin tanımlayıcı istatistiklere bakıldığında en yüksek oranın 3,31 ile bilişsel boyuta ait olduğu ve sırasıyla 2,54 ile davranışsal boyut, 2,20 ile duyuşsal boyutun takip ettiği görülmektedir.

Değişkenler arası ilişkinin tespiti için pearson korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında olarak negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki bulunmuştur. ($r = -0,395$ $p<0,01$) Eğitim ve geliştirme faaliyetleri arttıkça örgüt içindeki sinik tutumlar azalmaktadır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizm üzerindeki etkisini belirlemek için regresyon analizi yapılmıştır. Eğitim ve geliştirmenin örgütsel sinizm ve alt boyutları olan bilişsel, duyuşsal ve davranışsal boyutlarını ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin en yüksek etkilediği alt boyut duyuşsal boyut olmuştur. Duyuşsal boyutu, davranışsal ve bilişsel boyutlar etkilemiştir.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanmamış olması, çalışmanın tüm kısıtlarına rağmen önemini göstermektedir. Buna göre örgüte karşı duyulan negatif hisler ve öfke gibi tutumları içeren duyuşsal boyutun eğitim ve geliştirme faaliyetleri tarafından en çok etkilenen boyut olması manidardır. Yöneticilerin eğitim kalitesini her yönü ile arttırmaları ve takım çalışmasını desteklemesi performanslara etki edecek ve kişilerin pozitif duygulara evrilmesine neden olabilecektir.

Mevcut işin en doğru şekilde yapılmasını sağlayan eğitim faaliyetlerinin ve mevcut şartlarda ve gelecekte en doğru işin yapılması olan geliştirmenin örgüt içindeki ehemmiyeti yöneticiler ve tüm çalışan personelce idrak edilecek şekilde aktarılmalıdır. Alından eğitimlerin, iştirak edilen programların yaşam boyunca ve iş hayatında gerekli olacak şekilde içleri doldurulmalıdır. Bu şekilde bireysel güveni artan işgörenlerin hata payları azalacak, örgüte bağlılıkları yükselerek sinizm düzeylerinde düşüş sağlanacaktır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanmamış olması, çalışmanın tüm kısıtlarına rağmen ehemmiyetini göstermektedir. Edinilen bulguların bu konuda çalışmak isteyen araştırmacılara yol göstererek eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm yazınına katkı sağlaması umulmaktadır. Konu, insanın doğasından, çalışma yaşamındaki stres ve bitmeyen rekabet nedeniyle her alanda araştırılmaya açıktır. Farklı yöntemler tercih edilerek derinlemesine analiz yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Abraham, F. R. (2000) "Organizational Cynicism: Bases and Consequences", Genetic, Social, and General Psychology Monographs: 269-292.
- Akgemci, T., & Koçyiğit, N. (2013) "İnsan Kaynaklarında Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi". Humanitas, 17-31.
- Akyüz, İ., & Yurduseven, N. (2016) "Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi(16), 61-76.
- Atılğan, M. (Tarih Yok) "İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Bir İnceleme: Kaymakam Adaylarının Eğitimi", Türk İdare Dergisi: 131-148.
- Baltaş, A. (2009) "Yeni İk", İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bayraç, A. (2008) "İşletmelerde Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme", Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi.
- Bek, H. (2007) "İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim Ve Geliştirme Etkinliği (Örnek Bir Uygulama)", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(17), 107-120.
- Bernerth, J. B. (2007) "Justice, Cynicism, And Commitment A Study Of Important Organizational Change Variables", The Journal of Applied Behavioral Science, 303-326.
- Bierema, L. (2000) "Development of Individual Leads to A More Productive Workplace", In R. Rowden (Ed.), Workplace Learning: Debating Five Critical Questions of Theory and Practice San Francisco Jossey-Bass .

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Brandes, P. (1997) "Organizational Cynicism: Its Nature, Antecedents, and Consequences (Dissertation Of Doctor Of Philosophy)", The University Of Cincinnati.
- Brandes, P. C. (2008) "The Interactive Effects Of Job Insecurity And Organizational Cynicism On Work Effort Following A Layoff," . Journal Of Leadership& Organizational Studies, 233-240.
- Candan, H. (2013) "Örgütsel Sinizm ve İşgören Performansına Olası Etkileri".
- Çelikten, M., & Çanak, M. (2014) "Okul Yöneticilerinin Örgütsel Bağlılıkları ile Örgütsel Sinizmleri Arasındaki İlişki", Türkiye Sosyal Politika ve Çalışma Hayatı Araştırmaları Dergisi, 4(6): 45-78.
- Çorum, M., & Öge, E. (2018) "İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonlarından Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma", Assam Uluslararası Hakemli Dergi(10): 24-36.
- Erdost, E., Karacaoğlu, K., & Reyhanoğlu, M. (2007) "Örgütsel Sinizm Kavramı ve İlgili Ölçeklerin Türkiye'deki Bir Firmada Test Edilmesi", 15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı: 514-524. İçinde Sakarya.
- Gökberk, M. (2000) "Felsefe Tarihi", İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Helvacı, M. A. (2000) "İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Belirlenmesi (Uşak İli Örneği)", Turkish Studies- International Periodical For The Languages, Literature And History Of Turkish Or Turkic Volume 7(3): 1475-1497.
- Kalağan, G., & Güzeller, C. (2010) "Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi", Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi (27): 83-97.
- Kaptangil, K. (2012) "İşletmelerde İnsan Kaynakları Eğitiminin Çalışanların Performansları Üzerine Olan Etkileri", Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(2), 25-44.
- Kaya, İ. (2015) "İnsan Kaynakları Yönetimi'nde Eğitim ve Geliştirme Uygulamaları: Otel İşletmesinde Bir Örnek Olay İncelemesi", Uluslararası Hakemli Beşeri Ve Akademik Bilimler Dergisi, 4(11): 77-91.
- Kutaniş, R., & Dikili, A. (2009) "Adaletsizlik Algısı Sinizmi Etkiler Mi? Bir Örnek Olay", 17. Yönetim Ve Organizasyon Kongre Kitabı: 693-699, İçinde Eskişehir: Osmangazi Üniversitesi.
- Mercin, L. (2005) "İnsan Kaynakları Yönetimi'nin Eğitim Kurumları Açısından Gerekliliği ve Geliştirme Etkinliği",. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 128-144.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Özgener, Ş., Ögüt, A., & Kaplan, M. (2008) "İşgören-İşveren İlişkilerinde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Sinizm", M. Özdevecioğlu, & H. Kaplan (Dü) İçinde, Örgütsel Davranışta Seçme Konular: 53-72. Ankara: Gazi Üni.Vakfı İlke Yayınevi.
- Özler, D., Atalay, C., & Şahin, M. (2010) "Örgütlerde Sinizm Güvensizlikle Mi Bulaşır?", Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 47-57.
- Rumsey, D. J. (2011) "Statics For Dummies", John Wiley & Sons.
- Sezgin Nartgün, Ş., & Kartal, V. (2013) "Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm ve Örgütsel Sessizlik Hakkındaki Görüşleri", Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 2(2): 47-67.
- Söylemez, A. (2013) "Yerel Yönetimler ve İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi", Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 13(26): 393-423.
- Tanış, H., & Türkkuşu, C. (2018) "TCDD’de Çalışan Mühendislerin Hizmetiçi Eğitimlere Yönelik Görüşlerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi ve Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi", Demiryolu Mühendisliği Dergisi , 1-13.
- Tayrfun, A., & Çatır, O. (2014) "Hemşirelerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi", İşletme Araştırmaları Dergisi, 6(1): 347-365.
- Tesluk, P., Vance, R., & Mathieu, J. (1999) "Examining Employee Involvement In The Context Of Participative Work Environments", Group Organization Management, 3(24): 271-299.
- Tokgöz, N., & Yılmaz, H. (2008) "Örgütsel Sinizm: Eskişehir Ve Alanya’daki Otel İşletmelerinde Bir Uygulama", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(2): 238-305.
- Uyar, B. (2010) "İşletmelerde Eğitim Geliştirme ve Performans İlişkisi ve Türk Telekomünikasyon Sektöründe Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi.
- Yalçın, U. (2017) "Araştırma Görevlilerinin Örgütsel Sinizm Algılarının İşten Ayrılma Niyetlerine Etkisi", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Spor Yönetimi Anabilim Dalı.
- Yıldız, E. (2014) "Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Anlayışı Işığında Eğitim Ve Geliştirmenin Rolü, İşlevleri Ve Bir Örnek Olay", Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(41): 215-236.
- Yüksel, Ö. (2000) "İnsan Kaynakları Yönetimi (3. Baskı B.)", Ankara: Gazi Kitabevi.

GÜDÜLENME VE YABANCI DİL ÖĞRETİMİ

Zekeriya HAMAMCI*

Ezgi HAMAMCI**

ÖZET

Bu çalışmada psikolojik bir kavram olan güdülenme konusu ve yabancı dil öğretimindeki yeri ele alınmıştır. Çalışmada genelden özele giden bir yaklaşım benimsenmiş ve güdülenme kavramı çeşitli yaklaşımlar doğrultusunda tanımlandıktan sonra; güdülenmenin öncelikle genel olarak öğretim alanına sonrasında yabancı dil öğretim ve öğrenme alanına yansımaları incelenmiştir. Hem alanyazında hem de yapılan çalışmalarda güdülenme kavramının yabancı dil öğrenim ve öğretim sürecinde çok önemli bir role sahip olduğu belirtilmiştir.

Anahtar Sözcükler: *Güdülenme, İkinci/Yabancı Dil Öğrenimi, İkinci/Yabancı Dil Öğretimi.*

Jel Kodları: I20, I21, I29 Z1.

MOTIVATION AND FOREIGN LANGUAGE LEARNING

ABSTRACT

This study aims to analyze motivation which is a psychological issue and its role in foreign language teaching. The concept of motivation is defined from different perspectives giving a detailed literature from the studies in the field of education and foreign language teaching&learning. The importance of motivation and its reflections are emphasized in the fields of both education and foreign language teaching. The literature and the studies depicts that motivation is a vital concept in foreign language teaching&learning process.

Key Words: *Motivation, Second/Foreign Language Learning, Second/Foreign Language Teaching.*

Jel Codes: I20, I21, I29 Z1.

1. GİRİŞ

Güdülenme yabancı dil öğretimi bakımından oldukça geniş bir alana nüfuz etmektedir ve bu yüzden birçok araştırmacı tarafından çalışılmaktadır. Kısacası bu konu hakkında alanyazında mevcut birçok kaynak bulunmaktadır. Günümüze kadar güdülenme tanımı ve yabancı dil öğrenimi/öğretimi üzerine sayısız yorumlar yapılmıştır; ne var ki hemen hemen herkesin üzerinde hem fikir olduğu genel bir yorum vardır: Güdülenmenin dil öğrencilerini, harekete geçiren bir özelliği olduğudur. Bütün

* Öğr. Gör. Düzce Üniversitesi, Düzce/Türkiye, zekeriyahamamci@duzce.edu.tr

** Öğr. Gör. Düzce Üniversitesi, Düzce/Türkiye, ezghamamci@duzce.edu.tr

bunların ışığında, güdülenmenin gücü dil öğretiminin etkili olmasında belirgin ve önemli bir role sahip olduğu kabul edilmektedir.

2. GÜDÜLENMENİN TANIMI

Güdülenme gibi karmaşık bir olguyu tanımlamak veya açıklamak alanyazında varolan tüm tanımlar ve ifadeler göz önünde bulundurulduğunda oldukça zor bir eylemdir. Güdülenme, Latince “movere” (hareket ettrime) fiilinden gelmektedir. İnsanı harekete geçiren ve hareketlerinin yönlerini belirleyen, bir işin yerine getirilmesinde bireyin düşüncelerini, umutlarını, inançlarını kısaca arzu, ihtiyaç ve korkularını içerir. Güdülenme bir ürün veya sonuç değil; bir süreçtir (Pintrich ve Schunk, 1996). Miller’a (1962) göre güdülenme, insanları bazen biyolojik, bazen sosyolojik ve bazen de psikolojik nedenlerle ya isteyerek ya da farkında olmadan harekete geçiren bir olgudur. Ancak, güdülenme ile ilgili farklı bakış açılarını yansıtan farklı tanımların da olduğunu unutmamak gerekmektedir. Örneğin, Brown (1987), güdülenmeyi içsel bir dürtü, duygu veya insanı belirli bir harekete geçiren istek olarak tanımlamaktadır. Woolfolk (1998), güdülenme için “davranışı harekete geçiren, yönlendiren ve devamını sağlayan içsel bir durum” tanımı yapmıştır. Güdülenme, hedef arayışı içinde olan hareket ve niyetleri yaratma ve sürdürme hızı olarak da tanımlanmaktadır (Ames&Ames, 1989). Dörnyei (2001) çoğu araştırmacının muhtemelen güdülenme tanımının insan davranışının yoğunluğu ve yönüyle ilgili olduğuna dair hem fikir olacağını belirtmiştir ve bunları şöyle sıralamıştır:

- Belirli bir hareket seçeneği
- Bu hareket ile ilgili ısrarcılık
- Bu hareket için harcanan çaba

3. GÜDÜLENME KAYNAKLARI

Öğrenciler bir görevi yaparken benzer güdülenme seviyelerine sahip olabilirler fakat güdüsel kaynakları çok farklı olabilir. Eğitim psikoloğu Fisher (1990) öğrenmede üç temel güdüsel kaynak olduğunu ileri sürmüştür:

- 1.) Öğrencinin doğal ilgisi: İçsel memnuniyet
- 2.) Öğretici- Kurum- İstihdam: Dışsal ödül
- 3.) Görevdeki başarı: Memnuniyet ve ödülün bir araya gelmesi

Diğer bir yanda Huitt (2001) alanyazında güdülenmeye dair farklı kaynakları altı temel başlıkta incelemiştir.

Tablo 1. Huitt'e göre Güdülenme Kaynakları

Davranışsal/Dışsal	Uyarıcı ile ilgili/ içsel uyarıcı ile ilgili İstenilen güzel sonuçları elde etme veya ceza gibi istenilmeyen davranışlardan kaçınma sakinma Olumlu modelleri taklit etme
Biyolojik	Uyarımı arttırma veya azaltma Duyuların harekete geçirilmesi (tatma, koklama...) Alık, susuzluk ve rahatsızlıkların azaltımı Dengenin devam ettirilmesi
Duygusal	Duygusal uyumsuzluğu arttırma veya azaltma İyi hissetmeyi arttırma Kötü hissetmeyi azaltma özsaygıya dair güvenliği arttırma; tehditleri azaltma İyimserlik ve isteklilik seviyelerini sürdürme
Bilişsel	İlginç veya tehdit edici bir şeye karşı dikkati sürdürme Anlam veya anlayışı geliştirme Bilişsel dengesizliği, belirsizliği artırma veya azaltma Problem zme veya karar verme Risk veya tehditi ortadan kaldırma Düşünerek bulma
abasal	Bireysel olarak geliştirilen veya seçilen hedefleri karşılama Kişisel hayale sahip olma Kendi hayatının kontrolünü elinde tutma Hedefleri karşılamada tehditleri ortadan kaldırma Başkalarının kendi hayatındaki kontrollerini azaltma
Ruhsal	Kendi hayatının amacını kavrama Nihai bilinmeyenlere kendinle bağıntı kurma

Son yıllarda öğrencilerin bir yabancı dili öğrenmeye güdülenmelerinin altında yatan unsurların neler olduğu konusunda çok sayıda araştırma yapılmıştır. Gardner ve Lambert tarafından yapılan çalışmanın ardından çok sayıda araştırma, öğrencilerin yabancı dil öğrenmeye güdülenmelerine etki eden faktörlerin neler olduğunu araştırmıştır (Chambers 1999; Clement ve diğerleri 1994). Tüm bu çalışmalar genel olarak öğrencilerin yabancı dil öğrenme konusunda güdülenmelerinde üç kaynağın olduğunu tespit etmiştir.

1. İçsel nedenler: Kişinin yabancı dil öğrenmeyle ilgilenmesi, bundan keyif alması ve öğrendiği yabancı dili kullanması.

2. Araçsal (Instrumental) nedenler: Yabancı dili iyi bir düzeyde öğrenmenin sağlayacağı çıkar ve yararlar, örneğin, kariyer ilerlemesi ve yükseköğrenime devam etme.

3. Bütünleyici (Integrative) nedenler: Bir yabancı dilde ustalaşmayla başka bir bölge veya ülkenin kültürüne dâhil olabilme ve başka insanlarla ilişki kurabilmeye dönük amaçlar.

Bazı araştırmacılar ise bu sınıflandırmanın daha da alt gruplandırmalarının olabileceğini ve bunun da dil, öğrenci ve dilin öğrenildiği toplumsal ve kültürel ortama bağlı olduğunu düşünmektedir (Dörnyei, 1994a; Kyriacou, ve Benmansour, 1997). Örneğin daha sonra yapılan çalışmalarda Crookes ve Schmidt (1991) ve Tremblay ve Gardner (1995) güdülenmeye dayalı dört öğrenme yöneliminin olduğunu ortaya koymuştur.

- a. O dili öğrenmiş olmak
- b. Öğrenme hedefine ulaşmak
- c. Öğrenme durumuna karşı pozitif tutum
- d. Çabaya dayalı davranış

4. GÜDÜLENME TURLERİ

Güdülenme, bireylerde farklı şekillerde görülebilir. Bunlardan ilki *olumlu güdülenme*’ dir (positive motivation). Olumlu güdülenme, yapılan görev ile ilgili olarak zevk alma ve iyimser olmayı içeren bireyde gelişen bir tepkidir. *Olumsuz güdülenme* (negative motivation) ise, istenilmeyen sonuçlar doğabilir diye görevlerin üstlenilmesidir. Görev yerine getirilmediği için, başarısız olma korkusu istenilmeyen davranışlara iyi bir örnek teşkil etmektedir. Benzer bir ayrım *Araçsal (Instrumental)* ve *Bütünleyici (Integrative)* güdülenme türlerinde karşımıza çıkmaktadır. Dil öğrenimi bağlamında araçsal güdülenmeye sahip bireyler bir dili kariyer edinme, sınavdan geçme, iş bulma odaklı öğrenmektedirler. Bu tarz bireylerin performansı, bir ödül alma veya bir cezadan kaçınma isteminden kaynaklanmaktadır

(Lile, 2002). Bu bağlamda, dil öğreniminin bir diğer hedefi okul gereksinimleri karşılamak olacaktır (Norris-Holt, 2001). Araçsal güdülenmeye sahip olan bireyler dil çalışmaları sonucunda daha çok somut edinimlerle ilgilenmektedirler ve bu bireylerin yabancı dil eğitimlerini sürdürmeleri dış faktörler tarafından yönlendirilip belirlenmektedir.

Ne var ki bütünüleyici güdülenme, yabancı dil öğrenimi bağlamında hedef dil toplumuna tamamen adapte olma isteği ile ilgilidir. Bu tarz güdülenmeye sahip olan bireyler, içgüdüsel olarak yeteneklerini geliştirme eğiliminde olup; öğrenme ile ilgili etkinlikler yaparlar. Araçsal güdülenmenin aksine dışsal uyarıcılara gerek duyulmaz çünkü öğrenme içsel bir şekilde uyarılmaktadır (Stipek, 2002). Bütünüleyici güdülenmeye sahip olan bireyler öğrenme sürecini tatmin edici bulurlar (Wlodkowski, 1990). Falk'a (1978) göre başarılı öğrenciler, hedef dili konuşan bireylere karşı arkadaşça yaklaşımları olan, hedef dilin kültürüne ilgi duyan, dilin kullanıldığı topluma katılmayı düşünen bireylerdir. McDonough' a (1981) göre iki tür bütünüleyici güdülenme vardır:

1) Özümseyici güdülenme (Assimilative motivation): Hedef gruba ait olmaya dair yüksek güdülenme. Kişi hedef kültüre katılmak için kendi kültüründen vazgeçer.

2) Yakınsal güdülenme (Affiliative motivation): Hedef dil konuşucuları ile daha geniş çaplı sosyal iletişim için istek ve güdülenme türüdür.

İçsel ve Dışsal güdülenme (Internal and External), güdülenme türleri arasında yaygın olarak bilinen iki türdür. Hem içsel hem de dışsal güdülenme sınıf içerisinde öğrenciler için faydalıdır. Fakat öğrencinin kendisine bağlı olması ve içten gelmesi nedeniyle sınıf ortamında içsel güdülenme daha beirgin bir anlama sahiptir. İçsel güdülenmeye sahip olduklarında, öğrenciler herhangi bir dış etmenin etkisinde olmadan, eğlenceli olduğu ve zevk aldıkları için öğrenmeye ilgi göstermektedirler. Yabancı dil öğrenmek için o dili öğrenmeyi gerçekten istiyor olmanın ne kadar önemli olduğu herkes tarafından kabul edilmektedir. Xinyi (2003) ve McKinney (2006) gibi araştırmacılar, sınıf ortamının öğrencilerdeki içsel güdülenmeyi etkilediğini ve öğrencilerin içsel güdülenmesini arttırmak için birçok stratejilerin olduğunu belirtmişlerdir.

Bu iki güdülenme arasındaki farka dair Deci ve Ryan (1985), bireylerin bu iki etkin güç tarafından harekete geçirildiğini; dışsal güdülenmenin, dış kaynaklardan geldiğini ve somut olduğunu; içsel güdülenmenin genellikle soyut olan benlik-kararlılığı ve başarı gibi kişisel tatmin şeklinde ortaya çıktığını belirtmiştir. Lepper (1988), içsel güdülenmeye sahip bir öğrencinin bir etkinliği salt sunduğu zevk, yarattığı başarı duygusu ve öğrenme için gerçekleştirdiğini belirtmiştir. İçsel güdülenmeli öğrenciler, öğrenme eylemini anlam ve değer taşıyan bir süreç olarak algırlar (Lumsden, 1999). Raffini'ye (1996) göre, hiçbir zorlama olmaksızın yapılan davranışların temelinde içsel güdülenme vardır. Salt bir turist ile iletişim kurmak için ingilizce çalışan bir öğrenci içsel güdülenmeye bir örnektir.

Ancak, dışsal güdülenme, öğrenme etkinliği ile ilgili bir ihtiyacı karşılama sürecini anlatır; burada öğrenmenin kendisiyle herhangi bir ihtiyacı karşılanmamıştır. Dışsal güdülenmeye sahip öğrenciler, ödül, övgü elde etme veya cezadan kaçınmak için görevlerde bulunurlar. Bireyin sadece yüksek not almak için çalışması bu duruma iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Harter'a (1981) göre, dışsal güdülenme kolay iş tercihi, öğretmeni memnun edip not alma, problem çözmede ve ne yapılması gerektiği konusunda öğreticiye bağımlı olma ve başarı için dışsal bir sebebi olma durumudur. Pintrich ve Schunk, (1996) bir sonuca varmada aracı olması için bir etkinliğe katılmayı dışsal güdülenme olarak tanımlamıştır. Dışsal güdülenmeli öğrenciler, ödül öğretmen övgüsü veya cezadan kaçınma gibi istenilen sonuçları elde edeceklerine inandıkları için, etkinliklere katılır ve görevlerini yaparlar. Dörnyei (2001) dışsal güdülenmeyi dört kategoride tanımlar:

- 1) Dışsal yaptırım (başka bir kişi tarafından başlatılan bir davranış. Ör: ebeveyn ile karşılaşma, övgü).
- 2) İçsel yaptırım (bireyi ceza veya ödüle göre davranmaya zorlayan içselleştirilmiş kural ve talepler) .
- 3) Kişiselleştirilmiş yaptırım (bireyin etkinliği değerli bulduğunda veya kendisiyle örtüşen bir etkinlik olduğunda ortaya çıkar).
- 4) Katılımcı yaptırım (kişinin benlik kararlılığı ve yetişkin gelişim evrelerinin parçası olma).

İçsel ve dışsal güdülenmeye dair farklılıkları ortaya koymaya çalışan birçok çalışmalar yapılmıştır. Van Lier (1996) içsel güdülenmeyi tanımlamada, sahip olduğumuz kendi paramız fakat dışsal güdülenme için de borç aldığımız para benzetmesinden faydalanmıştır. Çok fazla güdülenmiş olmak çok fazla paraya sahip olmak gibidir; para gibi güdülenme de boşa veya iyi bir şey için harcanabilir. Slavin (2000) bireylerin içsel ilgilerinden ötürü bir etkinliği gerçekleştirdiklerinde, bu bireylerin mutlu, memnun ve etkinliği gerçekleştirme sürecinde etkilenmiş olduklarının görüleceğini ifade etmiştir. Bunun tam aksi gerçekleştiğinde ise, bireylerde nispeten daha az duygusal katılım ve olumsuz hisler gözlemlenmiştir. Dolayısıyla, içsel güdülenme hem kısa hem de uzun süreli hedeflerde etkili gibi görünürken dışsal güdülenme daha çok kısa süreli hedeflerde öğrenciyi desteklemektedir. Tablo 2' de güdülenme türleri içsel, dışsal ve bütünleyicilik, araçlık bakımından incelenmiştir.

Tablo 2. Güdülenme Türleri

Kaynak \ Hedef	İçsel	Dışsal
Bütünleyici	ğrencinin yabancı dili öğrenmeyi kişisel gelişim veya kültürel zenginlik için istemesi.	Öğrencinin dışında ebeveyn gibi birilerinin, bütünleyici nedenlerden dolayı öğrencinin yabancı dili öğrenmesini istemesi.
Araçsal	ğrencinin yabancı dili kullanarak kariyer gibi kılğısal hedefleri gerçekteştirmeyi istemesi.	Dışsal bir gücün öğrenciden yabancı dil öğrenmeyi kılğısal bir amaç için istemesi.

İçsel ve dışsal güdülenmeyi geliştirip yeni uygulamalar ortaya koyan birçok çalışma vardır. Bu çalışmalar, öğrenme süreci içerisinde öğrencilerin ilgili kalabilmesi için, öğrencilere yeni yöntemler sunulması ve gelişimleri hakkında geri bildirim almaları gerektiğini vurgulamıştır.

5. YABANCI DİL ÖĞRETİMİNDE GÜDÜLENME TARİHÇESİ

1960'lı yıllardan bu yana konu üzerine yazılan birçok kitap ve yayınlanan yüzlerce makaleden anlaşılacağı gibi, yabancı dil çalışmalarında güdülenme araştırmaları önemli bir yere sahiptir. Bu alanda yapılan çalışmalar genellikle üç safhada incelenir:

5.1. Sosyal Psikolojik Dönem

İkinci dil güdülenme çalışmalarına dair ilk adımlar Kanada'da çalışan Lambert, Gardner ve ekipleri tarafından atılmıştır. Bu çalışma adımlarının Kanada'da atılmış olması çok anlamlıdır; çünkü Kanada, dünyanın güçlü iki dili olan Fransızca'nın ve İngilizce'nin resmi dil olarak kullanıldığı ender iki dilli ülkelerden biridir. Dolayısıyla, bu resmi iki dil arasında ciddi bir rekabet kaçınılmaz olmuştur. Gardner ve arkadaşları, iki dilli toplumlarda diğer toplumun dilini bilmenin bağıdaştırıcı bir faktör olduğunu ileri sürmüştür. Diğer toplumun dilini öğrenmeye dair gdlnme, Kanada içerisinde iletişimin ilerlemesi veya engellenmesinden doğrudan sorumlu bir faktör olması anlamına gelmektedir. Araştırmacılar, öğrencilerin belirli bir dil gurubuna karşı tutumlarının o dilin görünümüne katılmada ne denli başarılı olacaklarını etkileyeceğine inandıkları ilkesine dayandırdıkları sosyal psikolojik bir çalışmayı benimsemişlerdir (Gardner, 1985). Bu nispeten açık tanım hem kuram hem de sınıf uygulamaları için temel sezdirimlere neden olmuştur. Kuramsal bir bakış açısıyla bu, daha önceleri sadece bireylere odaklanan geleneksel güdülenme çalışmalarına, birinci ve ikinci dil toplum ilişkilerini ilgilendiren içbakış ve yöntemlerin eklenmesi anlamına gelmekteydi. Gardner ve Lambert'in bu

açılımları diğer birçok okul derslerinin aksine, yabancı dilin sosyokültürel anlamda tarafsız olmadığı; fakat dil tutumları gibi birçok sosyokültürel etmenlerden etkilendiğine işaret etmekteydi. Kanada sosyal psikolojik yaklaşımında anahtar ilke tutumların ikinci dil toplumları ile ilişkili olduğudur.

5.1.1. Gardner'ın GÜDÜLENME Kuramı ve GÜDÜLENME Testi

Temelde üç başlıkta incelenir:

- a. İkinci Dil Edinim Kuramı
- b. Bütünleyici GÜDÜLENME
- c. Sınav Takımı

İkinci Dil Edinim Kuramı: Gardner' ın sunduğu İkinci Dil Edinimi Sosyo-Eğitimsel Modeli, bireysel farklılıklara ve dil başarısına dair şematik bir anahat sunmaktadır. Bu model dil başarısında birçok faktörün yanı sıra dil eğilimi ve bütünleyici güdülenmenin etkisinin olduğunu varsaymaktadır.

Bütünleyici güdülenme (Integrative motivation): İçerisinde detaylı, her biri kendi alt başlıkları olan üç ana bileşenden oluşan deneyselliğe dayandırılan kurgudur.

- Bütünleyicilik (Integrativeness): Bireyin diğer gruplarla sosyal etkileşime olan ilgisi ve istekliliği, yabancı dillere ilgi, yabancı dili konuşan topluma dair tutumlar

- Öğrenme ortamına dair tutumlar: dil öğretmeni ve yabancı dil dersine dair tutumlar

- GÜDÜLENME: öğrenmeye dair çaba, istek ve tutum

Bu kurama göre dil öğrencilerinin hedefleri iki kategoriye ayrılır:

- Bütünleyici yönelim: İkinci dil toplumuna karşı olumlu düşünce ve o dilin üyeleri ile etkileşimde bulunma

- Araçlık yönelim: Dil öğreniminin getirilerinin daha iyi bir iş veya daha yüksek maaş gibi şeylerle ilişkilendirilmesi

Tutum/GÜDÜLENME Sınav Takımı: 130 maddeden oluşan çok bileşenli güdülenme anketidir. Gardner'ın bütünleyici güdülenme kuramının tüm ana bileşenlerini işler hale getirmiştir ve dil endişesi, ebeveyn cesaretlendirmesi ve araçlık güdülenme gibi ek bileşenleri de içermektedir.

Dörnyei (1994b) bütünleyici kelimesinin üç farklı yerde farklı işlevlerde kullanılmasından dolayı bu modelin yorumlanmasında sıkıntı yarattığını belirtmiştir. Karışıklığa neden olan ikinci bir konu da, bütünleyici güdülenme başlığı altında güdülenme başlığının yer almasıdır. Bu bağlamda güdülenme kelimesinin yorumlanması ve anlamlandırılması oldukça güçleşmektedir.

Bu kuramın önde gelen iki güdüselle bileşeni vardır:

1. Kişilerarası/Duygusal Boyut (Interpersonal/affective dimension).

2. Kılğısal/Faydacı Boyut (Practical/Utilitarian dimension).

Gardner'ın güdülenme modeline önemli bir katkı Clement' in (1980; Clement ve diğerleri, 1994) ileri sürdüğü *Dilsel Özgüven* (*Linguistic self-confidence*) olgusudur.

5.1.2. Clement'in Dilsel Özgüven Kuramı

Clement ve meslektaşları sosyal bağlamsal değişkenler ile tutumsal/güdüsel etmenler, özgüven, dil kimliği ve ikinci dil edinimi/kültürel etkileşim süreçleri arasındaki karşılıklı etkileşimi incelemiştir. Güdüsel bir bakış açısıyla, Clement ve meslektaşları tarafından çalışılan en önemli etmen özgüven olgusudur. Bu olgu bireyin sonuç üretme, hedefleri gerçekleştirme veya görevleri yetkin bir biçimde yerine getirme anlamlarını kendi içerisinde barındırmaktadır. İkinci dil alanyazınında bireyin diğer dilsel topluluğun dilini kullanma ve öğrenme güdülenmesini etkileyen çok etnikli ortamlarda güçlü bir bağdaştırıcı sürecini anlatan ilk araştırmacılar Clement, Gardner ve Smythe (1977) olmuştur. Clement ve meslektaşları (Clement, 1980; Clement & Kruidenier, 1985) farklı dil topluluklarının bir arada yaşadığı çevrelerde, birinci ve ikinci dil toplulukları üyeleri arasındaki iletişimin niteliği ve niceliğinden elde edilen dilsel özgüvenin diğer topluluğun dilini öğrenmede temel güdüsel etmen olduğunu ve öğrencinin kültürlerarası iletişime dair gelecek hevesini ve ikinci dil topluluğuyla kendisini özdeşleştirme derecesini belirlediğini tespit etmiştir. Bu doğrultuda Clement'e göre dilsel özgüven bilişsel bir bileşene sahip olmasına rağmen sosyal tanımlı bir kurgudur. Clement, Dörnyei ve Noels (1994) özgüven kurgusunun uygulanabilirliğini, ikinci dil topluluk üyeleri ile doğrudan iletişimin az fakat basın aracılığıyla ikinci dil kültürüyle dolaylı iletişimin olduğu yabancı dil öğrenme ortamlarında önemli bir güdüsel alt sistem olduğunu göstererek genişletmiştir.

5.2. Bilişsel Konumlu Dönem

Bilişsel konumlu dönemin başlangıcında akla ilk gelen isimler Crookes ve Schmidt olmasına rağmen, o dönemlerde birçok araştırmacı benzer düşünceleri kaleme almıştır. Bilişsel konumlu dönem birbirine geçmiş iki geniş akımın etkisiyle anılır:

1) Güdülenmeye dair psikolojideki gelişmeleri yakalama ve 1980'lerin en etkili kavramlarını kullanarak ikinci dil güdülenme anlayışını genişletme isteği temel olmuştur. Bilişsel görüşü temsil eden güdülenme ile ilgilenen psikologlar yapılacak görev ve varılacak hedefin çeşitli yönlerinin yanısıra kişinin kendi yeteneklerinin, olasılıklarının, potansiyellerinin, sınırlarının, geçmiş performanslarının güdülenmenin önemli bir parçası olduğunu ileri sürmüşlerdir.

2) İkinci dil güdülenmesindeki geniş görünüşü daraltıp; sosyal psikolojik yaklaşımdaki tüm toplum güdülenme bileşenlerinin incelenmesinden daha çok gerçek öğrenme konumlarında (dil sınıfları) güdülenme incelemelerinin yapılması talebi ortaya çıkmıştır.

Bununla paralel olarak, öğretmen, müfredat ve öğrenci gurupları gibi sınıfta öğrenim koşullarının ana bileşenlerinin güdüleyici etkileri incelenmiştir. Bu bir önceki dönemde yapılan çalışmaların sonuçlarını reddettiği anlamına gelmemelidir. Gardner ve meslektaşlarının geneli kapsayan ve toplumların öğrenmelerinde güdülenmenin etkisini ortaya koyduğu çalışmalar, yeni daha dar kapsamlı çalışmalar için karşılaştırma imkânı sağlamıştır.

5.2.1. Özbelirleme/Özerklik Kuramı

İçsel ve dışsal güdülemenin çeşitli türlerine yoğunlaşan özbelirleme (self-determination) (Deci & Ryan, 1985, 2002) güdüsel psikolojide en etkili yaklaşımlardan biri olmuştur ve ikinci dil güdülenmesini açıklamada bu kuramın belirli unsurlarını kullanma adına ikinci dil alanında birçok girişimler yer almıştır. Bu kuramın, pekiştirme kuramlarına bir tepki olduğuna inanılır. Bu kuramda bireyler eylemlerini ceza veya ödül gibi dışsal güçlerin etkisi olmadan gerçekleştirirler. Eylemler bireyler tarafından değil de dışsal unsurlar tarafından kontrol edildiğinde, kendilerini daha az güdülenmiş hissetmektedirler (Noels, ve diğerleri, 2000; Spaulding, 1992).

5.2.2. Yükleme Kuramı

Yükleme kuramı (Attribution theory) çağdaş güdülenme kuramları arasında, Atkinson'ın klasik başarı güdülenme kuramına meydan okuduğu için, özel bir yere sahiptir. Bu kuram, bireylerin geçmiş deneyimlerini gelecekteki başarı çabalarıyla nedensel yüklemeyi dolaylı ilişkilendirme ile bağladığı için de ayrı bir yere sahiptir. Weiner (1986) her bireyin kendi ya da başkalarının başarı veya başarısızlıklarını belirli bağlamalara dayandırıldığını ifade etmiştir. Bu bağlamalar içsel veya dışsal olabildiği gibi kontrollü veya kontrolsüz de olabilir. Bu kuramın ana savunucularından Weiner (1992) geçmiş başarı veya başarısızlıklarımızı yüklediğimiz öznel sebeplerin belirli ölçüde gelecekteki eylemlerimizde yatan güdüsel yeteneklerimizi şekillendirdiğini belirtmiştir. Örneğin geçmiş bir başarısızlığımızı düşük yetenekli olduğumuza yüklersek, bu etkinliği tekrarlama şansımız oldukça azdır. Ancak, bu başarısızlığın altında yatan unsurun yetersiz çaba sarfetme veya uygun olmayan stratejilerden faydalanma olduğunu düşünürsek, o etkinliğe bir şans daha verebiliriz.

5.2.3. Görev Güdülenmesi (Task Motivation)

Görevlere yoğunlaşmak, araştırmacılara uzun süreli ve karmaşık olan ikinci dil öğrenim sürecini sınırları belli bir şekilde tanımlanmış parçalara bölmeye izin vermiştir. Böylece, bir yapının temel yapı taşları olan görevleri inceleyip bunların dil öğreniminde güdülenme ile ilişkilerinin araştırılma imkânı doğmuştur. Fakat bu alanda deneysel yalnızca birkaç çalışma bulunmaktadır. Görev güdülenmesini

anlamakta ana soru güdüsel bağlamalar ile belirli dil davranışları arasında dinamik arabirimi nasıl işler kıldığımızdır.

5.3. Süreç Yönelimli Dönem

Güdülenme ile ilgili çalışmalar 1990'larda güdülenmenin ihmal edilen bir diğer özelliğine yönelmiştir: Güdülenmenin dinamik özelliği ve zamana dair değişkenliği. Güdülenme, belli öğrenici davranışları ve sınıf çalışmaları ilişkisi kapsamında incelendiğinde, öğrenmeye dair güdülenmede meydana gelen dalgalanmaları anlamlandırmada süreç yönelimli bir yaklaşımı benimsemek gerekmektedir (Dörnyei, 2000, 2001a). Sadece ikinci dil çalışması yapılan bir sınıfın tek bir dersinde bile dil öğrenme güdülenmesinin ne kadar değişken olduğu kolaylıkla gözlemlenebilir. Uzun zaman alan dil öğrenme süresince güdülenme birçok farklı evrelerden geçmektedir. Bu açıdan ele alındığında, güdülenmenin sürekli dalgalanmaların yaşandığı hareketli bir etken olduğu görülmektedir.

Dil edinim süreci uzun soluklu bir öğrenme sürecini gerektirdiği için, ikinci dil araştırmalarında, çeşitli güdülenme evrelerinde bölünmeleri içeren değişkenliğin önemini kavrayan bakış açıları da yer almıştır. Örneğin Wiilams ve Burden (1997) güdülenme sürecini bir süreklilik boylamında üç bölüme ayırmıştır.

- 1) Bir şeyi yapma için gerekçeler
- 2) Bir şey yapmaya karar verme
- 3) Çabayı sürdürme veya ısrar etme

İlk iki bölüm, güdülenmeyi başlatırken son bölüm güdülenmeyi sürdürmeyi kapsamaktadır.

Yine Manolopoulou-Sergi (2004), güdüsel farklılığı bilgi işleme çerçevesinde ikinci dil ediniminin üç safhasında incelemiştir. Bunlar girdi, merkezi işleme ve çıktıdır. Süreç yönelimli ikinci dil güdülenme görüşünü işlevsel kılmak için, Dörnyei ve Otto (1998) güdüsel evrimin bazı yönlerini anlatan bir süreç modeli oluşturmuştur. Bu model ve bunun sonraki detaylandırılmış şekilleri (Dörnyei, 2000, 2001b) güdüsel süreci birçok ayrı değişkenli parçalara bölmüştür. Burada gelişim süresince bu parçalarda başlangıç dilek ve arzuların hedeflere ve daha sonra işlevsel planlara nasıl dönüştürüldüğü ve bu planların nasıl harekete geçirildiği ve bunun sonucunda final değerlendirmeye son bulan hedefin gerçekleştiği izlenir. Bu model üç başlıkta incelenmektedir:

1) İşlem öncesi dönem (Preactional stage): İlk aşamada güdülenmenin oluşturulması gerekmektedir. Bu başlangıç dönemi ile ilgili güdüsel ölçüye seçme güdülenme denilebilir; çünkü oluşturulan güdülenme bireyin izleyeceği hedef veya görevin seçimine neden olmaktadır.

2) İşlem dönemi (Actional stage): Belirlenen hedefle ilgili eylem devam ederken oluşturulan güdülenmenin sürekli olarak sürdürülüp devam ettirilmesi gerekmektedir. Bu güdüsel ölçüye uygulayıcı

güdülenme denir ve bu da ikinci dil çalışması gibi devam eden etkinliklerle ve özellikle öğrencilerin sürekli olarak dikkatlerinin dağıldığı sınıf ortamındaki öğrenme ile yakından ilgilidir.

3) İşlem sonrası dönem (Post actional stage): Üçüncü evre ise güdüsel geçmişi anma olarak da anılan eylemin tamamlanmasını takip eden dönemdir. Bu dönemde bireyin süreç içerisinde yapmış olduğu geçmiş eylemlerin değerlendirmesi yer alır. Bu geçmişi anımsama evresinde bireyin deneyimlerini değerlendirme şekli gelecekteki güdülenerek yapacağı etkinliklerin türünü belirleyecektir.

Tablo 3. İkinci Dil Güdülenmesinde Süreç Modeli

İşlem Öncesi Dönem	İşlem Dönem	İşlem Sonrası Dönem
<i>Seçme Güdülenme</i> Güdüsel Görevler: *Hedef Belirleme *Niyet oluşturma *Harekete geçme Temel Güdüsel Etkiler: *Çeşitli hedef özellikleri (hedef anlamlılığı, özelliği ve yakınlığı) *Ürünlerinin ve sonuçlarının yanısıra öğrenme süreciyle ilişkili değerler *İkinci dil ve konuşmacılarına karşı tutumlar *Başarı beklentisi ve algılanılan başa çıkma potansiyeli *Öğrenici inanışları ve stratejileri *Çevresel destek veya engel	<i>Uygulayıcı Güdülenme</i> Güdüsel Görevler: *Alt görevlerin oluşturulup gerçekleştirilmesi *Devamlı değerlendirme (kişinin kendi başarıları) *Eylem kontrolü Temel Güdüsel Etkiler: Öğrenme deneyiminin niteliği (baş çıkma potansiyeli, gereksinim özelliği, benlik ve sosyal görünümü) *Bağımsızlık hissi *Öğretmen ve ebeveyn etkisi *Sınıf ödülü ve hedef yapısı (rekabetçi veya işbirlikli) *Öğrenici grubun etkisi *Benlik düzenleyici stratejilerin kullanımı ve bilgisi (hedef belirleme, öğrenme ve benlik güdüleme stratejileri)	<i>Güdüsel Geçmiş Anımsaması</i> Güdüsel Görevler: *Nedensel bağlamalar oluşturma *Standardları ve stratejileri detaylandırma *Niyet ve gelecek planları yok sayma Temel Güdüsel Etkiler: *Atıfsal etmenler (atıfsal tarz ve yanlılıklar) *Benlik olgusu inanışları (özgüven ve özsaygı) *Alınan geri dönüt ve övgü dereceleri

Süreç yönelimli yaklaşımın önemli ilkelerinden biri, bu üç eylemsel dönemin farklı motiflerle ilişkili olmasıdır. Etkinliğe başlamalarıyla onları etkileyen motiflerden farklı olan eylemi düşündükleri

sırada, insanlar bir dizi etmenlerden etkilenmektedirler. Bununla paralel olarak, geriye dönüp ne yaptıklarını görüp değerlendirdiklerinde, yine yeni bir dizi güdüsel bileşenler ilgi merkezlerine girecektir. Böylece, dil öğrenme ile ilgili çeşitli motifleri hangi eylemsel dönem ile ilgili olduklarına göre gruplayarak düzenleyebiliriz.

6. YABANCI DİL ÖĞRENİMİNDE GÜDÜLÜNMEYİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Güdülenmeyi etkileyen faktörlere dair alanyazında yapılan çalışmalara göre yabancı dil öğreniminde güdülenmeyi etkileyen tutum, bireysel farklılıklar, dil öğrenme biçimleri gibi birçok faktör bulunmaktadır. Güdülenmenin yabancı dil öğrenimine etkisini Oxford ve Shearin (1994) sosyo-psikoloji, bilişsel gelişim ve sosyo-kültürel psikoloji alanlarında tartışılan ortak güdülenme modellerini incelemiş ve dil öğrenimini etkileyen altı unsur olduğunu ifade etmiştir:

- 1) Tutum (hedef dile dair hassaslık)
- 2) Benlik ile ilgili inanışlar (özyeterlilik ve endişe)
- 3) Amaçlar (öğrenme hedeflerinin öğrenmeyle ilişki olması)
- 4) Katılım (öğrencinin dil öğrenme sürecine ne denli aktif ve bilinçli katıldığı)
- 5) Çevresel destek (akran ve öğretmen desteğinin ölçüsü, öğrenme deneyimine sınıf dışı ve kültürel desteğin birleşimi)
- 6) Kişisel yüklemeler (eğilim, yaş, cinsiyet ve daha önceki dil öğrenim deneyimi)

Güdü kaybının en yaygın nedenleri bir veya birden fazla değişiklik, olumsuz deneyimlerdir. Buna ek olarak, düşük not, çalışma programının gerisinde kalma, yalnızlık hissi, çalışma veya görevlerin kısa veya uzun süreli hedeflerle ilgisini yitirmesi, görev veya çalışmanın zorluk derecesi de güdülenmeyi etkilemektedir. Abi Samra (2002) güdüsel faktörleri özetleyen bir tablo sunmuştur:

Tablo 4. İçsel Güdüsel Faktörler

Yaş	Piaget, Maslow, Erikson, Vygotsky,...
Cinsiyet	Kızların erkeklere nispeten dil ediniminde daha hızlı olduğu varsayılır; dolayısıyla, kızlarda güdü daha yüksektir.
Hedefler	Öğrenci neden bir yabancı dil çalışmaktadır?
İhtiyaçlar	Öğrenci yabancı dil öğrenimi için ne kadar çalışmalıdır?
İlgi ve Merak	Öğrenci yabancı dili öğrenmeye ne kadar ilgilidir?

Tutum	Öğrenci yabancı dili ve topluluğunu nasıl algılamaktadır?
Beklenti	Öğrenci ne kadar başarılı olmayı beklemektedir?
Özyeterlilik/Edinç	Öğrencinin kendi yeteneği ve edincini muhakeme etmesi ve başarıya ne kadar yakın olduğunu düşünmesi.
Ana dil Yeterliği	Öğrencinin anadil bilgi ve becerilerinin gelişmiş olması, yabancı dil öğreniminde kolaylık sağlaması ve daha güdülenmiş olması.

Tablo 5. Dışsal GÜDÜSEL Faktörler

Öğreticiler	Cesaretlendirme, beklentiler, geri bildirim, yapısallaştırma, görev sunumu, strateji ve teknik öğretme, ödül, kültürel çeşitliliği olan öğrenciler için stratejiler
Ders içeriği/Sınıf ortamı	İlgi, dikkat çekicilik, rahat ve olumlu atmosfer
Sosyal kimlik (Akran guruplar)	Gençler akranları tarafından çok etkilenir. İkinci dil öğreniminde akran baskısı öğretmen ve ebeveynlerce belirlenen hedefleri sarsar.
Rol modeller	Öğrenciler birden fazla dilde yetkin olma özelliği gösteren olumlu ve gerçekçi rol modellerine sahip olmalıdırlar.
Ev desteği	Ev desteği ikinci dil öğrenimi güdülenmesinde önemlidir. Ebeveynler öğrencilerdeki öğrenme süreci ve gelişimine destek olduklarında, öğrencilerde dil öğrenme güdüsü artmaktadır.
Öğrenme Çevresi	Öğrencilerin güdülenmiş olmasında, öğrenme ortamının kaygı ve endişeden arındırılmış olması gerekmektedir. Öğrenci korkmuş veya sindirilmiş hissetmemelidir.

7. EĞİTİMSEL ÇIKARIMLAR: GÜDÜSEL STRATEJİLER TASARLAMA

Bilişsel Konumlu dönemde ikinci dil güdülenme çalışmaları ilgiyi daha çok güdülenmenin sınıf ortamı konularına kaydırmıştır. Bunun sonucunda sınıf uygulamalarına dair eğitimsel çıkarımlara neden olan çalışmalar gerçekleşmiştir. Bu çalışmalar sonucunda ikinci dil edinim eğitiminin etkinliğine katkıda bulunan sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Güdüsel Stratejiler Tasarlama:

Yüksek dil öğrenme başarısızlığı oranının yanı sıra, dil öğrencilerindeki yetersiz ilgi ve heves gibi sorunlardan dolayı, ikinci dil öğreticileri öğrencilerin güdülenmesini arttırmak için uygulayabilecekleri teknikler araştırmaktadırlar. Dörnyei (2001b) bu ihtiyaçları ile ilgili olan Dörnyei-Otto süreç modeline dayalı dört ana boyuttan oluşan bir çerçeve sunmuştur:

- 1) Temel güdüsel koşulları yaratma.
- 2) İlk öğrenci güdülenmesini oluşturma.
- 3) Güdülenmenin sürmesi ve korunması.
- 4) Olumlu geçmişe dönük öz değerlendirmeyi destekleme.

Güdülenmeye duyarlı öğrenim uygulamalarında önemli olan, kullanılan stratejilerin niceliğinden çok niteliğidir. İkinci dil öğreticileri aşırı güdüleyiciler değil de yeteri kadar güdüleyen olmalıdırlar. Hem öğrencilere hem de öğreticilere uygun birkaç iyi seçilmiş strateji sınıfta olumlu güdüsel bir iklim yaratarak bireyleri güdülenme eşiğinin ötesine taşıyabilir. Dörnyei'nin Dörnyei-Otto süreç modeline dayandırdığı çerçevede belirttiği dört boyut güdülenme görevini öğreticiden alıp öğrenciye vermesiyle dikkat çekicidir. Benlik güdüleyici stratejiler uygulayarak, öğrenciler kendi güdüsel yeteneklerinin düzenleyici kontrolünü ve sorumluluğunu üstlenirler. Fakat öğrenciler bu sorumluluğun gerekliliklerini hemen yerine getiremeyeceği için bu süreçte desteklenmelidirler. Özellikle, uygulayabilecekleri zihinsel pekiştireçlerin çeşitliliği hakkında farkındalık yaratılmalıdır. Dörnyei (2001b) benlik güdüleyici stratejileri beş ana sınıfta ele almıştır.

1) Kararlılığı kontrol stratejileri: Öğrencilerin gerçek hedef kararlılığını arttırma veya korumasına yardım eder.

2) Üstbilişsel kontrol stratejileri: Konsantrasyonu izleme ve kontrol etmede gereksiz ertelemeleri azaltmaya yönlendirir.

3) Doyum kontrol stratejileri: Sıkıntıyı ortadan kaldırma ve göreve farklı ilgi veya çekicilik eklemeye yardımcı olur.

4) Duygu kontrol stratejileri: Rahatsız edici duygusal durum veya ruh halinin üstesinden gelme ve kişinin planlarını hayata geçirmeye yardımcı olan duygular yaratma konularında işlevseldir.

5) Çevresel kontrol stratejileri: Olumsuz çevresel etkileri ortadan kaldırmada ve zor bir hedefi gerçekleştirmede çevreyi dost edinerek olumlu çevresel etkilerden faydalanmada etkilidir.

8. ÖĞRETİCİLERE ÖNERİLER

Öğrencilerin dil öğrenimine karşı sınıf içi ve dışı güdülenme seviyeleri farklılıklar göstermektedir ve öğretmenler onlardaki bu güdülenme seviyesini arttırabilir veya azaltabilir. Güdülenme öğrenciyi hedefe yaklaştırıp özgüveni arttırınca, öğrencilerdeki korku ve güvensizlik cesarete dönüşecek ve ne yapabileceklerini gösterme ihtiyacını hissedeceklerdir. Öğrencinin cesaretini belirli bir seviyede tutma önemlidir. Eğer öğrenciler ulaşamayacak hedeflere yönlendirilirse, onlarda cesaretlenmeye yönelik yanlış tutumlar gelişecek ve nihai hedefe karşı girişimleri hem kendileri hem de öğretmenler için hayal kırıklığı olacaktır.

Dörnyei (1994a) öğrenci güdülenmesini arttırmada, güdülenmeyi arttırıcı yönelimleri teşvik etme, özyeterliliği arttırma, kaygı seviyelerini azaltma, gerçekleştirilebilecek alt hedefleri sunma ve ders içeriğinin çekiciliğinin arttırılması konularının çok önemli olduğunu vurgulamıştır. Çeşitli görev içerikleri de öğrenmede güdülenmeyi harekete geçirmektedir. Görevler zorlayıcı fakat başarılabılır olmalıdır. Görevlerden elde edilen yeteneklerin gerçek dünyadaki uygulamalarının görülmesi de güdülenme için önemli bir faktördür. Az miktarda belirsizlik içeren görevler öğrencide merak uyandırması bakımından faydalıdır. Kısa dönemli hedef içeren görevler tanımlama da öğrencilerde çabanın başarıyla ilişkilendirilmesiyle sonuçlanır. Brophy (1987) öğrencilere sunulduklarında görev amaçlarının açıklanmasının faydalı olacağını belirtmiştir. Her öğrenci fazla zaman almayan ve tamamlanması çok çaba gerektirmeyen ödevlere sahip olmalıdır ve onlara bu ödevleri hakkında geri bildirim sağlanmalıdır.

Raffini'ye (1993) göre öğretmenlerin sahip oldukları öğretim ve öğrenme inanışları, öğrenci beklentileri gibi konular önemli etkiye sahiptir. Stipek (1988) öğrencilerde öğrenmenin, öğretmenlerin onlardan böyle bir beklentisi olduğunda yer aldığını belirtmiştir. Hedefler gerçekçi olmadıkça, hiçbir yöntem sürdürülebilen güdülenmeyi sağlamayacaktır. Burada temel inanış, başarının başarısızlığa göre daha fazla güdüleyici olduğudur. İnsanlarda genel olarak kolay veya belirsizliğin az olduğu görevlere yönelme eğilimi vardır. Çünkü bu tarz görevlerde başarı elde etmek daha kolaydır; fakat zorlayıcı görevlere yönelim başarısızlık korkusuyla fazla yer tutmamaktadır.

Öğrenme inanış ve davranışlarda değişikliğe neden olduğu için bireyde kaygıya yol açabilir. Bu, öğrencilerde belirli ölçülerde kalmak koşuluyla faydalı olabilir fakat fazla miktarda olduğunda öğrenciyi olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, öğretmenler öğrencilerdeki bu kaygı seviyesini gözlemlemeli ve eğitim üzerine etkisi konusunda bilinçli olmalıdır. Hem yakınlık hem de takdir güçlü güdülenme kaynaklarıdır. Yakınlık öğrencide kaygı azalmasına katkıda bulunmakta ve güdülenmeyi arttırabilmektedir.

Güdülenmenin her öğrenme durumuna uygulanabilen birkaç temel unsurları vardır. Çevre, öğrenci dikkatine odaklanma ve neyin öğrenilmesi gerektiğine vurgu yapabilir. Sıcak ve uygun ortam yaratan öğretmenler, öğrencilerde öğrenmeye karşı devam eden çaba ve olumlu tutum yaratabilir. Ayrıca, teşvik öğrenmede güdülenmeyi etkileyen diğer bir önemli unsurdur. Öğrenciye sunulan ayrıcalık ve övgü gibi teşvikler öğrenmeye güdülenmede olumlu sonuçlara sahiptir. Ödül ve teşvikten yoksun öğrenme ortamlarında başarıyı elde etmek çok zordur.

Öğrenme bireyin öğrenmeye hazır olduğunda en etkili güce sahiptir. Bazen öğrencilerdeki öğrenmeye hazır olma durumu zamanla ortaya çıkar ve öğretmenler de bunun gelişimini ve hızını desteklemelidirler. Son bir husus da güdülenmenin eğitimsel araç gereçlerin organizasyon ve sunumundan etkilendiği gerçeğidir. Genel anlamda, iyi organize edilmiş araç gereçler öğrenmeyi bireylerde anlamlı kılmaktadır. Bu bağlamda öğrencilerin bildikleriyle ilgili ve onun üzerine ekleme yapacakları organizasyonlar faydalı olacaktır. Herkesin sadece öğrenim değil hayatın her bölümünde güdülenmeye ihtiyacı olduğu bir gerçektir. Her birey, harekete geçmek için bir nedene sahip olmalıdır. Fakat bireyler hayallerini, planlarını gerçekleştirme yetisine sahip olduklarına inanmadıkları için harekete geçmede engeller bulundurlar. Öğretmenlerin bir başka görevi de öğrencilerin kendilerine inanmalarını sağlamak olmalıdır.

9. SONUÇ

Güdülenme tüm öğrenmeler için kilit bir role sahiptir. Güdülenme eksikliği muhtemelen öğretmenlerin, idarecilerin ve ebeveynlerin karşılaştığı en büyük sorunlardan biridir. Sınıf ortamında karşılaşılan davranışsal sorunlar genellikle güdülenme eksikliğiyle ilişkilendirilmektedir. Güdülenmiş bir öğrenci, doğru öğretici yönlendirmesi ve doğru stratejilerle herhangi bir öğrenmeyi gerçekleştirebilir. Dolayısıyla öğretmenler öğrenci güdülenmesini bilinçli bir yapıda konumlandırmalıdır; varolan güdülenme kuram ve stratejilerinden faydalanmalıdır. Bu açıdan bakıldığında Dörnyei' nin (2001b) güdüsel öğretim uygulamaları bileşenleri yabancı dil sınıflarında öğretmenler için temel bir kaynak teşkil etmektedir.

KAYNAKÇA

- Abisamra, N. (2002) "Motivation", American University of Beirut, [Http://Nadabs.Tripod.Com/](http://Nadabs.Tripod.Com/) (10.04.2018).
- Ames, C. & Ames, R. (Eds.), (1989) "Research on Motivation In Education", 3, Goals and Cognitions, London: Academic Press.
- Brophy, J. E. (1987) "Synthesis of Research on Strategies for Motivating Students to Learn", Educational Leadership, EJ362 226.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Brown, D. (1987) "Principles of Language Learning and Teaching", USA: Prentice-Hall, Inc.
- Chambers, G. N. (1999) "Motivating Language Learners", UK: Multilingual Matters Ltd.
- Clement, R. (1980) "Ethnicity, Contact and Communicative Competence in Second Language", In H. Giles, W. P. Robinson & P. M. Smith (Eds.), *Language: Social Psychological Perspectives*: 147-154, Oxford: Pergamon.
- Clement, R., Dörnyei, Z., & Noels, K. (1994) "Motivation, Self-Confidence and Group Cohesion in the Foreign Language Classroom", *Language Learning*, 44: 417-448.
- Clement, R., Gardner, R. C., & Smythe, P. C. (1977) "Motivational Variables in Second Language Acquisition: A Study of Francophones Learning English", *Canadian Journal of Behavioural Science*, 9: 123-133.
- Clement, R., & Kruidenier, B. G. (1985) "Aptitude, Attitude and Motivation in Second Language Proficiency: A Test of Clement's Model", *Journal of Language and Social Psychology*, 4: 21-37.
- Crookes, G. & Schmidt, R. (1991) "Motivation: Reopening the Research Agenda", *Language Learning*, 41: 469-512.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985) "Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior", New York: Plenum Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (Eds.). (2002) "Handbook of Self-Determination", Rochester: University of Rochester Press.
- Dembo, M. H. (2000) "Motivation and Learning Strategies for College Success: A Self- Management Approach", London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Dörnyei, Z. (1994a) "Motivation and Motivating in the Foreign Language Classroom", *The Modern Language Journal*, 78 (3): 273-284.
- Dörnyei, Z. (1994b) "Understanding Motivation: On with The Challenge!", *The Modern Language Journal*, 78: 515-523.
- Dörnyei, Z. (1998) "Motivation in Second and Foreign Language Learning", *Language Teaching*, 31: 117-135.
- Dörnyei, Z. (2000) "Motivation in Action: Towards A Process-Oriented Conceptualisation of Student Motivation", *British Journal of Educational Psychology*, 70: 519-538.
- Dörnyei, Z. (2001a) "Motivational Strategies in the Language Classroom", Cambridge: Cambridge University Press.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Dörnyei, Z. (2001b) "Teaching and Researching Motivation", England: Pearson Education Limited.
- Dörnyei, Z. (2005) "The Psychology of the Language Learner: Individual Differences in Second Language Acquisition", New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Dörnyei, Z. And Ottó, I. (1998) "Motivation in Action: A Process Model of L2 Motivation", Working Papers in Applied Linguistics, 4: 43–69.
- Falk, J. (1978) "Linguistics and Language: A Survey of Basic Concepts and Implications (2nd Ed.)", John Wiley and Sons.
- Fisher, R. J. (1990) "Needs Theory, Social Identity and an Eclectic Model of Conflict", In J.W. Burton (Ed.), Conflict: Human Needs Theory, London/New York: Macmillan/St. Martin's Press: 89-112.
- Gardner, R.C. (1982) "Language Attitudes and Language Learning", in E. Boucharryan & H. Giles, Attitudes towards Language Variation: 132-147.
- Gardner, R. C. (1985) "Social Psychology and Second Language Learning: The Role of Attitudes and Motivation", London: Edward Arnould.
- Gardner, R. C. and Lambert, W. E. (1972) "Attitudes and Motivation in Second Language Learning", Rowley, Newbury House.
- Harter, S. (1981) "A New Self-Report Scale of Intrinsic Versus Extrinsic Orientation in the Classroom: Motivational and Informal Components", Developmental Psychology, 17 (3): 300-312.
- Huitt, W. (2001) "Motivation to Learn: An Overview", Educational Psychology Interactive, Valdosta, GA: Valdosta State University.
- Kyriacou, C., & Benmansour, N. (1997) "Motivation and Learning Preferences of High School Students Learning English as a Foreign Language In Morocco", Mediterranean Journal of Educational Studies, 2: 79-86.
- Lepper, M. (1988) "Motivational Considerations in the Study of Instruction", Cognition and Instruction, 5: 289-309.
- Lile, W. T. (2002) "Motivation in the ESL Classroom", TESL Journal.
- Lumsden, Linda S. (1999) "Student Motivation to Lear", ERIC Digest Number 92.
- Manolopoulou-Sergi, E. (2004) "Motivation within the Information Processing Model of Foreign Language Learning", System.
- Mcdonough, S.H. (1981) "Psychology in Foreign Language Teaching", London, Allen & Unwin.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Mckinney, K. (2006) ‘‘Encouraging Students' Intrinsic Motivation’’,
[Http://Www.Cat.Ilstu.Edu/Additional/Tips/Intmotiv.Php](http://Www.Cat.Ilstu.Edu/Additional/Tips/Intmotiv.Php) (18.05.2018).
- Miller, G. A. (1962) ‘‘Psychology: The Science of Mental Life’’, Harmondsworth, CA: Peguin.
- Noels, K. A. (2003) ‘‘Learning Spanish as A Second Language: Learners Orientations and Perceptions of Their Teachers’’, Communication Style. in Z. Dörnyei (Ed.), Attitudes, Orientations, and Motivations in Language Learning: 97-136, Oxford: Blackwell.
- Noels, K. A., Pelletier, L. G., Clement, R., & Vallerand, R. J. (2000) ‘‘Why are You Learning a Second Language? Motivational Orientations and Self-Determination Theory’’, Language Learning, 50: 57-85.
- Norris-Holt, J. (2001) ‘‘Motivation as A Contributing Factor in Second Language Acquisition’’, TESL Journal.
- Oxford, R. L., & Shearin, J. (1994) ‘‘Language Learning Motivation: Expanding the Theoretical Framework’’, The Modern Language Journal, 78: 12-28.
- Pintrich, P. R. & Schunk, D. H. (1996) ‘‘Motivation in Education: Theory, Research and Applications’’, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Raffini, J. P. (1993) ‘‘Winners without Losers: Structures and Strategies for Increasing Student Motivation to Learn’’, Boston: Allyn & Bacon.
- Raffini, J. P. (1996) ‘‘150 Ways to Increase Intrinsic Motivation in the Classroom’’, Boston: Allyn & Bacon.
- Schumann, J. H. (2001) ‘‘Learning as Foraging’’, in Z. Dörnyei & R. Schmidt (Eds.), Motivation and Second Language Acquisition, 21-28, Honolulu: University of Hawaii.
- Slavin, R. E. (2000) ‘‘Educational Psychology: Theory and Practice’’, Boston: Allyn and Bacon.
- Spaulding, C. L. (1992) ‘‘Motivation in the Classroom’’, New York: Mcgraw-Hill.
- Stipek, D. (1988) ‘‘Motivation to Learn: from Theory to Practice’’, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Stipek, D. (2002) ‘‘Motivation to Learn: Integrating Theory and Practice’’, USA: A Pearson Education Company.
- Tremblay, P., & Gardner, R. C. (1995) ‘‘Expanding the Motivation Construct in Language Learning’’, Modern Language Journal, 79: 505-518.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ushioda, E. (2001) “Language Learning at University: Exploring The Role of Motivational Thinking”, in Z. Dörnyei & R. Schmidt (Eds.), *Motivation and Second Language Acquisition*, 91-124, Honolulu, HI: University of Hawaii Pres.
- Van Lier, L. (1996) “Interaction in the Language Curriculum: Awareness, Autonomy and Authenticity”, London: Longman.
- Weiner, B. (1986) “An Attributional Theory of Motivation and Emotion”, New York: Springer-Verlag.
- Weiner, B. (1992) “Human Motivation: Metaphors, Theories and Research”, Newbury Park, CA: Sage.
- Wlodkowski, R. J. (1990) “Eager to Learn: Helping Children become Motivated and Love Learning”, USA: Jossey-Bass Publishers.
- Wolters, C. A. (2003) “Regulation of Motivation: Evaluating an Underemphasized Aspect of Self-Regulated Learning”, *Educational Psychologist*, 38(4): 189-205.
- Woolfolk, A. E. (1998) “Educational Psychology”, Boston: Allyn and Bacon.
- Xinyi, W. (2003) “Intrinsic Motivation and Young Language Learners: The Impact of The Classroom Environment”, *System*, 31(4): 501-517, <http://www.sciencedirect.com> (01.06.2018).

ÇOCUKLARDA YOGANIN ETKİLERİ: SİSTEMATİK DERLEME

Diler AYDIN*

Zübeyde Ezgi ÖZGEN**

ÖZET

Katılmak/birleşmek anlamını taşıyan yoga farklı hastalıklarda stres, anksiyete ve olumsuz düşüncelerin azaltılması ve rahatlamanın sağlanması amacıyla kullanılmaktadır. Günümüzde de çocuklarda kullanılan tamamlayıcı ve alternatif tedavi yöntemleri arasında yer almaktadır. Bu çalışma, yoganın çocuklarda kullanım alanlarını değerlendiren çalışmaları sistematik olarak incelemek amacıyla planlanmıştır.

Bu araştırma sistematik inceleme desenli ve makalelerin döküman analizine dayanan bir araştırmadır. Çalışmanın evrenini 2008-2018 yılları arasında yapılan, “yoga” ve “çocuk yogası” anahtar kelimeleri ile Medline Complete, Pubmed ve Atıf Dizini gibi veri tabanlarından ulaşılan 69 makale oluşturmaktadır. Araştırmaya dâhil edilme ölçütlerine uyan 10 makale çalışma kapsamında değerlendirilmiştir.

Bu sistematik derlemede on araştırma makalesi incelenmiştir. Derlemeye dâhil edilen çalışmalarda yoganın çocuklardaki stres yönetimi, ağrı düzeyine etkisi, sosyal benlik saygısı üzerine etkisi, otizm davranışları üzerine etkisi, anne bebek bağlanması üzerine etkilerini değerlendiren çalışmalar olduğu belirlenmiştir.

Çocukluk çağında uygulanan yoga terapinin çocuklarda stres ve endişeyi yönetme ve azaltmada iyileşme sağladığını ve farklı açılardan kullanımını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yoga, Tamamlayıcı ve Alternatif Tedavi, Çocuk.

Jel Kodları: I10, I12, I19.

* Doç. Dr. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, daydin@bandirma.edu.tr

** Araş. Gör. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye, eozgen@bandirma.edu.tr

THE BENEFITS OF YOGA IN CHILDREN: SYSTEMATIC REVIEW

ABSTRACT

Yoga, which means joining / joining, is used to help reduce stress and anxiety and negative thoughts in different diseases. Today, it is among complementary and alternative treatment methods used in children. This study was planned to systematically investigate the studies evaluating the use areas of the yogurt in children.

This is a qualitative study with systematic review design based on document analysis of articles. This systematic review consists of studies done between 2008 and 2018. The population of this study consisted of 69 articles searched by using like databases including Medline Complete, Pubmed and Citation Index "yoga", "child yoga" keywords. Thus 10 articles based on selection criteria consisted of the sample of the study.

In this systematic review, ten research articles were examined. In the studies included in the study, it was determined that stress management in children, effect on pain level, effect on social self-esteem, effect on autistic behaviors, effects on mother's infant attachment were determined.

The findings of this review reveal that the practice of yoga has brought about, among other things, improvement in managing and reducing stress and anxiety.

Key Words: *Yoga, Complementary and Alternative Therapy, Child.*

1. GİRİŞ

Yoga, Sanskritçe’de birleştirmek, bir araya getirmek anlamına gelen “yuj” teriminden türemiştir. Temelde zihin ve beden arasında uyuma odaklı olup; zihinsel, fiziksel ve duygusal açılardan sağlıklı olma haline dayanan çok eski bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Tessema, 2017). Zihin ve beden beraberliğine dayalı belli bir süre içinde korunan bir takım duruşları (asana), istemli nefes kontrolü (pranayama), istemli olarak düşüncelere konsantre olma (meditasyon) ve tekrarlanan sözlü ifadelerden oluşan bir uygulamadır (Alkan ve Özçoban, 2017).

Literatür incelendiğinde yoganın yetişkinlerde ağrı, depresyon, anksiyete gibi ruhsal sorunlar ve otoimmün hastalıklar üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu görülmektedir (Ernst ve Lee, 2010; Field, 2011; Büssing vd., 2012). Günümüzde yoga, çocuklarda kullanılan tamamlayıcı ve alternatif tedavi yöntemleri arasında yer almaktadır. Çocuklar ile yapılan çalışmalarda ağrıyı azaltmada etkili olduğu, fiziksel yeterliliği arttırdığı ayrıca saldırganlık, depresyon ve anksiyete gibi olumsuz duyguları

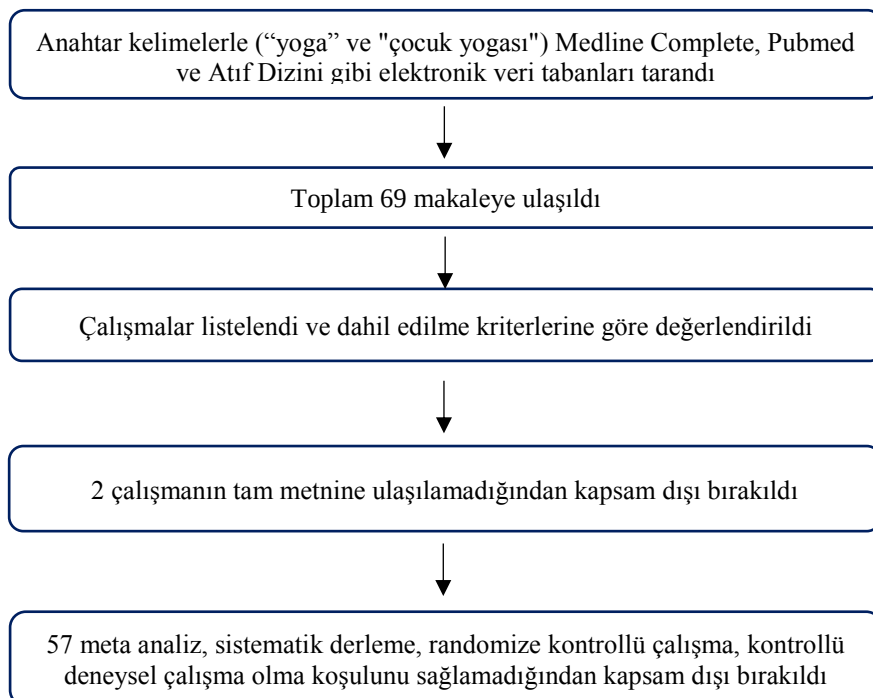
azaltmaya yardımcı olabildiği görülmektedir (Nanthakumar, 2018; Stephens, 2017: 12). Bu çalışma, yoganın çocuk sağlığı ve hastalıklarında kullanım alanlarını değerlendiren çalışmaların sistematik olarak incelenmesi amaçlanmıştır.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

Yoga ile ilgili yapılmış araştırmaların analiz edildiği bu çalışma, konuyla ilgili literatürün taramasıyla gerçekleştirilmiştir. İlgili literatür taraması Medline Complete, Pubmed ve Atıf Dizini veri tabanları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Taramada “yoga” ve “çocuk yogası” anahtar sözcükleri kullanılmıştır. Elektronik arama ile saptanan ilgili tüm yazıların başlık ve özetleri, araştırmacı tarafından bağımsız olarak gözden geçirilmiştir.

Çalışmada ele alınan makalelerin çalışmaya katılma ölçütleri, çalışmaların 2008-2018 yılları arasında yürütülmüş olması, ulusal ve uluslararası dergilerde yayınlanmış, yayın dili İngilizce ya da Türkçe ve tam metinlerine ulaşılan randomize kontrollü ve yarı deneysel çalışmalar değerlendirme kapsamına alınmış; bildiri özetleri değerlendirme kapsamına alınmamıştır. Tarama sonucunda toplam 69 çalışmaya ulaşılmıştır. Dâhil etme/dışlama kriterleri doğrultusunda yapılan elemeler sonunda araştırma kapsamına 10 çalışma alınmıştır. Ulaşılan 69 çalışma değerlendirildiğinde, 2 adet çalışma tam metinlerine ulaşamadığından, 57adet meta analiz, sistematik derleme, randomize kontrollü çalışma ve kontrollü deneysel araştırmaya dâhil edilme kriterlerini sağlamadığından değerlendirme dışı bırakılmıştır. Araştırmaya dâhil edilme ölçütlerine uyan 10 makale çalışma kapsamında değerlendirilmiştir (Şekil 1).

Şekil 1. Araştırma İşlem Basamakları





Çalışma kapsamına alınan toplam 10 çalışma; karşılaştırma, sınırlılık ve sonuçlar açısından değerlendirildi

3. BULGULAR

Bu sistematik inceleme çalışmasında, 2008-2018 yılları arasında yayınlanan 10 çalışma yer almaktadır. Çalışmaların türü, örneklem özellikleri, çalışmaların bulguları ve sonuçları Tablo 1'de özetlenmiştir. Çalışmaların çoğunluğu prospektif ulusal survey çalışmaları ve ilişki arayıcı çalışmalardan oluşmaktadır. Sistematik inceleme çalışmasında yer alan araştırmaların 4'ünün örneklemi tedavi sürecine dâhil edilen çocuk hastalar, 4'ünü okul çağındaki çocuklar ve 2'sini ise yaygın gelişimsel bozukluğu tanısı alan çocuklar oluşturmıştır.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bireyin iç dünyasına dönüp zihin, beden ve ruh bütünlüğü sağlayarak asıl benliğinin farkına varmasına yarayan yoga geçtiğimiz yüzyıldan beri tedavi edici yönünden dolayı tüm dünyada yaygın olarak uygulanan yoganın tarihi, 6000 yıl hatta daha öncesine uzanmaktadır. Yoga ile zihin, beden ve ruh bütünlüğü; fiziksel olarak bedendeki bütün sistemlerin uyumlu bir şekilde çalışması ve olumsuz duygulardan uzaklaşması sağlanmış olur. Yoganın insan sağlığı üzerinde kullanım yararları değerlendirildiğinde, erişkin bireylerde ağrı, stres, irritabl barsak sendromu, kardiyopulmoner disfonksiyon ve kolesterol düzeyi üzerine olumlu etkileri olduğu bilinmektedir. Son yıllarda yapılan çalışmalarda özellikle çocuklar üzerine ağrı, stres düzeyi, yaşam kalitesi üzerine etkisi olduğu bildirilmektedir. Bu çalışmada, yoganın çocuk sağlığında kullanım alanlarının sistematik olarak incelenmesi amaçlanmıştır.

Sağlıklı olma hali ruhsal, zihinsel ve bedensel olarak bir bütünlüğü kapsar. Yogada sağlık bir bütünlük, bütün olma hali olarak tanımlanmaktadır. Sonuç olarak yoga, temelinde birçok rahatsızlığın başlangıç sebebi olarak görülen bu başlıkları ele alarak var olan acıları dindirmek için kullanılan bir yol olarak görülmekte ve yoganın fiziksel, zihinsel ve ruhsal açıdan birçok faydası olduğu belirtilmektedir. Literatürde yapılan araştırmalar yoganın fiziksel, zihinsel ve ruhsal alandaki faydalarını desteklemektedir (Büssing vd., 2012, Ernst ve Lee, 2010). İncelemeye dahil edilen Sarkissian vd. (2018) ve Re vd. (2014)'nin çalışmaları incelendiğinde, yoganın stres düzeyini azalttığı görülmektedir. Sarkissian vd. (2018)'nin, 9-14 yaş arası okul yaş grubundaki 30 öğrenciye 10 hafta süre ile Gençler İçin Yoga Programı (YOGA for Youth) uyguladıkları çalışmalarında, yoga programının stres düzeyinin azaltılmasında önemli etkisi olduğunu belirtmişlerdir. Re vd. (2014) çalışmasında ise psikiyatri

kliniğinde tedavi gören 75 adolesana 5 ay süre ile uygulanan yoga seanslarının hastalık ve hastanede yatmaya karşı gelişen stres düzeylerinde azalma etkili olduğunu bildirilmiştir. Literatürde yoganın stres azaltıcı etkisi ile birlikte otonom sinir sisteminin uyarılmasında azaltıcı bir etkisi olduğu belirtilmektedir (Özdemir, 2018). İncelmeye dahil edilen Sarkissian vd.(2018) ve Re vd.(2014)'nin çalışmaları da literatür ile uyumluluk göstermektedir.

Yoganın tedavi amacıyla bilişsel ve fiziksel problemleri çözmede kullanılması ve sağlık bakım sistemine tedaviye yardımcı bir yöntem olarak entegre edilmesi son yıllarda gündemde olan bir konudur. Yoga, fiziksel egzersizden farklı olarak değerlendirilmekte ve düzenli uygulanan yoganın bedene kazandırdığı esneklik ile var olan fizyolojik ağrılar üzerine etkili olduğu bilinmektedir (Özdemir, 2018). Yogaher aşamasında olan farkındalık temelinin parasempatik sinir sistemini aktive etmesi veya sempatik- parasempatik sistemin dengesini sağlaması ile kişiyi genel sağlıklılık haline ulaştırmaktadır. İncelemeye dâhil edilen Diorio vd.(2015), D'souza ve Avadhany (2014), Kaley-Isley (2010) ve Telles vd. (2013)'nin çalışmaları incelendiğinde, yoganın daha çocukluk çağından itibaren dayanıklılık, esneklik, güç, yorgunluk, fiziksel aktivite düzeyinde artış sağladığı belirtilmektedir. Diorio vd.(2015) kemoterapi tedavisi alan 7-18 yaş arası 11 çocuğa 3 hafta süre ile bireyselleştirilmiş yoga uyguladıkları çalışmalarında kemoterapiye bağlı olarak görülen mide bulantısı, yorgunluk düzeylerinde azalma gözlemlendiği ve fiziksel aktivite düzeylerinde ise artış gözlemlendiği bildirilmiştir. D'souza ve Avadhany (2014), 7-9 yaş arası çocuklara 3 ay süre ile uygulanan yoga programının çocuklarda çocuklarda solunum kaslarının güçlenmesine bağlı olarak fiziksel performanslarında görülen iyileşmenin daha fazla olduğu bildirilmiştir. Telles vd. ise(2013) çalışmalarında, 8-13 yaş arası 98 çocuğa (49 deney+49 kontrol grubu) 12 hafta süre ile uygulanan yoga programının çocuklardaki olumsuz davranış skorunda azalma ve denge, güç ve esneklik durumlarında gelişme olduğunu belirtmişlerdir.

Yapılan araştırmalar yoganın kaygı ve depresyonu azaltırken, öz benlik algısını ve baş ağrısı, sırt ağrısı gibi ağrılardan kurtularak fiziksel iyi oluş halini yükselttiğini ortaya koymaktadır (Özdemir 2018, Stephens,2017). Moody vd.(2017)'nin çalışmasında 5-21 yaş arası orak hücre anemi tanısı alan 70 çocuk hastada yoganın vazo-oklüziv krizde yaşanan ağrı, kaygı, hastanede kalış süresi ve opioid kullanımına etkisini incelemiş; yoga uygulanan grupta ağrı skorlarında anlamlı derecede azalma gözlemlendiği bildirilmiştir.

Son yıllarda otizm spektrum bozukluğu olan bireylerin tedavi ve gelişim süreçlerini desteklemede kullanılan bilimsel dayanaklı uygulamaların yanı sıra OSB olan bireylerde ortaya çıkan bazı sorunları azaltmak üzere alternatif terapi ve tedavilerin kullanıldığı gözlenmektedir. Bu tedavilerin bilimsel dayanaklı olduğuna ilişkin henüz yeterince kanıt bulunmama ile birlikte akupunktur, arındırma tedavisi, glüten ve kazeinden yoksun diyet, hayvan terapisi, hiperbarik oksijen terapisi, ilaçla tedavi, meditasyon, sanat terapisi ve yoga yer almaktadır (Cavkaytar,2016). Literatürde yoganın dayanıklılık ve esnekliği

arttırması gibi bilinen faydalarına ek olarak otizmli çocuklarda ağrı, kaygı, panik, saldırganlık, takıntılı ve tekrarlayan davranışları azalttığını belirtilmektedir (Shantha vd., 2010). İncelemeye dâhil edilen Scroggins, Litchke ve Liu (2016) , D'souza ve Avadhany (2014)'nın çalışmaları incelendiğinde, yoganın yaygın gelişimsel bozukluk tanısı alan çocuk hastalarda da stres ve gelişim düzeyleri üzerine etkisi olduğu belirtilmektedir. Scroggins, Litchke ve Liu'nun (2016) çalışmalarında 8 haftalık yoga kampının çocuklarda sosyal katılım, duyguların ifade edebilme ve stres yönetimini pozitif yönde etkilemede etkisi olduğu belirtilmektedir. D'souza ve Avadhany (2014) çalışmalarında 7-9 yaş arasındaki fiziksel aktivite ve yoga gruplarından ayırdıkları çalışmalarında çocukların bir bölümünü yoga bir bölümünü fiziksel aktivite grubu olarak ayırmış ve çocukları dayanıklılık, esneklik, güç açısından değerlendirmiş. 3 ay sonucunda yoga grubunda olan çocuklarda solunum kaslarının güçlenmesine bağlı olarak fiziksel performanstaki iyileşmenin daha fazla olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak; yoganın çocuk sağlığı ve hastalıkları alanında kullanılmasının çocuklarda stres, anksiyete ve kaygı düzeyinde azalma, fiziksel aktivite düzeyinde artış sağlama, ağrı düzeyinde azalma ve yaygın gelişimsel bozukluk tanılı çocuklarda iletişim sürecinde etkili olduğu görülmüştür. Yoganın çocuk sağlığı alanında kullanıldığı büyük örneklem grubu ile yapılan, yoga ile diğer tamamlayıcı terapi yöntemlerini karşılaştıran, yoganın uzun dönem etkilerini inceleyen, farklı randomize kontrollü çalışmaların yapılması önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- Alkan, E. ve Özçoban, F. A. (2017) “Yoganın Gebelik, Doğum ve Doğum Sonuçları Üzerine Etkisi”, Smyrna Tıp Dergisi: 64-71.
- Büssing, A., Michalsen, A., Khalsa, S. B. S., Telles, S. ve Sherman, K. J. (2012) “Effects of Yoga on Mental and Physical Health: A Short Summary of Reviews”, Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine: 1-7.
- Cavkaytar A. (2016) “Otizm Spektrum Bozukluğu”, http://eyh.aile.gov.tr/data/58a444546914076e085f98ab/otizm_spektrum_bozuklugu.pdf, (11.06.2018)
- Diorio, C., Schechter, T., Lee, M., O'Sullivan, C., Hesser, T., Tomlinson, D. vd.(2015) “A Pilot Study to Evaluate The Feasibility of Individualized Yoga for Inpatient Children Receiving Intensive Chemotherapy”, BMC Complementary And Alternative Medicine, 15(1): 2.
- D'souza, C. ve Avadhany, S. (2014) “Effects of Yoga Training and Detraining on Physical Performance Measures in Prepubertal Children- A Randomized Trial. Indian”, J Physiol Pharmacol, 58(1): 61-68.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ernst, E. ve Lee, M. S. (2010) "How Effective is Yoga? A Concise Overview of Systematic Reviews", Focus on Alternative and Complementary Therapies, 15(4): 274-279.
- Field, T. (2011) "Yoga Clinical Research Review", Complementary Therapies in Clinical Practice, 17(1): 1-8.
- Kaley-Isley, L. C., Peterson, J., Fischer, C. ve Peterson, E. (2010) "Yoga as a Complementary Therapy for Children and Adolescents: A Guide for Clinicians", Psychiatry (Edgmont), 7(8): 20.
- Korterink, J. J., Ockeloen, L. E., Hilbink, M., Benninga, M. A. ve Deckers-Kocken, J. M. (2016) "Yoga Therapy for Abdominal Pain-Related Functional Gastrointestinal Disorders in Children: A Randomized Controlled Trial", Journal of Pediatric Gastroenterology and Nutrition, 63(5): 481-487.
- Moody, K., Abrahams, B., Baker, R., Santizo, R., Manwani, D., Carullo, V. vd (2017) "A Randomized Trial of Yoga for Children Hospitalized With Sickle Cell Vaso-Occlusive Crisis", Journal of Pain and Symptom Management, 53(6): 1026-1034.
- Nanthakumar, C. (2018) "The Benefits of Yoga in Children", Journal of Integrative Medicine, 16(1): 14-19.
- Re, P., McConnell, J. W., Reidinger, G., Schweit, R. ve Hendron, A. (2014) "Effects of Yoga on Patients in an Adolescent Mental Health Hospital and the Relationship Between Those Effects and the Patients' Sensory-Processing Patterns", Journal of Child and Adolescent Psychiatric Nursing, 27(4): 175-182.
- Sarkissian, M., Trent, N. L., Huchting, K. ve Khalsa, S. B. S. (2018) "Effects of a Kundalini Yoga Program on Elementary and Middle School Students' Stress, Affect, and Resilience", Journal of Developmental and Behavioral Pediatrics, 39(3): 210-216.
- Scroggins, M. L., Litchke, L. G. ve Liu, T. (2016) "Effects of Multisensory Yoga on Behavior in A Male Child With Apert and Asperger Syndrome", International Journal Of Yoga, 9(1): 81.
- Stephens, I. (2017) "Medical Yoga Therapy", Children, 4(2): 12.
- Sotoodeh, M. S., Arabameri, E., Panahibakhsh, M., Kheiroddin, F., Mirdoozandeh, H. ve Ghanizadeh, A. (2017) "Effectiveness of Yoga Training Program on the Severity of Autism", Complementary Therapies in Clinical Practice, 28: 47-53.
- Telles, S., Singh, N., Bhardwaj, A. K., Kumar, A. ve Balkrishna, A. (2013) "Effect of Yoga or Physical Exercise on Physical, Cognitive and Emotional Measures in Children: A Randomized Controlled Trial", Child and Adolescent Psychiatry and Mental Health, 7(1): 37.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Tessema, T. A. (2017) “Significance of Yoga in Modern Life”, International Journal of Yoga, Physiotherapy and Physical Education, 2(5): 123-135.
- Özdemir A. (2018) “Yanıklı Hastalarda Yoganın Benlik Saygısı Ve Beden Algısına Etkisi”, Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Malatya.
- Radhakrishna, S., Nagarathna, R. ve Nagendra, H. R. (2010) “Integrated Approach to Yoga Therapy and Autism Spectrum Disorders”, Journal of Ayurveda and Integrative Medicine, 1(2): 120.

Tablo 1- İncelenen Çalışmaların Örneklem Sayıları, Karşılaştırmaları, Sonuçları

Çalışmanın Adı / Yılı / Yazarları	Örneklem Sayısı / Karşılaştırma	Amaç	Müdahale ve Prosedür	Sonuçlar
Sarkissian ve ark. 2018	9- 14 yaş Örneklem: 30	İlk ve ortaokul öğrencilerinde yoganın stres üzerine etkisini belirlemek	30 öğrenciye 10 hafta boyunca Gençler İçin Yoga Programı (YOGA for Youth) uygulanmıştır	Yoga programının stres düzeyinin azaltılmasında önemli etkisi olduğu saptanmıştır.
Moody ve ark. 2017	5-21 yaş Örneklem: 70 Deney grubu: 35 Kontrol grubu: 35	Yoganın orak hücre anemili çocuklarda görülen vazo-oklüziv krizde yaşanan ağrı, kaygı, hastanede kalış süresi ve opioid kullanımına etkisini incelemek	Deney grubuna günlük yoga seansı uygulanmış Kontrol grubuna yoga seansı uygulanmamış	Yoga seansı alan grubun ağrı skorunda anlamlı derecede azalma görülmüştür. 2 grup arasında anksiyete, hastanede kalış süresi, opioid kullanımı arasında fark bulunmamıştır
Sotoodeh ve ark. 2017	7-15 yaş Örneklem: 29 Deney grubu: 15 Kontrol grubu: 14	Ağır düzey OSB'li çocuklarda yoganın otizm şiddetine etkisi	Deney grubuna 8 hafta boyunca yoga eğitim programı verilmiştir	İki grup arasında konuşma/ dil /iletişim açısından anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Çalışmanın Adı / Yılı / Yazarları	Yöntem	Örneklem Sayısı / Karşılaştırma	Amaç	Müdahale ve Prosedür	Sonuçlar
Dioño ve ark. 2015	Research article	7- 18 yaş Örneklem: 11	Hastanede yoğun kemoterapi alan çocuklarda bireyselleştirilmiş yoganın fizibiliteye etkisini belirlemek	3 hafta boyunca bireyselleştirilmiş yoga uygulanmıştır	Mide bulantısı, yorgunluk düzeyi ve ağrı kesici ilaca olan ihtiyaçta azalma olduğu belirlenmiştir
Re ve ark. 2014	Descriptive article	12- 18 yaş Örneklem: 75	Psikiyatri kliniğinde akut bakım alan adölesanlarda yoganın stres üzerine etkisini araştırmak	5 ay boyunca yoga seansı uygulanmıştır	Adölesanların nabız sayısında ve kendileri tarafından bildirilen stres derecesinde iyileşme olduğu belirlenmiştir.
D'souza ve Avadhany 2014	Research article	7-9 yaş Yoga grubu Fiziksel aktivite grubu	Yoganın preadölesan dönemindeki çocuklarda fiziksel performans etkisini belirlemek	Fiziksel aktivite ve yoga grubu güç, dayanıklılık ve esneklik açısından 3 aylık periyotlarla izlenmiştir	Yoga grubunda solunum kaslarının güçlenmesine bağlı olarak fiziksel performanstaki iyileşmenin daha fazla olduğu görülmüştür.
Telles ve ark. 2013	Research article	8-13 yaş Örneklem: 98 Fiziksel aktivite grubu: 49 Yoga grubu: 49	Yoga ve fiziksel aktivitenin okul çocuklarında kondisyon, akademik başarı ve benlik saygısına etki belirlenmek	49 çocuğa yoga uygulanmış 49 çocuğa fiziksel aktivite yaptırılmış	Benlik saygısı düzeyi, fiziksel aktivite grubunda daha yüksek bulunmuştur.
Kaley- Isley 2010	Original article	Örneklem: 71 Deney grubu: 39 Kontrol grubu: 32	Şehirde yaşayan çocuklarda yoganın iyi oluş üzerine etkisini belirlemek	Deney grubuna 12 hafta boyunca yoga uygulanmış Kontrol grubuna yoga uygulanmamış	Deney grubunun Olumsuz Davranış Skorunda azalma görüldüğü ve denge, güç ve esneklik durumlarında gelişme olduğu saptanmıştır.

İSLAM KÜLTÜRÜ VE BATI KÜLTÜRÜ SENTEZLİ “YÖNETSEL ETİK”

Bilal ÇANKIR*

ÖZET

Bir organizasyon içerisinde etik değerleri sisteminin oluşturulması işletmenin çalışanları, yöneticileri, pay sahipleri, ortakları, müşterileri, tedarikçileri ve diğer işletme ile ilgili olan kişi ve kurumlar ile güven ilişkisinin oluşması ve ilişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütmesinde önemli bir fayda sağlamaktadır. Organizasyon yönetim sürecinde en doğru ve uygun olanın seçilmesi ve uygulanmasının konusunda en önemli rehberliği “Yönetmel Etik” sağlamaktadır. Bu çalışma ile amaçlanan batı işletme kültüründen gelen ve evrensel olarak kabul edilen “yönetmel etik” konusu ile ilgili detaylı literatür çalışması yapmak için hazırlanmıştır. Bunun yanında Yaratıcı tarafından yeryüzüne indirilmiş olan ve İslam dinine göre tüm iman etmiş insanların uyması gereken kuralları içeren Kuran-ı Kerim’in “Yönetmel Etik” yaklaşımını inceleyerek hem “Batı Kültürü” hem de “İslam Kültürü” için geçerli olabilecek en evrensel anlamda yönetmel etik kavramlarını ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Etik, Ahlak, Yönetmel Etik, Etik Davranış Modeli.

Jel Kodları: M10, M14, M29.

"MANAGEMENT ETHICS": ISLAMIC CULTURE AND WESTERN CULTURE SYNTHESIS

ABSTRACT

Establishment of an ethics system within an organization the formation of a trust relationship with the employees, managers, shareholders, partners, customers, suppliers and other business related persons and provides an important benefit in the healthy managing of relationships. "Administrative Ethics" the most important guidance in selecting and implementing the most appropriate in the organization management process. The aim of this study is to make a detailed literature study about the "administrative ethics" which is universally accepted and comes from the western business culture. In addition, the "Administrative Ethics" approach of the Qur'an, which contains the rules that must be followed by believers according to Islamic religion, have been examined. is to reveal the most universal sense of managerial ethics that can be applied to both "Western Culture" and "Islamic Culture". One of

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, bilal.cankir@medeniyet.edu.tr, Tel: +905322343709, ORCID: 0000-0001-5126-8769.

the aims of this study is to establish the most universal sense of administrative ethics that can be applied to both "Western Culture" and "Islamic Culture".

Keywords: *Ethics, Ethics, Administrative Ethics, Ethical Behavioral Model.*

Jel Codes: *M10, M1, M29.*

1. GİRİŞ

Bir örgün içerisinde etik değerleri sisteminin oluşturulması işletmenin çalışanları, yöneticileri, pay sahipleri, ortakları, müşterileri, tedarikçileri ve diğer işletme ile ilgili olan kişi ve kurumlar ile güven ilişkisinin oluşması ve ilişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütmesinde önemli bir fayda sağlar. Organizasyon yönetim sürecinde en doğru ve uygun olanın seçilmesi ve uygulanmasında en önemli rehberliği “Yönetmel Etik” sağlamaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde etik ve etik ile çok yakından ilişkili olan ve kimi zaman birbirlerinin yerine kullanıldıkları görünen ahlak kavramı işlenmiş, etik ile ahlak arasında ki bariz farklılıklar ortaya konulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde ise “Yönetmel Etik” konusuna yer verilmiştir. Bu kısımda “Yönetmel Etik” kavramının geçmişi irdelenmiş, tanımı yapılmış ve yönetmel etik kavramının boyutları incelenmiştir. Ayrıca yine ikinci bölümde “yönetimde etik ilkeler” olarak kabul edilen “adalet, eşitlik, doğruluk, dürüstlük, tarafsızlık, sorumluluk, bağlılık, tutumluluk, açıklık, emeğin hakkını verme” kavramları detaylandırılmıştır. Yine aynı bölüm içerisinde “yönetimde etik dışı davranışlar” olarak kabul edilen “ayrımcılık, rüşvet, kayırma, yıldırma, korkutma, şiddet, baskı, bedensel ve cinsel taciz, görev ve yetkileri kötüye kullanma” gibi kavramlar tanımlanmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise işletme içi huzuru ve işletme içi çatışmaları önemli bir şekilde etkileyen “örgütlerde yönetmel etik ve bireysel etik uyumu” konusu ele alınmıştır. Çalışmanın dördüncü kısmında ise “etik dışı davranış modelini” ve “etik davranışların” nasıl oluştuğu konularına yer verilmiştir. Çalışmanın beşinci kısmında ise çalışmanın ana iki ana konusundan biri olan “İslam dininin etik ve yönetmel etik yaklaşımı” konusu Kuran-ı Kerim ve Sahih Hadis-i Şerifler ışığında ele alınmıştır. Bu çalışma ile hedeflenen batı işletme kültüründen gelen ve evrensel olarak kabul edilen “yönetmel etik” konusu ile ilgili detaylı literatür çalışması yapmak ve Yaratıcı tarafından yeryüzüne indirilmiş olan ve İslam dinine göre tüm iman etmiş insanların uyması gereken kuralları içeren Kuran-ı Kerimin “Yönetmel Etik” yaklaşımını inceleyerek hem “Batı Kültürü” hem de “İslam Kültürü” için geçerli olabilecek en evrensel anlamda “14 Yönetmel Etik Kavramını” ortaya atmaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Etik, Etik ile Ahlak İlişkisi

Etik sözcüğünün köken bilimsel kaynağına inildiğinde; Bu sözcük Yunanca “ethos” kelimesinden gelmektedir. Ethos teriminden ilk anlaşılan bir cemiyetin, kurumun, toplumun, kültürün veya halkın karakteristik kaynağına işaretir. (Cevizci 2013: 599). Ethos sözcüğüne daha yakından baktığımızda ise üç farklı kullanım karşımıza çıkmaktadır, bunlar; gelenek, örf, alışkanlık, töre ve görenek anlamlarını taşımaktadır (Pieper 1999; 30). Ethos sözcüğünün kökü olan “etho” kelimesi, alışkın olmak, adet edinmiş olmak, huyunda olmak anlamlarına gelirken ethikos (çoğ. ethika) ise ahlaki olan (doğuştan, tabiattan, huydan, adetten, alışkanlıktan kaynaklanan şey) ahlaklı veya ahlaki davranış anlamı taşımaktadır. (Peters& Hünler, 2004; 120).

Etiğe ait Türk Dil Kurumu güncel sözlüğüne baktığımızda ise dört ayrı tanım ile karşılaşmaktayız. Bunlardan birincisi “töre bilimi” ikincisi “etik bilimi” üçüncüsü sıfat formunda kullanılmak üzere “ahlaki, ahlakla ilgili” dördüncüsü ve bilimsel araştırmalarda etik konusuna en yakın olan tanım ise “Çeşitli meslek kolları arasında tarafların uyması veya kaçınması gereken davranışlar bütünü.” şeklindedir.

Etik kavramı ve ahlak kavramı sürekli birbiri yerine kullanılmaktadır, ancak bu iki kavramı birbirinden ayıran önemli farklılıklar vardır. Bu sebeple etik konusu işlendiğinde ahlak konusunun da ele alınması ve bu iki kavram arasında ki ilişkinin farklılıkların ve benzerlilerin incelenmesi gerekmektedir.

Etik ve ahlak arasında ki ilişkiyi inceleyecek olursak, bu kavramlar aralarında farklılık, benzerlik ve ilişki bulunan iki kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple günlük hayatımızda ve hatta akademik tartışmalarda birbirlerinin yerine kullanıldıkları görülmektedir.

Detaylı olarak ele alındığı takdirde ise aralarında önemli farklılıklar bulunduğu anlaşılmaktadır. Ahlak genel anlamda, insan davranışları üzerinde; etik ise daha evrensel felsefi prensipler üzerinde konumlandırılabilir.

Ahlak yerel olmakla birlikte evrensel olan ilke ve kuralların ilk önce yaşandığı ve denendiği alandır. Evrensel nitelik taşıyan etik çerçevenin yapı taşları yerel ahlaki kurallardan oluşmaktadır. Ahlakın yerel olarak nitelendirilmesinin en önemli nedeni yöreden yöreye değişen, kimi zaman birbirleriyle çelişen, toplumun içinde bulunduğu kültüre, sosyal ve ekonomik şartlara göre şekillenme özelliğidir.

Bu iki kavram arasında ki farklılıkları daha iyi kavrayabilmek için, etik ve ahlak kavramlarının arasındaki karşılaştırmaların üzerlerine yapılan tanımlamaların incelmekte yerinde olacaktır. Etik ve

ahlak arasında ki ilişkileri ve farklılıkları açıklayan tanımlardan bazıları aşağıda ki gibidir; (Mahmutoğlu, 2009):

- Etik; ahlak düşüncesinin kavramsal boyutunu ve ahlakın teorisini ilke ve kurallar kısmını oluşturmakta ve ahlak üzerinde felsefi çerçevede düşünmektedir.
- Etik; ahlaki kavramları analiz ederek, iyinin ve doğrunun ne anlama geldiği, bir eylemi iyi veya yanlış olarak sınıflandırmak için unsurların ne olduğu gibi konular üzerinde durmaktadır.
- Etik, iyi ve doğru kavramlarının ne olduğunu araştırmaktadır. Ahlak ise kişinin sonradan edindiği tutum ve davranışlar için kullanılırken, aynı zamanda toplumun benimsediği değer sistemlerinin de adı olarak kullanılmaktadır.
- Etik daha çok kurallara dayalı davranışları ifade ederken, ahlak kavramı ise duygusal boyutu içermektedir.
- Etik bazen tam anlamıyla ahlak sözcüğü gibi kullanılırken, bazen de bir bireyin ya da grubun ahlaki kodunu ya da normatif teorisini göstermek için kullanılmaktadır. Ahlak ve etik kavramları çoğunlukla doğru ya da iyi ile aynı anlamda ve ahlaka aykırı veya etiğe aykırı ile karşıt anlamlarda kullanılmaktadır.
- Etik ahlak üretmez ama ahlak üzerine konuşur. Etik ahlaksal olanla ilişki içinde olan sorunları çok genel, ilkesel ve soyut düzlemde tartışır. Etik iyi olana değil, bir şeyin iyi olduğu hükmüne nasıl varıldığını söyler. Etik, ahlak kavramından hareket ederek eylemlere ve davranışlara anlam kazandırır.
- Ahlak; toplumsal anlamda var olan davranış ve inançları yönlendiren bir değerler sistemidir. Etik soyut ve kuramsal bakarken, ahlak ise tersine bireylerin günlük yaşamı içerisinde nasıl yaşamaları gerektiğini ince ayrıntılar içinde pratik olarak düşünmektedir.
- Ahlak; etiğin yaşam pratiğine yansıyan kurallar demetidir. Bir başka ifadeyle ahlak ben, etik ise biz anlamına gelmektedir.
- Etik insanı eylem yapmaya zorlamadan yalnızca eylem yapma düşüncesine ahlaki açıdan katkı yapar. Gerçek yaşamda bireyler ahlaki eylem ve davranışları yapmaktan kaçınabilecekleri gibi ona aykırı tutum ve davranış da sergileyebilirler.
- Ahlak bireysel ve somut sorgulamalar yapmakta iken etik, ahlak ilkesini ve ahlakiliği gösteren eylemleri ve davranışları sorgulamaktadır. Netice olarak etik, ahlak eylemini konu olarak etik alanı oluşturmaktadır.

- Etik, ahlak üzerinde sistemli bir düşünce, irdeleme, araştırma, soruşturma, tartışma aracılığı ile ahlaki problemlerle ilgilenmektedir.
- Etik ilkeler, iyi olanı değil, bir şeyin iyi olduğuna nasıl hükmedildiğini ve varıldığını ifade etmektedir.
- Etik insanları ahlaklı yapmaz, bir insan yalnızca kendiliğinden, kendi aracılığı ve kendi iradesiyle iyi ya da kötü insan olabilir.
- Etik bir süper ahlak veya eylemdeki öznelerin yerini tutan, ahlaken onların üstünde yetkin bir konum alan bir olgu değildir. Sadece eylemde bulunanların kendilerinin ahlaki yetkinlik kazanmalarını teşvik etmek ve onların uygulamalarını yönlendirmekle sınırlı bir fonksiyon üstlenebilir.

2.2. Yönetmel Etik [Administrative Ethics]

Terry Cooper 1994 yılında kaleme aldığı "*Handbook of Administrative Ethics*" kitabında; Public Administration Review dergisinde 1974'te yayınlanan iki makalenin yönetmel etiğin çalışma ve araştırma alanı olarak görülmesine önemli ölçüde katkıda bulunduğunu belirtmiştir.

Cooper'ın vurgu yapmış olduğu bu makalelerden birincisi; Michaelson'un kaleme aldığı "*Social Equity and Organizational Man: Motivation and Organizational Democracy*" (Sosyal Eşitlik ve Örgütsel İnsan: Motivasyon ve Örgütsel Demokrasi) isimli makaledir. Diğerisi ise David K. Hart'ın kaleme aldığı "*Social Equity, Justice, and Equitable Administrator*" (Sosyal Eşitlik, Adalet ve Adil idareci) isimli çalışmadır. Araştırmacılar bu makalelerde etik kavramların yönetmel uygulamalar konusunda önemini vurgulamışlardır.

Bir örgütte etik değerlerin oluşturulması işletmelerde işverenler, işgörenler, ortaklar, müşteriler kısacası tüm paydaşlar gibi unsurlar arasında güven ilişkisini oluşturur. Bu durum işletmelerin iç ve dış çevresi ile olumlu ve sağlıklı ilişkiler yürütmesi konusunda etkili bir rol üstlenir. Yönetim de "adalet, eşitlik, tarafsızlık, liyakat" gibi ilkelerin uygulanmasına olanak sağlayan "Yönetmel Etik" aynı zamanda karar verme süreçlerinde doğru ve faydalı olanın seçilmesine yardımcı olmaktadır. (Sayılı ve Kızıldağ 2004)

21. Yüzyılın başlarında yönetim alanındaki toplumsal ve kültürel değerlere uygun olmayan davranışların ve uygulamaların artması; yolsuzluk, rüşvet, adam kayırma ve yozlaşmalarla doğrudan ilgili olarak her meslekte olduğu gibi yönetimde de bir etik boyutun gerekliliğini anlaşılmıştır. Böylece yönetimde etik yaklaşımın 21. Yüzyıl itibarıyla ön plana çıkmaya başlamıştır. (Balkır, 2005:204).

2.2.1. Yönetisel Etik

Yönetim ile ilgili yapılan eylemlerde izlenmesi gereken ilke ve davranış kuralları olarak tanımlanır; (Thompson, 1985:555). Bu kavram ile ilgili farklı bir tanımlamada; “ahlakın belli bir örgüt/işletme içerisinde, bu örgüt tarafından ortaya konulmuş kurallarla beslenerek ortaya çıkmış biçimi” şeklinde yapılmıştır (Kılavuz, 2002: 258).

Birleşmiş Milletler organizasyonuna bağlı olarak faaliyet gösteren UNPAN (United Nations Online)web sitesinde yayımlanan *Administrative Ethics: Sociological Aspect (Yönetisel Etik; Sosyolojik Bakış Açılırları)* isimli makalede;

Yönetisel etiğin boyutlarının olduğu ve bu boyutların yönetilen pozisyonda çalışan iş görenlerin ve yöneticilerin faaliyetlerin deki tüm ahlaki unsurları ele aldığı belirtilmiştir Belirtilen yönetisel etiğin boyutlarına ve kısaca tanımlarına bakacak olunursa (UNPAN 2018);

- **Yönetim Felsefesi Değerleri:** Bireysel, grup olarak (örgütsel) veya sosyal durumlarda fikirlerin ve davranışların bağımsızlık, adalet, dürüstlük, bağlılık, tarafsızlık, sorumluluk gibi kavramlar dâhilinde gerçekleşmesidir.
- **Standartlar ve Normlar:** İnsanların, yöneticilerin ve iş görenlerin faaliyetlerine yol gösteren, davranışlarına yön veren ve bu kişilerin kontrollerini sağlayan yasalar, kodlar ve kurallardır.
- **Davranışlar:** Çeşitli standartlarla ve kurallarla daraltılmış ve sosyal değerler ile uyumlu farklı kişisel faaliyetlerdir.

2.2.2. Yönetimde Etik İlkeler

Eşitlik, adalet, emeğin hakkını vermek, dürüstlük ve doğruluk, sorumluluk, tarafsızlık, insan haklarına saygı, hümanizm, bağlılık, hukukun üstünlüğü, sevgi, hoşgörü, saygı, tutumluluk, demokrasi, açıklık, yasadışı eylemlere direnmek, , çalışanlara örnek olmak, nazik olmak, sır saklamak, mütevazı olmak yönetimde etik ilkeleri oluşturmaktadır. Bu ilkeler, örgüt yönetimi yönünden ele alarak tanımlayacak olursak; (Aydın, 2002:48-60 akt. Sayılı ve Kızıldağ 2004).

a. Adalet: Bir organizasyon yönetimi yönünden adalet; personellere, işletmeye sağladıkları katkıları ile orantılı olacak biçim de hak ettiklerinin; örgütte geçerli genel çalışma mevzuatına aykırı hareketleri oranında da cezalandırılması gibi, tutum ve davranışların uygun karşılık bulmasına yönelik dengeleyici bir anlam ifade etmektedir.

b. Eşitlik: Bu kavram üç ayrı şekilde ele alınabilir;

- ✓ **Temel Eşitlik;** Eşit bireylerden meydana gelmiş gruba eşit davranılması anlamına gelmektedir.
- ✓ **Kısmi Eşitlik;** Toplumdaki farklı gruplara eşitlik sağlanması için farklı uygulamalar ve düzenlemelerin yapılması anlamına gelmektedir.

✓ **Blokların eşitliği:** gruplar arasında ve alt sınıflar arasında eşitliğin sağlanması anlamına gelmektedir.

c. Doğruluk: Yaşamın ve yapılan eylemlerin hayatın gerçekleri üzerine kurulmasıdır. Doğruluk gerçeği söylemek anlamı taşır.

d. Dürüstlük: Esas olarak dürüstlük kavramının temelinde doğruluk yer alsa da bu iki kavram birbirinden ayırdıdılar. Doğruluk gerçeği var olanı söylemektir, dürüstlük ise verilen söze bağlı kalmak ve beklenenleri yerine getirmek anlamındadır.

e. Tarafsızlık: Bir durum karşısında bir insanın diğer insanları ve olayları var olduğu şekilde görebilmesi ve bu görüntüyü kendi oluşturduğu diğer görüntülerden ve kendi fenomeninden ayırabilmesi anlamına gelir.

f. Sorumluluk: Bir bireyin yapmak için üstlendiği, bir görev olarak yapmasının zorunlu olduğu veya yaptığı bir iş sonucunda ya da sürecinde gerek duyulduğunda hesap verme durumu.

g. Bağlılık: Örgütsel boyutta bu kavram; örgüte bağlı çalışanların ve örgütte yönetici rolünü üstlenen kişilerin örgüt üyeliklerini sürdürmek ve örgütte faaliyetlerine devam etmek istemeler durumudur.

h. Tutumluluk: Örgütsel boyutta değerlendirildiğinde bu kavram; örgüte ait parayı, malı ve zamanı yerinde ve en verimli şekilde kullanmaktır. Temel olarak bu kavram israftan kaçınma olarak tanımlanabilir.

ı. Açıklık: Gündelik ofis dili kullanımında şeffaflık olarak ta karşımıza çıkan bu kavram yönetim ve iş görenlerin karşılıklı iletişime, bilgi üretimine karşı açık olmalarını, iş görenlerin çekinmeden görüşlerini sunabildikleri, yönetimin ise yönetsel faaliyetler konusun da iş görenleri bilgilendirdiği ortamı ifade eder.

i. Emegın Hakkını Verme: Bir iş görenin ya da yöneticinin örgütün çıkarları doğrultusunda sarf ettiği emek ve ortaya koyduğu artı değer sebebi ile hak ettiği değerin kendisine ücret ve yan haklar olarak döndürülmesidir.

2.3. Yönetimde Etik Dışı Davranışlar

Yönetimde Etik Dışı Davranış: Yönetim süreçlerinde kararlar alınırken ve de uygulamanınken, işe alım ve işten çıkartma işlemleri yapılırken, terfi, prim, ikramiye dağılımları yapılırken adil olarak davranmamaktır.

Ayrımcılık, adam kayırmak, rüşvet vermek ve kabul etmek, yıldırma çabaları, baskı yapmak, korkutmak, ihmal etmek, istismar etmek, bencillik, yolsuzluk, her türlü işkence, yaranma, şiddet ve saldırganlık, iş ilişkilerine politika karıştırmak, hakaret ve küfür etmek, bedensel ve cinsel taciz de

bulunmak, kötü alışkanlıklar, yetki ve görevi kötüye kullanımı, bağınazlık etik dışı davranışlar olarak sıralanabilir.

Bu davranışlardan önemi olanlarını detaylandıracak olursak; (Aydın, 2002:60-69, akt. Sayılı ve Kızıldağ 2004)

2.3.1. Ayrımcılık

Bir kişiye ya da gruba, din, dil, ırk, renk ve cinsiyet gibi farklı özelliği ya da özellikleri dolayısıyla önyargılı bir şekilde tavır takınma ve davranma olarak tanımlanmaktadır. Ayrımcılık tutumu negatif ya da pozitif taraflı olabilmektedir. Ancak ayrımcılık kavramı mevzu olduğunda çoğunlukla negatif anlam anlaşılmaktadır

2.3.2. Kayırma

Çeşitli sebeplerden dolayı (geçmişten bir birini tanıma, akrabalık bağı, aynı dini cemaate, derneğe üye olma, hemşerilik vb.) duygusal geleneksel bağlılıklar ve yükümlülüklerle işe alım, terfi, ihale verme be benzeri birçok süreçte görevlilerin yakınlık olan kişilere verilmesi ya da bu kişilere çeşitli ayrıcalıklarla davranılmasıdır.

2.3.3. Rüşvet

Para, mal, hediye gibi bir takım parasal çıkarlar karşılığında kişi veya gruplara ayrıcalıklı davranılmasıdır.

2.3.4. Yıldırma ve Korkutma

Bir işverenin ya da yöneticinin altında çalışan personellere baskı yaparak onları korkutma ve yıldırma davranışını kapsar.

2.3.5. Şiddet–Baskı–Saldırganlık

Güç ve otorite ortamı oluşturmak için diğer insanları ya da grupları tehdit olarak görmek, bu tehdidi sindirmek ve yok etmek için karşı taraf üzerine uygulanan zarar vermeye yönelik bir davranış türüdür.

2.3.6. Bedensel Taciz

Bir kişinin ya da kişilerin fiziksel olarak vücuduna tokat atmak, kulak çekmek vb faaliyetlerle zarar verme davranışdır.

2.3.7. Cinsel Taciz

Kadınlara, çocuklara ve gençlere söz atma, çeşitli cinsel anlamlar içeren el ve kol hareketi yapmakla başlayıp daha ileri boyutlara kadar varan geniş çaplı çirkin ve ahlak dışı davranışları içerir.

2.3.8. Görev ve Yetkilerin Kötüye Kullanımı

Kendisine çeşitli yetkiler ve sorumluluklar tanınmış kişilerin bu yetkinin verilmiş amacından haricinde kullanmasıdır.

Bir devletin, medeniyetin, toplumun, örgütün, kurumun, kuruluşun, kültürün gerilemesinin ve gelişme sağlayamamasının başında etik davranışlara değer verilmemesi ve etik dışı davranışların yaygınlaşması yapmaktadır. Bu sebeple bir devletin, medeniyetin, toplumun, örgütün, kuruluşun, kültürün ya da kurumun geliştirilmesi isteniyorsa yasaların, kanunların ve kurallar etik değerler çerçevesinde yaptırıcı güce sahip olması gerekmektedir. Ayrıca caydırıcı önlemlerin yanında etik davranışları teşvik edici eylemlere önem verilirken, etik dışı davranışları engelleyici cezalandırma yöntemleri araştırılmalı, bulunmalı ve uygulanmalıdır.

2.4. Örgütlerde Yönetmelik Etik Ve Bireysel Etik Uyumu

Bilindiği gibi eğitim ailede başlamaktadır. Tıpkı eğitim gibi etik olguların filizlenmesi ve de ahlaki değerler ailede öğrenilir. Sahip olunan değerlerle bağlantılı olarak neyin doğru neyin yanlış olduğuna karar verilmesinde ailelerin ve çevrenin sahip olduğu değerlerinden etkilenilmektedir. Bu sebeple köy ortamında yetişen bir birey ile şehir ortamında yetişen bir birey farklı değerlere sahip olmasının kaçınılmazıdır. (Kırel, 2000: 45, akt: Sayılı ve Kızıldağ 2004).

Örgütler, toplumun ihtiyaç duyduğu bir gereksinimin girebilmesi amacıyla iki ya da daha fazla kişinin bir araya gelerek birlikte faaliyet gösterdikleri açık bir sistemlerdir. Örgütler içinde bulundukları toplumun değerlerini, kültürel özelliklerini taşırlar ve bunlardan etkilenir. Örgüt tarafından bahsedilen değerler, sistemli bir biçimde düzenlenerek uyumlaştırılır, benimsenir ve içselleştirilir. Örgüte ait sistemde, davranışları yönlendiren ve şekillendiren en önemli faktör, içselleştirilmiş ve benimsenmiş olan değerlerdir. (Sayılı ve Kızıldağ 2004).

Profesör Doktor İnayet Pehlivan Aydın, örgütsel etik kavramını şu şekilde tanımlamaktadır. Örgütsel etik, örgütün içinde ya da dışından kaynaklanan problemlerin çözülmesinde, örgüt ve örgütü oluşturan yapı taşları olan çalışanların ihtiyaç duydukları bir çerçeve çizer. Bu çerçeve, çalışanların etik ilkelerle uyumlu davranmaya itecek bir etkiye sahiptir ve bu durum aynı zamanda örgüt kültürünü de önemli ölçüde etkileyerek, örgütte bireylerin gerçekleştirmesi istenen davranışları tanımlar. İş görenlerin bu değerler çerçevesi içinde uygun davranışları sergilemesi, onun yerleşik etik değerlere uyum sağlaması ile mümkün olmaktadır. (Sayılı ve Kızıldağ 2004).

Çalışmanın bu kısmının ana teması olan “Bireysel ve Örgütsel Etik Uyumu” kavramını tanımlayacak olursak; Finegan ve Theriault 1997 yılında Journal of Applied Social Pycsology

dergisinde yayımladıkları makalelerinde konuyu Chatman'ın çalışmalarından esinlenerek bu şekilde açıklamışlardır;

Bireysel ve Örgütsel Etiğin Uyumu; örgütün sahip olduğu normlar ve değerler ile bireylerin sahip oldukları değer arasındaki uyumdur. Eğer örgütün değerleri ve bireyin değerleri arasında ekstra uyum varsa, bireyin örgütsel bağlılığı artacak, pro-sosyal davranışlarında artışlar olacak, sadakati (örgüte) gelişecektir ve örgütte kalma eğilim artacaktır (Chatman, J. A. (1989), akt. Finegan ve Theriault, 1997).

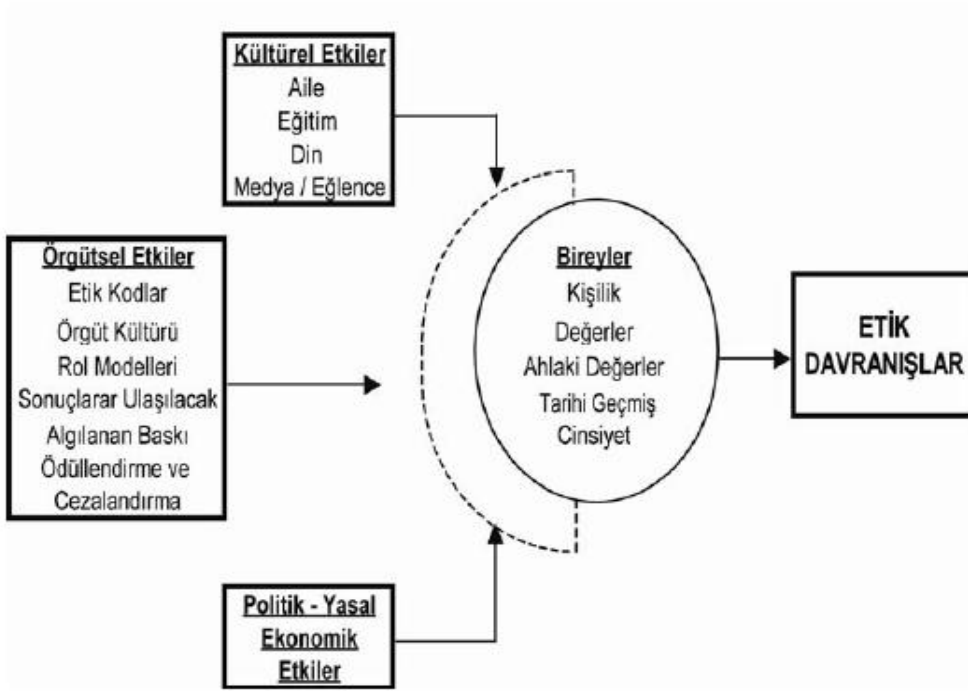
Etik standartları yüksek olan örgütlerde ve işletmelerde iş görenler, etik standartlara bağlı olarak özgüven geliştirirler ve bu özgüven çalışanları çalıştıkları kurumlara ya da işletmelere daha sıkı bağlar, bununla orantılı olarak ta kurumun, işletmenin verimliliği artar. Bu durum iş süreçlerinin ve neticelerinin gelişmesine etki eder. Aynı zamanda örgütün; daha ileriye dönük ve yapısal olarak güçlü, etik değerleri yüksek, donanımlı çalışanlarıyla daha büyük hedefleri gerçekleştirme cesaret ve eğilimleri de güçlendirir. (Mizuo, 1998: 66 akt: Sayılı ve Kızıldağ 2004).

Konunun tamamından anlaşılacağı üzere örgütsel etik bireysel etik kavramları birbirlerini etkileyen ve bir birleri ile çokça ilişki içerisinde olan iki kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.5. Etik Davranış Modelinin Oluşumu

Şekil-2'de yer alan Etik Davranış Modelinde özetlenerek şablona döküldüğü gibi;

Şekil 2. Örgütlerde Etik Davranış Modeli



Kaynak: Kirel, 2000, Akt, Sayılı ve Kızıldağ 2004.

Aile, eğitim, din gibi Kültürel Etkiler, etik kodları örgüt kültürü, rol modelleri, algılanan baskı, ödüllendirme cezalandırma gibi Örgütsel Etkiler ve Politik, Yasal, Ekonomik Etkiler, Birey Davranışlarını oluşturur. Kişilik, değerler, ahlak, tarihi geçmiş ve cinsiyetten oluşan Bireylerin Kişiliği ise Etik Davranışı oluşturur.

2.6. İslam Dininin Etik Ve Yönetmelik Etik Yaklaşımı.

Etik ve ahlak kavramları inanç ve ibadet ile birlikte yeryüzüne inen tüm dinlerde ve dini öğretilerde konu alınan bir kavramdır. Kutsal dinlerin esas amaçlarından bir tanesi de eksiksiz inanç ve ibadetlerin yerine getirilmesi ile ilgili esasların yanında erdemli ve doğru davranışlara sahip müminler yetiştirmeyi amaçlamaktadırlar (Zengin, 2016).

Çalışmanın son bölümünü oluşturan bu kısım ile birlikte İslam'ın birincil kaynağı olan Kuran-ı Kerim ve ikincil kaynağı olan Hadisler kaynak alınarak İslam dininin etik ve yönetmelik etik kavramlarına yaklaşımını incelemeye çalışacağız

Yüce Allah, Kuran-ı Kerim Nahl Suresi 90. Ayetinde insanlara şu öğüte bulunmaktadır **“Şüphesiz ki; Allah; adaleti, iyi ve güzel davranmayı ve yakınlara yardım etmeyi emreder. Tüm Çirkin işlerden, kötülükten, azgınlıktan- doymazlık ve kıskançlıktan yasaklar. Düşünüp ibret alırsınız diye size öğüt veriyor.”**

Bu ayetten de anlaşılacağı üzere İslam dini etik konusunun temelini oluşturan adaletli olmak, iyi ve güzel davranışlar da bulunmak, yardım etmek, çirkin işlerden uzak durmak kıskançlıktan kaçınmak gibi kavramların üzerinde özellikle durmuştur.

Nisa süresi 135. Ayette yüce Allah şöyle buyurmaktadır; *“Ey iman edenler! Kendiniz, anne-babanız, yakınlarınız aleyhine de olsa, zengin veya fakir de olsalar, adaleti dimdik ayakta tutarak Allah için tanıklık edenler olun. Allah, ikisine de sizden daha yakındır. O halde nefsinizin arzusuna uyarak adaletten sapmayın. Eğer dilinizi eğip bükerek yahut çekimser kalırsanız, Allah yapmakta olduklarınızdan haberdardır.”*Yine Maide suresi 8. Ayette ise Allah şöyle buyurmaktadır *“Ey iman edenler, adil şahitler olarak, Allah için, hakkı ayakta tutun. Bir topluluğa olan kininiz, sizi adaletten alıkoymasın. Adalet yapın. O, takvaya daha yakındır. Allah'tan korkup-sakinin. Şüphesiz Allah, yapmakta olduklarınızdan haberi olandır.”* (Maide Suresi, 8) bu ayette de ana tema olarak adalet kavramı işlenmiş olsa da etik konu kavramları dâhilin de ile ilgili büyük pencereden ayeti kerimeyi incelediğimizde; Ayetlerin *“Kendiniz, anne-babanız, yakınlarınız aleyhine de olsa”* ve *“adil şahitler olarak, Allah için, hakkı ayakta tutun”*. Kısmaların da en yakını dahi olsa kesinlikle *“adam kayırmak”* gibi etik dışı davranışlardan uzak durulması ve *“tarafsız olunması”* gibi etik davranışların gerçekleştirilmesi gerektiği mesajı verilmiştir.

Yüce Allah Hud Suresi 112. Ayetinde ise doğruluk ve dürüstlük kavramına şu şekilde yer verilmiştir; *“Emrolunduğu gibi dosdoğru ol. Beraberindeki tövbe edenler de dosdoğru olsunlar. Hak ve adalet ölçülerini aşmayın. Şüphesiz O, yaptıklarınızı hakkıyla görür.”*Yine İsra suresi 80. Ayetinde Allah şöyle buyurmaktadır; *De ki: “Rabbim! Gireceğim yere doğruluk ve esenlik içinde girmemi sağla. Çıkacağım yerden de beni doğruluk ve esenlik içinde çıkar. Katından bana yardımcı bir kuvvet ver.”*

Yine İslam dininde üzerinde durulan önemli kavramlardan biri de yalan söylemekten kaçınmaktır. Kuranda yalan söylemek kavramının çirkin iş olduğuna çeşitli yerlerde işaret edilmiştir, Ayetlerden bir tanesinde Hacc Suresi 30. Ayetidir. Yüce Allah bu ayette şöyle buyurmaktadır *“Kim Allah'ın yasaklarına saygı gösterirse Rabbinin yanında kendisi için daha iyidir. Size özellikle bildirilenlerin haricindeki tüm çiftlik hayvanları helal (yasal) kılınmıştır. O halde putperestliğin felaketinden kaçının, yalan sözden sakının.”*

Etiğin konularından olan sorumluluk kavramı ile ilgili olarak ise yüce Allah İsra Suresi 34. Ayette şöyle buyurmaktadır; *“Yetimin malına yaklaşmayın. Ancak rüştüne erişinceye kadar, güzel bir yolla ilgilenebilirsiniz. Ahdinize vefalı olun çünkü verilen söz sorumluluk gerektirir.”*

İslam dinin temel aldığı önemli kavramlardan biride “eşitlik” kavramıdır, İslam inancında insanların birbirine üstünlüğü söz konusu değildir insanları birbirinden üstün kılan tek özellik takva yani

iman, inanış esaslarını yerine ve iyi insan getirmektir. Kuranı Kerim Hucurat suresi 13. ayette bu durum şu şekilde dile getirilmiştir; “ ***Ey insanlar, gerçekten, biz sizi bir erkek ve bir diğiden yarattık ve birbirinizle tanışmanız için sizi halklar ve kabileler (şeklinde) kıldık. Şüphesiz, Allah katında sizin en üstün olanınız, takvaca en ileride olanınızdır.***” Yine eşitlik konusu ile ilgili İslam Peygamberi Hz Muhammed Sav’dan şu hadis nakledilmiştir; “***Arab’ın Aceme, Acem’in Arab’a üstünlüğü olmadığı gibi, kırmızının karaya, karanın kırmızıya üstünlüğü yoktur. Üstünlük anca takvadadır.***”

Tutumluluk, gereksiz harcama ve israf konusu da İslam dininde çok hassasiyet gösterilen bir konudur. Yüce Allah birçok ayetinde israftan kaçınmayı teşvik etmekte, israfi ve israf edenleri sevmediğini belirtmektedir. Bu ayetlere örnek olarak Enam Suresi 141. Ayeti inceleyecek olursak, ayet şöyle buyurmaktadır; “***Asmalı ve asmasız bahçeleri, hurmaları ve tadları farklı ekinleri, zeytinleri ve narları -birbirine benzer ve benzeşmez- yaratan O’dur. Ürün verdiğinde ürününden yiyin ve hasad günü hakkını verin; israf etmeyin. Çünkü O, israf edenleri sevmez.***” Yine Araf Suresi 31. Ayette öyle buyrulmaktadır; “***Ey Ademoğulları! Tüm mescitlerde süslü, güzel giysilerinizi kuşanın. Yiyin, için fakat israf etmeyin. Allah israf edenleri sevmez.***”

Ayrıca etik dışı davranışlardan olarak literatürde yer almayan ancak etik dışı sayılabilecek kusur araştırmak ve insanların birbirlerinin arkalarından iş çevirmeleri, birbirlerinin kuyularını kazmaları ve arkalarından konuşmaları gibi davranışlar Kuranı Kerim’de yasaklanmıştır. Bu konu Hucurat Suresi 12. Ayette bu şekilde tasnif edilmiştir; “***Ey iman edenler! Zannın çoğundan sakınınız. Çünkü zannın bir kısmı günahdır. Birbirinizin kusurunu araştırmayın. Biriniz diğerini arkasından çekiştirmesin (aleyhinde konuşmasın). Biriniz, ölmüş kardeşinin etini yemekten hoşlanır mı? İşte bundan tiksindiniz. O halde Allah’tan korkun. Şüphesiz Allah, tövbeyi çok kabul edendir, çok esirgeyendir.***”

İslam dininde yasaklanmış etik dışı farklı bir konu ise “rüşvettir.” Rüşvet konusuna Bakara süresi 188’de şu ayet yer verilmiştir; “***Aranızda birbirinizin mallarını haksız yere yemeyin. İnsanların mallarından bir kısmını bile bile günaha girerek yemek için, onları hâkimlere (rüşvet olarak) vermeyin.***” Yine rüşvet konusunda Nisa Suresi 29. Ayette şu şekilde değinilmiştir; “***Ey iman edenler! Karşılıklı rızaya dayanan ticaret olması hâli müstesna, mallarınızı, batıl (haksız ve haram yollar) ile aranızda (alıp vererek) yemeyin. Ve kendinizi öldürmeyin. Şüphesiz Allah, sizi esirgeyecektir.***”

Etğin başka bir konusu “**emeğin karşılığını vermek**” İslam dininde en önemli hususların başında gelmektedir. İslam dininde kul hakkı olarak tanımlanan bu kavram ile ilgili çeşitli ayetler mevcuttur. Ayrıca İslam Peygamberi Hz Muhammed Sav’dan bu konu ile ilgili olarak nakledilen “***İşçinin ücretini alın teri kurumadan önce ödeyiniz.***” Hadisi emeğin karşılığını verme konusu ile ilgili en meşhur sözlerdendir.

3. YÖNETSEL ETİK İLKESİ

Yukarıda da bahsi geçen değerler doğrultusunda bu araştırma kapsamında 14 YönetSEL Etik İlkesi oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu ilkeler aşağıda sıralanmıştır:

1. Yönetim ve ticari ilişkiler başta olmak üzere her türlü konuda adaletli olunmalıdır.
2. Her koşulda eşitlik esas alınmalıdır.
3. Her türlü ilişkide iyi ve güzel davranışlarda bulunulmalıdır.
- 4.Yardıma ihtiyaç duyanlara yardımcı olunmalıdır.
- 5.Kıskançlıktan uzak durulmalıdır ve diğer insanların başarılarından örnekler alınarak kendini geliştirme ve faydalı olma yolları aranmalıdır.
- 6.En yakının dahi olsa adam kayırma davranışından uzak durulmalıdır.
- 7.Her davranışta ve faaliyette doğruluk ve dürüstlük esas alınmalıdır.
- 8.Sonucu ne olursa olsun yalan sözden kaçınılmalıdır
- 9.Karşılığında kazanç sağlanan işin gerekleri yerine getirilmeli, bu görevlerin sorumlulukları bilinmeli ve gerekli sorumluluk alınmalıdır.
- 10.İsrafın her türlüünden kaçınılmalıdır.
- 11.Birlikte çalışılan mesai arkadaşlarının, emri altında çalışanların ve yöneticilerin kusurları araştırılıp hata yapmaları beklenmemelidir.
- 12.Birlikte çalışılan mesai arkadaşlarının, emri altında çalışanların ve yöneticilerin arkalarından iş çevrilmemelidir.
- 13.Rüşvet vermek ve rüşvet almaktan uzak durulmalıdır.
- 14.Çalışana emeğinin karşılığını zamanında verilmelidir.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Araştırma teorik özelliğe sahip olup hem batılı medeniyetler hem de İslam medeniyetinin hâkim olduğu ülkelerde yönetim ile ilgili etik yaklaşımları en geniş hali ile kapsayabilecek 14 YönetSEL Etik ilkesi yeniden tartışılmıştır.

Araştırma teorik olması, deneye dayalı değerlendirmesinin yapılmaması ve pratikte ne ölçüde geçerli olup olmadığının test edilmemesi sebebiyle önemli bir sınırlılığa sahiptir. Ayrıca geniş bir dini ve kültürel sahayı ve incelemeye çalışan araştırmacılar tüm kaynakları elde edememe ve bunları inceleme imkânına sahip olamamıştır. Bu da araştırmanın önemli kısıtlılıklarındandır. Konuyla ilgili

çalışma yapmak isteyen araştırmacıların özel, kamu ve sivil toplum kuruluşlarında çalışanlara ve yöneticilere bu ilkelerle ilgili nitel ve nicel yöntemleri kullanarak ve farklı değişkenler ilişki ve etkileşimlerini araştırmalarını yapmaları bu çalışmanın tavsiyelerindendir.

KAYNAKÇA

- Aydın, İ. P. (2014) “Yönetmel Mesleki ve Örgütsel Etik”, Pegem Akademi Yayıncılık. İstanbul.
- Balkır, G. (2005) “İşverenin Yönetim Hakkının Kullanılmasında Etik Sınırlar” 2. Siyasette ve Yönetimde Etik Sempozyumu Bildirisi.
- Cooper, T. (2000) “Handbook of Administrative Ethics”, (Vol. 86). CRC Press. New York: Marcel Dekker.
- Chatman, J. A. (1989) “Improving Interactional Organizational Research: A Model of Person-Organization Fit”, Academy of Management Review, 14(3): 333-349. Cevizci, Ahmet. (2013). Paradigma Felsefe Sözlüğü. 8. Baskı. İstanbul; Paradigma Yayıncılık.
- Finegan, J., & Theriault, C. (1997) “The Relationship between Personal Values and The Perception of The Corporation's Code of Ethics”, Journal of Applied Social Psychology, 27(8): 708-724.
- Kırel, Ç. (2000) “Örgütlerde Etik Davranışlar, Yönetimi ve Bir Uygulama Çalışması”, Anadolu Üniversitesi.
- Kılavuz, R. (2002) “Yönetmel Etik ve Halkın Yönetmel Etik Oluşumuna Etkileri”, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 26(2): 255-266.
- Mahmutoğlu, A. (2009) “Etik ve Ahlak, Benzerlikler, Farklılıklar ve İlişkiler”, Türk İdare Dergisi, 81(463-464): 225-249.
- Mizuo, J. (1999) “Business Ethics and Corporate Governance in Japanese Corporations”, Business and Society Review, 102(1): 65-79.
- Finegan, J., & Theriault, C. (1997) “The Relationship between Personal Values and The Perception of The Corporation's Code of Ethics”, Journal of Applied Social Psychology, 27(8): 708-724.
- Peters, F. E., & Hünler, H. (2004) “Antik Yunan Felsefesi Terimleri Sözlüğü: Tarihsel Bir Okuma”, Paradigma Yayıncılık. Pieper, Annemarie. (1999). Etiğe Giriş, Veysel Atayman Ve Gönül Sezer(Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Saylı, H., & Kızıldağ, D. (2007) “Yönetmel Etik ve Yönetmel Etiğin Oluşmasında İnsan Kaynakları Yönetiminin Rolünü Belirlemeye Yönelik Bir Analiz”, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9(1): 231-251.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

TDK, Etik. [Http://Www.Tdk.Gov.Tr/Index.Php?Option=Com_Bts&View=Bts&Kategori1=Veritbn&Kelimesec=118065](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts&kategori1=Veritbn&kelimesec=118065) (30.04.2018).

Thompson, D. F. (2018) “The Possibility of Administrative Ethics”, In Classics of Administrative Ethics (79-92), Routledge.

UNPAN (2004) “United Nations Online Network in Public Administration and Finance”, UNPAN Documents, “Administrative Ethics: Sociological Aspects”, [Http://Unpan1.Un.Org/Intradoc/Groups/Public/Documents/Nispacee/UNPAN004661.Pdf](http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/nispacee/unpan004661.pdf) (01.05.2018).

LOMBER DİSK HERNİSİNE BAĞLI KRONİK AĞRIDA HASTALARIN KULLANDIKLARI TAMAMLAYICI VE DESTEKLEYİCİ TEDAVİ YÖNTEMLERİNDEN BİRİ: BİTKİ TERAPİ

Tuğba SINMAZ*

ÖZET

Bel ağrısı, endüstrileşmiş ülkelerde sık görülen ve sağlık hizmetlerine başvurma nedenleri arasında ikinci sırada yer alan önemli bir halk sağlığı sorunudur. Amerika'da bireylerin en az %80'i hayatlarının bir bölümünde bel ağrısıyla ilgili sorun yaşamaktadır (Hoy, Brooks, Blyth ve Bunchbinder, 2010; Manchikanti, 2010; Chou vd.,2007). Birçok nedenle ortaya çıkabilen bel ağrısı; akut ve kronik olarak sınıflandırılmaktadır. Bel ağrısının sebepleri dört kategoride incelenmektedir. Mekanik nedenlere bağlı disk dejenerasyonları ve hernileri nedeniyle oluşan kronik ağrılar %27 oranıyla ilk sıradadır (Deyo, 2001). Bel ağrısından kaynaklanan ağrıyı tedavi etme ve sakatlıkları önleme; bireylere, ailelere, topluma, endüstri ve hükümetlere getirdiği ekonomik yükten dolayı özel bir önem taşımaktadır (Calvo-Munoz, Gomez-Conesa, Sanchez- Meca, 2013; Last ve Hulbert, 2009).

Türkiye'de bel ağrısına bağlı semptomları azaltmak için kullanılan tedavi yöntemlerinden fayda bulamayan hastaların %74.1'inin tamamlayıcı ve destekleyici tedavi (TDT)' ye yöneldikleri belirlenmiştir. Bitki terapi; TDT yöntemleri arasında en sık (% 61.2) kullanılmakta olanıdır (Karadağ, Çalışkan, İşeri, Sarıtaş, 2016). World Health Organization (WHO) 'nun yaptığı tanıma göre bitki terapi; birçok farklı yolla elde edilebilen çeşitli bitkisel madde ve ürünleri kullanarak yapılan destekleyici bir grup sağlık uygulamasıdır (WHO, 2000). Şeytan pençesi, beyaz söğüt ağacı kabuğu ve kırmızı biberin belli dozlarda kullanımında bel ağrısını azaltmada etkinliği kanıtlanmıştır (Gagnier, van Tulder, Berman, Bombardier, 2006). Bel ağrısını azaltmada bazı bitkilerin etkili olduğu her ne kadar kanıtlanmış olsada yapılan çalışmalar bitki terapinin kısa dönemde etkilerini araştırmış olup, uzun dönemde bitki terapilerin kullanımının yararlılığı belirsizdir. Bu nedenle; sağlık personelinin bitki terapi kullanımına yönelik önyargılı olmak yerine, hastaların hangi bitkisel ilaçları tercih ettiğini sorgulamaları ve kullanılan yöntemin güvenli ve etkili olup olmadığı konusunda hastaya geri bildirimde bulunmalarının yararlı olabileceği düşünülmektedir.

Anahtar kelimeler: Kronik Bel Ağrısı, Tamamlayıcı ve Destekleyici Tedavi, Bitki Terapi.

Jel Kodları: I10, I12, I19.

* Arş. Gör. Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Cerrahi Hastalıkları Hemşireliği A.B.D., Bandırma, Balıkesir, Türkiye, tsinmaz@bandirma.edu.tr.

**THE USE OF HERBAL THERAPY ONE OF THE COMPLEMENTARY AND SUPPORTIVE
TREATMENT METHODS IN PATIENTS WITH CHRONIC LOW BACK PAIN
ASSOCIATED WITH LUMBAR DISC HERNIATION**

ABSTRACT

Low back pain is a common public health problem that is common in industrialized countries and is the second most common reason for seeking health care. At least 80% of individuals in the United States have problems with low back pain in a part of their lives (Hoy, Brooks, Blyth ve Bunchbinder, 2010; Manchikanti, 2010; Chou et al., 2007). Low back pain that can occur for many reasons; acute and chronic. The causes of low back pain are examined in four categories. Chronic pain caused by disc degenerations and hernias due to mechanical causes is the first with 27% (Deyo, 2001). Treating pain caused by low back pain and preventing injuries; is particularly important for the economic burden it imposes on individuals, families, collecting, industry and governments (Calvo-Munoz, Gomez-Conesa, Sanchez- Meca, 2013; Last ve Hulbert, 2009). Unable to find benefit from treatment method used to reduce the symptoms of low back pain in Turkey complement and supportive treatment of 74.1% of patients (CST) which is determined to orientation. Plant therapy; among the CST methods, 61.2% are the most commonly used (Karadag, Caliskan, ISeri, Sarıtas, 2016). Plant therapy according to WHO's definition; is a supportive group health practice using various herbal substances and products that can be obtained in many different ways (WHO, 2000). It has proved effective in reducing low back pain when used in certain doses of devil's claw, white willow bark and red pepper (Gagnier, van Tulder, Berman, Bombardier, 2006). Although studies have proved that some plants are effective in reducing back pain, studies have investigated short term effects and the usefulness of long term use of plant therapies is uncertain. Therefore; it may be beneficial for health staff to question which herbal medicines they prefer rather than to be prejudiced about the use of plant therapy and to provide feedback to the patient about whether the method used is safe and effective.

Key Words: Chronic Low Back Pain, Complement and Supportive Therapy, Herbal Therapy.

Jel Codes: I10, I12, I19.

1. GİRİŞ

Bel ağrısı, endüstrileşmiş ülkelerde sık görülen ve sağlık hizmetlerine başvurma nedenleri arasında ikinci sırada yer alan önemli bir halk sağlığı sorunudur. Genel iyilik halini bozarak ve/veya sakatlıklara neden olarak iş performansını önemli ölçüde etkilemektedir. İşe devamsızlık nedenleri incelendiğinde, üst solunum yolu enfeksiyonlarından sonra hastane yatışlarında beşinci sırada ve cerrahi

girişimlerin nedeni olarak üçüncü sırada bel ağrısının olduğu bildirilmektedir (Goetzel vd., 2015; Maniadakis ve Gray, 2000).

Amerika'da bireylerin en az %80'i hayatlarının bir bölümünde bel ağrısıyla ilgili sorun yaşamaktadır (Hoy, Brooks, Blyth ve Bunchbinder, 2010; Manchikanti 2010; Chou vd.,2007). Kızılderililerde ve Alaska yerlilerinde bel ağrısı görülme sıklığı en fazlayken, Asya kökenli Amerikalılarda prevelansın düşük olduğu saptanmıştır (Deyo, 2001). TÜİK (2016) verilerine göre bel ağrısı ile ilgili yaşanan sorunlar %27 oranıyla ilk sırada yer almaktadır. Erkeklerin %21.4'ü, kadınların %32.8'i bel ağrısıyla ilgili sorun yaşamaktadır.

Bel ağrısı prevelansı çocuk ve adölesanlarda yetişkinlerden daha az olmasına rağmen artış göstermektedir (Deyo, 2001). Bel ağrısı en sık 35-55 yaşları arasında görülmektedir (Hollingworth, vd., 2001). Dünya nüfusu yaşlandıkça, yaşlılığa bağlı olarak vertebralar arası disk harabiyetinin artması nedeniyle bel ağrısında artış olacağı öngörülmektedir (Duthey, 2013).

Birçok nedenle ortaya çıkabilen bel ağrısı; akut ve kronik olarak sınıflandırılmaktadır (Duthey, 2013). Üç aydan fazla süreyle devamlı ya da aralıklı olarak süregelen ağrı kronik bel ağrısı olarak tanımlanmaktadır (Haldeman ve Dagenais, 2008). Amerika'da her dört yetişkinden birinin en az 24 saat olmak üzere 3 aya kadar devam eden bel ağrısının olduğu rapor edilmiş ve bu kişilerden % 7.6 'sının senede en az bir kez akut bel ağrısı atağı geçirdiği bildirilmiştir (Deyo, Mirza ve Martin, 2002).

Bel ağrısının sebepleri dört kategoride incelenmektedir. Bunlar;

- 1) Sebebi belli olmayan,
- 2) Disk hernisi, radikülopati ve spinal stenoz gibi mekanik nedenlere bağlı,
- 3) Spinal nedenli olmayan, başka bir kaynaktan yansıyan (aort anevrizması, pelvik organ, gis, böbrek hastalıkları vb.)
- 4) Mekanik nedenli olmayan spinal kökenli sorunlara (neoplazm, infeksiyon, artrit vb.) bağlı bel ağrısıdır (Deyo, 2001).

Mekanik nedenlere bağlı disk dejenerasyonları ve hernileri nedeniyle oluşan ağrılar %27 oranıyla ilk sıradadır (Deyo, 2001).

Bel ağrısından kaynaklanan ağrıyı tedavi etme ve sakatlıkları önleme; bireylere, ailelere, topluma, endüstriye getirdiği ekonomik yükten dolayı özel bir önem taşımaktadır (Calvo-Munoz, Gomez-Conesa ve Sanchez- Meca, 2013; Last ve Hulbert, 2009). Bel ağrısına bağlı semptomları azaltmak ve normal fiziksel aktiviteye erken geri dönmeyi sağlamak için; farmakolojik tedavi, fizik tedavi, korse kullanımı, cerrahi müdahale gibi birçok farklı seçenek bulunmaktadır (Surjushe, Vasani, Saple, 2008; Laudahn ve

Walper, 2001; Stam, Bonnet, van Haselen, 2001). Bel ağrısının semptomlarını tedavi etmek ve kontrol altına almak için ortaya atılan yöntemlerden biri de tamamlayıcı ve destekleyici tedavi uygulamalarıdır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Kronik Bel Ağrısında Kullanılan Tamamlayıcı Ve Destekleyici Tedavi Yöntemleri

Bel ağrısı yaşayan birçok kişi, standart medikal tedavileri etkisiz ve güvenilmez bulmaktadır. Medikal tedavilere güvensizliğe bağlı olarak; kronik bel ağrısı yaşayan kişiler hekime danışarak ya da danışmaksızın tamamlayıcı ve destekleyici tedavi(TDT) yöntemlerine başvurmaktadır (Sherman vd.,2004).

National Center for Complementary and Integrative Health (NCCIH)' e göre TDT; modern tıbbın bir parçası olarak kabul etmediği bir grup çeşitli tıbbi ve sağlık sistemi ile ürün ve uygulamalardan oluşan tedavi yöntemidir. National Center for Complementary and Alternative Medicine (NCCAM) 2007 verilerine göre bel ağrısı sorunu; TDT'lere başvurma sebepleri arasında ilk sıradadır (Ricci vd., 2006). Amerika'da bel ağrısı yaşayan hastaların %41.2'sinin TDT yöntemlerini kullandıkları bildirilmektedir (Ghildayal, Johnson, Evans, Kreitzer, 2016). Bir araştırmada Türkiye'de disk hernisi nedeniyle bel ağrısı yaşayan hastaların %74.1' inin TDT kullandığı bulunmuştur (Çürük, Sürme, Kaçmaz, Kurtsoy, 2017; Güngörmüş ve Kıyak, 2012). Yapılan araştırmalar sonucu artmakta olan kanıtlar TDT kullanımının bel ağrısını gidermede başarılı olduğunu desteklemektedir (van Middelkoop vd., 2011; Kanodia, Legedza, Davis, Eisenberg, Phillips, 2010; van Tulder, Furlan, Gagnier, 2005).

TDT' lerin toplumda kendilerine yer bulabilmelerinin nedenleri arasında; içinde bulunduğumuz teknoloji çağında modern tıbbın tanı yöntemleri konusunda önemli ilerlemeler kaydetmesine rağmen mevcut tıbbi tedavilerin etkisizliğinin bireylerde korku ve güvensizlik yaratması ile özellikle uzun süreli narkotik ilaç kullanımında ilaca tolerans gelişmesi ve istenmeyen gastrointestinal yan etkiler görülmesi sayılabilir. Bu durumun sonucu olarak; hastaların ağrıların tamamen geçmesi ve ağrıdan önceki aktivitelerine tamamiyle dönebilmek gibi gerçekçi olmayan beklentileriyle yapılan klasik tıbbi tedavinin etkinliği arasında uçurum bulunmaktadır (Yelland ve Schluter, 2006). Başta hekimler olmak üzere sağlık çalışanlarının hastalara yeterli vakit ayıramaması da önemli bir etkidir (Patrick, Emanski, Knaub, 2014; Turan, Öztürk ve Kaya, 2010, Khorsid ve Yapucu, 2005; Pagan ve Pauly, 2005).

Bel ağrısını tedavi etmede en sık kullanılan etkinliği kanıtlanmış TDT yöntemleri; kayropratik (spinal manipölasyon), masaj, akupunktur, yogave bitki terapidir (Simmons, 2011).

Kronik bel ağrısı sorunu yaşayan hastaların nonfarmakolojik tedavi uygulamalarından; Karadağ ve ark. (2016) yılında yaptıkları bir çalışmanın sonucuna göre %61.2'sinin bitkisel tedavi yöntemlerini kullanmayı tercih ettikleri %45 oranında kayroterapiyi, %24'ünün masajı, %11'inin akupunkturu ve

%7'sinin de yogayı denediği tespit edilmiştir (Sherman, Cherkin, Connely, 2004). Bu uygulamalardan akupunkturun etkinliği A düzeyinde, masaj ve karyoprakti ve bitkisel ilaçların B düzeyinde, yoganın etkinliği ise C düzeyinde kanıtlanmıştır (Allen ve Hulbert, 2009).

2.2. Bitki Terapi

WHO'nun yaptığı tanıma göre bitki terapi; birçok farklı yolla elde edilebilen çeşitli bitkisel madde ve ürünleri kullanarak yapılan destekleyici bir grup sağlık uygulamasıdır (WHO, 2000).

TDT yöntemlerinden biri olan bitki terapi Kanada'da Doğal Sağlık Ürünleri Yönetmeliği'nde "Bir hastalığın, bozukluğun tanı, tedavi, hafifletilmesi veya önlenmesi amacıyla doğal bitkilerden elde edilen bitkisel ilaçların kullanımı" olarak tarif edilmiştir (Canada Gazette, 2007).

Bitkisel müdahalelerin birçok biçimi vardır. Topikal formlar; kremleri, jelleri, merhemleri, yağları, yakıları içerir. Oral kullanım için; kurutulmuş veya taze çiğ bitkiler, alkollü, sulu veya gliserinli sıvı ekstraktlar ve dondurularak kurutulmuş katı ekstraktlar bulunur. Ayrıca, intramusküler (İM) veya intravenöz (IV) yollarla verilen biçimleri vardır (WHO, 2002).

Bitkisel ilaçların birçok farklı kategorisinden söz edilse de ağrı kesici biyokimyasal özelliği olan birkaçının özellikle bel ağrısındaki etkinliği test edilmiştir. Cochrane veri tabanından elde edilen verilerle yapılan sistematik bir çalışmada bazı bitkilerin bel ağrısının tedavisinde ilaç olarak kullanımının etkinliği B düzeyinde kanıtlanmıştır (Van Middelkoop vd.,2011).

Amerikan Botanik Konseyi'nin kararıyla mirra bitkisi, çay ağacı yağı, aloe vera, lavanta yağı melekotu, kekik, nane, altın çiçek, zerdeçal, gümüş düğme bitkisi, zencefil kronik bel ağrısı tedavisinde kullanılmak üzere bitkisel terapi rehberlerine girmiştir (Blumenthal, 1998).

Günde 50 mg dozda şeytan pençesi, 240 mg dozajda beyaz söğüt ağacı kabuğu ile kırmızı biberden oluşan karışımı ağrıyan yere sürmenin uzun vadede etkinliği kanıtlanamamakla birlikte kısa vadede bel ağrısını azalttığı kanıtlanmıştır. Yapılan kısıtlı sayıda çalışma ise şeytan pençesi ile beyaz söğüt ağacı kabuğunun NSAİ gibi etki gösterdiği saptanmıştır (Gagnier vd.,2006). Sözü edilen bitkilerin tablet formunun ağızdan alınmasının, jel ya da yaki formunun bel bölgesine uygulanmasının ağrı puanını azalttığı yapılan randomize kontrollü deneylerle gösterilmiştir (Churabasic, Model, Black, Pollak, 2003; Frerick vd., 2003; Keitel vd., 2001).

Yapılan çalışmalarda Almanya' da şeytan pençesi ve söğüt ağacı kabuğunun yanı sıra ısırgan otunun da bel ağrısı tedavisindeoral antiinflamatuvar olarak kullanıldığı bildirilmiştir (Chrubasik vd.,2004). Fransa'da avokado- soya fasulyesinden oluşan karışım ile şeytan pençesinden elde edilen tozdan yararlanıldığı tespit edilmiştir (Blotman, Maheu, Wulwik, Caspard, Lopez, 1997; Maheu vd., 1998, Appelboom, Schuermans, Verbruggen, Henrotin, Reginster, 2001; Chantre vd., 2000). Özellikle

İskandinav ülkelerinde gül tohumu tozu kullanımı önemli yer tutarken Avusturya' da kedi pençesi ve tüm Avrupa ülkelerinde zencefilden elde edilen preparatların kullanıldığı bildirilmiştir. Çuha çiçeğinden, hodan otundan, frenk üzümünden elde edilen yağların bel ağrısı tedavisinde kullanıldığı gösterilmiştir (Rein, Kharazmi, Winther, 2004; Warholm, Skaar, Hedman, Molmen, Eik, 2003; Wigler, Grotto, Caspi, Yaron, 2003; Mur, Hartig, Eibl, Schirmer, 2002; Altman ve Marcussen 2001; Bliddal vd., 2000; Zurier vd., 1996).

Bitki terapi kullanımı kronik bel ağrısı sorunu yaşayan hastalarda %61.2 oranıyla en çok tercih edilen TDT şekliyen, hastaların %78.8'inin kullandıkları tamamlayıcı ve destekleyici tedavi uygulamalarını eleştirilmek korkusuyla sağlık personeline anlatmadığı tespit edilmiştir (Bülbül, Turgut, Köylüoğlu, 2009). Hastaların %32.6'sı kullandıkları TDT' yi sağlık personeliyle paylaşmama nedeni olarak hekimin TDT kullanımını tavsiye etmeyeceğini düşünmeleri, %26.8'i ise hekimlerin bitkisel terapi yöntemlerine karşı tutumunun zaten olumsuz olduğunu bildiklerinden TDT konusunda hekime danışmadıklarını belirtmişlerdir (Özçelik ve Toprak, 2015). Çürük vd. (2016)' nin yaptığı çalışmada ise hastaların %88.6'sı sağlık personelinin kullandıkları TDT yöntemi olup olmadığını sorgulamadığını ifade etmişlerdir.

3. SONUÇ

Sonuç olarak; sentetik ilaçların dezavantajları göz önüne alındığında bitkiler; farklı hastalık ve bozukluklarda tedaviyi sağlayan doğanın bize verdiği hediyelerdir. (Malek, Abbasian, Karimi, Khanlarkhani, Parvari, 2017). Ancak alanyazında bazı bitkisel terapilerin bel ağrısını azaltmada etkili olduğuna dair kanıtlar bulunmasına rağmen, bu bitkilerin etkinliği kısa dönemde değerlendirilmiş olup uzun dönemde hastalığı kötüleştirmedigine dair yeterli kanıt bulunmamaktadır. Bu nedenle sağlık personelinin TDT yöntemlerinden bitkisel terapiyi önyargılı olup tamamıyla reddetmek yerine, hastaların bitkisel terapi kullanma durumunu sorgulayarak kullanılan yöntemin güvenli ve etkili olup olmadığı yönünde hastaya geribildirim vermesinin hastaya yarar sağlayacağı söylenilebilir.

KAYNAKÇA

- Allen, R., Hulbert, K. (2009) "Chronic Low Back Pain: Evaluation and Management", American Family Physician, 79(12): 1067-1074.
- Altman, R.D., Marcussen, K.C. (2001) "Effects of a Ginger Extract on Knee Pain in Patients with Osteoarthritis", Arthritis Rheum, 44: 2531-2538.
- Appelboom, T., Schuermans, J., Verbruggen, G., Henrotin, Y., Reginster, JY. (2001) "Symptoms Modifying Effect of Avocado/ Soybean Unsaponifiables (ASU) in Knee Osteoarthritis", A Double-Blind, Prospective, Placebo-Controlled Study", Scand J Rheumatol, 30: 242-247.

- Bliddal, H., Rosetzsky, A., Schlichting, P. Weidner, M.S., Andersen, L.A., Ibfelt, H.H., Christensen, K., Jensen, O.N., Barsley, J. (2000) "A Randomized, Placebo-Controlled, Cross-over Study of Ginger Extracts and Ibuprofen In Osteoarthritis", *Osteoarthritis Cartilage*, 8(1): 9–12.
- Blotman, F., Maheu, E., Wulwik, A., Caspard, H., Lopez, A. (1997) "Efficacy and Safety of Avocado/Soybean Unsaponifiables in the Treatment of Symptomatic Osteoarthritis of the Knee and Hip. A Prospective, Multicenter, Three Month, Randomized, Double-Blind, Placebo-Controlled Trial", *Rev Rhum Engl*, 64: 825–834.
- Blumenthal, M., vd. (1998) "The Complete German Commission E Monographs--Therapeutic Guide to Herbal Medicines", Boston, MA: Integrative Medicine Communications; Austin, TX: American Botanical Council.
- Bülbül, S.H., Turgut, M., Köylüoğlu, S. (2009) "Çocuklarda Tıp Dışı Alternatif Uygulamalar Konusunda Ailelerin Görüşleri", *Çocuk Sağ Hast Derg.*, 52(4): 195-202.
- Calvo-Muñoz, I., Gómez-Conesa, A., Sánchez-Meca, J. (2013) "Prevalence of Low Back Pain in Children and Adolescents: A Meta-Analysis", *BMC Pediatrics*, 26: 13-14.
- Canada Gazette (2007) "Her Majesty the Queen in Right of Canada Represented by the Minister of Public Works and Government Services", *Natural Health Products Regulations; Part II*.
- Chantre, P., Cappelaere, A., Leblan, D., Guedon, D., Vandermader, J., Fournie, B. (2000) "Efficacy and Tolerance of Harpagophytum Procumbens Versus Diacerhein in Treatment of Osteoarthritis", *Phytomedicine*, 7(3):177-83.
- Chou, R., Qaseem, A., Snow, V., Casey, D., Cross, J.T., Jr, Shekelle, P., Owens, D.K. (2007) "Diagnosis and Treatment of Low Back Pain: a Joint Clinical Practice Guideline from the American College of Physicians and the American Pain Society", *Clinical Efficacy Assessment Subcommittee of the American College of Physicians, American College of Physicians, American Pain Society Low Back Pain Guidelines Panel. Ann Intern Med.*, 147(7): 478–91.
- Chrubasik, S., Model, A., Black, A., Pollak, A. (2003) "Randomized Double-Blind Pilot Study Comparing Doloteffin and Vioxx in the Treatment of Low Back Pain", *Rheumatology* 42:141–8.
- Chrubasik, S., Conradt, C., Roufogalis, B.D. (2004) "Effectiveness of Harpagophytum Extracts and Clinical Efficacy", *Phytother Res*, 18: 187–189.
- Çürük, G. N., Sürme, Y., Kaçmaz, H.Y., Kurtsoy, A. (2017) "Disk Herni Nedeniyle Ağrı Yaşayan Bireylerin Tamamlayıcı ve İntegratif Sağlık Uygulamalarını Kullanım Durumu", *Spatula DD*, 7(1): 16-20.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Deyo, R.A., Weinstein, J.N. (2001) "Low Back Pain", *The New England Journal of Medicine*, 344(5): 363–70.
- Deyo, R.A., Mirza, S.K., Martin, B.I. (2006) "Back Pain Prevalence and Visit Rates: Estimates from U.S. National Surveys, 2002", *Spine* 31: 2724–7.
- Duthey, B. (2013) "Background Paper 6.24 Low Back Pain, Priority", *Medicines For Europe and the World "A Public Health Approach to Innovation"*, http://www.who.int/medicines/areas/priority_medicines/BP6_24LBP.pdf , (25/07/2018).
- Frerick, H., Keitel, W., Kuhn, U., Schmidt, S., Bredehorst, A., Kuhlmann, M. (2003) "Topical Treatment of Chronic Low Back Pain with A Capsicum Plaster" *Pain*, 106:59–64.
- Gagnier, J.J., van Tulder, M., Berman, B., Bombardier, C. (2006) "Herbal Medicine for Low Back Pain", *Cochrane Database Syst Rev*, 19(2): CD004504.
- Ghildayal, N., Johnson, P., Evans, L.R., Kreitzer, M.R. (2016) "Complementary and Alternative Medicine Use in The Us Adult Low Back Pain Population" *Global Advances in Health And Medicine*, 5(1): 69-78.
- Goetzel, R.Z., D'Arco, M., Thomas, J., Wang, D., Tabrizi, M.J., Roemer, E.C., Prasad, A., Yarborough, C.M. (2015) "Measuring the Prevalence and Incidence of Low Back Pain Disorders Among American Workers in the Aerospace and Defense Industry", *J Occup Environ Med*, 57: 998-1003.
- Güngörmüş, Z., Kıyak, E. (2012) "Ağrı Yaşayan Bireylerin Tamamlayıcı ve Alternatif Tedaviye İlişkin Bilgi, Tutum ve Davranışlarının Değerlendirilmesi" *Ağrı*, 24(3): 123-29.
- Haldeman, S., Dagenais, S. A. (2008) "Supermarket Approach to the Evidence Informed Management of Chronic Low Back Pain", *Spine J.*, 8(1): 1-7.
- Hollingworth, W., Todd, C.J., King, H., Males, T., Dixon, A.K., Karia, K.R., Kinmonth, A.L. (2002) "Primary Care Referrals for Lumbar Spine Radiography: Diagnostic Yield and Clinical Guidelines." *The British Journal of General Practice*, 52(479):475– 80.
- Hoy, D., Brooks, P., Blyth, F., Buncbinder, R. (2010) "The Epidemiology of Low Back Pain", *Best Pract Res Clin Rheumatol*, 24:769–81.
- Kanodia, A.K., Legedza, A.T., Davis, R.B., Eisenberg, D.M., Phillips, R.S. (2010) "Perceived Benefit of Complementary and Alternative Medicine (CAM) for Back Pain: A National Survey" *J am Board Fam Med.*, 23(3): 354-62.

- Karadağ, M., Çalışkan, N., İşeri, Ö.P., Sarıtaş, S. (2016) “Kronik Bel Ağrısı Olan Hastaların Kullandığı Oldukları Tamamlayıcı Tedavi Yöntemlerinin ve Hastalık Algılarının İncelenmesi”, Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi, 3(2): 14–27.
- Keitel, W., Frerick, H., Kun, U., Schmidt, U., Kuhlmann, M., Bredehorst, A. (2001) “Capsicum Pain Plaster in Chronic Nonspecific Low Back Pain.” *Arzneimittelforschung*, 51(11): 896–903.
- Khorshid, L., Yapucu, Ü. (2005) “Tamamlayıcı Tedavilerde Hemşirenin Rolü” Atatürk Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi, 8(2): 124-30.
- Kimmatkar, N., Thawani, V., Hingorani, L., Khiyani, R. (2003) “Efficacy and Tolerability of Boswellia Serrata Extract in Treatment of Osteoarthritis of Knee – a Randomized Double Blind Placebo Controlled Trial” *Phytomedicine*, 10: 3–7.
- Last, A.R., Hulbert, K. (2009) “Chronic Low Back Pain: Evaluation and Management”, *American Family Physician*, 79: 1067-1074.
- Laudahn, D., Walper, A. (2001) “Efficacy and Tolerance of Harpagophytum Extract LI 174 in Patients with Chronic Nonradicular Back Pain”, *Phytotherapy Research*, 15: 621-624.
- Maheu, E., Mazières, B., Valat, J.P., Loyau, G., Le Loët, X., Bourgeois, P., Grouin, J.M., Rozenberg, S. (1998) “Symptomatic Efficacy of Avocado/Soybean Unsaponifiables in The Treatment of Osteoarthritis of The Knee and Hip: A Prospective, Randomized, Double-Blind, Placebo-Controlled, Multicenter Clinical Trial with A Six-Month Treatment Period and A Two-Month Followup Demonstrating A Persistent Effect” *Arthritis Rheum.*, 41(1): 81-91.
- Malek, V.G., Abbasian, A., Karimi, M., Khanlarkhani, N., Parvari, S. (2017) “5 Medicinal Plants Used in Iranian Traditional Medicine for Low Back Pain: A Quick Review”, *European Journal of Experimental Biology*, 7(4): 1-4.
- Manchikanti, L. (2003) “Epidemiology of Low Back Pain”, *Pain Physician*, 3(3): 167–92.
- Maniadakis, N., Gray, A. (2000) “The Economic Burden of Back Pain in The UK”, *Pain*, 84: 95-103.
- Mur, E., Hartig, F., Eibl, G., Schirmer, M. (2002) “Randomized Double Blind Trial of an Extract from the Pentacyclic Alkaloid-Chemotype of *Uncaria tomentosa* for Treatment of Rheumatoid Arthritis”, *The Journal of Rheumatology*: 29(4): 678-681.
- National Center for Complementary and Alternative Medicine (2007) “What is CAM ?” (NCCAM), <https://nccih.nih.gov/health/%20whatiscam>, (23/07/2018).
- Özçelik, G., Toprak, D. (2015) “Bitkisel tedavi neden tercih ediliyor ?”, *Ankara Med J.*, 15(2): 48-58.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Pagan, J.A., Pauly, M.V. (2005) "Access to Conventional Medical Care and The Use Of Complementary and Alternative Medicine", *Health Aff (Milwood)*, 24: 255-62.
- Patrick. N., Emanski, E., Knaub, M.A., (2014) "Acute and Chronic Low Back Pain" *Medical Clinics*, 98(4): 777-89.
- Rein, E., Kharazmi, A., Winther, K. (2004) "A Herbal Remedy, Hyben Vital (Stand. Powder of A Subspecies of Rosa Canina Fruits), Reduces Pain and Improves General Wellbeing in Patients with Osteoarthritis--A Double-Blind, Placebo-Controlled, Randomised Trial", *Phytomedicine*, 11(5): 383-91.
- Ricci, J.A., Stewart, W.F., Chee, E., Leotta, C., Foley, K., Hochberg, M.C. (2006) "Back Pain Exacerbations and Lost Productive Time Costs in United States Workers", *Spine*: 31(26): 3052-60.
- Sherman, K.J., Cherkin, D.C., Connelly, M.T., Erro, J. (2004) "Complementary and Alternative Medical Therapies for Chronic Low Back Pain: What Treatments Are Patients Willing To Try ?" *BMC Complement Altern Med.*, 19(4): 9.
- Simmons, S. (2011) "Complementary and Alternative Therapies for Low-Back Pain", *Nursing* 41(5): 54-55.
- Stam, C., Bonnet, M., Van Haselen, R.A. (2001) "The Efficacy and Safety Of A Homeopathic Gel in The Treatment of Acute Low Back Pain: A Multi-Centre, Randomised, Double-Blind Comparative Clinical Trial", *Br Homeopath J.*, 90: 21-28.
- Surjushe, A., Vasani, R., Saple, D.G. (2008) "Aloe Vera: A Short Review." *Indian J Dermatol*, 53: 163-166.
- Turan, N., Öztürk, A., Kaya, N. (2010) "Hemşirelikte Yeni Bir Sorumluluk Alanı: Tamamlayıcı Terapi", *Maltepe Üniversitesi Hemşirelik Bilim ve Sanatı Dergisi*, 3(1): 93-8.
- TÜİK (2016) "Bireylerin Son 12 Ay İçinde Yaşadığı Başlıca Hastalık/Sağlık Sorunlarının Cinsiyete Göre Dağılımı Anketi", [Http://Www.Tuik.Gov.Tr/Prehaberbultenleri.Do?id=24573](http://www.tuik.gov.tr/Prehaberbultenleri.do?id=24573), 23/07/2018.
- National Institutes of Health, National Center for Complementary and Integrative Health (2015) "Complementary, Alternative, or Integrative Health: What's in A Name ?", US Department of Health and Human Services, [Https://Nccih.Nih.Gov/Health/Integrative-Health](https://nccih.nih.gov/health/integrative-health), 23/07/2018.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Van Middelkoop, M., Rubinstein, S.M., Kuijpers, T., Verhagen, A.P., Ostelo, R., Koes, B.W., Van Tulder, M.W. (2011) "A Systematic Review on The Effectiveness of Physical and Rehabilitation Interventions for Chronic Non-Specific Low Back Pain" *Eur Spine J.*, 20(1): 19-39.
- Van Tulder, M.W., Furlan, A.D., Gagnier, J.J. (2005) "Complementary and Alternative Therapies for Low Back Pain", *Best Pract Res Clin Rheumatol*, 19(4): 639-54.
- Warholm, O., Skaar, S., Hedman, E., Molmen, H.M., Eik, L. (2003) "The Effects of A Standardized Herbal Remedy Made from A Subtype of Rosa Canina in Patients with Osteoarthritis: A Double-Blind, Randomized, Placebo-Controlled Clinical Trial", *Curr Ther Res Clin Exp.*, 64(1): 21-31.
- Wigler, I., Grotto, I., Caspi, D., Yaron, M. (2003) "The Effects of Zintona EC (A Ginger Extract) on Symptomatic Gonarthrosis." *Osteoarthritis Cartilage*, 11(11): 783-9.
- (WHO) World Health Organization. (2000). "General Guidelines for Methodologies on Research and Evaluation of Traditional Medicine. Geneva; 2000", Report No: WHO/EDM/TRM/2000.1. [Http://Apps.Who.Int/Medicinedocs/Pdf/Whozip42e/Whozip42e.Pdf](http://apps.who.int/medicinedocs/pdf/whozip42e/whozip42e.pdf) Erişim Tarihi: 23/07/2018
- WHO (2002) Traditional Medicine Strategy 2002-2005 [Http://Www.Wpro.Who.Int/Health_Technology/Book_Who_Traditional_Medicine_Strategy_2002_2005.Pdf](http://www.wpro.who.int/health_technology/book_who_traditional_medicine_strategy_2002_2005.pdf), 23/07/2018.
- Yelland, M.J., Schluter, P.J (2006) "Defining Worth while and Desired Responses To Treatment of Chronic Low Back Pain", *Pain Med*, 7(1): 38-45.
- Zurier, R.B., Rossetti, R.G., Jacobson, E.W., Demarco, D.M., Liu, N.Y., Temming, J.E., White, B.M., Laposata, M. (1996) "Gamma-Linolenic Acid Treatment of Rheumatoid Arthritis. A Randomized, Placebo-Controlled Trial", *Arthritis Rheum*; 39(11): 1808-17.

**OECD ÜLKELERİNDE KAMU HARCAMALARI, ENFLASYON VE EKONOMİK
BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ**

Suna KORKMAZ*
Bülent KARAKUŞ**

ÖZET

İktisat yazınında uzun süre devletlerin ekonomiye müdahale edip etmemesi konusu tartışılmıştır. Klasik iktisattan başlayıp arz yanlı iktisada kadar bazı ekoller devletin kesinlikle ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini savunur iken, bazı ekoller ise devletin para ve maliye politikaları ile ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Hükümetler ekonomide hedeflediği amaçlara (fiyat istikrarı, ekonomik büyüme, ödemeler dengesi istikrarının sağlanması, yüksek istihdam düzeyi vb.) ulaşmak için para politikasını Merkez Bankası aracılığıyla yürütmektedir. Maliye politikası olarak ise kamu harcamaları, vergiler ve transfer harcamalarını kullanmaktadır. Bu çalışmamızda rassal olarak 9 OECD ülkesi (Almanya, Belçika, Birleşik Krallık, Finlandiya, Fransa, İtalya, İspanya, Türkiye ve Yunanistan) seçilmiştir. 2009-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Bu ülkeler için hükümetin yaptığı genel kamu harcamaları ile enflasyon ve ekonomik büyüme arasında ilişki olup olmadığı panel nedensellik analizi ile test edilmiştir. Analiz sonucunda kamu harcamaları ile enflasyon arasında herhangi bir ilişki bulunmaz iken, kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcaması, Enflasyon, Ekonomik Büyüme, Panel Nedensellik Testi.

Jel Kodları: C23, E31, F43, H50, O47.

**CAUSALITY RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC EXPENDITURES, INFLATION AND
ECONOMIC GROWTH IN OECD COUNTRIES**

ABSTRACT

Whether governments should interfere with economy or not is discussed in economy literature for a long time. While some theories from classical theory of economy to supply-side economics argue that governments absolutely should not interfere with the economy, the others emphasize that the government should interfere with economy with monetary and fiscal policies. The governments conduct the monetary

* Prof. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, skorkmaz@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi, bulentkarakus@gmail.com.

policy through the Central Bank in order to achieve their aims (price stability, economic growth, ensuring the stability of balance of payments, high employment level etc.). They utilize public expenditures, taxes and transfer expenditures as the fiscal policy. In this study, 9 OECD countries (Germany, Belgium, United Kingdom, Finland, France, Italy, Spain, Turkey and Greece) were randomly selected. Annual data for the period 2009-2016 were used. Whether there is a relation between public expenditures made by the government, and inflation and economic growth in these countries is tested by the panel causality analysis. While, no relations between public expenditures and inflation are observed in the results of the analysis, a bidirectional causality relation is encountered between public expenditures and economic growth.

Keywords: *Public Expenditure, Inflation, Economic Growth, Panel Causality Test.*

Jel Codes: *C23, E31, F43, H50, O47.*

1. GİRİŞ

Kişilerin haklarını yasalarla koruyan devlet aynı zamanda kişilerin güvenliğini de sağlamaktadır. Devletlerin vatandaşlarına sağladığı temel görevleri bulunmakla birlikte, ekonomik yaşamın içinde de bazı sorumluluklar yüklenmektedir. Ticari ve sosyal hayatın düzgün bir şekilde işlemesi için gerekli bütün düzenlemeleri yürütmekle görevli olan hükümetlerin, ekonomik faaliyetlere ne ölçüde katılması gerektiği konusu iktisat yazınında uzun süredir tartışılan bir konu haline gelmiştir. İktisattaki bazı ekoller devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini savunur iken, bazı ekoller ise devletin ekonomiye müdahale etmesinin gerekli olduğunu iddia etmişlerdir. Devletin ekonomiye müdahale etmesi konusunu ilk defa Merkantilist düşünce ortaya koymuştur. Merkantilist düşüncenin hâkim olduğu dönemde devlet yönetiminde tüccarlar ağırlıkta yer aldığı için ve kendi çıkarlarına uygun kararlar almak adına devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini savunmuşlardır. Daha sonra devlete ekonomide aktivist bir rol veren Keynes ortaya çıkmıştır. Klasik iktisattan başlayıp arz yanlı iktisada kadar Neoklasikler, Monetaristler ve Anayasal iktisatçılar gibi ekoller devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiği görüşünü benimserler iken, Keynesyenler ve Post-Keynesyenler gibi bazı ekoller ise devletin para ve maliye politikaları ile ekonomiye müdahale etmesinin gerekli olduğunu vurgulamışlardır (Korkmaz, 2013: 383).

Hükümetler ekonomide hedefledikleri amaçlara ulaşmak için para ve maliye politikalarını uygulamaktadırlar. Para politikasını Merkez Bankası aracılığıyla yürütmektedirler. Maliye politikasını ise hükümet hedeflediği amaçlara uygun olarak kendisi yürütmektedir. Maliye politikası olarak kamu harcamaları, vergiler ve transfer harcamalarını kullanmaktadır. Eğer hükümet ekonomide mal ve hizmetlere olan toplam talebi artırmak istiyorsa, maliye politikası olarak kamu harcamalarını ve transfer

harcamalarını artıracak, vergi oranlarını ise düşürecektir. Ekonomide mal ve hizmetlere olan toplam talebi azaltmak istiyorsa bu defa kamu harcamalarını azaltacak ve vergi oranlarını artıracaktır.

Literatürde kamu harcamalarının ekonomide reel geliri ve enflasyonu etkileyip etkilemediği konusunda değişik görüşler ortaya atılmıştır. Bir kısım çalışmalar kamu harcamalarının reel geliri artıracığı, bir kısım çalışmalar ise reel gelirdeki artışın kamu harcamalarını artıracığını ortaya koymuştur. Bu nedenle bu çalışmamızda seçtiğimiz 9 OECD ülkesinin (Almanya, Belçika, Birleşik Krallık, Finlandiya, Fransa, İtalya, İspanya, Türkiye ve Yunanistan) hükümetlerinin yaptığı genel kamu harcamaları ile enflasyon ve ekonomik büyüme arasında ilişki olup olmadığı panel nedensellik analizi ile test edilmiştir. Analiz sonucunda kamu harcamaları ile enflasyon arasında herhangi bir ilişki bulunmaz iken, kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Kamu harcamaları, ekonomik büyüme ve enflasyon arasındaki ilişkinin incelendiği literatür çalışması üç kısımda incelenmiştir.

2.1. Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Cheng ve Lai (1997) Güney Kore için yaptıkları çalışmalarında 1954-1994 dönemine ait yıllık verilerle VAR modelini uygulamışlardır. Test sonuçları hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğunu göstermiştir.

Jiranyakul ve Brahmasrene (2007) Tayland için yaptıkları çalışmalarında hükümet harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuşlardır. Ayrıca en küçük kareler (EKK) yöntemine göre de yaptıkları testte hükümet harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde güçlü ve pozitif etkisinin olduğunu kanıtlamışlardır.

Srinivasan (2013) 1973-2012 yıllık verileri ile Hindistan için yaptığı çalışmasında hem kısa dönemde hem de uzun dönemde ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Korkmaz (2013) Türkiye’de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1998:01-2011:04 dönemine ait çeyrek yıllık verilerle Granger nedensellik testi ile analiz yapmıştır. Test sonucunda ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Tuna (2013) 1961-2012 dönemine ait yıllık verilerle Türkiye için yaptığı çalışmasında ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuştur.

Frank vd. (2014) Gana için 1970-2010 dönemine ait yıllık verilerle hem ARDL hem de Granger nedensellik testlerini uygulamışlardır. Uzun dönemde hükümet harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi var iken, kısa dönemde negatif etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Lahirushan ve Gunasekara (2015) Asya ülkeleri için (Singapur, Malezya, Tayland, Güney Kore, Japonya, Çin, Sri Lanka, Hindistan) 1970-2013 dönemine ait verilerle panel nedensellik testi yapmışlardır. Hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ve hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ispat etmişlerdir.

Ajayi ve Aluko (2016) 1985-2014 yıllık verileri kullanarak Nijerya için yaptıkları Toda-Yamamoto nedensellik testine göre, hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi saptayamamışlardır.

Abdieva vd. (2017) Kırgızistan ve Tacikistan'daki hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye 2000:1-2013:4 çeyrek yıllık verileri kullanarak Granger nedensellik testi uygulayarak bakmışlardır. Her iki ülkede de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki vardır. Kırgızistan'da hükümet harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanır iken, Tacikistan'da herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

2.2. Kamu Harcamaları ve Enflasyon İlişkisi

Ezirim vd. (2008) ABD için 1970-2002 dönemi yıllık verileri kullanarak yaptıkları çalışmalarında kamu harcamaları ile enflasyon arasında uzun dönemde denge ilişkisinin olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca ABD'de incelenen dönemde kamu harcamalarında artış ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğunu kanıtlamışlardır. Enflasyon, ABD'de kamu harcama kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Kamu harcamalarındaki artış enflasyonist baskıları şiddetlendirirken, kamu harcamalarındaki düşüşün enflasyonu düşürme eğiliminde olduğu görülmüştür.

Magazzino (2011) Akdeniz ülkeleri için 1970-2009 dönemine ait yıllık verileri kullanarak hükümet harcamaları ile enflasyon arasındaki ilişkiye Granger nedensellik testini uygulayarak bakmıştır. Sadece Portekiz ülkesi için uzun dönemde kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olduğunu bulmuştur. Kısa dönemde ise Malta, İspanya ve Kıbrıs için kamu harcamalarından enflasyona doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi, İtalya için çift yönlü nedensellik ilişkisi ve Fransa için enflasyondan kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığını ispat etmiştir.

Ogbole ve Momodu (2015) Nijerya için 1970-2011 dönemine ait yıllık verilerle Granger nedensellik testini uygulamışlar ve hükümet harcamaları ile enflasyon arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlamamışlardır. Olayungbo (2013) Nijerya için 1970-2010 yıllık verilerle yaptığı çalışmada ise ekonomideki enflasyonist baskıların hükümet harcamalarını azalttığını bulmuştur.

Yiğit ve Ulusoy (2016) 1990-2015 yıllık verileri kullanarak Türkiye’de kamu harcamaları ile enflasyon arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, tek ve çok değişkenli zaman serisi analizi yöntemlerini kullanmışlardır. Tek değişkenli analizlerde, toplam kamu harcamalarının enflasyon oranı üzerinde pozitif yönlü etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

2.3. Kamu Harcamaları, Ekonomik Büyüme ve Enflasyon İlişkisi

Attari ve Javed(2013)Pakistan için 1980-2010 dönemi yıllık verilerle ARDL ve Granger nedensellik testini kullanmışlardır. Test sonuçlarına göre enflasyon ile ekonomik büyüme arasında ve hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Kısa dönemde, enflasyon oranı ekonomik büyümeyi etkilemez iken, hükümet harcamaları ekonomik büyümeyi etkilemektedir.

3. VERİ VE METODOLOJİ

Bu çalışmada rassal olarak 9 OECD ülkesi (Almanya, Belçika, Birleşik Krallık, Finlandiya, Fransa, İtalya, İspanya, Türkiye ve Yunanistan) seçilmiştir. Bu ülkeler için hükümetin yaptığı genel kamu harcamaları ile enflasyon ve ekonomik büyüme arasında ilişki olup olmadığı panel nedensellik analizi ile test edilmiştir. 2009-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Enflasyon olarak tüketici fiyat endeksi (CPI-%), ekonomik büyüme değişkeni olarak sabit fiyatlarla harcama yaklaşımına göre GSYH alınmıştır. GSYH ve tüketici fiyat endeksi OECD’nin elektronik veri dağıtım sitesinden, hükümet harcamaları (GE) ise Dünya bankasının elektronik veri dağıtım sitesinden elde edilmiştir. GSYH değişkeninin logaritması alınmıştır.

Öncelikle analize geçmeden önce sahte regresyonu ortadan kaldırmak için değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Dolayısıyla zaman serileri çalışmalarında birim kök testleri ekonometrik analizlerde doğru sonuçlar etmek için önemlidir. Çalışmamızda değişkenlerin duranlığı ADF, PP, Levin, Lin ve Chu (2002) ve Im, Pesaran ve Shin (2003)birim kök testleri kullanılarak belirlenmiştir.

Tablo 1. Panel BirimKök Test Sonuçları

Değişkenler	Yöntem	Düzey		BirinciFarkı	
		Statistic	Prob*	Statistic	Prob*
GE	LLC	-6.641	0.000*	-7.077	0.000*
	IPS W-stat	-0.434	0.332	-2.537	0.005*
	ADF-Fisher Chi-square	25.252	0.118	39.376	0.002*

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	PP-Fisher Chi-square	59.991	0.000*	60.438	0.000*
CPI	LLC	-6.541	0.000*	-9.236	0.000*
	IPS W-stat	-0.801	0.211	-3.317	0.000*
	ADF-Fisher Chi-square	30.136	0.036**	40.972	0.001*
	PP-Fisher Chi-square	58.239	0.000*	41.083	0.001*
LGSYH	LLC	-2.723	0.003*	-11.404	0.000*
	IPS W-stat	0.750	0.773	-3.306	0.000*
	ADF-Fisher Chi-square	11.548	0.869	45.159	0.000*
	PP-Fisher Chi-square	23.984	0.155	27.310	0.073***

Not: *, **, *** sırasıyla; %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir.

Tablo 1'deki birim kök test sonuçlarına göre değişkenlerin düzeyde durağan olmadıkları ancak birinci farklarında durağan oldukları görülmüştür.

Seçilen 9 OECD ülkesi için kamu harcamaları, enflasyon ve ekonomik büyüme arasında bir ilişki olup olmadığı Granger nedensellik testine göre analiz edilmiştir. Granger nedensellik test sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Granger Nedensellik Test Sonuçları

Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistics	Prob.
Δ GE Δ CPI'nin Granger nedeni değildir	27	1.051	0.408
Δ CPI Δ GE'nin Granger nedeni değildir		1.461	0.255
Δ LGSYH Δ CPI'nin Granger nedeni değildir	27	1.002	0.432
Δ CPI Δ LGSYH'nin Granger nedeni değildir		0.913	0.477

$\Delta LGSYH$ ΔGE 'nin Granger nedeni değildir	27	6.104	0.002**
ΔGE $\Delta LGSYH$ 'nin Granger nedeni değildir		3.510	0.027**

Not: **ile işaretlenen p değeri %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı olan nedensellik ilişkisini göstermektedir.

Tablo 2'de yapılan Granger nedensellik test sonuçlarına göre ekonomik büyüme kamu harcamalarının %5 anlamlılık düzeyinde Granger nedeni iken, kamu harcamaları da ekonomik büyümenin %5 anlamlılık düzeyinde Granger nedeni olarak bulunmuştur. Yani kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir. Granger nedensellik test sonuçlarına göre kamu harcamaları ile enflasyon arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

4. SONUÇ

İktisadi düşünce tarihinde iktisatçılar arasında gözlemlenen fikir ayrılığı konusu, devletin ekonomiye müdahale edip etmemesi konusunda da gözlemlenmektedir. Hükümetlerin sahip oldukları enstrümanları kullanırken ekonomik büyümeyi nasıl gerçekleştireceği konusu bilhassa gelişmekte olan ülkeler için hayati bir öneme sahiptir. Bu konuda iktisadi literatürde asıl itibariyle Keynes'in görüşü savunular ile Wagner'in görüşünü savunanlar olmak üzere iki görüş ön plana çıkmaktadır. Keynesyen görüşe göre kamu harcamalarındaki artış ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Wagner'in görüşünü savunanlara göre ise ekonomik büyüme kamu harcamaların artmasına neden olmaktadır.

Devlet ekonomide mal ve hizmetlere olan talebi artırmak istiyorsa, maliye politikası araçlarından biri olan hükümet harcamalarını artırabilir. Tersine bir durumu hedefliyorsa yani ekonomide mal ve hizmetlere olan talebi azaltmak istiyorsa bu durumda da hükümet harcamalarını azaltabilir. Hükümet harcamalarının artması bazı ekonomilerde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Bazı ekonomilerde hükümet harcamalarındaki artış enflasyonun artmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle her ülke kendinin ekonomik koşullarına uygun bir maliye politikası izlemelidir.

Bu çalışmada seçilen 9 OECD ülkesi için 2009-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak, bu ülkeler için hükümetin yaptığı kamu harcamaları ile enflasyon ve ekonomik büyüme arasında ilişki olup olmadığı panel nedensellik analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunur iken, kamu harcamaları ile enflasyon arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Literatürde yapılan çalışmalardan Cheng ve Lai (1997), Ezirim vd. (2008), Lahirushan ve Gunasekara (2015) ve Ogbole ve Momodu (2015) ile benzer, Magazzino (2011), Ajayi ve Aluko (2016) ve Yiğit ve Ulusoy (2016) ile farklı sonuçlar elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Abdieva, R., Baigonushova, D. ve Ganiev, J (2017) “Relationship between Government Expenditure and Economic Growth in Transition Countries: Case of Kyrgyzstan and Tajikistan”, *Bilig*, 83: 241-258.
- Ajayi, M. A. ve Aluko, O. A. (2016) “The Causality between Government Expenditure and Economic Growth in Nigeria: A Toda-Yamamoto Approach”, *Journal of Economics& Business Research*, 22 (2): 77-89.
- Attari, M. I. J. ve Javed, A. Y. (2013) “Inflation, Economic Growth and Government Expenditure of Pakistan: 1980-2010”, *ProcediaEconomicsand Finance*, 5: 58 – 67.
- Cheng, B. S. ve Lai, T. W. (1997) “Government Expenditures and Economic Growth in South Korea: A VAR Approach”, *Journal of Economic Development*, 22 (1): 11-24.
- Ezirim, C., Muoghalu, M., Elike, U. (2008) “Inflation Versus Public Expenditure Growth in the U.S.: An Empirical Investigation, *North American Journal of Finance and Banking Research*, 2 (2)f: 26-40.
- Frank, A., Joseph, O-M. ve Ackah, I. (2014) “Government Expenditures and Economic Growth Dynamics in Ghana”, *International Journal of Economics and Empirical Research*, 2 (5), 180-190.
- Im K. S, Pesaran M. H ve Shin, Y. (2003) “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, *Journal of Econometrics*. 115(1): 53-74.
- Jiranyakul, K. ve Brahmasrene, T. (2007) “The Relationship Between Government Expenditures and Economic Growth in Thailand”, *Journal of Economics and Economic Education Research*, 8 (2): 1-9.
- Korkmaz, S. (2013) “Evaluating The Relationship between Public Expenditures and Economic Growth for Turkey”, *ActualProblems of Economics*, 11(149): 382-391.
- Lahirushan, K.P.K.S. ve Gunasekara, W.G.V. (2015) “The Impact of Government Expenditure on Economic Growth: A Study of Asian Countries”, *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business andIndustrial Engineering*, 9 (9): 3152-3160.
- Levin, A., Lin, C-F. ve Chu, C-S. J. (2002) “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptoticand Finite-Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, 108 (1): 1-24.
- Magazzino, C. (2011) “The Nexus between Public Expenditure and Inflation in the Mediterranean Countries”, *MPRA*, No. 28493: 1-19.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ogbole, O. F. ve Momodu, A. A. (2015) “Government Expenditure and Inflation Rate in Nigeria: An Empirical Analyses of Pairwise Causal Relationship”, *Research Journal of Finance and Accounting*, 6 (15): 36-41.
- Olayungbo, D. O. (2013) “Government Spending and Inflation in Nigeria: An Asymmetry Causality Test”, *International Journal of Humanities and Management Sciences*, 1 (4): 238-242.
- Srinivasan, P. (2013) “Causality between Public Expenditure and Economic Growth: The Indian Case”, *International Journal of Economics and Management*, 7 (2): 335-347.
- Tuna, K.(2013) “Türkiye’de Wagner Kanunu’nun Geçerliliğinin Test Edilmesi”, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 1 (3): 54-57.
- Ulusoy, A. ve Yiğit, N.(2016) “Türkiye’de Kamu Harcamaları Enflasyon İlişkisinin Ampirik Analizi: 1990-2015 Dönemi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (12): 375-390.

**PAZAR YÖNLÜLÜK, KALİTE YÖNLÜLÜK VE İŞLETME PERFORMANS İLİŞKİSİ
(İSTANBUL İLİNDE YERLEŞİK İŞLETMELER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA)**

Fatma ULU*

ÖZET

Bu çalışma ile pazar yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisini belirlemek, kalite yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisini belirlemek ve kalite yönlülüğün Pazar yönlülük üzerindeki etkisi, özelde ise Türkiye’de farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların davranışlarında pazar yönlülük ve kalite yönlülük uygulamaları ile işletme performansı arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi, kalite yönlülük ile pazar yönlülük arasındaki ilişkinin tespit edilerek gelişmekte olan uluslararası yazına İstanbul ilindeki firmaların performansı örnekleme ile katkıda bulunulması amaçlanmıştır.

Bu kapsamda araştırmanın ana kütlesi İstanbul ilinde faaliyet gösteren üretim ve hizmet yapmakta olan şirketlerin orta ve üst düzey yöneticilerinden oluşmaktadır. Oluşturulan bu ana kütleden örnekleme verilerinin elde edilmesi için anket yöntemine başvurulmuştur. Çeşitli yönetici gruplarından elde edilen toplam 83 adet anketten tutarsız ya da eksik olarak doldurulduğu anlaşılanlar çıkarılmış ve 70 adet anketle araştırma tamamlanmıştır.

Çalışmada pazar yönlülük, kalite yönlülük ve işletme performansı değişkenlerinden oluşan model oluşturulmuş ve bu model doğrultusunda geliştirilen ve değişkenlerin birbirleri üzerine etkilerini inceleme amacını güden hipotezlerin test edilmesi hedeflenmiştir. Öne sürülen hipotezler istatistiki olarak test edilmiş ve kalite yönlülüğün işletme performansı üzerinde pozitif ve istatistiki olarak etkisinin olduğu kanıtlanmıştır. Ayrıca pazar yönlülük ve kalite yönlülük arasında pozitif bir ilişkinin olduğu fakat pazar yönlülüğün işletme performansı üzerinde pozitif bir etkisinin olmadığı kanıtlanmıştır.

Verilerin analizinden elde edilen bulgular gerek uygulamacılar gerekse akademisyenlere önemli sonuçlar sunmaktadır. Araştırmanın sonuçlarına göre, kalite yönlülüğün işletme performansı ve pazar yönlülük üzerinde pozitif etkisi bulunmasına rağmen pazar yönlülüğün işletme performansı üzerinde pozitif bir etkisinin olduğuna dair bulgulara rastlanmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Pazar Yönlülük, Kalite, İşletme Performansı.

Jel Kodları: M10, M21, M31.

* Beykent Üniversitesi, Sakızağacı Mahallesi Bakırköy/İstanbul Cd.34142, e-posta: fulu@albarakaturk.com.tr, fulu61@gmail.com

**RELATIONSHIP OF MARKET ORIENTATION, QUALITY ORIENTATION AND
ENTERPRISE PERFORMANCE (AN APPLICATION IN ISTANBUL CITY)**

ABSTRACT

In this study, it is targeted to determine the influence of market orientation on enterprise performance, to determine quality orientation on enterprise performance and the influence of quality orientation on market orientation in general and specifically and to determine relationships on performance of business and market orientation and quality orientation practices on conducts of companies operation in different sectors in Turkey and to contribute to international literature with the sample of company performances in Istanbul city by identifying the relationship between quality orientation and market orientation.

In this context, main group of research is consisted of mid and senior managers of companies carrying services and production operations in Istanbul city. Questionnaire method is employed to obtain the sample data from this main group formed. Inconsistent and incomplete questionnaires are deleted from total 83 questionnaires obtained from various manager groups and research is completed with 70 questionnaires.

A model is established in the study consisted of market orientation, quality orientation and enterprise performance variables and it is targeted to test the hypothesis pursuing the goal of influences of developed variables on each other in line with this model.

Proposed hypothesis are statistically tested and it is proved that quality orientation has a positive and statistical influence on enterprise performance. In addition, it is proved that there is a positive relationship between market orientation and quality orientation but market orientation has no positive effect on enterprise performance.

Findings obtained from analysis of data are providing significant results both for pragmatists and academicians. According to the results of research, although quality orientation has positive effect on enterprise performance and market orientation, there is no finding indicating any positive effect of market orientation on enterprise performance.

Keywords: Relationship of Market Orientation, Quality Orientation and Enterprise Performance.

Jel Codes: M10, M21, M31.

1. GİRİŞ

Günümüzde bilgi etrafında şekillenen ve bu doğrultuda gelişimini sürdüren yeni ekonomik süreç, her geçen gün modern pazarlama yaklaşımlarına olan ilginin artmasına yol açmaktadır. Bilgi; yoğun faaliyetlerin artışı beraberinde hizmet ekonomisine geçişi de getirmekte ve hizmet işletmelerinin önemini artırmaktadır. İşletme hedeflerinin iç ve dış müşteri memnuniyeti ve sosyal/fiziksel çevreye duyarlılık çerçevesinde şekillenmesi, işletme yapılarının sürekli değişimini gerekli kılmaktadır. Bu noktada pazar yönlü pazarlama stratejilerinin gerekliliği yadsınamaz.

Pazar yönlülük, kalite yönlülük ve işletme performans ilişkisi adlı çalışma kapsamında Pazar kavramı ve kapsamı, işletmelerin Pazar yönlülüğü, kalite kavramı, işletmelerde performans ve performans değerlendirme üzerine değinilecektir.

Tüm bunlara dayanarak, bu makalenin belirlenen amaçları; pazar yönlülüğün işletme performansı üzerinde etkilerini belirlemek, kalite yönlülüğün işletme performansı üzerinde etkilerini belirlemek ve kalite yönlülüğün pazar yönlülük üzerindeki etkisini belirlemektir.

2. PAZAR KAVRAMI VE PAZAR YÖNLÜLÜK

Bilindiği üzere işletmelerin hayatları boyunca faaliyet gösterebilmeleri için en önemli gereksinimlerinden birisi faaliyet alanları ile ilgili Pazar sahibi olmalarıdır. Pazar kavramı tanım olarak; mal ve hizmetlerin satışa sunulduğu, alıcıların ve satıcıların karşılaştıkları, malların sahipliğinin değişiminin yapıldığı yere pazar denir. İşletmeler tarafından arz edilen mal ve hizmetlerin nihai tüketiciler tarafından talep edildiği ve ortak bir noktada buluşulması gerekmektedir.

Pazar kavramından sonra işletmeler için son derece önemli olan diğer bir kavram Pazar payı kavramıdır. İşletmeler tarafından en çok kullanılan pazar kavramı, girilmiş pazarın hazır pazar içindeki büyüklüğünü ifade eden pazar payı kavramıdır. Çoğu zaman işletme yöneticileri işletmelerinin toplam nüfusa oranlanması ile pazar payı oranının elde edildiğini düşünmektedirler. Hâlbuki nüfusun tamamı toplam pazarı oluşturmaya rağmen işletmenin pazara sunduğu mal ve hizmetlerin kullanıcısı olmayabilirler.

Günümüzdeki teknolojik gelişmeler sonucu küreselleşen dünyada işletmeler açısından sahip oldukları Pazar kapsamı bölgesel ulusal alandan çıkıp küresel bir hal almıştır. En basit örneği internet sistemi; her türlü mala hizmete anında ulaşılabilirlik şeklinde tam küresel bir pazar boyutuna ulaşmış durumda. Bu büyüme dâhilinde müşteri talepleri/gereksinimleri/istekleri ve beklentileri yükselmiş ve işletmeleri müşteri beklentilerini gerçekleştirmeleri için zorunlu bir değişime itmiştir. Tabi bu değişimin bilgi birikimi, çevresel değişimler ve müşteri eğilimleri ile analiz edilerek hızlı aksiyon almaları rekabet ve işletme ömrü için hayati önem taşımaktadır.

Yine sürdürülebilir rekabet ve üstünlük açısından işletmelerin Pazar yönlü olmaları gerekmektedir. Pazar yönlülük işletmelerin çevreyi sürekli gözlemleyerek çevreye uyum faaliyetlerini kapsar. Bu noktada işletmeler müşterilerin bugünkü ve gelecekteki gereksinimlerini, sunulan ürün ve hizmetlerin müşteri tatmin düzeyleri ve rakiplerin olası stratejilerini göz önünde bulundurur.

Bunun için işletmelerin örgütsel değerlerinin doğru kavranması, Pazarda öncü konumda olması bu konuda görev tanımı, diğer işletmelerle bilgi alışverişi ve Pazar bilgi sisteminin oluşturulması gibi öncü uygulamalar, aşamalar gerekmektedir. Müşteri isteklerinin öncelikli hale getirilmesi, müşteri ve rakip işletmeler hakkında bilgi toplanması ve kullanılması gibi ilkeler bulunmalıdır.

Netice itibariyle işletmelerin pazar yönlü olması temel yetenekleri ve yeteneklerle en iyi şekilde uyum sağlayan müşteri değerini tanımlayabilmesidir. Bu sayede rekabetin yoğunlaşması ve gelişmesi önemli bir noktadır.

3. KALİTE KAVRAMI

İşletmeler açısından günümüz şartlarında rekabet üstünlüğü oluşturacak en önemli faktörlerden birisi de kalitedir. Rekabet için müşteri beklentisinin/isteğinin ne ölçüde karşılandığı dolayısıyla müşterileri memnun etmek ve işletmeyi bir bütün olarak organize etme yöneltmektedir. Herhangi bir birimdeki iş akışının aksamaması zincirleme etki doğmasına neden olacak ve Pazar payının büyütülmesine yönelik çalışmalarda ciddi sorunlar ortaya çıkarabilecektir.

Bu açıklamalar doğrultusunda kalite tanımına bakacak olursak; Amerikan Kalite Derneğini kaliteyi bir mal veya hizmetin belirli bir gerekliliği karşılayabilme yeteneklerini ortaya koyan karakteristiklerin tümü olarak tanımlarken Avrupa Kalite Kontrol Organizasyonu kaliteyi; bir malın ya da hizmetin tüketicinin isteklerine uygunluk derecesi olarak tanımlamaktadır, yani kullanıma uygunluktur.

Bu tanımlamalar ışığında kalite kavramını işletmelerin dikkate alması gereken bir faktör olarak görmek gerekir. Başka bir deyişle işletme felsefesi olarak kalite yönlülük dikkate değerdir. Rekabetçi sürdürülebilir işletme performansı için mal ya da hizmet kalitesinin müşterilerin beklentisine, güvenilir olmasına, dayanıklılığı ve estetikliği gibi boyutları olması gerekmektedir. Böylelikle yatırımların hızlanması, karlılık, satış ve Pazar gücü işletme performansını etkileyen direkt unsurlardır.

4. PERFORMANS KAVRAMI

Bireyin belli bir zaman diliminde belirli bir işi belirli bir sürede başarıyla yapabilme kapasitesidir. Bu yönüyle performans organizasyonlarda yöneticiler için önemli bir kavramdır. Bireysel performans organizasyon açısından önemli bir konudur. İşletmede bireysel başarıyı, kişinin kendisi için tanımlanan, kendi yeteneklerine uygun olan işi, kabul edilebilir sınırlar içinde gerçekleştirmesi olarak

tanımlayabiliriz. İşletme yöneticilerinin pazar yönlülüğü ve kalite yönlülüğü işletmenin temel yeteneği olarak kabul etmeleri ve sürekli geliştirmeleri gerekmektedir.

4.1. İşletmelerde Performans Kavramı

İşletmeler açısından performans değerlendirmesi birçok faktöre bağlıdır. Açık bir sistem olan işletmelerde çevresel etkenler, bilgi, iş gücü, bilgi, hammadde, üretim, pazarlama gibi uçtan uca tüm süreçler değerlendirmeye dâhil edilmelidir. Ancak performans anlayışının, gelişim ve değişim süreci içinde değişmeyen ve önemini yitirmeyen en eski ve tek boyutu ekonomik performans anlayışıdır. Yeni rekabet ve geleceğin örgütü olma amacıyla olan bir işletmede yönetim organlarının performans anlayışında çok yeni ve değişik boyutlar bulunmaktadır. Bunlar;

- 1) Rekabet yarışı,
- 2) Kalite ve verimlilik konusunda yönetimin katkısını sağlama,
- 3) Hedef ve sorumlulukları bütünleştirme,
- 4) Yenilikçiliği ve risk almayı destekleme,
- 5) Katılımcı yönetimi geliştirme,
- 6) Kişisel yetenekleri ortaya çıkarma- bürokrasiyi denetim altına alma,
- 7) Yeni teknolojiyi destekleme- modernleşme,
- 8) Çalışana yapılan yatırımı en yararlı bir noktaya taşıma,- eğitim ve öğretimi geliştirici stratejiler hazırlama,
- 9) Kalite ve verimlilik uygulamalarını artırma (Akal, 1998, 5-7).

İşletmelerin sürekliliği için gerekli olan koşullar arasında giren kalite anlayışı, yenilik, müşteri memnuniyeti, esneklik gibi kavramların işletmeler açısından yüksek performans için yadsınamaz gerçeklerdir. Özellikle çağdaş organizasyonlar hedeflerini, stratejilerini bu görüşlere uyumlu olarak gerçekleştirmekte; ürün, teknoloji, kaynak dağılımı ve üretim süreçleri ile ilgili kararlarını da bu anlayış çerçevesinde almaktadırlar.

4.2. Performans Değerleme

Değerlendirme, ölçme sonuçlarını belirli bir ölçüt sistemine dayanarak, ölçülen nitelik hakkında bir değer yargısına varma süreci olarak tanımlanabilir. Yönetici açısından ise önceden belirlenmiş standartlara göre personelin işteki performansını karşılaştırma ve ölçme yoluyla değerlendirmesi işletmenin toplam başarısına olan katkısını ölçen bir araçtır.

Performans değerleme kişi düzeyinde bireysel psikolojik, kurum düzeyinde motivasyona yönelik bir ihtiyaçtır. Bir diğer deyişle performans değerlendirmesi; çalışan ile yönetici arasında ortak bir çalışmaya, bilgi alışverişine, hem hatalar hem de başarılar açısından sorumluluğunun paylaşılmasına, eğitim ve gelişmesine olanak sağlayan dinamik bir sistemdir.

4.3. İşletme Performans Değerlendirmesi

İşletmeler rekabetin de etkisiyle kendilerini analiz ederek diğer işletmelerle kıyaslarlar. Kıyaslama sürecinde işletme performansını ifade eden maliyet, kalite, teslim hızı gibi kriterler kullanırlar. İşletmelerin  r n ve hizmet kalitesini arttırıp diğer işletmeler karşısında yaşamlarını sürdürebilmeleri için işletme performansının ölçümü büyük önem arz etmektedir.

5. ARAşTIRMANIN METODOLOJİşİ

5.1. Araştırmanın Amacı

Yapılan bu çalışmada temel amaç Pazar yönlülük, kalite yönlülük ve işletme performans ilişkisinin araştırılması ve elde edilen sonuçların bir bütün olarak ele alınıp değerlendirilmesidir.

Bir başka deyişle pazar yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisini belirlemek, kalite yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisini belirlemek ve kalite yönlülüğün pazar yönlülük üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır.

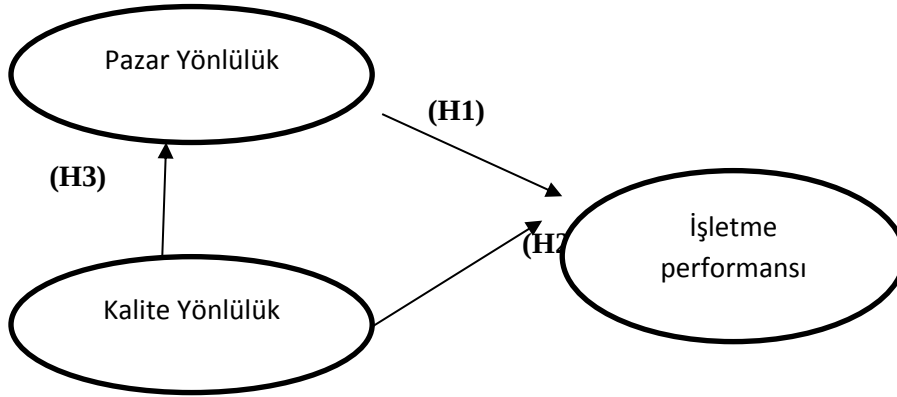
5.2. Araştırmanın  rnekleme

Araştırmanın ana kütlesi İstanbul ilinde faaliyet gösteren üretim ve hizmet yapmakta olan şirketlerin orta ve üst düzey yöneticilerinden oluşmaktadır. Oluşturulan bu ana kütleden örnekleme verilerin elde edilmesi için anket yöntemine başvurulmuştur. Anket yoluyla elde edilen verilerin büyük  oğunluğ  hazırlanan anketin e-posta ve faks yolu ile yöneticilere iletip internet üzerinden cevaplanması şeklinde oluşturulmuştur. Bunun dışında bazı katılımcılara anket, posta yoluyla iletilip, doldurulduktan sonra geri alınmıştır. Bütün bu çalışmalar sonucunda yaklaşık olarak 83 anket elde edilmiş; fakat yanlış, tutarsız ya da eksik olarak doldurulduğ  anlaşılan anketler veri setinden çıkarılmıştır. Sonuç olarak örnekleme çeşitli yönetici gruplarından elde edilen toplam 70 gözlemi kapsamaktadır.

5.3. Araştırmanın Modeli

Çalışmada pazar yönlülük, kalite yönlülük ve işletme performansı değişkenlerinden oluşan ve şekil 3.1’ de görülen model oluşturulmuştur ve bu model doğrultusunda geliştirilen ve değişkenlerin birbirleri üzerine etkilerini inceleme amacını güden üç adet hipotezin test edilmesi hedeflenmiştir.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



5.4. Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışma pazar yönlülük ve kalite yönlülüğün işletme performansı üzerinde ne şekilde etkili olduğunu belirlemek amacıyla yapılmaktadır. Bununla birlikte; kalite yönlülük ve Pazar yönlülük arasındaki ilişkinin nasıl olduğunu ortaya koymak amacını da taşımaktadır.

Verilen bilgiler ışığında araştırma için geliştirilen şu şekilde sunulmaktadır.

H1: Pazar yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler.

H2: Kalite yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler.

H3: Pazar yönlülük kalite yönlülüğü pozitif bir biçimde etkiler.

5.5. Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde ölçeklerin oluşturulması, bulgular ve yorumlar, verilerin toplanması ve verilerin analizi başlıkları altında yer alan bilgiler sunulmuştur.

5.5.1. Ölçeklerin Oluşturulması

Ölçekler araştırmanın amacına uygun literatürde yer alan çeşitli kaynaklardan derlenerek hazırlanmıştır. Tablo 3.1 ölçeklerin oluşturulması için derlenen kaynakları özetlemektedir.

Tablo 1. Ölçeklerin Oluşturulmasında Yararlanılan Kaynaklar

Değişkenler	İlgili Çalışmalar
Pazar Yönlülük	Narver-Slater,1990,s:20-35
Kalite Yönlülük	Sarap et al.,1989(douglas-joudge,2001,s:158-169)
İşletme Performansı	Rose-Shoham,2002,s:217-225

Araştırmada kullanılan ölçekler, daha önceki araştırmalarda kullanılmış standart ve geçerliliği ispatlanmış ölçeklerden oluşmaktadır. Araştırma ölçekleri 1’den 5’e kadar eş aralıkla (interval) derecelendirme yapılmıştır. Ölçekteki ifadeleri ölçmek için; 1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum,3-Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum şeklinde 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 22 istatistiki programı yardımıyla analiz edilmiş verilerin analizinde doğrulayıcı faktör analizi, güvenilirlik, korelasyon analizi ve betimleyici analizler yapılarak sonuçlar yorumlanmıştır.

Anket kâğıdının hazırlanmasında pazar yönlülükle ilgili sorular Narver ve Slater’ın (1990) da geliştirdikleri ölçekten yararlanılarak hazırlanmıştır (Narver-Slater,1990: 20-35). Kullanılan ölçekte Pazar yönlülük ile ilgili 5’li likert tipi ölçeği (1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum) ile ifade edilmiş 14 soru bulunmaktadır ve çalışanlardan sorularda belirtilenlere katılım derecelerini bu aralık çerçevesinde belirtmeleri istenmiştir.

Kalite yönlülükle ilgili sorular Sarap ve diğerleri tarafından (1989) da, Douglas ve Judge, (2001) de geliştirilen ölçeklerden yararlanılarak hazırlanmıştır. Hazırlanan anket formu belirtilen ölçeklere bağlı olarak değerlendirilmiş ve yeniden düzenlenmiştir. Kullanılan ölçekte Kalite yönlülük ile ilgili 5’li likert tipi ölçeği (1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum,3-Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum) ile ifade edilmiş 25 soru bulunmaktadır ve çalışanlardan sorularda belirtilenlere katılım derecelerini bu aralık çerçevesinde belirtmeleri istenmiştir.

Son olarak İşletme performansı ile ilgili sorular Rose ve Shoham (2002) tarafından geliştirilen ölçekten kullanılarak hazırlanmıştır. Kullanılan ölçekte Pazar yönlülük ile ilgili 5’li likert tipi ölçeği (1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum,3-Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum) ile ifade edilmiş olup 8adet sorudan oluşmaktadır.

5.5.2. Verilerin Toplanması

Çalışmada kullanılacak olan veriler İstanbul ilinde faaliyet gösteren şirketlerde çalışan orta ve üst düzey yönetici olmak üzere toplam 70 yöneticiden, büyük çoğunluğu e-posta yoluyla iletilip cevaplanması istenilen ve diğer kısmı posta yoluyla iletilen anketler yoluyla elde edilmiştir. Anket çalışmasına 83 yöneticinin katılmasına karşın eksik ve tutarsız olduğu belirlenen 13 adet anket veri setinden çıkarılmıştır. Elde edilen veriler SPSS istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Ölçeklerdeki soruların istenilen faktörlere yüklenip yüklenmediğini belirlemek için faktör analizine tabi tutulmuştur ve her bir faktör daha sonra güvenirlik testinden geçirilmiştir.

Bunlara ek olarak değişkenlerin maksimum, minimum, ortalama ve standart sapmalarını içeren tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek amacı ile değişkenler arası korelasyon analizi uygulanmıştır. Son olarak oluşturduğumuz hipotezleri test etmek için regresyon analizi uygulanmıştır.

5.6. Araştırmanın Bulguları ve Yorumlar

Ankete katılan 83 örnekten 70'i geçerli kabul edilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 22.00 programında analiz edilmiştir. Yapılan analizler; örneklere ait demografik özellikler ve çalışılan kurumlarla ilgili özelliklere ait frekans analizi verileri, KaiserMeyer-Olkin ve Barlett küresellik testi, faktör analizi, faktörlerin tutarlılığını ölçen güvenirlik testi, temel ve tanımlayıcı istatistikler, korelasyon matrisi ve hipotezlerin testi için kullanılan regresyon analizinden oluşmaktadır. Sosyo-Demografik Özellikler ve Çalışılan Kurum ile İlgili Bulgular tablo 3.2 ve 3.3' gösterilmiştir.

Tablo 2. Sosyo-Demografik Özellikler ile İlgili Bulgular

Sosyo-Demografik Özellikler		Frekans	%	Kümülatif
Yaş	20-30	38	54,3	54,3
	31-40	15	21,4	75,7
	41-50	13	18,6	94,3
	51 ve üzeri	4	5,7	100
	Toplam	70	100	
Cinsiyet	Kadın	19	27,1	27,1
	Erkek	51	72,9	100
	Toplam	70	100	
Eğitim	Ortaokul	3	4,3	4,3
	Lise	14	20	24,3
	Lisans	39	55,7	80

	Yüksek Lisans	14	20	100
	Toplam	70	100	
Mesleki Deneyim	1-5 yıl	45	64,3	64,3
	6-10 yıl	14	20	84,3
	11-15 yıl	8	11,4	95,7
	16 ve üzeri	3	4,3	100
	Toplam	70	100	
Medeni Durum	Evli	39	55,7	55,7
	Bekar	31	44,3	100
	Toplam	70	100	
Çalışılan Sektör	Kamu	6	8,6	8,6
	Özel	64	91,4	100
	Toplam	70	100	

Araştırmaya katılan katılımcıların sosyo-demografik özelliklerinin dağılımı incelendiğinde; katılımcıların çoğunun 20-30 yaş (% 54,3), erkek (%72,9), lisans eğitim düzeyinde (%55,7), 1-5 yıllık mesleki deneyimde (%64,3), evli (%55,7) ve özel sektör çalışanı (% 91,4) olduğu saptanmıştır.

Tablo 3. Çalışılan Kurum ile İlgili Bulgular

Çalışılan Kurum Özellikleri		Frekans	%	Kümülatif
Şirketteki çalışma süresi	6 Ay	6	8,6	8,6
	1 Yıl	6	8,6	17,1
	2 Yıl	8	11,4	28,6
	3 Yıl	10	14,3	42,9

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	4 Yıl ve üzeri	40	57,1	100
	Toplam	70	100	
Hizmet verilen sektör	Gıda	7	10	10
	Finans	16	22,9	32,9
	Tekstil	10	14,3	47,1
	Banka	10	14,3	61,4
	Diğer	27	38,6	100
	Toplam	70	100	
İşe almadaki koşullar	Deneyim	35	50	50
	Teknik bilgi	19	27,1	77,1
	En az bir yabancı dil	2	2,9	80
	Diğer	14	20	100
	Toplam	70	100	
Performans değerlendirilme yöntemi	Yapılan işlem sayısı	4	5,7	5,7
	Hızlı işlem yapma	2	2,9	8,6
	Hatasız işlem yapma	10	14,3	22,9
	Zamana uyum	4	5,7	28,6
	Tüm sorumlulukları yapma	50	71,4	100
	Toplam	70	100	
Yıllık izin süreleri	İzin yoktur	2	2,9	2,9
	0-7 gün	2	2,9	5,7

	7-14 gün	30	42,9	48,6
	14-21 gün	33	47,1	95,7
	21 ve üzeri	3	4,3	100
	Toplam	70	100	
İşletmenin iç yapılanması	Takım çalışması	17	24,3	24,3
	Bölmelere ayırma	20	28,6	52,9
	Depatmanlara ayırma	30	42,9	95,7
	Diğer	3	4,3	100,0
	Toplam	70	100	

Araştırmaya katılan katılımcıların çalıştıkları kurum özellikleri dağılımı incelendiğinde; katılımcıların çoğunun şuanda çalıştığı yerde 4 yıl ve üzeri süredir çalıştığı (% 57,1), tabloda gösterilen sektörler dışındaki diğer sektörlerde çalıştıkları (%38,6), yeni çalışan alımında deneyime önem verildiği(%50), performans değerlendirmede tüm görev ve sorumlulukları yerin getirme faktörünü (%71,4), 14-21 gün arası yıllık izin (%47,1) ve işletmenin kendi iç yapılanmasında departmanlara ayırma (% 91,4) seçeneklerini seçtikleri saptanmıştır.

5.6.1. Faktör Analizi

Yapılan araştırmada deneklerin Pazar Yönlü, Kalite Yönlü ve İşletme Performansı faktörleriyle ilgili sorulara verdikleri cevapların analizi ile kendi aralarındaki sınıflandırılmasını yapmak amaçlanmıştır. Bunun için SPSS 22 programında faktör yüklerinin yorumlanmasını basitleştirmek amacıyla temel bileşenler analizi, varyans maksimizasyon yöntemi ile keşifsel faktör analizi uygulanmıştır.

Tablo 4. Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett Test Değerleri

KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) Değeri	,879

Bartlett' Küresellik Testi	Yaklaşık Ki Kare	1535,967
	Serbestlik Derecesi	300
	Anlamlılık	,000

Faktör analizinin uygunluğunu ve değişkenlerin homojenliğini test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliği ölçütü ve Barlett testi kullanılmıştır. Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0 ile 1 arasında değişen; kısmi korelasyonların toplamının büyüklüğünün korelasyonlar toplamının büyüklüğüyle karşılaştırarak örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygunluğunu belirten bir ölçektir ve 0,05 değerinden büyük olanlar kabul edilebilir değerlerdir (Field, 2005: 6).

Buna göre hesaplanan Kaiser-Meyer-Olkin değerinin 0,879 olduğu tablo 3'ten görülebilmektedir ve örneklem büyüklüğünün uygunluğu kanıtlanmaktadır. Ayrıca Barlett küresellik testi sonucunun anlamlılık değerinin 0 olması veri setinin bileşenler analizine uygun olduğunu göstermektedir.

Temel bileşenler analizi sonuçları, faktörlerin indirgenmesi sürecinde faktör yüklerinin kabul edilen sınır olan 0,50'nin (Vandenbosh, 1996) üzerinde olduğunu göstermiştir. Analiz sonucunda toplam varyansın %68,819'unu açıklayan 3 faktörün olduğu görülmektedir. Faktörlerin her birinin varyansın ne kadarını açıkladığını gösteren tablo 4 incelendiğinde şu sonuçlar göze çarpmaktadır; birinci faktörün toplam varyansın %23,854'ünü, ikinci faktörün %23,172'sini ve üçüncü faktörün %21,793'ünü açıkladığı görülmektedir.

Tablo 5. Açıklanan Toplam Varyans

Bileşenler	Başlangıç Eigen Değerleri			Karesi Alınmış Toplamların Çıkarımı			Karesi Alınmış Toplamların Rotasyonu		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
Pazar Yönlü	12,762	51,047	51,047	12,762	51,047	51,047	5,964	23,854	23,854
Kalite Yönlü	2,955	11,821	62,868	2,955	11,821	62,868	5,793	23,172	47,026
İşletme Performansı	1,488	5,951	68,819	1,488	5,951	68,819	5,448	21,793	68,819
Çıkarım Metodu: Temel Bileşen Analizi									

Tablo 5'teki faktör analizi incelendiğinde birinci faktörün Pazar yönlülükle ilgili değişkenlerden, ikinci faktörün kalite yönlülük ile ilgili değişkenlerden, üçüncü faktörün işletme performansı ile ilgili

değişkenlerden oluştuğu ve her bir değişkenin ait olduğu faktöre pozitif ve yüksek bir korelasyonla yüklendiği görülmektedir.

Yapılan faktör analizinde ilgili faktörlere ait pazar yönlülük faktöründe 16, 17, 18 ve 19, kalite yönlülük faktöründe 27, 28, 32, 33, 36,37, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49 ve 50'nci sorular ait oldukları faktörlere dağılmadıklarından bu sorular faktör analizinden çıkarılmış ve faktör analizi tekrarlanmıştır. Bu durumda analiz için hazırlanan ankette pazar yönlülük 10 soru, kalite yönlülük 9 soru ve işletme performansı 6 soru ile ifade edilmiştir.

Tablo 6. Faktör Analizi

FAKTÖRLER		BİLEŞEN		
Pazar Yönlü		Pazar Yönlü	Kalite Yönlü	İşletme Performansı
S.21. işletme rekabet avantajı için fırsatlara odaklanır	0,797			
S.14.İşletmemiz müşteri ihtiyaçlarını anlamak için sürekli bilgi toplar	0,788			
S.25. işletmedeki bilgi, fonksiyonlar arasında paylaşılır	0,762			
S.24. işletmede kaynaklar diğer iş birimleriyle paylaşılır	0,733			
S.23. işletme stratejilerinde entegrasyon (uyum, bütünleşme) sağlar	0,722			
S.20. işletmede rakiplerin eylemlerine hızla cevap verilir	0,679			
S.22. işletmenin birimleri arasında iletişim kolaylıkla sağlanmaktadır	0,661			
S.13.İşletmemiz müşteri değeri yaratmak için sürekli çalışır	0,614			
S.26. işletmede müşteri değeri yaratmak için bütün fonksiyonlar katkıda bulunurlar	0,554			
S.15.İşletmemiz müşteri memnuniyetini sürekli ölçer	0,546			

Kalite Yönlü			
S.35.Yöneticiler çalışanların performansını etkileyebilmek için planlar yaparlar		0,775	
S.38. Üst yönetim ve amirler eğitimlerde çalışanlara kaliteyle ilgili bilgi verirler		0,754	
S.29. İşletme üst yöneticisinin kaliteli performans göstermesini amaçlar		0,739	
S.39. işletme iş ortaklarına kaliteli hizmet vermek için sürekli kendisini geliştirmek için çabalar		0,730	
S.48. işletme yöneticisi çalışanlar arasında konu olan problemleri çözmede etkilidir		0,726	
S.41. Kaliteli veri kullanmak yönetsel ve amirin performansını artırır		0,657	
S.30. Üst yönetim uzun vadeli kaliteyi geliştirme sürecini destekler		0,655	
S.51. işletmede çalışanlar hangi bölümün yüksek performansa sahip olduğunun farkındadırlar		0,640	
S.34. işletmenin en önemli amacı kaliteyi sürekli geliştirmektir		0,581	
İşletme Performansı			
S.56.Satışlarının net karlılık oranı ile ilgili memnuniyet rakiplerimize oranla daha iyidir			0,888
S.57. Satışlarının net karlılık oranındaki 5 yıl içindeki değişimi rakiplerimize oranla daha iyidir			0,872
S.55. Satışlarının net karlılık oranı rakiplerimize göre daha iyidir			0,842

S.52.Son yıllardaki satış düzeyi rakiplerimize oranla daha iyidir			0,789
S.53. Ürün/pazar bileşiminde oldukça önemli olan pazar payı rakiplerimize oranla daha iyidir			0,778
S.54. Satışlarınızla ilgili memnuniyet rakiplerimize oranla çok daha iyidir			0,734
AÇIKLANAN TOPLAM VARYANS (%68,819)	%23,854	%23,172	%21,793
Çıkarım Metodu: Temel Bileşen Analizi Döndürme Metodu: KaiserNormalizasyonu ile Varimax Rotasyona 6 ıretasyonda ulaşılmıştır			

5.6.2. Güvenirlik Analizi

Araştırma konusu ile ilgili oluşturulan ölçeklerin tamamının güvenilirlik ve geçerlilikleri araştırılmıştır. Faktör analizi sonucunda elde edilen her faktörün içsel tutarlılıklarını ölçmek amacı ile Cronbach Alpha testinden yararlanılmıştır. Cronbach Alpha iki ya da daha fazla ölçeğin güvenilirlik ve içsel tutarlılığını belirlemek amacıyla güden bir ölçüdür (Cronbach, 1951).

Cronbach Alpha katsayısının bulunabileceği aralıklar ve bu aralıklarla ilgili değerlendirmeler aşağıda listelenmiştir (Bilgin, 2005, 141-142).

Cronbach Alpha değeri $0,00 < \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir,

$0,40 < \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirlikte,

$0,60 < \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilir ve son olarak

$0,80 < \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Tablo 6 araştırma kapsamındaki her bir faktörün güvenilirlik istatistikleri ile ilgili sonuçları göstermektedir.

Tablo 7. Güvenilirlik İstatistikleri

Güvenirlik İstatistikleri			
Faktörler	Cronbach Alpha	Madde Sayısı	Örneklem Syısı
Pazar Yönlü	0,933	10	70
Kalite Yönlü	0,931	9	70
İşletme Performansı	0,928	6	70

Buna göre Cronbach Alpha değerleri incelendiğinde 10 maddeden oluşan pazar yönlü faktörünün 0,933, 9 maddeden oluşan kalite yönlü faktörünün 0,931 ve son olarak 6 maddeden oluşan işletme performansı faktörünün 0,928 olarak karşımıza çıkmaktadır. Tablo 6’da görülen Cronbach Alpha değerleri ölçeklerle ilgili aralık tanımlamalarına göre faktörlerin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir.

5.6.3. Faktörlere ilişkin Temel İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

Tablo 8’de faktörlere ilişkin maddelerin ortalama ve standart sapmalarından oluşan temel istatistik bilgileri verilmiştir.

Tablo 8. Faktör Maddelerine İlişkin Temel İstatistikler

Madde İstatistikleri				
Madde Sayısı	Madde İsmi	Ort.	Ss.	N
	Pazar Yönlü			
10	S.21. işletme rekabet avantajı için fırsatlara odaklanır	3,73	0,931	70
	S.14.İşletmemiz müşteri ihtiyaçlarını anlamak için sürekli bilgi toplar	3,89	1,084	70
	S.25. işletmedeki bilgi, fonksiyonlar arasında paylaşılır	3,80	0,844	70
	S.24. işletmede kaynaklar diğer iş birimleriyle paylaşılır	3,70	0,983	70

	S.23. işletme stratejilerinde entegrasyon (uyum, bütünleşme) sağlar	3,77	1,010	70
	S.20. işletmede rakiplerin eylemlerine hızla cevap verilir	3,40	1,134	70
	S.22. işletmenin birimleri arasında iletişim kolaylıkla sağlanmaktadır	4,07	0,857	70
	S.13.İşletmemiz müşteri değeri yaratmak için sürekli çalışır	3.91	1,087	70
	S.26. işletmede müşteri değeri yaratmak için bütün fonksiyonlar katkıda bulunurlar	3,93	0,873	70
	S.15.işletmemiz müşteri memnuniyetini sürekli ölçer	3,90	0,980	70
	Kalite Yönlü			
9	S.35.Yöneticiler çalışanların performansını etkileyebilmek için planlar yaparlar	3,70	0,953	70
	S.38. Üst yönetim ve amirler eğitimlerde çalışanlara kaliteyle ilgili bilgi verirler	3,73	1,115	70
	S.29. İşletme üst yöneticisinin kaliteli performans göstermesini amaçlar	4,09	0,812	70
	S.39. işletme iş ortaklarına kaliteli hizmet vermek için sürekli kendisini geliştirmek için çabalar	4,10	0,871	70
	S.48. işletme yöneticisi çalışanlar arasında konu olan problemleri çözmede etkilidir	3,86	0,905	70
	S.41. Kaliteli veri kullanmak yönetsel ve amirin performansını artırır	4,13	0,833	70
	S.30. Üst yönetim uzun vadeli kaliteyi geliştirme sürecini destekler	4,11	0,826	70

	S.51. işletmede çalışanlar hangi bölümün yüksek performansa sahip olduğunun farkındadırlar	3,90	0,819	70
	S.34. işletmenin en önemli amacı kaliteyi sürekli geliştirmektir	3,94	1,048	70
	İşletme Performansı			
6	S.56.Satışlarının net karlılık oranı ile ilgili memnuniyet rakiplerimize oranla daha iyidir	3,49	0,974	70
	S.57. Satışlarının net karlılık oranındaki 5 yıl içindeki değişimi rakiplerimize oranla daha iyidir	3,49	0,989	70
	S.55. Satışlarının net karlılık oranı rakiplerimize göre daha iyidir	3,51	0,974	70
	S.52.Son yıllardaki satış düzeyi rakiplerimize oranla daha iyidir	3,51	1,032	70
	S.53. Ürün/pazar bileşiminde oldukça önemli olan pazar payı rakiplerimize oranla daha iyidir	3,50	1,087	70
	S.54. Satışlarınızla ilgili memnuniyet rakiplerimize oranla çok daha iyidir	3,69	1,071	70

Değişkenler arası korelasyonlar tablo 9’da gösterilmiştir. Buna göre pazar yönlülük ve kalite yönlülük arasında $p<0,01$ anlamlılık düzeyinde 0,816’ lık bir korelasyon, işletme performansı ve Pazar yönlü faktörleri arasında $p<0,01$ anlamlılık düzeyinde 0,521 ‘lik bir korelasyon, işletme performansı ile kalite yönlü arasında $p<0,01$ anlamlılık düzeyinde 0,553’lük bir korelasyon görülmektedir.

Tablo 9. Değişkenler Arası Korelasyon ve Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Standart Sapma	Ortalama	Korelasyon	Pazar Yönlü	Kalite Yönlü	İşletme performans
Pazar Yönlü	70	0,77336	3,7516	Pearson Korelasyon	1		
Kalite Yönlü	70	0,65725	3,8177	Pearson Korelasyon	,816**	1	

İşletme performansı	70	0,8761	3,531	Pearson Korelasyon	,521**	,553**	1

**Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır. (Çift Kuyruk)

Her bir faktöre ait maddelere verilen cevapların ortalama değerleri ile oluşturulan ve faktörleri temsil eden puanlarla meydana gelen tanımlayıcı istatistikler tablo 9’da görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi pazar yönlü değişkeninin ortalaması 3,75 ve standart sapması 0,773’ür. Kalite yönlü değişkeninin ortalaması 3,82 ve standart sapması 0,657 dir. İşletme performansı değişkeninin ortalaması 3,53 ve standart sapması 0,876 değerleri göze çarpmaktadır.

5.6.4. Faktörlere İlişkin Hipotez Testleri

Pazar yönlülük ve kalite yönlülük değişkenlerinin işletme performansı değişkeni üzerindeki etkilerini ve kalite yönlülük değişkeninin pazar yönlülük değişkeni üzerindeki etkisini test etmek amacıyla oluşturulan hipotezlerin analizi aşağıda tablolar ile anlatılmıştır.

5.6.4.1. Pazar Yönlülük ve Kalite Yönlülüğün İşletme Performansı Üzerine Etkisi

Pazar yönlülük ve kalite yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkilerini araştırmak için oluşturulan hipotezler şu şekilde belirlenmiştir;

H1: Pazar yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler

H2: Kalite yönlülüğün işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler

Hipotezlerin test edilmesi amacıyla bağımlı değişken işletme performansı ve bağımsız değişkenler sırasıyla pazar yönlülük ve kalite yönlülük seçilerek regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz ile ilgili sonuçlar tablo 10’da görülmektedir.

Tablo 10. Model 1 Regresyon Sonuçları

Model 1	$\hat{IP} = \alpha + \beta_1 PY + \beta_2 KY + \varepsilon$ İP : İşletme Performansı PY : Pazar Yönlü KY : Kalite Yönlü			
Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Hipotez Kabul/Red
Sabit	0,696		0,185	
Pazar Yönlü(H1)	0,236	0,208	0,236	Red
Kalite Yönlü(H2)	0,510	0,383	0,032	Kabul

Düzeltilmiş R ²	0,300	
F	15,793	P=0,000

Model sonuçları incelendiğinde R² değerinin 0,300 olduğu görülmektedir. Ayrıca tablo 10'da model ile ilgili F değerinin 15,793 olduğu belirtilmiştir. Buna göre modelin istatistikî açıdan anlamlı ve modelin açıklama gücünün 0,300 olduğu görülmektedir.

Tablo 10'daki katsayılar matrisine göz atacak olursak; kalite yönlülüğün işletme performansı üzerine istatistiki açıdan anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmaktadır. Buna rağmen pazar yönlülüğün işletme performansı üzerine etkisinin $p=0,236$ yani $p>0,05$ olduğu için istatistiki açıdan anlamlı olmadığı sonucuna varılmıştır.

Bu durum “Kalite yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler” şeklinde geliştirilen H2 hipotezinin desteklenmesini gerektirmektedir. Buna karşın “Pazar yönlülük işletme performansını olumlu bir biçimde etkiler” hipotezinin desteklenmediğini göstermektedir. Böylece kalite yönlülüğün arttığı işletmelerde işletme performansının arttığı görülmektedir. Fakat kalite yönlü değişkenine göre pazarlama yönlü işletme davranışlarının artmasının işletme performansı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı görülmektedir. Model katılımcıların pazarlama yönlülük ve kalite yönlülük değişkenlerinin işletme performansına yönelik algılarının yaklaşık %30'unu açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

5.6.4.2. Pazar Yönlülüğün Kalite Yönlülük Üzerine Etkisi

Pazar yönlülüğün kalite yönlülük üzerindeki etkisini araştırmak için oluşturulan hipotez şu şekilde belirlenmiştir;

H3: Pazar yönlülük kalite yönlülüğü pozitif bir biçimde etkiler

Hipotezin test edilmesi amacıyla bağımlı değişken kalite yönlülük ve bağımsız değişken pazar yönlülük seçilerek regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz ile ilgili sonuçlar tablo 11'de görülmektedir.

Tablo 11. Model 2 Regresyon Sonuçları

Model 2	$KY = \alpha + \beta I PY + \varepsilon$ KY : Kalite Yönlü PY : Pazar Yönlü			
Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Hipotez Kabul/Red

Sabit	1,215		0,000	
Pazar Yönlü(H3)	0,694	0,816	0,000	Kabul
Düzeltilmiş R ²	0,662			
F	135,843	P=0,000		

Model sonuçları incelendiğinde R² değerinin 0,662 olduğu görülmektedir. Ayrıca tablo 11’de model ile ilgili F değerinin 135,843 olduğu belirtilmiştir. Buna göre modelin istatistiki açıdan anlamlı ve modelin açıklama gücünün 0,662 olduğu görülmektedir.

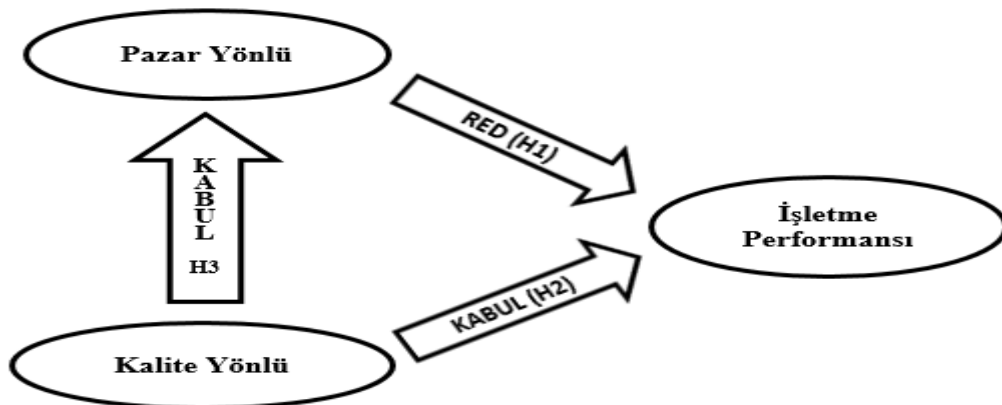
Tablo 11’deki katsayılar matrisine göz atacak olursak; pazar yönlülüğün kalite yönlülük üzerine istatistiki açıdan anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durum “Pazar yönlülük kalite yönlülüğü pozitif bir biçimde etkiler” şeklinde geliştirilen H3 hipotezinin desteklenmesini gerektirmektedir. Böylece pazar yönlülüğün arttığı işletmelerde kalite yönlülük yaklaşım ve uygulamalarını arttırdığı görülmektedir. Model katılımcıların pazar yönlülük değişkeninin kalite yönlülüğe yönelik algılarının yaklaşık %66’sını açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 12. Hipotezlerin Kabul/Red Durumları

Hipotezler	Kabul/Red
H1: Pazar yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler	Red
H2: Kalite yönlülük işletme performansını pozitif bir biçimde etkiler	Kabul
H3: Kalite yönlülük pazar yönlülüğü pozitif bir biçimde etkiler	Kabul

Hipotezlerin kabul ve red durumları tablo 12.’de görülmektedir. Ayrıca şekil 3.2’de de gerçekleşen model ile ilgili regresyon sonuçları ve hipotezlerin kabul ve red durumları belirtilmiştir.

Şekil 2. Gerçekleşen Model



6. KISITLAR VE GELECEKTEKİ ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Çalışmanın dikkate alınması gereken bazı kısıtlı yönleri bulunmaktadır. Anket metodolojisindeki genel ölçüm ve uygulama hataları, deneklerin soruları gerçek anlamları dışında algılamaları, deneklerin rassal bir şekilde seçilememesi bulguların geçerliliğini zayıflatmaktadır. Bununla birlikte örneklem sayısının artırılması ileriki çalışmalar için daha gerçekçi sonuçlar elde etmeye yarayacaktır. Ayrıca çalışmada Pazar yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisi incelenmemiştir fakat elde edilen veriler pozitif bir etkisinin olmadığını desteklemiştir. Bu değerlendirmeler göz önünde bulundurularak ileriki çalışmalarda oluşturulabilecek farklı kombinasyonlara göre modeller ortaya atılabilir.

Son olarak çalışmanın uzunca bir zaman dilimini değil belirli bir zaman dilimini kapsamaması kısıtlayıcı bir etken olarak düşünülebilir ve ileriki çalışmalar daha uzun bir zaman sürecini inceleyerek yapılabilir.

Bu kısıtlamalara rağmen bu çalışmanın Pazar yönlülüğün kalite yönlülük üzerindeki ve kalite yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkilerini ortaya koyan bir model geliştirerek konu ile ilgili araştırmalara katkıda bulunduğu ve farklı değişkenler eklenerek ve modeldeki değişkenlerin farklı kombinasyonları oluşturularak literatürü etkileyecek sonuçlara ulaşılabilecek yeni uygulamalara bir kapı açtığı kanısına varılmıştır.

7. SONUÇ

Bu çalışma ile Türkiye’de farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların davranışlarında pazar yönlülük ve kalite yönlülük uygulamaları ile işletme performansı arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi, kalite yönlülük ile Pazar yönlülük arasındaki ilişkinin tespit edilerek gelişmekte olan uluslararası yazına Türkiye de İstanbul ilindeki firmaların performansı örneklemini katkıda bulunulması amaçlanmıştır.

Çalışmamızda öne sürülen hipotezler istatistiki olarak test edilmiş ve kalite yönlülüğün işletme performansı üzerinde pozitif ve istatistiki olarak etkisinin olduğu kanıtlanmıştır. Ayrıca Pazar yönlülük ve kalite yönlülük arasında pozitif bir ilişkinin olduğu fakat Pazar yönlülüğün işletme performansı üzerinde pozitif bir etkisinin olmadığı kanıtlanmıştır.

Türkçe yazında pazar yönlülük ve işletme performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu yapılan çalışmalarla belirlenmiştir (Danışman ve Erkocaoğlu,2008; Bulut ve diğerleri, 2009; Varinli ve Karahan,2002; Yenilmez, 2000). Fakat “Pazar yönlülük, kalite yönlülük ve işletme performans ilişkisi: İstanbul ilinde işletmelerde yapılan bir uygulama” konulu çalışmamızda elde edilen bulgularla benzerlik göstermemektedir. Elde edilen sonuçlar yeni araştırmalara kapı açacak niteliktedir.

Ancak yazında pazar yönlülük ve performans ilişkisi araştırılırken araya başka değişkenlerin eklenmesiyle; yenilik ve örgütsel öğrenme (Papatya ve diğerleri,2008), yönetici değerleri ve pazar

yönlülük (Naktiyok,2003a), çevresel belirsizlik, pazar yönlük ve kişisel şebeke özellikleri (Naktiyok, 2003b), örgütsel iklim, Pazar yönlülük ve performans (Günay ve Kesken, 2000), pazar yönlülük, öğrenme yönlülük ve performans (Köksal ve Özdemir, 2001) kavramlarıyla ilişkiler de incelenmesine rağmen kalite yönlülük değişkeni pek fazla inceleme konusu olmamıştır. Dolayısıyla çalışmanın bu boşluğu doldurarak bundan sonra yapılacak çalışmalara işletmeler açısından önemli olan kalite kavramının pazar yönlülük ve performansla birlikte değerlendirilmesine katkı sağlayacağını söylemek mümkündür.

Kalite yönlülüğün pazar yönlülük üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkisinin olduğu da kanıtlanmıştır. Bu bağlamda öne sürülen işletme performansı hipotezlerinden kalite yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisi hipotezi desteklenmiş ayrıca kalite yönlülüğün pazar yönlülük üzerinde etkisi hipotezi de desteklenmiştir. Fakat Pazar yönlülüğün işletme performansı üzerindeki etkisi hipotezi desteklenmemiştir.

Müşterilerin ihtiyaçlarını ve/veya beklentilerini anlayarak karşılık vermeye yönelik olan kalite yönlülüğün işletmelerin performanslarını doğrudan etkilediği çalışma sonucunda elde edilen en önemli bir bulgudur. Diğer önemli bir bulguda kalite yönlülüğün pazar yönlülüğü etkilediğidir.

Ayrıca işletmelerin değişimlere ayak uydurması, faaliyet gösterdikleri sektörde genel değişimleri iyi gözlemleyerek rekabette doğru karşılık verebilmeleri, kalite yönlülüğü işletmelerde etkin hale getirmelerine bağlı olduğu açıktır. Böylece kalite yönlülüğün arttığı işletmelerde işletme performansının arttığı görülmektedir. Fakat kalite yönlü değişkenine göre pazarlama yönlü işletme davranışlarının artmasının işletme performansı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı görülmektedir. Aynı zamanda kalite yönlülüğün arttığı işletmelerde Pazar yönlülük yaklaşım ve uygulamalarının arttığı görülmektedir. Bu durumda işletme yöneticilerinin Pazar yönlülüğü ve kalite yönlülüğü işletmenin temel yeteneği olarak kabul etmeleri ve sürekli geliştirmeleri gerekmektedir.

Bu araştırmanın sadece İstanbul ili Avrupa yakasındaki farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerde uygulanmış olması sonuçların genellenmesini engellemekle birlikte, gelecek çalışmaların farklı bölgelerde ve kültürler arası yapılacak çalışmalarla aynı zamanda daha geniş bir çalışma sonucunda elde edilecek farklı sonuçlarla yazına katkılar sağlanabilir.

KAYNAKÇA

- Akal, Z. (1998) “İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi: Çok Yönlü Performans Göstergeleri”, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 473, Baskı: 3, 1368.
- Argon, T. (2004) “İnsan Kaynakları Yönetimi”, Ankara: Nobel Basımevi.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Barney, J. B., “Organizational Culture: Can It be A Source of Sustained Competitive Advantage?”, *Academy of Management Review*, 11 (3): 656-665.
- Berthod, G., (1994) “Toplam Kalite ve İnsan Kaynakları”, Çev: Özlem Rodoplu, *Kalite Dergisi*, İstanbul: Kalder Yayını, Ocak 1994, 6: 30.
- Bilgin N., (2005) “Tarımsal Kooperatiflerde Güven Duygusunun Ortakların Kooperatife Bağlılıkları ve Performans Algılarına Etkisi, TARIŞ'te Bir Uygulama”, Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze
- Bozkurt, R. (1994) “Kalitenin Esasları ve Deming'in 14 İlkesi”, *Verimlilik Dergisi*, 3(3): 107.
- Bulut, Ç., Yılmaz, C. ve Alpkan, L. (2009) “Pazar Oryantasyonu Boyutlarının Firma Performansına Etkileri”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 9(2): 513-538.
- Cronbach, L., (1951) “Coefficient Alpha and the Internal Structure of Test”, *Psychometrika*, 16: 297-334.
- Danışman, A. ve Erkocaoğlu, E. (2008) “Pazar Yönelimi-Firma Performansı İlişkisi: İMKB'ye Kote Olan Firmalar Üzerine Bir Araştırma”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (19): 197-212.
- Demir, A. S., Taşkın, H. (2008) “İşletme Performansı Ölçme Modellerinin Karşılaştırılması”, *Kuantum Performans, Maddi Olmayan Varlıkların İzlenmesi, Performans Prizması Ve Skandia Kılavuzu Modelleri*
- Desphande, R., J. U. Farley, F. E. Webster, (1993) “Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrant Analysis”, *Journal of Marketing*, (Ocak 1993), 57: 23-37.
- Douglas, T.J. ve Judge, W.Q. (2001) “Total Quality Management Implementation and Competitive Advantage: The Role of Structural Control and Exploration”, *Academy of Management Journal*, 44(1): 158-169.
- Erdoğan, İ. (1991) “İşletmelerde Personel Seçimi ve Başarı Değerleme Teknikleri”, İstanbul.
- Field, A., (2005) “Factor Analysis on SPSS”, *Research Methods II*, 15: 1-1.
- George S. Day, (1994) “The Capabilities Market Driven Organizations”, *Journal of Marketing*, 37.
- Gonzalez, J., Chiagouis, L. (2007) “The Market Orientation of Internet Support Companies”, *Journal of Internet Commerce*, 6(1): 64-68.

- Gülcü, A., (2004) “Cumhuriyet Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’nin Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Göreceli Etkinlik Analizi”, Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 5 (2): 87-104.
- Günay, N. ve Kesken, J. (2000) “Pazar Yönlülük Kavramı: Bir Uygulama”, 5. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı, (16-18 Kasım Antalya): 221-234.
- Hamşioğlu, A.B. (2011) “Pazar Yönlülük, Kalite Yönlülük ve İşletme Performans İlişkisi: İlaç Sektöründe Yapılan Bir Çalışma”, Ege akademik Bakış, 99-101
- Jaworski, B. J., A. K. Kohli, (1993a) “Market Orientation: AntecedentsandConsequences”, Journal of Marketing, 57: 54.
- Kırım, A. (2001) “Strateji ve Bire-Bir Pazarlama, Sistem Yayınları”, 5.Baskı, İstanbul, 2001, 13.
- Köksal, M., Özdemir, A. (2001) “Pazar Yönlülük ve Öğrenme Yönlülüğün İşletme Performansına Etkileri”, 9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, (İstanbul): 643-654.
- Kohli, A.K., Jaworski, B.J. (1990) “Market Orientation: The Construct Research Propositions and Managerial Implication,” Journal of Marketing, (Nisan), 54: 4-6.
- Megicks, P., Warnaby,G., (2008) “Market Orientation and Performance in Small Independent Retailers in The UK”, The International Review of Retail Distribution and Costomer Research”, Şubat 2008, 18 (1): 107-109.
- Miles, M.P., Russel, G.R. ve Arnold, D.R. (1995) “The Quality Orientation: An Emerging Business Philosophy”, Review of Business, 17(1): 7-15.
- Mohr-Jacson, I. (1998) “Conceptualizing Total Quality Qrientation”, European Journal of Marketing, 32(1/2): 13-22.
- Naktiyok, A. (2003a) “Yönetici Değerleri ve Pazar Yönlülük Bir Uygulama”, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, (Ocak-Haziran), 20: 95-119.
- Naktiyok, A. (2003b) “Algılanan Çevresel Belirsizliğin Yöneticinin Pazar Yönlülüğü ve Kişisel Şebeke Özellikleri Üzerine Etkisi”, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 1(4): 79-101.
- Narver, J., Slater, F.S. (1990) “The Effect of a Market Orientation on Business Profitability”, Journal of Marketing, 54 (4): 20-35.
- Qwl Objectives, <http://www.hhs.gov/ohr/qwl/about>, Erişim Tarihi:3 Nisan 2007.
- Önce, G., Kayabaşı, A., Fettahlıoğlu, H.S. ,(2010) “İşletmelerde Pazar Yönlülüğün Etkinliğinin Arttırılmasında E-Öğrenmenin Rolü ; İAOSB’de Bir Alan Araştırması”, Asos, 47: 549.
- Öner, Ç., (1997) “Seyahat Ticareti”, İstanbul: Literatür Yayıncılık, 1-193.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Özden, K. (2006) “Kriz Ortamında Sürdürülebilir Performans İçin Nakit Yönetimi ve Bir Model Önerisi”, Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Girişimcilik Kongresi, KTMÜ yayınları, Yayın No: 86: 527-543.
- Öztürk, S. A, (2003) “Hizmet Pazarlaması”, 4. Baskı, Ekin Kitabevi, İstanbul,
- Papatya, N.(2007) ”Savaşçı İşletmelerin Rekabette Meydan Okuma Stratejisi, Kaynak Tabanlı Pazarlama Yaklaşımı”, Pİ-Pazarlama ve İletişimi Kültür Dergisi, Bahar 2007(2): 13–21.
- Papatya, N.(2007) “Sürdürülebilir Rekabetçi Üstünlük Sağlamada Stratejik Yönetim ve Pazarlama Odağı Kaynak Tabanlı Görüş”, 2. Baskı, Asil Yayınları, Ankara 2007, 131-184.
- Papatya, G., Brendan J. (Editor), (2007) “Market Orientation and Service Firm Performance - A Research Agenda, European Journal of Marketing”, 2002, 36 (9/10): 1005-1006.
- Papatya, G. (2001) “Pazar Tabanlı Organizasyonlar: KOBİ’lerin Gelecek Olanaklarını Kullanmaya ve Meydan Okumaya Yönelik Hazırlık Notları” -1, Referans Gazetesi Girişim Eki, Temmuz 2004, 56.
- Papatya, N., Hamşioğlu, A.B., Papatya, G., (2006) “KOBİ Yöneticilerinin Pazar ve Müşteri Yönlülük ile İlgili Algılamalarının Belirlenmesi”, 3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi Bildiri Kitabı, İstanbul Kültür Üniversitesi, Kasım 2006, 339-350.
- Payne, A. F.,(1988) “ Devloping a Marketing-Oriented Organization,” Business Horizon, (May-June), 49-50.
- Rose, G.M. ve Shoham, A., (2002) “Export Performance and Market Orientation: Establishing an Empirical Link”, Journal of Business Research, 55 (3): 217-225.
- Schermerhorn, J.R., Hunt, G.,Osborn, R.N.,(1985) “Managing Organizational Behavior”, New York: John & Sons Publishing”.
- Sitimalakorn, W. ve Hart, S., (2004) “Marketing Orientation Versus Quality Orientation: Sources of Superior Business Performance”, Journal of Strategic Marketing, 12 (December), 243-253.
- Songur, A. (2009) “Hizmet İşletmelerinde Pazar yönlülük ve Türk Bankacılık Sektörü İşletme Uygulamalarının Değerlendirilmesi: Isparta İl Merkezinde Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Sarap, J.V., Benson, G.P. ve Schroeder, R.G., (1989) “An Instrument for Measuring the Critical Factors of Quality Management”, Decision Sciences, 20(4): 810-829.
- Sarıkaya, N. (2003) “Toplam Kalite Yönetimi”, Sakarya: Sakarya Kitabevi, 1-217.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Slater, S.F., Narver, J.C., (1995) “Market Orientation and The Learning Organiation, Journal of Marketing”, Haziran 1995, 59: 63.
- Slater, S.F., Narver, J.C., (1998) “Customer Ledand Market Oriented”, Let’s Not Confuse The Two, Strategic Manegement Journal, 1998, 19: 1001-1006.
- Slater, S.F., Narver, J.C., (1990) “The Effect of a Market Orientation on Business Profitability”, Journal of Marketing, Kasım 1990, Narver- Slater, 1994, 20-35: 46-55.
- Vandenbosch, B., Higgins, C., (1996) “Information Acquisition and Mental Models: An Investigation into the Relationship between Behaviour and Learning”, Information Systems Research, UK, 7 (2): 198-214.
- Yenilmez, B.,(2000) “Pazar Yönelimi (Market Orientation) Kavramı: Türkiye’de Sigorta ve Bankacılık Sektörlerinde Pazar Yönelimi Ölçeklerini Karşılaştıran Bir Araştırma”.
- Yılmaz, N. (2007) “Toplam Kalite Yönetimi ve Örgür Kültürü” ,Yüksek Lisans Projesi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

POLITICAL ECONOMY OF GLOBAL CLIMATE CHANGE

Egemen SERTYEŞİLİŞİK*

ABSTRACT

Climate change has impacts to biodiversity, precipitation, wind and precipitation patterns as well as frequencies and magnitudes of the natural disasters. Climate change is expected to severe the water scarcity problem due to its impact to the water resources. Water resources are important for the survival of the humanity. Furthermore, water resources play important role in manufacturing and agricultural sector. Scarcity in water resources and other adverse impacts of climate change are expected to foster the food scarcity resulting in increase in food prices. Increase in the food prices, however, can have political consequences. For example, one of the main reason of Arab spring was increase in food prices. Furthermore, as water plays important role in manufacturing, losing fresh water resources will have negative impact to economic growth and to the employment rate. Politicians and governments should come together and take precautions in order to reduce CO₂ emissions so that they can cope with the adverse impacts of the climate change and contribute to the solution of the climate change problem. For this reason, based on an indepth literature review, this paper aims to analyze the climate change issue and ways to prevent the climate change from political and economic point of views. With this aim, the objective of this paper is to suggest politic and economic solutions in order to cope with the adverse impacts of the climate change and to contribute to the solution of the climate change problem. The findings emphasize the relationship among economy, policy and sustainability as well as the importance of economic decisions and policies for the efficiency of the fight against climate change. Furthermore, the findings emphasize that improving sustainability performance of the production processes can contribute to the competitiveness of the companies and to reduce their production costs. These policies and economic decisions can contribute to the research and development for environmental friendly production processes and materials as well as to the employment in this new fields. This paper is expected to be useful to the academics, and researchers as well as to the politicians and policy makers.

Keywords: Climate Change, Policy, Economy, Political Economy, Sustainable Development.

Jel Codes: Q00,Q52,Q53.

*Istanbul Technical University, Taşkışla, Istanbul, Turkey. egemens@alumni.bilkent.edu.tr

1. INTRODUCTION

Political economy concept's meaning is similar to the economy as they mainly focus on the allocation of resources, goods/services in political regimes together with legislations (e.g. laws and regulations, etc.) (Vidokle, 2013). Political economy is integration of the concept economy and policy (Vidokle, 2013). Economy is, as Aristotle has described it, related with arranging things within the house or household whereas politics is how the things are arranged among the citizens (Vidokle, 2013). Political economy is mainly focusing on the interaction of politics and economics, the way power and resources are allocated (O'Meally, 2009). Political economy concept has been defined in various ways in the literature. For example, political economy has been described by Adam Smith and David Hume (Smith [1776] 1961) as a tool for politicians and legislators to enhance welfare of the people (Nurmi, 2017: 1).

Climate change has become a threat for the humanity's welfare and survival. It affects humanity's welfare adversely. Climate change gives harm to forests, agricultural sector, water resources, people's health and economy. Opportunity cost of not taking timely action against the climate change is expected to be 5% to 20% loss in the global GDP (gross domestic product) annually (Stern, 2007:vi). For this reason, political economy of the climate change has become an important topic (Figure 1). Based on an indepth literature review, this paper aims to analyze the climate change issue and ways to prevent the climate change from political and economic point of views.

Figure 1. Need for Effective Political Economy to Cope with the Climate Change



2. CLIMATE CHANGE AND ITS CAUSES

Global warming's impacts on the climate change are expected to be observed at higher rate than previous forecasts (Alley, 2004:62-64). Accelerated climate change will become a serious problem causing deterioration of the entire global ecosystems (IPCC 2013; Ordóñez and Duinker, 2014:311). For example, changes in the nature (e.g. precipitation pattern, evaporation) influence the amount and quality of the freshwater (Bloetscher and Heimlich., et al., 2011:10). IPCC (the Intergovernmental Panel on Climate Change) (2007) forecasts that the global temperature can increase by 5°C in the next century (Dellal and McCarl, 2010: 169). Temperature changes have impact on the weather conditions (e.g. precipitation, wind, extremities) (IPCC 2007; Ordóñez and Duinker, 2014:311).

Greenhouse gas emissions are among the main causes of the climate change. Even if greenhouse gas emissions need to be reduced at the global level, greenhouse gas emissions related problem remains as an important cause of the climate change. Especially, economic growth and population growth increase pressure for CO₂ emissions increase (IPCC, 2014: 8). Energy generation composition is being changed in favor of renewable energy usage whereas the need for carbon capture and storage is increasing due to the intensive usage of fossil fuels which is expected to supply more than 50% of the total energy supply in 2050 in the world (Stern, 2007:viii). United States CO₂ emission has been decreased sharply in 2015 due to the reduced coal consumption in the USA (Olivier et al., 2016:5). Furthermore, structural improvements (e.g. increase in the energy efficiency) in the economy have contributed to the slowdown in the increase in the CO₂ emissions globally (Olivier et al., 2016:6).

3. EFFECTS OF THE CLIMATE CHANGE ON THE WELFARE OF THE HUMANITY

Climate change has adverse impacts on the humanbeing's lifes, their well-being and welfare (e.g. difficulty in having access to food, water) (Stern, 2007: vi). Climate change affects biodiversity, precipitation, wind and precipitation patterns as well as frequencies and magnitudes of the natural disasters. All countries especially the poorest ones are experiencing and are expected to experience adverse impacts of the climate change (Stern, 2007: vii). Climate change affects welfare of the people mainly through its impacts on health, life in the cities, water, agriculture and food, manufacturing and business as explained in the following paragraphs:

- **Health:** Climate change and its side effects (e.g. air pollution, increase in the temperature) cause many health problems such as spread of diseases, breeding problems, ashtma, respiratory illnesses, and spread of disease vectors (Walsh, 2006:4).

- **Life in the cities:** Cities have started to experience natural disasters (e.g. droughts, heat waves) at an increasing frequency and magnitude (Wilby 2007; Ordóñez and Duinker, 2014:311).

- **Water:** Severity of the water scarcity problem is being increased. Scarcity in water resources does not only affect the survival of the humanity but also all industries including manufacturing and agriculture as all production processes rely on water. All products have their embodied water and energy. Furthermore, water is vital for the energy generation.

- **Agriculture and Food:** Food insecurity is being intensified. Scarcity in water resources is expected to foster the food scarcity. Furthermore, climate change influences the ability of land to yield crops and vegetation affecting farmers' production possibilities (Weber and Hauer, 2018:163). Food scarcity can result in increase in food prices which can have political consequences. For example, one of the main reason of Arab spring was increase in food prices.

• **Manufacturing:** Manufacturing depends on various inputs mainly on water, energy and materials. Loosing fresh water resources will affect economic growth and the employment rate adversely. Similarly, scarcity of water can influence energy generation negatively. Furthermore, scarcity in the materials has started to be observed as a result of the deteriorated conditions of the Earth.

• **Business:** 70% of the companies in the world experience weather risks which have high uncertainty having potential consequences of financial losses (Barnett, 2001; Hanley, 1999; Dutton, 2002; Larsen, 2006; Bertrand and Parnaudeau, 2017). Financial losses due to the extreme weather conditions (e.g. storms) are expected to increase (Walsh, 2006:5). Bloomberg, Paulson and Steyer (2014) have emphasized that companies, even the large ones, have started to experience financial losses due the abnormal weather conditions (Bertrand and Parnaudeau, 2017:3). Weather conditions can affect sales and prices (Toeglhofer et al., 2012; Bertrand and Parnaudeau., 2017). Climate risk needs to be considered as an important criterion by the companies for their investment decisions (Averchenkova, 2015:8-9). Climate change, however, results in the emergence of new markets (e.g. low-carbon Technologies, products etc.) which can act as an opportunity for the companies capable of getting benefit out of this opportunities as well as for the people who can be employed in these emerging markets (Stern, 2007:viii; Walsh, 2006:31).

4. ROLE OF POLITICIANS IN THE FIGHT AGAINST CLIMATE CHANGE

Politicians and governments should collaborate to take precautions in order to reduce CO₂ emissions. Politicans play important role in coping with the adverse impacts of the climate change as they can contribute to the solution of the climate change problem. Politicians play important role in taking action to fight against the climate change. For example, President Nixon's policies helped to fight against climate change indirectly by reducing CO₂ emissions through reduced oil consumption. After the 1973 oil crisis, President Nixon achieved reduction in the oil consumption through rationing, fair taxation system and contingency plans (Nixon, 1973). Furthermore, President Nixon set regulations on cars sold with respect to sustainability and safety aspects as well as additional safety tests (Bayer, n.d.). Oil companies' advertisements stating "Drive Slow and Save Gas" as well as Congress's achievement to put the speed limit on the highways have contributed to the reduction in the oil consumption (Jacobs, 2016). In the long run, these policies and regulations have strengthened the American economy, enabled emergence of oil efficient cars as well as reduced dependence to foreign countries with respect to oil trade.

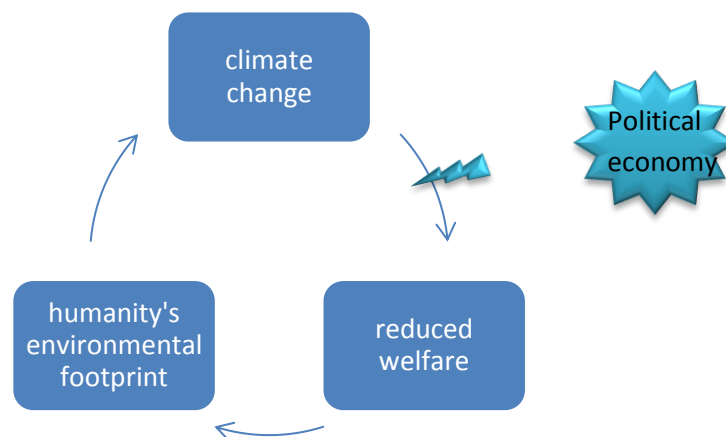
Politicians can be effective in the fight against the climate change and in establishing effective political economy in different ways including: supporting the research and development activities, education (both formal and informal education), supporting the establishment of the relevant institutes,

setting political restrictions, regulations and tax policies, as well as establishment of collaboration among the governments at the global level.

Politicians and governments can support the companies' research and development. For example, as detailed in the United Nation's report entitled as Global Compact and United Nations Environment Programme (2012), government in Spain supported a public-private partnership among the government, a university and a company for the research and development of water resource management technologies (Averchenkova, 2015:9).

Politicians should raise awareness of the people in order to increase welfare of the society. As a tool of the political economy education plays an important role in this field. People's awareness of the climate change and its impact on their welfare as well as of their role in the fight against climate change can break the loop presented in the Figure 2. This loop can be broken down by an effective political economy which necessitates people's education (both formal and informal education) increasing their awareness on the impacts of their unsustainable behavior on their welfare and on the environment. People's awareness will increase effectiveness and successful implementation of the policies. They can contribute to the establishment of the policies. They can reduce their environmental footprint. They can change their behaviors and consumption patterns. They can reduce their excessive consumption of goods. They can prefer more sustainable products in their purchasing decisions. They can encourage companies performing environmental friendly and producing environmental friendly products. In this way, people's increased awareness can influence supply and demand sides of the economy.

Figure 2. Loop Of Humanity's Failure in the Fight Against Climate Change and Humanity's Reduced Welfare



Politicians and policy makers can influence awareness of the companies and financial institutions with respect to climate risk, the need to consider climate risk as a business risk and the way climate risk can be financially managed (IPCC, 1990; UNEP-FI, 2006; Bertrand and Parnaudeau, 2017: 3).

Companies' awareness of the climate risk as well as of its financial and risk management, can increase their resilience and contribute to their survival. Companies' survival can contribute to the people's welfare with the help of employment opportunities provided.

Politicians need to encourage the companies to reduce their environmental footprint. Companies play important role in the effectiveness and success of the mitigation efforts and policies (IPCC, 2014:29). Furthermore, politicians need to encourage the companies to invest in environmental friendly production processes.

Politicians can foster research and development in the field of sustainability (e.g. sustainable technologies, energy efficiency, sustainable production processes). They can encourage collaboration between universities and businesses. Politicians can establish climate change policy related interdisciplinary research and training centers (e.g. the Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment) (Averchenkova et al., 2015). They can encourage global collaboration in the interdisciplinary research and development activities on sustainability. The global collaboration can further contribute to the creation of synergy enabling effective and efficient resource as well as experience sharing in this field.

Politicians can set political restrictions and tax policies to reduce greenhouse gas emissions. Mitigation policies' interactions among themselves can create synergy in reducing greenhouse gas emissions (e.g. carbon tax and renewable energy subsidies) (IPCC, 2014:29). Politicians need to invest in renewable energy systems and in zero-emission energy sources. For example, China needs to invest in 8001,000 gigawatts of zero-emission capacity by 2030 so that it can reach its target of increasing zero-emission energy sources by 20% by 2030 (Taylor and Branigan, 2014).

Politicians need to establish collaboration links with the governments globally for the fight against climate change at the global level. Climate change affects all human beings and their welfare in all countries. Global action and commitment in the fight against climate change is needed. Politicians need to encourage this global action and commitment.

5. DISCUSSION

Climate change is caused by the humanity's environmental footprint as a result of their unsustainable consumption and production patterns. Climate change effects are observed in higher frequencies and magnitudes reducing the people's welfare. Nature is being deteriorated and consumed in a way that scarcity in the resources has started to be experienced. As production relies on the natural resources (e.g. raw materials, water), scarcity in the resources endangers the production of goods vital for humanity's survival. Furthermore, climate change caused disasters can challenge or collapse the production process. Climate risk has become a financial issue which needs to be managed.

Climate resilience of the companies, their supply chains and production processes needs to be enhanced. Challenges in the production processes can cause increase in the unemployment rate which can further reduce people's welfare.

Political economy needs to manage actions to be taken in the fight against climate change and in enhancing humanity's welfare and sustainability performance in all fields (Table 1). Effective fight against climate change enabled by the economic policy tools can support sustainable development as well as to the regeneration of the nature and resources. Effective policies, regulations as well as tax, energy mix, education, research and development and investment policies are vital for reducing humanity's environmental footprint enhancing sustainability performance of the production and outputs. Improving sustainability performance of the production processes can contribute to the competitiveness of the companies and to reduce their production costs. Effective research and development strategies enabled by university and business collaboration can support emergence of new sustainable and smart technologies which can further contribute to the companies' sustainability performance, cost effectiveness as well as to the countries' employment rate.

Table 1. Causes and Effects of the Climate Change As Well As Actions to Be Taken in the Fight against Climate Change

Causes of the climate change	Effects of the climate change	Actions to be taken in the fight against climate change
Humanity's environmental footprint	Reduced welfare Deteriorated nature Scarcity in the resources (e.g. water, raw material) Health Life in the cities Water Agriculture and food Manufacturing Business	Effective political economy Policies, regulations, restrictions, and tax policies Research and development Investment policies (to change the energy mix in favor of non-zero emission energy sources) Integration of people and business into the fight against climate change Education of the people (raising people's awareness of the climate change and its impact on their welfare as well as of their role in the fight against climate change) Education of the businesses and finance institutions (raising their awareness of the climate risk) Global collaboration, action and commitment
Main actor causing climate change: Humanity	Main actor affected by the climate change: Humanity	Main actor able, capable and responsible for the fight against climate change: Humanity

6. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

This paper examined the climate change issue and how it can be prevented from political and economic point of views. As the climate change affects the people's welfare adversely, the paper has emphasised the need for effective political economy in order to solve this climate change problem and to cope with the adverse impacts of climate change. Effective and successful fight against climate change is based on the interactions of economy, policy and sustainability. Economic decisions and policies as well as their interaction have impact on the success of this fight. Political economy can break down the loop of humanity's environmental footprint, climate change, and reduced welfare (Figure 2). Humanity is the main actor causing climate change and the main actor being affected by the consequences of the climate change. The solution to the climate change, however, relies on the humanity as the main actor. The political economy needs to enable and support:

- Establishment of the policies, regulations, restrictions, and tax policies encouraging companies to enhance their sustainability performance.
- Fostering research and development for sustainable production processes, and products.
- Establishing the investment policies to change the energy mix of the country so that environment footprint of the energy generation process is reduced and the investments for renewable energy are supported.
- Establishing collaboration links between universities and companies so that research and development for climate resilient and environmental friendly production processes and products.
- Integrating people and business into the policy making, policy implementation, and to the fight against climate change.
- Providing formal and informal education to the people so that their awareness of the climate change and its impact on their welfare as well as of their role in the fight against climate change is enhanced.
- Providing education to the businesses and finance institutions so that their awareness of the climate risk and of managing its financial risks are increased.
- Establishing global collaboration and commitment for the effective global action against the climate change and for enhancing climate resilience of the people and industries.

This paper is expected to be beneficial especially to the academics, researchers, politicians and policy makers.

REFERENCES

- Alley, R. B. (2004) "Abrupt Climate Change", *Scientific American*, 291(5): 62-69.
- Averchenkova, A., Crick F., Kocornik-Mina A., Leck H. and Surminski S. (2015) "Multinational Corporations and Climate Adaptation - Are We Asking the Right Questions? A Review of Current Knowledge and A New Research Perspective", March 2015, Centre for Climate Change Economics and Policy, Working Paper No. 208; Grantham Research Institute On Climate Change and The Environment Working Paper No. 183, <http://www.lse.ac.uk/GranthamInstitute/wp-content/uploads/2015/03/Working-Paper-183-Averchenkova-et-al.pdf> (Access date: 31.07.2017).
- Barnett, J. (2001) "Adapting to Climate Change in Pacific Island Countries: The Problem of Uncertainty", *World Development*, 29: 977–993.
- Bayer, J. (n.d.). "Cars and Oil", https://www.lsrhs.net/departments/history/ShenM/Site/20th_classwork,_handouts_files/Oil%20and%20cars.pdf (Access date: 31.07.2017).
- Bertrand, J. L., and Parnaudeau, M. (2017) "Understanding the Economic Effects of Abnormal Weather to Mitigate the Risk of Business Failures", *Journal of Business Research* <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.09.016>.
- Bloetscher, F., and Heimlich, B. (2011) "Adapt to a Changing World: Protect and Diversify to Sustain Water Supplies for the Future", *Opflow*, 37(3): 10-14.
- Bloomberg, M. R., Paulson, H. M., and Steyer, T. F. (2014) "Risky Business: The Economic Risks of Climate Change in the United States", Report. Bloomberg.
- Dellal, I. and McCarl, B.A. (2010) "The Economic Impacts of Drought on Agriculture: The Case of Turkey", In Lopez-Francos, A. (comp.), Lopez-Francos, A. (collab.), *Economics of Drought and Drought Preparedness in a Climate Change Context*, Ciheam/FAO/ICARDA/GDAR/CEIGRAM/MARM Options Mediterraneennes: Serie A. Seminaires Mediterraneens, 95: 169-174. (Access date: 31.07.2017).
- Dutton, J. (2002) "Opportunities and Priorities in a New Era for Weather and Climate Services", *Bulletin of American Meteorological Society*, 83(9): 1303–1311.
- Hanley, M. (1999) "Hedging The Force of Nature", *Risk Professional*, July/August, 21 –25.
- IPCC (1990) "Climate Change: The IPCC Scientific Assessment", Technical Report. Cambridge, UK.
- IPCC (2007) "Climate Change 2007:the Physical Science Basis", In: Contributions of Working Group

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- I to the 4th Assessment Report of the IPCC. S. Solomon, D. Qin, M. Manning, Z. Chen, M. Marquis, K.B. Averyt, M. Tignor, and H.L. Miller (Eds). Cambridge University Press. Cambridge, 1–996.
- IPCC (2013) “Climate Change 2013: the Physical Science Basis Summary for Policymakers”, In Contributions of Working Group I to the 5th Assessment Report, Cambridge, UK., 36.
- IPCC (2014) “Summary for Policymakers, in: Climate Change 2014, Mitigation of Climate Change”, Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the IPCC. Edenhofer, O., R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, E. Farahani, S. Kadner, K. Seyboth, A. Adler, I. Baum, S. Brunner, P. Eickemeier, B. Kriemann, J. Savolainen, S. Schlömer, C. von Stechow, T. Zwickel and J.C. Minx (Eds.) Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Jacobs, M. (2016) “America’s Never-Ending Oil Consumption Why Presidents Have Found it so Difficult to Ask People to Just Use Less”, May 15, 2016 <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2016/05/american-oil-onsumption/482532/>(Access date: 31.07.2017).
- Larsen, P. H. (2006) “Estimating the Sensitivity of U.S. Economic Sectors to Weather”, Working Paper Cornell University. Cornell University.
- Nixon, R. (1973) "Address to the Nation About Policies to Deal with the Energy Shortages", November 7, 1973, Online by: Peters, G. and Woolley, J.T. The American Presidency Project, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=4034> (Access date: 31.07.2017).
- Nurmi, H. (2017) “Models of Political Economy”, Routledge, New York.
- Olivier, J.G.J., Janssens-Maenhout, G., Muntean M. and Peters J.A.H.W. (2016) “Trends in Global CO₂ Emissions”, 2016 Report, The Hague: Pbl Netherlands Environmental Assessment Agency, European Commission, Joint Research Centre.
- O’Meally, S. (2009) “Political Economy, Water and the MDGs”, UK. Overseas Development Institute. <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/4305.pdf> (Access date: 20.10.2017).
- Ordóñez, C. and Duinker, P.N. (2014) “Assessing the Vulnerability of Urban Forests to Climate Change”, Environmental Reviews, 22(3): 311-321.
- Smith, A. ([1776]1961) “The Wealth of Nations”, London, J.M. Dent.
- Stern, N. (2007) “Stern Review: The Economics of Climate Change”, <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20100407163608/http://www.hm->

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- treasury.gov.uk/d/Summary_of_Conclusions.pdf (Access date: 31.07.2017).
- Taylor, L. and Branigan, T. (2014) "US and China Strike Deal on Carbon Cuts in Push For Global Climate Change Pact", <https://www.theguardian.com/environment/2014/nov/12/china-and-us-make-carbon-pledge> (Access date: 31.07.2017).
- Toeglhofer, C., Mestel, R., & Prettenhaler, F. (2012) "Weather Value at Risk: On the Measurement of Non-Catastrophic Weather Risk", *Weather, Climate, and Society*, 4(3): 190–199.
- UNEP-FI (2006) "Adaptation and Vulnerability to Climate Change: The role of the finance Sector", Technical Report United Nations Environment Programme Finance Initiative.
- Vidokle, A. (2013) "Art without Market, Art without Education: Political Economy of Art", *e-flux journal* #43 <http://www.e-flux.com/journal/43/60205/art-without-market-art-without-education-political-economy-of-art/> (Access date: 20.10.2017).
- Walsh, T. (2006) "Climate Change: Business Risks and Solutions", *Risk Alert*, 5(2) <http://solutions.marsh.com/climate/documents/climateChange200604.pdf> (Access date: 31.07.2017).
- Weber, M. and Hauer, G. (2003) "A Regional Analysis of Climate Change Impacts on Canadian Agriculture", *Canadian Public Policy*, 29(2): 163180.
- Wilby, R.L. (2007) "A Review of Climate Change Impacts on the Built Environment", *Built Environment*, 33(1): 31–45.

POLITICAL ECONOMY OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Begüm SERTYEŞİLİŞİK*
Egemen SERTYEŞİLİŞİK**

ABSTRACT

Construction industry contributes to the economy, development and welfare of the countries. Its competitiveness and improvement is important for sustainable development and strong economy. Construction industry is affected by and is affecting the political economy. For this reason, countries' sustainable development policies need to focus on the political economy of the construction industry so that these policies can be more effective. Based on an indepth literature review, this paper aims to investigate the political economy of the construction industry. With this aim, the objectives of this paper are to analyze the impacts of the political economy on the construction industry as well as to investigate the relationship between the political economy and the construction industry. The findings reveal the impact of the political economy on the competitiveness and development of the construction industry. Furthermore, the findings emphasise the political economy of the construction industry and its contribution to the sustainable development and welfare of the countries. This paper is expected to be useful for the researchers and academics in the relevant field as well as to the politicians, policy makers and construction industry professionals.

Keywords: Policy, Construction, Employment, Sustainability, Economy.

Jel Codes: L00, O18, R30, L74.

1. INTRODUCTION

Construction industry influences three main pillars of the sustainable development, namely: social, economic and environmental aspects. It has impact on the social sustainability due to its influence on the wellbeing of the people. It contributes to the fulfillment of the population's primary need (e.g. sheltering) as per Maslow's hierarchy of needs. It supplies construction materials as well as constructions (infrastructure and buildings) needed for the survival and wellbeing of the humanbeings. Furthermore, construction industry affects the well-being of the citizens as it influences the employment rate of the countries due to its labour-intensiveness (Sertyesilisik, 2017). It has impact on the economic sustainability as it has influence on the employment rate and purchasing power of the people, on the countries' GDPas well as on the production of the main inputs (e.g. construction materials, infrastructure, and all building types) needed for the development of the countries. Construction industry

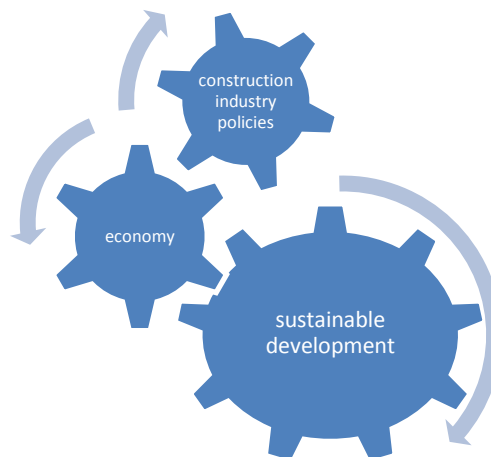
* İstanbul Technical University, Taşkışla, İstanbul, Turkey. begum_sertyesilisik@hotmail.com

** İstanbul Technical University, Taşkışla, İstanbul, Turkey. egemens@alumni.bilkent.edu.tr

supports countries' export contributing to their trade balance. For example, Turkish contractors have accomplished more than 6500 projects having the value of more than 200 billion USD in more than 90 countries (Novron website). GDP growth rate and construction sector growth rate are interrelated and show similar growth and decline patterns (Turkish Contractors Association website). Based on the Engineering News Record (2005)'s survey, Horta et al. (2013: 89) have emphasized that the construction industry contributes to the 9% of the GDP in the world and to the 7% of the employment in the world. Furthermore, construction industry has impact on the environmental sustainability due to its environmental footprint throughout the production of construction materials and construction processes as well as throughout the lifecycle of the constructions.

As construction industry contributes to the wealth of society, its effective and successful political economy is vital for sustainable development and welfare of the countries. Referring to Adam Smith's and David Hume's Political Economy definition (Smith [1776] 1961) political economy can be described as a tool of politicians and legislators for increasing the welfare of the people (Nurmi, 2017: 1). At this aspect political economy of construction industry focuses on increasing welfare of the societies by creating job opportunities, sheltering and housing. Construction industry supports all countries' economies and their development especially through its contribution to the GDP and the employment rate. Construction industry is affected by and is affecting the economy of the country. It is one of the main sectors contributing to the sustainable development of the countries. For all these reasons, political economy of the construction industry has impact on the economy, sustainable development and well-being of the countries globally (Figure 1). Based on an indepth literature review, this paper aims to investigate the political economy of the construction industry.

Figure 1. Relationship among Construction Industry Policies, Economy and Sustainable Development



2.MAIN ASPECTS OF THE EFFECTIVE POLITICAL ECONOMY OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Countries need to keep and enhance the competitiveness of their construction industry as it has impact directly on the welfare of their people. It influences countries' development, trade balance, and employment rate. Construction industry is mainly labour intensive and contributes to the employment rate of the countries (Sertyesilisik, 2017a). The degree of capital intensiveness and labour intensiveness of the construction industry depends on the technology used in the construction industry and on the economies of scale of the projects as well as on the labour wages and their efficiency level. Construction industry is known by its capacity to provide labour for low level skilled labor force (Dernberger, 1969:265). Furthermore, construction projects can provide employment opportunities for immigrants. Borjas (2003), however, estimates that, overall, a 10 % increase in the immigrant labor supply decreases wages of U.S.-born workers by 3-4 % (Sisk and Bankston, 2014: 311-312). Globalization of the construction activities results in multi-cultural and multi-lingual construction teams working for the same project.

As the construction industry is one of the main industries supporting the export of the countries contributing to the trade balance, countries having globally competitive construction industry can get benefit in their trade balance. Political economy of the countries needs to support competence and competitiveness of the local construction companies globally. Political economy decisions need to support the education of the construction professionals who are capable of dealing with the intensive competition globally. Construction professionals need to be equipped with the skills and knowledge demanded in the global construction market today and in the future (Sertyesilisik, 2018). Universities need to be encouraged to educate construction professionals of the future keeping their curriculum up-to-date complying with the requirements of the global construction industry (Sertyesilisik, 2017b). Furthermore, globally competitive construction industry can be achieved through the policies supporting research and development, innovation capacities of the construction companies as well as through supporting the companies to catch and shape the changes and trends in the global market.

Political economy of the construction industry can play a key role for the countries in overcoming economic crises. In case of economic crises periods, the economic policies need to support financial resilience of the construction industry. If the construction industry is affected by the economic crises the magnitude of the crises deepens due to increase in the unemployment rate (Sertyesilisik, 2017a). Economic policies encouraging the people to invest in the outputs of the construction industry (e.g. tax policies, bank interest rates, etc.). Furthermore, the politicians need to keep the construction industry vivid even in the economic crises periods. They can achieve the vividness of the construction industry enabling the finance of the constructions via built-operate and transfer. In this way, even in the economic

crises periods, the mega construction projects (e.g. bridges, airports) can be accomplished fostering the development of the country and providing employment opportunities.

Effective political economy of the construction industry can contribute to the competitiveness of the construction companies and to their ability and competency in getting new projects globally. The global construction market is growing. Construction industry is among the growing industries in the world (Economywatch, 2010). Global construction industry especially the ones in the emerging markets are expected to grow rapidly (Global Construction Outlook 2020 market research report, 2015). The need for the construction industry's outputs is increasing especially due to the increasing population and intensified urbanization. Percentage of the world population living in the cities is being increased and is expected to increase by 69% by the year 2050 (IPCC, 2014:25).

Companies in the construction industry are operating under intensive competition as entry barriers to the construction market are relatively low. Companies' search for new markets fosters globalization in the industry. Intensive competition in the market motivates the companies to search for suitable, growing and emerging markets so that they can survive. They try to exploit new job opportunities in different markets and perceive internationalization as a way to survive. Especially, construction companies of the developed countries pursue internationalization strategies to exploit opportunities globally (Horta et al., 2013:89).

Even if construction companies' search for new markets as well as synergy in the global action (e.g. cost effectiveness, increased competitiveness) fosters globalization in the industry, global construction market can be challenging for the construction companies. The intensified competition in the global construction market forces the companies to reduce their price which can result in reduced profit margin in case they cannot reduce their costs. Furthermore, globalization of the construction companies leads to the globalization of the supply chains due to the geographically dispersed construction activities. Globalization of the supply chains can enable the companies to get the expertise in a cost effective way, reduce their costs and enhance their competitiveness. On the other hand, it can cause trade related difficulties (e.g. trade quota, problems in the border, tax, etc.), reduced sustainability performance of the constructions and materials, and increased risk in the production process to experience climate risks in different areas. Furthermore, the production/construction processes are carried out at different sites in various countries by multilingual and multicultural teams (including internal customers in the construction supply chain) for customers having different languages and cultures (Sertyesilisik, 2017b, c). Communication within the multi-cultural and multi-lingual teams is important as misunderstandings or the failure in the communication can cause serious problems (e.g. occupational health and safety problems, reduced motivation and defective works, failure in understanding the content and tone of the messages and feedbacks). Furthermore, even if the

construction companies operate globally, they need to act locally. Culture influences the design expectations of the targeted customers (e.g. level of ornaments, functions requested). Local laws and regulations need to be considered in the design, cost estimation, contract preparation or analysis as well as contract execution phases. In the design phase, the local regulations need to be considered to ensure that the design complies with the regulations of the place where the design will be constructed. In the contract preparation or analysis phase, the risks and obligations need to be analyzed considering the requirements of the laws and regulations. As supply chain management needs to be effective, contracts and contracting strategies need to support the effectiveness of the global or international supply chain management. Furthermore, the contract execution phase needs to be achieved in compliance with the local laws and regulations.

Policies, regulations, and subsidies need to enhance competitiveness of the construction industry considering changes and new trends in the industry. Changes in the characteristics of the demand for construction can bring opportunities to the construction companies as they result in the emergence of new niche markets. Characteristics of the demand for construction are being influenced by the changes in the purchasing power of the people, need for sustainable and smart built environment as well as by the innovations. The demand characteristic is being changed by purchasing power. For example, affordable housing market is becoming one of the important markets due to the changes in the purchasing power of the people. Another example is the increasing need for post-disaster sheltering due to the increased frequencies in natural disasters as well as in the wars, social unrest and uprisings. Furthermore, another trend is related with the sustainable and smart production processes and products. The market for smart buildings and smart materials is growing. Smartness of the built environment and of the materials can contribute to the reduction in the environmental footprint of the construction industry and of its outputs further. Construction industry and its outputs are becoming more IT based. The market for sustainable buildings, and sustainable materials emerges as a growing market due to the fact that construction industry's as well as the world's sustainability performance can be enhanced. Green construction market is expected to grow further in the near future (Global Construction Outlook 2020 market research report, 2015). Construction industry, as an enabler of the cities with the help of their outputs and construction processes, has a big environmental footprint. Cities have become main sources for energy consumption and CO₂ emissions. "... *In 2006, urban areas accounted for 67–76 % of energy use and 71–76 % of energy-related CO₂ emissions*" (IPCC, 2014:25). Policies, regulations, and subsidies need to support the companies to overcome the barriers in adapting themselves to the trends in the market.

Politicians need to support research and development for advanced, smart, sustainable and resilient technologies in the construction industry. Usage of these technologies in the construction

industry can contribute to save our world's natural resources. For example, usage of thermal insulation can contribute to the energy saving and to enhance buildings' occupants' comfort. Energy savings can contribute to the household's budget enabling them to pay less for heating or cooling. At another level, thermal insulation usage can support the wealth of the nations reducing the need for energy exports especially if the country depends on the energy exported. Furthermore, usage of advanced, smart, sustainable and resilient technologies in the construction industry can reduce the need for consumption of the natural resources. This can reduce the construction cost as well as enhance the competitiveness and sustainability performance of the construction companies. Furthermore, at the country level, reduced material consumption can contribute to the trade balance of the country especially if the country depends on the materials exported. This can reduce country's dependence on the natural resources of other countries. Research and development in this field can further contribute to the employment rate of the country as they can lead emergence of new job opportunities and new niches.

The politicians should encourage constructions companies to use and develop advanced, smart, sustainable and resilient technologies in their constructions and construction processes through subsidies. Furthermore, subsidies should be provided to the construction material producers to encourage them to manufacture advanced, smart, sustainable and resilient technological construction materials. These subsidies can motivate the companies for further research and development.

Politicians need to establish education policies enabling the students to become globally competitive construction professionals equipped with the skills and knowledge needed in the global construction industry today and in the future. The changes and trends in the global construction industry influence the knowledge, skills and talents of the construction professionals. Current changes in the demand and supply characteristics in the construction industry influences the competition among the construction companies. Changes in the industry changes the universities and their curriculums. Education policies need to enable the students to become globally competitive construction professionals equipped with the skills and knowledge needed in the global construction industry today and in the future (Sertyesilisik, 2017b, 2018). Policies need to support the university and construction industry collaboration. Universities need to update their curriculums considering the requirements of the global construction industry enabling their students to be competent in working globally (Sertyesilisik, 2017b). Universities play important role in the competitiveness of the construction companies globally as they train and educate future construction professionals and as they influence innovation capacity of the companies.

3.DISCUSSION

Effective political economy of the construction industry can contribute to the competitiveness of the construction companies globally and to enhance people's welfare. Advantages of the effective political economy in the construction industry can include the followings:

- Enhanced competitive advantage of the construction industry contributing to the trade balance of the country through increased export
- Enhanced sustainable development of the country
- Enhanced welfare of the citizens
- Increased employment rate
- Increased innovation capacity of the construction industry
- Enhanced vividness of the construction industry
- Reduced environmental footprint
- Enhanced competitiveness of the future construction professionals through enhanced education policies
- Enhanced competitiveness of the construction industry not only through the reduced price and increased profit margins but also through added value activities

Effective political economy of the construction industry need to enhance the competitiveness of the domestic construction industry globally. Policies, regulations, and subsidies need to encourage the construction companies to catch the main trends in the construction industry. These main trends include (but are not limited to) the following: increased sustainability and smartness of the built environment and of the materials; changes in the purchasing power of people (increasing demand for affordable houses); increased need for climate resilient and sustainable built environment as well as for post-disaster sheltering.

New investments, research and development need to be performed. Innovations fostering dematerialization, sustainability, smartness and resilience of the construction industry's outputs (materials, constructions, etc.) as well as of the construction and production processes need to be carried out due to the competitiveness in the industry and need for reducing humanity's environmental footprint. These new trends provide opportunities to the companies who can adapt themselves to these changes. Transformation in the construction industry towards more smart and sustainable one can act as opportunity for the companies who can adapt themselves to the changes in the demand structure. These opportunities, however, can act as threats to the companies who do not perceive or understand the

changes as well as to the companies who failed to adapt themselves to these changes (Sertyesilisik, 2018). Furthermore, education pillar plays an important role in the construction industry's adaptation to the changes. Education policies need to enable future construction professionals to become globally competitive and equipped with the skills and knowledge needed in the global construction industry (Sertyesilisik, 2018).

4.CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

Effective political economy of the construction industry can support the sustainable development and social welfare as well as the trade performance of the countries and competitiveness of the domestic construction industry globally. Construction sector plays an important role in increasing wealth of the society. Political economy of the construction industry focuses on increasing welfare of the societies. The role of the construction industry in the welfare of the people, need for effective political economy of the construction industry and the main aspects of the effective political economy have been examined in this paper. Politicians and construction professionals need to enhance effectiveness of the political economy of the construction industry. The paper has emphasized that effective political economy of the construction industry needs to focus on how to:

- Enhance vividness of the construction industry through investment policies, and contracting strategies (built-operate and transfer)
- Enhance competitiveness of the construction industry through establishment of and pursuing education policies enabling future construction professionals to be equipped with the skills and talent needed in the global construction industry today and in the future.
- Enhance competitiveness of the construction industry through policies enabling them to catch and shape the changes and trends in the global market.
- Enhance competitiveness of the construction industry through policies supporting innovation capacity of the construction industry.
- Reduce environmental footprint of the construction industry's outputs and construction/production processes.

This paper is expected to be beneficial to the policy makers, construction professionals, academics and researchers as well as to the society.

REFERENCES

- Borjas, G. J. (2003) "The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market", *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1335-1374.
- Dernberger, R.F. (1969) "Review Article: Another Piece of the Jigsaw Puzzle Called Communist", *Reviewed Work(s): The Construction Industry in Communist China by Kang Chao*, *Economic Development and Cultural Change*, 17(2): 262-266.
- Economywatch (2010) "Construction Industry", June 29, 2010 <http://www.economywatch.com/world-industries/construction> (Access date: 31.07.2018).
- Horta, I.M., Camanho, A.S., Johnes, J., and Johnes, G. (2013) "Performance Trends in the Construction Industry Worldwide: an overview of The Turn of The Century", *Journal of Productivity Analysis*, 39(1): 89-99.
- IPCC, (2014) "Summary for Policymakers", in *Climate Change 2014, Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* [Edenhofer, O., R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, E. Farahani, S. Kadner, K. Seyboth, A. Adler, I. Baum, S. Brunner, P., Eickemeier, B. Kriemann, J. Savolainen, S. Schlömer, C. von Stechow, T. Zwickel and J.C. Minx (eds.)], Cambridge University Press.
- National Association of Electrical Distributors (2015) "Global Construction Outlook 2020 Market Research Report", <https://www.naed.org/News/channel-news/Global-Construction-Market-Worth-10.3-Trillion-in-2020.aspx>.
- Novron İnşaat ve Dış Ticaret A.Ş. "Construction Industry in Turkey: Facts and Figures", <http://novron.com/construction-industry-in-turkey-facts-and-figures/> (Access date: 31.07.2018).
- Nurmi, H. (2017) "Models of Political Economy", Routledge, New York, USA.
- Sertyesilisik, B. (2018) "Potential Changes in the Demand and Supply Sides in the Construction Industry: Emerging Concepts for the Sustainable and Innovative Economy" In: Christiansen, B. (Ed.) "Emerging Economic Models for Global Sustainability and Social Development" IGI Global Publishing.
- Sertyesilisik, B. (2017a) "Global Trends in the Construction Industry: Challenges of Employment", 255-274. In: Yenilmez, F. and Kılıç, E. (Eds.) "Handbook of Research on Unemployment and Labor Market Sustainability in the Era of Globalization", IGI Global Publishing.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Sertyesilisik, B. (2017b) “Enhancing Global Competency of Future Construction Professionals”, In: Leavitt, L., Wisdom, S. and Leavitt, K. (Eds.) “Cultural Awareness and Competency Development in Higher Education”, IGI Global Publishing.
- Smith, A. ([1776]1961) “The Wealth of Nations”, London: J.M. Dent.
- Turkish Contractors Association website, (2018) ‘’Turkish Contracting in the International Markets’’, <http://www.tmb.org.tr/genel.php?ID=13>(Access date: 31.07.2018).

TEKSTİL FİYATLARI TAMİNLEMESİNDE YSA VE KNEA MODEL KARŞILAŞTIRMASI

Celil AYDIN*

Burak DARICI**

Ufuk ÇELİK***

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, tekstil ihracatı fiyatlarının tahminlemesinde Yapay Sinir Ağları (YSA) ile KNEA modelinin karşılaştırılmasıdır. YSA insan beyninin öğrenme fonksiyonlarının bir modellemesidir. Temelde giriş, ara ve çıkış olarak 3 katmandan oluşur. Ara katman sürekli bir fonksiyon ile giriş verilerine göre çıkış verilerine yakınsamaya çalışır. KNEA modeli ARPS gerileme eğrisi analizi (declincurveanalysis) modelinin üstel gerileme denkleminde türetilerek oluşturulmuştur. Bu model aslında çok değişkenli bir regresyondur. Çalışmada analiz için 2002 yılının ilk çeyreğinden 2017 yılının ikinci çeyreğine kadar olan teksit ihracat verileri kullanılmıştır. 2017 üçüncü çeyrekte 2022 son çeyreğine kadar ise tahminleme yapılmıştır. YSA modeli ile yapılan tahminleme analizinde modelin 62 kayıt üzerinde Mutlak YüzdeHatası0.0035, Kök Ortalama Kareler Hatası 0.0112 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.0086 bulunmuştur. KNEA modeli ile yapılan tahminleme analizinde Mutlak Yüzde Hatası 0.00060201, Kök Ortalama Kareler Hatası 0.0116 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.0126 bulunmuştur.

AnahtarKelimeler: *Tekstil İhracat Fiyatları, Finansal Değişkenler, YSA, Knea Modeli.*

JEL Kodları: C2, C13 G17, L67.

COMPARISON OF YSA AND KNEA MODEL WITH TEXTILE PRICES

ABSTRACT

The aim of this study is to compare Artificial Neural Networks (ANN) with KNEA model in forecasting textile export prices. ANN is a model of the learning functions of the human brain. It basically consists of 3 layers as input, intermediate and output. The intermediate layer attempts to converge to the output data according to the input data with a continuous function. The KNEA model is derived from the exponential regression equation of the ARPS decline curve analysis model. This model is actually a multivariable regression. For the analysis in the study, the textile export data from the first

* Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, Merkez Yerleşkesi, 10200 Bandırma/Balıkesir, TÜRKİYE, caydin@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, Merkez Yerleşkesi, 10200 Bandırma/Balıkesir, TÜRKİYE, bdarici@bandirma.edu.tr

*** Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, Merkez Yerleşkesi, 10200 Bandırma/Balıkesir, TÜRKİYE, ucelik@bandirma.edu.tr

quarter of 2002 to the second quarter of 2017 was used. Estimates were made from the third quarter of 2017 to the last quarter of 2022. In the estimation analysis performed with the YSA model, the model has 0.0035, 0.0112, and 0.0086, respectively, on 62 records. In the estimation analysis made with the KNEA model, Mean Percentage Error 0.00060201, Root Mean Squares Error 0.0116 and Mean Absolute Percentage Error 0.0126 were found.

Key Words: Textile Export Prices, Financial Variables, ANN, KNEA Model.

JEL Codes: C2, C13 G17, L67.

1. GİRİŞ

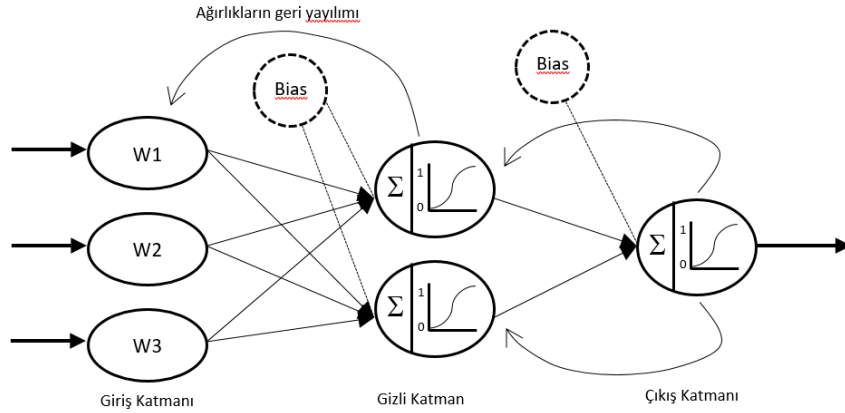
Tekstil sektörü ülkemizin önemli sanayi sektörlerinin başında gelmektedir. Bu sebeple tekstil sektörü çalışmaları büyük önem arz etmektedir. Literatürde tekstil sektörü tahminlemesi hakkında birçok çalışma mevcuttur (Altaş & Giray, 2005; Hatırlı, Oğuztürk, Önder, & Demirel, 2012; Özbek & Akalin, 2011; Özer, 2014). Sayısal değerler ile iyi sonuçlar vermesi sebebiyle tahminleme çalışmalarında YSA en çok kullanılan modellerden birisidir. Ancak KNEA model de çok değişkenli bir regresyon model olması sebebiyle sayısal verilerle başarılı tahminlemelerde bulunmaktadır.

2. YÖNTEM

2.1. Yapay Sinir Ağları

İnsan beyin sisteminden esinlenerek geliştirilmiş olan YSA biyolojik sinir ağlarının bir simülasyonudur (Morris, 1999). Her biri kendi belleğine sahip nöronlar kendi aralarında bilgi alışverişi için birbirleri ile bağlı paralel ve dağıtılmış bir yapılardır. Nöronların bu bağlantılarının tecrübeye göre ayarlanabilen sayısal ağırlıkları vardır. Bu ağırlıklar, sinir ağlarını girdilere göre uyarlanabilir hale getirir ve bu sayede öğrenme işlemini gerçekleştirirler(Caudill, 1987). Nöronlar katmanlar şeklinde ayarlanmıştır. Katmanlar bir aktivasyon içeren birbirleri ile ilişkili düğümlere sahiptir. Yapı bir veya daha fazla gizli katman ile iletişim kuran bir giriş katmanı vasıtasıyla bir ağ şeklindedir. Bu ağ, bir aktivasyon fonksiyonu ile ağırlıkları belirlenen bir sistem şeklinde çalışır. Gizli katman bir çıkış katmanı üzerinden sonuçları üretecek şekilde bağlanmıştır (Morris, 1999).

Şekil 1. Geri Beslemeli YSA Modeli



Bu çalışmada kullanılan YSA Şekil 1 ile gösterilen geri beslemeli bir modeldir (Rumelhart, Hinton, & Williams, 1986). Bu modelde en az bir hücrenin çıkışı kendisine veya diğer hücrelere giriş olarak verilir. Bu sistem denetimli bir algoritmadır. Girişler ve çıkışlar arasındaki hata sinyali bulunarak, ağırlıklar bu sinyale göre güncellenir. Böylece hata fonksiyonunun etkileri ağırlıklar sayesinde yayılır ve toplam hata değeri minimize edilmiş olur.

Geri yayılım algoritmasında kullanılan aktivasyon fonksiyonu, sürekli türevi alınabilen ve tekdüze bir şekilde azalmayan minimum ve maksimum asimtotlar arasında uzayan bir fonksiyondur. Algoritmanın adımları aşağıda verilmiştir (Brownlee, 2011).

Adım 1: Rastgele küçük bir sayı ile bütün başlangıç ağırlıkları belirlenir.

Adım 2: Ağdaki her bir katman ve her bir katmandaki nöronlar için giriş ağırlık değerleri hesaplanır

Adım 3: Eğitim sayısı kadar aşağıdaki adımlar tekrarlanır

Adım 3.1: Girişler için ortalama çıkış hatası hesaplanır.

Adım 3.2: Her bir giriş için bias ağırlıkları bulunur ve eğitim vektörleri oluşturulur

Adım 3.3: Eğitim vektörü Adım 1'deki küçük sayıdan daha küçükse durulur

Adım 3.4: Değilse tüm ağırlıklar eğitim vektörünün çıkış hatasına göre güncellenir

2.2. KNEA

NEA (NonlinearExtension of ARPS) temel yapısı, ARPS gerileme eğrileri modelinin üstel (exponential) gerileme denkleminde türetilerek oluşturulmuştur (Arps, 1945). Giriş verilerinin doğrusal olmayan kombinasyonunu oluşturmak için çekirdek bir model (KNEA) çok değişkenli doğrusal olmayan tahminleme modeline (NEA) uygulanır (Ma & Liu, 2018). ARPS modeli her ne kadar petrol üretim miktarları tahminlemesinde kullanılsa da NEA modelinin üretim kapasitesi ve etkileyen

faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi iyi bir şekilde ortaya koyması, çekirdek modelin de giriş verilerini doğrusal olmayan bir kombinasyonda sağlaması ile üretimdeki kaçınılmaz (aşırı küçük veya büyük) eksiklikler daha iyi tahminlenmektedir. Bu model aslında çok değişkenli bir regresyondur.

ARPS temel gerileme eğrisi denklemine göre a ve b deneysel sabit değerlerdir.

$$\frac{1}{q(t)} \frac{dq(t)}{dt} = a q(t)^b \quad (1)$$

t zamanında üretilen petrol üretim oranını $q(t)$ belirtirken, b sabiti sıfıra eşit ise üslü gerileme modeli, eğer b sabiti 1'e eşitse harmonik gerileme modeli ve b sabiti 0 ile 1 arasında ise hiperbolik gerileme modeli oluşur. Bu 3 model aslında petrol kuyularının performansını analiz ve tahmini için kullanılır. NEA modelinin üretim kapasitesi ve etkileyen faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi iyi bir şekilde ortaya koyması, çekirdek modelin de giriş verilerini doğrusal olmayan bir kombinasyonda sağlaması ile üretimdeki kaçınılmaz (aşırı küçük veya büyük) eksiklikler için daha iyi tahminleme yapabilmektedir.

Doğrusal olmayan bir model için $b = 0$ olacak şekilde ARPS denklem 1'de etki faktörlerini eklersek denklem 2'yi elde ederiz.

$$\frac{dq(t)}{dt} = a q(t) + g(u(t)) + \mu \quad (2)$$

Burada $u(t) = [u_1(t), u_2(t), \dots, u_N(t)]$ ve $g(u(t))$ genel olarak $u(t)$ 'nin doğrusal olmayan bir fonksiyonu ise denklem 2 üzerinden denklem 3 elde edilir.

$$q(k) = a q(k-1) + g(u(k)) + \mu \quad (3)$$

Burada g fonksiyonunun belirlenmesi zor olacağı için doğrusal olmayan bir haritalamada $\varphi: R^N \rightarrow \mathcal{F}$ geniş boyutlu özellik uzayı olarak $\mathcal{F}$ içinde doğrusal bir fonksiyonu alarak orijinal uzay R^N içinde $g(u(k))$ fonksiyonunu çözümleyerek denklem 4'ü elde ederiz.

$$g(u(k)) = \omega^T \varphi(u(k)) \quad (4)$$

Burada $g(u(k))$ denklem 3'de yerine koyulursa denklem 5 elde edilir.

$$q(k) = a q(k-1) + \omega^T \varphi(u(k)) + \mu \quad (5)$$

Bu denklem ARPS gerileme eğrisi modelinin doğrusal olmayan uzantısıdır ve kısaltma olarak NEA (nonlinear extension of ARPS) şeklindedir.

NEA modelinin parametrelerinin yakınsaması için uygun bir çekirdek (kernel) fonksiyonu gereklidir. Bu eğer φ değeri biliniyorsa bir optimizasyon probleminin çözümüdür aslında. Ancak birçok

durumda doğrusal olmayan bir haritalamada bunu çözümlmek mümkün değildir. Bu durumda en küçük kareler, destekçi vektör makinelerinin (LS-SVM leastsquaresupportvectormachines)(Suykens & Vandewalle, 1999). ARPS gerileme eğrileri ile birleştirilmesi sayesinde denklem 6 ile gösterildiği gibi konu düzenlenmiş (regularized) bir optimizasyon problemi olarak ele alınabilir.

$$\min_{a, \omega, e} \mathcal{J}(a, \omega, e) = \frac{1}{2} a^2 + \frac{1}{2} \|\omega\|^2 + \frac{\gamma}{2} \sum_{k=2}^n e_k^2 \quad (6)$$

Denklemdaki gamma γ bir düzenleme (regularization) parametresidir ve modelin esnekliğini kontrol eder. Lagrange çarpanlarında KKT koşullarına göre $\omega = \sum_{k=2}^n \lambda_k \varphi(u(k))$ değeri NEA modeline uygulanırsa denklem 7 bulunur.

$$q(k) = a q(k-1) + \sum_{j=2}^n \lambda_j K(u(j), u(k)) + \mu \quad (7)$$

Ayrık fonksiyon denklem 8 şeklinde tanımlanırsa

$$\Phi(k) = \sum_{j=2}^n \lambda_j K(u(j), u(k)) + \mu \quad (8)$$

NEA modeli denklem 9 ile ifade edilebilir.

$$\hat{q}(k) = a^{k-1} q(1) + \sum_{\tau=2}^k a^{k-\tau} \Phi(\tau) \quad (9)$$

Bu durumda tahmin serisi $a, \lambda_i, \mu (i = 2, \dots, n)$ parametreleri ve uygun bir çekirdek fonksiyonu ile hesaplanabilir. Bu denkleme göre KNEA algoritmasının yapısı aşağıda açıklanmıştır.

Adım 1: Uygun bir çekirdek fonksiyonu ile denklem 6 gamma parametresi seçilir.

Adım 2: Aşağıda verilen Gaussian çekirdek fonksiyonu ile giriş değerlerine göre yeni bir matris türetilir.

$$K(u(i), u(j)) = \exp \left\{ \frac{-\|u(i) - u(j)\|^2}{2\sigma^2} \right\} \quad (10)$$

Adım 3: Türetilen yeni matrisde tüm diyagonal elemanlar 1 diğerleri 0 olmalıdır. Bu duruma göre öğrenme işlemi gerçekleşir.

Adım 4: Öğrenme işleminden elde edilen parametrelerle test verileri üzerinde tahminleme yapılır.

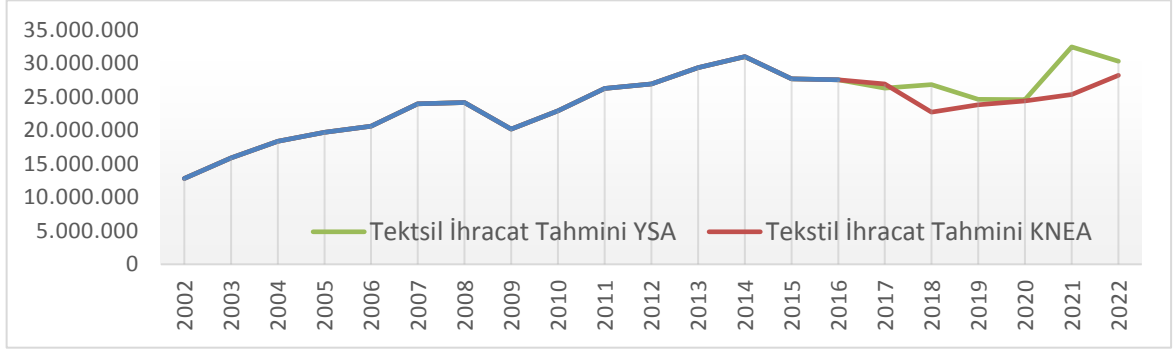
Adım 5: Öğrenilen ve tahmin edilen değerler için mutlak hata ortalaması bulunur.

3. BULGULAR

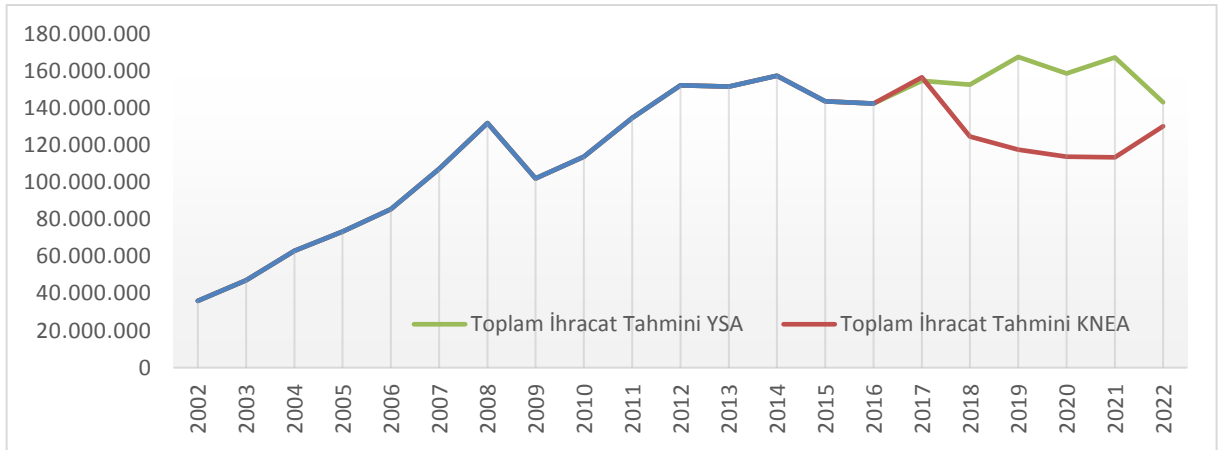
Çalışmada analiz için 2002 yılının ilk çeyreğinden 2017 yılının ikinci çeyreğine kadar olan tekstil ihracat verileri kullanılmıştır. 2017 üçüncü çeyrekte 2022 son çeyreğine kadar ise tahminleme yapılmıştır. YSA modeli ile yapılan tahminleme analizinde modelin 62 kayıt üzerinde Mutlak Yüzde Hatası 0.0035, Kök Ortalama Kareler Hatası 0.0112 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.0086

bulunmuştur. KNEA modeli ile yapılan tahminleme analizinde Mutlak Yüzde Hatası 0.00060201, Kök Ortalama Kareler Hatası 0.0116 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.0126 bulunmuştur.

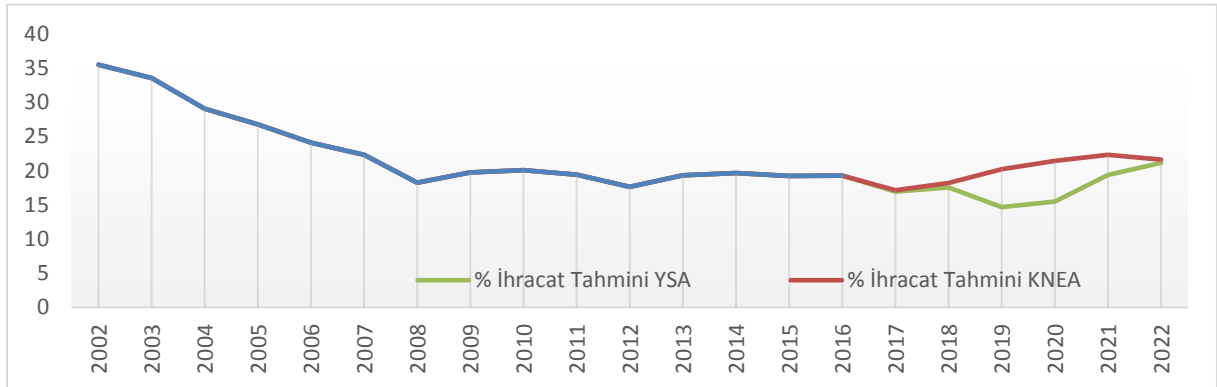
Şekil 2. Tekstil İhracat Tahmini YSA ve KNEA Karşılaştırması



Şekil 3. Toplam İhracat Tahmini YSA ve KNEA Karşılaştırması



Şekil 4. Yüzdelik İhracat Tahmini YSA ve KNEA Karşılaştırması



4. SONUÇ

Şekil 1 ile gösterilen analiz sonucunda YSA ile KNEA tekstil ihracat tahminlemesinde öncelikle bir azalma arkasında artış öngörmektedir. Toplam ihracat tahminlemesinde Şekil 2' de görülen sonuca

göre ise YSA ve KNEA algoritmaları birbirinden farklılık göstermektedir. YSA ihracatın artacağını öngörürken KNEA modeli azalacağını tahminlemektedir. Yüzdelik ihracat tahminlemesinde ise KNEA artış öngörürken YSA öncelikle biraz alışı daha sonar ise kısa vadede artış tahminlemektedir. Burdaki sonuçlar elbette yıllık verilerle yapıldığı için kırılmalar çok fazla olmaktadır. Kısa periyotlarda alınabilecek verilerle çalışılırsa daha iyi sonuçlar elde edilebilecektir.

KAYNAKÇA

- Altaş, D., & Giray, S. (2005) "Mali Başarısızlığın Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle Belirlenmesi: Tekstil Sektörü Örneği", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2): 13–28.
- Arps, J. J. (1945) "Analysis of Decline Curves", <https://doi.org/10.2118/945228-G>.
- Brownlee, J. (2011) "Clever Algorithms", Search. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>.
- Caudill, M. (1987) "Neural Networks Primer", Part I. *AI Expert*, 2(12): 46–52.
- Hatırlı, S., Oğuztürk, B., Önder, K., & Demirel, O. (2012) "Tekstil ve Konfeksiyon İhracatının Talep Fonksiyonu", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3–4): 185–198.
- Ma, X., & Liu, Z. (2018) "Predicting the Oil Production Using the Novel Multivariate Nonlinear Model Based on Arps Decline Model and Kernel Method", *Neural Computing And Applications*, 29(2): 579–591, <https://doi.org/10.1007/s00521-016-2721-x>.
- Morris, R. G. (1999) "D.O. Hebb: The Organization of Behavior", Wiley: New York; 1949. *Brain Research Bulletin*, 50(5–6): 437.
- Özbek, A., & Akalin, M. (2011) "The Prediction of Turkey's Denim Trousers Export to Germany with Ann Models", *Journal of Textile & Apparel / Tekstil ve Konfeksiyon*, 21(4): 313–322.
- Özer, O. O. (2014) "determinants of Turkey's Textiles Exportation: The Gravitation Model Approach Türkiye'nin Tekstil Ürünleri İhracatının Belirliyecileri: Çekim Modeli Yaklaşımı", *Tekstil ve Konfeksiyon*, 24.
- Rumelhart, D. E., Hinton, G. E., & Williams, R. J. (1986) "Learning Representations by Back-Propagating Errors", *Nature*, 323, 533.
- Suykens, J. A. K., & Vandewalle, J. (1999) "Least Squares Support Vector Machine Classifiers", *Neural Processing Letters*, 9(3): 293–300. <https://doi.org/10.1023/A:1018628609742>.

DIYETİN METABOLİK ASİDOZ ÜZERİNE ETKİSİ VE SAĞLIK SONUÇLARI

Buket GÖNEN*

Hüseyin ESECELİ**

ÖZET

Bu derlemenin amacı insan beslenmesinin metabolik asidoz ile ilişkisini açıklamak ve buna bağlı olarak gelişen klinik sonuçları vurgulamaktır.

Diyetin metabolik asidoz üzerine etkisi ve bu durumun oluşturduğu sağlık sonuçları ile ilgili güncel literatür taranmıştır.

Düşük dereceli metabolik asidoz kan pH' ında normal kabul edilen aralığa göre hafif bir azalma ile karakterizedir. Beslenme ise böyle bir durumun ortaya çıkmasına etki edebilecek ana faktörlerden biridir. Bu durum uzun süre kronik bir şekilde ortaya çıkarsa tip 2 diyabet, hipertansiyon, non- alkolik yağlı karaciğer hastalığının yanı sıra kemik mineral yoğunluğunun azalması, kas kütlesinin kaybı, böbrek taşı oluşumu gibi metabolik dengesizliklere neden olabilir. Düşük asit yüküne sahip besinler meyve, sebze, meyve suları, patates iken; yapısında sülfat ve fosfat içeren gazlı içecekler, kahve, et, süt ve ürünleri, tahıl ürünleri ve balık daha yüksek asit yüküne sahiptir.

Asiditenin artması; bulaşıcı olmayan hastalıkların riskini artırmaktadır. Bu konu ile ilgili daha fazla çalışmaya gereksinim bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Diyet Asit Yüğü, Alkali Diyet, Asidoz, Beslenme, Sağlık.*

Jel Kodları: I10, I12, I19.

EFFECT OF DIET ON METABOLIC ACIDOSIS AND HEALTH CONSEQUENCES

ABSTRACT

This review aims to explain the relationship of objective human nutrition to metabolic acidosis and to emphasize the clinical consequences associated with it.

The current literature on the effect of diet on metabolic acidosis and the health consequences of this condition has been searched.

Low-grade metabolic acidosis is characterized by a slight decrease in blood pH relative to the normal accepted range. Nutrition is one of the main factors that can affect such a situation. If this

* Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Beslenme ve Diyetetik Bölümü, Bandırma/Balıkesir, Türkiye, E-mail: bgonen@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Beslenme ve Diyetetik Bölümü, Bandırma/Balıkesir, Türkiye, E-mail: heseceli@bandirma.edu.tr

condition develops for a long period of time, it may lead to metabolic imbalances such as type 2 diabetes, hypertension, non-alcoholic fatty liver disease, decreased bone mineral density, loss of muscle mass, and kidney stone formation. Foods with low acid load are fruits, vegetables, juices, potatoes. It also contains sulphate and phosphate; carbonated beverages, alcohol, coffee, meat, milk and products, grain products, and fish have a higher acid load.

Increase in acidity; it increases the risk of noncommunicable diseases. More work is needed on this subject.

Key Words: Dietary Acid Load, Alkaline Diet, Acidosis, Nutrition, Health.

Jel Codes: I10, I12, I19.

1. GİRİŞ

Asit-baz dengesi insan vücudunda korunan en güçlü dengelerden biridir. Normal şartlarda kan pH'ı 7.35-7.45 arasında korunmaktadır (Carnauba, 2017). Normal kabul edilen bu değerlerdeki minimal bir değişiklik asidemi ve alkaloz olarak tanımlanmaktadır. Kan pH'ı 7.35 pH' a yakın bir değerde olduğunda düşük dereceli metabolik asidozdan söz edilebilmektedir. Düşük dereceli metabolik asidoza yol açabilecek çeşitli faktörler vardır. Bu faktörlerden biri de diyetdir. (Pizzorno, 2010). Diyete bağlı metabolik asidoz tip 2 diyabet, kemik metabolizması, hipertansiyon gibi birçok bulaşıcı olamayan hastalıkla ilişkili bulunmuştur (Fagherazzi, 2014; Murakami, 2008).

Asidoz düzenlenmesinden sorumlu ilk organ pankreatik sıvının atılımını besinlere göre ayarlayan bağırsaktır. Asit içeren besinlerin metabolizmaları sonucu ortaya çıkan yüksek amonyak sebebiyle böbrekleri etkilediği düşünülmektedir. Bu nedenle diyet; besinlerin bileşiminde bulunan asit ve alkali emiliminden dolayı asidemi ile doğrudan ilişkilidir (Banerjee, 2015; Leal, 2008).

Asiditeye katkıda bulunan besinler sistein, metionin ve taurin gibi kükürtlü aminoasitleri içeren proteinler ve fosfordur. Ayrıca sodyum klorür (NACI) alımının plazma bikarbonat konsantrasyonunu artırdığı bildirilmiştir. Sodyum klorür (NACI) toplam diyet asit yükünün %50-100'ünden sorumlu olabilmektedir. Genel olarak et, yumurta, peynir ve tahıllar gibi gıdalar vücutta asit yükünü artırırken, meyve ve sebzeler alkali etki yapmaktadır. Diğer besinlerin aksine süt asit-baz dengesi üzerinde nötral bir etkiye sahiptir (Frassetto, 1998). Meyve ve sebzelerde bulunan potasyum tuzlarının metabolizması hidrojen iyonlarını ortadan kaldırarak alkali bir etkiye sebep olmaktadır. Dolayısı ile besinlerin potasyum miktarı alkalize etme kapasitesini yansıtmaktadır. Bu sebeple patates ve kabak; elma ve armuttan daha yüksek alkalize etme yeteneğine sahiptir (Passey, 2017).

2. DİYET ASİT YÜKÜ VE HASTALIKLARLA İLİŞKİSİ

2.1. Kronik Böbrek Hastalığı

Yaşla birlikte böbrek fonksiyonlarındaki azalmadan dolayı metabolik asidozda bir artış gözlenmektedir. Yaşlılarda gençlere göre kan hidrojen iyonu konsantrasyonu daha yüksektir (Frassetto, 1998). Yapılan bir meta-analiz çalışmasında 20 ve 80 yaş bireyler arasında yaş artışı ile birlikte kan pH'ında %7'lik bir azalma görülmüştür (Rowe, 1976). Yaşla birlikte böbrek fonksiyonlarındaki azalmaya bağlı görülen bu durum kronik böbrek hastalığı (KBH) evre 2'deki hastalarda da görülmektedir. Wesson ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada KBH evre 2'deki hastalar; KBH evre 1'deki hastalarla kıyaslandığında asit atım kapasitesinde azalma ve buna bağlı oluşan hidrojen iyon konsantrasyonlarında artış bulunmuştur (Wesson, 2011). Kronik böbrek yetmezliği olan hastalarda sodyum bikarbonat ile asidozun düzeltilmesi sonucu azot-potasyum dengesi ve kan üre azotu üzerinde iyileşme görülmüştür (Caso, 2005).

2.2. Kemik Hastalıkları

Hücre dışı sıvı pH'ında hafif bir azalma osteoblastların aktivitesini bastırmakta ve spesifik matriks proteinlerinin ve alkalik fosfataz aktivitesinin gen ekspresyonunu azaltmaktadır. Ayrıca düşük dereceli metabolik asidoz intestinal kalsiyum emiliminde artma olmadan, idrar kalsiyum atımının artmasına sebep olmaktadır (Bushinsky, 2003). Asit seviyelerindeki artış osteoklastları aktive etmekte ve kemikten kalsiyum akışını artırarak osteoporoz oluşumuna katkıda bulunmaktadır (Bushinsky, 2000). Kong ve arkadaşlarının 7187 katılımcı ile yaptıkları bir çalışmada potasyumdan zengin diyet ile beslenen bireylerin omurga, kalça ve femurlarında yüksek mineral yoğunluğuna sahip oldukları bildirilmiştir (Kong, 2017). Macdonald ve arkadaşları 55-65 yaş arası 276 postmenopozal dönemdeki kadında 2 yıllık randomize kontrollü çalışma yapmışlardır. Katılımcılar yüksek doz K-sitrat, düşük doz K-sitrat, plasebo ve günde 300 gr ek meyve ve sebze tüketimi olarak 4 gruba ayrılmışlardır. Yüksek ve düşük doz K-sitrat, ek meyve ve sebze takviyesi verilen gruplarda kemik mineral yoğunluğundaki değişikliğin kalıcı olmadığı tespit edilmiştir (Macdonald, 2008).

2.3. Böbrek Taşı

Protein alımının böbrek taşı oluşumu için risk faktörü olabileceği konusu tartışmalıdır. Daha yüksek hayvansal protein alımı kalsiyum ve ürik asitin idrarla atılımının artmasına, sitrat ve idrar pH'ının düşmesine sebep olabilmektedir. Bu durum potansiyel olarak kalsiyum oksalat ve ürik asit taşlarının oluşumunu destekleyebilmektedir (Kok, 1990). Daha yüksek diyet potasyum alımı, kalsiyumun idrar atılımını azaltabilmekte, bu durum taş oluşumuna karşı koruma sağlayabilmektedir (Lemann, 1991). Ferraro ve arkadaşlarının diyet asit yükü ve böbrek taşı oluşumunu inceledikleri bir

çalışmada endojen asit üretimi ve hayvansal protein tüketiminin böbrek taşı oluşumu ile pozitif ilişki olduğu görülmüştür (Ferraro, 2016).

2.4. Diyabet

Diyabet ve diyet asit yükü arasındaki mekanizma tam olarak anlaşılamamıştır. Fakat kan pH'ında hafif bir azalma insülin sinyal yolunda bozukluk ve kaslarda glukoz alımının azalmasına neden olabilmektedir. Bu tip 2 diyabet için gelişim faktörü olan insülin direncine sebep olabilmektedir (Bushinsky, 2003). Ayrıca metabolik asidoz, glukokortikoid sekresyonunu, plazma ve idrar kortizol konsantrasyonlarını artırmaktadır. Artmış kortizol, metabolik asidozda oluşan proteoliz ve artmış idrar amonyum atılımı; insülin direncine neden olabilmektedir (Maurer, 2003).

Yapılan bir çalışmada net endojen asit üretimi, potansiyel renal asit yükü ve hayvansal protein-potasyum oranı arasındaki ilişki incelenmiş ve çalışma sonucunda diyet asit yükü ile diyabet gelişim riski arasında ilişki olabileceği gösterilmiştir (Kieft-de Jong, 2017). Diyetle meyve ve sebze tüketiminin artışı insülin duyarlılığını ve kan basıncı kontrolünü iyileştirmektedir. Normal kilolu sağlıklı bireylerde hayvansal protein alımı insülin direnci ile ilişkilidir. (Valachovicová, 2006).

2.5. Hipertansiyon

Düşük dereceli metabolik asidoz varlığında, adrenokortikotropik hormon (ACTH) sentezinde bir artışla birlikte kortizol ve aldosteron üretimi de artmaktadır. Bu durum kan basıncında bir artışa sebep olmaktadır (Whitworth, 2005). Yapılan çalışmalarda net endojen asit yükü ile sistolik ve diastolik kan basıncı artışı arasında pozitif ilişki gözlenmiştir (Murakami, 2008). Daha yüksek bir diyet asidi yükünün, Almanya'da yaşayan genel yetişkin popülasyonunda daha yüksek sistolik kan basıncı ve daha yüksek hipertansiyon prevalansı ile anlamlı şekilde ilişkili olduğu belirtilmiştir (Krupp, 2018).

2.6. Büyüme Hormonu

Büyüme hormon düzeylerinin artışı, yaşam kalitesini artırabilir, kardiyovasküler risk faktörlerini azaltabilir, hafıza ve bilişi geliştirebilir (Wass, 2010). Postmenopozal dönemdeki kadınlarda günlük asit yükünü nötralize etmek için potasyum bikarbonat kullanılması büyüme hormonu ve osteokalsinde önemli bir artışa neden olmuştur (Frassetto, 1997).

2.7. Diyet Asit Yükü ve Kaslar

İskelet kas kütlesi kemik yoğunluğu ile pozitif ilişkili olduğu için dengenin korunmasında, düşmenin ve kırıkların önlenmesinde önemlidir. Protein alımındaki eksiklik negatif azot dengesine ve protein kaybına neden olmaktadır. Bununla birlikte kas kütlesi kaybının önlenmesi için protein alımı önemli olsa da yaşlılarda optimum miktarı tartışmalıdır (Welch, 2013). Asidoz vücut protein metabolizması üzerine olumsuz bir etkiye sahiptir. Metabolik asidoz negatif azot dengesi, protein atımı, kilo kaybı ve büyümede eksikliğe sebep olabilmektedir (Caso, 2005). Genellikle hayvansal protein

içeren gıdalar asiditeye sebep olmakta ve hidrojen iyonlarının artmasına sebep olmaktadır. 18-79 yaş arası 2689 kadın bireyde yapılan çalışmada yağsız kütle ölçümü dual enerji X ray (DEXA) ile yapılmıştır. Çalışma sonucunda yağsız kas kütlesi ile alkali diyet yükü pozitif şekilde ilişki bulunmuştur (Welch, 2013).

3. SONUÇ

Asiditenin artması; mineral atımının artması, insülin direnci ve glukokortikoid hormon salınımının uyarılması gibi metabolik dengesizliklere yol açabilmektedir. Bu dengesizlikler bulaşıcı olmayan hastalıkların riskini artırmaktadır. Diyetin asit ve alkali bileşiminin sağlık üzerine oluşturdukları etkileri farklıdır. Bu etki göz önüne alınarak meyve ve sebze alımının kamu politikalarıyla desteklenmesi gerekmektedir. Türkiye'ye özgü diyet rehberi günde en az 5 porsiyon meyve ve sebze tüketimini önermektedir.

KAYNAKÇA

- Banerjee, T., Crews, D. C., Wesson, D. E., Tilea, A. M., Saran, R., Ríos-Burrows, N., ... & Powe, N. R. (2015) "High Dietary Acid Load Predicts ESRD among Adults with CKD", *Journal of the American Society of Nephrology*, 26(7): 1693-1700.
- Bushinsky, D. A., Smith, S. B., Gavrillov, K. L., Gavrillov, L. F., Li, J., & Levi-Setti, R. (2003) "Chronic Acidosis-Induced Alteration in Bone Bicarbonate and Phosphate", *American Journal of Physiology-Renal Physiology*, 285(3): F532-F539.
- Bushinsky, D. A., & Frick, K. K. (2000) "The Effects of Acid on Bone", *Current Opinion in Nephrology and Hypertension*, 9(4): 369-379.
- Carnauba, R. A., Baptistella, A. B., Paschoal, V., & Hübscher, G. H. (2017) "Diet-Induced Low-Grade Metabolic Acidosis and Clinical Outcomes: A Review", *Nutrients*, 9(6): 538.
- Caso, G., & Garlick, P. J. (2005) "Control of Muscle Protein Kinetics by Acid-Base Balance", *Current Opinion in Clinical Nutrition & Metabolic Care*, 8(1): 73-76.
- Fagherazzi, G., Vilier, A., Bonnet, F., Lajous, M., Balkau, B., Boutron-Ruault, M. C., & Clavel-Chapelon, F. (2014) "Dietary Acid Load and Risk of Type 2 Diabetes: the E3N-EPIC Cohort Study", *Diabetologia*, 57(2): 313-320.
- Ferraro, P. M., Mandel, E. I., Curhan, G. C., Gambaro, G., & Taylor, E. N. (2016) "Dietary Protein and Potassium, Diet-Dependent Net Acid Load, and Risk of Incident Kidney Stones", *Clinical Journal of the American Society of Nephrology*, CJN-01520216.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Frassetto, L., Morris Jr, R. C., & Sebastian, A. (1997) “Potassium Bicarbonate Reduces Urinary Nitrogen Excretion in Postmenopausal Women”, *The Journal of Clinical Endocrinology & Metabolism*, 82(1): 254-259.
- Frassetto, L. A., Todd, K. M., Morris Jr, R. C., & Sebastian, A. (1998) “Estimation of Net Endogenous Noncarbonic Acid Production in Humans from Diet Potassium and Protein Contents”, *The American Journal of Clinical Nutrition*, 68(3): 576-583.
- Frassetto, L. A., Morris Jr, R. C., & Sebastian, A. (2007) “Dietary Sodium Chloride Intake Independently Predicts the Degree of Hyperchloremic Metabolic Acidosis in Healthy Humans Consuming a Net Acid-Producing Diet”, *American Journal of Physiology-Renal Physiology*, 293(2): F521-F525.
- Kieft-de Jong, J. C., Li, Y., Chen, M., Curhan, G. C., Mattei, J., Malik, V. S., ... & Hu, F. B. (2017) “Diet-Dependent Acid Load and Type 2 Diabetes: Pooled Results from Three Prospective Cohort Studies” *Diabetologia*, 60(2): 270-279.
- Kong, S. H., Kim, J. H., Hong, A. R., Lee, J. H., Kim, S. W., & Shin, C. S. (2017) “Dietary Potassium Intake is Beneficial to Bone Health in a Low Calcium Intake Population: The Korean National Health and Nutrition Examination Survey (KNHANES)(2008–2011)”, *Osteoporosis International*, 28(5): 1577-1585.
- Kok, D. J., Iestra, J. A., Doorenbos, C. J., & Papapoulos, S. E. (1990) “The Effects of Dietary Excesses in Animal Protein and Sodium on the Composition and the Crystallization Kinetics of Calcium Oxalate Monohydrate in Urines of Healthy Men”, *The Journal of Clinical Endocrinology & Metabolism*, 71(4): 861-867.
- Krupp, D., Esche, J., Mensink, G. B. M., Klenow, S., Thamm, M., & Remer, T. (2018) “Dietary Acid Load and Potassium Intake Associate with Blood Pressure and Hypertension Prevalence in a Representative Sample of the German Adult Population”, *Nutrients*, 10(1): 103.
- Leal, V. D. O., Leite Júnior, M., & Mafra, D. (2008) “Metabolic Acidosis in Chronic Kidney Disease: the Nutritional Approach”, *Revista de Nutrição*, 21(1): 93-103.
- Lemann, J., Pleuss, J. A., Gray, R. W., & Hoffmann, R. G. (1991) “Potassium Administration Increases and Potassium Deprivation Reduces Urinary Calcium Excretion in Healthy Adults”, *Kidney International*, 39(5): 973-983.
- Macdonald, H. M., Black, A. J., Aucott, L., Duthie, G., Duthie, S., Sandison, R., ... & Reid, D. M. (2008) “Effect of Potassium Citrate Supplementation or Increased Fruit and Vegetable Intake on Bone

- Metabolism in Healthy Postmenopausal Women: a Randomized Controlled Trial”, *The American Journal of Clinical Nutrition*, 88(2): 465-474.
- Maurer, M., Riesen, W., Muser, J., Hulter, H. N., & Krapf, R. (2003) “Neutralization of Western Diet Inhibits Bone Resorption Independently of K Intake and Reduces Cortisol Secretion in Humans”, *American Journal of Physiology-Renal Physiology*, 284(1): F32-F40.
- Murakami, K., Sasaki, S., Takahashi, Y., & Uenishi, K. (2008) “Association between Dietary Acid–Base Load and Cardiometabolic Risk Factors in Young Japanese Women”, *British Journal of Nutrition*, 100(3): 642-651.
- Passey, C. (2017) “Reducing the Dietary Acid Load: How a More Alkaline Diet Benefits Patients with Chronic Kidney Disease”, *Journal of Renal Nutrition*, 27(3): 151-160.
- Pizzorno, J., Frassetto, L. A., & Katzinger, J. (2010) “Diet-Induced Acidosis: is It Real and Clinically Relevant?”, *British Journal of Nutrition*, 103(8): 1185-1194.
- Rowe, J. W., Andres, R., Tobin, J. D., Norris, A. H., & Shock, N. W. (1976) “The Effect of Age on Creatinine Clearance in Men: a Cross-Sectional and Longitudinal Study”, *Journal of Gerontology*, 31(2): 155-163.
- Valachovičová, M., Krajčovičová-Kudláčková, M., Blažíček, P., & Babinská, K. (2006) “No Evidence of Insulin Resistance in Normal Weight Vegetarians”, *European Journal of Nutrition*, 45(1): 52-54.
- Wass, J. A., & Reddy, R. (2010) “Growth Hormone and Memory”, *Journal of Endocrinology*, 207(2): 125-126.
- Welch, A. A., MacGregor, A. J., Skinner, J., Spector, T. D., Moayyeri, A., & Cassidy, A. (2013) “A Higher Alkaline Dietary Load is Associated with Greater Indexes of Skeletal Muscle Mass in Women”, *Osteoporosis International*, 24(6): 1899-1908.
- Wesson, D. E., Simoni, J., Broglio, K., & Sheather, S. (2011) “Acid Retention Accompanies Reduced GFR in Humans and Increases Plasma Levels of Endothelin and Aldosterone”, *American Journal of Physiology-Renal Physiology*, 300(4): F830-F837.
- Whitworth, J. A., Williamson, P. M., Mangos, G., & Kelly, J. J. (2005) “Cardiovascular Consequences of Cortisol Excess”, *Vascular Health and Risk Management*, 1(4): 291.

**CUMHURİYET DÖNEMİNDE GELENEKSEL KÖY YAŞAMINDA İNSAN ÇALIŞTIRMA
BİÇİMLERİ: ERZURUM-OLTU İLÇESİ KÖYLERİ ÖRNEĞİ**

Hayrettin ŞAHİN*

Kemal ÇİFTYILDIZ**

Cemile EVKAYA***

ÖZET

Araştırmanın amacı unutulmaya yüz tutmuş insan çalıştırma biçimlerini kaydetmek ve toplumsal hafıza oluşturmaktır. Uzun süreli gözleme dayanarak yapılmıştır ancak yer yer sözlü tarihten de faydalanılmıştır. Araştırmanın yapıldığı Erzurum İli Oltu İlçesi'nin köylerinde Cumhuriyetin kuruluşundan yaklaşık 25 yıl sonrasına gelindiğinde modern yaşam tarzının köylere girdiğini bununla birlikte geleneksel yapıdan da kopuşların başladığını söyleyebiliriz. Bu yıllardan sonra peyderpey geleneksel yaşam tarzı terk edilerek modern yaşama doğru adımlar atılmıştır. Bu durum çalışma yaşamını da büyük ölçüde değiştirmiştir. Bugün bu yörede modern yaşam tarzının daha baskın olduğu söylenebilir. Araştırma, geleneksel yapıda çalıştırılma biçimleri üzerinedir. Araştırma sonucunda ontür insan çalıştırma biçimi ortaya konulmuştur. Bunlar: ırgat, imece, bedel, çoban, hizmetkâr, cılban, hodak, usta, morbet ve bekçi olarak çalıştırılmadır.

Anahtar Kelimeler: Geleneksel Köy Çalışma Biçimi, Köy Yaşamı, Köy Çalışma Hayatı.

Jel Kodları: Z10, Z18, Z19.

**DEPENDENT LABOR IN TRADITIONAL VILLAGE LIFE IN REPUBLICAN PERIOD:
EXAMPLE OF ERZURUM-OLTU VILLAGE DISTRICT**

ABSTRACT

The theme of the research is the traditional methods of employment in the villages of the Oltu District of Erzurum Province. The most important goal of this research is the recording of these modes of operation and the creation of social memory. Investigation has been done base on the long term observation and also benefited from oral history in some places. After the establishment of the Republic

* Doktor Öğretim Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, sahinhayrettin@gmail.com.

** Doktor Öğretim Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Manyas Meslek Yüksek Okulu, Mülkiyeti Koruma ve Güvenlik Bölümü, kemalciftiyildiz@gmail.com.

*** Doktorant, Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, cemileevkaya@gmail.com

in 1950s, in the villages where the research was carried out, within the modern life style became visible in the villages, the breakings away from the traditional structure started. After these years while the tredational life stile habeen left step by step the modern life has taken its place. This situation changed the working life to a great extent. Today it can be said that modern life style is more dominant in this region. The research is about the forms of employment in the traditional structure. As a result of the research, ten types of human labor are revealed. These are: wrath, imece, cost, shepherd, servant, servant, hodak, master, morbet and guard. These forms of human labor are disappearing or changing with modernization and migration.

Key Words: *Traditional Village Life, Village Life, Village Labor Life.*

Jel Codes: *Z10, Z18, Z19.*

1. GİRİŞ

İnsanın bir başka insan tarafından çalıştırılması insanlık tarihi ile iç içedir. Bazı dönemlerde ve şartlarda çalışma ve çalıştırma karşılıklı rıza ile olurken bazen de zorunlu olarak ortaya çıkmıştır. İnsanlık tarihi incelendiğinde geliri yüksek olanların düşük olanlarını çalıştırmasına rastlandığı gibi yaşı büyük olanın yaşı küçük olanı çalıştırdığı da görülebilir. Çalıştığımız konu bakımından otorite genelde yaşlı üyeler tarafından sağlanmaktadır. Çalışan ve çalıştıran ayrımı modern döneme ilişkin olup geçmişte çalışan ve çalıştırandan daha çok emir verenle emir alan durumu söz konusudur. Çünkü emir veren bazı durumlarda emir alandan daha çok çalışmaktadır. Geleneksel köy yaşamında bunun örnekleri oldukça fazladır. Geleneksel köy yaşamında, yaşın yanı sıra erkek kadın arasında da bir hiyerarşik yapı bulunmaktadır. Karar almada erkekler kadınlara göre bir adım önde bulunmaktadır. Ancak kadınların kararlarda erkekleri etkileme gücü oldukça fazladır. Söz konusu ailede en yaşlı erkek üyenin aldığı kararı değiştirmesi genelde kadından beklenir.

Modern ile geleneksel çalışma biçimlerinin en önemli konularından birisi aile içerisindeki çalıştırılmanın azalması ve aile dışında çalışmanın yaygınlaşmasıdır. Kişiler tekli yapıdan ikili yapıya geçmiş bulunmaktadır. Bir taraftan çalışma yaşamının hiyerarşisi diğer taraftan aile yapısının hiyerarşik yapısı bulunmaktadır. Ancak her ikisinde de hiyerarşik yapıların zayıflamasından bahsedilebilir. Aile bölünerek çekirdek aile şekline gelmesi ile aile içerisindeki hiyerarşik yapının gücü azalmıştır. Diğer yandan çalışma yaşamında da hiyerarşik yapının zayıflamasından söz edilebilir.

Geleneksel köy çalışma hayatında, aile reisinin bedensel çalışmasının ve üç önemli sorumluluğu birlikte taşıması onukatu hiyerarşik yapıya ittiği söylenebilir. Bu sorumluluklar şunlardır; ailenin korunması, eğitilmesi ve aile üyelerini çalıştırılmasıdır.

İnsanlar geleneksel dönemde ailenin bir parçası olarak düşünülmektedir. Modern yaşam biçimine geçişle birlikte insan birey olma yönünde önemli sayılabilecek adımlar atmıştır. Çalışma hayatının artık aileden bağımsız olması, aile içerisindeki eğitimin okullara devredilmesi ve aile kurumunun küçülmesi kişilerin aileden bir üye değil birey olmalarını sağlamıştır. Geleneksel köy yaşamından modern kent yaşamına geçişte bu ayrımlar kolaylıkla görülebilmektedir.

Modern yaşam tarzına geçiş kademeli olmaktadır. Kişiler bir yandan okula giderken diğer yandan kuran kurslarına da gitmektedir. Köyde bıraktıkları anne babasını tatillerde ziyaret etmekte, ziyaret sırasında yardım etmektedir ve zamanın bir kısmını burada geçirmektedir. Bunlar kişilere gelenekleri ile modernlik arasında köprü kurmalarını sağlamaktadır. Diğer yandan kentte hemşeri dernekleri kurmaktadır. Dernek kuramazlarsa belirli mekânlarda sık sık bir araya gelmektedirler.

Aile içerisinde herkesin işi genelde belirlenmiştir. Büyük ve küçük çocuğun, kızla erkeğin yapacakları işler ayrılmıştır. Hatta yaşlı nene ve dedelerin bile belirli işleri vardır. Nene kış aylarında yün eğirme, çorap dokuma, elbise dikme işleri yapabilir. Bazen anne iş yaparken çocuğunun bakımı üstlenir. Dede mal alım satımlarına aktif katılır. Kağı, boyun doruk, karasaban vb. yapımlarında oğluna yol gösterir. İşin en ağırını orta yaş grubu yapar. Gençler ara ara çok çalışırlar ancak sürekliliği yoktur. Irgat ve bedel çalışmasına daha çok gençler gönderilir. Büyüklerin yemeklerini tarlalara küçükler taşıır ve hafif işler küçüklere yaptırılır.

Bağımlı çalışanlar aile reislerine bağımlı olarak iş görürler. Aile reisleri yapılacak işleri, hangi günde yapılacağını ve kimi çalıştıracağını önceden planlar ve sonrasında çalışma gerçekleşir. Planlanmamış ve bağımsız çalışmalar da mevcuttur. Bunlar; aile reisinin emri dışındaki çalışmalar ve kişilerin özel çalışmaları olabilir.

Geleneksel hayatta çalıştırılma biçimleri neredeyse toplumda silinmek üzeredir. Her bir çalıştırılma biçiminden küçük örnekler görülebilmektedir. Bu örnekler kısa zaman sonra tarihe karışmakla yüz yüzedir. Bu çalışma, toplumsal hafıza oluşturmaları bakımından önemli görülebilir. Çalışma gözlem yöntemi esas alınarak yapılmıştır. Araştırmacının gerekli gördüğü durumlarda sözlü tarih ve mülakata başvurmuştur. Çalışmanın kapsamını, Oltu ilçesinin köylerinde ikamet etmiş ya da etmekte olanlar oluşturmaktadır. Burada yaşayan ve geleneksel yöntemleri kullanarak çalışma yaşamını devam ettirenler ya da geçmişte bu yöntemlerle çalışıp yaşlanmış olanlar araştırmaya konu olan kişilerdir.

Çalışmada, konu ile ilgili Erzurum yöresine ait eserler incelenmiştir. Bunlardan en önemlileri şunlardır: Gemalmaz (1995), Atnur ve Konukçu (2010), Baydar (2000), Çelik (2008), Aras ve Sönmez (2009).

2. ÇALIŞTIRILMA BİÇİMLERİ

Çalışma bir bölümden oluşmaktadır. Bu bölümde geleneksel yöntemde çalıştırılma biçimleri anlatılmaktadır. Bunlar; ırgat, imece, bedel, çoban, hizmetkâr, cılban, hodak, usta, morbet ve bekçi olarak çalıştırılma biçimleridir.

2.1. Irgat Olarak Çalıştırılma

İşlerin kısa sürede yapılmasını isteyen kişi köyde çalışabilecek kişilere, belirlenen günde gelip o işi yapmasını ister. Irgat olarak gelip çalışanlara yemek yedirilir, çay içirilir ve sigara verilir. Bazen de yevmiye verilir. Ancak yemek dışındakiler modern çağla beraber eklenen ikramlardır.

Sigara ve çay Cumhuriyet Dönemi sonrasında bu yöredeki köylerde oldukça yaygınlaşmıştır. Gurbete giden kişiler getirmiş oldukları paraları genelde sigara, çay, şeker, hayvan yemi almak için kullanılmaktadırlar. Bunlar önemli gider kalemleridir ve para ile elde edilebilir. Takas yöntemi bunlar için çok geçerli değildir.

Kadınlar ırgat olarak yün yıkamaya, ev temizlemeye, çapa yapmaya gitmektedirler. Kişilerin yapacağı iş bellidir. Ev sahibi yapılacak işi kişiye veya ailesine söyler. Bu durumda ırgat olarak davet edilen kişinin işi reddetmesi çok nadir görülür ve reddedenler hoş karşılanmaz. Kadınlar ırgat olarak çalışmanın sonunda iyi bir yemek yerler ve iş sahibi kadınlar tarafından önemli görülen eşyalarla ödüllendirilirler. Erkekler daha çok odun getirme, ekin ve çayır biçme, patoza sap atma, ot toplama vb. işlerde ırgat olarak çalışırlar.

2.2. İmece Usulü Çalıştırılma

Türk Dil Kurumu'nda imecenin iki tanımı bulunmaktadır. Bunlar:

a-Kırsal topluluklarda köyün zorunlu ve isteğe bağlı işlerinin köylülerce eşit şartlarda emek birliğiyle gerçekleştirilmesi

b-Birçok kişinin toplanıp el birliğiyle bir kişinin veya topluluğun işini görmesi ve böylece işlerin sıra ile bitirilmesidir.

İkinci tanıma bu yörede bedel denilmektedir. Kişiler kendi aralarında organize olarak işlerini sıra ile yapmaktadır.

Köyün ortak işleri için organize edilir. Organizatörün başı genelde muhtardır. Ark yapımı, camiye, medreseye ve okula odun getirme bunlardan önemli olanlarıdır. Ya sabah erkenden yada önceki günün ikindi vaktinde caminin minaresinden kişilere hangi iş yapılacağı ilan olunur. Genelde her aileden birisi bu çağrıya katılarak iş yapmaya gider. Eğer aile içerisinde çalışma yaşında ve gücünde erkek yoksa o aileden birisinin bu çalışmaya katılması beklenmez. Sadece erkekler yapar. Ancak kadınların yaptığı

işler nadir olsa da bulunmaktadır. Bu işlerin başında cami ve medrese temizliğidir. Bunda herkesin katılma zorunluluğu yoktur gönüllü olarak katılırlar.

2.3. Bedel Olarak Çalıştırılma

Evin reisinin kendisi ya da görevlendirdiği kişi bedelli çalıştırmak üzere komşu ve akrabalarını davet eder. Davet edilen kişiler belirlenen yerde ve saatte gelip çalışmaya başlarlar. İş bitirince sırası ile diğerlerinin işlerine giderler. Örnek olarak patates ekimi genelde bir gün içinde yapılır. O gün dört ya da beş kişi aynı anda çalışarak patates ekim işini tamamlarlar. Ertesi günü diğer kişiyi patates ekim işlerini yaparlar. Bu sırayla devam eder.

Kadınların ve erkeklerin bedelli olarak çalıştırıldığı işler, ırgat olarak çalıştırıldığı işlerle aynıdır. Çalıştırdığı kişilere gidip kendisi çalışır. İş sırasında yemek beraber yenilir. İş bitince herkes evine veya işine döner. Bazen iş bittikten sonra da yemeğe davet edilirler.

2.4. Çoban Olarak Çalıştırılma

Türk Dil Kurumu çoban kelimesini, koyun ve keçi sürülerini otlatan kimse olarak tanımlar. Bu yörede ise her sürüyü otlatan kişiye çoban denmektedir. İnek malı çobanı, kısır malı çobanı, körpe (kuzu) çobanı, dana çobanı, öküz malı çobanı, davar (keçi ve koyun sürüsü) çobanı şeklinde her hayvan sürüsünü güden kişilere çoban denmektedir.

Çobanlık işi birisinin çoban olarak bir sürüye görevlendirmesi şeklinde olabildiği gibi her hanenin sahip olduğu hayvan miktarına göre sıra ile çobanlık işi yapılabilir. Bahar döneminde her sürü için ayrı çoban bulmaya çaba gösterilir. Genelde birçok sürü için çoban bulunabilir. Ama bazı dönemlerde çoban bulunamayınca kişiler hayvan sayısına göre çobanlık yaparlar. Küçükbaş hayvanlarda her beş hayvan için bir gün büyükbaş hayvanlarda her bir hayvan için birgün çobanlık yapılır.

Öküz malı diğer sürülerden biraz farklılık arzeder. Öküzler hodaklar tarafından Haziran ayına kadar rakımı düşük yerlerde otlatılır. Haziran ayın içerisinde yaylaya götürülür. Çoban bulunursa çoban otlatır çoban bulunamazsa sıra ile yaylaya (dağ) gidilir, gece yanlarında kalınır ve gündüzleri öküzler otlatılır.

2.5. Hizmetkâr Olarak Çalıştırılma

Türk Dil Kurumu bu kelimeyi “ücretle iş gören genellikle erkek işçi, uşak” şeklinde tanımlamıştır. Bu yörede kullanımı farklılık göstermektedir. En önemli farklılığı hiç kadın hizmetkârın olmaması, ücret yerine genelde ayni yardımın yapılması, erkeği nitelik olarak donanımlı hale getirilmesi ve geleneksel yaşama adapte edilmesidir.

Bu yöreye ait geleneksel yaşamda yaşlı erkek, ailenin reisidir. Reis, aileyi korumanın yanı sıra onu yönetmelidir. Ailede baba öldüğü zaman eğer dede ve nine yoksa ya da aileyi yönetme kabiliyeti bulunmuyorsa o ailedeki erkekler genelde hizmetkâr olarak başka bir reisin emrine verilir. Reis ona mesleki nitelik kazandırır, aile kurmayı öğretir en önemlisi de başıboş olmaktan kurtarır. Başıboş insanlar geleneksel yaşamda hoş karşılanmaz. Günah işlemeye meyilli görülür. Onun için kişi, hizmetkâr olarak verilerek veya evlendirilerek başıboşluktan kurtulma yoluna gidilir. Geleneksel yaşamda evliliğin diğer ismi başını bağlamaktır. Kişinin bir mesleğe sahip (baltaya sap) olması ve evlenmesi (başının bağlanması) iki önemli kutsal görevdir.

Genelde, savaş dönemlerinde, yoksul, yetim, öksüz ya da kimsesiz kalanlar başka birinin emrine girerek çalışırlar. Çalışan kişilere ücret ödenmesi çok nadir görülür. Genelde karnı doyurulup kalacak yer verilir. Arada bir giyim malzemesi de alınır. Bu kişilerin fazla çalıştırıldığına dair rivayetler duyulmamıştır. Hizmetkâr olarak çalışanlar yaşları 20-30'a varınca evlendirilirler. Genelde çalıştığı kişiyi kızı ya da akrabaları ile evlendirilir. Kendi çocukları gibi muamele görmektedir. Böylece meslek edindirilerek ve evlendirilerek yeni bir neslin yuvası yapılmış olur.

Hizmetkâr olarak çalışan kız ya da kadına rastlanmamıştır. Yetim ve öksüz kızlar genelde akrabalarının yanında kalırlar ve erkenden evlendirilirler. Kızların 20 yaşına kadar bekâr olarak kalmaları normal karşılanmaz. Ama 20 yaşını geçmiş birçok kıza da rastlanmaktadır. Gençlerin evlenmesi aile ve toplum tarafından beklenir. Evlenme çağı geçenlere mahalle baskısı uygulanır.

2.6. Cılban (Cırban) Olarak Çalıştırılma

Türk Dil Kurumu'nda sulama işinde kullanılan suyun devamlı ve düzenli akmasını sağlayan suyollarını idare eden memur anlamındadır. Bu yörede ise daha çok çocuk ya da genç denilecek yaştaki kişinin sulamada yetiştikine yaptığı katkıyla anlanmaktadır. Çocukların çalışma yaşamına başlaması erginlikle olur. Ergin olduktan sonra çocuklara önemli sorumluluklar yüklenir. Ergin olmadan önce de işe alıştırmak için çeşitli hafif işler yaptırılır.

Cırbanlık daha çok gece sulamasında ve uzun boylu buğday, arpa, yonca korunga vb. bitkilerin sulanmasında sulayan kişiye yardımcı olana denir. Bunda amaç sulanan bitkinin ezilmeden iyi şekilde sulanmasını sağlamak ve suyun kesilmesini, azalmasını kontrol etmektir.

2.7. Hodak Olarak Çalıştırılma

Hodak kelimesinin Türk Dil Kurumu'ndaki anlamı sığır çobanıdır. Ancak bu yörede bu kelimenin anlamı oldukça geniştir. Öküz terbiyecisi, öküz eğiticisi ve öküz bakıcısına denmekle beraber birçok işte aile reisine yardım etmenin genel anlamıdır****.

Her aileden en az birisi hodak olarak çalışır. Özellikle ilkbahar ve güz dönemlerinde öküzleri otlatır. Hodakların yaşı genelde 8 ile 20 yaş aralığındadır. Bu yaşlarda erkek çocuğu olmayanlar diğer çocuklara öküzlerini otlatması için sabah erkenden katar. Öküz otlatmaları, çocukların en önemli sosyalleşme yeridir. Öküzünü otlatanlar bir taraftan hayvanlar ile duygusal ilişki kurarlar diğer yandan sosyal yönlerini geliştirirler.

Otlatma sırasında, öküzler güreştirilir. Sürüye uyum sağlayamayan öküzlerin sürüye uyum sağlaması sağlanır. Çocuklar sofrayı kurmayı, çay demlemeyi öğrenir. En önemlisi ise iş bölümüdür. Yaşça büyük olanlar iş bölümü yaparlar. Su getiren, sofrayı hazırlayan, çay suyu kaynatmak için odun toplayan, ocağı yakan, bu süreçte öküzleri otlatanlar diye ayrılırlar. Sofra hazırlanınca hepsi toplanır ve herkes heybesinde getirmiş oldukları yemekleri çıkarırlar. Farklı bir yiyeceği olan, genelde diğerleri ile paylaşır. Ancak genelde aynı yiyecekler bulunur. Bunlar içerisinde en çok tüketilen peynir ve ekmektir. Bunların yanı sıra yumurta ve helvada arada bir görülür.

Yazın işlerin yoğunlaştığı sırada, herkes kendi işi ile uğraşır. Sosyal eğlencelere ara verilir. Çalışma saatleri artırılır. Genelde sabah gün doğmadan işe başlanır ve akşam karanlık olunca eve gelinir. İşlerin yoğun olduğu süre ot ve ekin hasadı zamanıdır. Ot getirmek, sap (buğday, arpa, çavdar) getirmek, herk etmek (cılga ile), çift sürmek (karasaban ile), en bilinen işlerdir. Cılga sürerken hodak öküzlerin geri dönüşlerini yaptırıp boyunlarında bulunan boyunduruğa biner ve oradan öküzleri yönlendirir. Ot ve sap getirirken kağı ile boyunduruğun birleştiği yere binerek oradan öküzlere yön verir. Bu işin çocuklara yaptırılması bir taraftan çocukları eğitirken diğer taraftan da hayvanların daha az yüklerle çalışmalarını sağlar. Hayvanların daha seri şekilde hareket etmesinde önemli bir yere sahiptir.

Boğa iğdiş*****⊗ edildikten sonra, kağıya alıştırmak için tecrübeli öküzün yanında bir dönem

**** Köyden kente göç edenler iş başvuru yaptıklarında kentteki işveren kişilerden uzmanlık istemektedir. Ancak köyden göç eden kişi her işi yapabileceğini düşünüp ne iş olsa yaparım demektedir. Bu durum, kentteki işverenin hoşuna gitmemektedir. Çünkü işveren kişilerden genelde uzmanlık istemektedir.

Köyden kente göç edenlerin kentteki işverene vermiş olduğu “her işi yaparım (ne iş olsa yaparım)” cevabı onların geleneksel kodları ile alakalıdır. Bu kodlardan birincisi itaat ikincisi ise işe alıştırlırken insanın geleneksel köy yaşamında ihtiyaç duyduğu her şeyi öğrenme gerekliliğidir. Kişinin dünya algısı böyle olunca her işi yapmanın mükemmel insan ile eşdeğer anlama gelmesidir. Geleneksel köy yaşamında, her genç iş eğitimi alırken işi seçme durumu bulunmamaktadır. Verilen işi en iyi şekilde öğrenme ve yapma eğilimindedir.

⊗ Genelde üç yaşına gelen boğa iğdiş edilir. İğdişle birlikte boğa öküze dönüşür. Boğanın testislerinden biri iğdiş edilemezse boğaçor denir. Boğanın iğdiş edilmesi hayvanın eğitimin önemli safhasıdır. İğdiş edilmeyip boğa olarak kağıya koşulanların terbiye edilmesi, ehlileştirilmesi ve zapt edilmesi çok güçtür. Bundan dolayı işlerde kullanılacak erkek büyükbaşların hepsi iğdiş edilmektedir. Geleneksel dönemde, öküz fiyatları boğa fiyatlarından daha fazladır. Boğalar dört beş yaşından fazla

koşulur. Alıştırılınca kendi yaşında diğer eşi^{⊗⊗} ile birlikte koşulmaya devam edilir. Öküzler, hastalık ve ölüm olmadığı sürece iyice yaşlanıncaya kadar kullanılır. Bu süreçte hodaklara önemli görevler düşmektedir. Her bir aşamasında çalışırlar.

Öküzün sürüş eğitiminde, önemli iki safha bulunmaktadır. Bunlar; yokuş ve iniş sırasında arabayı dengeli şekilde yukarı çıkarmak ve aşağı indirmektir. Öküzün en kalitelisi yokuş aşağı inerken baş tutmasıdır. Yani arabayı makul hızda aşağı indirmesidir. Bu durum kış sohbetlerinde en çok konuşulan konulardan birisidir. Öküz alım satımlarında önceliklidir.

Hodaklar atların eğitimi ile de ilgilenirler. Atı eğitmek için ailenin reisine yardımcı gerekir. Bu yardımı genelde hodak yapar. At eğitildikten sonra atın kullanılmasında hodak etkin olarak kullanılır. Bu yörede, atın asıl kullanımı binekliktir. Yük taşımak için kullanılmaz. Öküz işlerinin ata yaptırılması makul değildir. Ancak bazı köylerde atın at arabasında ve karasabanda kullanıldığı görülmüştür.^{⊗⊗⊗} At arabasını en çok Poşalar kullanmaktadır.^{⊗⊗⊗⊗}

2.8. Usta Olarak Çalıştırılma

Bugünkü anlamıyla işçi çalıştırmaya en yakını, usta çalıştırmaktır. Belirli bir meslekte uzmanlaşmış kişiler köylerde belirli sürelerde çalıştırılırlar. Bu kişiler ya yevmiyeli ya da götürü olarak çalışırlar. Karşılığı genelde bellidir. En fazla cami inşaatlarında çalışırlar. Bazen duvar ustası başka ahşap ustası başka kişi olabilir. Çünkü her ikisi de ayrı ustalık gerektirmektedir. Bu ustalar köy içerisinde olabildiği gibi köy dışından da olabilmektedir. Ustalar, köy dışından gelirse yiyecek ve

barındırılmaz. Tam olgunluğa erişince diğer deyimle eti tam dolunca, büyümesi tamamlanınca kesilir ya da satılır. Ama öküzlerin 20-30 yıl yaşadıkları olur. Öküzü ehliileştirmek zor olduğundan hiç kimse ikide bir öküz değiştirmek istemez.

^{⊗⊗} Bu yörede, evlilik sonrası karı-koca anlamında eş kelimesi hiç kullanılmaz. Genelde çorap, ayakkabı ve öküzün eşi diye kullanılır. Cinsiyetle beraber düşünülen giyim, saç, çalışma araçlarının karşıt cinsten olması ayıp sayılmaktadır. Kadın için düşünülen şeylerin erkekler tarafından yapılması hoş karşılanmaz bu durumun tersi de geçerlidir. Ancak bazı durumlar istisna edilmektedir.

Kadın ve erkeklerin giyimleri, kullanmış oldukları araçları ve işleri ayrıdır. Bu durum toplum ayrımlarında da görülür. Bir toplumun özelliğini kendi toplumunda görmek doğru değildir. Bunu yapanlar o toplumla özdeşleştirilir ve böylece eleştirilmiş olur. Bu yörede en çok bilinen milletler ve bu yöredeki algılanış biçimleri: Poşalar (çok gezenler), Tatlar (ne olduğu belli olmayanlar, hakkında bilgi bulunmayanlar), Muturuflar (yaramaz), Türkmenler (acımasız, sapık mezhepli), Dürziler (günah işleyen), Kürtler (inatçı), Zazalar (anlayışı kıt), Lazlar (inatçı), Malakanlar (sarı benizli). Erkek çocukların saçları sık sık kesilerek sarıdan siyaha dönmesi beklenir. Sarı saç genelde Rusları çağrıştırdığından kişiler bu durumdan kurtulmak ister.

^{⊗⊗⊗} Atın tarımda kullanılması Avrupa'nın zenginleşmesinde önemli paya sahip olduğunu söyleyenler bulunmaktadır (Ortaylı, 2016:78). Ancak Türk toplumunda atın tarımda kullanılmamasının en önemli nedeninin atın binek aracı olarak düşünülmesinden kaynaklandığı söylenebilir. Poşalar, atı taşımada olukça fazla kullanmalarına rağmen Poşalar'ın dışında atı taşıma ve tarım işi yapmada kullanana rastlamak çok nadirdir. Bunun nedeninin atın Türk toplumunda özel yeri olmasından kaynaklı olabilir. Odun taşımada ara sıra kullanılsa da bu durum birçoğunun hoşuna gitmez ve odun taşımada eşek ve katırın çalıştırılması gerektiği düşünülür. Bazı göstergeler toplumların kodları haline gelmiştir. Atın ve koyunun yeri bu yöredeki toplumlar için önemlidir. Öküzün sırası sonra gelir. Diğer yandan üzüm yerine dut mamullerinin kullanılması da ayrıca araştırma konusu olabilir. Çünkü üzüm bağları daha çok Hristiyan toplumla özdeşleşmesinden dolayı üzüm yerine dutun tercih edilmiş olabileceği söylenebilir. Bazı yörelerde, kesilen hayvanların yenilecek bölümü aldıktan sonra kalan kısmı doğaya bırakırken bu yörede gömülmektedir. Ama kendi eceli ile ölen hayvanlar doğaya bırakılmaktadır. Bu durum için kurt ve kuşun hakkı denilmektedir.

^{⊗⊗⊗⊗} Bu yörede Romanlarla benzer mesleği yapanlara Poşa denilmektedir. Ardahan'da ise Muturuf diye adlandırılır. Her üç milletin sosyo-kültürel benzerliklerinin fazlalığı göze çarpmaktadır.

barınak sağlanır. Köy içindense genelde öğle yemeği yedirilir. Bazen akşam yemeklerinin verildiğine de rastlanır. Ücretler ise son dönemlerde para ile ödenmesine karşın önceki dönemlerde genelde hayvanlarla ödenir. Koyun, keçi, dana vs. para yerine kullanılır.⁸

Kişiler usta çalıştırmasını ömürlerinde bir kez ancak yaparlar. Bu dönemde ev yapmak ve işyeri açmak için verilen sermaye, o dönemde de benzer yerler için verilmektedir. O dönemin ev ve işyeri içerisine şunlar girebilir; Ev, kiler, ambar, su yolu (tuvalet), ahır, parak (küçükbaş hayvan barınağı), kaldavar (kenarları çitle çevrili üstü kapalı yazlık hayvan barınağı), ağıl (kenarları çitle çevrili geçici barınak), arkaç, merak (ot ve saman koyma yeri) ve benzeridir.

2.9. Morbet Olarak Çalıştırılma

TDK'da karşılığı bulunamamıştır. Ancak başka bir kaynağa göre ev işlerine yardım eden erkek çocuk anlamı bulunmaktadır (<https://www.seslisozluk.net/morbet-nedir-ne-demek/> 09.03.2018). Bu yörede ise, işlere yardım eden kız için kullanılır. Getir götür işlerinde çalıştırılan çocuklara morbet denir. Eve yeni gelen gelinler için morbet tabiri bazen kullanılır. Gelinin asıl evi kocasının yanı olduğu düşünülür ve kaynana geline birçok konuda kendi aile geleneklerine göre eğitim verir. Kızların genç yaşta gelin olması bir bakıma bundan kaynaklıdır. Gelin, çocuk edinene kadar genelde morbet olarak nitelendirilir. Çocuk sahibi olunca ailedeki statüsü yükselir. Morbet sadece aile içerisindeki yaşı küçük yardımcıları için değil dışardan gelen yardımcıları da denir. Komşunun çocuğu gelip yardım ettiğinde ona da morbet denir.

2.10. Bekçi ve Korucu (Korukçu) Olarak Çalıştırılma

Köy toplumunda bekçiler birkaç nedenden dolayı çalıştırılabilir. Birincisi, tarlaların hayvanlara karşı korunması; ikincisi, su sırasının düzenli olarak kişilere verilmesi; üçüncüsü yakıt ihtiyacının ormandan karşılandığı yerlerde ormanın kontrol altına alınması nedenleri ile bekçiler çalıştırılır (tutulur). Bekçi sayıları tek ya da çok olabilir. İhtiyaca göre değişmektedir. Bekçilere korukçu da denmektedir. Koru yasak anlamındadır. Koruk yasaklanmış yer anlamında kullanılır ve korukçu ise yasak yerleri kontrol altında tutan kişiye denir. Türkçe 'de daha çok korucu şeklinde telaffuz edilir. Korukçu, muhtarın ve köy heyetinin eli ayağı gibidir. Yaptırılacak işler korucuya söylenir, o da uygular. Bir mesele yüzünden kavga eden iki kişiyi korucu muhtarın odasına çağırır. Düşün işlerinde korucu evleri gezerek düşün davetini iletebilir. Su sırası kimdeyse ona önceden haber verir ve su sırası için hazır olmasını sağlar. Köyde duyuru yapılacağı zaman "eğer korucu bu yönde eğilimli ise" yüksek sesle

⁸ Büyükbaş hayvanlar büyük para, küçükbaş hayvanlar ise bozuk para gibi algılanır. Genelde yedi küçükbaş bir büyükbaş olarak değerlendirilir. Bunun en somut örneğini de kurban hisselerinde görebiliriz. Diğer yandan bu oranları altında görmek mümkündür. Altının beşi bir araya getirilerek beşi bir yerde ya da kremse denilir. Değer biçimde ve ödemelerde bu oranlar kişilere kolaylık sağlar.

duyuruyu cami minaresinden ilan eder. Otlatmaya açık olan alanları ilan eder. Buna benzer birçok kuralı ve kararı sürekli olarak köylülere duyurur.

2.11. Diğerleri

İmamların maaşlı olarak çalıştırılmasına kadar, imamların işlemleri genelde köy heyeti tarafından yapıldı. İmamın bulunup getirilmesi, müftülüğe teklifi vb. işlemler köy heyetince yapıldı. İmam işe başlayınca yıllık olarak kararlaştırılan ücreti (hakkı) muhtar ve heyet tarafından organize edilir ve toplanırdı. Ayrıca, imamın, caminin ve medresenin yıllık ısınma ihtiyacı için odun getirilir. İmam isterse kendi işlerinde ve caminin işlerinde öğrencilerini çalıştırabilir. Bu çalıştırma kişilere nitelik kazandırır ve okuma-yazmanın yanı sıra çalışma hayatının gerektirdiği niteliklere de sahip olmuş olur. İmamın en önemli görevleri camide namaz kıldırma, medresede öğrenci (talebe) okutma ve köyde muhtarla beraber köyü yönetmedir. 1800'lü yıllara kadar köylerde imamalar tek yönetici olduğuna dair kuvvetli dayanaklar bulunmaktadır (Ünal, 2015).⁸⁸ Bu durum özellikle İkinci Mahmut döneminde değişmiş, köylerde yöneticiler imamdaki ayrı olarak seçilmeye başlanmıştır. (Erişim, 06.06.2018)<http://www.haberturk.com/yazarlar/murat-bardakci/1082189-biz-secimlerle-ilk-defa-1833te-tanistik-ve-43-yil-boyunca-sadece-muhtar-sectik>

İmamların bağımlı çalışmasından kısmen söz edilebilir. Çünkü köyde imamın bir ağırlığı bulunmaktadır. Yönetici konumundadır. Ancak talebe okutması ve hak edişinin köylüler tarafından yapılmasından dolayı bağımlı çalışmaya kısmen uyduğundan söz edilebilir.

İmamlar bu yörede 1960'lı yıllara kadar maaşsız çalışmaktadırlar. Bu tarihe kadar köylüler arpa, buğday, mısır vb. ürünlerinden belirli oranlarda vererek imamın geçimini sağlamasına yardımcı olmaktadır.

El atma, daha çok işi geride kalan kişiye yapılan yardımlara denir. Köylerde işler sırası ile yapılır. Bir iş bitince diğerine başlanır. Sırası ile ekin ekme, patates ekme, fasulye ve mısır ekme, patates çapalama, fasulye ve mısır çapalama, patates doldurma, yonca ve korunga biçme, çayır biçme, bostan sulama, yonca ve korunga sulama, ekin sulama, ekin biçme ve patoza vurma, patates sökme, fasulye ve mısır hasadı şeklinde iş sırası bulunmaktadır. Bu işlerde geri kalanlar olursa onlara yardım edilir. Özellikle ekin ve ot hasadı en önemli işlerdir. Bu işlerde geri kalanlar diğer kişilere yetişmesi için herkesin duyarlı olması beklenir.

⁸⁸ Osmanlı Millet sisteminde dini yapılar ön plandadır. Genelde mezhepler üzerinden toplum organize edilmiştir. Mezhepler içerisinde de Ermeni, Gürcü vb. şeklinde farklı kilise yapıları da mevcuttur. Çalışmanın yapıldığı yörede Hristiyan toplumlarda Ermeni ve Gürcü kiliseleri ve Müslümanlarda ise Hanefi mezhebinin camileri bulunmaktadır. Köy halkı bu cami ve kiliseler etrafında toplanmıştır. Kilise ve caminin görevlisi aynı zamanda köyün yöneticisi sayılmaktadır.

Hun çıkma, bir kol gitme^{****}; kişilerin işleri erkenden biterse diğerine az da olsa yardım etmesine denir. Özellikle yan yana olan tarlalarda işi ilk bitiren bitirdiği gün çok önemli başka bir işi yoksa komşu tarladaki işten az da olsa yapar. Bu her iş için geçerlidir. Ama en fazla çapa yaparken ve ekin-ot biçerken görülür.^{*****}

Esnaf ve sanatkâr şeklinde çalışanlar da bulunmaktadır. Bunlardan en önemlileri semer yapanlar, halı, kilim, cecim, ihram ve hasır dokuyanlar, nal-mıh yapanlar, nalbantlık yapanlar, sınıkcılık (kırık-çıkık işlerinde uzman) yapanlar da bulunmaktadır. Ayrıca kalay yapan (Poşalar), çanak-çömlek yapan az sayıda kişi bulunur. Bu kişiler genelde işlerinde uzmandırlar ve köylüler ilgili kişilere belirli bir fiyat karşılığında istedikleri ürünü yaptırır ya da istedikleri hizmeti alırlar.

3. SONUÇ

Geleneksel dönemi modern dönemden ayıran en önemli faktör paranın geçerliliğinin olmamasıdır. Para ticarete olduğu gibi çalışma ilişkilerinde de çok az kullanılmaktadır. İşinde çalışılan kişi çalışanlara herhangi bir ücret ödememektedir.

Kadınların çalıştırılma biçimleri içerisinde en çok ırgat, bedel ve morbet türü çalıştırılma ön plana çıkmaktadır. Erkeklerde ise hizmetkârlık ve hodaklık çalışma türleri daha çok görülmektedir. Çocukların çalıştırılma biçimleri içerisinde hepsi bulunmaktadır ama en fazla hodaklık erkek çocukların uğraştığı türdür. Kadınların hizmetkâr olarak çalıştıklarına rastlanmamıştır.

Ücretler aynidir. Kişilere çok nadir olarak para verilir. Arpa, mısır, buğday, yumurta, koyun vb. ürünlerle ücretleri (hakları) ödenir. Çoban, imam, bekçi köyün ortak çalışanıdır. Ücretleri dönem başında belirlenir. İmamın ücreti hane başına göre, çobanın ücreti hayvan sayısına göre ve bekçinin parası toprağa göre belirlenir. Ancak bekçinin ücretlerinde kesin belirleme usulü yoktur. Duruma göre değişebilir. Hizmetkâr olarak çalışanların ücret belirleme kuvveti ve yetkisi yoktur. Çalıştıran kişinin durumuna ve cömertliğine göre hizmetkârlar ücret alırlar. Usta olarak çalışanların günlük yemekleri verilir. İşler genelde götürü olarak tutulur ve genelde ayni olarak bazen de para olarak alınır. En fazla para ödemesi ustalık işlerinde görülür. Hodak, cıltan, morbet, ırgat, bedel gibi çalışma türlerinde hak edişler çok sınırlıdır. Genelde karın doyurmakla geçiştirilir.

^{****} Hun çıkma: Çapa yaparken; belirli bir alan çapa yapılarak etrafı çevrilir, sınır çizilir. Sonra sınır içerisinde kalan kısmın hepsi çapalanıp tamamlanır. Tırban veya orakla ot biçerken; kişi gözüne kestirdiği kadar yeri biçerek bir sınır çizer sınır içerisinde kalan yerleri biçip tamamlar. Hun sınır çizmek, çizilen sınırdaki işleri yapmak anlamındadır. Benim hunum denildiği zaman bu sınır içerisindeki işlemler o kişiye aittir. Hun Devleti ile bu terim arasında sıkı bir bağ olduğu söylenebilir.

^{*****} Köylülerin kullanmış oldukları araçlarda erillik ve dişilik ön plandadır. Bazıları da ortaktır. Orak, çapa, çamaşır teştî genelde kadınların işleri için kullandığı araçlardır. Diğer yandan tırpan, dirgen, tırmık, saban, kağı ise erkekler kullanır. Su kaplarını her ikisi de kullanır ancak kadınların daha fazla kullandığını söyleyebiliriz.

Tamamen geleneksel ilişkilerin hüküm sürdüğü dönemlerde paranın kullanılması söz konusu değilken modern yaşama doğru geçiş sağlandıkça ücret ödeme söz konusu olabilmektedir. Ancak ücret konusu birçok kişinin kafasını karıştırmaktadır. Geleneksel usulü mu yoksa modern usulü mü benimseyecekleri onlar açısından içinden çıkılmaz bir hal almaktadır. Çünkü para verirse, modern usul kabul görmediğinden toplumda iyi karşılanmama ihtimali bulunmaktadır. Diğer yandan vermez ise boşuna çalıştırıldığı algısı oluşmaktadır. Geleneksel yapı bozulduğundan bu durumda kişilerin ne yapacağı belirsizdir. Bu da kişilerde davranış bozukluklarına sebebiyet vermektedir.

Geleneksel yaşamda önemli bir özellik ise sözün senet olarak kabul görmesidir. Yazı çok nadir kullanılır. Kişilere verilen sözler önemlidir. Verilen söze önemli bir konu hakkında ise şahitler huzurunda söylenir. Mesela çoban olarak çalışacak kişinin hak edişi belirlenirken heyetle beraber oturup konuşulur. Heyetin içerisinde birçok kişi bulunmaktadır ve bu duruma şahit olmaktadır. Sözden dönmek, yalan şahitlik yapmak çok büyük suçtur. Yalan söyleyenler ve yalan şahitlik yapanlar toplum tarafından sürekli dışlanırlar ve artık itibar görmezler.

Genelde aileden öğrenilen sadakat, dürüstlük, samimiyet, karşılıklı rıza, ahlak, şefkat-hürmet değerleri toplumun çalışma hayatında olduğu kadar yönetim hayatında da önemli yere sahiptir. Modernleşme ile birlikte çözülen aile yapılarının bu değerleri kişilere ne vasıtası ile yükleyeceği henüz keşfedilmemiştir. Birçok yerde çocukların şefkatten, yaşlıların ise hürmetten yoksun oldukları söylenebilir. Daha da ileri safhaları insanların yalnızlığıdır ki yaşlıların yalnızlığı önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmış bulunmaktadır.

KAYNAKÇA

- Aras, M. S. ve Sönmez, A. Y. (2009) “Erzurum’da Ziraat Kültürü ve Mahalli Ziraat Terimleri”, Dergâh Yayınları.
- Bardakçı, M. (2018) “Muhtar Seçimi”, <http://www.haberturk.com/yazarlar/murat-bardakci/1082189-biz-secimlerle-ilk-defa-1833te-tanistik-ve-43-yil-boyunca-sadece-muhtar-sectik> 06,06,2018).
- Baydar, M. Ç. (2000) “Erzurum Yazıları”, Erzurum Kitaplığı.
- Çelik, M. (2008) “Erzurum Kitabı”, Dergâh Yayınları.
- Gemalmaz, E. (1995) “Erzurum İli Ağızları”, Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Konukçu, E. ve Atnur, İ. (2010) “Bir Köy Tarihi: Cinis”, Dergâh Yayınları.
- Sesli Sözlük (2018) “Morbet Nedir”, (<https://www.seslisozluk.net/morbet-nedir-ne-demek/> 09.03.2018).
- Ortaylı, İ. (2016) “Türkiye Teşkilatı ve İdare Tarihi” Cedit Neşriyat, 5. Baskı, Ankara.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Sayın, Ö. (1990) “Aile Sosyolojisi: Ailenin Toplumdaki Yeri”, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları No:57, İzmir.

Türk Dil Kurumu, <http://www.tdk.gov.tr/>.

Ünal, M.A. (2015) “Osmanlı Müesseseleri Tarihi”, Fakülte Yayınevi, 11. Baskı, Isparta.

Yıldırak, N. (1992) “Köy Kadınlarının Sosyo Ekonomik ve Kültürel Konumları”, FES Yayıncılık, İstanbul.

YAŞAM TARZININ YEŞİL OTEL TERCİHİNDE ROLÜ

Hacı Mehmet YILDIRIM*

Ayşe SÜNNETÇİOĞLU**

Lutfi ATAY***

ÖZET

Tüketicilerin davranışların ıbelirleyen onlara yön veren önemli faktörlerden birinin yaşam tarzı olduğu ifade edilmektedir. Psikografik değişkenlerden biri olan yaşam tarzı, seyahat davranışının anlaşılması ve tanımlanabilmesi için bir araç olarak değerlendirilmektedir. Yapılan bu çalışma tüketicilerin yeşil otel tercih etme davranışını açıklamak hedeflenmiştir. Bu amaç doğrultusunda yaşam tarzı değişkeni kullanılmıştır. Araştırmanın örneklemini, kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan 219 akademisyen oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Çalışmada öncelikle geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Daha sonra yaşamtarzı boyutlarını ortaya koyabilmek amacıyla açımlayıcı faktöranalizi uygulanmıştır. Tüketicilerin hangi yaşam tarzı boyutunda kümelendiği, kümeleme analizi gerçekleştirilerek tespit edilmiştir. Yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini nasıl etkilediğini ortaya koymak için ise, basit regresyon analizi uygulanmıştır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, yaşam tarzının yeşil otel tercih etme davranışınıaçıklayan istatistiksel açıdan anlamlı değişken olduğu ortaya konulmuştur. Bu durumda, yaşamtarzı, yeşil otel tercih etme eğiliminin açıklayıcısı olarak tespit edilmiştir.

Keywords: Yaşam Tarzı, Yeşil Otel, Yeşil Otel Tercihi, Psikografik Bölümlendirme, Pazar Bölümlendirme.

JEL Codes: M10, Z31, Z33.

THE ROLE OF LIFESTYLE IN THE INTENTION TO CHOOSE GREEN HOTEL

ABSTRACT

It is stated that one of the important factors that direct the consumers' behavior is their lifestyle. One of the psychographic variables is the lifestyle is considered as a tool for understanding and defining travel behavior. The aim of this study is to explain the consumers' intention to choose green

* Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, hadjimehmet@gmail.com

** Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, aysesunnetcioglu@comu.edu.tr

*** Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, lutfiatay@yahoo.com

hotels. For this purpose, lifestyle variables have been used. The sample of the research is composed of 219 academicians who are reached by convenience sampling method. Survey was used as data collection tool in the research. Validity and reliability analyzes were conducted primarily in the study. Afterwards, exploratory factor analysis was applied to reveal the dimensions of lifestyle. The lifestyle dimension in which the consumers are clustered is determined by performing clustering analysis. Simple regression analysis was used to determine how lifestyle affected the intention to choose green hotels. As a result of the analyzes, lifestyle is a statistically significant variable explaining the intention to choose green hotel behavior.

Keywords: Lifestyle, Green Hotel, Green Hotel Choice, Psychographic Segmentation, Market Segmentation.

JEL Codes: M10, Z31, Z33.

1.GİRİŞ

Tüketicilerin otel seçimini etkileyen faktörler pek çok araştırmada ele alınmıştır (Clow, Garretson ve Kurtz, 1994; Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Dolnicar, 2002; Cobanoğlu, Corbaci, Moreo ve Ekinci, 2003; Belber, 2009; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Shaari ve Kumar, 2014; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014). İlgili alan yazın taraması sonucunda yeşil otel tercih etme eğilimini araştırmaya yönelik çalışmalar incelendiğinde Han, Hsu, Sheu (2010) ile Chen ve Tung (2014) yeşil otel tercih etme eğilimini açıklamak için Ajzen'in Planlı Davranış Teorisini (TPB) kullanmış; Millar ve Mayer (2013), yeşil otelde konaklayanların sosyo-demografik, psikografik olarak, ve davranışsal olarak profilini ortaya koymayı hedeflemiş; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir (2014) kişisel özelliklerin ve pazarlama stratejinin etkisini araştırmış; Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep (2014) çevre dostu tavrın ve otel özelliklerinin yeşil otel tercih etme eğilimine etkisini araştırmış; Nezakati, Moghadas, Aziz, Amidi, Sohrabinezhadalemi ve Jusoh (2015) Planlı Davranış Teorisi ve davranışsal niyetleri; Rahman ve Reynolds (2017) ise biyosferik, fedakâr ve egoistik değerler ile ekosentrik ve antroposentrik tutumları ele almışlardır.

Psikografik değişkenlerin, turizmde pazar bölümlendirme kriteri olarak kullanılmış olduğu görülmektedir (Schul ve Crompton, 1983; Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Aziz ve Ariffin, 2009; Chen, Huang ve Cheng, 2009; Horng, Su ve So, 2013; Lee, Packer ve Scott, 2015; Samdin ve Aziz, 2015). Psikografik değişkenlerden biri olan yaşam tarzının, insanların nasıl yaşadığının, paralarını ve zamanlarını nasıl harcadığının göstergesi olması nedeniyle pazarlama açısından önemli olarak değerlendirilmektedir (Hur, Kim ve Park 2010:295). Ancak, tüketicilerin yaşam tarzını ele alan çalışmaların çok sınırlı kaldığı görülmektedir (Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012). Yapılan

araştırmalarda turistlerin yaşam tarzı doğrultusunda otel tercihlerinin de farklılaştığı görülmektedir (Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Chen, Huang ve Cheng, 2009). Bu doğrultuda yaşam tarzının otel seçimini etkilediği ifade edilebilir. Bu noktadan hareketle yapılan bu çalışma ile yaşam tarzının yeşil otel tercih eğilimine etkisi araştırılmıştır.

Çalışmada, öncelikler literatür taraması gerçekleştirilip, araştırma hipotezleri ortaya konulmuştur. Daha sonra araştırmadan elde edilen veriler istatistiksel analiz paket programı ile analiz edilmiş ve bulgular sunulmuştur. Elde edilen bulgular ve alan yazında sunulmuş olan sonuçlar incelenerek sonuç ortaya konulmuş ve bu doğrultuda öneriler geliştirilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Yeşil Otel

Otellerin çevreye verdikleri zararlar ve bu zararların boyutunun her geçen yıl büyümesi neticesinde turizmin sürdürülebilirliğinde meydana gelen problemler konaklama sektörü başta olmak üzere pek çok alt sektörü daha farklı yollar aramaya mecbur kılmıştır (Akdağ, Güler, Demirtaş, Dalgıç ve Yeşilyurt, 2014: 259). Joshi (2011), işletmelerin çok çeşitli sebeplerle yeşil pazarlama faaliyetlerine önem verdiklerini vurgulamakta ve bu sebepleri, rekabet avantajı elde etme, yasal sorumluluklar, işletmelerin sosyal sorumluluğuna olan inanç ve maliyetleri azaltma şeklinde ifade etmektedir. Ahn ve Pearce (2013), iki lüks otel üzerinde yaptığı araştırmasında, otellerin yeşil binalara sahip olduğunu, otellerin yeşil bina gereklerini yerine getirerek hem finansal başarılarını yükselttiklerini hem de sürdürülebilirlik ve lüksü de birleştirebildiklerini ortaya koymuştur. Tzschentke, Kirk ve Lynch (2004) otel işletmelerinin yeşil otelcilik faaliyetlerini ekonomik ve finansal verimliliği sağlamak için yaptığını ifade ederken, Millar ve Baloglu (2008) yeşil otelcilik faaliyetlerinin sadece çevresel kaygılarla değil aynı zamanda müşteri memnuniyetini geliştirmek için de yapıldığını ortaya koymaktadır. Mesci (2014), yeşil yıldızlı bir otel işletmesinde yaptığı araştırmada işletmenin tasarruf sağlama ve kaynaklarını verimli kullanma konusundan önemli avantajlar elde ettiğini tespit etmiştir.

Güneş (2011: 49) çevre dostu otelleri, “*su ve enerji tasarrufu sağlayan, katı atıkları azaltan, geri dönüşüm ve yeniden kullanım programları uygulayan, sürdürülebilir çevre düzenlemeleri ve ekonomik çözümler geliştiren oteller*” olarak tanımlanmaktadır. Green Hotels Association (2015), yeşil otelleri, yöneticileri su tasarrufu, enerji tasarrufu ve atık azaltımı ile ilgili programlar kurmaya istekli olan ve aynı zamanda maliyetleri azaltarak dünyayı korumaya yardım eden kuruluşlar olarak ifade etmektedir. Bir otelin çevre üzerindeki etkisini azaltmak için alabileceği birçok adım vardır ki, bu da, yeşil bir otelin tanımlanmasını zorlaştırmaktadır. Bir otel çok köklü geri dönüşüm programları ve keten yeniden kullanım programlarına sahip olabilirken, bir diğeri de her otel misafir odasında daha verimli termostatlar kurarak enerji tüketimini azaltmak için kapsamlı adımlar atmıştır. Hangi otelin çevre dostu

olduğunu sorulabilir. Her ikisi durumda da enerji tüketimini azaltmak ve kaynakları korumak için bilinçli adımlar atılmaktadır. Bu konuda mücadele etmek için, sertifika programları “yeşillik” (örneğin Green Globe ve Ecotel) seviyelerini geliştirmiştir. Sadece geri dönüşüme katılan bir otel çok temel seviyede yer alırken, daha kapsamlı adımlar alan oteller ise daha yüksek seviyelerde yer almaktadır (Millar ve Baloglu, 2008).

2. 2. Yeşil Otel Tercihini Etkileyen Faktörler

İlgili alan yazın incelendiğinde otel tercihinin etkileyen unsurlar otel özellikleri (Clow, Garretson ve Kurtz, 1994; Chu ve Choi, 2000; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipour ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Shaari ve Kumar, 2014; Naletova 2017), pazarlama faaliyetleri (Baruca ve Civre, 2012; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014), ulus kültürü (Belber, 2009), din (Richard ve Masud, 2016) kişisel tutumlar (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014; Noor, Shaari ve Kumar, 2014), yaşam tarzı (Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012) olarak ortaya konulmuştur. Tablo 1’de söz konusu çalışma bulguları özetlenmiştir.

Tablo 1. Otel Tercihini Etkileyen Faktörler

Faktörler	Çalışmalar
Otel özellikleri	Clow, Garretson ve Kurtz, 1994; Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Dolnicar, 2002; Cobanoglu, Corbaci, Moreo ve Ekinci, 2003; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipour ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Azila, Hasnizam, ve Dileep, 2014
Ulus kültürü	Belber, 2009
Yaşam tarzı	Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012
Çevre dostu tutum	Noor, Azila, Hasnizam, ve Dileep, 2014
Kişisel özellikler	Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014
Pazarlama stratejileri	Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014

Tablo 1’de ilgili alan yazın taraması sonucu tespit edilen otel tercihinin etkileyen faktörler özetlenmiştir. Yapılan çalışmaların ağırlıklı olarak otel özelliklerine odaklandığı görülmektedir (Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipour ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep, 2014). Callan ve Bowman (2002) yaptığı çalışmada otel seçiminde ve otelin kalitesini değerlendirmede etkili olan otel özelliklerini araştırmıştır. Yapılan pek çok çalışmada iş amaçlı seyahat edenlerin otel seçimini etkileyen faktörler ortaya konulmuştur. Cobanoglu, Corbaci, Moreo ve Ekinci (2003) yaptığı çalışmayla, Türk iş adamlarının otel seçiminde hangi otel özelliklerine önem verdiğini ortaya koymuştur. İş amaçlı seyahat edenlerin otel tercihinin araştırılan bir diğer çalışmada Dolnicar (2002), katılımcıların beklentilerini ve hayal kırıklıklarını / memnuniyetlerini belirtmelerini isteyerek iş

seyahatinde olanlar için otel özelliklerinin önemini ortaya koymaktadır. Yaptığı çalışmada iş amaçlı seyahat edenlerin otel seçimini etkileyen faktörleri araştıran Lockyer (2002) konuyu farklı bakış açılarıyla ele almış, otel yöneticilerine göre ve iş amaçlı seyahat edenlere göre otel seçimini etkileyen faktörleri ortaya koymuştur. Chu ve Choi(2000) ise, tatil amaçlı seyahat edenler ile iş amaçlı seyahat edenlerin otel tercihinin etkileyen faktörlerden ürünün özelliklerinin etkisini ortaya koymuşlardır. Clow, Garretson ve Kurtz, (1994) satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri orataya koyarken, Jones ve Chen (2011) yaptığı araştırmada, otel özelliklerinin otel tercihine etkisini araştırmış olup, otel seçiminde hangi aşamada hangi otel özelliklerinin değerlendirildiğini ortaya koymuştur. Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli (2012) otel tercihinin etkileyen faktörleri Tahran otelleri üzerinde araştırma yaparak ortaya koymuştur. Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan (2012) ise yerli turistlerin satın alma süreçlerinde dini hayat tarzlarının otel seçimi üzerinde etkisini araştırmıştır. Belber (2009) yaptığı çalışmada ulus kültürünün otel tercihine etkisini araştırmış, farklı kültürel yapıya sahip turistlerin tek başına, aileleri ile ve arkadaş grupları ile seyahate çıkarken sergiledikleri otel tercihlerini araştırmıştır. Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, (2014) ile Noor, Shaari ve Kumar (2014) yeşil otel tercihinin araştırarak yeşil otel tercih etme eğilimini etkileyen unsurları orataya koymuştur.

Genel bağlamda otel tercihinin etkileyen faktörlerin pek çok çalışmada ele alınmış (Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Jones ve Chen, 2011; Belber, 2009; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Oktadiana ve Kurnia, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Baruca ve Civre, 2012; Richard ve Masud, 2016; Naletova, 2017) olduğu görülmektedir. Ancak konuyu yeşil otel özelinde inceleyen çalışmaların (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014; Noor, Shaari ve Kumar, 2014) sınırlı olduğu görülmektedir. Otel seçimini etkileyen faktörleri yeşil oteller özelinde ele alan bir diğer çalışmada ise, çevre dostu tutum ve otel özellikleri ele alınmıştır. Otel nitelikleri ile yeşil otel tercih etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Turist tarafından algılanan yeşil otel özellikleri ne kadar yüksek olursa turistlerin yeşil otel seçme eğilimi o kadar yükürlük olmaktadır. Bununla birlikte, çevre dostu tavrı ne kadar olumlu olursa, yeşil oteli tercih etme eğilimi de yüksek olmaktadır (Noor, Shaari ve Kumar, 2014). Yapılan bir diğer çalışmada ise kişisel özellikler ve pazarlama stratejisi yeşil otel tercihinin etkileyen faktörler olarak ele alınmıştır. Kişisel özellikler için öngörücüler çevresel bilgi, çevresel tutum, öz imaj ve sosyal etkilerdir. Pazarlama stratejisi için belirleyici faktörler ise fiyat, ürün, yer ve tanıtımdır (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014). Yeşil otel tercihinin etkileyen unsurlar üzerine yapılacak araştırmaların ilgilin alan yazın açısından önem arz ettiği görülmektedir. Söz konusu alanda yapılan çalışmalar ile ilgili alan yazındaki boşluğun doldurulmasına katkı sağlana bilineceği düşünülmektedir.

2.3. Yaşam Tarzı

Pazarlama alanında ilk olarak 1963 yılında Lazer tarafından ele alınan yaşam tarzını (Plummer, 1974: 33), kişinin yaşayış şekli olarak tanımlamak mümkündür (Lee, Scott ve Packer, 2014: 208 Erciş, Ünal ve Can, 2007: 284; Odabaşı ve Barış, 2008: 219). Bireyin yaşam tarzlarını inceleyerek onların satın alma davranışlarının daha kesin ve daha doğru kestirildiği ifade edilmekte olup, yaşam tarzı, seyahat davranışının anlaşılması ve tanımlanabilmesi için bir araç olarak değerlendirilmektedir (Salomon ve Ben-Akiva, 1983: 623; Plummer, 1974: 37; Schul ve Crompton, 1983: 30; Gonzalez ve Bello, 2002: 55; Reisinger ve Mavondo, 2004; Lee ve Spark, 2007: 506).

Yaşam tarzına dayanarak yapılan bölümlendirmede tüketicilerin farklı yaşam tarzlarına göre sınıflandırıldığı ve her sınıfın aktiviteler, ilgiler ve düşüncelere dayanan farklı bir yaşayış şeklini ifade ettiği belirtilmektedir (Plummer, 1974: 35). Yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde etkisi araştırma bulguları tarafından desteklenmektedir (Fraj ve Martinez, 2006: 138). Lee, Scott ve Packer (2014) yaptığı çalışmada turistlerin kendi doğal ortamlarındaki ve gittikleri destinasyondaki aktiviteleri arasındaki benzerlik ve farklılıkları araştırmışlardır. Yapılan çalışmada yiyecek tüketim davranışını ele alan Lee, Scott ve Packer (2014) çalışma sonucunda, turistlerin yiyeceğe ilişkin yaşam tarzları ile destinasyondaki yiyecek tercihlerinin aynı doğrultuda gerçekleştiğini ortaya koymuştur. Fraj ve Martinez (2006) tarafından yapılan çalışmada sade ve ılımlı bir yaşam tarzına sahip insanlar daha yüksek bir ekolojik davranış gösterdiği ortaya konulmuştur.

İlgili alan yazın çerçevesinde geliştirilen hipotezler aşağıda sunulmuştur.

H₁: *Tüketicilerin yaşam tarzları betimleyici özelliklerine göre farklılık göstermektedir.*

H₂: *Yeşil otel tercihi tüketicilerin betimleyici özelliklerine göre farklılık göstermektedir.*

H₃: *Yaşam tarzı yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

3. YÖNTEM

Araştırmada veri toplama aracı olarak katılımcıların yaşam tarzını belirleyebilmek amacıyla Uluslararası Standford Araştırma Enstitü tarafından geliştirilmiş VALS 2 ölçeği kullanılmıştır. Uluslararası Standford Araştırma Enstitü tarafından geliştirilen "Değerler ve Yaşam Biçimleri" (VALS-values and life styles) ölçeği tüketicilerin yaşam biçimlerini belirlemek amacıyla kullanılmaktadır (Hamşioğlu, 2013; Sarlı ve Tat, 2011:7; Hur vd., 2010: 296; Harcar ve Kaynak, 2008: 436). 1998 yılında VALS çalışmasının güncel koşullara uyarlanmasıyla Değerler ve Yaşam Tarzları-2 (VALS2) ölçeği geliştirilmiştir. VALS 2 ölçeği Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisine dayanarak geliştirilmiştir (Sathish ve Rajamohan, 2012:161; Sarlı ve Tat, 2011: 8). Tüketicilerinin yeşil otel tercih etme eğilimlerini ortaya koyabilmek amacıyla Han, Hsu, Lee ve Sheu (2011) çalışmalarında kullandıkları 3 ifadeden oluşan

yeşil otel tercih etme eğilimi soru formu kullanılmıştır. Anket formuna verilen yanıt kategorileri “0: Kesinlikle Katılmıyorum, 1: Katılmıyorum, 2: Kararsızım, 3: Katılıyorum, 4: Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır.

Araştırma kapsamında, toplanan verilerin kalitesinde iyileştirme sağlayabilmek amacıyla, akademisyen ve söz konusu üniversitede görev yapan memurlardan oluşan 55 kişi üzerinde ön test uygulaması gerçekleştirilmiştir. Yapılan güvenirlik analizinde, ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir (Cronbach’s Alfa=,877). Bu değer, uygulanacak olan anketler ile güvenilir sonuçlar elde edilebileceğine ilişkin işaretler sunmaktadır (Tavakol ve Dennick, 2011).

Çevreye duyarlı turistlerin profilini analiz eden bir çalışmada Dolnicar vd., (2008) yüksek eğitim düzeyinin, orta ve ileri yaş aralığını, öğrenmeye açık olmanın ve yüksek gelir düzeyinin çevreye duyarlı turistlerin en temel özellikleri arasında yer aldığı ortaya koymuştur. Söz konusu araştırma bulgularına dayanarak, araştırma evreni olarak Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi bünyesinde görev yapan akademik personel evreni olarak seçilmiştir. Anketler, bırak ve topla yöntemi ile ve online olarak Mart 2017- Ekim 2017 tarihleri arasında uygulanmıştır. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Personel Daire Başkanlığı’ nın verilerine göre üniversitede 1.555 akademisyen görev yapmaktadır. Görev yapan akademisyenlerden 267 kişi anket uygulanmasına katılmıştır. Elde edilen anketlerden 219 tanesi analiz edilebilir olduğu tespit edilmiş ve analize tabi tutulmuştur.

Araştırmada elde edilen veriler istatistiksel analiz paket programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada öncelikle geçerlilik ve güvenirlik analizleri yapılmıştır. Faktör yapısını belirlemek için faktörlerin elde edilmesinde en yaygın olarak kullanılan yöntemlerden olan temel bileşenler analizi (PrincipalComponents Analysis) kullanılmıştır. Daha sonra verilerin güvenirliği Cronbach’s Alpha Katsayısı ile test edilmiştir. Katılımcıların, yaşam tarzı boyutlarında hangisi üzerinde kümелendiğini ortaya koyabilmek için kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, bağımsız değişkenlere göre yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme eğilimine ilişkin ifadelerine verilen cevapların ortalamalarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek için Bağımsız Gruplarda t-Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi uygulanmıştır. Yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini nasıl etkilediğini ortaya koymak için ise, çoklu regresyon analizi uygulanmıştır.

4. BULGULAR

4.1 Betimleyici İstatistikler

Katılımcıların cinsiyetleri, yaşları, medeni durumları, çocuğa sahip olup olmama durumları, gelirleri, sahip oldukları akademik unvan, çalışma alanı ve tatile çıkma sıklığına ilişkin betimleyici istatistikler Tablo 1’de ortaya konulmuştur.

Tablo 2. Katılımcılara İlişkin Betimleyici Bulgular (N = 219)

Cinsiyet	N	%	Akademik Unvan	N	%
Kadın	104	47,5	Profesör	12	5,5
Erkek	115	52,5	Doçent Doktor	15	6,8
Yaş	N	%	Yardımcı Doçent Doktor	64	29,2
20-35 yaş	116	53	Doktor	18	8,2
36-50 yaş	84	38	Öğretim Görevlisi	48	21,9
51 yaş ve üzeri	19	9	Araştırma Görevlisi	53	24,2
Medeni Durum	N	%	Diğer	9	4,2
Evli	156	71,2	Çalışma Alanı	N	%
Bekar	63	28,8	Sosyal Bilimler	111	50,7
Çocuk Sayısı	N	%	Fen Bilimleri	45	20,5
Hiç	94	43	Eğitim Bilimleri	16	7,3
1 çocuk	62	28,2	Sağlık Bilimleri	47	21,5
2 ve daha fazla	63	28,8	Tatile Çıkma Sıklığı	N	%
Gelir Durumu	N	%	Hiç	14	6,4
3000TL-4000TL	87	39,8	Yılda bir	97	44,3
4001 TL-5000TL	89	40,6	Yılda iki	94	42,9
5000TL ve üzeri	43	19,6	Yılda üç ve daha fazla	14	6,4

Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların %47,5'i kadın, %52,5'inin ise erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların görece çoğunlukla erkeklerden oluştuğunu söylemek mümkündür. Katılımcıların çoğunluğunun 25-35 yaş aralığında (%53) olduğu ve evli (%71,2) oldukları görülmektedir. Katılımcıların gelir düzeylerine bakıldığında ise, genellikle 3000TL-5000TL arasında gelire sahip oldukları tespit edilmiştir. Tablo 1'de görüldüğü üzere araştırmaya katılarak ankete cevap veren akademik personelin çoğunluğunun, Yardımcı Doçent Doktor (%29,2), Araştırma Görevlisi (%24,2) ve Öğretim Görevlisi (%21,9) akademik unvanlarına sahip oldukları tespit edilmiştir.

4. 2. Açıklayıcı Faktör Analizi Ve Güvenirlik

Yaşam tarzı boyutlarının belirlenmesi için açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizine ilişkin bulgular Tablo 3' te gösterilmektedir.

Tablo 3. Faktör Analizine İlişkin Bulgular

	Eş Kökenlik	Yük	Değerler
Gayret Edenler			
Modayı takip ederim.	,833	,899	

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Modaya uygun giyinmeyi severim	,824	,880	Öz Değer: 6,720Varyans:%11,42 Ortalama:1,72 Güvenirlilik:,769 F-Değeri: 15,747 p-değeri: ,000
Çoğu insandan daha fazla modaya uygun giyinirim.	,669	,815	
Modayı takip eden biri olarak tanınmak isterim.	,724	,787	
Deneyimciler			
Hayatımın heyecan dolu olmasından hoşlanırım.	,756	,818	Öz Değer: 3,324Varyans:% 11,04 Ortalama: 2,63 Güvenirlilik:,851 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
Sürekli yeni bir heyecan ararım.	,749	,799	
Farklı şeyler yapmayı severim.	,735	,770	
Heyecan benim için bir tutkudur.	,680	,768	
Yeni şeyler denemeyi severim.	,558	,663	
Yapıcılar			
El işleriyle uğraşmayı severim.	,780	,834	Öz Değer: 2,494Varyans:% 9,42 Ortalama:2,34 Güvenirlilik:,831 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
El becerisi gerektiren kullanabileceğim şeyleri yapmayı severim.	,751	,833	
Bir şeyi satın almaktansa, kendim yapmayı tercih ederim.	,699	,807	
Ağaç, metal ve bunun gibi maddelerle uğraşmaktan hoşlanırım.	,689	,632	
Başarılılar			
Çoğu insandan daha fazla yetenekliyimdir.	,739	,770	Öz Değer: 2,329Varyans:% 8,63 Ortalama: 2,54 Güvenirlilik:,592 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
Bir grubun sorumlusu olmaktan çok hoşlanırım.	,607	,659	
Kendimi bir entellektüel olarak görürüm.	,599	,630	
İstediğim şeyi elde ederim.	,550	,513	
İnananlar			
Bir şeyin ahlaka uygun olup olmadığını belirlemede en önemli unsur dindir	,735	,842	Öz Değer: 1,934Varyans:% 8,28 Ortalama:2,28 Güvenirlilik:,793 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
Devlet, okullarda dini eğitimi desteklemelidir.	,733	,827	
Kuran'da söylendiği gibi dünya tam anlamıyla altı günde yaratılmıştır.	,675	,761	
Televizyonlarda cinsellik çok fazla ön plana çıkarılmaktadır.	,469	,644	
Yenilikçiler			
Otomobil aksesuar mağazalarını gezmekten hoşlanırım.	,789	,839	Öz Değer: 1,708Varyans:% 7,81 Ortalama: 2,06 Güvenirlilik:,796 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
Bilgisayar aksesuarı mağazalarını gezmekten hoşlanırım.	,712	,798	
Mekanik parçaların nasıl çalıştığını merak ederim.	,617	,597	
Düşünürler			
Evrenin işleyişi hakkında daha fazla şey öğrenmek isterim.	,688	,757	Öz Değer: 1,508Varyans:% 6,08
Güncel gelişmeleri her gün takip ederim.	,555	,692	

Sanat, kültür ve tarih hakkında bilgi edinmekten hoşlanırım.	,644	,686	Ortalama: 3,24 Güvenirlilik: ,583 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
Hayatta Kalanlar			
Yaşantımda yalnızca az sayıda şeye ilgi duyarım.	,724	,828	Öz Değer: 1,288Varyans:% 6,03 Ortalama:1,43 Güvenirlilik: ,640 F-Değeri: 15,747 p- değeri: ,000
İlgi alanlarım sınırlıdır.	,706	,784	
Çok düşünen insanlar beni rahatsız eder.	,565	,545	
Açıklanan toplam varyans: %68,71 Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem yeterliliği: %76,1; Barlett küresellik testi: X ² :2784,974 s.d.:465, p<0,001Varimax rotasyonlu temel bileşenler analizi.			

Öncelikli olarak verilerin faktör analizine yönelik uygunluğunun belirlenmesi için 50'nin üstünde çıkması beklenen Kaiser-Meyer-Olkin değeri (Kaiser, 1974: 36) incelenmiş ve ,76 olarak tespit edilmiş, veri setinin faktör analizine uygun olduğu ortaya konulmuştur. Tablo 3'te görüldüğü üzere yapılan faktör analizi sonucunda sekiz yaşam tarzı boyutu tespit edilmiştir. Bununla birlikte faktör yapısına uymayan "Harcama kararlarımda insanlardan tavsiye isterim.", "Teorilerle ilgilenmekten hoşlanırım.", "Çok fazla kötülük görsem de iyilikten vazgeçmem." ve "Hak edilenden fazlasını vermem." ifadeleri çıkarılmıştır.

Yapılan güvenirlik analizi sonucunda; Cronbach's Alfa Katsayısı, 884 olarak bulunmuştur. Güvenirliğin ölçme aracının kendisini değil de ölçümlere işaret ettiği ve ölçme aracının güvenilir ya da güvenilmez olmasının testler veya ölçme araçları ile ilgili değil de, bir test ya da ölçme aracından elde edilmiş olan ölçümler veya sonuçlarla ilgili olduğu ifade edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda elde edilen Cronbach's Alfa Katsayısı (Tavakol ve Dennick, 2011: 53) yapılan ölçümün güvenirliğinin oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

4. 3 Kümeleme Analizi

Katılımcıların hangi faktörler üzerinde kümelendiğini ortaya koyabilmek için kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 4' te görüldüğü üzere yapılan analiz sonucunda katılımcıların iki kümede toplanmaktadır.

Tablo 4. Kümeleme Analizine İlişkin Bulgular

Küme	Etiket	Boyut	
		%	N
1	Aile Odaklı Çocuksuz	53,2	116
2	Aile Odaklı Çocuklu	46,8	102

Kümeleme analizinde kullanılan girdiler cinsiyet, yaş, medeni durum, aylık gelir, çocuk sayısı, unvan Söz konusu iki küme; aile odaklı çocuksuz, aile odaklı çocuklu olarak adlandırılmıştır. Küme

adlandırılmasında kümelerde farklılık oluşturan cinsiyet, medeni durum, çocuğa sahip olup olmama durumu kategorik değişkenleri dikkate alınmıştır. Kümelerde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme davranışı arasında farklılık olmaması sebebiyle kümelerin adlandırılmasında dikkate alınmamıştır.

Katılımcıların 53,2 (116 kişi) ilk küme olan "*Aile Odaklı Çocuksuz*" adlandırılan kümede yer almaktadır. *Aile Odaklı Kadın* kümesi; 25-35 yaş aralığında, 3000TL ile 4000TL aralığında gelir sahibi olan, evli, çocuk sahibi olmayan, kadın ve araştırma görevlisi unvanına sahip olan akademisyenlerden oluşmaktadır. Genellikle yılda iki kez tatile çıkmaktadırlar. Bu kümede yer alan akademisyenlerin yaşam tarzı boyutlarından düşünürler boyutunu en olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Sırasıyla deneyimciler ile başarılılar yaşam tarzı boyutları diğer olumlu değerlendirilen boyutlar arasındadır. Bu kümede yer alanların çevre bilinçli tüketici ve yeşil otel tercih etme eğilimini değerlendirmeleri orta düzeyde olumlu olarak tespit edilmiştir.

Aile Odaklı Çocuklu kümesi ise, katılımcıların %77,5' i (102 kişi) oluşturan ikinci kümedir. 36-50 yaş aralığında, 4001TL ile 5000TL aralığında gelir sahibi olan, evli, iki çocuk sahibi, erkek ve yardımcı doçent unvanına sahip olan akademisyenlerden oluşmaktadır. Genellikle yılda bir kez tatile çıkmaktadırlar. Bu kümede yer alan akademisyenlerin yaşam tarzı boyutlarından düşünürler boyutunu en olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Sırasıyla deneyimciler ile başarılılar yaşam tarzı boyutları diğer olumlu değerlendirilen boyutlar arasındadır.

4.4. Hipotezlerin Test Edilmesi

Çalışmadaki hipotezlerin test edilmesinde kullanılacak analizlerin belirlenebilmesi için öncelikle verilerin normal dağılıp dağılmadığı test edilmesi gerekmektedir. Verilerin normalliği basıklık-çarpıklık katsayıları ile değerlendirilmektedir. Tabachnick ve Fidell (2013), bu katsayının, +1.5 -1.5 arasında değer alabileceğini belirtirken; Kline (1998), çarpıklık (skewness) için <3, basıklık (kurtosis) için <8; West, Finch ve Curran (1995) ise çarpıklık (skewness) için <2, basıklık (kurtosis) için <7 sınırları aşıldığında normal dağılımdan söz edilemeyeceğini belirtmektedir. Bahsedilen değer aralıklarından yola çıkarak ve Kline'nın (1998) belirttiği değerler dikkate alınarak verilerin normal dağılım gösterdiği söylenebilir. Bu doğrultuda verilerin analizinde parametrik testler kullanılmıştır. Tablo 5 'te katılımcıların cinsiyet ve medeni durumlarına ilişkin test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 5. Katılımcıların Cinsiyet ve Medeni Duruma Göre Bağımsız Örneklem T-Testine İlişkin Grup İstatistikleri

	Cinsiyet	N		Standart Sapma	Standart Hata	Sig.
Başarılılar	Kadın	104	2,39	,70	,06	,005
	Erkek	115	2,67	,75	,07	
Yenilikçiler	Kadın	104	1,58	,99	,09	,000

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	Erkek	115	2,49	1,04	,09	
Başarılılar	Bekâr	63	2,31	,74	,09	,004
	Evli	156	2,63	,72	,05	

Tablo 5 incelendiğinde yaşam tarzı boyutlarının katılımcıların cinsiyet ve medeni durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği görülmektedir. Elde edilen bu bulgular doğrultusunda H_1 hipotezi desteklenmektedir. Bununla birlikte, erkeklerin kadınlara göre her iki yaşam tarzı boyutunu da daha olumlu olarak değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Yaşam tarzı boyutlarından başarılılar ve yenilikçiler boyutunun cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği; erkeklerin kadınlara göre söz konusu yaşam tarzı boyutlarını daha olumlu değerlendirdiği tespit edilmiştir. Katılımcıların medeni durumu göz önüne alındığında ise evlilerin bekarlara göre başarılılar yaşam tarzı boyutunu daha olumlu değerlendirdiği ortaya konulmuştur. Tablo 6'da ise, katılımcıların betimleyici özelliklerine ilişkin test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6. Değişkenlere İlişkin ANOVA Testi İstatistikleri

		N		Standart Sapma	Std. Hata	F	Sig
İnananlar	20-35 yaş	116	2,32	,95	,05	6,02	,003
	36-50 yaş	84	2,39	1,06	,06		
	51 yaş ve üzeri	19	1,54	,76	,10		
Başarılılar	3000TL-4000TL	87	2,45	,69	,07	3,43	,034
	4001 TL-5000TL	89	2,49	,74	,07		
	5000TL ve üzeri	43	2,80	,80	,12		
Başarılılar	Hiç	94	2,38	,71	,07	3,88	,049
	1 çocuk	62	2,59	,74	,09		
	2 ve daha fazla	63	2,71	,75	,09		
İnanlar	Hiç	94	2,05	1,00	,10	5,73	,014
	1 çocuk	62	2,31	,94	,12		
	2 ve daha fazla	63	2,59	,95	,12		
Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Hiç	94	2,73	,80	,08	3,51	,013
	1 çocuk	62	2,71	,90	,11		
	2 ve daha fazla	63	3,05	82	,10		
Deneyimciler	Hiç	14	1,90	,88	,23	5,34	,001
	Yılda bir	97	2,60	,73	,07		
	Yılda iki	94	2,76	,79	,08		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,67	,51	,13		
Başarılılar	Hiç	14	2,08	,86	,23	3,48	,017
	Yılda bir	97	2,49	,77	,07		
	Yılda iki	94	2,60	,68	,07		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,92	,54	,14		
	Hiç	14	2,14	,98	,26	3,37	,019
	Yılda bir	97	2,85	,79	,08		

Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Yılda iki	94	2,86	,84	,08		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,97	,88	,23		

Tablo 6 incelediğinde ise, yaşam tarzı boyutlarından inanlar boyutu ile yaş arasında; başarılılar boyutu ile gelir durumu arasında; yeşil otel tercih etme eğilimi ile çocuk sahibi olma durumu arasında; deneyimciler ve başarılılar yaşam tarzı boyutları ve yeşil otel tercih etme eğilimi ile tatile çıkma sıklığı arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. 36-50 yaş grubunun 20-35 yaş grubuna göre inanlar yaşam tarzı boyutunu daha olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Gelir seviyesi arttıkça başarılılar yaşam tarzı boyutuna ilişkin değerlendirmelerin de daha olumlu olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak sahip olunan çocuk sayısı arttıkça yapıcılar, başarılılar ve inanalar yaşam tarzı boyutları ve yeşil otel tercih etme eğilimi ifadelerine ilişkin değerlendirmelerin daha olumlu olduğu da gözlemlenmiştir. Tatile çıkma sıklığı durumu incelendiğinde ise, tatile çıkma sıklığı arttıkça deneyimciler ve başarılılar yaşam tarzı boyutlarına ilişkin değerlendirmelerin de daha olumlu olduğu ortaya konulmuştur. Elde edilen bu bulgular doğrultusunda H₁ ve H₂ hipotezi desteklenmektedir. Tablo 7’de ise yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimine etkisine belirlemek amacıyla uygulanan regresyon analizine sonuçlar gösterilmektedir.

Tablo 7. Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimindeki Rolüne İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Model		Standardize Edilmiş Katsayılar		Standart Katsayılar		Anlamlılık
		B	Sdt. Hata	β	t	
Yaşam Tarzı- Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Sabit	1,656	,323		5,123	,000
	Başarılılar	,184	,077	,163	2,403	,017
	Düşünürler	,218	,093	,158	2,330	,021
Model :R ² =,064, Düzeltilmiş R ² =,056 F=7,386, P<,00						

Tablo 7 incelendiğinde, regresyon modelinde yaşam tarzı boyutlarından başarılılar ve düşünürlerboyutunun yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre başarılılar boyutundaki bir birimlik artış, yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde,163 birimlik bir artışa yol açarken, düşünürler boyutundaki bir birimlik artış, yeşil otel tercih etme eğiliminde ,158 birimlik değişime yol açmaktadır. Bununla birlikte modele göre, yaşam tarzı, yeşil otel tercih etme eğilimini %6,4 açıklamaktadır. Söz konusu bulgulardan yola çıkarak yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini pozitif yönde etkilediğine ilişkin H₃ hipotezi araştırma bulgularınca desteklenmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yapılan analiz sonucunda katılımcıların iki kümede toplandığı tespit edilmiş olup, kümelerin adlandırılmasında kümelerde farklılık oluşturan cinsiyet, medeni durum, çocuğa sahip olup olmama durumu kategorik değişkenleri dikkate alınmıştır. Kümelerin isimlendirmesinde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme eğilimi değişkenleri, kümelerde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme davranışa ilişkin benzerlikler olmasında dolayı dikkate alınmamıştır. Bunun sebebi olarak anketin örneklem grubunun akademisyenlerden oluşması gösterilebilir. Her iki küme, yeşil otel tercih etme eğilimini olumlu yönde değerlendirmiştir. Ancak; *Aile Odaklı Çocuklu* kümesinde yer alan yeşil otel tercih etme eğilimini değerlendirmelerinin "*Aile Odaklı Çocuksuz*" kümesinde yer alan katılımcıların değerlendirmelerine görece daha olumlu olarak tespit edilmiştir. Çevreye duyarlı turistlerin profilini analiz eden bir çalışmada Dolnicar vd. (2008), yüksek eğitim düzeyinin, orta ve ileri yaş aralığının, öğrenmeye açık olmanın ve yüksek gelir düzeyinin çevreye duyarlı turistlerin en temel özellikleri arasında yer aldığı ortaya koymuştur. Araştırma örneklem grubunda yer alan katılımcıların hepsinin söz konusu özellikleri barındırmaları bu, durumun bir sebebi olarak gösterilebilir.

Yapılan çalışmanın temel hedefi, turistlerin yeşil otel tercih etme davranışı yaşam tarzı ile açıklamaktır. Bu doğrultuda gerçekleştirilen analizler sonucunda, söz konusu değişkenin yeşil otel tercih etme davranışını açıklayan istatistiksel açıdan anlamlı bir değişken olduğu ortaya konulmuştur. Elde edilen bu sonuç ilgili alan yazında yer alan diğer araştırma bulguları ile de örtüşmektedir (Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Chen, Huang ve Cheng, 2009). Bununla birlikte, Özgül (2010) tarafından yapılan çalışmada VALS ölçeğinde verilen değer ve yaşam tarzlarının sürdürülebilir tüketimi açıklama yüzdesinin hayli düşük olduğu tespit edilmiştir. Yapılan söz konusu çalışmada benzer bulgular ortaya koymuştur. Buna göre, yaşam tarzı, yeşil otel tercih etme eğilimini %6,4 açıklamaktadır. Bunun sebebi olarak turizm etkinliklerinin gerçekleştirildiği ortamın liminoid karakter taşıması gösterilebilir (Akşit-Polat, 2015).

Yapılan söz konusu çalışma, ilgili alan yazın açısından değerlendirildiğinde tüketicilerin yeşil otel tercih etme davranışının açıklanmasına katkı sağlamıştır. Bununla birlikte uygulama açısından ise, yeşil otel tercih etme niyetinde olan tüketicilere ilişkin yararlı olabilecek bilgilerin sağlanıldığı düşünülmektedir. Her çalışmada olduğu gibi söz konusu çalışmada bazı sınırlılıklara sahiptir. Yapılan çalışmada anket, araştırma bulguları ile tanımlanmış olan özellikler doğrultusunda seçilmiş örneklem üzerinde uygulanmış olup, ankete cevap veren katılımcılar herhangi bir otelde konaklayan turistlerden oluşmamaktadır. Gerçekleştirecek olan çalışmalarda, araştırmanın otelde konaklayan müşteriler üzerinde yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahn, H., Y., Pearce, A. R. (2013) "Green Luxury: A Case Study Of Two Green Hotels", *Journal of Green Building*, 8 (1): 90-119.
- Akdağ, G., Güler. O., Demirtaş, O., Dalgıç, A. ve Yeşilyurt, C. (2014) “Turizm ve Çevre İlişkisi: Türkiye’deki Yeşil Otellerin Gözünden Yeşil Otelcilik Uygulamalarının Getirileri”, *Türkiye Coğrafyacılar Derneği Uluslararası Kongresi*, 4-6 Haziran 2014, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi :258-267.
- Aziz, N., A., Ariffin, A., A. (2009) "Identifying the Relationship between Travel Motivation and Lifestyles among Malaysian Pleasure Tourists and Its Marketing Implications", *International Journal of Marketing Studies*, 1(2): 96-106.
- Belber, B., G. (2009) "Tatil Turizminde Turistlerin Konaklama İşletmesi Tercihinde Kültürün Etkisi", *Erciyes Üniversitesi ktisadi ve dari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34: 91-116.
- Callan, R., Bowman, L. (2000) “Selecting A Hotel and Determining Salient Quality Attributes: A Preliminary Study of Mature British Travelers’”, *International Journal of Tourism Research*, 2: 97-118.
- Chen, M., F., Tung, P., J. (2014) "Developing an extended Theory of Planned Behavior Model to Predictconsumers, Intention to Visit Green Hotels", *International Journal of Hospitality Management*, 36: 221– 230.
- Chen, S., J., Huang, Y. C. ve Cheng, J., S. (2009) "Vacation lifestyle and travel behaviour", *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 26 (5-6): 494-506.
- Chu, R., K., S., Choi, T. (2000) "An Importance-Performance Analysis of Hotel Selection Factors in The Hong Kong Hotel İndustry: A Comparison of Business and Leisure Travellers", *Tourism Management*, 21: 363-377.
- Clow, K., Garretson, J., Kurtz, D. (1994) "An Exploratory Study into The Purchase Decision Process Used by Leisure Travelers in Hotel Selection", *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 4: 53-71.
- Cobanoglu, C., Corbaci, K., Moreo, P., J., Ekinici, Y. (2003) "A Comparative Study of the Importance of Hotel Selection Components by Turkish Business Travelers", *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 4 (1): 1-22.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Dolnicar, S. (2002) "Business Travellers' Hotel Expectations and Disappointments: A Different Perspective to Hotel Attribute Importance Investigation", *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 7(1): 29-35.
- Emir, O., Pekyaman, A. (2010) "Çocuklu Ailelerin Otel İşletmesi Seçiminde Etkili Olan Faktörler: Afyonkarahisar'da Bir Uygulama", *Yönetim ve Ekonomi*, 17 (2): 159- 181.
- Erciş, A., Ünal, S. Can, P. (2008) "Tüketicilerde Yaşam Tarzları ve Beyaz Eşya Satın Alma Karar Süreçleri Açısından Alt Gruplara Ayırmaya Yönelik Bir Araştırma", *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22: 35-49.
- Fraj, E. ve Martinez, E. (2006) "Environmental Values and Lifestyles as Determining Factors of Ecological Consumer Behavior: An Empirical Analysis", *Journal of Consumer Marketing*, 23 (3): 133-144.
- Gonzalez, M., A., Bello, L. (2002) "The Construct "Lifestyle" in Market Segmentation: The Behaviour of Tourist Consumers", *European Journal of Marketing*, 36 (1/2): 51-85.
- Güneş, G. (2011). "Konaklama Sektöründe Çevre Dostu Yönetimin Önemi", *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (20): 45-51.
- Han, H., Hsu, L., T. Sheu, C. (2010) "Application of the Theory of Planned Behavior to Green Hotel Choice: Testing the effect of Environmental Friendly Activities" *Tourism Management*, 31: 325–334.
- Hornig, J., S. Su, S., C. ve So S., I., A. (2013) "Segmenting Food Festival Visitors: Applying the Theory of Planned Behavior and Lifestyle", *Journal of Convention & Event Tourism*, 14 (3): 193-216.
- Hur, W., Kim, H. ve Park, J. (2010) "Food- and Situation-Specific Lifestyle Segmentation of Kitchen Appliance Market", *British Food Journal*, 112 (3): 294-305.
- Jones, P., Chen, M., M. (2011) "Factors determining hotel selection: Online Behaviour by leisure Travellers", *Tourism and Hospitality Research*, 11: 83 – 95.
- Joshi, S. (2011) "Green Marketing: An Overview. *International Journal of Science*", *Technology and Management*, 2: 36 - 41.
- Kaiser, H. F. (1974) "An Index of Factorial Simplicity". *Psychometrika*, 39(3): 31-36.
- Kline, R., B. (1998) "Principles and Practice of Structural Equation Modelling", New York: The Guilford Press.
- Lee, K., H. , Scott, N. ve Packer, J. (2014) "Habitus and Food Lifestyle: In-Destination Activity Participation of Slow Food Members", *Annals of Tourism Research*, 48: 207–220.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Lee, K., H., Packer, J., & Scott, N. (2015) "Travel Lifestyle Preferences and Destination Activity Choices of Slow Food Members and Non-Member", *Tourism Management*, 46: 1–10.
- Lee, S., H., ve Sparks, B. (2007) "Cultural Influences on Travel Lifestyle: A Comparison of Korean Australians and Koreans in Korea", *Tourism Management*, 28 (2): 505–518.
- Lockyer, T. (2002) "Business Guests' Accommodation Selection: The View from Both Sides", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 14 (6): 294-300.
- Mesci, Z. (2014) "Otellerin Çevreci Uygulamalarının Değerlendirilmesi: Yeşil Yıldızlı Bir Otel İşletmesinde Örnek Olay Çalışması", *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 11 (1): 90-102.
- Millar, M. Mayer, K., J. (2013) "A Profile of Travelers Who Are Willing to Stay in Environmentally Friendly Hotel," *Hospitality Review*, 30 (2): 90-108.
- Millar, M., Baloglu, S. (2008) "Hotel Guests' Preferences for Green Hotel Attributes", *Hospitality Management*: 5.
- Millar, M., Baloglu, S. (2008) "Hotel Guests' Preferences for Green Hotel Attributes", *Hospitality Management*: 5.
- Mohamad, Z., Z. Arifin, T., R., T., Samsuri, A., S., Munir, M, F., M., B. (2014) "Intention to Visit Green Hotel in Malaysia: The Impact of Personal Traits and Marketing Strategy", *International Journal of Business and Social Science*, 5(7): 167-173.
- Nezakati, H., Moghadas, S., Aziz, A. Y., Amidi, A., Sohrabinezhadalemi, R., Jusoh, Y., Y. (2015) "Effect of Behavioral Intention toward Choosing Green Hotels in Malaysia - Preliminary Study", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 172: 57 – 62.
- Noor, M., Azila, N., Hasnizam, H., Dileep, K., M. (2014) "Exploring Tourists Intention to Stay at Green Hotel: The Influences of Environmental Attitudes and Hotel Attributes", *The Macrotheme Review*, 3 (7): 22-33.
- Oktadiana, H., Kurnia, A. (2011) "How Customers Choose Hotels", *Binus Business Review*, 2(1): 510-517.
- Plummer, T., J. (1974) "The Concept and Appliation of Life Style Segmentation", *Journal of Marketing*, 38: 35-42.
- Reisinger, Y. ve Mavondo, F. (2004) "Modeling Psychographic Profiles: A Study of The U.S. and Australian Student Travel Market", *Journal Of Hospitality & Tourism Research*, 28 (1): 44-65.
- Samdin, Z. ve Aziz, A., Y. (2015) "Psychographics Segmentation in Mulu National Park", *Tourism & Enviroment, Social and Management Sciences*, 15: 46-51.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Sarli, A., Tat, H. (2011) "Attracting Consumers by Finding Out Their Psychographic Traits", IJFPSS, 1 (1): 6-10.
- Sathish, S., Rajamohan, A. (2012) "Consumer Behaviour and Lifestyle Marketing", International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research, 1(10): 152-166.
- Schul, P., & Crompton, J. (1983) "Search Behaviour of International Vacationers: Travel-specific Lifestyle and Sociodemographic Variables", Journal of Travel Research, 22(2): 25-30.
- Sohrabi, B. Vanani, R., I., Tahmasebipour, K., Fazli, S. (2012) "An Exploratory Analysis of Hotel Selection Factors: A Comprehensive Survey of Tehran Hotels", International Journal of Hospitality Management, 31: 96–106.
- Tabachnick, B., G., Fidell L., S. (2013) "Using Multivariate Statistics (sixth ed.)", Boston: Pearson.
- Tavakol, M., Dennick, R. (2011) "Making Sense of Cronbach's Alpha", International Journal of Medical Education, 2: 53-55.
- Tzschenke, N., Kirk, D., and Lynch, P. (2004) "Reasons for Going Green in Serviced Accommodation Establishments", International Journal of Contemporary Hospitality Management, 16 (2): 116-124.
- Valeriya N. (2017) "How Travelers Choose Accommodation Online. Bachelor's Thesis Degree Program in Tourism 2017", Haaga-Helia University of Applied Science.
- West, S.G., Finch, J.F. & Curran, P., J. (1995) "Structural Equation Models with Nonnormal Variables" Problems and Remedies, In R.H. Hoyle (Ed.). Structural Equation Modeling: Concepts, Issues and Applications: 56-75, Newbury Park, CA: Sage.
- Yeşiltaş, M., Cankül, D., Temizkan, R. (2012) "Otel Seçiminde Dini Hayat Tarzlarının Etkisi", Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 11(39): 193-217.

**THE RELATIONSHIP AND EFFECT OF SELF-EFFICACY, AND INDIVIDUALISM-
COLLECTIVISM CULTURE ON STUDENT VALUE ORIENTATION**

Abimbola Oluwaseun OLADOTUN*

Kolawole Julius OLADOTUN**

ABSTRACT

The culture in which an individual belong influences their personality, basic assumptions of life. Values are motivational variables in human which forms the basis on which their decisions are made based. This research aims to know the relationship, effect of self-efficacy, and Individualism-Collectivism culture on student value orientation, and if there is a coexistence of individualist-collectivistic traits in student from both individualist-collectivist culture. There are three research instrument was used, one on culture, measuring individualism-collectivism culture, the second on values, and the third is measuring student general self-efficacy, and the scale used was 5 Likert scale, ranging from 1 (strongly disagree) to 5 (strongly agree), The sampling method for these research is a probability sampling procedure, specifically disproportionate stratified random sampling, Sample size is 305 respondents, Results shows that individualism has a low correlation with openness to change and self enhancement value, while there is a moderate relationship between collectivist culture and conservative and self-transcendence value and that 50% of the conservative and self-transcendent is predicted by collectivism. There is also a low relationship between self-efficacy and self-enhancement and 42% of this value is predicted by self-efficacy.

Keyword: *Self-Efficacy, Individualism, Collectivism, Culture, Values.*

Jel Codes: *M10, M12, M14.*

1. INTRODUCTION

Individualism-Collectivism is a cultural dimension that measures the style and patterns at which individual relate with one another, it stresses the social relationship and interconnectedness among group of people (Uichol et al., 1994, pp.23).Hofstede (1980, pp. 84) defines Individualism-Collectivism as a

* PhD in Business Administration, Institute of Economics and Administrative Science, Cyprus International University, Mersin 10, Turkey Haspolat, North Cyprus. richestmine@yahoo.com, +2349038807587.

** PhD in Business Administration, Institute of Economics and Administrative Science, Cyprus International University, Mersin 10, Turkey Haspolat, North Cyprus. omothouse@gmail.com, +2349038809339.

conglomerate of values that determines or influence the relationship of one individual with another in his or her environment. It measures how dependent an individual is to people in his or her environment or how interdependent with others.

Self-efficacy is the belief in self-sufficiency to be able to perform the required task. It is the underlying assumption affecting individual behavior and thought, high efficacious individuals are seen to have a tendency of approaching difficulty as an opportunity to achieve and accomplish their goals, then perceiving it as a threat, while an inefficacious individual will perceive a challenge as a threat. Self-efficacy aids their achievement and trigger their effort to committing to a task, and reduces the stress that might want to negate their achievement. (Bandura, 1994)

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Individualism and Collectivism

Triandis (1994,) mentions the two side of each of the culture, the author highlight that in individualistic and collectivistic culture, there is some traits that lays emphasis on ranking, which is vertical and another that with emphasizes on fairness and sameness, which is the horizontal sides of both individualism-collectivism culture. He divides individualistic and collectivistic culture into four sub-dimensions as cited by (Triandis and Gelfland, 1998)

The first one is horizontal individualism (HI) and is define as a culture orientation in which an individual view oneself as under self-rule, and also with an assumption that sameness should be established. The second one is vertical individualism (VI) and is mentioned as a culture orientation in which an individual view oneself as under self-rule, and also with the belief in one-sidedness and preferentiality, The third one is horizontal collectivism (HC) and is defined as a culture orientation in which an individual consider oneself as a member of clan and stresses similarity with others, and the last one is vertical collectivism (VC) and is stated as culture orientation in which an individual consider oneself as a member of clan and foster disparity among members.

2.1.1. Individualism-Collectivism and Value Orientations

Researches on value preference of American, Indian and Japanese students found that American students which are known as individualistic culture values are power, achievement, hedonism, stimulation, and self-direction and the collectivist cultures values are tradition, benevolence, conformity and found security and universalism common to both the individualistic and collectivistic culture (Konsky et al.,1990).

Ghosh (2012) found a positive relationship between achievement value and student from individualistic culture, while negative relationship exists between student from both collectivism culture and achievement values from the two sample group studied, and further mentions that both individualism-collectivism traits were found in student from both individualism-collectivism culture, which was also supported by (Triandis, 1994).

Konskey et al., (2002) found out in their cross culture research that values like power, achievement, hedonism, stimulation, self-direction are individualistic values while benevolence, tradition and conformity are collectivist values as cited in (Junaedi, 2013).

Triandis et al., (1998) mentions that individualist are solely concerned about self-benefit and goals, that they are inwardly and internally driven. The collectivist are others oriented, their self-interest is others interest and externally and outwardly driven, so they have a tendency to be traditional, conform to stipulated standard and to value benevolence and universalism because they have a feeling of strong involvement in other people lives.

A research carried out by Triandis (1998) on individualist and collectivist on visiting a sick friend in the hospital, his results shows that it is unlikely for individualist to visit a friend and less likely to enjoy doing so, while for collectivist, they have a high likelihood of performing and enjoying the act, because they are oriented toward others, in which individualist are negatively correlated. He concluded that the difference is the commitment of the collectivist to conform and that their self-identity is determined by commitment to others as cited by Erez, and Earley, (1993: 78). Triandis et al., (1988) mentions that collectivist concerns more with cooperation, others welfare and harmony and the implication of the acts on others, while individualist culture values control and self-sufficiency, liberty, preference and self-direction as cited by (Erez and Earley, 1993. p.78).

Triandis (1989b) mentions that communal relationship exist among collectivist oriented individual, concerned with others benefit, while exchange relationship exist among individualistic oriented individual and are more likely to deviate from expectations and standard unlike collectivist, who are more likely to have a horizontal relationship while individualistic are more likely to have a vertical relationship as cited by (Erez, and Earley, 1993: 79).

H1: There is a positive relationship between individualistic culture, openness to change and self-enhancement value.

H2: There is a positive relationship between collectivistic culture, Conservation and self-transcendence values.

2.1.2. Values

Schwartz (1992) defines values as the motivational variable that serve as the basis for which an individual makes decisions. It is one of the determinants of an individual actions and attitudes.

Braithwaite and Scott (1991) mentions some features and characteristics of values as cited by Schwartz (2006) that One of them is that values are assumptions that exist in a mental state, in which people attach their emotions to, it is a belief that form the basis of their actions. Secondly that value are a basis of comparism, it is a standard in which an individual measure attitude and behavior against, ensuring no deviance, and it is the underlying opinion that form their basis of what is good and bad. Thirdly, that value are a target, it can be an end goal in which an individual hope to attain or achieve at the long run, and what also guide through in achieving their aims and objective. Another one is that values are hierarchical in nature, it is the virtues individual place priorities on, for an individual, and the value openness is of highest importance, to another it might freedom, which makes it varies according to individual and situations. Lastly that values is relational, it has a connective nature in which a particular action can have an influence on an attitude or other behavior, as cited in (Schwartz, 2006)

Schwartz (2006) establishes the division of the value structure into two bipolar higher order, the first one is composed of self enhancement and openness to change which includes achievement, power, self-direction, stimulation, hedonism, values, and the second one is self-transcendence and conservation which is made up of universalism, benevolence, conformity, tradition and security. Strack & Dobewall, (2012).

2.2. The Concept of Self Efficacy

Bandura (1994: 71.) defines self-efficacy as a level of confidence an individual has toward self-ability and tendency to perform well in a task. It makes them not to give up soon and direct them toward achievement that is they are achievement driven individuals. If a goal or task is achieved, it is attributed to their ability, and they see lack of effort on their side as a means not to achieve their task.

The antecedent of self-efficacy as mentioned by Bandura (1994: 75) are highlighted as enactive mastery, vicarious experience, verbal persuasions and physical and emotional states. And he considered the Enactive mastery is the most determining of self-efficacy, it emanated from previous and accumulated experience of success or failures, while success increases efficacy level, past failures decreases self-efficacy level. Vicarious experience is the comparing of self to others perceived to have similar abilities and intelligence level, in its process, observation of those people success increases their self-belief that they can achieve what another achieve, but their failures reduce their self-efficacy level believing that if another cannot achieve it, then they might likely not be able to achieve it. Verbal persuasion is the third preceding process to self-efficacy in which they are encouraged to believe in their

capacity, that they can achieve it, which increases their self-efficacy level, especially when it is sincere, real and from a reliable source. Moreover, the physical and emotional states of a person at the occurrence of an event or situation also has an influence.

Self-efficacy level of an individual are not static, it varies according to the task and goal ahead or related, and it also varies between individuals.

Bandura, (1994) argues that for cognitive process, individual value in the thought process affect their behavior, the confidence to achieve a task or goal is predetermined at the thought level which hereby enhances their performance level. Behavior is governed by valued goals. A self-doubt manifest itself at behavioral level, and human thought has a way to predict reality, by displaying it in the mental process.

It is composed of three process and the first one is defined as the Motivational Process, it is the thought pattern stimulates an individual to act in a particular way in relation to cognitive motivation theories of causal attribution theory, outcomes expectation theory and goal theory. Failure to achieve a goal for a high efficacious individual attribute it to insufficient effort, while for an inefficacious individual, it is attributed to low ability, at expectation level, motivation to achieve or attempt is influenced by their predictions of the expected result of a given actions, which is slightly driven by the self-efficacy belief.

The second one is affective Process and is mentioned as individual belief in their enduring ability to handle stress and distress, inefficacious thought of not being able to handle and manage stress reduces the functioning ability to perform, while strong efficacious people dares to achieve a lot of things because of their self-belief and trust in what they can do.

The third process is Selection Process, it is the belief in oneself affect what an individual is likely to attempt or achieve, individual shift away from event or goals they perceive they cannot handle or cope with, which is a limitation to many things they can achieve. It affects and determines their choice related process, the higher the efficacy level the greater the success and achievement level Bandura, 1994: 72)

2.3. Self- Efficacy and Value Orientations

Bathini and Vohra (2014) carried out a research on students who participated in volunteering work. They found out that self-efficacy positively correlated with self- transcendence values, having to engage in voluntary help to others. He further mentions that self-efficacious individual who belief in self-capacity and abilities can extend help to others. It has a predictive force on pro-social behavior like

sharing, caring, helping and showing empathic concerns. It is self-belief that motivates an individual to exhibit or act in a way benefiting to others.

Ahangı and Sharaf (2013) found a positive meaningful relationship between self-efficacy and academic achievement. The authors conclude that it has a predictive impact on student achievement, it shows that people who believe in their self-ability are likely to value achievement and likely to achieve what they intend. Because they have the persistence threshold sufficient to make them succeed at what they do, and are likely to perform better academically while individual who believe less in self tend to be a non-achiever,

Moreover Pajare (2008) justifies that when an individual have a high efficacy level, it tends to increase the motivation and desire to direct self-activities. The greater the self-efficacy level, the higher their self- direction value orientation and also Tenaw and Yazachew (2013) identifies a significant relationship between self-efficacy and achievement, but efficacy level doesn't differ among gender, but lead to a difference in their achievement level, He further mentions that students with high level of self-efficacy are achievers, are prone more to do better than low self-efficacy student in their academic life, earn better grades, it motivates them to attempt and achieve a task or goal.

H3: There is a positive relationship between self-efficacy and self-transcendence.

H3b: There is a positive relationship between self-efficacy, and self- enhancement values.

2.4. Demographics and Value Orientation

Rehakova (2002) result has indicated that there is a relationship between value orientation and demographic variables such as age, gender, education level and religiosity, they are positively correlated with value orientation of Schwartz value scale.

2.4.1. Gender and Values

It is found in Rehakova (2002: 28) that women to be more conforming, traditional and security oriented than men in countries like Greece, Slovenia, Hungary, Poland, and Spain, while there is no significant difference between male and female in other countries, and also women are more oriented toward universalism and benevolence in countries like Slovenia, Hungary, Switzerland, Netherlands, Norway, Ireland than men, while men are more prone to value self-direction, stimulations, achievement, power and hedonism in all the countries. Men are more driven to stimulation and self-direction value except in Ireland and more oriented to achievement and power except Switzerland.

Mizera and Tulviste (2009) in their research also found that gender is significantly related with achievement value, hereby concluding that male are more achievement oriented than female. The

authors also pointed that self-direction, conformity and tradition values increase over time. In the value hierarchical structure of the student, they found self-direction and achievement being the most important, while tradition is less important. Nevertheless, in Rehakova, (2002: 28) self-direction was found to be the second with achievement, conformity, tradition and power at the bottom. Junaedi (2013) found a gender difference toward individualism-collectivism orientation, the author posited that male were more individualistic, while female were more collectivistic, but conclude that youth are likely to have more collectivist orientation.

H4a: Women are more likely to belong in conservation and self- transcendence values than men, while men are more like to belong in openness to change and self- enhancement values than female.

2.4.2. Age

Rehakova, (2002, pp.28) found age and value orientation relationship very significant, showing that as the age of students increases, they conform more to norms and traditions, and seek more safety, than they were at lesser age, they are more others oriented than they are conscious of self-benefits, while the increase in age reduces their tendency toward self-direction and stimulation, seeking less achievement and power and control over others and activities.

H4b: Conservation and self- transcendence values are more likely to increase as age increases, while openness to change and self- enhancement value are more likely to decrease as age increases.

2.4.3. Level of Education

Rehakova, (2002, p.28) mentions that as student go higher academically, their value to conform, decreases, they seek less security and less likely to embrace traditional ways, it makes them question existing beliefs of people, while it increases their value to be open to creativity, and more curious to learn.

H4c: Higher level of education increase the openness to change value, and it decrease the conservation values.

3. METHODOLOGY

A quantitative method will be adopted for this causal research, with the purpose of finding how cultural orientation influences student values. It is analytical and predictive in nature, and the unit of analysis is individual student in Cyprus International University from diverse culture, and the time horizon is cross sectional approach. Data was collected in spring 2016, in a non-contrived setting where work proceed normally and was analyses with minimal interference. Interval scale was used for the instrument with 5 Likert scale ranging from 1 (strongly disagree) to 5 (strongly agree).

There are three research scales used, one on culture, measuring individualism-collectivism culture, the second on values, and the third is measuring student general self-efficacy.

The first instrument was adopted from Triandis and Gelfland (1998), and it has four dimensions as vertical and horizontal individualism and vertical and horizontal collectivism with 16 items, eight on collectivism, one example is "I feel good when I cooperate with others" and eight on individualism, one of them is "I will rather depend on myself than other". The reliability of the scale is .80

The second value instrument is a scale of Schwartz adopted by Strack and Dobewall (2012). It has 21 items composed of 10 value dimensions, and the power is defined as "It is important to him to be in charge and tell others what to do, He want people to do what he says", achievement "it is important to him to show his ability, he want people to appreciate what he does", hedonism is he seeks every chance he can to have fun, it is important to him to do things that gives him pleasure", stimulation is "he likes surprises and always looking for new things to do, he thinks is important to do a lot of different things in life"self-direction is "it is important for him to make his own decisions about what he does, he likes to be free to plan and to choose activity for himself"tradition is "religious beliefs is important to him, he tries hard to do what his religion requires", conformity is "he believe that people should do what they are told, he thinks people should follow rules at all times even when no one is watching", benevolence "it is important for him to help people around him, he want to care for other people", universalism is "it is important for him that everybody in the world be treated equally, he want justice for everybody even people he doesn't even know", security is "it is important for him to live in secure surroundings, he avoids anything that might endanger his safety.

The reliability of the items is power is .84, security is .88, conformity is .86, tradition is .81, benevolence is .82, universalism is .83, self-direction is .66, stimulation is .74, hedonism is .84 and achievement is .83.

The third instrument on self-efficacy was adopted from Chen et al., (2001) and it has eight items, one of them is (I believe I can succeed at most any endeavor to which I set my mind). Its reliability is moderate to high, between 86 to 90.

There are eight demographic variables which are age, gender, nationality, department, and educational levels, ethnicity, religion and level of religiosity.

4. RESULT

Reliability Coefficient

The reliability for self-efficacy instrument is 0.9 and for individualism scale is 0.7, for collectivism instrument is 0.8, and for value dimensions are power (.64), achievement (.66), benevolence

(.70), universalism (.67), security (.68), conformity (.71), tradition (.66), hedonism (.68), stimulation (.62) and self-direction (.64).

H1: There is a positive relationship between individualistic culture, openness to change and self-enhancement value.

Table 1. Correlation Analysis of Individualism and Openness to Change and Self-Enhancement

	Individualism	Openness to change	Self-transcendence
Individualism	1		
Openness to change	.356** .000	1	
Self-enhancement	.333** .000	.547** .000	1

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

Table 2. Regression Analysis of Change and Self-Enhancement Individualism and Openness to

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
OC	.356	.127	.124	44.044 (.000)	.457	.356	7.346 (6.637)	.000(.060)
SE	.333	.111	.108	37.856(.000)	.519	.333	4.060 (6.153)	.000(.000)

- a. Predictors: (Constant), Collectivism
- b. Dependent Variable: conservative
- c. Dependent Variable: self-transcendence

H2: There is a positive relationship between collectivistic culture, Conservation and self-transcendence values.

Table 3. Correlation Analysis of Collectivistic Culture, Conservation and Self - Transcendence Values

	collectivism	conservative	Self-transcendence
Collectivism	1		
Conservative	.406** .000	1	
Self-transcendence	.501** .000	.547** .000	1

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

Table 4: Regression Analysis of Collectivistic Culture, Conservative and Self-Transcendence

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
ST	.501	.251	.249	101.566(.000)	.698	.501	3.751 (10.078)	.000(.000)
CS	.406	.165	.162	59.731 (.000)	.613	.406	3.819(7.729)	.000(.000)

H3. There is a positive relationship between self-efficacy, self- enhancement and self-transcendence values.

Table 5. Correlation Analysis of Self-Efficacy, Self- Enhancement and Self- Transcendence Values

	Efficacy	Self-transcendence
Efficacy	1	
Self-transcendence	.420**	1
	.000	

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

Table 6. Regression Analysis of Self-Efficacy, Self- Enhancement and Self- Transcendence Values

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
SE	.420	.177	.174	65.039 (.000)	.502	.420	6.935(8.065)	.000(.000)

H4a: Women are more likely to belong in conservation and self- transcendence value type than men, while men are more like to belong in conservation and self- transcendence value type than female.

Table 7. Regression Analysis of Gender and Conservation, Self- Transcendence, Openness to Change and Self- Enhancement Values

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
OC	.108	.012	.008	3.562 (.060)	-.209	-.108	38.875(-1.887)	.000(.060)
SE	.072	.005	.002	1.574(.211)	.169	.072	26.231(1.255)	.000(.211)
ST	.020	.000	-.003	.125(.723)	-.040	-.020	38.775(-.354)	.000(.723)
CS	.060	.004	.000	1.106(.294)	.129	.060	33.103(1.052)	.000(.024)

H4b: Conservation and self- transcendence values are more likely to increase as age increases, while openness to change and self- enhancement value are more likely to decrease as age increases.

Table 8. Regression Analysis of Age and Conservation, Self- Transcendence, Openness to Change and Self- Enhancement Values

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
OC	.051	.003	.000	.792 (.374)	-.058	-.051	58.121(-.890)	.000(.374)
SE	.015	.000	-.003	.066(.797)	-.020	-.015	42.453(-.257)	.000(.797)
ST	.108	.012	.008	3.598(.059)	.126	.108	58.924(1.897)	.000(.059)
CS	.215	.046	.043	14.633(.000)	.270	.215	51.643(3.825)	.000(.000)

H4c: Higher Level of education increase the openness to change value, and it decrease the conservation values.

Table 9. Regression Analysis of Level of Education and Openness to Change and Conservative Values

Model	R	R square	Adjusted R square	F (sig)	B	Beta	T (2rows)	Sig
OC	.081	.007	.003	2.003 (.158)	-.109	-.081	60.351(-1.415)	.000(.158)
CS	.172	.030	.026	9.262(.003)	.255	.172	53.478(3.043)	.000(.003)

H1 will be accepted because there is a positive relationship between individualism, openness to change and self-enhancement, it is statistically significant but it has a weak correlation of 0.4 and 0.3 respectively. Individualism has a strong predicting power on openness to change value and self-

enhancement, an increase in individualism level will cause an increase of 45.7% in the openness to change value and a variance of 51.9% in their self-enhancement values.

H2 will be accepted, because there is a positive relationship between collectivistic culture, Conservation and self-transcendence values, it is significant and has a moderate correlation. Collectivistic culture with conservative is 0.4 and with self-transcendence is 0.5, and Collectivism culture has a strong predictive power on conservative and self-transcendence value, as student level of collectivism increase, it increases their self-transcendence level by 69.8% and increases their conservative level by 61.3%.

H3 will be accepted because there is a positive relationship between self-efficacy, self-transcendence values, it is statistically significant and has a moderate correlation of 0.4, and Self-efficacy has a strong predictive power on self-transcendence values, as student self-efficacy increases, it increases their self-transcendence values by 50.2%.

H4a will be accepted because women are more likely to belong in conservation and self-transcendence value type than men, while men are more likely to belong in conservation and self-transcendence value type than female.

H4b will be accepted because as age increases, conservative and self-transcendence values increase by 21.5% and 11% respectively, and openness to change and self enhancement decrease by 6% and 2% respectively.

H4c will be rejected because a year increase in education increases conservative values to 25.5%, while it reduces openness to change. So increase in education has a moderate negative predicting power on conservative values.

5. CONCLUSION

The culture in which an individual belongs or comes from has a relationship with their preferred values, and it has a strong predictive power on their values, student from individualistic culture tends to have openness to change value and self-direction, while student from collectivistic culture prefers conservative and self-transcendence values, so it is expected that student from collectivism culture will value their security and traditional way of doing things, and conforming to social norms and standard and being of help to people around, while student from individualistic culture will value pleasure and self-direction, which is in agreement with (Ghosh, 2012., Konskey et al., 2002, Erez, and Earley, 1993., and Triandis et al., 1988)

The belief in one's ability and competence has a relationship with living beyond self, and extending oneself and helping others, there has to be self-sufficiency before one can be benevolent.

There is a need to improve one's self belief, which will help human relations and self fulfilment, because self-efficacy has a predictive force on self-transcendence values.

REFERENCE

- Ahang, A., Sharaf, Z. (2013) "Investigating the Relationship between Self-efficacy, Locus of Control and Male and Female Student Academic Achievement in Chenaran High School", *International Journal of Engineering Research and Application*, 3(5): 875- 879.
- Bandura, A. (1994) "Self-efficacy in V. S Ramachaudran (ed). *Encyclopedia of Human Behavior*", 4: 71-81.
- Bathini, D., Vohra, N. (2014) "Volunteering: The Role of Individual-Level Psychological Variables. *Vikalpa*", 39(2).
- Chen, G., Gully, S., and Eden, D. (2001) "Validation of a New Self-efficacy Scale", *Organization*.
- Erez, M., & Earley, P. (1993) "Culture, self-identity and Work ", Oxford University Press, Chapter 4: 75-96.
- Ghosh, A. (2012) "Individualist-Collectivist Orientations and Achievement Value in College Students", *Journal of Transpersonal Research*. 4 (1): 39-46.
- Hofstede, G. (1980) "Culture's Consequences, Interactional Difference in Work-related Values. *Sage Publications*", Beverly Hill. Chapter 5: 153-213.
- Junaedi, S. (2013) "Collectivism and Individualism as Dimensions of Social Change: The Youth Perception and Values Orientation", the 2nd International Conference on Business and Management. Chiang Mai – (Retrieved on the 24th of April 2015)
- Konsky, C., Eguchi, M., Blue, J., & Kapoor, S. (1990) "Individualist-Collectivistic Values: American, Indian, Japanese, Cross Cultural Study", *Intercultural Communication Studies*.
- Pajare, F. (2008) "Motivational Role of Self-Efficacy Belief in Self-regulated Learning. *Theory, Research and Application*", 111-139. New York. Erlbaum.
- Mizer, L., Tulviste, T. (2012) "A Comparison of Estonian High School Student Value Priority in 2000 and 2009. *University of Tartu. TRAME*", 16(2): 145-156.
- Schwartz, S. (2006) "A proposal for Measuring Value Orientations across Nations", *The Hebrew*

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

University of Jerusalem.

Sekaran, U. (2003) "Research Method for Business: A Skill Building Approach", Fourth edition,
New York, John Wiley & Sons.

Strack, M., & Dobewall, H. (2012) "The Value Structure of Socioeconomically Less Developed
Europe Countries Still Remain as Ellipse", Europe Journal of Psychology.

Tenaw, Yazachew. (2013) "Relationship between Self-Efficacy, Academic Achievement and Gender
in Analytical Chemistry at Debre Markos Colleges of Teacher Education", AJCE

Triandis, H., & Gelfland, M. (1998) "Converging Measurement of Horizontal and Vertical
Individualism and Collectivism", Journal of Personal and Social Psychology. 74: 118 – 128.

Rehakova, B. (2002) "Measuring Value Orientations with the use of S. H. Schwartz Value Portraits",
Empirical Findings from ESS., 28

Uichol, K., Triandis, H., C. Kagitcibasi., S. Chol., & G. Yoon. (1994) "Individualism and
Collectivism: Theory, Method and Applications", Sage Publication. Figure 1: Research
Model.

DUYGUSAL İSTİSMARIN ÇOCUKLAR ÜZERİNE ETKİSİ

Diler AYDIN*

Zübeyde Ezgi ÖZGEN**

ÖZET

İstismar davranışlarının giderek artış gösterdiği günümüzde özellikle çocukları olumsuz yönde etkilemektedir. İstismar, çoğunlukla çocuklarda fiziksel davranışları çağrıştırır da, duygusal boyutuyla istismar uygulanan çocuklarda da fiziksel büyüme ve gelişmenin olumsuz etkilendiği bildirilmektedir. Duygusal istismar, çocuğa bakım veren kişiler tarafından çocuğun gelişimsel sürecini sekteye uğratan, duygusal ve davranışsal problemleri tetikleyen, çocuğun iyilik halini ortadan kaldıran davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Bu çalışma duygusal istismarın çocuklar üzerindeki etkisini değerlendirme amacıyla planlanmıştır. Duygusal istismara maruz kalan çocuklarda zararlı madde kullanımı, saldırgan davranışlar, öz güvende azalma, anti-sosyal davranışla ve intihar eğilimi gibi olumsuz davranışların daha fazla görüldüğü belirtilmektedir. Fiziksel, bilişsel ve psikososyal açıdan sağlıklı nesillerin yetişmesinde duygusal istismar davranışlarının önlenmesi büyük bir önem taşımaktadır. Bu nedenle istismarın önlenmesi ve farkındalığının arttırılması amacı ile konu ile etkili bir mücadele için disiplinlerarası işbirliği sağlanmalı ve toplum temelli eğitimler ile farkındalık arttırılmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Duygusal İstismar, Çocuk, Korunma.

Jel Kodları: I00, I10, I19.

THE IMPACT OF EMOTIONAL ABUSE ON CHILDREN

ABSTRACT

In today's increasingly abusive behavior, children are especially affected in the negative direction. Although abuse often refers to physical behaviors in children, it is reported that physical growth and development are adversely affected in children who are subjected to emotional abuse. Emotional abuse is defined as behaviors that cause child's developmental process, emotional and

* Doç. Dr. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Bandırma, Türkiye. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Balıkesir, Türkiye, daydin@bandirma.edu.tr

** Araş. Gör. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Bandırma, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Balıkesir, Türkiye, eozgen@bandirma.edu.tr

behavioral problems, and abolish the child's well-being by the child caregivers. This study was planned to assess the impact of emotional abuse on children. Negative behaviors such as the use of harmful substances, aggressive behaviors, reduced self-confidence, anti-social behavior and suicidal tendency are seen more frequently in children who are exposed to emotional abuse. Prevention of emotional abuse behaviors is of great importance in the upbringing of healthy, physical, cognitive and psychosocial generations. For this reason, interdisciplinary cooperation should be provided for effective prevention of abuse and awareness raising and awareness should be increased through community-based trainings.

Key Words: Emotional Abuse, Child, Protection.

Jel Codes: I00, I10, I19.

1. GİRİŞ

Bir eylem, o eylemi gerçekleştirenin niyetine göre değil, çocuk üzerinde yarattığı etkiye göre istismar olarak değerlendirilmektedir (İmseytoğlu ve Gözen, 2012). Duygusal istismarın temelinde çocuğun psikososyal açıdan zarar görmesi yer almaktadır. Duygusal istismar, çocuğa bakım veren kişilerin sürekli gösteren ve çocuğa karşı psikolojik açıdan yıkıcı etkilere sahip davranışlar sergilemesi olarak tanımlanmaktadır (DSM V, 2013). Duygusal istismar, çocuğun gelişimsel sürecini sekteye uğratan, duygusal ve davranışsal problemleri tetikleyen, çocuğun iyilik halini ortadan kaldıran davranışları içerisinde barındırmaktadır (Arslan ve Balkıs, 2016).

Duygusal istismar terimi ilk kez 1974 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde Çocuk İstismarının Önlenmesi ve Sağaltımı yasasında “mental hasar” tanımı ile dikkati çekmiştir (Kocaer, 2006). 1983 yılında yapılan ‘Uluslararası Duygusal İstismar’ toplantısında da bu durum çocuk ve adölesanların psikolojik istismarı ve sosyal ve bilimsel standartlara göre psikolojik olarak zararlı olduğu belirlenmiş davranışlar ve gösterilmesi gereken ama ihmal edilmiş davranışlar olarak tanımlanmıştır (Kütük ve Bilaç, 2017). Duygusal istismar, kanıtlanması ve fark edilmesi oldukça zor olup, genellikle diğer istismar türleri ile görülmekte ve temelinde psikososyal hasar mevcuttur. (Child Welfare, 2013). Çoğunlukla da aşağılama, azarlama, dışlama; çocuğu uygun olmayan davranışlara teşvik etme, çocuğu hiçe sayma, çocuğun temel gereksinimlerini karşılamama, sürekli eleştiri, tehditler veya reddedilmenin yanı sıra sevgi, destek ve bakımdan yoksun bırakmak vb davranışları içermektedir (Wekerle, 2012; Child Welfare, 2013).

Duygusal istismar, çocuğun gelişim süreci içerisinde çocuğa bakım veren kişiler tarafından çocuğun gelişimsel sürecini sekteye uğratan, duygusal ve davranışsal problemleri tetikleyen, çocuğun iyilik halini ortadan kaldıran davranışlar olarak tanımlanan önemli sorun olarak gündemde yer

almaktadır. Bu çalışma duygusal istismarın çocuklar üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla planlanmıştır.

2. EPİDEMİYOLOJİ VE ETİYOLOJİ

Son yıllarda çocuk istismarı konusu, gerek tıbbi, gerekse toplumsal açıdan giderek önem kazanmaya başlamıştır. Duygusal istismar olgularının yeterince bildirilmemesi, farkında olunmaması, tanı konulmasındaki güçlükler, inkâr edilmesi ve gizli kalması sorunun önemini daha da arttırmaktadır (Taş, 2017).

Günümüzde istismar durumunun yaygınlığı değerlendirildiğinde, 2015 yılında çocuk koruma hizmetlerine 683.000 çocuk istismarı ve ihmalinin rapor edildiği bildirilmektedir (CDC, 2017). Yine literatürde 2016 yılında ABD'de istismar ve ihmalden 1.750'den fazla çocuğun öldüğü, 4 çocuktan birinin hayatında bir kez istismar veya ihmale maruz kaldığı belirtilmektedir (CDC, 2018). Ülkemizde ise UNICEF tarafından yapılan (2010) çocuk istismarı ve aile içi şiddet konulu araştırmasına göre 7-18 yaş grubu çocuklarda, duygusal istismarın %51, fiziksel istismarın %43, cinsel istismarın %3 oranında görüldüğü belirtilmektedir (Bakır ve Kapucu, 2017). Güler ve arkadaşlarının (2001) çalışmalarında, çocukların %93'ünün anneleri tarafından istismar/ihmale maruz kaldığı, sık görülen istismar davranışları olarak da sevgisini göstermeme (%81.1), bağırma/azarlama (%77.6), odasına kapatma, kapıyı kilitleme (%8.4) ve el ve ayaklarını bağlama (%2.1) olarak belirtilmiştir.

Duygusal istismar ve ihmal çok kolay fark edilebilen belirtiler vermemekte ve etkileri uzun süre de ortaya çıkmaktadır. Bu durum, görülme oranının kesin olarak bilinmemesine neden olmaktadır. Duygusal istismarın özellikle 6-8 yaş arasında ve adolesan dönemde artış gösterdiği ve görülme sıklığının %8-12 arasında olduğu belirtilmektedir (Dinleyici ve Dağlı, 2016). Günümüzde istismar olgularının rapor edilmemesi çocuk istismarının toplumdaki gerçek görülme oranlarının bilinmemesine neden olmaktadır. Kötü muamele farklı şekillerde, farklı derecelerde ve farklı sıklıklarda olabilir. Kültürel farklılıklar istismar kavramının değişik boyutlarda tanımlanmasına neden olduğundan prevelanslar değişebilmektedir (Bostancı ve vd., 2006).

İstismar davranışı sergileyen ailelerde bazı ortak özellikler yer almaktadır. Özellikle stresle mücadele edemeyen, sosyoekonomik durumu düşük ailelerde istismar daha sık görülmektedir. Bakım konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan, ruhsal ve zihinsel sorunları olan, kişilik bozukluğu bulunan, geçmişte istismar veya ihmal edilmiş, sosyal desteği az olan, madde kullanan ailelerin çocuklarında istismar görülme riskinin daha fazla olduğu belirtilmektedir (İmseytoğlu ve Gözen, 2012). Ayrıca gebeliğin planlanmaması ya da istenmemesi, düşük doğum ağırlığı, kronik hastalığı olan ve özel bakım gerektiren çocuğa sahip olma ya da çocuk sayısının fazla olması da istismar riskini arttırmaktadır (Acehan ve vd., 2013).

3. DUYGUSAL İSTİSMAR DAVRANIŞLARI VE ETKİLERİ

Çocukluk döneminde duygusal istismar aktif ve pasif istismar olarak iki şekilde uygulanmaktadır. Aktif duygusal istismar, çocuğa yönelik aşağılama, küçük görme gibi doğrudan çocuğa yöneltilen sözel saldırıları; pasif duygusal istismar ise görmezden gelme, aldırma gibi çocuğun duygusal ihtiyaçlarını karşılamamaya yönelik davranışları kapsamaktadır.

Ayrıca duygusal istismar davranışları, tanımlama zorluğu ve gereğinden az bildirilme durumu ve aile içinde ortaya çıkması nedeniyle atlandığı için, kategorik bir sınıflandırma ile değerlendirilmektedir. Duygusal istismarı değerlendirebilmek amacı ile Çocuk İstismarı Amerikan Profesyonel Topluluğunun çocuk ve adölesanın psikolojik kötü muamelesi rehberine göre duygusal istismar davranışları, yok sayma, dehşete düşürme, izole etme, sömürme/yozlaştırma, duygusal yanıt vermeyi reddetme, ihmal etme olarak altı tipte tanımlanmıştır. Çocukluk döneminde en sık yöneltilen bazı duygusal istismar davranışları ise şunlardır:

Reddetme: Ebeveynlerin çocuk ile bağlanma geliştirmedikleri ve reddedici davranışlar sergiledikleri durumdur. Çocuğa istenmediği çeşitli şekillerde ifade etme, çocuğun aile içinde sürekli olarak suçlanması, hor görülmesi, çocuğun ayrı bir birey olarak kabul edilmemesi, ihtiyaçlarının karşılanmaması, evde o yokmuş gibi davranılması, kişiliğinin, kabiliyetinin ve başarılarının yok sayılması, hiçbir işe yaramadığının hissettirilmesi veya söylenmesi ve genelde çocuğun yaptıklarının onaylanmaması durumudur (Dinleyici ve Dağlı 2016).

Duygusal Tepkiyi Göstermeme: Çocuğun sağlıklı duygusal, sosyal gelişimini destekleyici sevgi, gurur duyma, çocuğun başarısıyla öğünme gibi duygusal tepkileri vermeyerek olumlu duygusal gelişimin ihmal edilmesidir (Kütük ve Bilaç, 2017; İmseytoğlu ve Gözen 2012).

Aşırı Koruma: Çocuğun bağımsızlık, kendine güven ve toplumsal yeterlilik duygusunun gelişimini engelleyen duygusal istismar davranışlarıdır (İmseytoğlu ve Gözen 2012).

Şiddet ve Korkuya Dayalı İletişim: Ebeveynin sözel veya fiziksel saldırılar ile çocuğu korkutması, tehdit etmesi, gözdağı vererek korku dolu bir ortamda yaşamasına neden olunmasıdır (Aral ve Gürsoy, 2001).

Kapasite Üstü İstek ve Kendi Çıkarlarına Kullanma: Çocuktan gerçekçi olmayan beklentilerin olması, yapamayacağı şeyleri başarması için baskılanması, yaş gelişimine uygun olmayan sorumlulukların verilmesidir (İmseytoğlu ve Gözen, 2012; Aral ve Gürsoy, 2001).

Aşağılama: Çocuğa değer verilmemesi, kötü sıfatlarla (aptal, geri zekâlı vb) çağırılması, çocukta yetersizlik hissi uyandıracak isim takılması, başarılarının küçümsenmesi, küçük düşürülmesi, utandırılması gibi davranışların uygulanmasıdır (Öztürk, 2007).

Suça yönelme: Çocuğun toplum kurallarına uyumsuz davranışlarına göz yumulması, suça yönelmesine zemin hazırlanması, çocuğun suç içerecek türdeki davranışlarının engellenmemesi ve çocuğa iyi kötü kavramlarının öğretilmemesi çocuğun suça yöneltilmesi kapsamında yer alan istismar davranışlarıdır (Öztürk, 2007; İmseytoğlu ve Gözen, 2012;).

Soyutlama: Ebeveynin çocuğu toplumsal ilişkilerden ve kendinden uzak tutması, çocuğun bu tip ilişkilere girmesini sağlayacak fırsatlara izin vermemesi veya kasıtlı olarak bu tip fırsatların engellemesi, çocuğun yalnız olduğuna inandırılmasına neden olan istismar davranışlarıdır (Öztürk, 2007; Aral ve Gürsoy, 2001).

İhmal: İhmal kavramı genel olarak çocuğa bakmakla yükümlü olan kişilerin bu yükümlülüğünü yerine getirmemesi, çocuğun fiziksel ya da duygusal gereksinimlerinin karşılanmaması sonucu ihmal edilmesi olarak tanımlanmaktadır. İstismar ve ihmali birbirinden ayıran en temel nokta istismarın aktif, ihmalin ise pasif eylem olmasıdır (Bostancı ve vd., 2006; Aral ve Gürsoy, 2001).

İstismar çocukların psikolojik, fiziksel ve sosyal gelişimini olumsuz etkilemektedir. Çocukluk yaşta maruz kalınan şiddet, istismar ve ihmal derin izler bırakıp yetişkinlik döneminde olumsuz belirtiler ortaya çıkarmaktadır (Kütük ve Bilaç, 2017). Duygusal istismara uğramış çocuklarda hiperaktivite bozukluğu, dikkat eksikliği, davranım bozukluğu, fobiler, aşırı kaygı, disosiyatif ve somatoform bozukluklar sık görülmektedir. Okul öncesi çocuklarda parmak emme, ısırma, sallanma, altını ıslatma, yeme bozuklukları, mental gerililiği, hafıza bozukluğu gibi sorunlar gözlenebilmektedir (İmseytoğlu ve Gözen, 2012; Zeren vd., 2012). Adolesan dönemde ise madde-alkol kullanımı, depresyon, anksiyete bozuklukları, cinsel uyumsuzluk, kendine veya başkasına zarar verme isteği, intihar, aile ve çevresiyle iletişim sorunlarının yaşandığı belirtilmektedir (Pekdoğan ve Bozgün, 2018).

Evans ve Burton (2013), çalışmalarında duygusal istismarın suça karışma davranışlarında önemli bir faktör olduğu belirtilmektedir. Arslan (2012)'in, çalışmasında ailede istismar arttıkça adolesanlarda uygunsuz beslenme alışkanlıkları, anti-sosyal davranışlar, alkol kullanımı, sigara kullanımı ve intihar eğiliminin arttığını ifade edilmektedir. Iwaniec, Larkin ve McSherry (2007) çalışmalarında ise, duygusal istismara maruz kalan bireylerin daha fazla intihar, madde kullanımı gibi problemleri davranışlara yöneldiği görülmektedir.

4. ÇOCUKLARI DUYGUSAL İSTİSMARDAN KORUMA

Sağlıklı nesiller yetiştirilmenin önündeki en önemli engellerden biri; çocuğun istismar edilmesidir. Çocukluk çağı duygusal istismar ve ihmalinin engellenmesi konusunda yapılabilecek en etkin hizmet ise önleme çalışmalarının gerçekleştirilmesidir. Duygusal istismar durumunun erken dönemde değerlendirilerek önlenmesi için öncelikle risk gruplarının belirlenmeli, ulaşılarak sosyal destek ve eğitim desteğinin verilmesi gerekmektedir. Ergen anneler, sosyoekonomik düzeyi düşük

aileler, alkol ve madde kullanan ebeveynler, bilişsel veya psikiyatrik problemleri olan anneler yüksek risk grubu içinde yer almaktadır. Bu gruptaki aileler saptanmalı, anne, baba ve çocuklara eğitim verilmelidir (Dinleyici ve Dağlı, 2016). Fiziksel, bilişsel ve psikososyal açıdan sağlıklı bir neslin yetişmesinde duygusal istismar davranışlarının önlenmesi büyük bir önem taşımaktadır. Çoğu zaman duygusal istismar uyguladığının farkında olmayan bireylerin bilinçlendirilmesinde sağlık ekibi ve eğitimcilere önemli görevler düşmektedir. Bu konuda etkili bir mücadele için güç birliği yapılmalı, toplumun en temel birimi olan çocuk ve aileler öncelikle davranışsal farkındalık açısından eğitilmelidir.

Çocuğu istismardan korunmanın ilk adımı, istismarın varlığını kabul etmektedir. Çocuğu istismardan korumada temel önlemler üç aşama şeklinde gruplandırılmaktadır.

Birincil koruma: Birincil korumada amaç; ebeveynleri destekleyici yaklaşımların geliştirilmelidir (Öztürk, 2007). Doğumdan itibaren risk grubu aileler belirlenerek bu ailelere yönelik çocuk gelişimi ve psikolojisi konularında eğitimler; boşanmış ya da ekonomik sorunları bulunan aileler için psikososyal destek programları ve koruyucu aile hizmetlerinin sunulması, okullarda ise hem öğretmenlere hem de ailelere uygun eğitim programlarının düzenlenmesi aşamalarını içermektedir.

İkincil korunma: İstismara uğrayan çocukların erken tanı, uygun tedavi ve izlemine içerir. Erken tanılama aşamasında sağlık çalışanlarının ve eğitimcilerin konuya duyarlılığı, farkındalığı ve eğitimi önemlidir.

Üçüncül koruma: İstismarın gerçekleşmesi durumunda zararın hafifletilmesine yönelik, tedavi edici ve rehabilite edici hizmetleri kapsamaktadır (Burç, 2014).

5. SONUÇ

Duygusal istismar son yıllara kadar fazla çalışılmamış olmakla birlikte, en sık görülen istismar türü olarak belirtilmektedir. Bununla birlikte, duygusal istismara maruz kalan bireylerin ruh sağlığı üzerinde olumsuz etki yarattığı bildirilmektedir. Yapılan araştırmalar çocukluk döneminde herhangi bir istismara maruz kalan kişilerin, yetişkinlik döneminde depresyon gibi ruhsal sorunlar geliştirmeye daha yatkın olduğu belirtilmektedir. Çocukları istismar ve ihmalden korumak için:

- Kamu spotu oluşturulmalı, kitlesel eğitimler verilmeli,
- Risk grupları belirlenmeli,
- İstismara maruz kalan çocuklar rehabilite edilmeli,
- Öğretmenler, duygusal istismar ve ihmal konusunda bilgilendirilmeli,
- İlköğretim çağından itibaren çocuk ihmal ve istismarı konusunda eğitimler verilmelidir.

KAYNAKLAR

- Acehan, S., Bilen, A., Ay, M. O., Gülen, M., Avcı, A. ve İçme, F. (2013) “Çocuk İstismarı ve İhmalinin Değerlendirilmesi”, Arşiv Kaynak Tarama Dergisi, 22(4).
- Aral, N. ve Gürsoy, F. (2001) “Çocuk Hakları Çerçevesinde Çocuk İhmal ve İstismarı”, Milli Eğitim Dergisi, 151.
- Arslan, G. (2012) “Ortaöğretimde Öğrenim Gören Ergenlerde Görülen Problem Davranışların Aile Sorunları, Aile Yapısı Açısından İncelenmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Arslan, G. ve Balkıs, M. (2016) “Ergenlerde Duygusal İstismar, Problem Davranışlar, Öz-Yeterlik ve Psikolojik Sağlamlık Arasındaki İlişki”, Sakarya University Journal of Education, 6(1): 8-22.
- Bakır, E. ve Kapucu, S. (2017) “Çocuk İhmali ve İstismarının Türkiye’de Yapılan Araştırmalara Yansımaları: Bir Literatür İncelemesi”, Journal of Hacettepe University Faculty of Nursing, 4(2): 13-24.
- Bostancı, N., Albayrak, B., Bakoğlu, İ. ve Çoban, Ş. (2006) “Üniversite Öğrencilerinde Çocukluk Çağı Travmalarında Depresif Belirtiler Üzerine Etkisi”, New/Yeni Symposium Journal, 44 (4): 189-95.
- Burç, A. (2014) “Hemşirelerin Çocuk İstismarı ve İhmalinin Belirti ve Risklerini Tanılama Düzeyleri”, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, , Erzurum.
- CDC (2017) “Child Abuse and Neglect Prevention”,
<https://www.cdc.gov/violenceprevention/childmaltreatment/index.html>(10.07.2018).
- CDC (2018) “Child Abuse, Prevention”,
<https://www.cdc.gov/features/healthychildren/index.html>(10.07.2018).
- Child Welfare (2013) “What is Child Abuse and Neglect? Recognizing the Signs and Symptoms”,
<https://www.childwelfare.gov/pubpdfs/whatiscan.pdf> (11.07.2018).
- Dinleyici, M. ve Dağlı, F. Ş. (2016) “Duygusal İhmal, İstismar ve Çocuk Hekiminin Rolü”, Osmangazi Journal of Medicine, 38.
- DSM-V (2013) “Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders”, American Psychiatric Association.
- Dünya Sağlık Örgütü (2016) “Child Maltreatment”, <http://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/child-maltreatment> (12.07.2018).

- Evans, C. B. ve Burton, D. L. (2013) “Fi, Types of Child Maltreatment and Subsequent Delinquency: Physical Neglect as The Most Significant Predictor”, *Journal of Child Adolescent Trauma*, 6(4): 231-245.
- Güler, N., Uzun, S., Boztaş, Z. ve Aydoğan S. (2014) “The Behaviours of Mothers who Perform Physical or motional Abuse/Neglect of Their Children”, *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi*, 24(3):128-34.
- Iwaniec, D., Larkin, E. ve McSherry, D. (2007) “Emotionally Harmful Parenting”, *Child Care in Practice*,13(3): 203-220.
- İmseytoğlu, D. ve Gözen, D. (2012) “Duygusal İstismarın Çocuk Üzerine Etkisi”, *Adli Bilimler Dergisi*, 11(1): 44-50.
- Kocaer Ü. (2006) “Hekim ve Hemşirelerin Çocuk İstismarı ve İhmaline Yönelik Farkındalık Düzeyleri”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Kütük, M. Ö. ve Bilaç, Ö. (2017) “Çocuklarda ve Adölesanlarda Duygusal İstismar ve İhmal”, *Türkiye Klinikleri J Child Psychiatry-Special Topics*, 3(3), 181-7.
- Öztürk, S. (2007) “Çocuklarda Duygusal İstismar”, Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Elazığ.
- Pekdoğan, S. ve Bozgün, K. (2018) “Öğretmenlerin Çocuk İhmali ve İstismarı Hakkındaki Görüşlerinin İncelenmesi”, *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(2): 433-443.
- Taş, A. (2017) “Hacettepe Üniversitesi Öğrencilerinin Çocuk İhmal ve İstismarı Hakkındaki Bilgi Düzeylerinin İncelenmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Wekerle, C. (2013) “Emotional Maltreatment” , <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.469.815&rep=rep1&type=pdf>(11.07.2018).
- Zeren, C., Yengil, E., Çelikel, A., Arık, A. ve Arslan, M. (2012) “Üniversite Öğrencilerinde Çocukluk Çağı İstismarı Sıklığı”, *Dicle Tıp Dergisi*, 39(4): 536-541.

PAZARLAMA İLETİŞİMİNDE SOSYAL MEDYA: AIRBNB ÖRNEĞİ

Mustafa BOZ*

Melahat YILDIRIM SAÇILIK**

ÖZET

İnternet, yeni medya ve iletişim teknolojilerinin bir araya gelerek oluşturduğu önemli ve etkin alanlardan biri olan 'sosyal medya', pazarlama iletişiminin olmazsa olmaz mecrasını oluşturmaktadır. Sosyal medya günümüzde, işletmeler için, geleneksel araçları aşan ve işletmelerin potansiyel müşterileri ile doğrudan iletişim kurmasını, onlarla etkileşimde bulunmasını sağlayan pazarlama fırsatları sunmaktadır.

Kavramsal olan bu çalışma, ikincil veri kaynaklarından yararlanılarak hazırlanmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; sosyal medya kavramı açıklanmakta, gelişimi ve pazarlama iletişimindeki önemi örnekler verilerek incelenmektedir. İkinci bölümde; yurtiçi ve yurtdışında konu ile ilgili yapılan bazı araştırmalardan ve elde edilen sonuçlardan kısaca bahsedilmekte, turizm endüstrisinde faaliyet gösteren işletme ve kurumların sosyal medya stratejilerinden ve faaliyetlerinden örnekler verilmektedir. Son bölümde; online oda/ev kiralama ve rezervasyon servisi Airbnb örnek olay olarak incelenmektedir. Sosyal medya öncülüğünde, katılımcı tüketiciler, Airbnb'nin başarılarının itici gücünü temsil etmektedir. Kurulduğu 2008 yılında 1,5 milyon dolarlık bir değere ulaşmaya çalışan Airbnb'nin şirket değeri, 2017 yılında 31 milyar dolara ulaşmış bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Yeni medya, Pazarlama İletişimi, Web 2.0.

JEL Kodları: M3, M31, M37.

SOCIAL MEDIA IN MARKETING COMMUNICATION: AIRBNB CASE

ABSTRACT

Social media is one of the important and effective tools in marketing, that the internet, new media and communication technologies come together, and constitutes an indispensable channel of marketing communication. Today, social media offers marketing opportunities for businesses that transcend

* Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Terzioğlu Kampüsü, Çanakkale, Türkiye, mboz@comu.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Erdek Meslek Yüksekokulu, Erdek, Balıkesir, Türkiye, msacilik@bandirma.edu.tr

traditional means and enable businesses to communicate directly with potential customers and interact with them.

This conceptual study was prepared by using secondary data sources. In the first part; the concept of social media is explained, its development and importance in marketing communication are examined with examples. In the second part; some researches about the subject which were realized at home and abroad are briefly mentioned. Some examples from the social media strategies and activities of enterprises and institutions operating in the tourism industry are given. In the last section; online room / house rental and reservation service Airbnb is examined as a case study. In the social media pioneer, participating consumers represent the driving force of the successes of Airbnb. Airbnb's corporate value, which was set to reach a value of \$ 1.5 million in 2008, reached \$ 31 billion in 2017.

Key Words: Social Media, New Media, Marketing Communication, Web 2.0.

JEL Codes: M3, M31, M37.

1. GİRİŞ

20. yüzyılın son yıllarını da kapsayan teknolojik devrimin ivmesi her geçen gün son derece hızlı bir şekilde yukarıya doğru çıkmaktadır. Her yeni teknolojik gelişme, beraberinde birçok farklı değişimi getirmektedir. Gerek sosyal hayatın, gerekse iş hayatının birçok alanında, teknolojinin getirdiği yenilikler çerçevesinde, mevcut alışkanlıklar ve iş görme şekilleri de değişime uğramaktadır. Bu değişimlerin büyük çoğunluğu ağ (web) teknolojilerinin, “Web 2.0” kavramının gelişmesi ile ortaya çıkan ve sosyal ağ, sosyal medya, yeni medya gibi isimlerle anılan yenilikler ile ortaya çıkmaktadır.

Sosyal ağlar sadece sosyalleşmek ve eğlenmek amacıyla değil, bilgiye erişmek, öğrenmek ve profesyonel anlamda iş yapmak amacıyla da kullanılmaktadır. Sosyal ağların sağladığı işbirliği, kişiselleştirme, kullanıcı destekli içerik ekleme ve üst veri gibi özellikler kullanıcı deneyimini zenginleştirmekte, buda web sitelerini ve sosyal medya araçlarını daha çekici kılmaktadır (Tonta 2009). Twitter, Facebook, LinkedIn, YouTube, Instagram gibi sosyal medya ortamları, son yılların fenomeni haline gelmiş bulunmaktadır. İş bağlantısı kurmak, yeteneklerini göstermek, iş bulmak, yeni bağlantılar oluşturmak, bilgi edinmek, bilgiyi ve birçok şeyi paylaşmak, eğlenmek, tanıtım yapmak gibi birçok farklı amaçla kullanılan sosyal medya, doğru ve etkin bir biçimde kullanıldığı sürece son derece yararlı sonuçlar yaratabilmektedir. Günümüzde, sosyal medya sadece bireyler ve gruplar tarafından kişisel amaçlarla kullanılmamaktadır. Hedef kitleleri ile iletişim kurmak isteyen onların görüş ve önerilerini öğrenmek isteyen, yeni ürün ve hizmetlerini pazarlamak isteyen, kendisini hedef kitlesine ve kamuoyuna anlatmak isteyen ticari işletmeler ile ticari olmayan işletme ve kurumlar da sosyal medya araçlarını etkin bir biçimde kullanmaya çalışmaktadırlar.

Kuramsal olan bu çalışma, ikincil veri kaynaklarından yararlanılarak hazırlanmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; sosyal medya kavramı açıklanmakta, gelişimi ve pazarlama iletişimindeki önemi örnekler verilerek incelenmektedir. İkinci bölümde; yurtiçi ve yurtdışında konu ile ilgili yapılan bazı araştırmalardan ve elde edilen sonuçlardan kısaca bahsedilmekte, turizm endüstrisinde faaliyet gösteren işletme ve kurumların sosyal medya stratejilerinden ve faaliyetlerinden örnekler verilmektedir. Son bölümde; ABD'nin San Francisco kentinde kurulan online oda/ev kiralama ve rezervasyon servisi Airbnb örnek olay olarak incelenmektedir.

2. SOSYAL MEDYA KAVRAMI, GELİŞİMİ, ÖNEMİ

2.1. Sosyal Medya Kavramı

“Sosyal medya” veya “sosyal ağ” son birkaç yıl içinde neredeyse günlük hayatımızın bir parçası haline gelmiş bulunmaktadır. Gazete, radyo ve televizyon gibi diğer geleneksel medya araçları gibidir. Ancak; sadece fikirlerin ve bilginin paylaşılmasından çok daha fazlasıdır. Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, Flickr ve Bloglar gibi sosyal medya araçları, fikirlerin ve bilginin yaratılmasını ve paylaşılmasını diğer geleneksel medya araçlarından çok daha çabuk ve yaygın olarak sağlamış bulunmaktadır.

Sosyal medya ve sosyal ağ kavramları çoğu zaman birbiri yerine kullanılmaktadır. Henüz tam bir tanım birliğine varılamadığı görülmektedir. Farklı kaynaklarda, sosyal medya ve sosyal ağların farklı tanımları bulunmaktadır. Örneğin Weber (2009) “sosyal ağı, ortak ilgi alanları olan insanların düşüncelerini, yorumlarını ve fikirlerini paylaşmak için bir araya geldikleri çevrim içi yer” olarak tanımlamaktadır. Wikipedia’da (2011) sosyal medya “sosyal etkileşim için son derece erişilebilir ve ölçeklenebilir iletişim tekniklerini kullanan medya” olarak tanımlanmaktadır. Sosyal medya, insanların karşılıklı oralar etkileşimde bulunduğu, içeriğe katkı vermesine izin veren bir dizi web sitesinin ortak terimidir. Örneğin YouTube, Facebook, Instagram, Vine, Bloglar birer sosyal medya kanalıdır. Sosyal medyada iletişim “sosyal ağlar” kullanılarak sağlanmaktadır. Bu siteler insan gruplarını bir araya getirerek iletişim kurmalarını sağlamaktadır. İnsanlar, çevrimdışı (sosyal) bir çevrede sahip olduğu gibi (örneğin bir kurumun, derneğin veya özel ilgi grubunun parçası olması gibi) çevrimiçi bir çevrede de (sanal bir ortamda) davranışlarını tekrarlamaktadırlar. Çevrimiçi (online), çevre ağlara son derece uyumludur. Mekân ve zaman sınırlaması yoktur. Herkes dünyanın her yerinden, günün her saati katılabilmektedir.

Boyd and Ellison (2007) sosyal ağı, bireylere (1) belirli bir sistem içinde kamuya açık veya yarı açık profil oluşturmaya, (2) kendileriyle bir bağlantıyı paylaşan diğer kullanıcıların listesini açıkça belirtmeye ve (3) sistem içindeki diğer kişiler tarafından bağlantı listelerinin görülebilmesine ve her iki yöne hareket ettirilebilmesine izin veren web tabanlı hizmetler olarak tanımlamaktadır. Sosyal ağlar, ortak ilgi veya çıkar alanları olan insanların, benzer ilgi alanları olan insanlarla bir araya geldiği,

kendilerini ifade ettikleri yerlerdir (Weber, 2009:5). Sosyal medya, tek yönlü geleneksel medya iletişimini, karşılıklı sosyal medya etkileşimine dönüştürmek ve yaymak için web tabanlı teknolojileri kullanmaktadır. Sosyal medya, bilginin ve haberin gelişmesini desteklemekte ve insanları hoşnut tüketicilerden, hoşnut üreticilere dönüştürmektedir. Sosyal medya hareketi için anlaşılması gereken ilk şey, onun ilişkiler etrafında inşa edildiğidir. Sosyal medya siteleri, insanlar arasındaki iletişimin gelişmesine yardımcı olmak için vardır. Bu siteleri kullanan insanlar, sadece tek yönlü iletişim deneyimi yaşamayı değil, aynı zamanda diğerleri ile etkileşime geçmek istemektedirler (Rothamel, 2007).

Birbirlerinden uzakta olan insanlar arasındaki etkileşim ve iletişim için yaygın bir mekanizma olan sosyal ağlar, internet çağında yaygın hale gelmiştir. Arkadaşlarının, tanıdıklarının ve ailelerinin yaşamlarını takip etmelerine izin veren arabirimleri ile yirmi birinci yüzyılın başından itibaren sosyal ağlara giren ve üye olan insanların sayısı her geçen gün hızla artmaktadır. Facebook, Youtube, LinkedIn, Twitter, Instagram gibi birçok sosyal medya aracı buna örnektir. Birbirlerini izlemek için bu ağları kullanan milyar sınırını aşmış insan yanında, gerektiğinde ticari işlemler için de ticari kuruluşlar ve ticari olmayan kurumlar tarafından da yaygın olarak kullanılmaktadır. Ticari işletmeler, benzer ilgi alanına sahip kişiler aracılığıyla önerilerinin tutundurmasını sağlamak, pazarlama hedeflerini gerçekleştirmek için hazır bir ortam sağlayan sosyal medya ağlarını kullanmaya çalışmaktadırlar (Huberman, Romero, Wu, 2008; Kleinberg, 2008; Leskovec ve diğ., 2007). Sosyal ağlar, bloglar, mikro bloglar, sosyal imlemeler, postcastler, wikiler ve forumlar gibi web 2.0 araçlarını kullanan sosyal medyanın temel biçimleri olarak anılan bu uygulamalar (Myfield, 2008) insanların birbirleriyle bilgi, düşünce, haber, görüntü, resim, video, tasvir, belge, ses, müzik, animasyon, sunum gibi içerikleri paylaşmalarına imkân vermektedirler.

2.2. Sosyal Medyanın Gelişimi

Web 2.0 uygulamalarının ortaya çıkması, bireylerin, grupların, ticari ya da kâr amacı gütmeyen kurumların zengin içerik sağlamaya başlamalarına yol açmış, bu durum da bilgi kaynaklarının ve hizmetlerinin düzenlenmesinde önemli değişikliklere yol açmış bulunmaktadır (Tonta, 2009:744). Web 2.0, O'Reilly Media tarafından 2004'de kullanılmaya başlayan bir sözcüktür. İkinci nesil internet hizmetlerini, toplumsal iletişim sitelerini, vikileri, iletişim araçlarını, folksonomileri- yani internet kullanıcılarının ortaklaşa ve paylaşarak yarattığı sistemi tanımlamaktadır (Wikipedia, 2015).

Sosyal ağ web siteleri, tanıdıklarla çevrimiçi görünüm ve bağlantı için kolay yol sağlamaktadır. 2013 yılında, insanların dijital medya da harcadıkları zaman televizyon karşısında harcadıkları zamanı geçmiştir (McCabe ve diğ. 2015). 2010 yılında, InSites Consulting tarafından, sosyal ağlar üzerine 14 ülkeden 18 - 55 yaşları arasında 2,884 kişi ile gerçekleştirilen çevrimiçi araştırmada, katılımcıların yüzde 90'dan fazlasının en az 1 sosyal ağı bildiği, katılımcıların % 72'sinin en az bir sosyal ağı üye

olduğu görülmüştür. İnsanlar ortalama 195 çevrimiçi arkadaşına sahiptirler ve günde iki kez sosyal ağ sitelerini ziyaret etmektedirler (Tay, 2011).

Örneğin; 2004 yılında Facebook, sosyal ağ web sitesi hayata geçirilmiş ve beş yıl içinde alanında en popüler sosyal medya aracı haline gelmiştir (Sarvas ve Frohlich 2011:93). Her yıl 170 milyondan fazla kişinin üye olduğu Facebook'un, aktif kullanıcı sayısı, 2015 yılında 1.44 milyar iken, 2018 yılında, 2.2 milyara ulaşmış durumdadır. Yani, dünyadaki her 3.5 kişiden biri Facebook üyesidir. Facebook, 2015 yılında, günlük giriş yapan 798 milyon aktif kullanıcıya sahip iken, 2018 yılında bu sayı 1.45 milyara çıkmıştır. 2015 yılında, aylık 1.25 milyar mobil Facebook kullanıcısı varken, 2018 yılında, 1,74 milyara ulaşmış bulunmaktadır (Marketing Türkiye 2015; webrazzi 2015; Sabah 2015; Noyes, 2018).

Dünya genelinde faaliyet gösteren dijital pazarlama ajansı We Are Social (2015-2018)'in Türkiye'yi de kapsayan 30 ülkenin internet verilerini baz alarak hazırladığı rapora göre; 2015 yılında dünyada internete bağlı olan kişi sayısı 3 milyar iken bu sayı 2018 yılında 4 milyara ulaşmış bulunmaktadır. Bu da, 2015 yılında dünya nüfusunun %42'sine denk gelmekteyken, 2018 yılında bu oran %53'e ulaşmış bulunmaktadır. 2015 yılında dünyada internet kullanan kişilerin %70'i sosyal medyayı aktif olarak kullanırken, bu oran 2018 yılında %79'a çıkmış bulunmaktadır. Dünya ortalaması göz önüne alındığında Türkiye'nin de sosyal medya ve internet kullanımında bir hayli aktif olduğu söylenebilir. 2015 yılında, 77 milyon nüfuslu Türkiye'nin 37.7 milyonu aktif olarak internet kullanırken, 2018 yılında 81 milyon nüfuslu Türkiye'de, bu sayı 54.3 milyona ulaşmış bulunmaktadır. 2015 yılında Türkiye'de toplamda 40 milyon sosyal medya hesabı bulunurken, bu rakam 2018 yılında 51 milyona ulaşmıştır. Akıllı telefon kullanımının yaygınlaşması ile birlikte sosyal ağların ve internetin mobil üzerinden kullanımı da hızla artmaktadır. 2018 yılı istatistiklerine göre, Türkiye'de nüfusun %54'ünü oluşturan 44 milyon aktif mobil sosyal medya kullanıcısı bulunmaktadır. Türkiye'de en çok kullanılan sosyal ağlara bakıldığında Youtube, Facebook, WhatsApp ilk üçü oluştururken, onları Instagram, Facebook Messenger, Twitter, Google+ ve Skype takip etmektedir (Dijital ajanslar 2015; Dijilopedi, 2018a-2018b). Son yirmi yılda, sosyal medya bağlantıları giderek çevrimiçi medya tarafından da desteklenir hale gelmiştir. Mesaj panoları ile başlayan süreç, e-posta ve anlık mesajlaşma ile gelişmiş, günümüzde Facebook, Twitter, Vine, Periscope gibi sosyal ağ sitelerine ve uygulamalara sıçramıştır (Green and Quigley, 2010:99).

2.3.Sosyal Medyanın Pazarlama İletişimindeki Önemi

Sosyal Medya, ağızdan ağza pazarlamanın yeni biçimidir. Facebook, Twitter, LinkedIn gibi en önemli sosyal ağ sitelerinin simgelerini, gönderdikleri e-postalara ve iletişim araçlarına yerleştiren pazarlamacılar, takipçilerinin bir makaleyi, duyuruyu veya teklifi bağlantıda oldukları arkadaşları, aileleri, meslektaşları ve ilişkide bulundukları diğer kişi ve gruplar ile paylaşımlarını kolaylıkla

sağlayabilmektedirler (Book, 2010). Bunun yanında; sosyal medya, son kullanıcıların ne yaptıklarını, ne düşündüklerini, ne tepki gösterdiklerini işletmelere yansıttığı için, işletmelere alacakları kararlarda yol gösterebilmektedir. Tüketiciler sosyal medyayı temel olarak, eğlenceli ve faydalı olarak görmektedirler. Oysa, sosyal medya gerçekte bundan çok daha fazlası, sofistike, çok yönlü medya kanallarıdır. Sosyal ağların teknolojik kapasiteleri, işletmelerin değerlendiremediği kadar, büyük ölçüde gelişmiş ve gün geçtikçe daha da gelişmektedir (McCabe ve diğ. 2015).

Çok yönlü pazarlamacılar, geçmişte geçerli olan stratejilerin ve taktiklerin, günümüzde, geçerli olmadığını veya iyi işlemediğini fark etmektedirler. Procter & Gamble yönetim kurulu başkanı A.G. Lafley'in yöneticilerine söylediği gibi " Müşterilere pazarlama yapmanın yolunun yeniden keşfedilmesi gerekmektedir. Yeni bir modele ihtiyaç bulunmaktadır" (Weber 2009:11). Pazarlama yöneticileri, çevrimiçi topluluklar ile iletişim ve etkileşimde bulunabilmek, onların sorunlarını çözebilmek için yeni iş yapış yöntemleri, geliştirmek zorundadır. Sosyal medya, internet aracılığı ile hâlihazırdaki ve potansiyel müşterilere ulaşmanın yeni bir yolunu ortaya çıkarmış bulunmaktadır. Sosyal medya ve internet, her türlü materyalin ve hizmetin tanıtımı için fantastik bir araçtır. Ayrıca; internet ile nereden ise herkese, her yerde, her zaman kolaylıkla ulaşmak mümkündür. Büyük veya küçük işletmeler için bu ağları kendi avantajlarına kullanmak, oldukça kolay ve ucuz bir yöntem olabilir (Way, 2009).

Sosyal medya, aynı zamanda insanların satınalma davranışlarını da etkilemektedir. Müşterilerin önemli bir kısmı arkadaşlarının ve yabancıların düşüncelerine işletme reklamlarından daha fazla güvenmektedir. Nielsen Global'in 50 ülkeden 25,000'in üzerinde tüketiciyle, internet üzerinden yaptığı araştırmaya göre, tanıdıkların tavsiyeleri veya çevrimiçi tüketiciler tarafından yayınlanan fikirler reklamın en güvenilir biçimidir. Araştırmaya katılan tüketicilerin %90'ı tanıdıkları insanların tavsiyelerine güvendiklerini belirtirken, %70'i çevrimiçi gönderilen tüketici yorumlarına güvendiklerini belirtmişlerdir (Nielsen Company, 2009). Satınalma kararlarında tüketici fikirlerinin reklamlardan üç kat daha güvenilir olduğu ortaya çıkmıştır. Bir ağızdan ağza sohbetin, 200 televizyon reklamının etkisine sahip olduğu belirtilmektedir (Tay, 2011). Bu, TripAdvisor gibi çevrimiçi toplulukların neden çok güçlü olduğunu açıklamaktadır. Google'a bir otelin ismi yazıldığında, o otelde son zamanlarda kalan insanların yorumları kötü ise, otelin kendi web sitesinde yer alan iddialara büyük ihtimal inanılmayacaktır. Günümüzde pazarlama stratejileri, bir marka için olumlu çevrimiçi haber yaymak için farklı teşvik yolları aramaktadır. Gelecekte de bu arayış, küçük-büyük, yerel-uluslararası, ticari-ticari olmayan ayrımı olmadan her kişi, işletme ve kurum için artarak devam edecektir.

Sosyal medya uygulamalarının, işletmeler tarafından kullanımı gün geçtikçe artmaktadır. Harvard Business Review dergisinin 2012 yılı sonunda yapmış olduğu bir ankette, Amerika Birleşik Devleti'ndeki firmaların %79'unun bir şekilde 'Sosyal Medya'yı göz önünde bulunduruyor oldukları sonucu çıkmıştır. Firmaların %58'inin hâlihazırda sosyal medyayı kullandığı, % 21'inin de konuyla

ilgili bir takım uygulama planları içerisinde bulunduğu ortaya çıkmıştır. Ancak, çalışmaya katılan 2100 firmanın, sadece %12'si sosyal medya uygulamaları konusunda verimli olduklarını vurgulamışlardır. Araştırmaya katılan bir yönetici, firmaların sosyal medyaya mesafeli durmalarındaki en önemli etkenin, üst yönetim seviyesindeki kişilerin sosyal medyanın tam olarak ne olduğunu, neye hizmet ettiğini anlamamalarından kaynaklandığını belirtmiştir (Bolkar, 2013). Son üç yıldır, internet reklamlarına önemli bütçeler ayıran Türk şirketlerinin de, sosyal ağları çok çabuk benimsedikleri, Facebook, Twitter ve Youtube gibi sitelerde yer alan büyük şirket sayısının binleri geçtiği görülmektedir. Türk Hava Yolları, Turkcell, Ülker, Mavi Jeans, Avea, Garanti, Akbank gibi yerel büyük şirketlerin yanı sıra, Nike, Starbucks, Microsoft, P&G gibi uluslararası markaların yurt dışındaki faaliyetlerinin de yerelleşerek başarıyla sürdüğüne dikkat çekilirken, bu hızlı yükselişin Türkiye sosyal medyasının derinliğinin önemli bir göstergesi olarak kabul edildiği vurgulanmaktadır (CNBC-e Business Dergisi, 2011). Dijital medya artık yeni değildir. Ancak, erişimi ve potansiyeli hızla artmaya devam etmektedir. McCabe ve diğ.'ne (2015) göre, şirketler bu yeni kaslara daha hızlı adapte olabildikçe ve bunları temel işletme stratejilerine adapte edebildikçe, dijital çabalarını boşa harcamadan, yatırıma daha çabuk dönüştürebileceklerdir.

3.TURİZM SEKTÖRÜNDE SOSYAL MEDYA

Sosyal medya, dünya çapında her sektörü büyük ölçüde etkilemiş bulunmaktadır. Seyahat ve konaklama sektörü de diğer her ticari girişimde olduğu gibi sosyal medyanın etkilerini yaşamaktadır (Bennett, 2012). Turizm sektörü, internete ve sosyal medya uygulamalarına artan oranda ilgi göstermektedir. Çünkü turizm, bilgi temelli ve bilgi yoğun bir endüstridir. Özellikle soyut ürün olarak hizmetlerin bir parçası olan turizm sektöründe, sosyal ilişkilerin kuvvetlendirilmesi, sektörün tanıtımı ve pazarlanması için interaktif etkileşimi sağlayan Web 2.0 teknolojilerinin gelişmesi ve işlem maliyetinin düşük olması büyük fırsatlar sunmaktadır. Sektörün bu fırsatları avantaja çevirmesi, hem müşterilerle olan ilişkileri geliştirmekte hem de etkili tanıtım çalışmalarına katkıda bulunmaktadır (Çevik, 2015). Seyahat ve turizm büyük oranda ağızdan ağza yayılan fikirlere ve tavsiyelere bağlıdır. Twitter, Facebook, TripAdvisor gibi sosyal platformlar, müşterilerin önerilerini ve ipuçlarını kolaylıkla paylaşımlarını sağlamaktadır. Bu paylaşımlar olumlu olursa işletmeler ve destinasyonlar için son derece değerli olabilir. Tüketicilerin % 92'si, arkadaşların ve aile üyelerinin tavsiyelerini içeren mesajlara, diğer her türlü reklam türünden daha fazla güvendiklerini belirtmektedir. Bunun yanında; yapılan bir araştırmaya, göre katılımcıların yarıdan fazlasının (%52'si) sosyal medyayı kullanarak yaptıkları araştırmadan sonra, seyahat planlarını değiştirdiklerini göstermiştir. Seyahat edenlerin % 85'i yurtdışında olduklarında akıllı telefonlarını kullanmaktadır. Facebook kullanıcılarının % 52'si arkadaşlarının tatil fotoğraflarının, tatil tercihlerini etkilediklerini belirtmişlerdir (Bennett 2012). Statistica tarafından tatil seçimlerinde sosyal medyanın etkisi hakkında yapılan araştırma da tablo 1'te verilen sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 1. Sosyal Medyanın Tatil Seçimlerine Etkisi

İfade	%
Sosyal medya tatil kararımı etkilemedi	48
Başka bir otel seçtim	33
Tatil yerini değiştirdim	10
Seyahat acentesini- operatörü online acenteyideğiştirdim	8
Başka bir ülkede tatil yaptım	7
Havayolu şirketini değiştirdim	5
Diğer	5

Kaynak: Statistica (2011). What impact has social media had on your holiday choices in the past? <https://www.statista.com/statistics/207050/impact-of-the-social-media-on-holiday-choices/>

TrustYou tarafından yapılan seyahat - sosyal medya ilişkisi araştırmasına göre de (Fuggle, 2016),

-Araştırmaya katılanların %95'i rezervasyon yaptırmadan önce yorumları okuduklarını belirtmişlerdir.

-TripAdvisor kullanıcılarının beşte dördü bir etkinliği ziyaret etmeden önce, “genellikle” veya “özellikle” yorumları referans olarak almaktadır.

-Tatil için seyahat edenler rezervasyon yaptırmadan önce ortalama 6-7 yorum, İş seyahatine çıkanlar ise ortalama 5 yorum okumaktadır.

Four Pillars hotellerinin araştırmasında aşağıdaki verilere ulaşılmıştır (Bennett 2012):

- Son altı yılda büyük şehirlerin büyük çoğunluğunda Google'dan yapılan otel aramaları %70 azalmış görünmektedir. Otel arayanlar, Google yerine Kayak, TripAdvisor ve Expedia'yı tercih etmektedir.

- Seyahat eden Amerikalıların %38'i ve Amerika dışından olanların %64'ü seyahatleri sırasında sosyal ağları kullanmaktadır.

- Seyahat eden Amerikalıların % 32'si ve Amerika dışından olanların % 22'si deneyimlerini sıklıkla sosyal medyada paylaşmaktadır.

- Tatil amacıyla seyahat edenlerin %85'i yurtdışında iken akıllı telefonlarını kullanmakta, %30'u otel fiyatlarını, %29'u uçak fiyatlarını öğrenmek için mobil uygulamaları kullanmaktadır.

Facebook tarafından, 12 ülkeden 10.500 sosyal medya kullanıcısı ile yapılan araştırmada, tatiller kullanıcıların Facebook'ta paylaştıkları üçüncü en popüler başlık olarak ortaya çıkmaktadır. Sadece arkadaşlar, aileler ve haberler daha önce gelmektedir. Bu araştırma verisi özellikle tatil seyahatlerine odaklanmıştır. Çünkü tüketiciler, tatilde oldukları zaman genellikle hikâyeler ve imajlar yoluyla deneyimlerini paylaşmayı sevmektedirler. Tüketiciler, iş seyahatlerinde ara sıra, özellikle egzotik veya lüks konaklama tesislerini paylaşmakta ancak tatil seyahatleri daha belirgin özellikler taşımaktadır (McCabe ve diğ. 2015).

Webius CEO'su Murat Gencer (2014), Türkiye'ye gelen turistlerin ve diğer hedef kitlenin kullandığı başlıca sosyal medya sitelerinin Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Vkontakte (Rusya), Google Plus, Foursquare olduğunu belirterek, HolidayCheck, TripAdvisor, Zoover gibi otel değerlendirme sitelerinin, daha çok değerlendirme ve itibar yönetimi siteleri olarak tanınan sosyal medya kanalları olduğunu vurgulamaktadır. Gencer, sosyal medyayı, misafirlerin, işletmecilerle doğrudan temasa geçebildikleri bir platform olarak tanımlayarak, sosyal medya platformlarının, doğrudan, iyi bir misafir ilişkileri kanalı olarak kullanılabilineceğini, dolaylı yollardan ise misafir bilgileri, alışkanlıkları, beklentileri gibi bilgilerin toplanarak pazarlama yapılabileceğini, çabaların satışa dönüştürülebileceğini belirtmektedir. MNG Turizm Genel Müdürü Oğuz Terzi (2014)'ye göre turizm, hem yapısı hem de hizmet verdiği hedef kitle açısından çok dinamik bir endüstridir. Sosyal medya aracılığı ile tüm misafirler ile etkili ve aracısız iletişim kurulabilmektedir. Gerçek zamanlı yapısı nedeniyle kampanyalar ya da aksiyonlar çok daha etkili olmaktadır. Ayrıca işletme ve ürünler daha iyi ifade edilebilmektedir. Sosyal medya uygulamaları ile yapılan pazarlama çalışmaları hızla satışa dönmektedir. Bu da sosyal medyanın gücünü göstermektedir. Terzi, sosyal medyayı ilk yıllardan itibaren en etkin kullanan acentelerden biri olduklarını, teknoloji ve insan kaynakları planlamalarını buna uygun olarak oluşturduklarını belirtmektedir. Şirket, Facebook, Twitter, Pinterest, Youtube, Vimeo, Tumblr, Google Plus gibi tüm popüler sosyal ağlarda güncel kampanyaları ve seyahatle ilgili haberleri paylaşmaktadır. Türkiye'nin en ünlü seyahat blogger' larıyla çalışmalar yapılmaktadır. Seyahat kültürü konusunda önemli bir referans kaynağı olma iddiasındaki yazı ve fotoğrafları ile zengin bir içerik sunan MNG Turizm Blog' u yayına başlatılmış bulunmaktadır. Blogda Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanından gezilecek yerler ve kültürleri konusunda bilgi verilmektedir. Kısa sürede tamamlanacak olan çalışma ile Facebook üzerinden çevrimiçi satış yapılabilecektir. Bu proje ile önemli bir pazarlama avantajı sağlanacağı beklenmektedir.

SSC Tur Yönetim Kurulu Başkanı Salih Coşkun (2014), şirket bünyesinde dijital departmanı bulunduğunu, bu departmanın, ajanslarla entegre çalışmalar yürüttüğünü belirtmektedir. Sosyal medya üzerinden, misafirleri ile aralarında hiçbir engel olmadan, alınan geri bildirimleri görüntülediklerini, çeşitli kampanyalarını, sezon fırsatlarını Google Plus'da 87 bin, Facebook'ta yaklaşık 20 bin

takipçilerine anında ulaştırabildiklerini vurgulamaktadır. SSC Tur ayrıca, takipçilerine Facebook ve Twitter’ da eş zamanlı olarak sosyal medya yarışmaları düzenlemekte ve kazanan takipçilere sürpriz hediyeler vermektedir. Bir diğer markaları olan, uçak bileti rezervasyon ve satışını gerçekleştiren alobilehatti.com sosyal medya sayfalarında, promosyonlu uçuşları ve kampanyalı dönemleri takipçilere hemen duyurulabilmektedir.

Web 2.0 teknolojileri turizm sektöründe merkezi bir rol oynamaktadır. Sosyal medya, özellikle kolay, ucuz, hızlı ve esnek bir iletişime imkân vermektedir. Sonuç olarak, sosyal medya, sadece büyük işletmeler için değil, küçük işletmeler için de kritik öneme sahip bir aktör olabilir. Sosyal medya, aktif ve etken olarak kullanıldığında işbirliği içinde olan grupların yönetimine ve gelişmesine katkı sağlayabilir (Bertella, 2011).

4. ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ: AIRBNB

4.1. Airbnb Hakkında

Airbnb, konaklama sahnesine ilk çıktığı 2008 yılında, otel konaklamalarına ilginç bir alternatif olarak görülmekteydi. Airbnb genç, kaygısız ve maceracı bir topluluğun zevk alacağı bir alternatif gibi görülürken, geleneksel konaklama markalarına rakip olacağı düşünülmüyordu. Ancak, kuruluşundan itibaren hızlı bir büyüme sağlayan Airbnb, günümüzde bazıları tarafından, konaklama endüstrisine karşı bir tehdit olarak görülmektedir. Günümüzde, 150 milyon insan karşılıklı ev kiralama hizmetini kullanmaktadır. Bu hizmet aracılığı ile tatil veya iş seyahatlerinde bir yatak, bir oda veya bütün bir ev kiralanabilmektedir. Airbnb, günümüzde en büyük beş otel zincirinin toplamından daha fazla konaklama listesine bulunmaktadır (Hogan, 2018).

Airbnb, ABD’nin San Francisco kentinde çevrimiçi (online) oda/ev kiralama ve rezervasyon servisi olarak kurulmuştur. Kurulduğu 2008 yılında 1,5 milyon dolarlık bir büyüklüğü ulaşmaya çalışan Airbnb’nin şirket değeri, 2014 yılında 10 milyar dolara, 2015 yılında 24 milyar dolara ve 2017 yılında 31 milyar dolara ulaşmış bulunmaktadır (Statista, 2018). 2014 yılında, 190’dan fazla ülkeden 34 bini aşkın şehirde toplam 1 milyon 200 bin konaklama listesini tek platformda sunan ve 35 milyondan fazla konuk ağırlamış bulunan (Teknoyo, 2015) Airbnb, 2017 yılında 191 ülkede 4 milyon konaklama listesine ulaşmış bulunmaktadır (Hartmans, 2017). Dünyanın en değerli “start-up”ları arasındaki Airbnb, 2013 yılında 250 milyon dolar, 2014’te 500 milyon dolar, 2015’te 1 milyar dolar, 2016 yılında 1,85 milyar dolar gelir elde ederken, 2020 yılında ise 10 milyar dolar gelir elde etmeyi planlamaktadır (Teknoyo, 2015; Hartmans, 2016).

Airbnb, iş yapış yönteminde yenilikler yaparak, şirketi konaklama rezervasyonları yapılan, bir web sitesinden, tam hizmet sunan bir seyahat acentasına dönüştürmeye başlamıştır. Seyahatlerde

şimdilik iki yeni hizmet sunulmaktadır. İlki, yerel halk tarafından yönetilen trüf avına gitme veya klasik araba kullanma gibi deneyimlerin pazarlanması. İkincisi, yine yerel halk ve işletmeler tarafından önerilen yeni yerlerin, çekiciliklerin ziyaret edilmesi. Örneğin; şirketin Resy restoran rezervasyon platformu ile restoran rezervasyonları için yaptığı, gelir paylaşımı bazlı bir ortaklık anlaşması bulunmaktadır (Hartmans, 2016). Airbnb, yakın gelecekte araç kiralama, uçak gibi ulaşım ve bir dizi farklı hizmeti de portföyüne eklemeyi planlamaktadır.

4.2. Sosyal Medya ve Airbnb

Günümüzde markalar devasa bütçeli TV reklamları yerine sosyal medyayı kullanarak daha çok insana, daha etkin bir şekilde ulaşabilmeyi hedeflemektedir. Ancak; sosyal medya işletmeler için büyük fırsatlar yaratabildiği gibi, iyi yönetilemediği takdirde büyük zorlukları da bünyesinde barındırmaktadır. Diğer reklam mecralarına göre, sosyal medyada başarılı olabilecek bir kampanyanın, güçlü bir mesaj içermesi gerekmektedir. Demir'e göre (2015) Airbnb' nin büyük yükselişi ve başarısı, uyguladığı içerik stratejisinde yatmaktadır. İlk olarak 1996 yılında Bill Gates tarafından "Kral içeriktir" ifadesiyle ortaya atılan içerik; herhangi bir konuya ait bir düşünce ve fikrin yazılı ve görsel anlatımıyla yaratılan öz düşünce olarak tanımlanabilir (Özdemir, 2018).

Airbnb' nin içerik stratejisi, hayranlarını çekmek için görsel pazarlamayı benimsediği sosyal medyaya dayanmaktadır. Marka, Instagram' da ev sahipleri ve müşteriler tarafından oluşturulmuş gönderileri ve fotoğrafları barındırmaktadır. YouTube kanalı, yeni TV spotu, "Airbnb' de Staj" ve "Airbnb iPhone Uygulamasının Yapımı" gibi küresel içeriklere ev sahipliği yapmaktadır. Şirket, beş milyonu aşkın takipçiye sahip Twitter ve Facebook sayfalarını kullanarak, blog mesajlarını ve özellikle sıra dışı listeleri tanıtmaktadır. "TCS New York City Maratonu için Nerede Kalınır" ve "Perili Evler Arası" gibi mevsimsel ve zamanlı içerik koleksiyonları, içerikleri güncel tutmaktadır (Wegert, 2014; Davis, 2017).

Büyüme isteyen her işletme için, bütün sosyal medya platformlarını güncel ve hedefe uygun şekilde sürdürmek önemli bir konudur. Airbnb de, 2017 yılında, web sitesinde ve diğer platformlarda, listeleri ile ilgili daha fazla fotoğraf kullanmayı ve kullanıcıların içeriklerini paylaşmayı hedeflemektedir. Airbnb'nin sosyal medya pazarlaması birçok amaca hizmet etmektedir. İlk olarak, kullanıcı edinme stratejisi iki tanımlı hedef kitleye sahiptir:

1) Evlerini kiralamak isteyen insanlar,

2) Seyahatleri esnasında, otel ve diğer konaklama tesislerine alternatif olarak ev kiralamak isteyen insanlar (Hogan, 2018).

Şirketin başlıca sosyal medya stratejileri şunlardır:

- İlgi çekici içerikler oluşturulması, görüntüleyenlerin sosyal medya yayınları ile etkileşimde bulunmasının sağlanması,
- Facebook ve LinkedIn'de daha fazla yayın yapılması,
- Görüntüleyenlerle sohbet edilmesi.

Şirketin, 2017 yılındaki başlıca sosyal medya hedefleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Airtbnb'nin ana amacı, kendisini rakiplerden ayırtırmak, web sitesinin kullanımını daha kolay hale getirmek ve bütün sosyal medya platformları için özgün içerikler yaratmaktır. Airtbnb ayrıca takipçilerine daha fazla ilgi göstermeli ve onlarla kişisel bağlantı kurmalıdır.
- Sadece yetişkinlere ulaşmaya çalışmamalı, kış ve yaz tatillerinde seyahat eden ortaöğretim ve üniversite öğrencilerine de ulaşmalıdır (Davis, 2017).

Tablo 2. Airtbnb Sosyal Medya Değerlendirmesi

	1 Şubat 2017 itibarıyla			1 -10 2017 Şubat arası
Sosyal Ağ	Takipçi sayısı	Haftalık ortalama aktivite	Ortalama katılım oranı	Yeni ziyaretler
Web sitesi	Bir milyonun üzerinde görüntüleme	Ayda 0-1 mesaj	%80 katılım	725.000
Facebook	4.979.237	Haftada 5-6 mesaj	%80 katılım	500.000
Instagram	1.500.000	Haftada 8-9 mesaj	10.000-25.000 beğeni	800.000
Twitter	561.000	Haftada 20 mesaj	Mesaj başına 1-5 beğeni	40.000
LinkedIn	326.944	Ayda 1 mesaj	%0	Veri yok

Kaynak: Elisa Davis (Şubat 2017). Airtbnb Social Media Strategy. https://www.slideshare.net/ElisaDavis5/airbnb-social-media-strategy?next_slideshow=1

Airtbnb'in Şubat 2017 sosyal medya değerlendirmesi tablo 1'de gösterilmektedir. Bazı başarılı sosyal medya uygulamalarına aşağıdaki örnekler de verilebilir (Hogan, 2018).

-YouTube Videoları: Diğer dikkati çeken videolar yanında Airtbnb'in YouTube'da yayınlanan videolarına örnekler şunlardır. Üç milyon görüntülenme ile Görünüm "Views", 5.9 milyon görüntülenme ile Duvarları Yıkma "Breaking Down Walls", 4.9 milyon görüntülenme ile Kabul

Ediyoruz “Ve Accept”. Dünyanın her yerinden evleri ve deneyimleri paylaşmak üzere yeni videolar her hafta Airbnb YouTube kanalına eklenmektedir (Airbnb, 2018). Videoların her biri özenle çekilmekte, düzenlenmekte ve mükemmel müzikle eşleştirilmektedir.

-Instagram: Airbnb, kullanıcı tarafından oluşturulan içeriklerin kraliçesi olarak tanınmaktadır. Kullanıcı içerikleri, doğru bir şekilde yapılırsa, diğer birçok stratejik pazarlama çalışmasıyla, birlikte, organik olarak gerçekleşecektir. Hâlihazırda, Instagram'da #airbnb kullanılan 1,8 milyon fotoğraf bulunduğu hesaplanmaktadır.

-Twitter: En yavaş büyüyen sosyal medya platformlarından birisi olmasına rağmen, Twitter müşteri hizmetleri için en iyi sosyal medya kanallarından birisidir. Hızlı değişimler ve açık konuşmalar için tasarlanmıştır. Airbnb, @AirbnbHelp Twitter hesabını kullanarak müşterilerine hızlı ve etkin bir şekilde cevap verebilmektedir.

-Etkileyiciler (Influencers): Airbnb pazarlama direktörü Mildenhall, 2015 yılında Mariah Carey, bir Airbnb sistemine dâhil evde konakladığında, etkileyici stratejilerinin organik olarak başladığını belirtmektedir. Mariah Carey, Airbnb'nin pazarlama ekibinin ve Carey'in yönetim ekibinin işbirliği yaptığı ilk önemli ünlüydü. Markanın diğer bir önemli içerik oluşturucu kampanyası, 2017 Super Bowl'da bir Airbnb sistemine dâhil evde konaklayan Lady Gaga ile gerçekleşti. Lady Gaga, 24 milyondan fazla takipçisi ile yaklaşık 500 milyon beğeni ve 4.000 yorum toplayan, tek bir gönderi paylaştı. Airbnb pazarlama müdürü Mildenhall'a göre “etki olağanüstüydü”. Çünkü insanlar, bu etkileyicilerin yaşam tarzına ilgi duyuyorlar. Eğer etkileyicilerin yaşam tarzı, Airbnb, evlerinin özellikleri ile otantik bir şekilde ilişkilendirilebilirse, toplum üzerinde büyük bir etkiye sahip olmaktadır (Jones, 2017). Katılımcı tüketiciler, Airbnb in başarılarının itici gücünü temsil etmektedir. Etkileyiciler, toplum ve reklam stratejilerinin büyük bir parçası haline gelmiş bulunmaktadır.

#WeAccept Kampanyası: Temmuz 2017'de Kaliforniya eyaletinde evini kiralayan kişiyi Asyalı olduğu gerekçesiyle reddeden bir Airbnb kullanıcısı krize neden olmuştu. Bu olay nedeni ile Airbnb de eleştirilere maruz kaldı. Ancak, Airbnb #WeAccept başlıklı kampanyası ile krizi fırsata çevirmeyi başardı. Herkesin eşit olduğunu ve ayrımcılığın son bulması gerektiğini vurgulayan kampanya, büyük bir hızla yayıldı (Resim 1). Amerika Birleşik Devletleri'nin en çok izlenen reklam kuşağı olan Super Bowl arasında yayınlanan reklam filmini 87 milyon kişi izledi. Super Bowl esnasında, Twitter'da bir numaralı reklam hashtag'i olan #WeAccept ile ilgili maçın ilk yarısında 33 bin tweet paylaşıldı. Facebook üzerinden 14 milyon görüntüleme elde edildi. Gelen tepkilerin yüzde 85'i olumluydu (Mediacat, 2017; Özdemir, 2018).

Şekil 1. Ainbnb #Weaccept Kampanyasının Bir Görseli



5. SONUÇ

Yapılan akademik çalışmalar ve sektörel araştırmalar sosyal medyanın, iş yaşamındaki önemini ortaya koymaktadır. Sosyal medya platformları sadece işletmeler için değil, aynı zamanda potansiyel müşteriler için de büyük fırsatlar sunmaktadır. Ürünü veya hizmeti kullanan tüketiciler kendi deneyimlerini, görüşlerini diğerleri ile paylaşmakta, ürün ile ilgilenen potansiyel tüketicilerin karar vermelerine etki etmektedirler. Özellikle; ürünün ve hizmetin önceden denenemediği, görülemediği turizm sektöründe sosyal medyada yapılan paylaşımlar ve yorumlar daha da önem kazanmaktadır.

Diğer sektörlerin yanı sıra, sosyal medya, turizm işletmelerinin kullanımı için, her geçen gün daha cazip hale gelmektedir. Ancak; pazarlama faaliyetlerinde, sosyal medya ortamlarından etkin olarak yararlanılması, web sitesinin bir kez hazırlanıp bırakılmasından, günde birkaç kez Facebook veya Twitter mesajı göndermekten çok daha fazlasıdır. Sosyal medya yönetimi, sürekli, düzenli, planlı, programlı bir çabayı gerektirir. İşletmelerin, kendi yapılarına ve hedeflerine uygun sosyal medya stratejisi geliştirip, işletmenin diğer birimleri ile koordinasyon içerisinde, stratejilerini uygulamaya geçirmeleri gerekmektedir. İşletmeler, sosyal medya ağlarını kullanan hedef müşteri kitlelerini belirlemeli, Facebook, YouTube, TripAdvisor, Instagram, Twitter gibi hedef kitlelerine uygun sosyal medya platformlarını seçerek, bilgilendirici, yaratıcı ve çekici içerikler sağlamalı, müşterileri kampanya güncellemeleriyle meşgul etmeli ve onlarla sosyal ilişkileri sürdürmelidir. Unutulmaması gereken bir nokta da, sosyal medyada iletişim ve etkileşimin karşılıklı olduğudur. Bu nedenle işletmeler, müşterilerinin öneri ve yorumlarını dikkate almalı, soruları ve sorunları zaman geçirmeksizin çözüme

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

kavuşturmalı ve müşterilerini gönüllü taraftarları, çözüm ortakları, destekleyicileri haline getirebilmelidir.

KAYNAKÇA

- Airbnb (2018) “Welcome to the Airbnb YouTube Channel”, Airbnb.
<https://www.youtube.com/watch?v=efNyRmTLbjQ>, (20.05.2018).
- Bennett, S. (2012) “The Impact of Social Media on Travel and Tourism”,
<http://www.adweek.com/socialtimes/social-media-travel-hospitality/466163>, (10.5.2017).
- Bertella, G. (2011) “Networks of Small Tourism Actors Going Online: The Case of the “Innovative Experiences” Network”, 2011 Conference on Social Media in Hospitality and Tourism October, 20-22, 2011, Verona, Italy.
- Book, J. (2010) “The Top Five Things Marketers Must Do in 2010”, Published on March 2, 2010.
<https://mail.google.com/mail/?shva=1#inbox/1271fb97838eca38>, (02.03.2010).
- Bolkar, A. (2013) “Kurumlarda Sosyal Medya Kullanımı”, http://www.salom.com.tr/haber-87784-kurumlarda__sosyal_medya__kullanimi_.html, (12.10.2015).
- Boyd, D.M. ve Ellison, N.B. (2008) “Social Network Sites: Definition, History and Scholarship”, Journal of Computer-Mediated Communication 13, 11.
- CNBC-e Business Dergisi (2011) “Sosyal Ağları En İyi Kullanan 25 Marka”,
<http://www.ntv.com.tr/turkiye/sosyal-aglari-en-iyi-kullanan-25-marka,A5cZXCy6f06zI7jMs0xKng>, 10.10.2015.
- Coşkun, S. (2014) “Sosyal Medyanın Rezervasyonlarımıza Etkisi Azımsanamayacak Ölçüde”. Turizm & Yatırım İşletme ve Endüstri Dergisi, 24 Temmuz (07): 20.
- Çevik, B. (2015) “Turizm Sektöründe Sosyal Medya Uygulamaları: Antalya Yöresinde Bir Durum Çalışması”, Journal of Recreation and Tourism Research. 2(1):10-21.
- Davis, E. (2017) “Airbnb Social Media Strategy”, https://www.slideshare.net/ElisaDavis5/airbnb-social-media-strategy?next_slideshow=1, (12.08.2017).
- Demir, A. (2015) “Airbnb’den İçerik Stratejisi İpuçları”, <http://sosyalmedya.co/airbnbden-icerik-stratejisi-ipuclari/>, (10.04.2018).
- Dijilopedi (2018a) “2018 İnternet Kullanımı ve Sosyal Medya İstatistikleri”,
<https://dijilopedi.com/2018-internet-kullanimi-ve-sosyal-medya-istatistikleri/>, (15.05.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Dijilopedi (2018b) “2018 Türkiye İnternet Kullanım ve Sosyal Medya İstatistikleri”,
<https://dijilopedi.com/2018-turkiye-internet-kullanim-ve-sosyal-medya-istatistikleri/>,
(15.05.2018).
- Dijitalajanslar (2015) “İnternet ve Sosyal Medya Kullanıcı İstatistikleri 2015”.
<http://www.dijitalajanslar.com/internet-ve-sosyal-medya-kullanici-istatistikleri-2015/>,
(10.11.2016).
- Fuggle, L. (2016) “70 Travel & Tourism Statistics to Know about in 2016”.
<https://www.treksoft.com/en/blog/travel-tourism-stats-2016>, (10.09.2017).
- Gencer, M. (2014) “Günümüzde Sosyal Medya, Web Sitelerinden Fazla Ön Plana Çıktı”,
Turizm&Yatırım İşletme ve Endüstri Dergisi, 24 Temmuz (07): 14.
- Green, T. ve Quigley, A. (2010) “Perception of Online Social Networks, Mining and Analyzing Social Networks”, (Eds.) I-Hsien Ting,Hui-JuWu, Tien-Hwa Ho 2010 Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Hartmans, A. (2016) “Airbnb, Worth \$30 Billion, takes a First Step toward becoming a Full-Service Travel Company”, <http://www.businessinsider.com/airbnb-trips-launch-2016-11>, (10.05.2018).
- Hartmans, A. (2017) “Airbnb Now Has More Listings Worldwide than the Top Five Hotel Brands Combined”,
<http://www.businessinsider.com/airbnb-total-worldwide-listings-2017-8>,
(10.05.2018).
- Hogan, M. (2018) “How to Use Social Media: Airbnb Highlight”,
<https://www.stunningstrategy.com/social-media-highlight-airbnb/>, (10.05.2018).
- Huberman,B. A., Romero, D. M., Wu, W. (2008) “Social Networks That Matter: Twitter Under The Microscope”, arXiv:0812.1045v1 [cs.CY] 4 Dec 2008, <https://arxiv.org/pdf/0812.1045.pdf>,
(20.10.2017).
- Jones, S. (2017) “Travel & Hospitality Brands who Excel at Influencer Marketing”,
<https://www.spredfast.com/social-marketing-blog/3-travel-hospitality-brands-who-excel-influencer-marketing>, (15.03.2018).
- Kleinberg, J. (2008) “The Convergence of Social and Technological Networks. Communications of the ACM”, 51(11): 66-72.
- Leskovec, J., Adamic, L. A ve Huberman, B. A. (2007) “The Dynamics of Viral Marketing”, ACM Transactions on the Web, 1(1).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Marketing Türkiye (2015) “Facebook, 2015 İlk Çeyrek Raporunu Yayınladı”, <http://www.marketingturkiye.com.tr/haber/facebook-2015-ilk-ceyrek-raporunu-yayinladi>, (15.10.2015).
- Mayfield, A. (2008) “What is Social Media?”, http://www.icrossing.co.uk/fileadmin/uploads/eBooks/What_is_Social_Media_iCrossing_ebook.pdf, (29.03.2015).
- McCabe, L., Jennings, S., Weissenberg, A., Murali, R. (2015) “Social? That’s for consumers”, for Travel Companies, Social Media Means Business. As digital channels mature in scope and power, the industry needs to catch up, Deloitte Development LLC.
- Mediacat (2017) “2017’de Sosyal Medya Kullanımlarıyla Öne Çıkan 5 Marka”, <http://www.mediacaonline.com/2017de-sosyal-medya-kullanimlariyla-one-cikan-5-marka/>, (10.04.2018).
- Nielsen Company (2009) “Global Advertising: Consumers Trust Real Friends and Virtual Strangers the Most”, <http://blog.nielsen.com/nielsenwire/consumer/global-advertising-consumers-trust-real-friends-and-virtual-strangers-the-most/>, (17.10.2011).
- Noyes, D. (2018) “The Top 20 Valuable Facebook Statistics”, Updated April 2018 <https://zephoria.com/top-15-valuable-facebook-statistics/>. (12.05.2018).
- Özdemir, Y. (2018) “2017’ de Content is King Olarak Neler Duyduk?”, <https://www.sosyalmedyakampusu.com/2017de-content-is-king/>, (10.05.2018).
- Rothamel, D. (2007) “How Your Business can Benefit from Social Media Right Now”, <http://agentgenius.com/real-estate-technology-new-media/how-your-business-can-benefit-from-social-media-right-now/>, (10.04.2010).
- Sabah (2015) “Facebook 10 Yaşında”, <http://www.sabah.com.tr/fotohaber/teknoloji/facebook-10-yasinda?tc=20&page=4>, (14.08.2015).
- Sarvas, J ve Frohlich, D. M. (2011) “From Snapshots to Social Media - The Changing Picture of Domestic Photography”, Springer London Dordrecht Heidelberg New York, © Springer-Verlag London Limited.
- Statista (2018) “Company Value and Equity Funding of Airbnb from 2014 to 2017 (in billion U.S. dollars)”, <https://www.statista.com/statistics/339845/company-value-and-equity-funding-of-airbnb/>, (10.05.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Teknoyo (2015) “Kullanıcı Sayısı 1.4 Milyarı Aşan Facebook’un Kârını ‘Dolar’ Yedi!”, <http://teknoyo.com/facebook-kullanici-sayisi-2015/>, (24.04.2015).yerde
- Terzi, O. (2014) “Facebook Üzerinden Online Satış Sistemi Geliştirdik”, Turizm &Yatırım İşletme ve Endüstri Dergisi, 24 Temmuz, (07):18.
- Tonta, Y. (2009) “Dijital Yerliler, Sosyal Ağlar ve Kütüphanelerin Geleceği”, Türk Kütüphaneciliği 23, 4 (2009): 742-768.
- Tay, R. (2011) “Impact of Social Media on Society”, <http://ezinearticles.com/?Impact-of-Social-Media-on-Society&id=5378885>, (17.10.2011).
- Way, Z. (2009) “The Benefits of Social Media Marketing”, <http://www.zmogo.com/web/the-benefits-of-social-media-marketing/>, (10.12.2017).
- Weber, L. (2009) “Marketing to The Social Web: How Digital Customer Communities Build Your Business”, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Webrazzi (2015) “Facebook’un Aktif Mobil Kullanıcı Sayısı 1.25 Milyara Yükseldi”, <http://webrazzi.com/2015/06/24/facebook-guncel-rakamlar/>, (24.05.2015).
- Wegert, T. (2014) “How AirBnb is Using Content Marketing to Stay on Top”, <https://contently.com/strategist/2014/12/05/how-airbnb-is-using-content-marketing-to-stay-on-top/>, (12.08.2017).
- Wikipedia (2011) “Social Media”, http://en.wikipedia.org/wiki/Social_media, (12.01.2012).

MARKA LOGOLARININ EMOJİLERE DÖNÜŞÜMÜN INSTAGRAM ÜZERİNDEN İNCELEMESİ

Hicran ÖZGÜNER KILIÇ*

ÖZET

Markalar hedef kitlelerine tutarlı mesajlar vermek ve zihinlerinde olumlu bir izlenim yaratmak için farklı araçlarla iletişim çabası içerisine girmektedir. Bu iletişim çabaları teknolojinin gelişimiyle birlikte dijital platformlara doğru eğilim göstermiş ve bu platformlarda yazılı iletişime hız ve kişilik kazandırmak adına emojiiler ortaya çıkmıştır. Duygu ve düşünceleri kısa ve öz ifadelerle sembolleştirerek destekleyen emojiiler markalarda iletişimlerinde kullanmaya başlamıştır. Bu bağlamda markayı harf, sembol veya her ikisinin birden kullanıldığı özgün çizimlerle ifade edebilme anlamına gelen logolarda, hayatın her anında duygu ve düşünceleri anlatmayı kolaylaştıran emoji kullanımının yaygın olarak kullanıldığı platformlardan birisi olan Instagram üzerinden emojiilere dönüşerek iletişimlerinde çağa ayak uydurma yolunda ilerlemektedir. Bu çalışmanın amacı; markaların Instagram üzerinden iletişimlerinde emojiileri kullanımını ve marka logolarının emojiilere dönüşümünü örneklerle ele almaktır. Bu amaç doğrultusunda; önde gelen markaların Instagram hesapları üzerinden emoji kullanımları ve Instagramda 2017 yılı içerisinde açılan logoji hesabında markaların logolarının emojiilere dönüşümü incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Marka, Logo, İletişim, Emoji, Instagram.

Jel Kodları: M30, M31, M39.

A REVIEW OF THE TRANSFORMATION OF BRAND LOGOS INTO EMOJIES

ABSTRACT

Brands are struggling to communicate with different tools to give consistent messages to target groups and to create a positive impression in their minds. These communication efforts have tended towards digital platforms with the development of technology, and emojis have emerged in these platforms in order to gain speed and personality in written communication. The emojis that support emotions and expressions by short and self-expressive symbols have started to use in their communications in brands. In this context, logos which express the brand with original drawings using

* Dr. Öğretim Üyesi Bandırma Onyediyünlü Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Tel: 0532 548 98 09.

letters, symbols or both are transforming into emojis which makes it easier to express emotions and thoughts at every moment through the Instagram which is one of the widely used platforms of emojis. The purpose of this study is; the use of emojis in brands' communication via Instagram, and the transformation of brand logos into emojis to handle with examples. In accordance with this purpose; the use of emoji through the Instagram accounts of leading brands and the transformation of the logos of brands into emojis in logoji account which opened at Instagram in 2017 have investigated.

Keywords: Brand, Logo, Communication, Emoji, Instagram.

Jel Codes: M30, M31, M39.

1.GİRİŞ

Dünyada yaşanan gelişmeler ve değişimler markaların tüm pazarlama faaliyetlerini etkilemekte ve farklılıklarını ortaya koyabilen markalar ön plana çıkabilmektedir. İletişim, markaların kendilerini ifade edebilme, farklılıklarını ortaya koyabilme konusunda önemli bir araçtır. Son yıllarda iletişimin dijitalleşmesi ile ortaya çıkandijital platformlarda iletişim kuran kişi ve markaların iletişim şekilleri de giderek çeşitlenmiş, bu bağlamda da emoji ile iletişim yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamıştır.

Çalışmanın amacı; markaların Instagram üzerinden iletişimlerinde emoji kullandığını ve marka logolarının emojiye dönüşümünü örneklerle ele almaktır. Bu kapsamda; emoji kavramı, markaların emoji kullanımı, markaların Instagram hesapları üzerinden emoji kullanımları ve Instagramda 2017 yılı içerisinde açılan logoji hesabında markaların logolarının emojiye dönüşümü incelenmiş ve değerlendirilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1.Emoji Kavramı

İlk kez 1995 yılında Japon iletişim firması Docomo, kalp şeklinde bir emoji tasarlayıp bazı cihazlarına eklemiştir. 1998 yılında aynı firmada Shigetaka Kurita tarafından duygu ve düşünceleri ifade etmek için ikonlar geliştirilmiş ve bunu dijital iletişim kanallarında kullanmıştır (www.sosyalmedya.co).2013 yılında bu kavramın Oxford Sözlüğü' ne girmiş, 2018 yılında sadece emoji kullandığı bir film hazırlanması ile devam etmiştir (www.saremedya.com).

Emoji; gönderici ve alıcı arasındaki mesajı netleştirmek ve güçlendirmek için yüz özellikleri, hayvanlar ve nesnelerin resimsel gösterimleridir (Hill, 2016: 3).Başka bir ifadeyle emoji kavramı; “metin mesajlarının sınırlandırmalarını azaltmak için geliştirilen, duyguları düşünceleri ifade eden simgeler” olarak tanımlanabilir (Yakın ve Eru, 2017; 231). Emojiler, gerçek nesnelerle benzerlikleriyle

çok çeşitli anlamlar taşımakta ve bu şekilde yazılı dili tamamlamakta hatta yerine geçmektedir (Jaeger&Ares, 2017:275).

Emojiler, her geçen gün geniş ve sürekli artan bir alan ve konu yelpazesini kapsamaktadır. Çevrimiçi nüfusun %92'si kullanmakta olup, en sık kullanıcıları özellikle 30 yaşın altında gençler ve kadınlardan oluşmaktadır (Marengo ve diğ., 2017: 74). Emojiler, akıllı telefon yazışmalarında ve sosyal medya platformlarında oldukça popüler hale gelmiştir. Araştırmacılar, sadece kullanım kolaylığı ve zenginlik anlamında değil, aynı zamanda sosyo-duygusal sağlayıcılar olarak hizmet ettikleri için dijital iletişimde emojilerin de benimsendiğini belirtmişlerdir (Zareen ve diğ., 2016:257).

Tüm dünyada aynı anlama gelen ve insanların duygularını yansıtan ortak bir alfabe olarak kabul edilmesi gerektiğine inanılan emojiler, dünyada her yıl 17 Temmuz'da çeşitli selfie etkinlikleriyle, fotoşoplarla ve #worldemojiday hashtagine ilştirilmiş paylaşımlarla kutlanır hale gelmiştir (www.onedio.com).Dünya genelinde emoji işaretleri için konsorsiyum olarak kabul edilen Unicode tarafından yayınlanan emoji sayısı 2623'e ulaşmıştır (www.teknoyo.com, www.unicode.com, www.emojistats.org).

2.2. Markaların Emoji Kullanımı

Yaşanan gelişmeler ve değişen tüketici alışkanlıkları karşısında markalarda iletişimlerinde alışılmışın dışına çıkıp fark yaratabilmek, teknoloji ile içiçe olan bir nesile ulaşabilmek ve iletmek istedikleri mesajları en kısa yoldan tüketiciye ulaştırabilmek için pazarlama iletişimi faaliyetlerinde emojilerden faydalanmaya başlamışlardır.

Markaların emoji kullanımının nedenlerinden biri de; emojilerin daha keyifli ve olumlu iletişim deneyimi ve kişisel etkileşim sağladığının belirtilmesidir (Huang, 2008). Markaların sosyal sorumluluk, bağlılık yaratma, satış arttırma, halkla ilişkiler, etkileşim yaratma vb. gibi nedenlerle emojileri kullanımları her geçen gün artmaktadır. General Electric, Domino's, Chevrolet, Coca-cola, IKEA, Mentos, Turkcell, Pepsi, Onur Air, Hepsi Burada gibi pek çok marka iletişimlerinde emojilerden yararlanmaktadır(Çeken ve diğ., 2017: 94-95, www.grigündem.com, www.ceylanparlakay.com).

Literatürde yapılan çalışmalar arasında; Mathews, Botwin & Lee (2017) çalışmalarında; moda markalar tarafından emojilerin kullanımını Twitter üzerinden incelemiş, emojiyi kullanan moda markalarının Tweet'lerinin cevap, red ve beğenme sayısı ile pozitif ilişki olduğunu göstermişlerdir. Pancer, McShane, & Poole (2017) çalışmalarında; emoji kullanımının çevrimiçi katılım yapma yapmayacağı incelenmiş, emoji kullanımının markalarla etkileşimi arttırdığını göstermişlerdir. Ayrıca, yüz emojisinin markalarla etkileşimi arttırmada ön planda olduğu ortaya konulmuştur. Gökaliler ve Saatcıoğlu (2016) tarafından yapılan çalışmada; reklamlarda kullanılan emojilerin, reklam tutumlarına yansımaları incelenmiş, bireylerin emoji kullanımları arttıkça emoji içerikli reklamlara yönelik tutumları

olumlu yönde arttığı sonucuna varılmıştır. Kurtoğlu ve Özbölük (2016) çalışmalarında; dijital dünyanın yeni iletişim dili olarak görülen emojielerin pazarlama iletişimi açısından önemini ortaya koymayı amaçlamış, küresel birçok markanın, yoğun bir şekilde emoji kullanımına yönelmiş olduklarını tespit etmişlerdir.

Türkiye'nin ilk ve en büyük ağızdan ağıza pazarlama ajansı ve araştırma firması Fikri Mühim tarafından yapılan araştırmanın markalarla ilgili kısmında; emojielerin en fazla iletişim markalarını çağrıştırdığı, iletişim markalarından sonra ise gıda sektöründeki markalara uygun bulunduğu sonucuna varılmıştır. Her bir emoji ile öne çıkan markalar şekil 1'deki gibi sıralanmıştır (www.fikrimuhim.com):

Şekil 1. Emoji ile Öne Çıkan Markalar

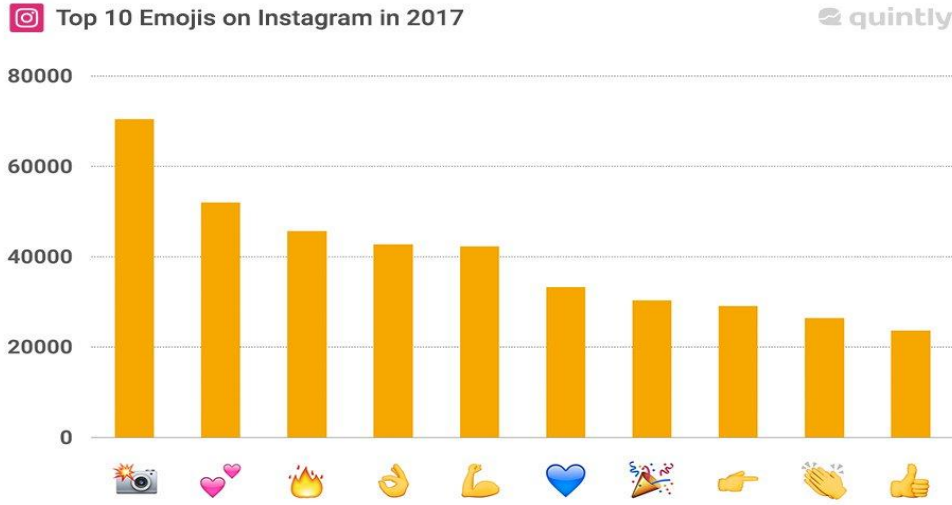
1 	2 	3 	4 	5 
Karaca Burger King Yemek Sepeti	Efes Pilsen) Tuborg Bomonti	Domino's Pizza Pizza Hut Little Caesar's	Algida MC Donald's Mado ve Burger King	Burger King Burn Aygaz
6 	7 	8 	9 	10 
Avon MAC Loreal	Algida Victoria Secret Arçelik	Sony D&R Yamaha	MAC Fit Nike Red Bull ve Mr. Muscle	ETS Tur Tatil Sepeti Ülker Coco Star ve Jolly Tur

3. MARKALARIN INSTAGRAM ÜZERİNDEN EMOJİ KULLANIMI

2017 yılında Quintly tarafından Instagram üzerinde yapılan çalışmada; yaklaşık 29 bin kullanıcı (marka ve kişisel) ve 5,5 milyon paylaşım üzerinden Instagram'da %56,5'i en az bir emoji içerdiği ortaya konmuştur. Bu durum, işletmelerin, nedenleri farklılık gösterse de, Instagram'daemoji kullanımıyla ilgilendiklerini göstermektedir. Araştırma sonucu emoji kullanımının % 15 oranında etkileşimi artırdığı sonucuna varılmıştır (www.quintly.com).

Ayrıca araştırma sonucunda Instagram'da kullanılan tüm emojieler arasında en çok kullanılan 10 emoji belirlenmiştir. Bunlar şekil 2'de gösterilmektedir (www.quintly.com).

Şekil 2. 2017 yılı Instagram’da En Çok Kullanılan 10 Emoji



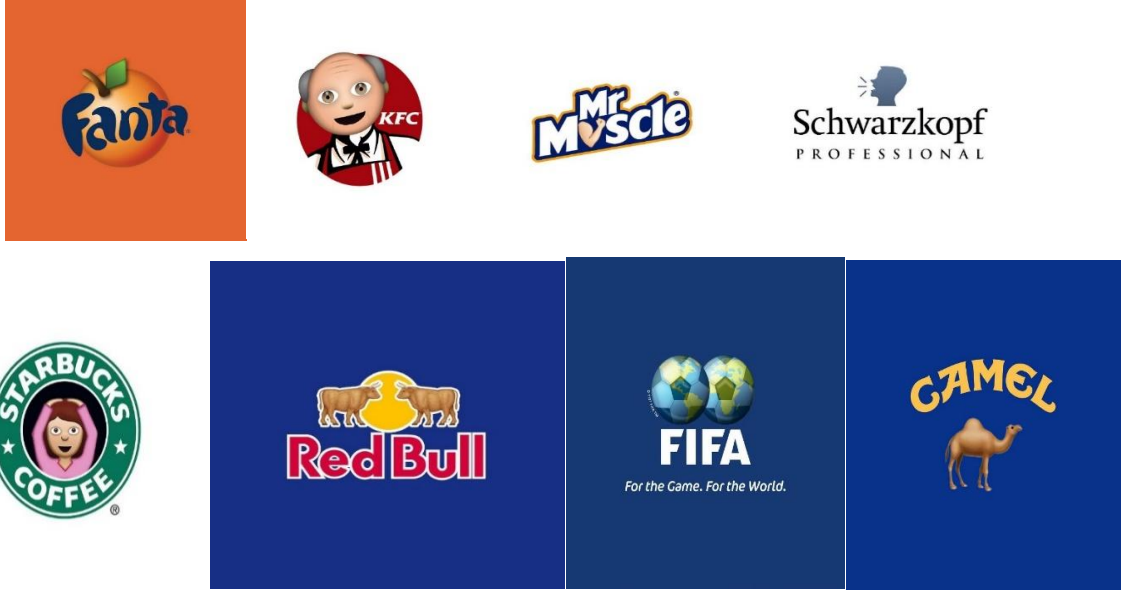
Ayrıca 2018 yılında Instagram’a eklenen «EmojiSlider» anket seçeneğiyle; hem kişilerin hem de markaların takipçileriyle daha iyi bağlantı kurmasını sağlamayı amaçlamakta, yeni yeni oylama seçenekleri getirmekte ve emojilerle sorular sormayı kolaylaştırmaktadır (www.dijitalajanslar.com).

Sosyal medya analizleri yapan Zoomph şirketi geliştirdiği emoji takip sistemi aracılığıyla, Instagram ve Twitter üzerinde yaptığı takipler sonucu emoji kullanımında. Instagram’ın, Twitter’a oranla daha yüksek bir tırmanış sergilediğini ortaya çıkarmıştır. Araştırma şirketi, takip sistemi yaratmadaki hedefini markaların daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamak, belli emojiler etrafında topluluklar oluşturmak ve iletişimlerini kolaylaştırmak olduğunu ifade etmektedir (www.tourexpi.com).

4. MARKA LOGOLARININ EMOJİLERE DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Markayı temsil eden logolar, tüketicilerin zihninde yer edinmedeki etkin rolü, pazarlama hedeflerinin vazgeçilmez unsurudur. Marka logoları, ürün ve hizmetlerin varlığını sürdüren, onları hedef pazar içerisinde daha hatırlanır kılan unsurlar arasında gelmektedir (www.cloudnames.com). Bunun bilincinde olan markalar, logo tasarımlarını farklılaştırmakta, yenilemekte ve daha yaratıcı uygulamalar geliştirmektedirler. Bu değişim ve dönüşüm süreci içerisinde iletişimin yeni yüzü, hayatın bir parçası haline gelen emojiler, marka logolarını da etkisi altına almıştır.

Marka logolarının iletişim sürecine katkı sağlamak amacıyla yola çıkan ve 2017 yılı Ocak ayında açılan Instagram hesabı Logoji, tanınmış marka logolarının görünümünü değiştirerek onları emojilere dönüştürmektedir (www.pazarlamasyon.com). “Logolar ve emojiler. Daha ne isteyebilirsin ki?” tanıtım yazısıyla açılan hesapta logoları paylaşılan 77 marka bulunmaktadır. Bu markalardan bazılarını; Starbucks, Fanta, Ferrari, Redbull, KFC, Camel, FIFA, Mr. Muscle ve Schwarzkopf örnek verilebilir (www.instagram.com, www.campaigntr.com).



Marka logolarının emojiye dönüştüren Logoji, hedef kitleleriyle duygusal bağlar kurarak tüketiciyi istedikleri yönde harekete geçirme, tüketicinin zihninde olumlu izlenimler yaratma ve marka bilinirliğini artırma konusunda markaların iletişim çabalarına katkı sağlayabilmektedir.

Instagram’da tanınmış marka logolarının görünümünü değiştirerek onları emojiye dönüştüren logoji hesabı üzerinden link verilerek, logoları emojiye dönüşmüş markaların basılı olduğu T-Shirts satışa sunulmaktadır. Bu da markalar açısından satışlarının artırma noktasında etkili olabilmektedir.

5. SONUÇ

Küreselleşen ve dijitalleşen pazar yapısı içerisinde yer alan markaların sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Markaların kendilerine fark yaratabilmeleri ve tüketicinin dilinden anlayabilmeleri rekabet edebilme yeteneğini açısından önemlidir. Bu bağlamda özellikle dijital mecralarda iletişimlerde kullanılmaya başlayan emojiye, hızlı değişimin yaşandığı 21.yüzyılda hem bireylerin hem markaların vazgeçilemez iletişim araçları arasına dâhil olmuştur. Böylece işletmeler küresel marka olma yarışında ortak bir dil haline gelmeye başlayan emojiye katkılarıyla bir adım önde olabilir. Aynı zamanda eğlenceli ve yaratıcı emojiye, müşterileri ile duygusal bir bağ kurma, etkileşim ve iletişim yaratma bunun sonucunda da uzun dönemli ilişkiler geliştirme bağlamında pazarlama faaliyetlerine katkı sağlayabilir.

Harf ve resimsel unsurlar kullanarak sembolleştirilmesi anlamına gelen marka logolarının, emojilere dönüşümü markaların iletişimlerine ivme kazandırmakta, dijital çağa ve tüketicilere uyum sağlama noktasında avantajlı konuma getirebilir.

Günümüzde dijital platformlar üzerinden markaların emoji diline uyarlanmış mesajlarla hedef kitleleri ile daha fazla etkileşim kurduğu ve gelecekte de kuracağı söylenebilir.

Markalar; çeşitli kurum, kuruluş ve profesyonel kişilerle işbirliği içerisinde sosyal medya üzerinden iletişimlerinde kullandıkları emojileri geliştirebilir ve logolarının emojilere dönüşümü konusunda kapsamlı ve yaratıcı çalışmalar yapabilir.

KAYNAKÇA

- Çeken, B.,Aypek Arslan, A. ve Tuğrul, D. (2017) “İletişimde Emojilerin Kullanımı ve İncelenmesi”, 21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum Eğitim Bilimleri ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6 (16): 91-106.
- Gökaliler, E. ve Saatcıoğlu, E. (2016) “Reklamlarda Emoji Kullanımı: Emoji İçerikli Reklamlara Yönelik Tüketicilerin Tutumlarının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 19 (2): 63-91.
- Hill, J.H. (2016) "The Impact of Emojis and Emoticons on Online Consumer Reviews, Perceived Company Response Quality, Brand Relationship, and Purchase Intent.", Graduate These sand Dissertations, <http://scholarcommons.usf.edu/etd/6513>, Erişim Tarihi: 03.07.2018.
- Huang, A.H., Yen, D. C., & Zhang, X. (2008) “Exploring the Potential Effects of Emoticon”, Information & Management, 45(7): 466-473.
- Jaeger, S.R. & Ares, G. (2017) “Dominant Meanings of Facial Emoji: Insights from Chinese Consumers and Comparison with Meanings from Internet Resources”, Food Quality and Preference, 62: 275-283.
- Kurtoğlu, R. ve Özbölük, T. (2016) “Görsel İletişim Çağında Markaların Emoji’ye Adaptasyonu”, The Journal of Academic Social Science, 4 (29): 144-155.
- Mathews, S.,Botwin, C. & Lee, S.U. (2017) “Fashion Brands' Use of Emojis on Twitter: An Exploratory Study”, International Textile and Apparel Association (ITAA) Annual Conference Proceedings, St. Petersburg, Florida.
- Morengo, D.,Giannotta, F. &Settanni, M. (2017) “Assessing Personality Using Emoji: an Explorator”, Personality and Individual Differences, 112: 74-78.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Pancer, E., McShane, L., & Poole, M. (2017) “Emoji and Brand Engagement on Social Media”, ACR North American Advances, 45, 1076.
- Tarhan, B. (2017) “Marka Logoları Emojilere Dönüştü”, <https://www.campaigntr.com/marka-logolari-emojilere-donustu/>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- Yakın, V. ve Eru, O “An Application to Determine the Efficacy of Emoji Use on Social Marketing Ads”, International Journal of Social Sciences and Education Research, 3 (1): 230-240.
- Zareen, N., Karim, N. &Khan, U.A. (2016) “Psycho Emotional Impact of Social Media Emojis”, Isra Medical Journal, 8 (4): 257-262.
- <http://www.pazarlamasyon.com/marka/marka-logolari-emojilerle-yeniden-hayat-buluyor/>, Erişim Tarihi: 05.06.2018.
- https://www.instagram.com/logoji_/, Erişim Tarihi: 05.06.2018.
- <http://sosyalmedya.co/emoji-tarihi-infografik/>, Erişim Tarihi: 15.06.2018.
- <https://onedio.com/haber/dijital-dunyanin-ortak-dili-emojiler-hakkinda-bilmeniz-gerekenler-560430>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- <https://grigundem.com/markalarin-emoji%CC%87-kullanimlari-9b26fb2b2e0e>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- <https://www.quintly.com/blog/instagram-emoji-study>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- <https://saremedya.com/blog/sosyal-medya/dunden-bugune-emoji>
- <http://teknoyo.com/kisiye-ozel-emoji-memoji-uygulamasi/>, Erişim Tarihi: 04.07.2018.
- http://unicode.org/emoji/charts/emoji-list.html#1f1f9_1f1e8, Erişim Tarihi: 08.07.2018.
- <http://www.emojistats.org/>, Erişim Tarihi: 08.07.2018.
- https://www.fikrimuhim.com/Binary/Images/Upload/Report/DA_Emoji%20Arastirmasi.pdf, Erişim Tarihi: 09.07.2018.
- <http://www.tourexpi.com/tr-intl/news/markalar-nasil-emoji-piyasasini-kullaniyor-119954.html>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- <https://ceylanparlakay.com/2017/02/06/dunyanin-yeni-ortak-dili-emoji-markalari-hedeflerine-nasil-ucuruyor/>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.
- <http://cloudnames.com/tr/blog/sosyalmedya-logonuz-neden-dijital-pazarlama-icin-onemlidir/>, Erişim Tarihi: 16.06.2018.

GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ ÜNİVERSİTELERDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Pervin Ahu ÇERÇİ*

ÖZET

İlk defa yazar ve ekonomist olan Richard Cantillon tarafından 1700'li yıllarda ortaya atılan girişimcilik kavramı tam anlamıyla 2000'li yıllar itibariyle anlaşılır hale gelmiştir. Yalnızca teknoloji alanında değil birçok farklı iş kollarında da girişimcilik örnekleri karşımıza çıkmaktadır. Hem ülkemizde hem de dünyada çok sayıda başarılı girişimcilik öyküleri vardır. Öneminin gittikçe artması ile birlikte başta üniversitelerde olmak üzere girişimcilik ile ilgili eğitimler vermeye başlanmıştır. Çok sayıda genç girişimci hem üniversitelerinden hem de üniversiteleri aracılığıyla birden fazla yatırımcıdan destek alarak projelerini hayata geçirmektedirler. Hayata geçirilen projelerin bir kısmı uluslararası platformlarda da başarı göstermiştir. Başarılı projelerin sayılarının artması arkadan gelen genç girişimcilere cesaret vererek yeni projelerin oluşmasını sağlamaktadır. Bu çalışmada da ülkemizde ve diğer ülkelerdeki girişimcilik oranları ve üniversitelerde uygulanan girişimcilik eğitimi hakkında bilgiler verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Girişimcilik, Üniversitelerde Girişimcilik Eğitimi, Girişimci Endeksi.*

Jel Kodları: C43, L26, P36.

STUDIES IN UNIVERSITY RELATED TO ENTREPRENEURSHIP

ABSTRACT

The concept of entrepreneurship, first introduced by writer and economist Richard Cantillon in the 1700s, has become fully understood by the 2000s. Entrepreneurship examples are confronted not only in the field of technology but also in many different business lines. There are many successful entrepreneurial stories both in our country and in the world. With the increasing importance of the initiative, trainings on entrepreneurship, especially in universities, have started to be given. Many young entrepreneurs are experiencing their projects by receiving support from both universities and multiple investors through universities. Some of the projects that have passed the lecture have also been successful on international platforms. Increasing numbers of successful projects have encouraged

* Öğr. Gör. Ataşehir Adıgüzel MYO, Dış Ticaret Programı / İstanbul Üniversitesi, İktisat Doktora, ahucerci@yahoo.com.tr

young entrepreneurs from behind to create new projects. This study also provided information on entrepreneurship rates in our country and in other countries and entrepreneurship education applied in universities.

Key Words: *Entrepreneurship, Entrepreneurship Training in Universities, Entrepreneur Index.*

Jel Classifications: *C43, L26, P36.*

1. GİRİŞ

Fransızca “entrepreneur” kelimesinden türemiş olan girişimcilik kavramı ilk defa yazar ve ekonomist olan Richard Cantillon tarafından kullanılmaya başlanmış olup bugün ki anlamına Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say tarafından 1800’lü yıllarda getirilmiştir (Brown & Thornton, 2013, 402). Girişimciliğin ilk örnekleri arasında Marco Polo’nun Uzak Doğu ile kurmuş olduğu ticaret anlaşmaları örnek gösterilebilir (Başar, Altın, & Doğan, 2013, 10). Marco Polo ile başlayan girişimcilik her dönemde kendi girişimcisini yaratarak ilerlemeye devam etmiştir. İnsanlar temelde ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla girişimci olmak isteseler de ekonomik yarar sağlama, daha fazla para kazanma isteği, yeni bir buluş veya fikri piyasaya sunma, ülke ekonomisine katkıda bulunma isteği, kendine güven kazanma, kişisel tatmin sağlama, serbest çalışma arzusu gibi nedenlerden dolayı da girişimci olmak istemektedirler (Tutar & Altınkaynak, 2014, 49-55). Yıllar itibarıyla dünyaya yön verecek boyutta girişimcilik projeleri hayata geçirilmiştir. Tabi her girişimcilik başarı ile sonuçlanmayabilir. Girişimcilikte başarısızlık nedenleri arasında; sermaye yetersizliği, kuruluş yerinin doğru seçilmemiş olması, rekabet aktörlerinin dikkate alınmaması, yetersiz planlama, yetersiz zaman, kendine aşırı güven, eğitim düzeyinin yetersizliği, yönetim becerisi ve takım oluşturmama, girişimcinin işini sevmemesi ve kişisel unsurlar gibi birden fazla neden sayılabilir (Marangoz, 2016, 109-113). Uluslararası bazda başarılı girişimciler arasında Steve Jobs (Apple), Mark Elliot Zuckerberg (Facebook), Jeff Bezos (Amazon), Jack Ma (Alibaba), Ingvar Kampard (IKEA), Howard Schultz (Starbucks) ve Bill Gates (Microsoft) sayılabilir.

Ülkemizde girişimcilik konusunda çok sayıda başarılı projeler uygulamaya koyulmuştur. Türkiye’de girişimcilik konusunda isim yapmış birkaç kişi ve girişimcilik projeleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. Türkiye’deki Girişimciler ve Projeleri

Girişimci	Projesi
Ali Sabancı	Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı
Bedriye Hülya	B-fit Kurucusu

Emre Aydın	ciceksepeti.com Kurucusu
Kaan Kayabalı	onedio.com' un Kurucusu
Ali Nasuh Mahruki	AKUT Kurucusu
Nevzat Aydın	yemeksepeti.com Kurucusu
İtila Tümer	Tümer Mühendislik Kurucusu

Kaynak: Girişimcilik Öyküleri (ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu, 2015)

Yukarıdaki tabloda ismi olan girişimciler dışında daha çok sayıda girişimci ülkemizde yer almaktadır.

2. ÇALIŞMANIN AMACI

Hem ülkemizde hem de dünya da hayata geçirilmiş olan girişimcilik ile ilgili literatür taraması yaparak bir veri seti oluşturmaktır. Aynı zamanda güncel girişimcilik projeleri ve girişimcilikle ilgili ileriye dönük bir bilgi temeli oluşturmaktır.

3. YÖNTEM

Girişimcilik kavramı açıklanmış ve girişimcilik ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), İstanbul Teknik Üniversitesi Çekirdek, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknokent vb. girişimcilik ile ilgili internet sitelerinden şu an hali hazırda destek gören ve yatırım alması amacıyla geliştirilen projeler kısa bir şekilde anlatılmıştır. Uluslararası girişimcilik endeksi taranmış ve elde edilen veriler tabloya aktarılarak özet haline getirilmiştir.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Teknoloji temelli yeni ve farklı bir iş fikri veya uygulama yaratmaya tekno girişim veya teknolojik girişim denmektedir (Kılıç, 2017, 97). Üniversitelerin kurmuş oldukları Teknokentler sayesinde üniversite öğrencileri için sunulan destek programları ve alt yapı imkânları yoluyla girişimcilik gelişmektedir. Üniversitelerde üretilen bilgiler devlet ve sanayi desteğiyle faydalı bir ürüne dönüştürülmektedir (Çakırer, 2016, 309-311).

TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) tarafından her yıl Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi hazırlanmaktadır. Bu endeks hazırlanırken dikkate alınan kıstaslar arasında; bilimsel ve teknolojik araştırma yetkinliği, fikri mülkiyet havuzu, işbirliği ve etkileşim, girişimcilik ve yenilikçilik kültürü ve ekonomik katkı ve ticarileşme yer almaktadır. TÜBİTAK'ın

hazırlamış olduğu 2015, 2016 ve 2017 verilerini kapsayan Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksine göre ilk 10'da olan üniversiteler aşağıdaki tabloda yer almaktadır (TÜBİTAK, 2018).

Tablo 2. Türkiye Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi (2015-2016-2017)

ÜNİVERSİTELER		2015	2016	2017
	1	Sabancı Üniversitesi	Sabancı Üniversitesi	Sabancı Üniversitesi
	2	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
	3	Boğaziçi Üniversitesi	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi	Gebze Teknik Üniversitesi
	4	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi	İstanbul Teknik Üniversitesi	İstanbul Teknik Üniversitesi
	5	Koç Üniversitesi	Boğaziçi Üniversitesi	Boğaziçi Üniversitesi
	6	İstanbul Teknik Üniversitesi	Koç Üniversitesi	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi
	7	Özyeğin Üniversitesi	Gebze Teknik Üniversitesi	Koç Üniversitesi
	8	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Özyeğin Üniversitesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
	9	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Özyeğin Üniversitesi
	10	Yıldız Teknik Üniversitesi	Yıldız Teknik Üniversitesi	Yıldız Teknik Üniversitesi

Kaynak: <https://www.tubitak.gov.tr/tr/kurumsal/politikalar/icerik-girisimci-ve-yenilikci-universite-endeksi>

2015, 2016 ve 2017 yıllarında Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi sonuçlarına göre birinci olan Sabancı Üniversitesi'nin birden fazla girişimciliği destekleyen programı yer almaktadır. Sabancı Üniversitesinin Akbank ile 2003 yılından beri ortaklaşa yürütmüş olduğu Girişimci Geliştirme Programı kapsamında katılımcılara başarılı ve verimli bir işletme kurabilmeleri amacıyla gerekli olan altyapı, eğitim ve kesintisiz destek sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra SUCOOL (Sabancı Üniversitesi Start-up Company League) programı kapsamında erken aşamadaki yenilikçi enerji ve temiz teknolojiler odaklı girişimlere yönelik hem ofis hem de eğitim anlamında Sabancı Üniversitesi tarafından destek verilmektedir. Ayrıca yine Sabancı Üniversitesi ve TÜBİTAK'ın desteğiyle sunulan Girişimcilik Okulu kapsamında Sabancı Üniversitesinde okuyan lisans, lisansüstü öğrencileri ve Sabancı Üniversitesinde çalışan akademisyenlere ücretsiz olarak sertifikalı eğitim verilmektedir (Üniversitesi S. , 2018).

Üniversite-sanayi iş birliği kapsamında 2008 yılında kurulmuş olan ODTÜ Teknoloji Transfer Ofisi (ODTÜ-TTO) Üniversite-Sanayi İş Birliği Koordinatörlüğü çerçevesinde öğretim üyeleri ve araştırmacılar ile sanayi kuruluşlarını bir araya getirmektedir. Bunun yanı sıra 2005 yılından itibaren devam eden Türkiye'nin ilk ve en büyük teknoloji tabanlı girişimcilik programı olan Yeni Fikirler Yeni İşler (YFYİ) programı ile başta üniversite öğrencileri olmak üzere gençleri girişimciliğe özendirme. Yine YFYİ programı kapsamında girişimcilik projesi başarılı bulunan kişilere ODTÜ TEKNOKENT'te ücretsiz ofis ve danışmanlık hizmeti sunulmaktadır. Son olarak ODTÜ TEKNOKENT Animasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi (ATOM) 2008 yılından itibaren oyun yazılımı alanında

girişimcilere destek vermektedir (Teknokent, 2018). ODTÜ TEKNOKENT ayrıca dünyanın en uzun demiryolu ağlarından birine sahip olan Hindistan demiryolu ağında meydana gelen kazaların önlenmesi için Ray Kırıklığı Algılama Sistemini kurmuştur ve uluslararası patentlerle tescillenmiştir (ODTÜ, 2018).

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'nin girişimcileri destekleyen programları arasında Türkiye'deki diğer birkaç üniversitede de var olan Üniversite-Sanayi İş birliği yer almaktadır. Ayrıca Yıldız Kuluçka Merkezinin girişimcilere sunmuş olduğu destek kapsamında birçok firma kurulmuş olup hâlihazırda faaliyetlerine devam etmektedir. Bu firmalar arasında Bean Teknoloji Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Bia Teknoloji Tıbbi Cihazlar Arge Mühendislik San. ve Tic. Ltd. Şti., Printek Mekatronik Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ve ID Bilişim ve Ticaret Limited Şirketi vb. olmak üzere birden fazla firma yer almaktadır (Üniversitesi Y. T., 2018).

Üniversiteler ve Meslek Yüksekokullarının ortaklaşa yürüttüğü program kapsamında öğrenciler hem üniversitelerinde girişimcilik eğitimi alırken hem de derslerini başarılı şekilde tamamladıkları takdirde KOSGEB onaylı sertifikalarını almaya hak kazanmaktadırlar. KOSGEB destek unsurları arasında; yeni girişimci desteği, uygulamalı girişimcilik eğitimi ve iş geliştirme merkezi (İŞGEM) desteği yer almaktadır. KOSGEB kapsamında girişimcilik desteği almak isteyen kişiler KOSGEB'in ilgili internet sitesini takip edip ilgili formları doldurarak başvurularını gerçekleştirebilmektedirler (KOSGEB, 2018).

Dünyadaki yenilikçi üniversiteler sıralamasına bakıldığında ise ilk 10'da yer alan üniversiteler aşağıdaki gibidir (Ewalt, 2017).

Tablo 3. Dünya'daki Yenilikçi Üniversiteler

En İyi İlk 10 Yenilikçi Üniversite (2017)	
1	Stanford Üniversitesi (ABD)
2	Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) (ABD)
3	Harvard Üniversitesi (ABD)
4	Pennsylvania Üniversitesi (ABD)
5	KU Leuven (Belçika)
6	KAIST (Güney Kore)
7	Washington Üniversitesi (ABD)
8	Michigan Üniversitesi (ABD)
9	Teksas Üniversitesi (ABD)
10	Vanderbilt Üniversitesi (ABD)

Kaynak: <https://www.reuters.com/article/us-amers-reuters-ranking-innovative-univ/reuters-top-100-the-worlds-most-innovative-universities-2017-idUSKCN1C209R>

Ülkemizde girişimcilik üzerine üniversitelerde yapılmış olan çalışmaların bir kısmı tablo formatında özetlenmiştir.

Tablo 4. Girişimcilik Üzerine Üniversitelerde Yapılmış Olan Çalışmalar

Üniversite ve Bölüm	Çalışmanın Adı/Yazar	Sonuç
Celal Bayar Üniversitesi Önlisans ve Lisans	Girişimcilik Eğilimi: Celal Bayar Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma (Hürriyet Bilge&Vedat Bal)	Önlisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine kıyasla daha yüksek bir girişimciliğe ilgileri olduğu ve bunun sebebi olarak da lisans öğrencilerinin devlet veya özel sektörde iş bulma olanaklarının daha yüksek olmalarına bağlanmıştır.
Bülent Ecevit Üniversitesi İşletme Bölümü	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği (Oya Korkmaz)	Girişimcilik ile kendine güven ve yenilik arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve öğrencilerin belirsizliğe karşı tolerans gösteremedikleri sonucuna varılmıştır.
Kütahya MYO Makine Programı	Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya MYO Makine Programı Örneği (Cengiz Duran&Harun Büber&Gülten Eren Gümüştekin)	Duygusal zekâ ile girişimcilik arasında ilişki olduğu ve duygusal zekânın farkındalık boyutu ile başarı odaklılık arasında negatif ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir.
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi	Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma (Kenan Özden&M.Sinan Temurlenk& Selim Başar)	Girişimcilik eğilimi bakımından öğrencilerin yetiştikleri yer açısından bir farklılık yaratmadığı gözlemlenmiştir.
Bahçeşehir Üniversitesi MYO ve Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli MYO	Önlisans Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma (Hatice Necla Keleş; Tuğba Kırıl Özkan&Mustafa Doğaner&Ali Ender Altunoğlu)	Ailelerine ait işletmeleri olan öğrencilerin girişimcilik düzeyleri ailelerine ait işletmesi olmayan öğrencilere kıyasla daha yüksek çıkmıştır. İş deneyimi açısından girişimcilik kıyaslandığında ise daha önce iş deneyimi olan öğrencilerin olmayanlara oranla girişimcilik seviyesi daha yüksek çıkmıştır.
Adıyaman Üniversitesi Gölbaşı MYO	Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı MYO Örneği (Osman Uluyol)	Öğrencilerin girişimcilik potansiyeline sahip oldukları ama bunda almış oldukları finansal yönetim ve girişimcilik gibi derslerin istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığı sonucu elde edilmiştir.
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi-Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu	Kişisel Tutum, Öznel Norm ve Algılanan Davranış Kontrolünün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama (Adnan Kalkan)	Kişisel tutumun, algılanan davranış kontrolünün ve cinsiyetin girişimcilik üzerinde pozitif ve doğrudan bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Erkek öğrencilerin kadın öğrencilere oranla daha fazla girişimcilik niyetine sahip oldukları sonucu elde edilmiştir.

Mersin Üniversitesi İ.İ.B.F.	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Niyetlerini Etkileyen Ailesel Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma (Adnan Çelik&Mehmet İnce&Sezen Bozyiğit)	Girişimci kişiliğe sahip olduğunu düşünen öğrenciler ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki çıkmıştır. Yakın çevresinde girişimci kişilerin olması ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki çıkmıştır.
Sakarya Üniversitesi ve Abant İzzet Baysal Üniversitesi Lisans ve Önlisans (Turizm eğitim alanlar)	Üniversite Öğrencilerinin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Turizm Lisans ve Önlisans Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması (Seyit Solmaz&Özlam Aksoy&Serkan Şengül&Mehmet Sarıışık)	Girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin büyük bir kısmının ileride kendi işlerini kurmak istedikleri ve diğer öğrencilerin ise özel sektörde kariyer sahibi olmak istedikleri sonucu elde edilmiştir.
Balıkesir Üniversitesi Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Örneği (Recep Kılıç&Belma Keklik&Nevzat Çalış)	Erkek öğrencilerin kadın öğrencilere kıyasla daha girişimci oldukları aynı zamanda maddi imkânların artması ile birlikte girişimcilik özelliklerinin arttığı sonucu elde edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimcilik kavramı kuşkusuz ki son yıllarda daha fazla kullanılır hale gelmiştir. Tarihçesi çok eskiye dayansa da teknolojinin gelişmesi ile birlikte çok daha özgün projeler ortaya çıkmıştır. Bireysel bazda olabileceği gibi üniversitelerin öğrencilerini desteklemesi yoluyla da birden fazla proje hayata geçirilmiştir. Ülkemizde Sabancı Üniversitesi girişimcilik açısından ilk sırada yer alırken dünya ölçeğine vurulduğunda birinci sırayı Stanford Üniversitesinin aldığı görülmektedir. Son yıllarda girişimcilik alanında literatüre çok sayıda çalışma eklenmiştir. Üniversite öğrencilerinin girişimcilik ile ilgili durumlarını ve fikirlerini öğrenebilmek adına birden fazla çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalara bakıldığında genel olarak öğrencilerin girişimcilik ile ilgili bir fikirlerinin olduğu anlaşılmıştır. Üniversitelerde verilen girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin çoğunluğunun ileride kendi işlerini kurmak istedikleri gözlemlenmiştir. Öğrencilerin girişimcilik projelerini hayata geçirebilmelerinde maddi desteğin yanı sıra manevi desteğinde önemli olduğu sonucu elde edilmiştir. Özellikle girişimci bir kişiliğe sahip olan öğrenciler üniversiteleri tarafından girişimcilik projeleri desteklendiği takdirde hem bireysel anlamda hem de ülkeleri açısından çok önemli başarılar elde edeceklerdir.

KAYNAKÇA

- Abraham, F. R. (2000) "Organizational Cynicism: Bases and Consequences. Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 269-292.
- Akgemci, T., & Koçyiğit, N. (2013) "İnsan Kaynaklarında Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin

- Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi . Humanıtas, 17-31.
- Akyüz, İ., & Yurduseven, N. (2016) “Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi”, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi (16): 61-76.
- Asgharian, H., Hess, W., & Liu, L. (2013) “A Spatial Analysis of İnternational Stock Market Linkages”, Journal of Banking and Finance, 4738-4754.
- Atık, H. (2006) “Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 61(1): 33-43.
- Atılğan, M. (tarih yok) “İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Bir İnceleme: Kaymakam Adaylarının Eğitimi”, Türk İdare Dergisi, 131-148.
- Bağımsız Sosyal Bilimciler. (2009) “Türkiye'de ve Dünyada Ekonomik Bunalım, 2008-2009”. İstanbul: Yordam Kitap.
- Bakan, İ., & Büyükbeşe, T. (2004, Temmuz, Aralık) “Çalışanların İş Güvencesi ve Genel İş Davranışları”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (23), 37.
- Balakrishnan, R., Danninger, S., Elekdağ, S., & Tytell, I. (2011) “The Transmission of Financial Stress from Advanced to Emerging Economies”, Emerging Markets Finance & Trade, 47(2): 40-68.
- Baltagi, B. (2011) “Spatial Panels”, A. Ullah, & D. Giles içinde, Handbook of Empirical Econmics and Finance. Boca Raton: US: CRC Press Taylor & Francis Group.
- Baltaş, A. (2009) “Yeni İK”, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bartram, S. M., & Bodnar, G. M. (2009) “No Place To Hide: The Global Crisis in Equity Markets in 2008/2009”, Journal of International Money and Finance (28): 1246-1292.
- Başar, E., Altın, H., & Doğan, V. (2013) “Meslek Yüksekokulları için Girişimcilik”, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic.Ltd.Şti.
- Bayraç, A. (2008) “İşletmelerde Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme”, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi.
- Bek, H. (2007) “İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme Etkinliği (Örnek Bir Uygulama)”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (17): 107-120.
- Bernerth, J. B. (2007) “Justice, Cynicism, and Commitment a Study of Important Organizational Change Variables”, The Journal of Applied Behavioral Science, 303-326.
- Bierema, L. (2000) “Development of Individual Leads To A More Productive Workplace”, In R. Rowden (Ed.), Workplace learning: Debating five critical questions of theory and practice San

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Francisco Jossey-Bass.

Blockchain Araştırma Enstitüsü. (2018). ccid.net. <http://www.ccidnet.com/2018/0620/10398997.shtml> adresinden alındı

Brandes, P. (1997) “Organizational Cynicism: Its Nature, Antecedents, and Consequences (Dissertation of Doctor of Philosophy)”, The University of Cincinnati.

Brandes, P. C. (2008) “The Interactive Effects of Job Insecurity and Organizational Cynicism on Work Effort Following a Layoff,” . Journal of Leadership & Organizational Studies, 233-240.

Brown, C., & Thornton, M. (2013) “How Entrepreneurship Theory Created Economics”, The Quarterly Journal of Austrian Economics, 16(4): 401-420.

Candan, H. (2013) “Örgütsel Sinizm ve İşgören Performansına Olası Etkileri”.

Cardarelli, R., Elekdağ, S., & Lall, S. (2011) “Financial Stress and Economic Contractions”, Journal of Financial Stability, 7, 78-97.

Chiu, J., & Koepl, T. V. (2017) “The Economics of Cryptocurrencies”, Bitcoin and Beyond. doi:<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3048124>

Coinmarket Cap. (2018). Temmuz 17, 2018 tarihinde <https://coinmarketcap.com/charts/> adresinden alındı.

CoinMarketCap. (2018). Temmuz 15, 2018 tarihinde <https://coinmarketcap.com/charts/#dominance-percentage> adresinden alındı.

Çakırer, M. A. (2016) “Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi”, Bursa: Ekin Yayınevi.

Çelikten, M., & Çanak, M. (2014) “Okul Yöneticilerinin Örgütsel Bağlılıkları ile Örgütsel Sinizmleri Arasındaki İlişki”, Türkiye Sosyal Politika ve Çalışma Hayatı Araştırmaları Dergisi, 4(6): 45-78.

Çorum, M., & Öge, E. (2018) “İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonlarından Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, Assam Uluslararası Hakemli Dergi (10): 24-36.

Dell'Erba, S., Baldacci, E., & Poghosyan, T. (2013) “Spatial Spillovers in Emerging Market Spreads”, Empirical Economics, 45, 735-756.

Dugan, K. (2017) “Cryptococurrency for Beginners”, Crb Publishing.

Erdost, E., Karacaoğlu, K., & Reyhanoğlu, M. (2007) “Örgütsel Sinizm Kavramı ve İlgili Ölçeklerin Türkiye'deki Bir Firmada Test Edilmesi”, 15. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı içinde Sakarya: 514-524.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ewalt, D. (2017, 27 Eylül) “Reuters Top 100: The World's Most Innovative Universities”, 2017. Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-amers-reuters-ranking-innovative-univ/reuters-top-100-the-worlds-most-innovative-universities-2017-idUSKCN1C209R> adresinden alındı
- G20 Argentina. (2018) “G20 Organization”, Haziran 9, 2018 tarihinde <https://www.g20.org/en/news/g20-seeks-strengthen-contribution-trade-worlds-economies> adresinden alındı.
- Gökberk, M. (2000) “Felsefe Tarihi”, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Helvacı, M. A. (2000) “İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Belirlenmesi (Uşak İli Örneği)”, Turkish Studies- International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 7/3, Summer 2012: 1475-1497.
- IMF. (2018) “Dünya Ekonomik Görünümü Raporu Nisan 2018”, Washington DC.: International Monetary Fund.
- IMF. (2018). IMF DATA. Temmuz 16, 2018 tarihinde Access to Macroeconomic and Financial Data: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4> adresinden alındı
- Jing, Z., Elhorst, J., Jacobs, J., & de Haan, J. (2017) “The Propagation of Financial Turbulence: Interdependence, Spillovers, and Direct and Indirect Effects”, Empirical Economics, 1-24.
- Kalağan, G., & Güzeller, C. (2010) “Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi”, Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi (27): 83-97.
- Kaptangil, K. (2012) “İşletmelerde İnsan Kaynakları Eğitiminin Çalışanların Performansları Üzerine Olan Etkileri”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(2): 25-44.
- Kaya, İ. (2015) “İnsan Kaynakları Yönetimi'nde Eğitim ve Geliştirme Uygulamaları: Otel İşletmesinde Bir Örnek Olay İncelemesi”, Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi, 4(11): 77-91.
- Kılıç, S. (2017) “Fikirden İşletmeye İşim Girişim”, Ankara: Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.
- KOSGEB. (2018, Ocak 25) “Girişimcilik Destek Programı”, KOSGEB: <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1231/girisimcilik-destek-programi> adresinden alındı
- Kutaniş, R., & Dikili, A. (2009) “Adaletsizlik Algısı Sinizmi Etkiler mi? Bir Örnek Olay”, 17. Yönetim ve Organizasyon Kongre Kitabı, içinde Eskişehir: Osmangazi Üniversitesi: 693-699.
- Le Sage, J., & Pace, R. (2009) “Introduction to Spatial Econometrics”, Taylor & Francis Group, LLC.

- Linder, S. B. (1961) “An Essay on Trade and Transformation”, Uppsala: Almqvist & Wiksells boktryckeri ab.
- Marangoz, M. (2016) “Girişimcilik”, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Mercin, L. (2005) “İnsan Kaynakları Yönetimi’nin Eğitim Kurumları Açısından Gerekliliği ve Geliştirme Etkinliği”,. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 128-144.
- Narayanan, A., Bonneau, J., Felten, E., Miller, A., & Goldfeder, S. (2016) “Bitcoin and Cryptocurrency Technologies”, New Jersey: Princeten University Press.
- ODTÜ. (2018, Şubat 01) “ODTÜ Teknokent”, ODTÜ Teknokent: <http://odtuteknokent.com.tr/tr/haber/tren-kazalari-icin-cozum-odtu-teknokent-firmasi-enekomdan-geldi> adresinden alındı.
- OECD. (2016) “OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2016”, Paris: OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-en adresinden alındı
- Özgener, Ş., Ögüt, A., & Kaplan, M. (2008) “İşgören-İşveren İlişkilerinde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Sinizm”, M. Özdevecioğlu, & H. Kaplan (Dü) içinde, Örgütsel Davranışta Seçme Konular Ankara: Gazi Üni.Vakfı İlke Yayınevi: 53-72.
- Özler, D., Atalay, C., & Şahin, M. (2010) “Örgütlerde Sinizm Güvensizlikle mi Bulaşır?”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 47-57.
- Park, C.-Y., & Mercado Jr. , R. V. (2014) “Determinants of Financial Stress in Emerging Market Economies”, Journal of Banking & Finance, 45: 199-224.
- Poyraz, K., & Kama, B. (2008) “Algılanan İş Güvencesinin, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(2): 143-164.
- Rumsey, D. J. (2011) “Statics for Dummies”, John Wiley & Sons.
- Sezgin Nartgün, Ş., & Kartal, V. (2013) “Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm ve Örgütsel Sessizlik Hakkındaki Görüşleri”, Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 2(2): 47-67.
- Söylemez, A. (2013) “Yerel Yönetimler ve İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi”, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 13(26): 393-423.
- Tanış, H., & Türkkuşu, C. (2018) “TCDD’de Çalışan Mühendislerin Hizmetiçi Eğitimlere Yönelik Görüşlerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi ve Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi”, Demiryolu Mühendisliği Dergisi , 1-13.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Tayrfun, A., & Çatır, O. (2014) “Hemşirelerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi”, İşletme Araştırmaları Dergisi, 6(1): 347-365.
- Teknokent, O. (2018, Şubat 1) “Atom”, ODTÜ Teknokent: <http://www.atom.org.tr/tr/hakkimizda/atom-nedir> adresinden alındı.
- Tesluk, P., Vance, R., & Mathieu, J. (1999) “Examining Employee Involvement in The Context of Participative Work Environments”, Group Organization Management, 3(24): 271-299.
- Tokgöz, N., & Yılmaz, H. (2008) “Örgütsel Sinizm: Eskişehir ve Alanya'daki Otel İşletmelerinde Bir Uygulama”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(2): 238-305.
- Topluluğu, O. G. (2015) “Girişimcilik Öyküleri”, Ankara: Elma Yayınevi.
- Tutar, H., & Altınkaynak, F. (2014) “Girişimcilik (Temel Girişimcilik Ve İş Kurma Süreci)”, Ankara: Detay Yayıncılık.
- TÜBİTAK. (2018, Ocak 24) “Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu”, Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi: <https://www.tubitak.gov.tr/tr/kurumsal/politikalar/icerik-girisimci-ve-yenilikci-universite-endeksi> adresinden alındı
- Türk Dil Kurumu. (2018, Mart 26), http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5ab9343fdf2c88.37702477 adresinden alındı.
- UNODC. (2018) “United Nations Office on Drugs and Crime”, Mayıs 25, 2018 tarihinde <https://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/globalization.html> adresinden alındı.
- Uyar, B. (2010) “İşletmelerde Eğitim Geliştirme ve Performans İlişkisi ve Türk Telekomünikasyon Sektöründe Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi.
- Üniversitesi, S. (2018, Şubat 3) “Faaliyetler”, Sabancı Üniversitesi Girişimcilik Kurulu: <http://sugk.sabanciuniv.edu/tr/faaliyetler> adresinden alındı.
- Üniversitesi, Y. T. (2018, Ocak 28) “Yıldız Kuluçka Merkezi”, Yıldız Kuluçka Firmaları: <http://www.yildizkulucka.com/> adresinden alındı.
- Villar Frexedas, O., & Yvaya, E. (2005) “Financial Contagion between Economies: An Exploratory Spatial Analysis”, Estudios de Economia Aplicada, 23(1): 151-165.
- World Gold Council. (2017), Haziran 5, 2018 tarihinde <https://www.gold.org/about-gold/gold-supply/gold-mining/how-much-gold-has-been-mined> adresinden alındı.
- Yalçın, U. (2017) “Araştırma Görevlilerinin Örgütsel Sinizm Algılarının İşten Ayrılma Niyetlerine

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Etkisi'', Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Spor Yönetimi Anabilim Dalı.

Yeldan, E. (2009) ‘‘Kapitalizmin Yeniden Finansallaşması ve 2007/2008 Krizi: Türkiye Krizin Neresinde?’’, Çalışma ve Toplum (20): 11-28.

Yıldız, A. (2008, Mart) ‘‘Türkiyede Tersanelerin Tarihi ve Gemi İnşa Sanayinin Gelişimi’’, Mühendis ve Makina Dergisi, 49 (578).

Yıldız, E. (2014) ‘‘Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Anlayışı Işığında Eğitim ve Geliştirmenin Rolü, İşlevleri ve Bir Örnek Olay’’, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(41): 215-236.

Yüksel, Ö. (2000) ‘‘İnsan Kaynakları Yönetimi (3. baskı b.)’’, Ankara: Gazi Kitabevi.

**KAMU AÇIKLARININ FİNANSMANININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: TEORİK BİR
DEĞERLENDİRME**

Mehmet DAĞ*

ÖZET

Kamu açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği kamunun ekonomideki rolünün genişlemesine bağlı olarak zaman içerisinde önem kazanmaya başlamıştır. Harcamalar ve gelirler arasında uzun dönemde istikrarlı bir dengenin sağlanması, kamu finansmanının ve dolayısıyla kamu açıklarının sürdürülebilirliğinin temelini oluşturmaktadır. Ekonominin sürdürülebilirliğine olan etkisi nedeniyle kamu açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği son dönemde üzerinde sıkça tartışılan konulardan biri haline gelmiştir.

Çalışmada kamu açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği teorik boyutlarıyla ele alınmaktadır. Bu amaçla öncelikle kamu açıklarının başlıca finansman yöntemleri arasında yer alan borçlanma ve monetizasyonun sürdürülebilirliği ele alınacaktır. Daha sonra kamu açıkları içinde ağırlıklı yer tutan bütçe açıklarının sürdürülebilirliğine yönelik değerlendirmelere yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Açıkları, Sürdürülebilirlik, Kamu Bütçesi.

Jel Sınıflandırması: H62, H6, H72.

**SUSTAINABILITY OF FINANCING OF PUBLIC FINANCING: A THEORETICAL
EVALUATION**

ABSTRACT

Sustainability of financing of public deficits has begun to gain importance over time due to the expansion of the role of the public in the economy. Providing a stable long-run equilibrium between expenditures and incomes forms the basis for the sustainability of financing of public deficits. Due to its impact on the sustainability of the economy, the sustainability of financing of public deficits has become one of the most controversial issues over the recent period.

The sustainability of financing of public deficits in the study is addressed by the theoretical dimensions. To this end, the sustainability of borrowing and monetization, which is among the main

* Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, mehmetdag323@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0003-2206-2184>

methods of financing public deficits, will be discussed first. Later, evaluations will be made on the sustainability of budget deficits, which are predominantly in public deficits.

Keywords: Public Deficits, Sustainability, Budget Deficits.

JEL Codes: H62, H6, H72.

1. GİRİŞ

Son yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde meydana gelen borç krizleri ve bütçe açığı problemleri nedeniyle uygulanmakta olan ekonomik politikalar sorgulanmaya başlamış, söz konusu politikaların sürdürülebilirliği üzerinde tartışmalar yürütülmeye başlanmıştır. Günümüzde özellikle kamu kesimi ekonomisinde sürdürülebilir bir dengenin sağlanması açısından kamu finansmanının sürdürülebilirliği gittikçe artan bir öneme sahip olmaya başlamıştır. Ekonomi politikalarında karar verici konumunda bulunanlar, ekonomik dengenin (ve diğer birçok değişkenin) gelecekte izleyeceği yolun uygulanmakta olan mevcut politikalarda bir değişikliği gerektirip gerektirmediği konusunda bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Burada temel problem, sürdürülebilir nitelikte bir ekonomi politikası üzerinde karar kılmaktır (Tiryaki,2002:8). Ekonomi politikalarının sürdürülebilirliği ise kamu finansman politikalarının sürdürülebilirliğine bağlıdır. Kamu açıklarının ortaya çıktığı durumlarda açıkların finansman yöntemlerinin sürdürülebilirliğinin analizinin yapılması sürdürülebilir bir ekonomi politikası için gerekli bir koşuldur. Bu analiz ile uygulanmakta olan para ve maliye politikalarında bir değişikliğe ihtiyaç olup olmadığının tespiti yapılabilmekte ve ekonomiye buna göre yön verilebilmektedir (Göktaş,2008:45).

Kamu açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği amacıyla belirlenecek bütçe politikaları aşağıdaki faydaları sağlamaktadır;

- Nesiller arası kamu kaynaklarının dağıtımında adaletin sağlanmasını teşvik etmekte ve böylece kaynak dağılımında nesillerin aldıkları paylarda eşitliğin sağlanmasını olumlu yönde etkilemektedir.
- Ülkenin borç seviyesinin düşük olmasına ve buna bağlı olarak düşük yerel faiz oranlarının sürdürülmesine imkân sağlamaktadır. Dolayısıyla zaman içinde özel sektör yatırımlarının teşvik edilmesine katkı sunmaktadır.
- Uluslararası ekonomik şokların yol açabileceği belirsizlikleri azaltmaktadır. Bu şoklar nedeniyle insanların refah seviyelerinde yaşanabilecek dalgalanmaları minimize etmektedir. Bununla birlikte gelecekte oluşabilecek belirsizliklere karşı hükümetlerin mücadele gücünü arttırmaktadır.
- Hükümetlerin, özel sektörün yeterince üretemeyeceği mal ve hizmetleri üretmesini sağlamaktadır(Kalyoncu,2005:14).

Ekonomik sürdürülebilirlik sosyal refahın zaman içinde artırılarak gelecek nesillere aktarılmasını hedeflemektedir. Kamu finansmanının sürdürülebilirliği ise ekonomik sürdürülebilirliğin sağlanması için gerekli koşullardan biri olarak aynı zamanda kuşaklar arası ekonomik etkilere sahiptir. Kamu açıklarının ekonomi üzerinde fiyat istikrarı ve üretim boyutlarıyla olumsuz etkilere neden olduğu dikkate alındığında açıkların finansmanının ekonomik sürdürülebilirliğin sağlanması açısından ne derece öneme sahip olduğu ortaya çıkmaktadır.

2. KAMU AÇIKLARININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ

Refah iktisadına geçiş ile birlikte devletin etkin bir şekilde ekonomiye müdahalesi gerek maliye politikası ve gerekse para politikası kararlarında çeşitli aksamalara yol açmıştır. Bu aksamaların bir örneği de kamu açıkları ve borçlarının gelişmekte olan ülkelerde olduğu kadar gelişmiş ülke ekonomilerinde de aşırı boyutlara ulaşmasıdır. Ağırlığını bütçe açıklarının oluşturduğu kamu açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği genellikle uygulanan finansman yöntemlerine bağlı olarak ele alınmaktadır. Kamu açıklarının sürdürülebilirliği konusu gerek teorik çalışmalar ve gerekse ampirik uygulamalar açısından son yıllarda oldukça önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir (Çınar ve Özçalık, 2014:5624).

Sürdürülebilirlik kavramının tanımından anlaşıldığı üzere bugünkü ve gelecekteki nesiller arası bir ilişkinin varlığı ekonominin istikrarı açısından da önem kazanmaktadır. Kamu finansmanında sürdürülebilirlik de, aynı şekilde, nesiller arası refah seviyelerini etkileyici bir unsur olarak değerlendirilebilir. Kamu açıklarının finansman yöntemi aracı olarak vergileme yerine borçlanmanın seçilmesi kullanılabilir geliri değiştirebilmektedir. Dolayısıyla bugünkü nesil için verginin ertelenmesi refahı arttıracaktır. Bugünkü neslin söz konusu duruma algısı sürdürülebilirlikle ilişkili kabul edilir. Çünkü bugünkü vergi erteleme ve borçlanma ile finansman sağlanması gelecekte yeni bir vergilemenin işareti olarak yorumlanmalıdır. Bu bağlamda, bütçe kısıtı koşulu altında bir borç stoku gereği doğacaktır.

2.1. Sürdürülebilirlik Açısından Borçlanma

Borçlanmanın sürdürülebilirliği son yıllarda yaşanan borçlanma krizleri ve finansal zorluklar neticesinde literatürde geniş yer bulmaya başlamıştır. Borçlanma 1970'li yıllar boyunca da iktisat gündeminde önemli yer edinmiş, finansal piyasaların serbestleşmesiyle beraber yeni dinamiklere kavuşmuştur. Borçlanmaya yönelik ilginin artmasının başlıca nedenlerinden biri, çok düşük gelirli ve yüksek meblağlarda borçlu ülkelerin borçlarını çeviremeyecekleri endişesidir (Göktan,2008:427). Bir diğer neden ise, bazı gelişmekte olan ülkelerin de çeşitli nedenlerden dolayı (mali sistemlerinin küçüklüğü, kamu maliyesindeki yapısal sorunlar, likidite zaafı vb.) büyük miktardaki (iç ve dış) kamu borçlarını sürdüremeyecekleri endişesidir (İnan,2003:16). Özellikle borç stoku yüksek seviyelerde olan ülkelerde, makroekonomik istikrarın borçlanma dinamikleri ile yakın ilişkide olduğu, borçların

sürdürülebilirliğine ilişkin bekleyişlerin ekonomik dengeler üzerinde belirleyici hale geldiği genel kabul gören bir görüştür. Borçlanmanın sürdürülemediği durumlarda, fiyat istikrarı bozulmakta, ekonomik büyüme engellenmekte ve uzun dönemli makroekonomik politikaların uygulanması zorlaşmaktadır (Ulusoy ve Cural,2006:1).

Son yıllardaki tartışmalar ışığında, kamu borçlarının sürdürülebilirliği genel olarak üç boyutuyla ele alınmaktadır. (i) borcun ödenebilirliği (*solvency*); (ii) kamu maliyesinin para politikası üzerindeki baskısı (*fiscal dominance*), (iii) milli gelire oranla ifade edilen borç stoku ve bütçe dengesinin sürdürülebilirliği ve döviz kazançlarına göre dış ödemeler dengesinin sürdürülebilirliği (*sustainability*). Celasun'a göre,, borcun ödenebilirliği dönemler arası kamu bütçesi kısıtı bağlamında, gelecekte bütçede yaratılacak faiz-dışı fazlalarına ve para basarak sağlanacak senyoraj gelirlerinin bugüne indirgenmiş toplam değerinin mevcut borca eşit olmasını ifade etmektedir (Celasun, 2002:4). Bu eşitlik, uzun vadede borcun mutlaka ödenmesi anlamına gelmemektedir. Borç/milli gelir oranındaki artış hızı, "reel faiz oranı ile gelirin reel büyüme hızı arasındaki farktan düşük olduğu sürece borç stoku büyümektedir. Yani, faiz ödemelerini yeni borçlanma ile sonsuza kadar finanse etmek mümkün değildir. Senyoraj geliri ihmal edilebilecek düzeylere düşmüş ise, söz konusu eşitliğin sağlanabilmesi için uzun dönemde faiz-dışı fazlanın reel faiz ödemelerinin üstünde gerçekleşmesi gerekmektedir. Para arzını arttırarak senyoraj gelirinin yükseltilmesi beklentisi olmasa bile, kamu açıklarının faiz-dışı fazla ile finanse edilemeyeceği yönünde beklentiler varsa, bunlar enflasyona yol açabilmektedir. Yani, fiyat istikrarına öncelik tanıyan para politikasının başarılı olabilmesi için ekonominin büyümesini aksatmadan faiz-dışı fazla yaratan maliye politikasıyla desteklenmesi gerekmektedir (Arın,2004:126-127).

Borçlanmanın sürdürülebilirliğine yönelik analizleri yalnızca kamu borç stokunu temel alarak yapmak pek gerçekçi olmamaktadır. Bu nedenle, kamu borç analizinin kamu kesiminin "akım" bütçe kısıtı çerçevesinde yapılması daha işlevsel bir yaklaşım olarak algılanmaktadır. Kamu borç stokundaki artış bir akım değişkendir. Bu değişkeni faiz-dışı bütçe açığı (veya fazlası) bir önceki dönemin sonundaki borç stoku, faiz oranı, gelirin büyüme hızı, senyoraj geliri ile ilişkilendirmek olanaklıdır. Akım değişkenler milli gelire oranlandığında bu analiz daha da kolaylaşmaktadır. Kamu borç stokundaki artışın sıfırlandığı durağan bir durumda (*steady state*), gelirin büyüme hızı, faiz oranı ve senyorajı belirleyen parametreler veri olarak alınırsa, bu durumu sürdürmeyi olanaklı kılan faiz-dışı açık (veya fazla) sayısal olarak hesaplanabilmektedir. Bu tür analiz borç/gelir oranının sabitlenmesi üç tutarlı parametre değerlerine ışık tutmaktadır. İç ve dış borç ayrımı yapılacak ise, döviz kuru değişkeni de analize dâhil edilmektedir. Aslında gelirin büyüme hızı, faiz-dışı fazla ve reel faiz oranı birbirinden tümüyle bağımsız değişkenler değildir. Büyüme hızı düşük iken vergi gelirleri düşük kalır ve kamu harcamalarını kısararak sürekli faiz-dışı fazla yaratmanın sosyal ve siyasal maliyeti çok yüksek olabilir. Para politikası faizleri indirme amacına yönelirse enflasyonun denetimi zorlaşır ve döviz kuru olumsuz

eğilimlere girebilir. Bu bağlamda en sağlıklı yaklaşım istikrarlı bir büyüme sürecini yakalayıp tutarlı maliye politikaları uygulamak, bütçe- dışı kamu kesimi açıklarını azaltmak ve borç yükünü indirmenin yollarını aramaktır. İhracat yönelimi ve döviz kazanımı güçlü bir ekonomi için zemin hazırlar (Arın,2004:129-130).

Kamu harcamalarının arttırılması ve/veya vergilerin azaltılması yoluyla uygulanan genişletici maliye politikaları bütçe açıklarına neden olur. Kısa bir dönem için uygulama olanağı bulan bu politikaların uzun dönemde sürdürülebilirliğine yönelik tartışmalar mevcuttur. Bütçe açıklarının finansman yöntemleri arasında yer alan borçlanma, son yıllarda yapılan çalışmalarda özellikle sürdürülebilirlik boyutuyla ele alınmaktadır. Buna göre, sürdürülebilir borçlanma, belli bir andaki borç düzeyinin ne olması gerektiğinden çok, uzun dönemdeki borçların bugünkü değeri ile ilgili bir kavramdır ve hem cari dönem hem de gelecekteki vergiler ve harcamalar yanında ulusal gelir ve faiz oranına ilişkin bir dizi öngörüü de içerir (Göker,2005:41). Proje finansmanı haricinde kamu iç ve dış borçlanmasının bütçe finansmanı amacıyla yapıldığından hareketle iç ve dış borçlanmanın faizleri ve vadesi sürdürülebilirliğin sağlanması açısından önem taşımaktadır. Hazinesin düşük faizle ve uzun vade ile yaptığı borçlanmalar kamu maliyesinin sürdürülebilirliği açısından önem taşımakta olup bu tür borçlanmaların yapılabilmesi için kamu maliyesinin disiplinli biçimde yürütölüyor olması gerekmektedir. Faizlerin ani iniş ve çıkışları ya da vadelerin ani uzayıp kısılması ekonominin geleceğine ilişkin beklenti değışikliklerinin habercisi olduğundan iç ve dış borçlanmanın yakından izlenmesi gerekmektedir(Eğilmez ve Kumcu:2013:300-3001).

Kamunun sürekli faiz dışı bütçe açığı vermesi, borçlara ödenen faiz miktarının hem risk priminin artması hem de borçlanma senetlerinin arzındaki artışın getiri oranını yükseltmesine bağlı olarak yükselmesine ve dolayısıyla da faiz ödemeleri ile birlikte toplam borç düzeyinin diğer makroekonomik değışkenlere göre artmasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda, yatırımcıların ilave borçlanma senetlerine talepleri gittikçe azalacak, kamu harcamalarının azaltılması ve/veya vergilerin arttırılması şeklinde bir politika değışikliği beklentisi ortaya çıkacaktır. Buna göre, devlete borç verenlerin davranışları ya da istekliliği uygulanan bütçe politikalarının sürdürülebilirliğini belirlemektedir (Göker,2005:42).

Bir ülkede uygulanan maliye politikasının sürdürülebilirliği, temel olarak bütçe açıkları veya bütçe finansmanı açısından sorgulanabilir. Kamu maliyesince bir süredir izlenen politikaların gelecekte de devam ettirilmesi varsayımı altında, Borç/Gayrı Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) oranı, bugünden, gelecekteki ekonominin kaldıramayacağı ölçüde artıyorsa, bu tür kamu borçlarına “sürdürülemez borçlar” denir ve bir ülkede “kamu finansmanında sürdürülemezlik” sonucuna varılabilmesi için, borç yönetiminin bu tür borçlara sahip olup olmadığı incelenir (Özgen ve Karakaya,2006:107). Günümüzde Borç/GSYH oranı uygulanan borçlanma politikaların sürdürülebilirliğinin tespitinde en temel gösterge

olarak kabul edilmektedir. GSYH'nin yükselmekte olduğu bir ülkede eğer GSYH borçtan daha hızlı büyüyorsa o ülkede bütçe açıkları mevcut olsa bile sabit veya azalan bir borç/GSYH oranına sahip olduğu görülebilir. Bununla birlikte bu durum ekonominin iyiye gittiğine dair tek başına yanlış bir izlenim verebilir. Çünkü modern devletler sahip oldukları sorumluluklar itibarıyla sosyal güvenlik harcamaları, cari transferler gibi zaruri harcamalara sahiptir. Bu harcamalar ise borçlanmanın sürdürülebilirliğinde istenen noktaya gelmesinde engel teşkil edebilmektedir (Krugman, 2011:374-375).

Kamu kesimi borçluluğunun sürdürülebilir olması ve aşırı borçluluğu azaltacak gerçekçi bir stratejinin uygulanmakta olması borç yönetiminin temel amacı olarak kabul edilmektedir. Borçluluğun sürdürülebilirliği ile ilgili göstergelerden bazıları kamu kesimi borç servisi oranı, kamu borcu/milli gelir oranı, kamu borcu/kamu geliri oranıdır (Arın,2004:126). Sürdürülebilirlik açısından borçlanma ele alınırken genel olarak bütçe açıklarıyla birlikte değerlendirildiği görülmektedir. Ekonomi sürekli ve yeterli bir büyümeyi sağlıyorsa, bütçe açıklarının ve kamu borçlarının mutlak olarak büyümesi endişe verici olmayacaktır. Buradaki kriter kamu borçlarının (B) nominal milli gelire (PY) oranıdır.

$$b = \frac{B}{PY} \quad (1)$$

Bu formülün açıkça ortaya koyduğu üzere nominal GSYH borç stokundan hızlı büyüyorsa borç/GSYH oranı (b) düşecektir. Sorunu anlamak için borç/GSYH oranının pay ve paydasını ayrı ayrı ele alalım. Sağdaki ifadenin payı, bütçe açıkları sebebiyle büyürken; payda, nominal GSYH da enflasyon ve reel büyümeye bağlı olarak artmaktadır.

Mutlak olarak borç miktarı yerine neden borç-gelir oranına bakılmaktadır? Bunun nedeni GSYH'nin ekonominin büyüklüğünün ölçütü olmasıdır. Borç/GSYH oranı da borç stokunun ekonominin büyüklüğüne oranını ölçmektedir. GSYH 10 katrilyon TL iken 100 katrilyon TL'lik bir borç, faiz oranı % 1 gibi çok düşük bir oran dahi olsa başa çıkılmaz bir tutardır, zira bu durumda devlet GSYH'nin % 10'una yalnızca borç faizlerini ödemek için el koymak zorundadır. Buna karşılık GSYH'nin 500 katrilyon TL olduğu durumda, 100 katrilyon TL borç pek de endişe verici olmayacaktır. Bu durumda faiz oranı % 5 iken, borç faizleri GSYH'nin ancak % 1'i kadar olacaktır.

Bu noktayı borç-gelir oranının denklemini, denklemi oluşturan değişkenlerin değişme oranları cinsinden yazarak daha açık bir şekilde ortaya koymak mümkündür. Denklemin sağ tarafını değişme oranları cinsinden, d borç stokunun değişme oranını ($d = \Delta B/B$), y büyüme oranını ve π de enflasyon oranını göstermek üzere;

$$\Delta b = d - (y + \pi) \quad (2)$$

olarak yazabiliriz. Yani borç/gelir oranı, borç stokundaki bir artışa bağlı olarak artarken, nominal GSYH'deki büyümeye bağlı olarak azalmaktadır. Bu durumda borç/gelir oranının değişmeden kalabilmesi için, borç stokunun büyüme oranı, reel büyüme oranı ile enflasyon oranının toplamına eşit olmalıdır:

$$d=y+\pi \Rightarrow \Delta b=0 \quad (3)$$

Bu analiz bizi şöyle bir sonuca ulaştırır: Bütçe açıkları büyük miktarlara ulaşabilir ancak, bütçe açığına rağmen borçların GSYH'ye oranı artacağına azalabilir. İstikrarlı bir borç/GSYH oranı için $d=y+\pi$ olması yeterlidir. Bu eşitliğin her iki tarafını mevcut borç miktarı (B) ile çarparsak borç/gelir oranını sabit bırakacak düzeydeki bütçe açığına ulaşmış oluruz:

$$BD=dB=\Delta B=(y+\pi)B \quad (4)$$

Örneğin belli bir yıl için nominal GSYH'nin büyüme oranı % 40 ve mevcut borçlar 150 katrilyon TL ise, borç/gelir oranını sabit bırakacak bütçe açığı 60 katrilyon TL'dir.

Bu hesaplama bize, nominal GSYH'nin büyüme hızı ile mevcut borcun çarpımının bütçe açığına eşit olduğu durumda bu açığın borç/gelir oranını değiştirmede için çok önemli görülmeyebileceğini ifade etmektedir. Ancak çoğu kez durum böyle olmamakta ve borç/gelir oranı yükselebilmektedir. Şimdi hangi hangi şartlarda borç/gelir oranının yükseleceğini yukarıdaki analizi biraz değiştirerek ortaya koyalım.

Bu analiz için, faiz dışı bütçe açığının GSYH'ye oranını z ile [$z=(\bar{G}-TA)/Y$] ve reel faiz oranını r ile ($r=i-\pi$) göstererek şu eşitliği yazabiliriz:*

$$\Delta b=b(r-y) + z > 0 \quad (5)$$

Bu denklem, reel faiz oranı yükseldikçe ve milli gelirin büyüme oranı düştükçe borç/gelir oranının büyüyeceğini ifade etmektedir. Aynı biçimde faiz dışı bütçe açığının büyümesi de borç/gelir oranını yükseltmektedir. Buna göre, borç/gelir oranının azaltılabilmesi için faiz dışı dengenin fazla vermesi, büyüme oranının yükseltilmesi veya beklenmedik bir enflasyonun reel faiz oranını düşürmesi gerekmektedir (Yıldırım vd.,2008: 427-428).

Kamu açıkları ve borçlanma arasında bir çeşit kısır döngü bulunduğu ifade edilmektedir. Buna göre, kamu açıklarının borçlanma ile olan ilişkisinin ortaya konulması açısından harcamaların faiz ve faiz dışı harcamalar şeklinde ayrılması gerekmektedir. Borç mevcut ise doğal olarak bu borcun faizi de

* Bir yıldan ötekine borç stokundaki artış bütçe açığının bir sonucudur. Bu ise mevcut borçlar için ödenen faiz ile faiz dışı bütçe açığının bir sonucudur.

ödenektir. Bütçe, faizler hariç tutulduğunda faiz ödemeleri ile eşdeğer bir fazla vermiyorsa, toplamda bütçe açığı ortaya çıkacaktır. Nitekim gelişmekte olan ülkelerde bütçenin önemli bir kısmının borç faiz ödemeleri için kullanılması, bütçe açıklarının temel nedeni durumundadır. Borçlar kimi ülkelerde yönetilemez ve kendi kendini besler bir konuma gelmiştir. Ekonominin yeterince hızlı büyümemesi ya da büyüme oranının reel faiz oranından küçük olması, borçlanmanın sürdürülemez hale gelmesine neden olmaktadır (Yıldırım vd., 2008:426).

Borçlanmanın sürdürülebilirliğinde belirleyici unsurlar olarak borçlanmanın finansman kaynakları ve ekonomik konjonktür sayılabilir. Finansman kaynağı tercihine bağlı olarak borçlanmanın vadesi ve faiz oranı ile borçlanmaya başvurulduğu andaki ekonomik dengeler borçlanmanın sınırlarını belirlemektedir. Borçlanmanın sürdürülememesi durumunda ekonomik büyüme, fiyat istikrarı ve uzun vadeli makroekonomik politikaların belirlenmesi açısından çeşitli sıkıntılar yaşanabilmektedir.

2.2. İç Borçlanmanın Sürdürülebilirliği

İç borçlanma dar anlamda, kamu kesiminin ülke sınırları içindeki kişi ve kurumlardan, ulusal piyasalardan borçlanması olarak tanımlanabilir. İç borçlanmaya başvurulmasının başlıca nedenleri olarak, geçici bütçe açıkları, borç geri ödemesi, finansal liberalizasyonun yaygınlaşması ve dış borç krizleri nedeniyle dış borçlanmanın mümkün olmaması gibi durumlar sayılabilir. İç borçlanmaya ayrıca gelir ve tasarrufları etkileyen iç ve dış şokların yaşanmasına karşı bir politika aracı olarak da başvurulabilmektedir. Buna karşın, iç borçlanma, toplam talep yönetimi ve üretken altyapı yatırımlarının finansmanı gibi çeşitli amaçlarının yanı sıra sadece kamu açıklarını giderme ihtiyacı için kullanılıyorsa ülke ekonomisinde olumsuz etkilere yol açmaktadır (Ulusoy ve Erdem, 2014:123). Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından dış borçlanma birçok değişkene bağlı olarak yarı dışsal sayılmaktadır, bu nedenle bu ülkeler bütçe açığının finansmanını yoğun olarak parasal taban stokundaki artış ve/veya iç borçlanmayla finanse etmek durumundadırlar (Şen vd.,2010:107).

Kamu finansman kaynakları arasında önemli bir yeri olan iç borçlar, dış borçlara göre daha kolay ulaşılabilen bir kaynaktır. Ancak iç borçlanmaya gidilebilmesi için yurtiçi tasarrufların düzeyi önem taşımaktadır. Borçlu devlet ile alacaklı arasında belli bir mevzuat çerçevesinde ilişkilerin düzenlendiği iç borçlanma, tarafların ise aynı toplumda olup ülke içinde kaynak transferine yol açan bir finansman kaynağıdır. Oysa dış borçlarda ülke toplam kaynaklarında borç miktarı kadar artış meydana gelmekte, anapara ve faiz ödemelerinde ise söz konusu tutar kadar ülke toplam kaynakları azalmaktadır. Diğer yandan iç borçlar sadece ülkenin çıkarlarına uygun iken, dış borçlar uluslararası ilişkiler açısından değerlendirilmekte, karşılıklı çıkar çatışmaları olabilmektedir.

İç borçlanma beraberinde çeşitli olumsuzluklar getirmektedir. Açık finansman yöntemi olarak başvuru iç borçların faiz ödemelerinin bütçeden karşılanıyor olması, açıkların yükselmesine neden olmaktadır. Bunun sonucunda faiz oranlarının yükselmesi ve vadelerin kısalması ve borcun risk

priminin artması gibi sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Daha önce belirtildiği üzere iç borçlanmanın faizler üzerinde yarattığı baskılar neticesinde de özel kesim yatırımlarını dışlanmaktadır. Bu durum yatırım maliyetlerinin artmasına neden olduğu gibi, aynı zamanda büyümeyi de yavaşlatmaktadır. Ancak yükselen faiz oranlarının devlet iç borçlanma senetlerinin (DİBS) getirilerine yansması, sıcak para adı verilen fonları çekmek için kullanılmaktadır. Ayrıca iç borçlanmanın ve özellikle faiz ödemelerinin ulaştığı boyut, gelir grupları arasında adaletsizliğe de yol açmakta, yurtiçi tasarrufların yatırım dışı alanlara kaymasına neden olmaktadır (Yılmaz ve Cural,2010:4).

Kamu finansmanının sürdürülebilirliğine ilişkin temel kriterlerden biri borç/GSYH oranının artış eğilimine girmesi ve gelecekte bu artışın karşılanıp karşılanmayacağı ile ilişkilidir. İç borçlanmanın ulaştığı düzey bu açıdan önem taşımaktadır. Borç/GSYH oranının karşılanabilmesi ise birincil dengenin durumu ile yakından ilişkilidir. Bu noktada, bütçe kısıtının sağlanması belirleyici rol oynamaktadır. Çünkü bütçe kısıtı teorisine göre; bütçe açığı var olmasına rağmen, birincil fazlalar açığı karşılayabilir nitelikteyse maliye politikaları sürdürülebilirdir sonucuna ulaşılabilir. Yine bu teoriye göre, kamu iç borç stokundaki artışlara, bütçede faiz dışı fazla ile yanıt verilebilirse maliye politikaları sürdürülebilirdir (Kayalıdere,2011:57).

Kamu iç borçlanmasının kontrol edilebilirliği ve sürdürülebilirliği tasarruf düzeyinin yetersiz olduğu, kamu mali disiplinin zayıf olduğu ve sürekli kamu finansman sorunlarının yaşandığı ülkeler bakımından oldukça önemlidir. Söz konusu ülkelerde kamu finansman kompozisyonu içinde yadsınamayacak bir ağırlığa sahip olan borçlanmanın sürdürülemez boyutlara ulaşması mevcut borçların çevrilebilirliği üzerinde de önemli baskılar yaratarak kırılgan olan ekonomik yapıda makroekonomik dengeleri bütünüyle bozabilmektedir. İlgili ülkelerde kamu iç borçlanması hem önemli bir finansman kaynağı olarak doğrudan etkileri ile hem de yüksek reel faiz gibi ortaya çıkardığı sonuçlar itibarıyla diğer makro değişkenler ve sosyo-ekonomik yapı üzerinde belirleyici olmaktadır. Faiz dışı fazla ve reel faiz oranları kamu borç yükünün hafifletilmesinde ve kamu borç sürdürülebilirliğinin takibinde belirleyici olan temel büyüklüklerin başında gelmektedir. Taşınamaz boyutlara ulaşan borç stoklarıyla mücadelede, oluşturulacak faiz dışı bütçe fazlaları önemli bir başlangıç noktasıdır. Sıkı bir maliye politikası beraberinde yürütülmesi gereken faiz dışı bütçe fazlası hedefi yakalandığı ölçüde borçlanmaya yön veren yüksek reel faizler de kontrol edilebilir düzeye indirgenmiş olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde sıkı maliye politikası genelinde uygulanması öngörülen politikaların çoğu siyasi istikrarsızlık temelinde gelişen ekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle tam olarak uygulanamadığı görülmektedir. Bu tür başarısızlıkların sonunda ekonomi yönetimine olan güvenin azalması ve artan risk priminin de etkisiyle borçlanmada vadeler daha da kısaltmakta, faiz oranları yükselmekte ve dolayısıyla borçlanmayla mücadele daha da güçleşmektedir (Demir ve Sever,2008:51-52).

Günümüzde iç borçların sürdürülebilirliğinde temel analiz yöntemi olarak borç/GSYH oranında bugün görülen artışların gelecekteki ekonominin kaldıramayacağı miktarda olup olmadığının incelenmesi kullanılmaktadır. İç borçlanmanın ekonomi üzerindeki önemli etkileri nedeniyle, sürdürülebilir bir iç borçlanma maliye politikalarının sürdürülebilirliği açısından önemli göstergelerden biri olarak kabul görmektedir. Diğer yandan, özellikle gelişmekte olan ülkelerde bütçe açıklarının finansmanında ilk başvurulacak kaynak olarak iç borçlanmanın görülmesi, kamu mali dengeleri üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Faiz dışı fazla ve reel faiz oranları iç borçlanmanın sürdürülebilirliği üzerinde rol oynayan önemli değişkenler olarak kabul edilmektedir. Bu açıdan iç borçlanma ekonomide pek çok etkilere neden olması nedeniyle ihtiyatlı bir şekilde kullanılması gereken finansman kaynakları arasında yer almaktadır.

2.3. Dış Borçlanmanın Sürdürülebilirliği

Dış borçlanmanın sıklıkla başvurulduğu gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme, bilgi ve teknoloji yetersizliği, yurtiçi tasarrufların gerekli yatırım seviyesinin gerisinde kalması, ödemeler dengesi açığı gibi nedenlerden dolayı istenen düzeyde gerçekleşmemektedir. Özellikle yatırımları finanse edecek ulusal tasarrufların yetersizliği yabancı kaynak kullanımını kaçınılmaz hale getirmektedir. Dış borçlanma yoluyla sağlanan kaynakların maliyetleri gelirlerinden çok olursa, yurt dışına negatif sermaye transferi söz konusu olmakta ve yurt içi kaynak ihtiyacı artmaktadır. Dış borçlanma ile elde edilen kaynakların geri dönüşümü dış borçlanmanın maliyetini aştığı sürece, dış borçlanma politikası sürdürülebilir olmaktadır (Çöğür ve Çoban,2011:140).

Dış borçlanmanın sürdürülebilirliği konusunda IMF tarafından yapılan yayınlanan bir çalışmaya göre; dış borcun sürdürülebilmesi için, ülkenin şimdiki ve gelecekteki dış borç servisini tamamen yapabilmesi; borçların geciktirilmesi ya da ödemelerin yeniden yapılandırılması ve büyümeden kayıplara yol açması gibi olumsuzluklara neden olmadan borçların anapara ve faiz giderlerini tamamen ödeyebilmesi gerekmektedir. Buna göre dış borçların sürdürülebilirliğinin temel belirleyicileri; mevcut borç stoku ve bu borcun geri ödeme koşulları, ülkenin iç ve dış borç ödeme kapasitesi, gelirin büyüme hızı, ihracat gelirleri, kamu gelirleri ve giderleri, yeni dış finansmanın artış hızı ve bunun kredi- bağış bileşimi ve kredi koşulları olarak sayılabilir (IMF,2001).

Dış borcun sürdürülebilirliği, borcun (faiz ve anaparanın yıllar içindeki payının) her yıl zamanında geri ödenebilmesi olarak ifade edilebilir. Borçlu ülke bunu başarıyorsa büyüme oranı dış borç faiz oranından daha yüksektir, bu da dış piyasalardan yeniden borçlanabilmesini olanaklı kılar. Bundan dolayı genel geçer anlamda borcun sürdürülebilir olması, ya da büyümenin sağlanabilmesi, ekonomide iki açığın kontrol edilmesini gerektirir. Bunlardan ilki cari işlemler açığıdır, diğeri ise faiz dışı bütçe açığıdır. Dolayısıyla borçlu ülkenin ihracata yönelik büyümesinin yanı sıra, faiz dışı bütçe açığını kapatacak önlemleri de uygulamaya sokması gerekmektedir. Bunlar daha çok kamu

harcamalarını kısıtlayan önlem paketleriyle, hazineye bir defalık gelir yaratacak olan özelleştirmeler ve vergilerdir. Özellikle sermayenin serbest dolaşımı ile beraber borçlu ülkelerin dış ticaret açığının kapatılması hedefinden artık vazgeçilmiş, dış ticaret açığı borcun sürdürülebilirlik hesabından çıkarılmıştır. Bunun nedeni, serbest sermaye ithalatı ile beraber değerlendirilen döviz kurlarının dış açıkları daha da arttırması ve dış borçların kronikleşmesini -“sürekli” hale gelmesini- sağlamış olmasıdır. Dahası, borçların borcu verenler tarafından varlık olarak görülmesi ve borçların vadesinin bu sayede süresiz uzatılabileceğinin varsayılması, borçlu ülkenin dış ticaret açıklarında bir düzelme olmasa bile borcun finansal piyasalar tarafından sürdürülebilir ve sürekli kılacaktır (Gürbüz,2012:8).

Dış borcun sürdürülebilirliği açısından kritik noktayı ifade eden aşırı borçluluk oranı hesabı denkleminde borçların zamanla azaltılması ülkenin ekonomik büyümesine bağlıdır. Buna göre büyüme oranı (g) dış borç faiz oranından (r) yüksek olmalıdır ki ($r < g$) borç sürdürülebilir. Ters durumda ($r > g$) dış borcun GSMH içindeki payı daha çok artacak, borç sürdürülemez olacaktır. Büyümenin borç faiz oranından daha yüksek gerçekleşmesi halinde basit bir sürdürülebilirlik denkleminde göre borcun sürdürülebilir çıkması gerekir.

$$d' = (r-g)d/y + (M-X)/Y \quad (6)$$

Yukarı denklemdeki diğer kısaltmalar: d/y =dış borcun GSMH içindeki payı; d' =aşırı borçluluk oranı, M =ithalat, X = ihracat ve Y = GSMH'dir. Buna göre d' sıfırdan büyük ise o yıl içinde aşırı borçlanma olmuş demektir, yani borç sürdürülemez durumdadır, sıfırdan küçük ise aşırı borçlanma gerçekleşmemiş demektir. Bu aşırı borçluluk denklemi borcun zaman içinde sürdürülebilir ya da sürdürülemez olacağı hakkında bilgi vermektedir.

Bu borçluluk oranı denklemi dış ticaret açığının kapanması üzerine kurgulu olduğundan, borçlu ülkenin borçlarını azaltabilmesi için ihracata dayalı bir büyüme sürecine girmiş olması gerekir. Yukarıdaki denklemin sağ tarafına $(G-T)/Y$ yazılmak suretiyle (G =kamu bütçesi faiz dışı harcama, T =kamu gelirleri) aynı mantıktan türeyen farklı bir borçluluk oranı denkleminde varılmaktadır (d'').

$$d'' = (r-g)d/y + (G-T)/Y \quad (7)$$

Bu denklemden ileriye dönük tahmin hesabı yaptığımızda borcun sürdürülüp sürdürülemeyeceği ortaya çıkar. Büyüme bu sefer ihracattan ziyade, faiz dışı kamu fazlası yaratma üzerine kurgulu olacaktır. Aynı zamanda dış borcun özel yatırımlar ve iktisadi büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğu da bulunmaktadır (Gürbüz,2012:9).

Dış borçlanmanın sürdürülebilirliğinde, kamu iç ve dış borç stokunun mevcut durumu ve ülkenin yeni dış borç bulma kapasitesi ile birlikte kamu finansman dengelerinin de önem taşıdığı görülmektedir. Bu noktada kamu açıklarının finansmanında hangi yöntemle başvurulacağına karar verilirken ekonomik koşullar konusunda gerçekçi değerlendirmeler yapılması gerekmektedir. Aksi takdirde uygun olmayan

koşullarda dış borçlanmaya gidilmesi, dış borçlanmanın sürdürülebilir bir finansman kaynağı olarak kullanılmasının önünde bir engel teşkil edecektir.

2.4. Sürdürülebilirlik Açısından Monetizasyon

Kamu açıklarının finansmanında monetizasyon yöntemine başvurulduğu dönemlerde kamusal finansmanın sonuçlarına ilişkin olası bir dışlama etkisinin, iktisadi büyüme politikalarının hedefleri ile çelişkili sonuçlara neden olduğu görülmektedir. Bu noktada kamu açıklarının monetizasyon olgusuna neden olduğu ve enflasyonist bir etki oluşumunun görüldüğü süreçte mali amaç, para arzı sonrası tedavüldeki para miktarında görülen artışın faiz oranları ile ilişkisi arasında yapısal bir dengenin kurulmasıdır. Monetizasyon sonucunda ortaya çıkan dışlama etkisi, para arzı-faiz ilişkisinden doğmakta olup özel sektörün ulusal üretim sürecinin dışında kaldığı yapıyı ifade eder. Buna göre, para arzı ve arz limitleriyle doğrudan ilişkili faiz oranlarının duyarlılık gösterdiği bir kamu açıkları finansman süreci sektörel mali dengeleri etkileyerek borçlanılabilir fonların ve faktörel üretim araçlarının kullanım maliyetlerini arttırmaktadır. Kamu açıklarının finansmanında bu dönemde faiz oranlarındaki artışlarla dışlama (crowding-out) etkisi olasılığının düşürülmesi ve kamu sektörü ile özel sektör arasındaki faktörel dağılım dengelerinin sağlanması amacıyla genellikle borçlanılabilir fonlardan daha çok, ağırlıklı olarak monetizasyon tercihlerinin ön plana çıktığı görülür. Monetizasyon yönteminin kullanıldığı süreçte milli gelir oluşumu ve ulusal mali dengelerin de birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Ağırlığını bütçe açıklarının oluşturduğu kamu açıklarının finansmanına yönelik bu süreçte, açıkların monetizasyonu sonrası artan para arzına bağlı gelir etkisinin -ya da satın alma gücünün- yanı sıra, gelirin-hasıla limitlerinin faiz oranlarına olan duyarlılığının da belirleyici olduğu bir dışlama etkisinin anlamlı varlığından söz edilebilir.

Kamu açıklarının finansmanında parasal tabandaki ölçsüz artışlarla gündeme gelen bir parasallaşma olgusunun genişletici bir maliye politikasının yanı sıra, enflasyonist bir etki oluşturması ve açıkların finansmanına ilişkin mali uyumlaştırma hedeflerinde sapmalara neden olması neredeyse kaçınılmazdır. Özellikle enflasyon dönemlerinde kamu açıklarının monetizasyon sürecine konu olduğu iktisadi bir yapıda Merkez Bankasının faiz oranlarını kontrol etmesi, tedavüldeki para limitleriyle de bir denge kurmasını kaçınılmaz kılar. Bu açıdan kamu açıklarının parasallaşması sürecinde ekonomik dengelerde sürdürülebilirliğin sağlanması amaçlı mali uyumlaştırmalar, istikrar ve denge politikalarının hareket alanını oluşturduğu konjonktürel değişim dinamiklerinin, ilgili süreçteki mali uyum maliyetlerinin açıklar üzerindeki etkisiyle dengelendiği yapısal bir bütünlüğü ifade etmektedir (Özker,2012:173).

Parasallaşmaya yol açan bir diğer neden olan devletin para basarak kaynak yarattığı durumlarda devletin enflasyondan gelir elde etmesi mümkün olabilmektedir. Enflasyon vergisi olarak da ifade edilen bu durum enflasyon dönemlerinde ellerinde para bulunduranların enflasyon nedeniyle uğradığı sermaye

kaybını ifade etmektedir. Devletin enflasyondan gelir elde etmesi durumu şöyle gelişmektedir; Devlet harcamaları karşılığında para basmaktadır ve kendisine maliyeti neredeyse sıfır olan bu kaynakla malları ve hizmetleri satın almaktadır. Böylece her dönemde devletin bastığı para enflasyon vergisinden elde ettiği gelir olmaktadır. Verginin tahsili ise paranın basıldığı anda gerçekleşmektedir. Enflasyon oranının sıfır olduğu durumlarda devlet enflasyondan gelir elde edemeyecektir. Enflasyon oranı yükseldikçe enflasyon vergisinin tutarı artacaktır. Ancak bu durumda para tutmanın maliyeti de artacağından insanlar daha az para tutacaktır. Kişilerin ellerindeki nakiti, bankaların da rezervlerini azaltması sonucunda reel parasal taban düşecektir ve devletin enflasyondan elde ettiği gelir azalmaya başlayacaktır. Özellikle hiperenflasyon dönemlerinde vergi sisteminin çökmesi mümkündür, bu durumda devletin yegâne gelir kaynağı para basmak olacaktır. Buna göre, bankacılık sisteminin gelişmediği ülkelerde halkın elinde tuttuğu para miktarının büyük olması nedeniyle devletin enflasyon vergisi elde etme imkânı daha fazla olacaktır (Yıldırım vd., 2008:81).

Özetle, monetizasyonun sürdürülebilirliği ağırlıklı olarak parasallaşma nedeniyle özel kesim ekonomisi üzerinde görülmesi muhtemel dışlama etkisi ve enflasyon vergisi üzerinden değerlendirilmektedir. Bu noktada monetizasyona başvurulurken ekonomideki para arzı dikkate alınarak, dışlama etkisine neden olmayacak şekilde bir uygulamaya gidilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Yine aynı şekilde hükümetlerin enflasyon vergisine sürekli bir gelir kaynağı olarak başvurmalarının mümkün olmadığı görülmektedir.

3. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK AÇISINDAN BÜTÇE AÇIĞI

Son yıllarda makroekonomik dengelerin belirli bir dönem için sağlanmasından ziyade bu dengelerin sürdürülebilirliği daha önemli hale gelmiştir. Kamu açıklarının ağırlıklı bir kısmını oluşturan bütçe açıklarının sürdürülebilirliği konusu ekonomik dengelerin sağlanarak sürdürülebilir ekonomi politikaları oluşturulmasındaki önemi açısından günümüzde gittikçe artan bir şekilde gündeme gelmeye başlamıştır (Şen ve Sağbaş,2004:91). Bu nedenle hemen hemen tüm ülke hükümetleri etkin para ve maliye politikalarının uygulamalarıyla bütçe açıklarını azaltarak mali disiplini sağlayabilme amacına yönelik çalışmalar yürütmeye başlamıştır (Göktaş,2008:46-47). Mevcut durumda pek çok ülke, ödeme zamanı gelen borçlarını, yeni borçlarla ödemeye çalışmakta, bu durum bütçe açıklarının finansmanını ve sürdürülebilirliğini daha da zorlaştırmaktadır. Bu işleyiş, ülkeleri borç kısır döngüsüne sürüklemekte ve ekonomik krizlere neden olabilmektedir (Göçer,2013:5088). Bu durumu hükümet bütçe kısıtı şeklinde ifade etmek mümkündür. Hükümet bütçe kısıtına göre t tarihinde bütçe açığını şöyle yazabiliriz.

$$\text{Açık} = rB_{t-1} + G - T_t \quad (8)$$

Bütün değişkenler reel koşullarda yazılmış olup B_{t-1} , t-1 yılı sonundaki kamu borcunu ifade etmektedir. r faiz oranını, rB_{t-1} ise söz konusu yılın borç yükünü göstermektedir. Cari yılın kamu harcamalarını G , T_t ise vergi gelirleri eksi transferleri göstermektedir. Buna göre bütçe açığı borç yükü dâhil harcamalar eksi net vergi gelirlerine (transferler düşüldükten sonra) eşittir. Yukarıda verilen denklemin iki özelliğine dikkat etmek gerekmektedir.

i. Faiz ödemeleri reel faiz ödemeleri gibi ölçülmektedir.

ii. G , Kamunun mal ve hizmet alımlarını göstermekte olup G 'nin içinde transfer harcamaları yer almamaktadır. Transfer harcamaları T 'den çıkarılmaktadır. Bu denklemde transfer harcamalarının ilavesi veya gelirlerden çıkarılması bütçe açığının ölçülmesine etki yapmamaktadır. Kamu borcundaki değişme söz konusu yılın bütçe açığına eşittir. Buna göre,

$$B_t - B_{t-1} = A_{\text{çık}}$$

Eğer hükümet açık verirse kamu borcu artacaktır.

Bütçe açığının verildiği denklem yeniden yazılırsa;

$$B_t - B_{t-1} = rB_{t-1} + G - T_t \quad (9)$$

denklemine ulaşılır. Böylece açığı iki terimin toplamı olarak ayrıştırmak mümkün olabilecektir.

i. Borç için faiz ödemeleri, rB ;

ii. Harcama ve gelir arasındaki fark, $G-T$. Bu ikinci terim birincil açığı ifade etmektedir.

O halde;

Borçta Değişme	Faiz Ödemesi	Birincil Açık
$\overbrace{B_t - B_{t-1}}$	$= \quad \overbrace{r B_{t-1}}$	$+ \quad \overbrace{G_t - T_t}$

Eşitlik yeniden düzenlendiğinde

$$B_t = (1 + r)B_{t-1} + G_t - T_t \quad (10)$$

şeklinde bir hükümet bütçe kısıtı elde edilir. Bu noktada bütçe açıklarının sürdürülebilirliğinin temel unsurlarının birincil açık, borç stokundaki değişmeler ve faiz oranlarındaki artışlara bağlı olarak faiz ödemelerindeki değişim olduğu söylenebilir. En basit şekliyle ifade edilecek olursa, hükümet borcun artmasını istemiyorsa mevcut borcun faiz miktarı kadar bir bütçe fazlası gerçekleştirmek zorundadır. Daha sonraki yıllarda da bunu aynı şekilde sürdürme zorunluluğu mevcut olup hükümetin birikmiş borçlarının faizlerine eşit miktarda bir gelire sahip olması gerekmektedir. Bu çerçevede kamu borcunun istikrarlı şekilde ödenebilmesi için borç faizlerine eşit bir miktarda birincil fazla ayrılması gerekmektedir. Görüldüğü üzere bütçe açıklarının sürdürülebilirliği, temel olarak kamu borçları ve

birincil fazla kavramlarının birbirleriyle olan ilişkileri ve gösterilen ekonomik performansa göre belirlenmektedir (Parasız,2011: 297-300).

Bütçe açığının sürdürülebilirliği mali disiplinin sağlanabilmesi açısından önemli bir gösterge olma özelliği taşımaktadır (Göktaş,2008:47). Nitekim Avrupa Birliği'ne üye ülke ekonomilerinde bütçe açıklarının sürdürülebilirliğini sağlamak ve borç sarmalına girilmesini engellemek açısından 1993'te yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması'nda bazı düzenlemelere gidilmiştir. Anlaşmaya göre, Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin, Ekonomik ve Parasal Birliğe katılabilmeleri için; yıllık bütçe açıklarının GSYH'lerinin % 3'ünü, toplam borç stoklarının da GSYH'lerinin % 60'ını geçmemesi gerektiği belirtilmiştir (Göçer,2013:5088).

Bütçe açıklarının ortaya çıkışından itibaren, zaman içinde giderleri azaltmanın ve gelirleri artırmanın güçlüğü göz önüne alındığında kamu açıklarının yapısal bir karaktere kavuşması kaçınılmaz hale gelmektedir. Nitekim bugün Türkiye dâhil pek çok ülke kapatılamayan bütçe açıklarından ve gittikçe büyüyen kamu borçları nedeniyle çeşitli sorunlar yaşamaktadır. Bu konuda yürürlüğe konulan yasal düzenlemelere rağmen istenen başarı elde edilememiştir. Bütçe dengesinin sağlamaya yönelik politikaların uzunca bir süre kararlı bir şekilde uygulanmasıyla bütçenin kendi içinde yapısal bir özellik kazanmış yapısında değişiklikler sağlanabilecektir. Diğer yandan bütçe açıkları enflasyon üzerindeki etkileri nedeniyle ekonominin büyümesi açısından da çeşitli sorunlara neden olduğu bilinmektedir (Yıldırım vd, 2008:422).

Bütçe açıklarının sürdürülebilirliğinde açıkların finansmanı için kullanılan iç ve dış borçlanma yöntemlerinin çeşitli etkilere neden olduğu bilinmektedir. Bunun yanı sıra reel büyüme oranı, enflasyon, para arzı gibi makroekonomik değişkenler de açıkların sürdürülebilirliği açısından önem taşımaktadır. Borçların sürdürülebilirliği bütçe açıklarının sürdürülebilirliği için gerekli bir koşul iken, bütçe açıklarının sürdürülebilirliği de mali sürdürülebilirlik için gerekli bir koşuldur. Bu üç sürdürülebilirlik kavramı arasındaki ilişki şematize edilecek olursa en dışta mali sürdürülebilirlik, onun içinde bütçe açıklarının sürdürülebilirliği, onun da içinde ise borçların sürdürülebilirliği yer alacaktır. Özetle mali sürdürülebilirlik, bütçe açıklarının ve borçların sürdürülebilirliğini de içeren geniş kapsamlı bir kavramdır (Şen vd., 2010:107)

Sürdürülebilirlik kavramı, bütçe açıklarının finansmanında taşıdığı önem bakımından özellikle iç borçlanmanın aşırı boyutta olup olmadığını ortaya koymakta; bir diğer ifade ile hükümetin acze düşme (insolvency) tehlikesi ile karşılaşma olasılığını göstermektedir. Bu tanıma göre, sürdürülebilirlik kıstasına ilişkin beklenen göstergenin, uygulanan politikaların aşırı borç birikimine yol açma olasılığını ortaya koyması ve bu yönde bir uyarı niteliğini taşıması gerekmektedir (Kalyoncu,2005:33). Sürdürülebilir bütçe açığı hedeflemesi ile Kamu Kesimi Borçlanma Gereği ile bunun finansman kaynakları arasında denge kurulması hedeflenmekte, mevcut harcama-gelir ve borçlanma politikalarının

orta vadede sürdürülebilirliği analiz edilmektedir (Egeli ve Özen,2013:116). Böylece makroekonomik hedefler belirlenirken daha sağlıklı kararlar alınabilmesinin önü açılmış olacaktır. Bütçenin sürdürülebilirliği ile kamu kaynaklarının nesiller arası dağılımında bozucu etkilerin önüne geçilmesinin yanı sıra faiz oranlarının yatırımlar üzerinde olumsuz etkilere neden olmasının önüne geçilmesi ve kamu mali yapısının ekonomik şok ve krizlere karşı daha dayanıklı hale gelmesi konusunda katkı sağlanabilmektedir.

Kamu açıklarının ve bütçe açıklarının sürdürülebilirliği, orta vadeli makroekonomik planlara ağırlık verilmeye başlanmasıyla birlikte ekonomi yönetimleri açısından temel hedeflerden biri olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Ekonomik krizlerle mücadelede dönemsel olarak bütçe açıkları verilmesi geçici bir politika olarak kabul görürken, ekonomik konjonktürün olumlu hale gelmesinden itibaren açıkların azaltılması ve sürdürülebilir bütçe dengesine ulaşılması hedeflenmektedir. Bütçe dengelerinin sağlanması, devletin ekonomideki rolünün genişlemesiyle birlikte önem kazanmaya başlamıştır.

4. SONUÇ

Günümüzde kamu bütçesi anlayışındaki değişikliklerin temelinde devlet anlayışındaki değişiklikler yer almaktadır. Kamu iktisadi politikaları belirlenirken denk bütçeden ziyade ekonomik denkliğin öncelikli hale gelmesine bağlı olarak kamu açıkları günümüzde olağan bir durum olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Kamu açıklarının sürdürülebilirliği bu noktada ekonomi üzerinde kamu açıklarının bozucu etkilere neden olması nedeniyle önem kazanmaya başlamıştır. Açıkların sürdürülebilirliği ise başlıca finansman kaynakları olan iç ve dış borçlanmanın sürdürülebilirliği ve monetizasyon yönteminin sürdürülebilirliğine bağlı olarak değerlendirilmektedir. Sürdürülebilirlik analizleri ile uzun vadede kamu gelir-gider ilişkisi tanımlanarak bunun kamu borç stokuna olan etkileri üzerinden değerlendirmelerde bulunmaktadır. Bu analizler neticesinde borçların sürdürülebilirliği üzerinde tespitlerde bulunulmak ve bütçe politikalarına dair önermelerde bulunmaktadır. Özellikle bütçe açığının kamu borç stokuna olan oranındaki artışın finansal sistemin büyüme hızından büyük olduğu durumlarda takip eden dönemlerde kamunun borçlanma maliyetlerinin artacağı öngörülmektedir. Bu durum bütçe açıklarının azaltılmasının kamu borçlanması üzerinde olumlu etkilere neden olacağını ifade etmektedir. Bu noktada bütçe açıklarının sürdürülebilirliğinin ülkedeki borçlanma politikaları açısından dikkate izlenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bütçe açıklarının kamu ekonomisinin büyüklüğüyle bağlantılı olarak önemli sonuçları olmaktadır. Bütçe açıkları neden oldukları enflasyonist ve gelir dağılımını bozucu etkiler nedeniyle çeşitli şekillerde azaltılmaya çalışılmaktadır. Açıkların finansmanı açısından ise iç borçlanma veya parasal finansman arasında tercih sorununun mevcut olduğu görülmektedir. Bu tercih sorununun temel nedeni olarak iç borçlanma, dış borçlanma ve monetizasyonun her birinin ekonomi üzerinde farklı etkilere neden olması gösterilebilir. Öte yandan söz konusu finansman yöntemlerinin

sürdürülebilirliğinin de ekonomik dengeler üzerinde etkili olduğu kabul edilmektedir. Bu nedenle sürdürülebilirliğin belirlenmesinde çeşitli hesaplama yöntemleri geliştirilmiştir. Hesaplama yöntemleri genellikle milli gelir ile açık arasındaki oransal ilişki üzerinden geliştirilmektedir.

Kamu açıkları içinde yer alan bütçe açıklarının sürdürülebilirliği makroekonomik dengelerin sağlanması açısından gerekli unsurlardan biri olarak kabul edilmektedir. Bütçe açıklarının sürdürülemediği durumlarda kamunun borç sarmalına girmesi kaçınılmaz bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bütçe açıklarının sürdürülebilirliği, kamu gelirlerinde artışların sağlanması, kamu harcamalarının denetim altına alınarak etkin bir şekilde büyümeye katkı sunacak şekilde yapılması, kamu borç yönetiminde etkinliğin sağlanması, kamu finansman ihtiyacının en az maliyetle yapılmasına öncelik verilmesi gibi uygulamalar ile sağlanabilecektir. Öte yandan bütçe politikaları belirlenirken kamu açıklarının finansman yöntemlerinin ekonomik etkilerinin ve sürdürülebilirliğinin hesaplanması kamu bütçesinin sürdürülebilir dengelere ulaşması açısından yol gösterici olacaktır.

KAYNAKÇA

- Arın, T. (2004) "Sürdürülebilir Borçluluk: Düşük Gelirli Ülkeler, Orta Gelirli Ülkeler ve Türkiye". Gülten Kazgan'a Armağan, İstanbul Bilgi Ü. Yay.
- Celasun, M. (2002) "2001 Krizi Öncesi ve Sonrası-Makroekonomik ve Mali Bir Değerlendirme" , Orta Doğu Teknik Üniversitesi Uluslararası Ekonomi Kongresi Bildiri Metni, 11-14.09.2002, Ankara.
- Çınar, S., ve Özçalık, M. (2014) "Gelişmekte Olan Ülkelerde Mali Sürdürülebilirlik: Panel Veri Analizi". Journal of Yaşar University, 9(33).
- Çoğürücü, İ., & Çoban, O. (2011) "Dış Borç Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1980-2009)". Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2011(2), 133-149.
- Demir, M., ve Sever, E. (2008) "Kamu İç Borçlanmasının Sürdürülebilirliğinde Faiz Dışı Fazla ve Reel Faiz Oranı Değişkenlerinin Etkisi: Türkiye Uygulaması". İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Araştırma Merkezi Konferansları, 51. Seri.
- Egeli H.ve Özen A. (2013) "Teoride ve Uygulamada Bütçe Politikası", İkinci Basım, Altın Nokta Basım Yayın Dağıtım, İzmir.
- Eğilmez, M. ve Kumcu E.(2013) "Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması", 18. Basım, Remzi Kitabevi, Ankara,

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Göçer, İ. (2013) "Seçilmiş OECD Ülkelerinde Bütçe Açıklarının Sürdürülebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Eş-Bütünleşme Analizi", Journal of Yasar University, 30 (8) ,s.5086-5104
- Göker, Z. (2005) "Sürdürülebilir Borç Düzeyi: Teori ve Türkiye Örneği". Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, (48), 39-49.
- Göktaş, A. (2008) "Türkiye'de Mali Sürdürülebilirlik Üzerine Ampirik Bir Çalışma". İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(2).
- Göktaş, Ö. (2008). "Türkiye Ekonomisinde Bütçe Açığının Sürdürülebilirliğinin Analizi". Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi, (8), 45-64.
- Gürbüz, B. (2012) "Sürdürülebilir Borçlanmanın Eleştirisi: Başka bir Sürdürülebilirlik Olgusu ve Türkiye Örneği". Ekonomik Yaklaşım, 23(82), 1-22.
- İnan, E. A. (2003) "Kamu Borç Stokunun Sürdürülebilirliği ve Türkiye". Bankacılar Dergisi, 46, 15-37.
- IMF, (2001) "The Challenge of Maintaining Long-Term External Debt Sustainability", Working Paper, <https://www.imf.org/external/np/hipc/2001/lt/042001.pdf> , (23.06.2014).
- Kalyoncu. H., (2005) "Bütçe Açıklarının Sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği Üyesi Ülkeler ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama", (Yayınlanmamış Doktora Tezi) Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Kayalıdere G (2011) "Türkiye'nin Maliye Politikalarının Bütçe Kısıtı Teorisi Açısından Sürdürülebilirliği: Var Analizi". İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 55. Seri / Yıl 2011-[1]:35-60.
- Krugman, P. , Çev: R., Oğuz, F., Arslan, M. M., Akkemik, K. A., Göksal, K., & Wells, R. (2011) "Makro İktisat". Palme Yayıncılık.
- Özgen, F. B., ve Karakaya, E. (2006) "Kamu Finansmanında Malî Tutarlılık ve İç Borçların Sürdürülebilirliği: Bütçe Kısıtı Denklemi Üzerinde Analizler". Maliye Dergisi, 151, 103-127.
- Özker, A. N., (2012) "Kamu Açıkları; Yapısal Dinamikler ve Süreçte Çözümlemeler", Dora Basım Yayın Dağıtım, Bursa,
- Parasız, M. İ. (2011) "Keynesyen ve Keynes Sonrası Makro Ekonomi". Ezgi Kitabevi.
- Şen, H., Sağbaş, İ., & Keskin, A. (2010) "Türkiye'de Mali Sürdürülebilirliğin Analizi: 1975-2007". Maliye Dergisi, 158, 103-123.
- Şen H. ve Sağbaş, İ.. (2004) "Bütçe Açıkları Teori ve Türkiye Uygulaması", Seçkin Yayıncılık, Ankara,

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Tiryaki, S.T. (2002) “Cari İşlemler Hesabına Çeşitli Yaklaşımlar, Sürdürülebilirlik ve Türkiye Örneği”, Merkez Bankası, Araştırma Genel Müdürlüğü Çalışma Tebliği, No:8, Ankara,
- Ulusoy, A., ve Cural, M. (2012) "Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde İç Borçların Sürdürülebilirliği". Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 2(4): 1-21.
- Ulusoy A., ve Erdem H. F. (2014) "İç Borçlanma ve Enflasyon Etkileşimi: Türkiye Örneği". Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 12(22): 122-135.
- Yıldırım, K., Karaman D. ve Taşdemir M., (2008) "Makroekonomi", Yedinci Basım, Seçkin Yayınevi, Eskişehir,
- Yılmaz B. E., ve Cural, M. (2012) "Türkiye’de İç Borçlanmadaki Değişimi Belirleyen Faktörlere Yönelik Bir Regresyon Analizi Çalışması:1975-2010". Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, (54): 1-22.

**PSİKOLOJİK SERMAYENİN SINİZM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KÜLTÜREL SIKILIK-
ESNEKLİĞİN DÜZENLEYİCİ ROLÜ***

Cem ŞEN**

H.Nejat BASIM***

ÖZET

Bu çalışma ile işgörenlerin güçlü yönlerinin geliştirilmesinde değişik bir bakış açısı ve soluk getiren psikolojik sermayenin iş performansı ve sinizm üzerindeki etkileri ile örgüt kültürü içerisinde algılanan kültürel sıklık-esnekliğin söz konusu etkiler üzerindeki rolünü tespit etmek ve söz konusu değişkenlerin birbirleriyle olan etkileşimlerini ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Araştırmada araştırma yaklaşımı olarak nicel yöntem, desen olarak ise ilişkisel ve nedensel tarama kullanılmıştır. Kolayda örneklem metodu ile çeşitli bakanlıklarla ve bakanlıkların bağlı/ilgili kuruluşları, devlet ve vakıf üniversiteleri ile özel sektörün Ankara, İstanbul ve İzmir bölgelerinde görev yapan toplam 393 çalışandan anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Araştırmada çeşitli yazılımlar kullanılarak korelasyon ve regresyon analizleri ile yapısal eşitlik modeli kapsamında yol analizi yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar; çalışanların psikolojik sermayeleri arttıkça sinizmlerinin azaldığını ($r = -0,188$; $p < 0,01$); bu süreçte algılanan kültürel sıklık-esnekliğin, psikolojik sermaye-sinizm ilişkisinde düzenleyici bir rolünün olduğunu ($r = -0,60$; $p < 0,05$), algılanan kültürel sıklığın sinizmin etkisini artırırken, algılanan kültürel esnekliğin ise sinizmin etkisini azalttığını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, Sinizm, Kültürel Sıklık-Esneklik, Düzenleyici Etki.

JEL Sınıflandırması: L20, M20, M50.

**THE IMPACT OF PSYCHOLOGICAL CAPITAL ON CYNICISM: THE MODERATOR
EFFECT OF CULTURAL TIGHTNESS-LOOSENESS**

ABSTRACT

In this study, it is aimed to determine the impact of psychological capital, which brings a new perspective and a new breathe into empowering the development of the strengths of the employees, on cynicism, and the moderator effect of perceived cultural tightness-looseness within the organizational culture on the relationship between psychological capital & cynicism, and also the interactions of all

* Psikolojik Sermayenin İş Performansı ve Sinizm Üzerindeki Etkileri: Kültürel Sıklık-Esnekliğin Düzenleyici Rolü” konulu doktora tezinden üretilmiştir

** Dr., Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye, cem.sen@hotmail.com

*** Prof. Dr. Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ankara, Türkiye, nbasim@baskent.edu.tr

these variables among themselves. In this research, quantitative method was used as a research approach; relational and causal screening was used as a research pattern. Data through questionnaires were collected by convenience method from total of 393 employees working in various ministries and affiliated/related institutions, state and foundation universities, and private sector located in Ankara, İstanbul and İzmir. In the research, correlation, regression, one way ANOVA, and path analysis within the context of structural equation modeling were conducted by using various software. The results obtained show that as the psychological capital of the employees increases the cynicism decreases ($r = -0,188$; $p < 0,01$). During this process, there is a clear moderating effect of perceived cultural tightness-looseness on the relationship between psychological capital & cynicism ($r = -0,60$; $p < 0,05$), where perceived cultural tightness increases the effects of cynicism, perceived cultural looseness decreases the effects of cynicism.

Key Words: Psychological Capital, Cynicism, Cultural Tightness-Looseness, Moderator Effect.

JEL Classification: L20, M20, M50.

1. GİRİŞ

Bu çalışmada, psikolojik sermayenin sinizm gibi önemli bir örgütsel sonuç çıktısı üzerindeki etkisi ile kültürel sıklık-esneklik boyutunun söz konusu etki üzerindeki rolünü tespit etmek, etkileşimlerini açıklamada araştırmacılara, örgütsel davranış teorisyenlerine ve uygulamacılara önemli açılımlar sunmak amaçlanmıştır. Psikolojik sermaye, pozitif psikolojik güçlerin sinerjik bir ifadesi (Luthans 2002) olarak işgörenlerin güçlü yönlerinin ön plana çıkarılıp geliştirilmesinde değişik bir bakış açısı ve soluk getirmiştir. Benzer şekilde kültürel sıklık-esneklik boyutu da örgüt kültürü yazınında baskın paradigma olan değerler yaklaşımını, durumsal norm ve kuralların etkilerini dikkate alarak farklı bir perspektiften sorgulamaya çalışmaktadır (Gelfand, Nishii ve Raver, 2006).

Beşeri sermaye, kaynak temelli yaklaşım tarafından sahip olunan kaynaklar arasında diğer tüm kaynaklar içerisinde evrensel olarak en değerli, eşsiz ve taklit edilmesi en zor kaynak olarak gösterilmektedir (Luthans ve Youssef, 2004). Bu bağlamda çalışanların örgütsel başarıda, yüksek verimlilik ve performans kriterlerini elde etmede başrol oynadığı ifade edilebilir. Son yıllarda insan ögesinin esasını teşkil ettiği beşeri kaynak ve sermayesi üzerindeki olumlu etkisinin, psikolojik sermayeyi oldukça popüler hale getirdiği ve konuya yönelik çalışmaların artarak devam ettiği (Ardichvili, 2011); psikolojik sermayenin kaynağı olarak da pozitif psikolojideki teori ve araştırmaların örgütsel alana uygulanması olduğu (Çetin ve Basım, 2012) vurgulanmaktadır.

Pozitif psikolojinin gündeme getirilmesinin temel nedeni olarak geleneksel psikolojinin sağlıklı bireylerin gelişen ve değişen ihtiyaçlarını gidermede yetersiz kalması gösterilebilir. Pozitif psikolojiyi örgütsel alanla tanıştıran pozitif örgütsel davranış, kişilerin zayıf yönleri yerine güçlü yönlerine vurgu

yapılarak onların geliştirilmesini (Seligman, 2002; Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000) hedefleyen yeni bir yaklaşımdır. Söz konusu yeni bakış açısı ve yaklaşım; belirli bir kuramsal bir çerçeve ve araştırma ile desteklenen, bireysel ve örgütsel başarının sağlanmasında performansın iyileştirilmesi için ölçülebilir, geliştirilebilir ve etkili bir şekilde yönetilebilir pozitif eğilimli insan kaynaklarının güçlü yönleri ve psikolojik kapasiteleri hakkındaki çalışma ve uygulamaları araştırmaktadır (Luthans, 2002a; 2002b; Donaldson ve Ko, 2010; Luthans, Avolio, Avey ve Norman, 2007; Avey, Luthans ve Youssef, 2010). Yapılan araştırmalar neticesinde ortaya konulan psikolojik sermaye, özellikle örgütsel çıktılara yaptığı katkısı ve yarattığı çarpan/kaldıraç etkisi ile kamu ve özel sektör dâhil toplumun her kesimindeki kuruluşlarında kazanılması, geliştirilmesi ve yönetilmesi gereken bir güç (Luthans ve Youssef, 2007) olarak karşımıza çıkmıştır.

Benzer şekilde mikro, mezo ve makro seviyedeki örgütsel kuramlarda tartışılmaz şekilde önemli ve etkili konuma sahip örgüt kültürü (Robert ve Wasti, 2002) ve söz konusu kültürü anlama ve etkilerini maksimize etme yolunda (Wasti ve Fiş, 2010) daha önce üzerinde fazlaca durulmamış boyutlardan da yararlanılması düşüncesi (Gelfand vd., 2006) her geçen gün önemini artırmaya devam etmektedir. Bu bağlamda öne çıkan özellikle kültür yazınındaki çalışmaların ağırlıkla yöneldiği değerler yaklaşımından sıyrılıp norm ve kuralların davranışlara etkisini sorgulayan kültürel sıklık-esneklik boyutunun (Gelfand vd., 2006), örgütteki çalışanların performanslarının karşılığını alamadıklarında gösterebilecekleri sosyal ve ekonomik açıdan olumsuz etkileri olan sinik tutum ve davranışları etkilemesi beklenmektedir.

Yazında, işgörenlerin pozitif psikolojik durumlarının geliştirilmesi kapsamında, pozitif güçlerin sinerjik ifadesi olan psikolojik sermaye (Luthans, 2002a; 2002b; Luthans ve Youssef, 2004; Luthans, Youssef ve Avolio, 2007a; Brandt, Gomes ve Boyanova, 2011) ile sinizm ile arasında ise olumsuz (Avey, Wernsing ve Luthans, 2008b; Avey, Luthans ve Youssef, 2010; Avey, Reichard, Luthans ve Mhatre, 2011; Karacaoğlu ve İnce, 2012) ilişkiler olduğu belirtilmektedir. Yapılan çalışmalarda psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkilerini doğrulayan sonuçlara ulaşıldığı görülmekle birlikte, söz konusu doğrusal ilişkilerdeki düzenleyici değişkenlerin neler olabileceği noktasında yeterince araştırma yapılmadığı görülmektedir. Bu bağlamda araştırmanın başlangıç noktasını, psikolojik sermayenin her durumda sinizmi azaltan bir etkiye sahip olup olmadığı ve işgörenlerin örgüt içerisinde algıladıkları kültürel sıklık-esnekliğin söz konusu etkideki katkısının ne olabileceği soruları oluşturmaktadır. Psikolojik sermaye her ne kadar örgütsel sonuç değişkenlerini olumlu bir şekilde etkileme potansiyeli taşısa da, kültürel sıklık-esneklik gibi durumsal değişkenlerin söz konusu etkileşimdeki rolü/düzenleyici etkisi henüz dikkate alınıp sorgulanmamıştır. Bu kapsamda çalışmanın konusu, psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkileri ile örgüt kültürü içerisindeki kültürel sıklık-esnekliğin söz konusu etkiler üzerindeki düzenleyici rolünü incelemek olarak belirlenmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Sinizm

Bireylerin sadece kendi menfaatlerini gözetmeleri, bu nedenle de herkesi çıkarıcı ve güvenilmez kabul etmeleri neticesinde diğer bireylere olumsuz düşünceler beslemeleri anlamına gelen sinizm (James, 2005), son yıllarda adından çokça söz ettirmeye başlayan örgütsel davranış sonuç değişkenlerinden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ilginin altında sinizmin örgütler için zararlı bir çalışan tutumu olarak görülmesi, etkinlik ve etkililiğin azalmasının temel nedenlerinden biri olarak sayılması yatmaktadır (Bommer, Rich ve Rubin, 2005). Bir başka ifadeyle sinizm, örgütlerin başarısını engelleyen önemli bir tehdit unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır.

Örgütsel sinizm ise bireyin içerisinde yer aldığı örgüte yönelik taşıdığı ve hissettiği olumsuz tutumlardır (Andersson ve Bateman, 1997). Yapılan araştırmalar, örgütsel sinizmin bilişsel, duyuşsal ve davranışsal öğeler içeren, belirli ve büyük bir güce dayanan olumsuz bir tutum (Dean, Brandes ve Dharwadkar, 1998) olduğunu ortaya çıkarmıştır. Örgütsel sinizmin bilişsel boyutuna göre işgörenler; örgütlerinin adalet, dürüstlük ve bütünlükten yoksun olarak uygulamalarıyla kendilerine ihanet ettikleri inancını taşımaktadır (Özgener, Ögüt ve Kaplan, 2008). Duyuşsal boyut örgüte duyulan küçümseme, saygısızlık, üzüntü, sıkıntı, öfke, bıkkınlık ve utanç duyma gibi güçlü duygusal tepkileri içermektedir (Dean vd., 1998). Davranışsal boyut ise örgütü aşağılayan, küçük düşürmeye çalışan, sert eleştiri, alaycı yorum ve karamsar tahminleri içermektedir (Brandes, Dharwadkar ve Dean, 1999).

Sinizmin ortaya çıkmasında bireysel nedenler olarak yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi (Mirvis ve Kanter, 1991) ve çalışma süresi (James, 2005) gibi demografik değişkenlerin etkili olduğu; örgütsel nedenler olarak ise işgören ile örgüt arasında var olduğuna inanılan psikolojik sözleşme ihlalleri (Abraham 2000), örgütsel destek algısının düşük olması, örgütsel adaletsizlik, klasik iş yöntemleri ve değerleri, çok uzun çalışma süreleri, mobbing ve kötü yönetimi içeren örgütsel politikalar (Cartwright ve Holmes, 2006), etkin olmayan liderlik ve işgörenlere saygı duyulmaması, örgütsel küçülme, yeniden yapılanma ve işgörenlerin işten çıkarılması (Abraham 2000), düşük örgütsel performans ve başarısız örgütsel değişim girişimleri (Andersson ve Bateman, 1997) gibi bilişsel, duygusal ve örgütsel birçok faktör yer almaktadır.

Yapılan birçok araştırma ile sinizmin, hem kamu hem de özel sektör örgütlerinde yaşanabildiğini ortaya koymuştur. Kamuda sinizmin görülmesinin nedeni olarak kamu örgütlerinin yapısal olarak bürokratik örgüt özelliklerini göstermesi (Albrecht, 2002), özel sektörde sinizmin görülmesinin temelinde ise hiyerarşinin en üstünden en altına kadar iş ahlakı yüksek işgörenlerin örgütlerine katkı sağlamak için olağanüstü çaba sarf etmelerine rağmen karşılığını alamamaları iş alanına ilişkin karşılıklı düşmanlık ve güvensizliğin artması (James, 2005) yatmaktadır. Sinizmden kaynaklanan

olumsuzlukların giderilmesi maksadıyla işgörenlerin güçlü yönlerinin geliştirilmesinde değişik bir bakış açısı ve soluk getiren psikolojik sermayeden faydalanabileceği düşünülmektedir.

Sinizm düzeyleri yüksek işgörenlerin; örgütsel bağlılıklarında azalma, işe yabancılaşma, işe devamsızlık ve işten ayrılma niyetlerinde bir artış (Dean vd., 1998; Abraham, 2000), algılanan örgütsel desteklerinde azalma (Byrne ve Hochwarter, 2008), haksız muameleye uğradıkları düşüncesi ile yönetime olan güvensizliklerinde bir artış, yaratıcılık ve üretkenliklerinde azalma (Kanter ve Mirvis, 1989) ve morallerinde düşüklük (Premeaux ve Mondy, 1986) olduğu tespit edilmiştir.

2.2. Psikolojik Sermaye

Örgütsel başarının sağlanmasında tarihsel süreç izlendiğinde geleneksel, beşeri ve sosyal sermayenin artık tek başlarına yeterli olamadığı ifade edilebilir. Burada insan faktörünü öne çıkaran psikolojik sermayeye olan ihtiyaç gün yüzüne çıkmaktadır (Youssef ve Luthans, 2007). Luthans ve arkadaşları (2007a), psikolojik sermayenin tarihsel sürecin son halkasını oluşturduğu ve bu nedenle de bütüncü bir etkiye sahip olarak geleneksel, beşeri ve sosyal sermayenin yapacağı etkiden daha büyük ve etkili bir potansiyeli içerisinde barındırdığını vurgulamaktadır.

Tarihsel süreç kapsamında bireyin pozitif psikolojik durumunu geliştirmek olarak tanımlanabilen psikolojik sermaye; zor görev ve işleri başarabilmek için gerekli çabayı gösterebileceğine güvenip inanma (öz yeterlilik), şimdi ve gelecekte başarılı olacağına dair pozitif beklenti içerisinde olma (iyimserlik), hedeflere ulaşmada gerekli azim ve kararlılığı gösterme (umut), zorluk ve problemlerle karşılaşıldığında yılmadan başarıya ulaşma (psikolojik dayanıklılık) ile karakterize edilmektedir (Luthans ve Youssef, 2004; Luthans, Avolio, Walumbwa ve Li, 2005; Luthans vd., 2007; Brandt vd., 2011). Son dönemdeki görgül çalışmalar, psikolojik sermayenin en önemli yönünün gelişmeye açık (Luthans, Zhu ve Avolio, 2006; Walumbwa, Luthans, Avey ve Oke, 2011) ve yüksek performans sağlayan bir yapıya sahip olduğunu (Avey, Luthans ve Jensen, 2009) ortaya koymaktadır. Bu kapsamda psikolojik sermayenin durumsal özelliği, dolayısıyla eğitimlerle geliştirilmeye açık olması (Luthans vd., 2006; Luthans, Avey, Avolio ve Peterson, 2010) onun en büyük rekabetçi avantajını oluşturmaktadır.

Bireylerin pozitif psikolojik süreçlerinden öz yeterlilik, iyimserlik, umut ve psikolojik dayanıklılık unsurlarının tamamını içerisinde barındıran psikolojik sermaye, söz konusu niteliklerin bütüncül etkilerinin ötesinde sinerjik bir yapıya sahiptir (Çetin ve Varoğlu, 2015). Teorik açıdan en çok gelişen ve üzerinde en çok araştırma yapılan öz yeterlilik, Bandura'nın (2001) Sosyal Bilişsel Kuramında öne çıkan bir kavramdır. Öz yeterlilik, kişinin belirli bir alandaki motivasyonunu ve bilişsel kaynaklarını, yaşamındaki olayları kontrol etmesi ve karşılaştığı sorunları aşabileceğine dair kendi yeteneklerine olan güveni veya inancıdır (Stajkovic ve Luthans, 1998). Öz yeterlilik bireyin güçlü yönlerinin en önemlilerinden biri olarak kabul edilebilir, ancak burada öz yeterlilik kavramı ile kişinin

yetkinliği ile değil, kişinin kendi yeteneklerine olan inancı vurgulanmaktadır. Bir faaliyet aşamasının seçilmesinden ve başlatılmasından önce çalışanlar kendi yetenekleri hakkındaki bilgileri tartmakta, işlemekte ve toplamakta; öz yeterliliği yüksek kişiler, görevlerini yerine getirmede kendilerini zorlayıcı ve mücadele gerektiren görevler seçmekte ve bu inançlarını önlerine çıkan engeller karşısında (Çetin ve Basım, 2012), kararlı tutumlarından vazgeçmeden sürdürebilmektedir.

İyimserlik, pozitif düşüncenin gücü olarak değerlendirilebilecek bir kavram olup, köklerini Seligman'ın pozitif psikoloji temelli teorik tartışmalarından almaktadır (Luthans, Luthans ve Youssef, 2008a). Bu kapsamda, iyimser kişiler, bugün ve gelecekte başarılı olacaklarına dair olumlu düşüncelerini muhafaza ederler (Peterson, Luthans, Avolio, Walumbwa ve Zhang, 2011). Snyder (2002), umudu bireyin başarıya ulaşmak için belirlediği amaç ve bu amaca ulaşmak için yönlendirdiği enerjisi ve izlediği yol olarak tanımlamıştır. Umudu, değerli amaçlar belirleyebilme ve bu amaçları elde etmek için kişinin karşılaştığı engellerin üstesinden gelebileceğine dair inancını kapsayan motivasyonel bir durum olarak da tanımlamak mümkündür (Çetin ve Basım, 2012). Örgütsel anlamda umut ise örgüt üyelerinin, örgüt amaçlarına ulaşmada ve görevlerini başarmada karşılaştıkları zorlukları aşması (Rego, Ribeiro, eCunha ve Jesuino, 2010) ve söz konusu engellerin aşılmasını sağlayacak alternatif yolları proaktif olarak belirlemesidir. Psikolojik dayanıklılık, bireyin belirli risk ve olumsuz koşullar altındaki durumlarla başa çıkması ve gösterdiği olumlu uyumu şeklinde tanımlanmaktadır (Masten ve Reed, 2002). Kişinin zorluk ve problemlerle karşılaştığında yılmadan ve yıkılmadan başarıya ulaşma yeteneği olarak görülmektedir (Luthans vd., 2007). Pozitif örgütsel davranış bağlamında ise zorluk, belirsizlik, çatışma, başarısızlık, değişim ve artan sorumluluk karşısında kendini toparlama kapasitesi olarak tanımlanmaktadır (Luthans, 2002).

Yapılan birçok araştırma ile psikolojik sermaye ile sinizm arasında anlamlı ve negatif yönde ilişki olduğu bulgulanmıştır (Avey vd., 2008b; 2010; 2011; Karacaoğlu ve İnce, 2012). Avey ve arkadaşları (2008b) tarafından ABD'deki çeşitli örgütlerde değişik kademelerde çalışan çalışanlar üzerinde yapılan bir araştırmada psikolojik sermaye ile sinizm arasında anlamlı ve negatif yönde bir ilişki olduğu bulgulanmıştır. ABD'de çapında çeşitli örgütlerin değişik kademelerinde çalışan toplam 336 çalışan üzerinde yapılan diğer bir araştırmada da psikolojik sermayenin örgütsel sinizmi negatif yönde etkilediği ortaya konulmuştur (Avey vd., 2010). Avey ve arkadaşları (2011) tarafından yapılan ve 51 farklı çalışmayı ve toplamda 12.567 çalışanı içeren meta analize göre psikolojik sermaye sinizm arasında anlamlı ve negatif yönde bir ilişki bulunmaktadır. Karacaoğlu ve İnce (2012) tarafından Kayseri ilindeki imalat sanayi işletmelerinde çalışan 300 kişi üzerinde yaptıkları araştırma ile psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasında negatif bir ilişkinin olduğunu ortaya konulmuştur.

Psikolojik sermayenin açıklanmasında başvuru Pozitif Duygular Teorisi (Fredrickson, 2001), olumlu duyguların problem çözme ve yaratıcılık gibi entelektüel, koordinasyon ve stresle baş etme gibi

fiziksel, kişisel ilişkiler gibi sosyal kaynaklarla birlikte psikolojik iyi oluş ve mutluluk gibi psikolojik kaynakları da artırdığını ifade etmektedir (Çetin, Hazır ve Basım, 2013). Bu kapsamda örgütlerin, psikolojik sermayeleri ile beşeri kaynaklarını tam kapasiteyle kullanarak belirledikleri amaçlara ulaşmada çalışanlarının sinik tutumlarını azaltabilecekleri söylenebilir.

Bu bağlamda, psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanların sahip olduğu pozitif duygu, düşünce ve davranışların örgütsel sinizmi ve etkilerini azaltabileceği ileri sürülebilir. Bu çerçevede, çalışanların psikolojik sermayeleri ile sinizm arasındaki ilişkiyi test etmek üzere aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 1: *Çalışanların psikolojik sermayelerinin sinizm üzerinde ters yönde etkisi vardır.*

2.3. Kültürel Sıkılık-Esneklik

Son dönemde kültür yazınında gündeme gelen kültürel sıkılık-esneklik boyutu, kültür yazınında baskın olan değerler yaklaşımından sıyrılıp, farklı bir bakış açısı ile norm ve kuralların davranışlara etkisini sorgulamaktadır (Gelfand vd., 2006). Yalnızca değerlere odaklanıldığında, normların, kuralların, sosyal ağ ve çevre gibi daha büyük sosyal yapıların davranışlar üzerindeki etkisi göz ardı edilmiş olmaktadır (Wasti ve Fiş, 2010). Söz konusu durum, davranışın belirlenmesinde kişilik ile durumsallığın rolü bağlamındaki tartışmaları hatırlatmaktadır (Gelfand vd., 2006). Benzer şekilde kültüre yönelik yapılan araştırma ve çalışmaların da, değerler gibi kişisel değişkenleri ele alırken, durumsal norm ve kısıtları dikkate almadığı ifade edilmektedir (Wasti ve Fiş, 2010). Bu konudaki eksikliğin farkına varan Gelfand ve arkadaşları (2006) kültürel sıkılık-esneklik boyutunu, belirli bir topluluktaki normların gücü ve yaptırımların düzeyi olarak tanımlamıştır. Normların gücü, toplum içerisindeki yaygınlığı ve ne derece anlaşıldığını; yaptırımların düzeyi ise, normlardan sapılmasına gösterilen toleransı ifade etmektedir (Chan, Gelfand, Triandis ve Tzeng, 1996).

Kültürel olarak sıkı toplumlardaki bireyler düşük düzeyde psikolojik farklılaşma gösterirken, esnek toplumlarda düşük düzeyde psikolojik farklılaşma gösterip, kendilerini toplumdaki diğer bireylerden ayırdıkları vurgulanmaktadır (Witkin ve Berry, 1975). Triandis (1989) kültürel sıkılık-esnekliği belirsizlikten kaçınma, güç mesafesi, bireycilik-toplulukçuluk ve erillik-dişillik gibi diğer kültürel boyutlarla doğrudan ilişkili ve onların tamamlayıcısı, ancak yine de onlardan farklı bir boyut olarak almıştır. Konuya yönelik Gelfand, Raver,..., Yamaguchi (2011) tarafından 33 ülkede toplam 7.293 katılımcı ile yapılan araştırmada; kültürel sıkılık ve esneklik boyutunun diğer kültürel boyutlardan farklı ve onları tamamlayıcı karakterde olduğu doğrulanmış, Türkiye en sıkı kültüre sahip yedinci ülke olmuştur. Örgüt kültürünün toplumsal kültürden çok fazla farklılık göstermeyeceği ve sıkı toplumlardaki örgütlerin toplumsal normlardan etkilenmesinin kaçınılmaz olduğu (Gerhart, 2008) noktasından hareketle, Türkiye bağlamındaki örgütlerin incelenmesinde kültürel sıkılık-esneklik

boyutunun en az diğer kültürel boyutlar kadar önemli ve etkili olduğu, bu nedenle de konuya yönelik çalışmalara ağırlık verilmesinin yapılan analizlerin değerini artırabileceği ifade edilebilir.

Gelfand ve arkadaşlarının (2006) kültürel sıklık-esneklik boyutuna ilişkin tanımına dönülecek olursa, belirli bir topluluktaki norm ve yaptırımların bağlayıcılığından söz etmektedir. Norm, herhangi bir kültürde bireylere yol gösteren, doğru ve yanlış ayrımını belirleyen belirgin ve yol gösterici kural ve standartlardır (Robbins ve Judge, 2012). Normların bağlayıcılığı, belirli bir toplumda normların ne ölçüde belirgin ve yaygın olduğu; yaptırımların bağlayıcılığı ise söz konusu normlardan sapmalara ne ölçüde tolerans gösterildiği ve/veya cezalandırıldığı ile ilgili olmaktadır (Wasti ve Fiş, 2010). Sıkı toplumlarda normlar açık ve seçik olarak belirlenmiştir, denetim fazladır, normlardan sapmalara karşı ağır yaptırımlar vardır, farklılaşmalar azaltılırken benzerlikler artmıştır, sosyal çevreye uyum, dolayısıyla toplumsal benlik çok önemlidir ve hesap verme zorunluluğu yoğundur (Gelfand vd., 2006). Sıkı toplumlardaki sınırlayıcı sosyalizasyon süreci, aileden başlayarak okul ve diğer sosyal çevreler ile birlikte bireyin kurallara uymasını gözetir (Wasti ve Fiş, 2010). Böyle özellikler sergileyen toplumlardaki bireyler, bir yandan kendi tutum ve davranışlarının normlara uygunluğuna odaklanırken, öte yandan toplumdaki diğer bireylerin norm ve kuralları ihlal etmesine karşı tepki gösterebilmektedir. Esnek toplumlarda ise birçok sosyal durum için önceden belirlenmiş normlar yoktur, normlardan sapmalara karşı geniş bir tolerans vardır, farklılaşmalar daha fazladır, sosyal çevreye uyum yerine bireysel benlik esas alınmakta, hesap verme zorunluluğu daha az hissedilmektedir (Chan vd., 1996). Birey, ideal benliği rehber edinerek başarmaya odaklanmaktadır, çünkü başarının hata yapmamaktan daha önemli olduğuna inanmaktadır (Wasti ve Fiş, 2010).

Kültürel sıklık-esneklik boyutu örgütsel seviyede ele alındığında, örgüt içerisinde yer alan çalışanların uyması gereken normların sayısı, niteliği, yaptırımların gücü ile örgütün söz konusu normlardan sapmaya karşı ne tür yaptırımlar uyguladığı ile ilgili olduğu görülmektedir (Gelfand vd., 2006; Wasti ve Fiş, 2010). Bu bağlamda; sıkı kültüre sahip toplumlarda faaliyet gösteren örgütlerin de sıkı kültüre sahip olacağı, kültürel olarak esnek toplumlarda faaliyet gösteren örgütlerin ise esnek kültüre sahip olacağı düşünülebilir. Kültürel sıklığın yüksek olduğu örgütlerde; sıkı norm ve kurallar, normlardan sapmaları engellemek ve kurallara uymayı sağlamak amacıyla yüksek oranda baskı, kısıtlama, yaptırım ve kontrol, düzen, uyum ve istikrar, değişime kapalı, merkezi bir yapı ile güç ve bilgi dağılımında dikey yönlülük ve üst düzey bir hiyerarşi (Gelfand vd., 2006; Wasti ve Fiş, 2010), gelişmiş performans izleme ve değerlendirme sistemleri (Martin ve Freeman, 2003) ile örgütsel hedeflere yeterli katkıyı sunmayan çalışanların cezalandırılması (Kobayashi, 1998) ön plandadır. Kültürel esnekliğin yüksek olduğu örgütlerde ise; görece daha esnek norm ve kurallar, normlardan sapmaya ve yanlışlara daha olumlu bir yaklaşım, sapmalara verilecek yaptırım tehdidinin daha düşük, yeni deneyim ve değişimlere açık, merkezi olmayan bir yapı, yatay iletişim, kararlara katılım, güç ve bilgi dağılımında

adalet, eşitlik, daha az biçimsel bir yapı, hesap verme zorunluluğunun görece daha düşük ve kişisel inisiyatif alabilmenin daha kolay, farklılık ve özgünlüğün teşvik edildiği süreçler (Gelfand vd., 2006; Wasti ve Fiş, 2010) ön plandadır. Bu bağlamda, kültürel sıklığın yüksek olduğu örgütlerde çalışanların, kendi davranışlarını örgütsel norm ve kurallar ile yönetici ve çalışma arkadaşları tarafından kabul çerçevesinde şekillendirmesi söz konusu olmaktadır (Üstün, 2015; Wasti ve Fiş, 2010). Kültürel esnekliğin yüksek olduğu örgütlerde ise çalışanlar, davranışlarını toplumsal kabul üzerine değil, sorumluluklarının bilincinde olarak başarı, kişisel tatmin, fayda ve güven temelinde şekillendirmektedir (Chan vd., 1996; Gelfand vd., 2006; Üstün, 2015; Wasti ve Fiş, 2010).

2.4. Psikolojik Sermaye-Sinizm Etkileşiminde Kültürel Sıklık-Esnekliğin Düzenleyici

Rolü

Örgüt içerisinde pozitif güçlerini diğer işgörenlere göre daha etkin bir şekilde kullanabilenlerin, negatif örgütsel sonuç çıktılarının engellenmesi ya da etkilerinin hafifletilmesine yardımcı olduğu, özellikle de bu bağlamda da psikolojik sermaye ile sinizm arasında anlamlı ve olumsuz yönde bir ilişki olduğu yukarıdaki bölümlerde ortaya konulmuştur. Yapılan araştırmalar sonucunda örgütsel düzeyde verimsizliğe neden olan sinizm ile kültürel sıklık-esneklik boyutu arasındaki ilişkiyi irdeleyen çalışmalara rastlanılmamıştır. Buna sebep olarak yine kültürel sıklık-esneklik boyutunun kültür yazını için görece yeni bir kavram olması (Wasti ve Fiş, 2010) gösterilebilir.

Sinizme neden olan faktörler incelendiğinde, söz konusu faktörlerin birçoğunun daha çok sıkı kültüre sahip toplum ve örgütlerin özelliklerinden kaynaklandığı ileri sürülebilir. Çünkü kültürel sıklık, daha önceki bölümlerde belirttiği üzere, beraberinde sıkı normlar, söz konusu normlara uyum, normlardan sapmaları engellemek ve kurallara uymayı sağlamak maksadıyla yüksek oranda baskı, kısıtlama, yaptırım ve kontrolü (Gelfand vd., 2006) getirmektedir. Böyle özellikler sergileyen toplum ve örgütlerdeki bireyler, bir yandan kendi tutum ve davranışlarının normlara uygunluğuna odaklanırken, öte yandan toplumdaki diğer bireylerin norm ve kuralları ihlal etmesine karşı tepki gösterebilmektedir. Özellikle işgörenler bu tür çalışma ortamlarında kendi menfaatlerini daha çok gözetmeye, diğer çalışma arkadaşlarına güvenmemeye, sonuç olarak da içerisinde yer aldığı örgütüne karşı bilişsel, duyuşsal ve davranışsal öğeler içeren, belirli ve büyük bir güce dayanan olumsuz tutumlar oluşturmaya (Andersson ve Bateman, 1997; Dean vd., 1998) başlamaktadır. Bu da doğal olarak işgörenlerin örgütsel bağlılıklarında azalma, işe yabancılaşmaları, işe devamsızlık ve işten ayrılma niyetlerinde bir artış, yönetime olan güvensizliklerinde bir artış, yaratıcılık ve üretkenliklerinde azalma ve morallerinde düşüklüğe yol açabilmektedir. Oysa kültürel esnekliğe sahip toplum ve örgütler beraberinde görece daha esnek normlar, normlardan sapmaya ve yanlışlara daha olumlu bir yaklaşım, sapmalara verilecek ceza tehdidinin daha düşük, yeni deneyim ve değişimlere açıklık, hesap verme zorunluluğunun görece daha düşük ve kişisel inisiyatif alabilmenin daha kolay olduğu süreçleri getirmektedir (Gelfand vd., 2006).

Bu tür süreçlerin izlendiği toplum ve örgütlerdeki bireyler, toplumdaki diğer bireylerin norm ve kuralları ihlal etmesine karşı tepki göstermemektedir.

Yukarıda sunulan bilgiler ışığında, psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde, örgüt içerisinde algılanan kültürel sıklık-esnekliğin aktif bir rol oynayabileceği ifade edilebilir. Çünkü teorik tartışmalar bizi psikolojik sermayenin sinik tutumların etkilerinin azaltılmasında kültürel sıklık-esnekliğin doğrudan bir düzenleyici etki gösterebileceği savına götürmektedir. Başka bir ifadeyle, psikolojik sermaye düzeylerinin sinizme neden olan faktörlerin etkisinin azaltılmasında, örgüt içerisindeki kültürel sıklık-esnekliğin daha esnek algılandığı koşulların olumlu katkı sağlayabileceği vurgulanabilir. Bu yargı, istenmeyen örgütsel sonuç çıktıları engellemenin ya da etkilerinin azaltılmasında psikolojik sermayesi yüksek işgörenleri istihdam etmenin yanında, örgüt içerisinde onları pozitif şekilde destekleyecek kültürel esnekliğe sahip bir ortamın yaratılmasının da gerekli olduğuna işaret etmektedir. Bu bağlamda sinizme neden olan faktörlerin sıkı toplum ve örgütlerde olumsuz yönde, esnek toplum ve örgütlerde ise olumlu yönde etkilendiği ileri sürülebilir. Bu çerçevede, algılanan kültürel sıklığın/esnekliğin; psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisi ile etkileşimini tartışmak üzere aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

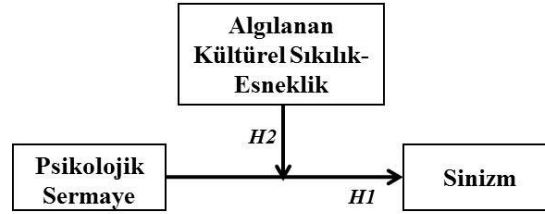
Hipotez 2: *Psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde, algılanan kültürel sıklığın/esnekliğin olumsuz/olumlu yönde düzenleyici etkisi vardır. Şöyle ki; algılanan kültürel sıklık/esneklik yüksek olduğunda, psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisi de azalmaktadır/artmaktadır.*

3. ARAŞTIRMA TASARIMI VE YÖNTEMİ

3.1. Araştırma Modeli

Bu araştırmanın amaçlarını gerçekleştirmek ve sonuçlarını tartışmak için bir model oluşturulmuş, araştırma bağlamına uygun bir örneklemede kamu ve özel sektörde çeşitli kademelerde çalışan ve yöneticilerden elde edilen veriler çerçevesinde test edilmiştir. Bu çalışmanın gündeme getirilmesi, başka bir ifadeyle algılanan kültürel sıklık-esneklik boyutunun psikolojik sermaye ile iş performans ve sinizm üzerindeki etkilerinin araştırılması ve ölçülmesi, kişisel ve örgütsel verimlilik ve performans artışını sağlayan bir gücün de yönetilebilmesine imkân verebileceği düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Buraya kadar açıklanan kuramsal gerekçeler ışığında geliştirilen hipotezlerin test edileceği araştırma modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezler



3.2.Örneklem

Araştırmada kolayda örneklem metodu ile çeşitli bakanlıklarla ve bakanlıkların bağlı/ilgili kuruluşları, devlet ve vakıf üniversiteleri ile özel sektörün Ankara, İstanbul ve İzmir bölgelerinde görev yapan toplam 393 çalışandan anket yöntemiyle elde edilen veriler kullanılmıştır. Araştırmaya katılanların %68'i erkek, %32'si kadın olup %1,5'i lise, %2,%'i ön lisans, %27,5'i üniversite, %40'ı yüksek lisans ve %28,5'i doktora eğitimi almıştır. Katılımcıların yaşı 22-60 yaşları arasında değişmekte, yaş ortalaması ise 38,16; çalışma süresi 1-35 yıl aralığında değişmekte, ortalaması ise 12,92 yıldır.

3.3. Ölçüm Araçları

3.3.1. Kültürel Sıkılık-Esneklik Boyutu Ölçeği: Gelfand ve arkadaşlarının (2011) geliştirdiği ve Özeren'in (2011) Türkçe'ye uyarladığı ölçek, toplam 6 maddeden oluşmakta ve 6'lı Likert tipi ölçek ile değerlendirilmektedir. Bir maddenin çıkarıldığı ölçeğin Cronbach alfa güvenirlik katsayısı 0,784 olarak tespit edilmiştir.

3.3.2. Psikolojik Sermaye Ölçeği: Luthans ve arkadaşlarının (2007) geliştirdiği ve Çetin ve Basım'ın (2012) Türkçe'ye uyarladığı ölçek, toplam 24 madde ve öz yeterlilik, iyimserlik, umut ve psikolojik dayanıklılık alt boyutlarından oluşmakta ve 6'lı Likert tipi ölçek ile değerlendirilmektedir. Üç maddenin çıkarıldığı ölçeğin Cronbach alfa güvenirlik katsayısı 0,854 olarak tespit edilmiştir.

3.3.3. Sinizm Ölçeği: Brandes ve arkadaşlarının (1999) geliştirdiği ve Karacaoğlu ve İnce'nin (2012) Türkçe'ye uyarladığı ölçek, toplam 13 maddeden oluşmakta ve 5'li Likert tipi ölçek ile değerlendirilmektedir. Ölçeğin Cronbach alfa güvenirlik katsayısı 0,925 olarak tespit edilmiştir.

Ölçeklerin geçerlilik değerlerinin yeterli olduğuna (Meyers, Gamst ve Guarino, 2013) ilişkin bilgiler, Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Ölçeklerin Güvenilirliği ve Geçerliliğine İlişkin Bilgiler

ÖLÇEK	$\Delta\chi^2/df$	NFI	GFI	CFI	RMSEA
Kültürel Sıkılık-Esneklik	0,921	0,995	0,995	1,000	0,000
Psikolojik Sermaye	2,884	0,905	0,890	0,910	0,065
Sinizm	2,397	0,966	0,971	0,980	0,060

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

4.1. Verilerin Analizi, Bulgular ve Yorumlar

Elde edilen veriler, SPSS-20.0, PROCESS (SPSS Makro 2.16.3) ve AMOS-21.0 yazılımları yardımıyla analize tabi tutulmuş, değişkenler arasındaki ilişkileri içeren korelasyon analizi sonuçları, Tablo 2’de görülmektedir. Psikolojik sermaye ile sinizm arasında negatif yönlü ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki ($r=-0,188$; $p<0,01$), kültürel sıkılık-esneklik arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki ($r=0,111$; $p<0,05$); kültürel sıkılık-esneklik ile sinizm arasında ise, negatif yönlü ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki ($r=-0,228$; $p<0,01$) tespit edilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Değişkenler	Psikolojik Sermaye	Sinizm	Kültürel Sıkılık-Esneklik
Psikolojik Sermaye	1		
Sinizm	-0,188** (p = 0,000)	1	
Kültürel Sıkılık-Esneklik	0,111* (p = 0,028)	-0,228** (p = 0,000)	1

* p<0,05; ** p<0,01

Ayrıca çalışmada psikolojik sermayenin sinizmi yordama becerilerini tespit etmek amacıyla regresyon analizi uygulanmış, psikolojik sermayenin, sinizm üzerindeki değişimin, %3,3’ünü anlamlı bir şekilde açıkladığı ($F=14,259$; $p<0,01$) tespit edilmiştir (Tablo 3).

Tablo 3. Sinizmin Psikolojik Sermaye ile Yordanmasına İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlamlılık
	β	Std. Hata	Beta		
Psikolojik Sermaye	-0,200	0,053	-0,188	-3,776	0,000
Bağımlı Değişken: Sinizm					

Psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkileri ile örgüt kültürü içerisinde algılanan kültürel sıkılık-esnekliğin söz konusu etkiler üzerindeki düzenleyici etkisini belirlemek amacıyla son dönemde uluslararası yazında sıklıkla, yerel yazında ise yeni yeni kullanılmaya başlanan PROCESS (SPSS Makro

2.16.3) yazılımı kullanılmıştır. PROCESS; bağımsız, aracı, bağımlı ve düzenleyici değişkenlerden oluşan bir modelin arasındaki kompleks ilişkiler ağının tek bir modelde ortaya konulması ile geleneksel olarak kullanılan iki ayrı modelden elde edilebilecek veriden daha detaylı ve açıklayıcı bilgi elde edilmesini sağlayabilmektedir (Fairchild ve MacKinnon, 2009). Bu düşünceden hareketle ortaya konulan ve söz konusu kompleks ilişkiler ağının ölçümlenmesini gerçekleştirebilen PROCESS, Hayes (2013) tarafından geliştirilmiştir. PROCESS'te analiz sonucu elde edilen verilerde öncelikle elde edilen tablodaki int_1 (Bağımsız değişken X Düzenleyici değişken) satırına bakılmaktadır. Düzenleyici etkinin varlığından söz edebilmek için bu satırdaki p'nin anlamlı olması ($p < 0,05$), LLCI (Lower Level Confidence Interval-Alt Seviye Güven Aralığı) değeri ile ULCI (Upper Level Confidence Interval-Üst Seviye Güven Aralığı) değerinin arasında 0 (sıfır) olmaması gerekmektedir (Fairchild ve MacKinnon, 2009).

Psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde algılanan kültürel sıklık-esnekliğin düzenleyici rolüne ilişkin PROCESS (SPSS Makro 2.16.3) programı ile yapılan hiyerarşik regresyon analiz bulguları Tablo 4'te yer almaktadır.

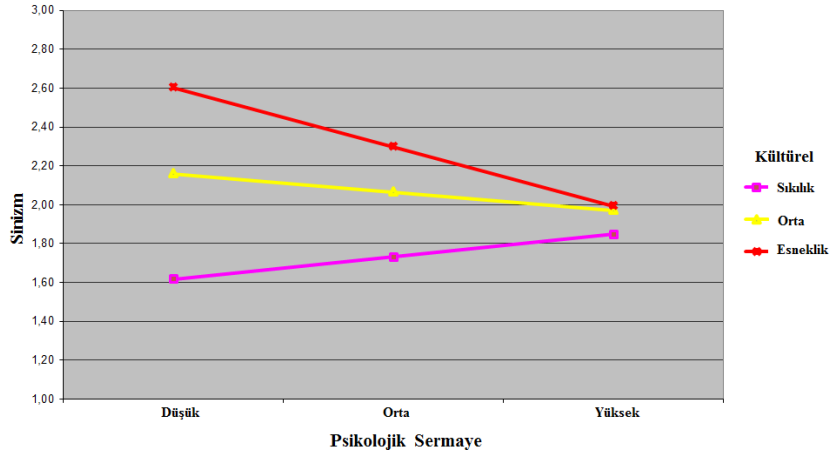
Tablo 4. Psikolojik Sermayenin Sinizm Üzerindeki Etkisinde Algılanan Kültürel Sıklık-Esnekliğin Düzenleyiciliğine İlişkin Analiz (PROCESS)

Model = 1		Y = OSoa X = PSoa M = KSEoa		(Bağımlı Değişken : Örgütsel Sinizm) (Bağımsız Değişken : Psikolojik Sermaye) (Düzenleyici Değişken : Kültürel Sıklık-Esneklik)			
Çıktı	R	R ²	MSE	F	df1	df2	p
OSoa	0,3530	0,1246	0,4331	18,4624	3,0000	389,0000	0,000
Model 1		Katsayı	Std. Hata	t	p	LLCI	ULCI
Sabit		2,0652	0,0334	61,8553	0,0000	1,9996	2,1309
KSEoa		-0,1874	0,0473	-3,9612	0,0001	-0,2805	-0,0944
PSoa		-0,4298	0,0739	-5,8191	0,0000	-0,5750	-0,2846
int_1		0,0318	0,1001	0,3176	0,0500	-0,1650	-0,1086
int_1 = PSoa X KSEoa			R ² -chng	F	df1	df2	p
int_1			0,0002	0,1008	1,0000	389,0000	0,0500
Durumsal Etki	KSEoa	Etki	Std. Hata	t	p	LLCI	ULCI
	-0,7085	-0,4073	0,1030	-3,9546	0,0001	-0,6097	-0,2048
	0,0000	-0,429	0,0739	-5,8191	0,0000	-0,5750	-0,2846
		0,7085	-0,4523	0,1018	-4,4423	0,0000	-0,6525
OSoa		PSoa					
		low (-0,4529)		med (0,0000)		high (+0,4529)	
KSEoa	high	1,6169		1,7324		1,8480	
	med	2,1599		2,0652		1,9706	
	low	2,6029		2,2980		1,9932	

Not: Tablodaki int_1 (Psikolojik sermaye X Kültürel sıklık-esneklik) satırındaki p'nin anlamlı olması ($p < 0,05$), LLCI değeri (-0,1650) ile ULCI (-0,1086) değerinin arasında 0 (sıfır) olmaması düzenleyici etkinin varlığını göstermektedir. Söz konusu etkinin anlamlı olması, tablonun alt kısmında yer alan durumsal etkinin de incelenmesine neden olmaktadır. Durumsal etkiden kasıt kültürel sıklık-esnekliğin sıklık ve esneklik tarafından etkilenen tespiti edilmesidir. Bu kapsamda, kültürel sıklık-esnekliğin etkisini ortalama değer (0,0000); ortalamanın bir standart sapma aşağısında (-0,7085) bir başka ifadeyle kültürel esneklik tarafında; ortalamanın bir standart sapma yukarısında (+0,7085) bir başka deyişle kültürel sıklık olmak üzere üç konumda hesaplanmıştır. Buna göre her üç konum için de p'ler anlamlıdır ($p < 0,05$) ve LLCI ile ULCI değerlerinin arasında 0 (sıfır) yer almamaktadır. Bu sonuçlar psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde; algılanan hem kültürel esnekliğin hem de kültürel sıklığın düzenleyici etkisinin olduğunu göstermektedir.

Elde edilen veriler kapsamında psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde algılanan kültürel sıkılık-esnekliğin düzenleyici etkisine ilişkin oluşturulan grafik Şekil 2’de sunulmuştur.

**Şekil 2. Psikolojik Sermayenin Sinizm Üzerindeki Etkisinde Algılanan Kültürel Sıkılık-
Esnekliğin Düzenleyici Etkisi**



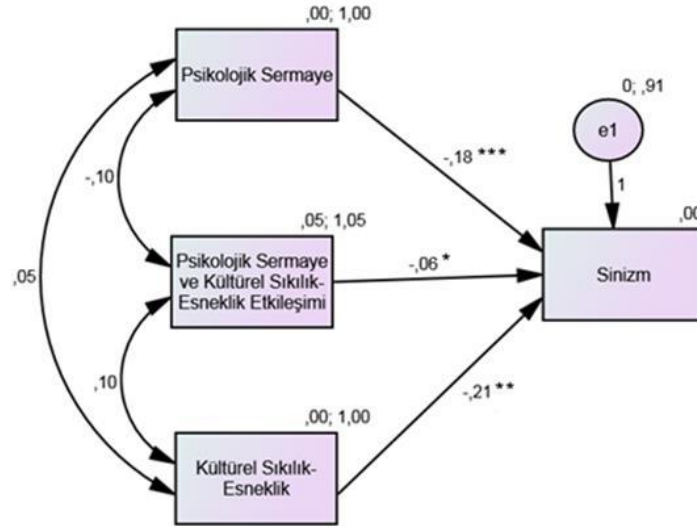
Şekil 2’de görüldüğü üzere sinizm, psikolojik sermayenin yüksek ve kültürel esneklik algısının arttığı durumda etkisini hızlıca yitirmektedir. Kültürel sıkılık algısı söz konusu olduğunda ise, bu seviye arttıkça psikolojik sermaye yüksek bile olsa sinizmin arttığı görülmektedir. Psikolojik sermayenin en zayıf olduğu noktada, kültürel sıkılık algısı düzeyindeki değişim sinizm üzerinde bir değişiklik yaratırken, psikolojik sermaye güçlendikçe, kültürel sıkılık algısının gücü psikolojik sermayenin sinizmin üzerindeki etkisini azaltmaktadır. Bulgular, psikolojik sermaye ve sinizm ilişkisindeki kültürel sıkılık-esneklik algısının düzenleyici rolünü doğrulamaktadır.

Psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde algılanan kültürel sıkılık-esnekliğin düzenleyici rolüne ilişkin PROCESS (SPSS Makro 2.16.3) programı ile yapılan hiyerarşik regresyon analiz bulguları bağlamında hipotez 2 desteklenmiştir. Önceki bölümlerde yapılan teorik tartışmalar bizi psikolojik sermayenin sinik tutumların etkilerinin azaltılmasında kültürel sıkılık-esnekliğin doğrudan bir düzenleyici etki gösterebileceği savına götürmekteydi. Başka bir ifadeyle, psikolojik sermaye düzeylerinin sinizme neden olan faktörlerin etkisinin azaltılmasında, örgüt içerisindeki kültürel sıkılık-esnekliğin daha esnek algılandığı koşulların olumlu katkı sağlayabileceği vurgulanmıştı. Bu yargı, istenmeyen örgütsel sonuç çıktıların engellemede ya da etkilerinin azaltılmasında psikolojik sermayesi yüksek çalışanları istihdam etmenin yanında, örgüt içerisinde onları pozitif şekilde destekleyecek kültürel esnekliğe sahip bir ortamın yaratılmasının da gerekli olduğuna işaret etmekteydi. Bu bağlamda, sinizme neden olan faktörlerin sıkı toplum ve örgütlerde olumsuz yönde, esnek toplum ve örgütlerde ise olumlu yönde etkilendiği hipotezi desteklenmiştir.

4.2. Araştırmanın Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) ve Yol Analizi

Bütün değişkenlerin birbirleriyle ilişkilerinin doğrusal ve dolaylı olarak daha net ortaya konulabilmesi amacıyla, YEM'in Yol Analizi yapılmış ve sonuçları, Şekil 3'te sunulmuştur.

Şekil 3. Araştırma Modelinin Yol Analizi



Yol analizi ile elde edilen sonuçların Hipotez 1 ve 2 için yukarıda yapılan analizlerle örtüştüğü görülmektedir. Değişkenler arası anlamlı etkileşimleri içeren yol analizinin kabul edilebilir sınırlar (Meyers vd., 2013) içerisindeki uyum indeksleri, Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Araştırma Modelinin Uyum İndeksleri

	$\Delta\chi^2/df$	NFI	GFI	CFI	RMSEA
Yapısal Eşitlik Modeli	2,953	0,955	0,970	0,980	0,060

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, çalışanların psikolojik sermayesinin sinizm üzerindeki etkileri ile söz konusu etkiler üzerinde içerisinde bulundukları örgütlerde algıladıkları kültürel sıkılık-esnekliğin düzenleyici rolü sorgulanmıştır. Bu çalışma, pozitif psikolojinin şemsiyesi altındaki pozitif örgütsel davranışın (Donaldson ve Ko, 2010) en önemli katkılarından birisi, pozitif psikolojik güçlerin sinerjik ifadesi (Luthans 2002a; 2002b), çalışanların güçlü yönlerinin ön plana çıkarılarak geliştirilmesinde değişik bir bakış açısı ve soluk getiren psikolojik sermaye ile örgüt kültürü yazınında baskın paradigma olan değerler yaklaşımını durumsal norm ve kuralların etkilerini dikkate alarak farklı bir perspektiften sorgulamaya çalışan kültürel sıkılık-esneklik boyutunu (Gelfand vd., 2006) ilk defa birlikte ele almıştır. Söz konusu değişkenlerin, iş performansı ve sinizm gibi iki önemli örgütsel sonuç çıktısı üzerindeki etki

ve etkileşimlerini algılamada ve açıklamada araştırmacılara, örgütsel davranış teorisyenlerine, örgüt yöneticilerine/uygulamacılara ve insan kaynakları uzmanlarına, bahse konu etkileşimlerin yönü ve derecesi hakkında bilgi vererek önemli açılımlar sunması beklenmektedir.

Bu kapsamda, çalışmanın psikolojik sermaye ile kültürel sıklık-esnekliği ilk kez birlikte ele alması, bireylerin içerisinde yer aldıkları örgüt ve çalışma ortamından etkilenerek, farklı davranış ve tutumlar gösterebildiklerini ortaya koyması ve örgütsel davranış yazınına katkı yapması açısından önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Örgüt kültürünün çalışanların psikolojik sermayelerini olumlu yönde desteklemesi halinde istenilen amaçlara erişilmesini kolaylaştırdığını ortaya koyan çalışmaların varlığı, kültürel sıklık-esneklik boyutunun da psikolojik sermaye ve onun etkilediği örgütsel sonuç değişkenleri ile arasında bir bağ kurulabileceği düşüncesini doğurmuştur. Bu bağlamda yapılan araştırmada elde edilen sonuçlar; psikolojik sermayenin sinizmin etkisini azalttığını, bu süreçte algılanan kültürel sıklık-esnekliğin; psikolojik sermaye-sinizm ilişkisinde düzenleyici bir rolünün olduğunu göstermiştir.

Elde edilen bu sonuçlar; örgütsel davranış ve teoriye katkıları bakımından; psikolojik sermayenin, özellikle örgütsel çıktılara yaptığı katkısı ve yarattığı çarpan/kaldıraç etkisi ile kamu ve özel sektör dâhil toplumun her kesimindeki kuruluşlarında kazanılması, geliştirilmesi ve yönetilmesi gereken bir güç olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca bu çalışmanın, psikolojik sermaye ve etkilediği örgütsel sonuç çıktılarını, kültür yazınındaki çalışmaların ağırlıklı yöneldiği değerler yaklaşımından sıyrılıp norm ve kuralların davranışlara etkisini sorgulayan kültürel sıklık-esneklik boyutu ile birlikte ele alması nedeniyle diğer çalışmalardan farklı bir perspektif sağladığı düşünülmektedir.

İncelenen değişkenler bakımından; her ne kadar psikolojik sermayenin, örgütsel sonuç çıktılarını olumlu yönde etkilemesine ilişkin birçok çalışma olmasına rağmen, durumsal değişkenlerin söz konusu etkileşimdeki rolünün de ele alınması ve dikkatli bir şekilde sorgulanması gerektiği düşünülerek, kültürel sıklık-esneklik boyutu düzenleyici bir değişken olarak araştırma modeline dâhil edilmiştir. Çalışma kapsamında yapılan teorik tartışmalar, içerisinde yer alınan örgütteki algılanan kültürel sıklık-esnekliğin psikolojik sermayenin sinizm üzerindeki etkisinde düzenleyici rolü öngörüldüğü şekilde gerçekleşmiştir. Söz konusu sonuç, kültürel sıklık-esneklik boyutunun kültür yazını için görece yeni bir kavram olmasına rağmen, çalışanların bireysel algıları kapsamında geçerli bir yapı sunduğu, bu nedenle de bundan sonra kuramsal olarak daha sık ele alınabileceği ve etkilerinin derinliğine araştırılabileceğine yönelik önemli açılımlar sunduğu değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, görgül olarak ele alınan bu araştırmanın, ulaştığı sonuçlar bakımından umut ve cesaret verici yönde olduğu söylenebilir.

Bu bağlamda; yönetsel uygulamalara katkılar açısından yöneticilere, örgütlerinin belirlenen amaçlara ulaşması ve sürdürülebilir gelişimlerinin sağlanması için çalışanların psikolojik sermayelerini güçlendirici, geliştirici tedbirler almaları ve örgütlerinde esnek bir iklim yaratmaları tavsiye edilebilir. Çünkü örgüt ve yönetim bilimi açısından işgörenlerin güçlü yönlerinin geliştirilmesinde değişik bir bakış açısı ve soluk getiren psikolojik sermaye ile örgüt kültürü yazınında yeni bir boyut olarak öne sürülen kültürel sıkılık-esneklik boyutunun, örgütsel ve yönetsel uygulamalar açısından göz ardı edilebilecek bir unsur olmadığı ortaya konulmuştur.

Bu bulguların yanı sıra çalışmanın bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır. Bu kapsamda, katılımcı özellikleri ve sosyal beğenirlik sınırlılıkları, sonuçların değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulmalıdır. Nicel ve nitel olarak farklı örneklem gruplarından elde edilecek verilerle daha genellenebilir sonuçlara ulaşmak mümkün olabilecektir. Bütün bunların ötesinde, bu tür ilişkisel çalışmaların nitel araştırmalarla desteklenmesi, nedenselliği açıklama ve öneriler ortaya koyma adına önemli çerçeveler sunabilir.

KAYNAKÇA

- Abraham, R. (2000) "Organizational Cynicism: Bases and Consequences", Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 126(3): 269-292.
- Albrecht, S.L. (2002) "Perceptions of Integrity, Competence and Trust in Senior Management as Determinants of Cynicism toward Change Public Administration and Management", An Interactive Journal, 7(4): 320-343.
- Andersson, L.M. ve Bateman, T.S. (1997) "Cynicism in the Workplace: Some Causes and Effects", Journal of Organizational Behavior, 18(5): 449-469.
- Ardichvili, A. (2011) "Invited Reaction: Meta-Analysis of the Impact of Psychological Capital on Employee Attitudes, Behaviors, and Performance", Human Resource Development Quarterly, 22: 153-156.
- Avey, J.B., Luthans, F. ve Jensen, S.M. (2009) "Psychological Capital: A Positive Resource for Combating Employee Stress and Turnover", Human Resource Management, 48(5): 677-693.
- Avey, J.B., Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2008a) "The Additive Value of Positive Psychological Capital in Predicting Work Attitudes and Behaviors", Leadership Institute Faculty Publications, Paper 6: 1-45.
- Avey, J.B., Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2010) "The Additive Value of Positive Psychological Capital in Predicting Work Attitudes and Behaviors", Journal of Management, 36(2): 430-452.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Avey, J.B., Reichard, R.J., Luthans, F. ve Mhatre, K.H. (2011) "Meta-Analysis of the Impact of Positive Psychological Capital on Employee Attitudes, Behaviors, and Performance", *Human Resource Development Quarterly*, 22(2): 127-152.
- Avey, J.B., Wernsing, T.S. ve Luthans, F. (2008b) "Can Positive Employees Help Positive Organizational Change? Impact of Psychological Capital and Emotions on Relevant Attitudes and Behaviors", *Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1): 48-70.
- Bandura, A. (2001) "Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective", *Annual Review of Psychology*, 52: 1-26.
- Bommer, W.H., Rich, G. ve Rubin, R.S. (2005) "Changing Attitudes about Change: Longitudinal Effects of Transformational Leader Behavior on Employee Cynicism about Organizational Change", *Journal of Organizational Behavior*, 26(7): 733-753.
- Brandes, P., Dharwadkar, R. ve Dean, J.W. (1999) "Does Organizational Cynicism Matter? Employee and Supervisor Perspectives on Work Outcomes", *Eastern Academy of Management Proceedings*, 150-153.
- Brandt, T., Gomes, J.F.S. ve Boyanova, D. (2011) "Personality and Psychological Capital as Indicators of Future Job Success?" *Nordic Journal of Business (LTA)*, 3: 263-289.
- Byrne, Z. ve Hochwarter, W.A. (2008) "Perceived Organizational Support and Performance: Relationships across Levels of Organizational Cynicism", *Journal of Managerial Psychology*, 23: 54-72.
- Cartwright, S. ve Holmes N. (2006) "The Meaning of Work: The Challenge of Regaining Employee Engagement and Reducing Cynicism", *Human Resource Management Review*, 16: 199-208.
- Chan, D.K.S., Gelfand, M.J., Triandis, H.C. ve Tzeng, O. (1996) "Tightness-Looseness Revisited: Some Preliminary Analyses in Japan and the US", *International Journal of Psychology*, 31(1): 1-12.
- Çetin, F. ve Basım, H.N. (2012) "Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması", *TODAİE AMME İdaresi Dergisi*, 45(1): 121-137.
- Çetin, F., Hazır, K. ve Basım, H.N. (2013) "Destekleyici Örgüt Kültürü ile Örgütsel Psikolojik Sermaye Etkileşimi: Kontrol Odağının Aracılık Rolü", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1): 31-52.
- Çetin, F. ve Varoğlu, A.K. (2015) "Psikolojik Sermaye, Performans, Ayrılma Niyeti ve İş Tatmini Etkileşimi: Cinsiyetin Düzenleyici Rolü", *İş ve İnsan Dergisi*, 2(2): 105-113.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Dean, J.W., Brandes, P. ve Dharwadkar, R. (1998) "Organizational Cynicism", *Academy of Management Review*, 23(2): 341-352.
- Donaldson, S.I. ve Ko, I. (2010) "Positive Organizational Psychology, Behavior, and Scholarship: A Review of the Emerging Literature and Evidence Base", *The Journal of Positive Psychology*, 5(3): 177-191.
- Fairchild, A.J. ve Mackinnon, D.P. (2009) "A General Model for Testing Mediation and Moderation Effects", *Prevention Science*, 10(2): 87-99.
- Fredrickson, B.L. (2001) "The Role of Positive Emotions in Positive Psychology: The Broaden-and-Build Theory of Positive Emotions", *American Psychologist*, 56(3): 218-226.
- Gelfand, M.J., Nishii, L.H. ve Raver, J.L. (2006) "On the Nature and Importance of Cultural Tightness and Looseness", *Journal of Applied Psychology*, 91: 1225-1244.
- Gelfand, M.J., Raver, J.L., Nishii, L., ...Yamaguchi, S. (2011). "Differences between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study", *Science*, 332: 1100-1104.
- Hayes, A.F. (2013) "Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach", Guilford Press, New York.
- James, S.M. (2005) "Antecedents and Consequences of Cynicism in Organizations: An Examination of Potential Positive and Negative Effects on School Systems", *Doktora Tezi*, College of Business, Florida State University.
- Kanter, D.L. ve Mirvis, P.H. (1989) "The Cynical Americans: Living and Working in an Age of Discontent and Disillusion", Jossey-Bass, San Francisco.
- Karacaoğlu, K. ve İnce, F. (2012) "Brandes, Dharwadkar ve Dean'in (1999) Örgütsel Sinizm Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması: Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Örneği", *Business and Economics Research Journal*, 3(3): 77-92.
- Kobayashi, E. (1998) "A Cross-Cultural Study of Noncompliant Behaviors in Japanese and US Hospitals: Noncompliance as a Response to Perceived Threats of Shame, Embarrassment, and Management Sanctions", *Dissertation Abstracts International*, 58(9-B): 5193.
- Luthans, F. (2002) "The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 23: 695-706.
- Luthans, F. (2002a) "The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 23: 695-706.

- Luthans, F. (2002b) "Positive Organizational Behavior: Developing and Managing Psychological Strengths", *Academy of Management Executive*, 16 (1): 57-72.
- Luthans, F., Avey, J.B., Avolio, B.J. ve Peterson, S.J. (2010) "Performance Impact of Positive Psychological Capital", *Human Resource Development Quarterly*, 21(1): 41-67.
- Luthans, F., Avolio, B.J., Avey, J.B. ve Norman, S.M. (2007) "Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction", *Personnel Psychology*, 60: 541-572.
- Luthans, F., Avolio, B.J., Walumbwa, F.O. ve Li, W. (2005) "The Psychological Capital of Chinese Workers: Exploring the Relationship with Performance", *Management and Organization Review*, 1(2): 249-271.
- Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2004) "Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage", *Organizational Dynamics*, 33(2): 143-160.
- Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2007) "Emerging Positive Organizational Behavior", *Journal of Management*, 33(3): 321-349.
- Luthans, F., Youssef, C.M. ve Avolio, B.J. (2007a) *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Luthans, F., Zhu, W. ve Avolio, B.J. (2006) "The Impact of Efficacy on Work Attitudes Across Cultures", *Journal of World Business*, 41: 121-132.
- Martin, K.ve Freeman, R.E. (2003) "Some Problems with Employee Monitoring", *Journal of Business Ethics*, 43: 353-361.
- Masten, A.S. ve Reed, M.G.J. (2002) "Resilience in Development", s. 74-88, (Ed.) Snyder, C.R. ve Lopez, S.J., *Handbook of Positive Psychology*, Oxford University Press, New York.
- Meyers, L.S., Gamst, G. ve Guarino, A.J. (2013) *Applied Multivariate Research, Design and Interpretation*, 2nd Ed., Sage, Thousand Oaks, CA.
- Mirvis, P.H. ve Kanter, D.L. (1991) "Beyond Demography: A Psychographic Profile of the Workforce", *Human Resource Management*, 30(1): 45-68.
- Özeren, E. (2011) "Örgüt Kültüründe Yeni Bir Boyut olan Sıkılık-Esneklik ile Örgütsel Yenilikçilik İlişkisi: Türk ve İtalyan Mermer Sektöründe Karşılaştırmalı Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Özgener, Ş., Ögüt, A. ve Kaplan, M. (2008) “İşgören-İşveren İlişkilerinde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Sinizm”, s. 53-72, (Ed.) Özdevecioğlu, M. ve Kaplan, H., Örgütsel Davranışta Seçme Konular, G.Ü.V. İlke Yayınevi, Ankara.
- Peterson, S.J., Luthans, F., Avolio, B.J., Walumbwa, F.O. ve Zhang, Z. (2011) “Psychological Capital and Employee Performance: A Latent Growth Modeling Approach”, *Personnel Psychology*, 64: 427-450.
- Premeaux, S.R. ve Mondy, R.W. (1986) “Problem Employees: The Cynic”, *Management Solutions*, 14-17.
- Rego, A., Ribeiro, N., eCunha, M.P. ve Jesuino, J.C. (2011) “How Happiness Mediates the Organizational Virtuousness and Affective Commitment Relationship”, *Journal of Business Research*, 64: 524-532.
- Robbins, S.P. ve Judge, T.A. (2012) “Örgütsel Davranış”, (Çev.) Erdem, İ., Nobel, İstanbul.
- Robert, C. ve Wasti, S. A. (2002) “Organizational Individualism and Collectivism: Theoretical Development and an Empirical Test of a Measure”, *Journal of Management*, 28(4): 544-566.
- Seligman, M.E.P. (2002) “Positive Psychology, Positive Prevention, and Positive Therapy”, s. 3-9, (Ed.) Snyder, C.R. ve Lopez, S.J., *Handbook of Positive Psychology*, Oxford University Press, New York.
- Seligman, M.E.P. ve Csikszentmihalyi, M. (2000) “Positive Psychology: An Introduction”, *American Psychologist*, 55 (1): 5-14.
- Snyder, C.R. (2002) “Hope Theory: Rainbows in the Mind”, *Psychological Inquiry*, 13(4): 249-275.
- Stajkovic, A.D. ve Luthans, F. (1998). “Self-Efficacy and Work-Related Task Performance: A Meta-Analysis”, *Psychological Bulletin*, 124(2): 240-261.
- Triandis, H.C. (1989) “The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts”, *Psychological Rev*, 96(3): 506-520.
- Üstün, F. (2015) “Örgütlerde Sıkılık-Esneklik Boyutunun Örgütsel Güven, Kurumsal Girişimcilik ve Firma Performansına Etkisi: Türkiye’nin Öncü Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Walumbwa, F.O., Luthans, F., Avey, J.B. ve Oke, A. (2011) “Authentically Leading Groups: The Mediating Role of Collective Psychological Capital and Trust”, *Journal of Organizational Behavior*, 32: 4-24.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Wasti, A. ve Fiş, A.M. (2010) “Örgüt Kültüründe Sıkılık-Esneklik Boyutu ve Kurumsal Girişimciliğe Etkisi”, Yönetim Araştırmaları Dergisi, 10(1-2): 11-33.
- Witkin, H.A. ve Berry, J.W. (1975) “Psychological Differentiation in Cross-Cultural Perspective”, Journal of Cross-Cultural Psychology, 6: 4-87.
- Youssef, C.M. ve Luthans, F. (2007) “Positive Organizational Behavior in the Workplace: The Impact of Hope, Optimism, and Resilience”, Journal of Management, 33(5): 774-800.

2000'Lİ YILLARDA BANKACILIK SEKTÖRÜNDE YENİ PAZARLAMA STRATEJİLERİ

Öğr. Gör. Figen KILIÇ*
Öğr. Gör. Emine ÇETİN**

ÖZET

Çalışmanın önemi bankacılık sektörünün para alım-satım işlerinin ekonomideki öneminin giderek artması, pazarda lider olabilme arzusu ile pazarlama faaliyetlerini arttırması iledir. Bir hizmet sektörü olan bankacılıkta pazarlama faaliyetlerinin yıllar içerisindeki etkisi giderek artmaktadır. Rekabetin yoğun olarak arttığı günümüzde pazarlama faaliyeti her sektörde yoğun bir şekilde yapılmaktadır. Piyasada para döngüsü büyük ölçüde bankalar tarafından yapılmaktadır. Nakit para taşımanın zorluğu sebebiyle birçok kişi kartla alışveriş yapmakta, bu da bankada olan paranın yine bankada kalmasına sebep olmaktadır.

Bankacılıkta pazarlama; banka amaçlarına ulaşmayı sağlayacak değişimleri gerçekleştirmek üzere, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak olan hizmetlerin ve fikirlerin geliştirilmesi, fiyatlandırılması, tutundurulması ve dağıtılmasına ilişkin planlama ve uygulama yapabilme sürecidir.

Bankacılık sektöründe pazarlama faaliyetleri 1960'lı yılların sonlarında büyük Amerikan bankalarının uluslararası boyutlarda büyümesi ve Avrupa'daki bankaların büyüyerek Amerika'da şubeler açmasıyla başlamıştır. Bu durum banka ürünlerinin çeşitliliğinin artmasıyla ve gelişen teknoloji sonucu operasyonel işlemlerin azalmasıyla hız kazanmıştır. Türkiye'de ise bu faaliyetler 1980'lerden sonra yabancı banka sayısının artmasıyla artış göstermiştir.

Bankacılıkta pazarlama anlayışı ilk olarak bankaların çeşitli yerlerde şubeler açmasıyla başlamıştır. Bu daha sonra televizyon ve diğer reklam kanalları ile devam etmiştir. Bankaların en önemli pazarlama çalışmalarından biri banka ve kredi kartlarının çıkarılmasıdır. Yine müşterilere kumbara, oyuncak, kitap gibi çeşitli hediyelerin dağıtımı da kullanılan diğer yöntemler arasındadır. 2000'li yıllarda teknolojinin gelişmesiyle elektronik bankacılık gelişmiş, kartların kullanım alanı yaygınlaşmıştır. Artan rekabet bankalara müşteri odaklı çalışmalarını da zorunlu hale getirmektedir. Zaman kavramının önem kazanmasıyla da işlemleri en hızlı, en kolay, en düşük maliyetli ve güler yüzlü gerçekleştiren bankalar öne çıkmıştır.

* Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Bölümü, figenkilic@comu.edu.tr

** Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Bölümü, eminecetin@comu.

Bankalardaki çalışanların iş hayatına devam etmesi ve terfi gibi işlemler tamamen hedef gerçekleşme oranlarına göre yapılmakta olup, hedef bazlı çalışmalar hayati önem taşımaktadır. Bu yüzden pazarlama faaliyetleri çalışanlar için çok önemlidir. Bankalardaki herkes aslında birer pazarlamacıdır. Şubedeki güvenlik görevlisinden genel müdüre kadar çalışanların farklı bir pazarlama rolü bulunmaktadır. Genel müdürlükte ürünlerin oluşturulması, uygun alt yapı çalışmalarının sağlanması gibi çalışmalar yapılırken, şubelerde ise müşterilere ürün satışı ve müşteri memnuniyeti, müşteri devamlılığı gibi işlemler yürütülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık Sektörü, Pazarlama, Pazarlama Stratejileri, Müşteri.

JEL Kodları: G24, M30, M31.

NEW MARKETING STRATEGIES IN THE BANKING SECTOR IN 2000s

ABSTRACT

In this study, researches were conducted on the increasing importance of currency trading in the banking sector in the economy, the desire to become a market leader and increase marketing activities. The effect of marketing activities in banking, a service sector, has been increasing over the years. Today, as the competition is intensified, marketing activities are concentrated in every sector. The currency cycle in the market is widely done by banks. Because of the difficulty of carrying cash, many people making purchases with the card cause the money in the bank to remain in the bank again. Marketing in banking; is the process of planning and implementing the development, pricing, promotion and dissemination of services and ideas that will meet the needs of the customers in order to realize the changes that will enable the bank to achieve its objectives.

Marketing activities in the banking sector began in the late of 1960s, when large American banks grew internationally and banks in Europe grew and opened branches in America. This has gained momentum with the increasing diversity of bank products and the diminishing technological progress of emerging technology. In Turkey, these activities increased after the 1980s, with the increasing number of foreign banks.

The concept of marketing in banking first started with banks opening branches in various places. This process then continued with television and other advertising channels. One of the other important marketing activities of the banks is the issuance of bank and creditcards. Distribution of various gifts to the customers, such as money box, toys, books is also among the other marketing methods. With the development of technology in 2000s, electronic banking also developed and the usage area of cards became widespread. As time gained importance, the fastest, easiest, least costly and genial banks have come to the forefront.

Today, the continuity and promotion of the employees in the bank are made according to the target realization rates. This leads to the vital importance of target-based work. Therefore, marketing activities are crucial for employees. Everyone who works at the banks is actually a marketer. Employees from the security guard to the general secretary have a different marketing role. While establishing products and providing appropriate infra structure works are being carried out in the general directorate, branches are carrying out transactions, such as product sales, customer satisfaction and customer continuity.

Keywords: Banking Sector, Marketing, Marketing Strategies, Customer.

JEL Codes: G24, M30, M31.

1. GİRİŞ

Çalışmanın önemi bankacılık sektörünün para alım-satım işlerinin ekonomideki öneminin giderek artması, pazarda lider olabilme arzusu ile pazarlama faaliyetlerini arttırması iledir. Bir hizmet sektörü olan bankacılıkta pazarlama faaliyetlerinin yıllar içerisinde etkisi giderek artmaktadır. Rekabetin yoğun olarak arttığı günümüzde pazarlama faaliyeti her sektörde yoğun bir şekilde yapılmaktadır. Piyasada para döngüsü büyük ölçüde bankalar tarafından yapılmaktadır. Nakit para taşımanın zorluğu sebebiyle birçok kişi kartla alışveriş yapmakta, bu da bankada olan paranın yine bankada kalmasına sebep olmaktadır.

Banka; Mevduat kabul eden, bu mevduatı en verimli şekilde çeşitli kredi işlemlerinde kullanan veya faaliyetlerinin asıl konusu düzenli olarak kredi almak ya da kredi vermek olan ekonomik kuruluşlardır(Kaya ve diğerleri, 2014:3).

Bankacılıkta pazarlama; banka amaçlarına ulaşmayı sağlayacak değişimleri gerçekleştirmek üzere, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak olan hizmetlerin ve fikirlerin geliştirilmesi, fiyatlandırılması, tutundurulması ve dağıtılmasına ilişkin planlama ve uygulama yapabilme sürecidir (Gümüş, 2014: 108).

Bankacılık sektöründe pazarlama faaliyetleri 1960'lı yılların sonlarında büyük Amerikan bankalarının uluslararası boyutlarda büyümesi ve diğer ülkelerde şubeler açmasına karşın Avrupa'daki bankaların büyüyerek Amerika'da şubeler açmasıyla başlamıştır. Bu durum banka ürünlerinin çeşitliliğinin artmasıyla ve gelişen teknoloji sonucu operasyonel işlemlerin azalmasıyla hız kazanmıştır (Gümüş, 2014: 207-211). Türkiye'de ise bu faaliyetler 1980'lerden sonra yabancı banka sayısının artmasıyla artış göstermiştir. Bu sayının artmasıyla rekabet artmış ve yeni bankacılık uygulamaları da başlamıştır (Vurucu ve Arı, 2014: 26).

Bankacılıkta pazarlama faaliyetleri ilk zamanlar daha çok fiziksel hediyelerle sağlanmış olup 2000'li yıllardan sonra ise kart kullanımı, internet bankacılığının yaygınlaşması, operasyonel işlemlerin azaltılması, müşteri ilişkileri yönetiminin etkinleştirilmesi gibi hizmetler ön plana çıkmaktadır (Karakaslar, 2014: 41-47).

2. BANKACILIK HİZMETLERİNİN PAZARLAMA ÖZELLİKLERİ

Bankacılık ürünlerinin pazarlanması bankacılığın hizmet sektöründe faaliyet göstermesi sebebiyle farklılık gösterebilmektedir. Bu özellikler aşağıda özetlenmiştir.

- Diğer hizmetlere benzer olarak banka ürünleri de soyut olup özünde maddi bir bulunmamaktadır.
- Diğer hizmetlerden farklı olarak banka hizmetlerinin ana konuları borç verme, yatırma ve transfer gibi işlemlerden oluşmaktadır.
- Soyut olan banka işlemleri sözleşmeler ile yapılmaktadır. Kredi ya da diğer işlemlerde ayrıntılı olarak sözleşmeler yapılmaktadır.
- Bankacılık işlemlerindeki mevduat ve kredi işlemleri zaman unsuru içermektedir. İşlemler hesap açarak başlamakta ve devam edebilmektedir (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013:459).

3. BANKALARDA PAZARLAMA BÖLÜMLERİ

Bankalar müşteri portföylerine göre pazarlama bölümlerine ayrılmaktadır. Müşteri istek ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayan uzman bankacılar pazarlama konusunda müşteriyi daha iyi tanımakta ve neyi nasıl pazarlayacağını daha iyi analiz edebilmektedir. Bu bölümler; Ticari Bankacılık, Bireysel Bankacılık ve Özel Bankacılık bölümlerinden oluşmaktadır. Bunun dışında bankalarda operasyon ve gişe elemanları da pazarlamaya destek veren kişiler arasındadır (Balsöz, 2004:71). Aynı zamanda şube müdürü ve güvenlik görevlisi de bankada pazarlama konusunda şubeye destek vermektedir.

Ticari Bankacılık; kendi içinde ikiye ayrılmaktadır.

Kurumsal ve Ticari Bankacılık; Kurumsal Bankacılıkta belirli bir cironun üzerinde olan büyük firmaların işlemleri yapılırken, Ticari Bankacılıkta yine banka politikalarına göre belirlenen belirli bir cironun altında cirosu bulunan daha küçük firmalara hizmet verilmektedir.

Bireysel Bankacılık; Gerçek kişi müşterilerin işlemlerinin yapıldığı bölümde de aktif pazarlama anlayışı önem kazanmıştır. Mevcut müşteriler yanında potansiyel müşterilerin bankaya kazandırılmasına çalışılmaktadır.

Özel Bankacılık; Yüksek mevduat ve yatırım hacmine sahip müşterilere yönelik ülkemizde son birkaç yıldır uygulanmaya başlanan Özel Bankacılık (Private Banking, V. I. P. Banking) bölümü sadece bireysel bankacılıkta sunulan hizmetleri müşterilerine sunmakla kalmamakta aynı zamanda müşterilerin

farklı fiyatlamalardan yararlandırılmasını sağlamaktadır. Özel basılı dergiler ve yayınlar gönderilerek müşterilerin piyasa hakkında bilgi sahibi olması sağlanmakta, özel günlerinde bu müşteriler kutlanmakta ve kendilerine hediyeler gönderilerek hizmet farklılaştırılması uygulanmaktadır (Balsöz, 2004:71-73).

4. BANKACILIKTA PAZARLAMA ANLAYIŞININ GELİŞME SÜRECİ

Süreç altı aşamadan meydana gelmektedir. Bunlar:

- **Promosyon Aşaması:** Bu aşama daha çok yeni müşterileri bankaya çekmek için yapılan reklam ve halkla ilişkiler çalışmalarından meydana gelmektedir.
- **Müşterilerle Yakın İlişkiler kurmaya Yönelik Pazarlama Anlayışı:** İlk aşamada bankaya çekilen müşterilerin güler yüz ve ilgi ile banka müşterisi olarak kalmasına yönelik çalışmalardır. Bankacılık ilişki yönetimidir. Bu yüzden şubedeki müşterinin bankayı ve bankacıyı dostu olarak görmesi güvenmesi için önemli bir kriter olmaktadır.
- **Yenilik aşaması:** Bu aşamada müşterileri kaybetmemek adına bankanın değişime ayak uydurması ve işlemleri kolaylaştırıcı alt yapı çalışmalarının yapılması bulunmaktadır. Günümüzde her şeyin hızla değiştiği gerçeği bankacılık uygulamaları için de geçerlidir.
- **Belli Pazar Bölümlerinde Uzmanlaşmaya Yönelik Pazarlama Aşaması:** Bankaların çoğalan ve karmaşıklaşan işlemlerinde müşterilere daha iyi hizmet verebilmek adına bazı konulara eğilmesi ve uzman olduğu bu hizmetlerde rakiplerine fark atarak pazarda hakimiyet sağlamasıdır.
- **Pazarlama Sistemleri Aşaması:** Bankaların uygulamalarından hangisi ya da hangilerinin daha karlı olduğunun araştırılması ve pazarlama bilgi sisteminin aktif bir şekilde kullanılması aşamasıdır.
- **Sosyal Pazarlama Aşaması:** günümüzde tüm sektörlerde olduğu gibi bankacılıkta da sosyal medyanın pazarlamada kullanılması aşamasıdır (Gümüş, 2014: 108-110).

5. BANKA ÜRÜN VE HİZMETLERİ İÇİN PAZARLAMA STRATEJİSİ TÜRLERİ

Bankaların ürünlerini pazarlarken başarıya ulaşmak için bazı stratejiler geliştirmek zorundadırlar. Bunlar:

1. **Saldırgan Pazarlama Stratejisi:** Beş tane saldırgan pazarlama stratejisinden bahsedilebilmektedir. Bunlar: Coğrafi genişleme; bankanın şube sayısını arttırması ve başka bankalarla birleşme yapmasını ifade etmektedir. Maliyetli ve riskli bir uygulamadır. Piyasaya nüfus etme stratejisi; bu strateji bankanın yeni müşteri kazanımı için yaptığı uygulamalardır. Müşteri ihtiyaç ve istekleri değerlendirilip yeni uygulamalar yapılmaktadır. Yeni piyasa stratejisi; Bu strateji bankanın daha önceden ilgilenmediği piyasa bölümündeki yeni müşterileri elde etmek için çalışmalar yapmasıdır. Piyasa liderliği stratejisi; Sadece çok büyük

ve piyasaya hakim bankaların yapabileceği uygulamalardır. Bu büyük bankalar fiyat indirimi gibi kampanyalarla piyasada lider konuma gelebilmektedirler. Piyasaya meydan okuma stratejisi; bankaların piyasa liderine meydan okuyarak ve risk alarak yaptığı birtakım uygulamalardır. Burada yine rakip bankaların zayıf noktalarının bilinmesi meydan okumayı kolaylaştırıcı nitelik taşımaktadır.

2. **Savunmacı Pazarlama Stratejileri:** Üç tane savunma stratejisi bulunmaktadır. Bunlar: Piyasa takipçisi stratejisi; bankanın meydan okumak yerine kendi müşterisini koruyarak yeni müşteriler elde etme çabasına yönelik uygulamalarıdır. Piyasa konumu stratejisi; daha çok küçük ölçekli bankaların uyguladığı bir yöntemdir. Diğer bankaların girmediği piyasalara girerek az riskle kar sağlamayı amaçlamaktadır. Çeşitlendirme stratejisi; bankaların uluslararasılaşma faaliyetleri ile kıyı bankacılığının artması ve gelişmesi uygulamalarıdır.
3. **Akılcı Stratejiler:** Bankaların rekabetin artmasıyla daha çok kar getiren alanlara yönelmesi ve karın az olduğu alanlardan çekilmesidir. Bu strateji daha çok personel üzerinde yoğunlaşmıştır. Personelin karlı ürünleri pazarlaması için hedef koyma, ödül verme ya da hedef gerçekleştirilmeme durumunda ceza verme gibi durumlar örnek gösterilebilmektedir.
4. **Büyüme Stratejileri:** Bu strateji aslında saldırgan stratejinin bir türü niteliğindedir. Saldırgan stratejiye ek olarak piyasa geliştirme ve ürün geliştirme uygulamaları bulunmaktadır. Piyasa geliştirme; bankanın mevcut ürünlerini yeni piyasalara sokmaya çalışmasıdır. Ürün geliştirme; bu strateji yeni bir ürünün veya mevcut ürüne eklenen yeni özelliklerin piyasaya sunulmasıdır (Selçuk ve Tunay, 2014: 426-430).

6. BİREYSEL BANKACILIKTA SON DÖNEMLERDE UYGULANAN FARK YARATAN BAZI UYGULAMALAR

Bankalar pazarlama sürecinde öne geçmek ve diğer bankaların müşterilerini çekmek için bazı yenilikler getirmek zorundadırlar. Gelişen teknolojiyle müşterilere sunulan bazı uygulamalar şunlardır:

- İş bankasının Müzelere ücretsiz giriş sağlayan Müze Kart özellikteki kredi kartları. Uçuş mili kazandıran ve yurt dışında da geçerli olan air miles ve deniz yollarında geçerli sea miles kartlar ve özellikle futbolda takım taraftarları için tutulan takımın renkleriyle basılmış kişiye özel fotoğraflı kredi kartları, NFC olarak adlandırılan küçük miktardaki harcamalar için zaman kazandıran temassız kredi kartları, Teb bankasının hizmete sunduğu banka kartı üzerinde dokunmatik bir klavye ile dijital ekranın bulunduğu dokunmatik ekranlı kredi kartları. Teb bankası tarafından piyasaya çıkan bireyin ödeme ve harcama özelliklerine göre düzenlenen, kart kullanmadan internetten güvenli alış-veriş sağlayan kredi kartları ile ödeme ertelemeli ve ara ödemesiz dönemi bulunan bireysel krediler. Garanti bankasının özellikle uzun vadeli kredilerde

(konut – mortgage) bireyin işsiz kalması ihtimaline karşılık ödeme garanti eden sigortalı bireysel krediler.

- Bina yalıtım ya da enerji tasarrufunun finansmanı amaçlı eko krediler Şekerbank tarafından hizmete sunulmuştur. Bu krediler faizsiz ve apartmana yönelik farklı kampanyalar ile hizmete sunulmuştur. İçinde birden çok ürün (sigorta, kasko, asistan hizmetleri) bulunan bireysel finans paketleri ve kişiye özel yatırım ürünleri, murabaha, müşareke ve icare yöntemleri kullanılan faizsiz bankacılık uygulamaları katılım bankalarının sunduğu hizmetlere örnektir.
- GİM (görüntülü işlem merkezi) bankacılık hizmetleri. Bu hizmet dünya da ilk olma özelliğini taşımakta olup sadece Ziraat Bankası'nda bulunmaktadır. Bankalar engelli kişiler için de çeşitli hizmetleri hayata geçirmişlerdir. Engelliler için dizayn edilmiş ve engelli kişilere sunulan özel hizmet noktaları. Haziran 2012 itibarıyla 11 olan engellilere hizmet veren banka sayısı 28'e çıkmıştır.
- İş bankasının uygulamaya koyduğu müşteri sıralamasına göre özel temsilci, randevulu bekletmeden görüşme ve kişiye özel servet danışmanlığı hizmetinin verildiği bankacılık hizmetleri, çek yasasındaki değişikliği fırsata dönüştüren ve ticari bir ürün olmasına rağmen riski ortadan kaldıran karşılıklı çek ürünü hizmete sokulmuştur.
- Denizbank tarafından Türkiye'de uygulamaya sokulan fastpay ödeme sistemi ve Facebook Bankacılığı, bankanın kendi müşterisi olmasa dahi hizmet verebildiği Facebook bankacılığı. Bu uygulama dünya da bir ilk olma özelliğini taşımakta ve Denizbank tarafından hizmete girmiştir.
- Teb bankasının yapmış olduğu banka yetkilileri ile müşterilerin buluşmaları ve hem ekonomik hem de ticari değerlendirmelerin yapıldığı, banka müşterilerinin beklenti ve önerinin konuşulduğu toplantılar. Bu toplantıların amacı kurumsal seviyede doğrudan pazarlama yapmak, mevcut müşterilerin farklı gereksinimlerini tespit etmek ve bankaların müşterilerini doğru tanımları amacıyla analitik CRM uygulamaktır.
- Bankaların farklı bir pazarlama faaliyeti olarak kurumsal ve sosyal sorumluluk faaliyetlerinin bazıları şöyledir; bankacılık müzesi, spor ve sanatın desteklenmesi, kültürel faaliyetler ve yayıncılık, doğal afet ve deprem yardımları, ekolojik projeler, eğitime destek projeleri, engelsiz hayata destek uygulamaları(Öztürk ve Güven, 2013:68-70).

7. SONUÇ

Bankacılıkta pazarlama anlayışı ilk olarak bankaların çeşitli yerlerde şubeler açmasıyla başlamıştır. Bu daha sonra televizyon ve diğer reklam kanalları ile devam etmiştir. Bankaların en önemli pazarlama çalışmalarından biri banka ve kredi kartlarının çıkarılmasıdır. Yine müşterilere kumbara, oyuncak, kitap gibi çeşitli hediyelerin dağıtımını da kullanılan diğer yöntemler arasındadır. 2000'li yıllarda teknolojinin gelişmesiyle elektronik bankacılık gelişmiş, kartların kullanım alanı

yaygınlaşmıştır. Artan rekabet bankalara müşteri odaklı çalışmalarını da zorunlu hale getirmektedir. Zaman kavramının önem kazanmasıyla da işlemleri en hızlı, en kolay, en düşük maliyetli ve güler yüzlü gerçekleştiren bankalar öne çıkmıştır.

Bankalardaki çalışanların iş hayatına devam etmesi ve terfi gibi işlemler tamamen hedef gerçekleşme oranlarına göre yapılmakta olup, hedef bazlı çalışmalar hayati önem taşımaktadır. Bu yüzden pazarlama faaliyetleri çalışanlar için çok önemlidir. Bankalardaki herkes aslında birer pazarlamacıdır. Şubedeki güvenlik görevlisinden genel müdüre kadar çalışanların farklı bir pazarlama rolü bulunmaktadır. Genel müdürlükte ürünlerin oluşturulması, uygun alt yapı çalışmalarının sağlanması gibi çalışmalar yapılırken, şubelerde ise müşterilere ürün satışı ve müşteri memnuniyeti, müşteri devamlılığı gibi işlemler yürütülmektedir.

KAYNAKÇA

- Balsöz, F. M. (2004) “Bankacılıkta Değişen Pazarlama Anlayışı Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama” Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Gümüş, Sefer (2014) “Bankacılıkta Pazarlama” ,İstanbul, Hiperlink.
- Karakaslar, S. (2014) “Bankacılık Sektöründe Pazarlama Uygulamaları” , Yüksek Lisans Dönem Projesi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Kaya, Ferudun ve diğerleri (2014) “Bankacılık Giriş ve İlkeler” , İstanbul. Beta.
- Öztürk, Aziz ve Güven, Ömer Faruk (2013) “Bireysel Bankacılık Ürün ve Hizmetlerinin Pazarlanmasında Bankaların Fark Yaratma Stratejileri” , Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 5(1): 63-72.
- Selçuk, Hasan ve Tunay, K. Batu (2014) “Ticari Banka Yönetiminin Temelleri” , Ankara. Nobel.
- Takan, Mehmet ve Acar Boyacıoğlu, Melek (2013) “Bankacılık Teori, Uygulama ve Yöntem”, Ankara. Nobel.
- Vurucu, Mehmet ve Arı, Mustafa Ufuk (2014) “A’dan Z’ye Bankacılık”, Ankara. Seçkin.

A CHANGING PERSPECTIVE IN NATIONALISM STUDIES: IS IT REALLY AN END?

Arş. Gör. Hazan GÜLER*

ABSTRACT

Nationalism, one of the most referenced issues in political sciences, has a complex nature that is still discussed from different aspects. The term, generated with the French Revolution, has been the subject of many fields since then. Especially after 1990s, studies on nationalism has shown a dramatic change. Through with the globalization processes, the notion of nation and nationalism started to be questioned. At this point, we have come across with the conflict between those who claim that nationalism is over; we are at the end of nationalism age and those who believe that nationalism is still one of the most important factors in identity formation. In this study, the changing nature of nationalism will be analysed with reference to culture and globalization studies in the current context. The study will benefit from different approaches to nationalism which are primordialism, modernism and ethno-symbolism and it will try to answer the question of whether we have come to the end of a nationalist age or not with examining the approaches of globalization as the end of history, homogenization, and multiculturalism and so on. Understanding the effects of globalization within the cultural context will help us see this conflictual position that nationalism has been experiencing after 1990s. By giving some concrete examples regarding the presence of nationalism around the world, the study will show that rather than approaching an end, the nationalism is in a transformational process.

Keywords: Nationalism, Globalization, Culture, Homogenization, Multi-Culturalism.

JEL Codes: M14, D74, F59.

MİLLİYETÇİLİK ÇALIŞMALARINDA DEĞİŞEN PERSPEKTİF: GERÇEKTEN BİR SONA GELİNDİ Mİ?

ÖZET

Siyaset biliminde en çok referans verilen konulardan biri olan milliyetçilik, farklı açılardan hala tartışılan karmaşık bir yapıya sahiptir. Fransız Devrimi ile ilk kez ortaya terim, o tarihten itibaren birçok alana konu olmuştur. Özellikle 1990'lardan sonra, milliyetçilik üzerine yapılan çalışmalar dramatik bir değişim göstermiştir. Küreselleşme süreçleriyle ulus ve milliyetçilik kavramı sorgulanmaya

* Kırıkkale Üniversitesi / İİBF

başlamıştır. Bu noktada, milliyetçilik çağının sonunda olduğumuz gerekçesiyle milliyetçiliğin sona erdiğini iddia edenler ile milliyetçiliğin hala kimlik oluşumunda en önemli faktörlerden biri olduğuna inananlar arasındaki tartışma dikkat çekmektedir. Bu çalışmada milliyetçiliğin değişen doğası, mevcut bağlamda kültür ve küreselleşme çalışmalarına referansla analiz edilecektir. Çalışma, milliyetçiliğe farklı yaklaşımları olarak ilkçilik, modernizm ve etno-sembolizmden yararlanacak; milliyetçilik çağının sonunun gelip gelmediği sorusunu, tarih, homojenizasyon ve çok kültürlülük vb. yaklaşımları inceleyerek cevaplamaya çalışacaktır. Küreselleşmenin kültürel bağlamdaki etkilerini anlamak, milliyetçiliğin 1990'lardan sonra yaşadığı bu çatışmalı konumu görmemize yardımcı olacaktır. Dünya çapında milliyetçilikle ilgili bazı somut örneklerle başvuracak olan bu çalışma, milliyetçiliğin bir sona yaklaşımdan ziyade dönüşümsel bir süreç içinde olduğunu gösterecektir.

Anahtar Kelimeler: Milliyetçilik, Küreselleşme, Kültür, Homojenleşme, Çok-kültürlülük.

JEL Kodları: M14, D74, F59.

1. INTRODUCTION

Nationalism, a significant phenomenon since the French Revolution, has been subject to scientific research after 1920s. One of the most referred issues in both social and political areas; nationalism keeps its importance alive in nearly all parts of the world. Starting with the French Revolution, which brought a new perception causing the re-design of politics and society spreading from Europe to throughout the world; nationalism either as a point of view, a political movement or an ideology showed itself in many critical positions. Especially the developments of the 20th century such as the outbreak of WWI, the interwar era and following the WWII and the Cold War era have all carried the impact of nationalism. This made the study of nationalism in a systematic method inevitable.

Studies on nationalism which can be traced back to the end of WWI were at first about a classical understanding of nationalist movement, mostly concentrating on the definition of ideology and the political roots of it. The process that changed the way nationalism studies were conducted were directly related to the developments took place all around. With the end of WWII when many new states were established, nationalism lived its most fertile period and triggered the course of studies. However, in this course the most critical change happened after 1990s with the end of Cold War.

1990s was a striking break from the classical understanding of the whole 20th century. This not only impacted political and social life but also affected the minds of individuals around the world; caused a transformation in various fields. At this point the perception of nationalism became one of these transformation areas especially after the collapse of Soviet Union. Studies on nationalism started to flee from an ethical frame about nationalism and questioned the naturality of nations and nationalism.

Accordingly new areas contributed this change and nationalism studies started to take the effect of globalization.

The end of 20th century welcomed new fields though with new perspectives. Globalization, the process of an increased interaction of places, people and things, is probably the most significant development of this age. It affected various fields and brought an understanding of the world that we couldn't discover until that time. Herein, nationalism as the movement behind critical politic and social incidents felt under the influence of globalization. What made studies of nationalism flee from its classical point of view was its negotiation with globalization. Therefore this study aims to analyse the changing nature of nationalism studies under the effect of globalization. Moreover the study tries to answer whether the theme of standardization of feelings, things, and places that put forward by globalization ended nationalism in the 21st century or not.

Through the main goals mentioned above, the study is composed of three different parts; first including a general understanding of nations & nationalism, the source of nationalism studies in different periods. Secondly it will focus on globalization with different approaches argued in the process. And lastly the study will combine nationalism and globalization studies and will try to perceive the nature of nationalism out of a classical understanding. The study which aims a literature reviews as its method will by also giving examples from today's political developments, will evaluate how the globalization process affected nations and nationalism.

2. ON THE NATURE OF NATIONS AND NATIONALISM

The question of what is nation may not have a certain answer. Defining the nature of nations is one of today's most discussed issues in social sciences. Whether nations are modern phenomenon or they are as old as humankind has caused a clash in nationalism studies. Nationalism, on the other side, is an easier concept to describe. A political view, nationalism first came to existence during French Revolution. As an ideology, there are basic characteristics and goals of nationalism. Not having a definite founding father, the ideology differs from other ideologies. However, nationalism seems to be the most influential one taking place behind very critical incidents in the modern history of man. In this course, studies on nations and nationalism have varied in time and according to new circumstances new topics have emerged. Under this title, rather than explaining what's nation or what makes entities a nation, we will be focusing on how the concept of nation differ in nationalism studies.

Before analysing the conflictual character of the studies, it will be better to maintain a chronological background about nationalism. Along with a social, political and cultural perception, nationalism has a broad structure. Within this framework, to see how the understanding of nations and

nationalism has changed through with globalization, we find it beneficial to perceive the classical approach at first.

The diversity of approaches of nationalism does not mean that is a periodical ideology (Özkırımlı, 2008:15). Nationalism is a kind of discourse that shapes our consciousness and helps us get the meaning of the world. Moreover, it is a way of perception, vision and interpretation that identifies our collective identities, leads even our daily activities, speeches and manners. Apart from its precise definition as either an ideology, a political behaviour or whatever it is called; nationalism can always find itself a place behind the incidents of modern political history. Nowadays, it is said to be under threat of globalising world. This study thereby tries to see how nationalism even under the influence of an increased interaction measures its sustainability in the current situation.

Far away from being a typological trend ideology which shows up only in case of any hot conflict, nationalism can be called as a settled one. What makes the ideology seem to have a changing nature is in fact hidden in nationalism debates rather than the usage of it or its area of influence. Nationalism was not examined in a systematic form before 20th century. The only criteria of nationalism debates were based on ethical concerns. Whether nationalism was a good one or not was the main discussion from the period nationalism first occurred to the beginning of 20th century. The philosophic and ethical evaluations over nationalism lacked of any scientific context. All contributions to nationalism studies jointly regarded nation as an alternative to pre-modern communities which were introverted (Özkırımlı, 2008: 29-33).

The beginning of an academic research on nationalism coincides with the end of WWI. If a categorization for nationalism studies is to be made, we need to start it by 1920s. But the historical background of nationalism begins by 1789. Therefore including this primary era in order to get the basis of nationalism is vital. Consisting of the 18th and 19th centuries, the period mostly covers the founding philosophy of nationalism.

Nationalism in fact has not a founding father like other isms. The roots of nationalism depend on German romantic thought. It was inspired by Kant's "the world of spectrum" and "the inner world of man" concepts** (Smith, 1994: 31-32). Moreover, the indirect contributions of Rousseau are significant for the development of nationalism. Rousseau's 'general will' influenced the idea of nationalism***

** According to Kant, the source of knowledge is the impressions derived from the world of spectrum. But the ethics can never belong to this world of spectrum. If the ethics were bound the external world, which would change through some possibilities and unexplained laws, individual would never become independent and would be a slave to these laws. The source of ethics should be the inner world of man. Human beings can attain virtue and freedom only in accordance with universal laws of the inner world.

*** According to Rousseau, the greatest danger that social life will bring is that one group dominates the other. The way to prevent this is to surrender the 'general will'. And such devotion can only be achieved if only individuals become citizens.

(Özkırımlı, 2008: 40-41). In this period, nationalism was subjected to an assessment as either supportive or opposing. There was no reasoning or questioning of nations and nationalism. In the first group who had sympathy for nationalism, the historians mostly concentrated on the findings and symbols that proved the existence of nationalism. The nation was regarded as the only guarantee of an individual independence. The second group who perceived the issue negatively argued that insisting on national unity could lead to revolution. According to this group, multi-national states are prior to single nation-states (Özkırımlı, 2008: 42-51). Such a two-sided assessment on the nature of nationalism is enough to see how limited the examination of nationalism. In the historical context of nationalism, 1918 plays a critical role since it is the beginning of nationalism emerged as an academic field, which means a more detailed research was done.

In this second period between 1918 and 1945, nationalism was not still questioned. The basic difference of this second age from the period before is nationalism's becoming a systemic source of research. It started to be examined by a comparative point of view. And nationalism was no more studied only by ethnic base. On the other side, nations were still a given communities that they were regarded as natural. Nations and nationalism were analysed by their typologies and historical contexts (Breuilley, 1985: 65). Therefore this period can be called as a classical discussion of nationalism.

The most fertile period for nationalism started with the end of WWII and it was up to the end of cold war period. This era was mainly dominated by the traditional-modern distinction. Such questions as 'when nationalism was born' and 'in which context did it become modern' were on the agenda for the first time. The theories of modernization in this period were dominated by a functionalist perspective and it affected the understanding of nationalism too. According to functionalist approaches, societies who wish to overcome the dangers associated with the collapse of traditional structures should develop new structures. And the common point for all modernist theories were that nationalism is an ideology that is specific to transition period. Moreover, it aims to reduce the problems of transition from traditional to modern (Smith, 1994: 49-50).

The last and the newest period we need to consider is the post-cold war era up to today. In fact the after 1990 period constitutes the reference point of this study. Since this period can be called as challenging to the whole nationalism studies, more discussion has been derived in recent times. Nationalism studies have increased interaction with other disciplines such as ethnicity, racism, identity, migration, citizenship. Moreover studies started to question the basic nature of nations and nationalism. The most important themes of this period consisted of the questions; when were the nations and

The citizen feels loyal to the community he/she belongs to, learns how to put the interests of the community in front of his interests.

nationalism born, are the nations modern phenomenon, which comes first nations or nationalism. The relationship of nationalism with modernization started to be analysed. The role of nationalism in the formation of state has been another important issue (Özkırımlı, 2008: 68-69).

As seen from the very short historical background, 20th century has been a turning point in nationalism studies. Especially, the end of the century gave way to new discussions under the impact of modernization. The unexpected rise of globalization through the end of cold war, nationalism was perhaps the most influenced ideology. Apparently the threat that nationalism felt by globalization changed the ways for the ideology. In order to see this changing perspective in nationalism and studies of nationalism, here we need to understand the process of globalization through with its complex nature.

3. THE GLOBALIZATION PROCESS AND DIFFERENT APPROACHES

A modern phenomenon, globalization has been the most striking outcome of the last quarter of 20th century and later on. Defined as the process of increasing interaction among states and nations, communities and individuals (Bülbül, 2009: 28-32), globalization is a multi-directional situation. The existence of the process through with modernity, globalization spread to a wide range of area in various fields. One of the most critical fields that globalization has transformed can be nations and nationalism. Before analysing what the effects of the globalization over nationalism are, the process should be examined in detail touching to its different approaches.

Globalization, as a concept, took part in dictionaries in 1962 (Scholte, 2000: 43). Before this time, the term was already used by some thinkers but the conceptualization of it happened in the second half of 20th century. When we look at how the term is defined, we encounter with many different definitions. Among these various definitions, the term is mostly based on theories as 'complex dependency', 'mutual interaction' and 'global mutual dependency' (Tomlinson, 1999: 2; McGrew, 1992). It is described by multi-directional relations, multiple areas of influence and various actors. The definitions are also shaped by the question of how all of these relations are pursued, since globalization is both a self-evolving and directed procedure. Globalization creates itself through the developed technology. On the other side it is a directed process by the hegemonic power. This is in real what Gramsci put forward in order to explain the capitalist state; his ideas can easily be transformed to understand the nature of globalization. Gramsci's perspective tries to underline the basic structural differences among the societies of East and West. According to him in Western societies the state power is based on force and consent, whereas the Eastern civilizations have state power that is determined only by force. Globalization process can have a similar position that the self-evolving side of globalization can be a representation of consent and the guided globalization can be represented by Gramsci's force. The direction of the process by any hegemonic power means that it is not a spontaneous procedure (Gramsci, 1986: 183-186). Therefore we see that globalization doesn't always show up on its own; since it is a

process of inequality, it can be imposed. Additionally for the complexity of definitions, we need to add that the developments of 1960s cannot be ignored in the spread of globalization. The rapid changes starting after 1960s in the socio-cultural structure accelerated the process.

The course of globalization, as can be concluded from the identification efforts above, is a multi-dimensional process. The initial outcomes of globalization process were economic based. But in a short while, further developments were seen in many areas and social, cultural, political and technological globalizations became visible. And globalization abolished the boundaries of time and space (Harvey, 2007: 284). Since the process covers many areas of life especially with the technological developments, the distances become less important. The long-lasting procedures are reduced by time and the territory turns into an abstract concept. It is a process that affects not only those people there but also affects the people here (Giddens, 2000: 25).

The most important characteristic of this age that causes the process have a complex nature is its being a unifying and dividing process at the same time. On one side it creates hybrid cultures from differences and on the other side globalization reveals the inner differences. The increasing relational ties reflect both a break from localities and re-ownership of local cultures. Therefore through globalization, universal concepts as democracy, human rights gain importance and spread over a wider area and also some local movements as micro-nationalism emerged. It is not a neutral process that is good for everyone but it's a combination a conflicts and cohesions, unifications and divisions. Not only winners are evoked, but also losers are made in the process (İçduygu ve Keyman, 2000: 387-388).

The complex nature of globalization makes the evaluation of the period differ from each other. Among the different approaches Roland Robertson categorizes the process in two groups as *homogenizers* and *heterogenizers*. For the first group; he argues that the global will transform the private space. This group supports the world system theories. The latter one, on the other side, rejects the distinction between the private and global, which they find as a Western conceptualization (Robertson, 1999) Anthony Giddens also serves this different nature of globalization approaches through his classification as *radicals* and *scepticals*. According to him, the radicals believe that globalization will end the age of nation-state; whereas the sceptical ones argue that there is no development made by globalization process but only The Western and Asia-Pacific countries take the advantage of globalization (Giddens, 2000: 20-23). While studying globalization, the problem of naming it whether it is a project, a process or a tendency occurs as one of the discussion topics (Bülbül, 2009: 73). This also serves for the diversity of field.

One of the major differences among the types of globalization is whether the process is headed from bottom or above by political and cultural means. *Bottom globalization* empowered the roles of individuals, local administrations, professional associations and civil society organizations. Moreover,

the globalization from bottom increased the authority and responsibilities of states towards these groups whom were given once little importance. *Above globalization* on the other hand, revealed the transnational developments. It increased the role of international and supra-national actors which include more than one nation, the multi-national companies, transnational civil society organizations and non-governmental organizations become significant (Bülbül, 2009: 165-170).

It is not easy to find a place that globalization hasn't touched so far. The national identity and cultural ties can be considered as the most critical areas since they have been seriously transformed by the outcome of globalization. The national identities, as mentioned above, are both damaged and evolved to some other formations. In relation with nationalism and identity bases, the cultural structures have been changed too. Through the global culture, a new concept produced in this age, the effectiveness of national identities decline; rather multiculturalism start to gain importance. The attachment of one with a nation or a flag has transformed to his/her turning into himself. All these consequences have damaged the sense of unity and solidarity of nation-states. According to Eric Hobsbawm, who studied nationalism through a modernist perspective, nationalism is no longer a political program as it was in the early 19th and early 20th centuries. "The 21st century will be written as a world history that cannot be confined to the borders of nations and national states" (Hobsbawm, 1995: 223).

What Bülbül put forward in his analysis over the impact of globalization in nationalist movements is that from the current situation globalization seems not to end anything of nationalism (Bülbül, 2009: 171-179, 267). He argues that this changing nature of globalization explained so far, has not brought an outcome for the nation-states, national identities or cultures, it only paved the way for a transformational ground. Therefore we understand that the process reshapes states' authorities, rights and powers in multi-level power relations and complex governance forms.

At this point, different approaches of globalization are worth to mention since they serve us to evaluate the influence of the process in other fields. Mostly related with cultural sphere, the approaches of globalization are categorised under different topics and make us see how multi-layered the process is and how it influences other areas, especially the national structure. As we have seen in the beginning of this part, globalization is not easy to define and there is not a single conceptual frame of language to refer this process. Therefore we encounter with various new conceptualizations. As a whole the approaches of globalization in the cultural context can be grouped in 3 major topics as *homogenization*, *cultural pluralism* or *hybridization* and lastly *polarization* (Bülbül, 2009: 243-249).

The first of these major approaches, homogenization is the standardization of Western modernity especially in the form of USA and the process of adaptation that began in the field of economic relations and continued politically, technologically and culturally which today shows itself in the areas of music, cinema, media and the life style on the world scale (Giddens, 2000: 28). Some of the concepts developed

by the theory are cultural similarity, Americanisation, cultural imperialism, consumptions, Mc-World, McDonaldisation, Coca-Colanisation, cultural hegemony, *the end of history*.

Cultural pluralism or hybridization, with different priorities highlighted, is based on the idea that this process will not create a one-dimensional dominant culture, it will enable different cultures to live together, and if it is ultimately referred to as a single culture or locality (eg. America), but this culture will be a global culture representing mutual interaction and sharing (Bülbül, 2009: 276-278). Universalism, heterogenisation, hybridity, cosmopolitanism, g-localisation, multiculturalism, integration and orientation are some of the new concepts that emerge under cultural pluralism theory.

For the last categorization, which is polarization, globalization is neither a process as defined in hybridity theories in which local identity and cultural differences are promoted nor a forced or voluntary process advocated in homogenization process (Bülbül, 2009: 267-268). It is a process of cross-cultural polarization and conflicts. Jihad vs. McWorld and Huntington's *clash of civilizations* are some of the new terms related with polarization studies.

Shortly explaining the globalization process through with reference to different approaches, it is aimed to emphasize that globalization is not single-sided phenomenon. From this point on, expressing its complex nature touching to some critical areas such as politics, culture and identities is a great concern of the study. Moreover the analysis of globalization on a transformational ground seems beneficial for the coming chapter, in which globalization and nationalism will be discussed in the effect level. The globalization becoming a not a project, outcome or an ultimate objective but a transforming process will make us see how it operated in the changing nature of nationalism and studies of nationalism.

4. THE EFFECTS OF GLOBALIZATION ON NATIONALISM AND STUDIES OF NATIONALISM

The examination of the two major concepts, nationalism and globalization through with different approaches so far give us a significant background to understand further developments in both fields. Under this last topic the analysis of whether there has been any change in nationalist movements and nationalism studies under the effect of globalization will be carried out. Since we have deeply underlined some conceptualizations after 1960s with the globalization process, which is a kind of growing interaction among different people, regions and politics, the reflections of these new concepts in the nationalist movements are to be discussed. In which ways nationalism lose its importance in the current debates and through which ways it can still find itself a vivid place will be on the course.

From the simplest definition of globalization, we get the idea that the process can easily fit in a conflictual ground with nationalism. The increasing mutual effectiveness by means of political, social,

economic and technological developments have damaged the uniqueness of any community, any state, any nation or any culture. On the other side globalization's being a multi-dimensional movement which has created a multicultural perspective gives also harm to the singularity understanding of nationalism. Through opening up the subject, we can test the course of nationalism in the current mood.

Globalization, as presented by many different approaches to it, is a very complicated and dynamic process (İçduygu ve Keyman, 2000: 387). Since it includes not only homogenization but also multiculturalism and polarization, a singular explanation may not be sufficient. Therefore, all of these different approaches' impact over nationalism is multi-dimensional as well. The homogenization theories of globalization may seem to block the nationalism studies. As can be evaluated easily as a melting pot project, the theory of homogenization tries to impose a Western model life style, industrial production and city culture to all other outerplaces. The main idea behind homogenization can make us think *the end of history*, end of ideologies and most critically end of nationalism. It is true that such a standardization idea has created a threat for nationalism but we cannot name it as an end.

The hybridity theories by promoting a multiculturalism can be mentioned to hinder the developments for nationalism too. The basic claim of multicultural approaches are to make the process not headed by a single culture, single community or one power but to give rise to a process in which different cultures contribute at different rates at different times. Therefore to simulate the whole world in the form of Western societies will not be something acceptable and it can lead to an exchange, as an implicit name of imperialism. Such an idea seem to contradict with the ideals of nationalism, which tries to promote one nation as superior to all others.

We see that in this process the national-identities, national sovereignty, national society and nation-states have been started to be replaced by either globalist or localist perceptions. The above globalization has aimed to include actors above the states into the system and the bottom globalization has efforts to include more individuals, multiple organizations and some local units. Therefore, the influence of nationalism has decreased. What this process contributes nationalism in a positive manner is that it has given rise to micro-nationalist movements. One's identical dependency is not the as in the past for his nation, flag or territory but such senses are produces in micro levels.

One of the most important figures of ethno-symbolism Anthony Smith is still one of those who argue that national culture hasn't lost its importance in the global era. National cultural is still an important determinant in political, social and economic preferences. Both nations and nationalism form the only social-cultural framework of the modern world system. "The sense of feeling will continue to preserve its importance and determinant in the formation of basic political and cultural identities until they are replaced by any other things." (Smith, 1994: 270-271).

Reaching to end of study, we also need to refer to some concrete examples. Some incidents that we encounter today in the world politics show us how dangerous are these fields to study and make certain assumptions over. It is not impossible to express that by looking at the factors that keep the politics alive in not only our country but in some neighbour countries, nationalism is a kind of organism which stands either in front or in back but is always ready to fire itself in case of emergency. Apart from Middle East region, where politics have always been confused and today's Western countries justify the main idea of this notice: The increasing nationalist and fascist politics in Western Europe and the United States of America are the most important examples of regarding nationalism as a vivid organization. Easily seen in the actions and speeches of the leaders of great Western powers, today we are faced with a great threat as to be non-Westerner and Muslims. The politics and actors of these so-called liberated modern Western countries seem to apply national rhetoric over 'others' (and even sometimes concrete national acts) in order to increase their power, to influence their citizens. The signs of nationalist rise can be increased in Western states but this shows us how nationalism, even though it is told to be damaged by global movements, continue its effectiveness.

5. CONCLUSION

A concept which the social sciences are familiar with from the French Revolution, nationalism has passed through very critical processes, causing turning points for human history. Globalization on the other side is a modern concept, which in a very short time penetrated many areas, fields, actors and processes. Undoubtedly, the process has effected nationalism too.

Nearly with the end of Cold War, the course of events all around the world started to change dramatically. Identification of one, his/her senses of nation, flag; the place of states were all influenced by this changing air. Moreover, the 9/11 attacks and later developments made the world turn into a place of conflict, which caused all the political concepts and conditions be re-questioned and paved the way to a profound changing perspective. Among the outcomes of the process, nationalism and globalization have the most affected movements.

The process has shown that all of the explanations can be insufficient to bring an exact name or to understand the developments for nationalism. The process of globalization has a conflictual nature as mentioned before. We can easily understand that there has not yet been reached a consensus on the effects of globalization over other fields since there is not a single structure sufficient enough to explain the whole process. Since the most visible interaction has been with nationalism, the conditions seem confused for the ideology itself and studies over the field.

The relation between identity and nationalism, even though is still continued, has seem to be damaged with the increasing influence of globalization in various areas. The notion of nationalism has lost its significant place both in the politics of states and in the minds of individuals. Therefore we can

easily infer that the nation-state is no more influential in the identification of individuals as it was in the past.

Accepting what has been put forward so far, we should also note this critical point that the sense of 'other' or 'foe' still maintains its importance. On a ground where nationalism is not as effective as it was, some aspects of it are still on the agenda. What makes the nature of nationalism and the studies over nationalism complicated is already this sense being ready somewhere and can flee itself whenever it feels the need. For this reasons, it prevents us from declaring nationalism at the age of its end or the nationalism studies used up.

REFERENCES

- Bauman, Zygmunt (1999) "Küreselleşme: Toplumsal Sonuçları", Abdullah Yılmaz (Trans.), İstanbul: Ayırtı Yayınları.
- Breuilly, John (1985) "Reflections on Nationalism", Philosophy of Social Sciences, No: 15.
- Bülbül, Kudret (2009) "Zor ve Rıza: Küreselleşmeler Arasında Türkiye", Ankara: Küre Yayınları.
- Giddens, Anthony (2000) "Elimizden Kaçıp Giden Dünya, Küreselleşme Hayatımızı Nasıl Yeniden Şekillendiriyor?", Osman Akınhay (Trans.), İstanbul Alfa Yayınları.
- Gramsci, Antonio (1986) "Hapishane Defterleri, Seçmeler. Kenan Somer (Trans.)", İstanbul: Onur Yayınları.
- Harvey, David (2007) "Zaman-Mekan Sıkışması ve Postmodern Durum", Nasuh Uslu (Trans.), Küreselleşme, Kültür Ve Medeniyet, Kudret Bülbül (Ed.), Ankara: Orion Yayınları.
- Hobsbawn, Eric J. (1995) "1780'den Günümüze Milletler ve Milliyetçilik", Osman Akınhay (Trans.), İstanbul: Aytıntı Yayınları.
- İçduygu Ahmet and E. Fuat Keyman (2000) "Globalization Security and Migration: The Case of Turkey", Global Governance. July-September 2000, 6 (3).
- McGrew, Anthony (1992) "A Global Society?", Modernity and Its Futures, Stuart Hall, David Hell And Tony Mc.Grew (Ed.), Cambridge: Polity Press.
- Özkirimli, Umut (2008) "Milliyetçilik Kuramları, Eleştirel Bir Bakış", Ankara: Doğu-Batı Yayınları.
- Robertson, Roland (1999) "Küreselleşme: Toplum Kavramı ve Küresel Kültür", Ümit Hüsrev Yolsa (Trans.), Ankara: Bilim ve Sanat Yayın.
- Scholte, Jan Aart (2000) "Globalization: A Critical Introduction", New York: St. Martin's Press.
- Smith, Anthony D. (1994) "Milli Kimlik", Bahadır Sina Şener (Trans.), İstanbul: İletişim Yayınları.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Smith, Anthony D. (1994) “Theories of Nationalism”, Second Chapter in Elle Kedourie, Nationalism, Oxford: Blackwell.

Tomlinson, John (1999) “Globalization and Culture”, Chicago: The University Of Chicago Press.

AFETLERDE SAĞLIK HİZMETLERİNİN YÖNETİMİ

Sinem SOMUNOĞLU İKİNCİ *

ÖZET

Bilim ve teknolojide yaşanan gelişmelere rağmen, afetler toplumları etkilemeye devam etmektedir. Bu durum afet yönetimi kavramının bir bilim dalı olarak benimsenmesi sürecini hızlandırmıştır. Afetlerde hizmetlerin aksamadan ve uluslararası standartlara uygun olarak verilmesi gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında sağlık hizmetleri de bu süreçten etkilenmektedir. Afetlerde sağlık hizmetlerinin yönetimi, sağlık modülünün geliştirilmesi ve sağlık hizmetlerinin standartlara uygun olarak sunulması gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır. Afetzedelerin öncelik sırasına göre tedavi edilmesi, mortalite ve morbiditenin azaltılması, yaşanan acıların dindirilmesi, kritik hastalarda stabilizasyonun sağlanması, gerçekçi ve uygulanabilir acil eylem planlarının hazırlanması, etkili bir iletişim, işbirliği ve koordinasyonun oluşturulması son derece önemlidir. Bu uygulamaların başarısı da afet öncesi evrede yürütülen disiplinli çalışmalara ve afetlerde sağlık hizmetlerinin etkin bir şekilde yönetimine bağlıdır.

Bu düşünceler çerçevesinde hazırlanan çalışmada afet kavramına, afetlerde sağlık hizmetlerinin yönetimine ve hastanelerin afete hazırlık aşamasında yürütmesi gereken faaliyetlere yer verilecektir. Konunun güncel bir konu olması nedeni ile alana katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Afet, Afet Yönetimi, Afetlerde Sağlık Hizmeti, Afetlerde Sağlık Hizmetlerinin Yönetimi, Hastanelerde Afet Yönetimi.

JEL Sınıflandırması: JEL:I10, JEL:I12, JEL:I18.

MANAGEMENT OF HEALTH SERVICES IN DISASTERS

ABSTRACT

Despite the improvements in science and technology, disasters continue to affect communities. This situation accelerated the process of adopting the concept of disaster management as a scientific discipline. Health services must be provided in accordance with international standards and without

* Doç. Dr. Uludağ Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Bursa, Türkiye, ssomonoglu@uludag.edu.tr

disruption in disasters. From this point of view, health services are also affected by this process. Management of health services in disasters, the development of the health module and the provision of health services in compliance with the standards are the foregrounds. Treatment of disasters according to priority order, reduction of mortality and morbidity, relief of living hunger, stabilization in critical patients, preparing realistic and feasible emergency action plans, establishing effective communication, cooperation and coordination are extremely important. The success of these applications depend on disciplinary work carried out in the pre-disaster phase and the effective management of health services in disasters.

In the study prepared in the frame work of these ideas will include the concept of disaster, the management of health services in disasters and the activities that hospitals should carry out during the preparation phase of the disaster. With the reason that it is a current topic, it is anticipated that it will contribute to the field.

Keywords: Disaster, Disaster Management, Health Services in Disasters, Management of Health Services in Disasters, Disaster Management in Hospitals.

JEL Classification: JEL:I10, JEL:I12, JEL:I18.

1.GİRİŞ

Tarihsel süreç açısından bakıldığında tüm zamanlarda afet kavramı toplumların varlığını ve düzenini tehdit eden önemli olgulardan biri olarak kabul edilmiş ve buna bağlı olarak da afetler ile mücadelede birtakım stratejiler ve yönetsel bakış açıları geliştirilmiştir. Afet yönetimi; afetlerin önlenmesi ve zararların azaltılması sürecinde; zararı azaltma, hazırlıklı olma, müdahale etme ve iyileştirme faaliyetlerinin aksamadan yürütülmesi için gerekli olan faaliyetlerin planlanması, yönlendirilmesi, desteklenmesi, koordine edilmesi ve uygulanması amacı ile yürütülen çok aktörlü ve multidisipliner bir yönetim yaklaşımıdır (Şahin, 2014:8,11). Afetlerin ne zaman ortaya çıkacağına ilişkin yaşanan belirsizlik her an hazır durumda olmayı ve etkili bir planlama yapmayı beraberinde getirmektedir. İnsanların yaşadıkları bölgeyi tanımaları, yaşanan doğa olaylarından haberdar olmaları ve bu tür olayların ortaya çıkması durumunda minimum düzeyde etkilenmeleri amacı ile yürüttükleri faaliyetlerin bütününe afet yönetimi adı verilmektedir(Erkal ve Değerliyurt, 2009:147,151).

Afetlerde sağlık hizmetleri de büyük önem taşımakta ve hizmetlerin aksamadan verilebilmesi için, gerekli olan hazırlıkların yeterli düzeyde yapılmasına özen gösterilmelidir. Bu nedenle sağlık kurumlarının araç, gereç ve tıbbi malzeme açısından yeterlilik durumları takip edilmeli, olağan ve acil

durum kapasiteleri ve önceki afet deneyimleri, ölüm ve yaralanma nedenleri belirlenmeli, risk altındaki bölge ve nüfusa yönelik öncelikli önlemler alınmalıdır (Polat, 2018: 4-5).

Bu açıklamalar çerçevesinde hazırlanan çalışmada afet kavramı, türleri ve afet yönetimi açıklanacak, afetlerde sağlık hizmetlerinin yönetimi ve hastanelerin yürütmesi gereken faaliyetler üzerinde durulacaktır.

2. AFET KAVRAMI- TÜRLERİ VE AFET YÖNETİMİ

Afetler, normal yaşantıyı kesintiye uğratan, fiziksel, ekonomik, sosyal ve çevresel kayıpların ortaya çıkmasına neden olan, maruz kalan toplumun kendi imkânları ile başa çıkamayacağı düzeydeki doğal, teknolojik ve insan kökenli olaylardır (MEB, 2011: 3). Gerçekleşen bir olayın afet olarak nitelendirilmesi için; normal yaşamın ortadan kalkması, can ve mal kayıplarının yaşanması, ekolojik dengenin zarar görmesi, toplumun uyum ve baş etme gücünü aşması ve dış yardım ihtiyacını gündeme getirmesi gerekmektedir (Esin ve diğerleri, 2001: 1; MEB, 2011: 3).

Yaşanan afetin büyüklüğü; sebep olduğu yaralanmalar ve can kayıpları, yol açtığı yapısal hasarlar ve yaşattığı sosyal ve ekonomik kayıplar ile ölçülmektedir. Bununla birlikte; yaşanan olayın fiziksel büyüklüğü ve yerleşim alanlarına olan mesafesi, bölgenin fakirlik ve az gelişmişlik durumu, hızlı nüfus artışının olması, hızlı ve denetimsiz kentleşme olgusu, ormanların tahrip edilmesi, eğitimsizlik ve bilgisizlik düzeyi de afetin büyüklüğüne etki eden faktörler arasında yer almaktadır (Erkal ve Değerliyurt, 2009: 149; MEB, 2011: 4).

Afetlerin sınıflandırılmasına ilişkin farklı yaklaşımlar olmakla birlikte, Avrupa Atlantik Afet Müdahale Merkezi doğal afetler ve insan kaynaklı afetler şeklinde bir sınıflandırmayı benimsemiştir (MEB, 2011: 5). Bir diğer bakış açısına göre de afetler doğal, doğal olmayan ve karmaşık afetler şeklinde sınıflandırılmaktadır (Işık ve diğerleri, 2012: 84-85). Doğal afetler, ansızın ortaya çıkan, can ve mal kaybına neden olan doğal hava ve yer hareketleridir (Dikmenli ve Gafa, 2017: 22; MEB, 2011: 5). Bunlar da jeolojik ve meteorolojik afetler şeklinde ikiye ayrılmakta; depremler, volkanik patlamalar, heyelan gibi olaylar jeolojik afet olarak nitelendirilirken, sel, çığ, don ve fırtına gibi olaylar da meteorolojik afet olarak sınıflandırılmaktadır. İnsan kaynaklı afetler ise, adından da anlaşılacağı üzere çoğu zaman çalışanların dikkatsizliğine ya da makinelerin ve elektrik hatlarının bakımlarının zamanında yapılmamasına bağlı olarak ortaya çıkan endüstriyel kazaları ya da patlamaları ifade etmektedir. Ayrıca savaşlar, trafik kazaları, terör eylemleri ve baraj patlamaları da insan kaynaklı afetler arasında yer almakta ve bu afet türü kimi zaman da doğal bir afet tarafından tetiklenebilmektedir (MEB, 2011: 5-6). Karmaşık afetler ise hem insan hem de doğa olaylarına bağlı olarak görülen afetleri tanımlamak için kullanılmaktadır (Işık ve diğerleri, 2012: 85).

Her yıl binlerce insanın, yaşadığı bölgelerde doğal ya da insan kaynaklı afetler ile karşı karşıya kalmaları söz konusu olmakta ve buna bağlı olarak da öncelikle insan hayatı sonrasında da fiziksel ve sosyal çevre açısından birçok korkutucu sonuç yaşanmaktadır. İnsanların yaşadıkları çevrede meydana gelen afetlerden haberdar olmaları, bu afetlerin etkilerinin en aza indirilmesi, her türlü tehlikeye karşı hazırlıklı olunması ve karşılaşılabilecek kayıp ve zararların azaltılması amacı ile yürütülen faaliyetlerin bütününe afet yönetimi adı verilmektedir. Diğer bir ifade ile afetlerin olası zararlarının azaltılması ve zamanında müdahale ve iyileştirme faaliyetlerinin sürdürülmesi çerçevesinde, mevcut kaynakların iyi bir şekilde organize edilmesi etkili bir planlamanın yapılması ve karar alma ve değerlendirme süreçlerinin aksamadan yürütülmesi faaliyetlerinin bütününe de afet yönetimi adı verilmektedir (Kadıoğlu, 2011: 18). Afet yönetimi, afetlerin önlenmesi ve zararların azaltılması sürecinde toplumun tüm kamu kurum ve kuruluşlarının yönetilmesi, yönlendirilmesi ve koordine edilmesine ilişkin düzenlemeleri de içermektedir (Esin ve diğerleri, 2001:V).

Geleneksel Afet Yönetimi Modeli (GAYM), afet olaylarının gerek can gerekse mal kaybına sebep olmaması ya da afetlere bağlı olarak yaşanacak kayıpların minimum düzeyde tutulması için alınacak önlemleri ayrı ayrı veya bütünsel düzeyde düzenleyen bir sistemdir. Bu açıdan bakıldığında afetle mücadelede sakınım, hazırlıklı olma, müdahale ve iyileştirme olmak üzere başlıca dört safha bulunmaktadır. Pro-aktif yaklaşımlar olarak da isimlendirilen sakınım ve hazırlıklı olma safhaları afet öncesi dönemde yapılacak çalışmaları ifade ederken, re-aktif yaklaşımlar olarak tanımlanan müdahale ve iyileştirme safhaları da afet sonrası dönemde yürütülen çalışmaları içermektedir (Özmen ve Özden, 2013: 4). Yapılan açıklamalardan da görüldüğü gibi afet yönetimi; birtakım stratejilerin belirlendiği ve politikaların oluşturulduğu bir süreç olarak kabul edilmektedir (Yeşil, 2017: 234).

3. AFETLERDE SAĞLIK HİZMETLERİNİN YÖNETİMİ VE HASTANELERİN AFETE HAZIRLIK AŞAMALARI

Sektörlerin sahip oldukları konulara ve amaçlara göre herhangi bir afet durumunda yapılması gereken faaliyetleri ve görevleri ayrıntılı bir şekilde planlaması gerekmektedir. Afetlerin neden olduğu sonuçların çoğu zaman ölüm, yaralanma, sakat kalma ve hastalanma gibi doğrudan sağlık statüsünü etkilemesi, sağlık sektörünün rolünün ve sorumluluğunun yükselmesine ve afet planlarında sağlığa ilişkin düzenlemelerin artış göstermesine yol açmıştır. Sağlık sektörü açısından bakıldığında; öncelikle ölümlerin azaltılması ve yaralıların bakımı, ikincil hastalıkların önlenmesi, temel sağlık hizmetlerine geçişin sağlanması ve sağlık alt yapısının yeniden kurulması gerçekleştirilmesi istenen başlıca hedefler arasında yer almaktadır. Bu nedenle yapılması gereken işlerin ve eylemlerin listelerinin hazırlanması ve tanımlanması süreci büyük önem taşımaktadır. Triaaj, yaralı bakımı, yaşamın idamesi, su ve gıda sağlanması, atıkların kontrolü gibi faaliyetlere ilişkin yapılacak düzenlemeler, bu faaliyetlerin kimler tarafından yürütüleceğinin ve bunların görev, yetki ve sorumluluklarının belirlenmesi ve kullanılacak

araç ve gereçlere ilişkin düzenlemelerin yapılması atılması gereken temel ve vazgeçilmez adımlar arasında yer almaktadır (Esin ve diğerleri, 2001: 27,30).

Afetlerde sağlık hizmetlerinin etkili bir şekilde sunulabilmesi için ölüm nedenleri belirlenmeli ve bu çerçevede gerekli önlemler alınmalıdır. Ölümün olay anında mı gerçekleştiği, gecikmiş kurtarmaya bağlı olarak mı ortaya çıktığı, ölümü önlenemez olguların mı yaşandığı ya da ölümlerin hizmetlerin kesintiye uğramasına bağlı olarak mı görüldüğü mutlaka belirlenmelidir. Sağlık hizmeti üreten kurumların afete bağlı olarak zarar görmesi durumunda ise yaralı toplanma istasyonlarının kurulması, yaşam desteğinin sağlanması, tahliye zincirinin oluşturulması ve halkın bilgilendirilmesi gerekmektedir. Sağlık hizmetinin sunumunda triaj uygulamasının benimsenmesi; kazazedelerin ölmüş, ümitsiz, acil yardım gerekli, nakil gerekli, takibi gerekli ya da yardımsız da iyileşir şeklinde sınıflandırılmasına imkân vermekte, bu sayede çalışanların zamanının ve kıt olan kaynakların etkili ve verimli bir şekilde kullanımı gerçekleşmektedir. Afet esnasında ihtiyaç duyulan acil sağlık hizmetleri birkaç gün içinde yerini afete bağlı ikincil hastalıkların ve ölümlerin önlenmesi çerçevesinde yürütülecek hizmetlere bırakmakta, salgın hastalıkların önlenmesi ve rutin koruyucu sağlık hizmetlerinin sunulması yeniden önem kazanmaktadır. Bu aşamada afette zarar gören sağlık birimlerinin yeniden inşasına yönelik gerekli düzenlemeler de yapılmalıdır (Esin ve diğerleri, 2001:34-38).

Hastanelerin afete hazırlık aşamalarında da dikkat etmeleri gereken birtakım hususlar bulunmaktadır. Buna göre öncelikle sağlık çalışanları için güvenli bir ortam yaratılmalı, hayati öneme sahip servislerin devamlılığı sağlanmalı, artan talebe yönelik adaptasyon becerisi geliştirilmeli, kıt olan kaynakların etkili ve verimli bir şekilde kullanımı benimsenmeli, iletişim kanallarının yeterli düzeyde olmasına özen gösterilmeli ve afet planlamasına ilişkin farkındalık yaratılmalıdır (Yeşil, 2017: 237). Olabildiğince hızlı ve sağlıklı bir şekilde sağlık hizmetlerinin sunumuna ilişkin düzenlemeler yapılmalıdır (Esin ve diğerleri, 2001: 38). Hastanelerin deprem için hazırlıklı olması, afet anında kullanılmak üzere yeterli ilaç ve malzemeye sahip olması ve bağımsız su ve enerji kaynaklarının bulunması da gerçekleştirilmesi gereken diğer hedefler arasında yer almaktadır. Acil yatak kapasitelerinin belirlenmesine ve hangi bölge hastalarının hangi hastaneye nakil edileceğine ilişkin düzenlemelerin yapılmasına yönelik faaliyetlerin planlanması da büyük önem taşımaktadır (Polat, 2018: 7). Acil hallerde salgın hastalıkların ortaya çıkmasının önüne geçmek amacı ile halk sağlığı çalışmalarına özen gösterilmeli, sahra sağlık tesisleri standartlara uygun bir şekilde hizmet verecek şekilde faaliyete geçirilmelidir (Işık ve diğerleri, 2012: 106). Ayrıca afetlerde fiziksel travmanın tedavisine yönelik yapılan ilk girişimlerden sonra, yaşanan psikolojik travmanın da ortadan kaldırılmasına yönelik tedavilerin planlanması büyük önem taşımakta ve bu bakış açısı afetlerde sağlık

hizmetlerinin yönetiminin bir bütün olarak sunulmasına olanak sağlamaktadır (Işık ve diğerleri, 2012:107).

4. SONUÇ

Afetler, gerek bilimsel gerekse teknolojik alanda gerçekleştirilen tüm yeniliklere ve gelişmelere rağmen toplumların hayatını tehdit eden önemli olaylar arasında yer almaktadır. Yaşanan afetin büyüklüğüne göre toplumda can kaybı yaşanmakta, ölümler ve hastalanmalar ortaya çıkmakta, toplumların sosyal, ekonomik ve kültürel hayatları önemli ölçüde kesintiye uğramaktadır. Afetlerin tamamen önlenmesi mümkün olmadığına göre olası etkilerinin azaltılmasına yönelik çalışmaların yapılması büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda gerek afet öncesi ve gerekse afet sırasında ve sonrasında yürütülmesi düşünülen faaliyetlere ilişkin etkili bir planlama ve zamanında yönlendirme faaliyetleri yapılmalı, müdahale ve iyileştirme çalışmalarına da gereken özen ve önem gösterilmelidir.

Afetlerin yol açacağı sorunların birebir toplumun yaşam kalitesini ve sağlık statüsünü etkilediği gerçeğinden hareketle de afetlerde sağlık hizmetlerinin sunumuna ve yönetimine ilişkin gerekli düzenlemeler yapılmalıdır. Sağlık hizmetlerinin sunumunda öncelikler çerçevesinde hareket edilmeli, yapılan ilk müdahalelerin ardından rutin sağlık hizmetlerinin sunumuna yönelik adımlar atılarak, halk sağlığı çalışmaları da desteklenmelidir.

KAYNAKÇA

- Dikmenli, Y. ve Gafa, İ. (2017) “Farklı Eğitim Kademelerine Göre Afet Kavramı”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 44:21-36.
- Erkal, T. ve Değerliyurt, M. (2009) “Türkiye’de Afet Yönetimi”, Doğu Coğrafya Dergisi, 14(22):147-164.
- Esin, A.S., Oğuzhan, T., Kaya, K.C., Ergüder, T., Özkan, A.T. ve Yüksel, İ. (2001) “Afetlerde Sağlık Hizmetleri Yönetimi”, Sağlık Bakanlığı Sağlık Projesi Genel Koordinatörlüğü Kurs Notları, Ankara.
- Işık, Ö., Aydınlioğlu, H.M., Koç, S., Gündoğdu, O., Korkmaz, G. ve Ay, A. (2012) “Afet Yönetimi ve Afet Odaklı Sağlık Hizmetleri”, Okmeydanı Tıp Dergisi, 28(Ek sayı 2):82-123.
- Kadioğlu, M. (2011) “Giriş”, Yılmaz M. (ed.) Afet Yönetimi Beklenilmeyeni Beklemek En Kötüsünü Yönetmek, Marmara Belediyeler Birliği Yayını, Yayın No:65, İstanbul.
- Milli Eğitim Bakanlığı (2011) “Afetlerde Acil Sağlık Hizmetleri”, MEB Yayınları No:725TTT123, Ankara.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Özmen, B. ve Özden A.T. (2013) “Türkiye’nin Afet Yönetim Sistemine İlişkin Eleştirel Bir Değerlendirme”, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 49: 1-28.
- Şahin, A.U. (2009) “Afet Yönetimi Faaliyetlerinin Kamu Hizmeti Kavramı Çerçevesinde Değerlendirilmesi”, TESAM Akademi Dergisi, 1(2): 7-30.
- Polat, O. (2018) “Afetlerde Sağlık Hizmetleri ve Afet Yönetimi”. http://aciltip.medicine.ankara.edu.tr/files/2014/10/d5_d5_afetler.pdf, (06.07.2018).
- Yeşil, S.T. (2017) “Sağlık Afet ve Acil Durum Planlarında Genel Yaklaşımlar ve Ülkemizde Kullanılan Planlar”, Turkish Journal of Public Health, 15(3): 233-244.

**AFGAN GÖÇMENLERİN TÜRKİYE SINIRLARI İÇERİSİNDEKİ YOLCULUKLARI VE
GÖÇMENLER ARASINDAKİ AĞ İLİŞKİLERİ**

Hayrettin ŞAHİN*

Kemal ÇİFTYILDIZ**

Cemile EVKAYA***

ÖZET

Çalışmada, son yıllarda yoğun şekilde Türkiye'ye düzensiz göç eden Afgan göçmenler konu edinilmektedir. Araştırmanın amacı, Türkiye sınırları içerisinde Afganistan'dan düzensiz şekilde göç edenlerin hangi sosyal yardımları ve ağ ilişkilerini kullanarak göç ettiklerinin ortaya koymaktır. Afganistan'dan Türkiye'ye göç eden göçmenlerin sayıları elde edilmiştir. Diğer yandan göçmenler arasında bulunarak ve onların yolculuk güzergâhları takip edilerek uzun dönemli gözlem yapılmıştır. Gerek nicel veriler gerekse nitel verilerden yararlanılarak çalışma şekillendirilmiştir. Türkiye sınırına ulaşan Afgan göçmenler; ulaşım aracı kullanmadan yaya olarak göç ettikleri, yol boyunca camilerde, otogarlarda, terk edilmiş binalarda ya da sokaklarda geçici şekilde barındığı ve gerek sivil toplum kuruluşları gerekse kişisel yardımlarla yiyecek ve giyecek ihtiyaçlarını karşıladıkları tespit edilmiştir. Bu araştırma neticesinde şu kanaate varılmıştır. Göç eden Afgan düzensiz göçmenlerin giriş yaptıkları illerde tutulması ve sonrasında gerekli işlemlerin yapılmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Afgan Göçmenler, Göç Süreci, Ağ İlişkisi, Göç, Yasadışı Göç.

Jel Kodu: J 161, 162,163.

**THE ROUTES OF AFGHAN MIGRATIONS WITHIN TURKISH BORDERS AND
NETWORK RELATIONS AMONG IMMIGRANTS**

ABSTRACT

The issue of the the study is a heavy illegal Afghan immigration to Turkey in recent years. The purpose of the study is to reveal which the social help and network relations was used by illegal Afghan immigrants in the turkish borders. The number of immigrants who emigrated from Afghanistan to

* Doktor Öğretim Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, sahinhayrettin@gmail.com.

** Doktor Öğretim Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Manyas Meslek Yüksek Okulu, Mülkiyeti Koruma ve Güvenlik Bölümü, kemalciftiyildiz@gmail.com.

*** Doktorant, Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, cemileevkaya@gmail.com.

Turkey was obtained. Also a long-term observations of immigrants and their travel routes was made. Both quantitative data and qualitative data were used to shape the study. It has been found that Afghan migrants reached the border with Turkey on foot without using any means of transport, they were temporarily sheltered in mosques, bus stations, in deserted buildings or on the street shelters were supplied by social organisations or volunteers with food and clothes needs. As a result of this research, illegal Afghan immigrants are captured after entering the borders and then the necessary procedures are done.

Keywords: *Afghan Immigrants, Migration Term, Network Relations, Migration, Illegal Migrations.*

Jel Code: *J 161, 162, 163.*

1. GİRİŞ

Göç kavramı; sosyal, siyasal, ekonomik, kültürel, dini, ırki ve başka her hangi sebeplerden dolayı bireylerin coğrafi olarak bulunduğu yerden ayrılarak farklı bir noktaya gitmesi olarak tanımlanmaktadır (Çelik, 2007). Geleneksel yaşam biçiminde gerek kıtlık gerek güvenlik nedeniyle zamana zaman göçler yaşanmaktadır. Ancak bugünkü modern yaşam biçiminde göç hayatımızda daha fazla yer etmektedir. Öğrencilik dönemi, çalışma dönemi genelde başka yerlerde geçirilmektedir. Geleneksel dönemde kişinin öğrencilik ve çalışma yaşamı genelde aynı yerlerde geçmektedir. Bu durumda çok az kişi öğrenimini, çalışma hayatını ve emekliliğini aynı yerde geçirmektedir. Modern dönem insanların sürekli yer değişimini sağlayacak araçlar üretebildiği için göç te çok önemli hale gelmiş bulunmaktadır. Diğer yandan modern hayatta silah ve teşkilatın ileri düzeyde gelişmiş olması dost ve düşman arasındaki kavga'nın hacmini de çok büyütüştür. Her bir savaş milyonlarca kişinin göç etmesine sebebiyet vermektedir.

Araştırmanın konusunu oluşturan Afganlı göçmenlerin memleketi ise modern dönemde çeşitli istilalara işgallere uğramış ve bunun neticesinde çok sayıda göçmen İran'a yerleşmiştir. İran' dan da Türkiye'ye doğru akımlar gerçekleşmektedir. Ülkedeki sosyalist hükümetin Rusya askeri güçlerini Afganistan'da istikrarı sağlamak üzere davet etmesi ile başlayan süreç Afganistan'ın kötü talihi'nin önemli kırılma noktalarından birisini oluşturmaktadır. 1979 yılında başlayan bu süreç sarmal halinde devam etmektedir.

Göçe olgusuna tarihsel, coğrafi ve toplumsal olarak aşina olan bir ülke olan Türkiye, yasadışı göçmen nasibini almaya başladığından beri büyük yük ve sorumlular üstlenmiştir (Kara ve Kokrut, 2010). Türkiye bir yandan kendi vatandaşının sorunlarına çözüm ararken diğer yandan da Türkiye'ye sığınan milletlere ev sahipliği yapmaktadır. Türkiye'ye; Polonya'dan, Arabistan'dan, Yemen'den, Kırım'dan, Kafkaslardan, Makedonya'dan, Afganistan'dan, İran'dan, Irak'tan, Suriye'den, Bosna'dan, Arnavutluk'tan, Kosova'dan, Bulgaristan'dan, Yunanistan'dan, Azerbaycan'dan, Buhara'dan,

İsveç'ten, Almanya'dan, Macaristan'dan, Pakistan'dan, Hindistan'dan, İspanya'dan, Portekiz'den, Romanya'dan, Rusya'dan çok sayıda göçmen gelmiştir. Yine bunların içerisinde Müslümanlar yoğun olmak üzere önemli sayıda Yahudi ve Hristiyan da bulunmaktadır.

Yukarda sayılan memleketlerden göç ederek gelenler genelde gruplar halinde gelmiştir. Bireysel göç edenler listelere dâhil edilmemiştir. Göçmenler arasında en çok Suriyeli (3,5 milyondan fazla), İranlı (1 milyona yakın), Iraklı (yarım milyondan fazla), Yunanistanlı (yarım milyona yakın), Yugoslavyalı (yarım milyona yakın) Afganlı (çeyrek milyona yakın) göçmenler ön sıradadır. (GİGM, www.goc.gov.tr).

2016 yılında yakalanan düzensiz göçmen sayısı 2015 yılına göre % 19'luk bir artışla 174.466 olmuştur. 2005 yılından 2016 yılı sonuna kadar yakalanan düzensiz göçmen sayısı ise 817.863'tür. (GİGM: 2017:57).

Türkiye bir yandan geleneksel yapıdan modern yapıya geçerken bir yandan da etrafında istikrarı bozulan ülkelerden bol miktarda göç almıştır. Modernleşmeyi cumhuriyet ve saltanat biçiminde iki ayrı dönemi kapsayacak şekilde ele alırsak göçmenlerin Türkiye'ye göçleri daha iyi anlam kazanır.

Türkiye'nin sürekli göçe maruz kalması göç kanunlarının düzenlenmesinde de önemli etkiye sahiptir. 1934 tarihli 2510 sayılı iskân kanunu ile başlayan süreç 2013 yılında yürürlüğe giren 6458 sayılı yabancılar ve uluslararası koruma kanunu ile devam etmektedir. Bur süre içerisinde göçmenleri ilgilendiren birçok kanun çıkarılmıştır.

Afgan göçmenlerin Türkiye'ye gelmesi ile Jandarma Genel Komutanlığı, Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Emniyet Müdürlüğü güvenlik nedenleri ile onların kimlik bilgilerinin tespiti ve yabancı kimlik numaralarının verilmesi ve göç idaresine bağlı geri gönderme merkezlerine gönderilmesi ile ilgilenirken diğer yandan Milli Eğitim Bakanlığı eğitimleri ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı 18 Yaş Altının Barınması, Giyinmesi ve Yiyeceği ile İl Göç İdaresi'nin Geri Gönderme Merkezleri 18 yaş üstünün fizyolojik ihtiyaçları ile ve Sağlık Bakanlığı sağlıkları ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı istihdam ve sosyal güvenlikleri ile ilgilenmektedir.

Araştırmanın kapsamını Afganistan'dan Türkiye'ye göç etmiş düzensiz göçmenler oluşturmaktadır. Afganistan'dan göç eden düzensiz göçmenlerle ilgili göç makaleleri yetersiz olduğundan gazete yazıları, sosyal medya haberleri, televizyon haberleri ve internet haberleri takip edilmiş ve Afgan göçmenlerini konu edinen belgeseller izlenmiştir. Diğer yandan Ağrı İli'nde göçmenlerin konakladığı şehirlerarası otobüs terminaline sık sık ziyaretler yapılmış, göçmenlere yiyecek sağlama faaliyetlerine katılım sağlanmıştır. Ağrı-Erzurum yolu arasında Afgan göçmenlerin beslendiği, barındığı ve giyimini sağladığı yerler tespit edilmiş ve onlarla ilgili bilgiler toplanmıştır.

Ayrıca bu soruna duyarlı olan ve faaliyet yürüten sivil toplum kuruluşları ile de görüşülmüştür. İki yıla yakın gözlem sonucunda elde edilen bilgiler makale formatına getirilmiştir.

2. AFGANİSTAN'DAN TÜRKİYE'YE GÖÇ

Afganistan'dan Türkiye göç edenler genelde düzensiz göç kategorisinde incelenebilir. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi açısından düzensiz göç konusunun açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Düzensiz göç; Yabancıların yasa dışı yollarla bir ülkeye girişini, ülkede kalışını, ülkeden çıkışını veya yasal yollarla girip yasal süresi içerisinde çıkmamasını ifade etmektedir (GİGM: 2017:20).

Afgan göçmenleri göç etme nedenlerine göre birkaç gruba ayırabiliriz (Dimitriadi, 2013, 13). Bu gruplardan ilki, politik düşünceleri nedeniyle güvenlikleri risk altında olan politik göçmenler. İkinci grup Gazne, Kandahar ve Hazara gibi belirli bölgelerden güvenlik endişesiyle göç etmek zorunda kalan gruptur. Üçüncü grup ise daha iyi iş imkânları elde etmek için ekonomik nedenlerle göç eden ve hedefi Avrupa topraklarına ulaşmak olan gruptur.

Bu son grup göç olgusuna, yaşam şartlarını iyileştirmek, daha iyi iş imkânları elde etmek ve sosyal yaşam standartlarını yükseltmek için bir araç olarak görmektedirler. Bu gruptaki insanların yaşları 12 ve 30 arasında değişmektedir, genelde bekâr gençlerden ve çoğunlukla hazara ve Peştun etnik kökenlilerden oluşmaktadırlar. Bu grubun temel amacı Avrupa topraklarına ulaşmaktır (Bathaie, 2009). Peştun kökenliler, Kandahar ve Lohar'dan gelenler daha çok Londra'ya ulaşmak isterken, Tacik kökenlilerin hedefi ise Almanya'dır. Hazaralılar ise İsveç ve Avusturya'yı tercih etmektedirler. 2009 yılında hemen hemen herkesin hedefi İngiltere'ye gitmektir. İngiltere'nin göçmen politikasını sıkılaştırmasının ardından Afgan göçmenler yönlerini bu sefer İsveç, Norveç ve Finlandiya gibi İskandinav ülkelerine çevirdiler. Bu ülkelerde İngiltere gibi göçmen politikasında değişikliğe gitmesinin ve göçmen sayısını azaltmalarının ardından bu sefer göçmenler Almanya ve İsviçre'ye yönelmişlerdir (Dimitriadi, 2013: 14).

Türkiye Afgan göçmenler için her zaman çekici bir ülke olmuştur. Günümüzde, özellikle 2007 sonrasında İran ve Pakistan'daki yaşam koşullarının zorlaşması ve Avrupa'nın göçmenler konusunda sergilediği sert tutum neticesinde Afgan göçmenler yüzlerini Türkiye'ye yöneltmişlerdir.

Hazar Denizi'nin kuzeyinde yaşayan Aryanların sayılarının artması ve yaşam koşullarının zorlaşması neticesinde daha geniş topraklara kavuşma amacıyla bugünkü Afganistan, İran ve Hindistan bölgelerine M.Ö. 1800 civarında başlayan göçleri yaklaşık 1000 yıl boyunca devam etmiştir (Yegin, 2015:12).

1973 yılında Şah devrilmiştir. Şah'ın devrilmesi ile her şeyin düzeleceği sanılmış ancak sonraki durum daha kötüye gitmiştir. 1960'lı yıllarda Afganistan'daki teşkilatlanmasını ve propagandasını

artıran Rusya, Şah'ın devrilmesi ile emellerine ulaşmaya başlamıştır.1979 yılında iktidara gelen Sosyalist Hükümet tarafından Rusya ordusu müdahale için çağırılmıştır. 1979-89 yılları arasında 9 yıl Rusya işgali sürmüştür. Bu süreçte 5,5 milyon kişi mülteci olarak göç etmek zorunda kalmıştır. En fazla Pakistan ve İran'a göç edilmiştir. O dönemde Türkiye'ye yaklaşık olarak 40 bin göçmen gelmiştir. Bunlar Van, Hatay, Adana, Kayseri'ye yerleştirilmişlerdir. Diğer yandan bu dönemde İstanbul'a da birçok göçmen gelmiştir.

Zeytinburnu'nda Afganlıların yoğun olarak yaşamasının sebebi o zaman yapılan göçlere dayanmaktadır. Bu ilçede yaşayanların % 51,8'inin yurtdışı, % 48,2'sinin ise yurtiçi doğumludurlar. Zeytinburnu, başta Batı Trakya olmak üzere Bulgaristan, Doğu Türkistan ve Afganistan'dan Türk kökenli göçmenlerin katılımıyla oluşmuş bir nüfus yapısına sahiptir (Charles, 1969).

Türkiye Göç İdaresi kayıtlarına göre 2017 yılında 175.752 kişi düzensiz göç nedeniyle yakalanmıştır. 2018 yılında ise 19 Nisan itibariyle 75.284 kişi bu durumdadır. Çevre ülkelerdeki işgaller ve güvensizlik ortamları bu rakamları artırdığı söylenebilir.

Tablo 1. Afganistan'dan Türkiye'ye Gelip Yakalanan Düzensiz Göçmenlerin Yıllara Göre Sayıları

2018	2017	2016	2015	2014
36.029*	45.259	31.360	35.921	12.248

*19 Nisan 2018'e kadar, Göç idaresi genel müdürlüğü, 2018, http://www.goc.gov.tr/icerik6/duzensiz-goc_363_378_4710_icerik.

Yukarıdaki tabloya göre giderek artan sayıda düzensiz göçmen Türkiye'ye geldiği görülmektedir. Sayıları oldukça artan Afganlı göçmenler, Suriyeli göçmenlerden sonraki en kalabalık sayıya sahiptir. İran'da çok sayıda bulunan Afganlı göçmenleri düşünüldüğünde bu sayının sürekli artma ihtimali bulunmaktadır. Afganlı göçmenlerle gelen Pakistanlı göçmenlerin sayısı da azımsanmayacak durumdadır. Bununla ilgili ayrı araştırma yapılmasında fayda görülmektedir.

UNHCR istatistiklerine göre dünya genelinde Afganlı mülteci sayısı iki buçuk milyon civarındadır. 2018 yılı Mart ayı sonunda Türkiye'de Afganlı sığınmacı ve mülteci sayısı 169,919'dur. 2018 yılının Ocak, Şubat ve Mart aylarında Van, Iğdır ve Ağrı illeri üzerinden Türkiye'ye düzensiz göç eden yaklaşık yirmi bin kişi olduğu kaydedilmiştir. Diğer yandan, İran'da yaklaşık bir buçuk milyon Afganlı göçmenin Türkiye'ye göç etmek için beklediği tahmin edilmektedir(BBC, 2018).

Afgan göçmenlerin bir kısmı Erzurum'un Aşkale ilçesinde bulunan bin dört yüz kişilik geri gönderme merkezinde kalmaktadır. Ancak çoğu için bu imkân bulunmamaktadır. Bunlar bazen

camilerde bazen otobüs terminallerinde, bazen kapalı spor salonlarında, bazen terkedilmiş binalarda bazen de sokaklarda kalmaktadırlar. Erzurum kalkınma vakfı, devletin ilgili kurumları gelen Afganlılarla ilgilenmektedir. Ancak bu vakfın ve devlet kurumlarının imkânları oldukça sınırlıdır. Çünkü bu durum önceden öngörülmemiştir. Buna ilişkin hazırlıklar yapılmamıştır.

3. DOĞUBEYAZIT'TAN AŞKALE'YE GÖÇ YOLCUĞU

Gelen göçmenlerin birçoğu zaten Afganistan'dan İran'a göç etmiş kişilerdir. İran'dan da Türkiye'ye gelip yerleşmek istemektedir. Aralarında az sayıda da olsa Türkiye'yi geçiş ülkesi olarak kullanmak isteyenler de bulunmaktadır.

Türkiye'nin göçmen kaçakçılığında transit ülke konumunda iken insan ticaretinde ise hedef ülke konumunda olduğu bilinen bir gerçektir (Demir ve Erdal, 2012). İster geçiş olarak düşünölsün ister hedef ülke olarak düşünölsün Afgan göçmenlerin büyük çoğunluğu Türkiye sınırları içerisinde kalmaktadır.

İran içerisinde bazen arabalarla, bazen yaya olarak göç edip Türkiye İran sınırına kadar gelen göçmenler 350-400 km Türkiye-İran sınırdan Aşkale'ye kadar olan yolu yaya olarak gitmektedirler. Aşkale'de toplanan göçmenler burada kayıtlarını yaptırıp gidebilecekleri yerlerin izinlerini aldıktan sonra bilet parası olanlar otobüs firmalarından bilet alarak izin verilen yere doğru gitmektedirler.

Sınırdan kaçak olarak girmektedirler. Burada göçmen tacirleri onları kandırarak paralarını almakta ve yarı yolda bırakarak diğer göçmenleri geçirmek için tekrar geri dönmektedirler. Bu bölgede yıllardır devam eden kaçakçılık söz konusudur. Kaçakçıların tecrübeleri onların orada her türlü kaçakçılığı yapmaya onu sektör olarak geliştirmeye doğru yönlendirmektedir. Bir dönem petrol kaçakçılığı yapılırken bir dönem hayvan kaçakçılığı bir dönem de insan kaçakçılığı yapılmaktadır. Kendilerine sürekli iş sağlayacak işler bulmaktadırlar. İnsan kaçakçılığının bu dönemde, bu yörede, bu kadar yoğunlaşmasının birkaç önemli etkeni olabilir ancak onlardan en önemlilerinden birisi; göçmen kaçakçılarının göçmenleri sınırda duvar yapılmasından dolayı motive etmesinden kaynaklı olduğu söylenebilir. Bu duvar yapılarından artık göçmenlerin Türkiye'ye gidemeyeceklerini ikna ederek göçmenleri bir an önce göç etmesinin istemelerindendir.

Göçmenler için barınma, giyinme ve yiyecek temini göçlerin normal seyrettiği dönemlerde İl Göç İdaresi, Aile ve Sosyal Politikalar Müdürlükleri tarafından sağlanmaktadır.

Ölkemizin çeşitli yerlerinde geri gönderme merkezleri bulunmaktadır. Bunların çoğu göçün yoğun olmadığı zamanlara göre düzenlenmiştir. Türkiye'nin doğusunda bulunan Aşkale geri gönderme merkezinin kapasitesi 1400 civarındadır. Yenilerinin yapılması için verilen karar resmi gazetede yayınlanmıştır. Ancak henüz hizmete girmemiştir. Bu durumda göçmenlerin kalabilecekleri yeterli yer mevcut değildir.

Kalacak yer sağlanamadığından çoğunun kaydı yapıp, sağlık kontrolünden geçirilip serbest bırakılmaktadır. Ankara ve İstanbul dışındaki yerlere otobüsle gidebilmelerine izin verilmektedir. Onlar ise özellikle İstanbul'a gitmek istemektedir. En çok tercih edilen İstanbul sonrasında Ankara'dır.

18 ve 18 yaşının altında olanlar Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığına, 18 yaşının üstünde olanlar Geri Gönderme Merkezleri'ne götürülmektedir. 18 ve 18 yaş altında olanların okul durumları göz önüne alınarak uygun sınıflara okul kayıtları yapılmaktadır.

Göçmenler Türkiye-İran sınırından Aşkale'ye kadar olan yolda genelde yaya olarak gitmektedirler. Göç sırasında, geceleri köylerin yakınlarında iseler köy camilerinde ya da bulabildikleri kapalı, yarı kapalı yerlerde geceyi geçirmektedirler. Aç kalanlar köylerde kapı kapı dolaşarak yiyecek istedikleri de bilinmektedir. Parası olanlar şehirlerde ekmek, peynir vb. yiyecek maddeleri alarak yollarına devam etmektedir. Yiyecekleri olmayanlar ise köylerde evlerden yapılan yardımlarla, şehirlerde ise sivil toplum kuruluşlarının veya diğer kurumların verdikleri ile yetinmektedir. Şehirlerde kişiler de yemek pişirip göçmenleri doyurduğu görülmektedir. Barınma yerleri köylerde daha çok camiler olurken şehirlerde otogarlar ve kapalı spor salonları olmaktadır.

Sınırdan Erzurum'a yaklaşık bir haftada gelmektedirler. Pasinler belediyesinin göçmenlere yiyecek ve giyecek yardımı yaptığı ifade edilmektedir. Erzurum'da ER-VAK Başkanı Erdal Güzel'in göçmenlerin her şeyi ile ilgilendiği bilinmektedir. Ancak gerek belediyenin gerekse diğer STK ve kişisel yardımların çok yetersiz kaldığına şahit olunmuştur. Özellikle uzun bir yolu çok soğuk iklim şartlarında yaya olarak yürümek onların büyük sorunlarının başında gelmektedir. Toplumun sağduyulu kişileri yoldaki taşıma işlemlerini de yapabilirler ancak bu durum göçmen kaçakçılığı içinde değerlendirildiğinden cezaları ağır olmaktadır.

Ağrı-Erzurum yolunda yaya yol alırken donarak ölenler, kutlar tarafından öldürülenler olmaktadır. Bunlarla ilgili haberler sık sık gündeme gelmektedir (www.youtube.com).

4. AĞ İLİŞKİLERİ

Wilpert'e göre ağ teorisi ve göçmen ağı şu şekilde çalışmaktadır: Öncü göçmenler, göçün kaynağı ve hedefi durumundaki toplumları birbirine bağlayan bir altyapı ya da bir bağ tesis ederler. Hedef ülkeye ilk giden öncü göçmenler göçün zorluklarını yaşamakta, ancak bu ağ bir kez tesis edildikten sonra yeni gelenlere sorun yaşatılmamaktadır. Öncü gruptakiler gittikleri ülkede yerleşip olanakların farkına vardıklarında ve çevreyi tanıdıklarında, yeni gelenlere önemli yardımlarda bulunmaktadır (Yalçın, 2004).

Güçlü toplumsal ağlar; hane halkları, akraba grupları ve yerel toplulukların oluşturduğu ağlar, zayıf toplumsal ağlar ise; arkadaşların arkadaşları ekindeki ağlardır. Bu ağlar iş imkânlarına

erişebilmede oldukça önemlidir. Göçmenler işbirliği ağlarını kullanarak yerel sermayelerini uluslararası düzlemde transfer edebilirler. Zaman içinde anavatanları ile göç ile beraber yaşamaya başlanılan yer arasındaki toplumsal ve sembolik bağların sayısı artmaktadır. Bu bağlar göçmen ağlarını inşa edilmesini sağlamaktadırlar (Faist, 2002).

Ağın göçmenlerin sosyal uyumuna yönelik etkileri ele alındığında, hem olumlu hem de olumsuz yanları olduğu görülmektedir. Gelen göçmenler gerek Afganistan'daki akraba ve yakınları ile gerekse de İran da bulunan mültecilerle sürekli irtibat halindedirler. Burada sağlanan yardımları, güvenlik durumlarını anında cep telefonu yardımı ile kaynak ülkeye iletebilmektedirler. Bu durum göçlerin sürekli artmasına sebebiyet vermektedir. Bu ağ bir yandan mültecilere yardımcı olurken bir yandan da ülkeye sürekli yeni mültecilerin gelmesine sebebiyet vermektedir.

5. SONUÇ

Modern çağın en önemli sorunlarının başında göç gelmektedir. Göçün bu denli önemli olmasının sebebi geleneksel yapıdan modern yapıya geçişin sancılı olmasından kaynaklanabilir. Afgan halkı da geleneksel yapıdan modern yapıya geçiş yapmakta ve yeni yapıya ayak uydururken gelen müdahalelerle derin istikrarsızlığa düşmektedir.

Meşru yönetime karşı gelen marjinal kesimlere yapılan her bir yardım çatışmayı körüklemektedir. Süper güçlerin kendilerine uygun ayrı ayrı marjinal grupları desteklemeleri bölgelerde derin kaoslara sebebiyet vermektedir. Feodal yapıda yaşamaya devam eden Afgan halkı zaman zaman yaşanan karışıklık ortamlarında ve silah yardımı yapıldığında öfkeyle gözü dönmüş olanlar birbirini öldürmekte ve kendi ülkesinin istikrarına engel olmaktadır. Bu durumun son bulabilmesi için uluslararası alanda bir çözüm bulunmasını gerektirmektedir.

İstikrarsızlık, yoksulluk ve işsizlik kişileri yollara düşürmektedir. Bu yolculuk umut var olduğu sürece devam etmektedir. Ülkemize gelen göçmenler, ülkemizde eğitilir ve kendi yerlerine sahip çıkmaları gerektiği üzerine felsefi altyapı geliştirilebilirse hem kişilere katkı sağlanmış hem de göç dalgalarının yıkıcı etkilerinden az etkilenmiş olunur.

Gruplar arasında sadece evlilik konusunda değil, gündelik ilişkiler dâhil sosyal/politik ilişkiler de son derece sınırlı olduğu, hane reislerinin ilçedeki halkla ilişkilerine baktığımızda, ilçe halkıyla bütünleşmenin sınırlı bir düzeyde kaldığı sonucuna varan (Ökten, 2012) araştırma sonuçlarına paralel olarak Afgan göçmenlerin yerel halk ile ilişkisinin çok sınırlı olduğu görülmüştür. Bu durum iki tarafın birbirleri ile karşılıklı anlayış içerisinde iyi ilişkiler geliştirmesini engellemektedir. Ayrıca göçmenlere iş imkânı sunulması durumunda olası karşılıklı ticari ilişkilerinde önünde de bir engel teşkil etmektedir.

Göçmenler için, sınır bölgelerinde otarşik yapıda çadır kentlerden sonra normal kentlerin inşa edilmesi hem göçmenler için hem de misafir kabul edenler için faydalı olabilir. Bu kentlerde göçmen insan kaynaklarından yararlanılmalıdır. Dışarıda çok az düzeyde yardım alarak burada kişiler hayata hazırlanmalıdır. Çadırlarının sadece hammaddesi dışardan alınmalı üretimi bizzat kendileri yapmalı, yemeklerinin hammaddesi dışardan verilmeli yemeklerini kendileri yapmalıdırlar. Ayakkabı, çanta, giysi vb. kendilerinin ilk etapta fizyolojik ihtiyaçlarını karşılayacak ürünleri kendilerinin üretmesi ve tüketmesi sağlanmalıdır. Bu durum kişilere hem nitelik kazandırırken hem de kimseye muhtaç olmadan yaşayabilmelerine olanak sağlayacaktır. Kişiler en az beş en fazla on yıl kalabilmeli ve bu sürenin sonunda öğrenip icra ettiği işi kendi ülkesinde de yapabilmesi için düşük maliyetli kredi sağlanmalı ve bu kişilerin istikrarlı şekilde iş yapabilmeleri için kaynak ülke ile gerekli anlaşmalar imzalanmalıdır.

Kişilere öz güven kazandırılmalı, coşkuları artırılmalı ve girişimci yönleri güçlendirilmelidir. Birçok göçmen felsefi altyapısı olmadığı için köleliğe razı gelip kendi özgürlüğünden kaçmaktadır. Geleneksel ve dini yaşamın sürekli kötülenmesi onların yaşam kodlarını zedelemekte ve kendilerini ait oldukları toplumun dışına doğru yöneltmektedir. Bu kişilere değerli oldukları anlatılmalı, üretim faktörlerini bir araya getirerek üretimi gerçekleştirebilecekleri öz güveni tesis edilmelidir.

Üretim kanalına nasıl organize olacakları öğretilmelidir. Modern toplumun en bariz özelliği üretim yaparken iyi organize olmasıdır ki. Bu özellik göçmenlere de kazandırılabilir. Nitelikli işgücü ile nitelikli işverenin bir araya getirilmesi ile bu durum kolaylıkla halledilebilir. Bunların yetiştirilmesi otarşik yapıli kentlerde mümkün olabilir ki bu durum için askerlik örneği uygun olabilir. Askere gidildiğinde ilk aylarda acemilik süreci atlatılır, eğitimler alınır, ikinci safhada kişiler niteliklerine göre sınıflandırılır ve bu niteliklere göre çalıştırılır. Göçmenleri askere alır gibi almak ve yetiştirip yollamak en makul yol gibi görünmektedir.

Her bölgede sadece bir ya da birkaç ilde bulunan toplanma merkezleri günümüz ihtiyaçlarına cevap vermekten uzaktır. Göçmenlerin bu çileli uzun yolculuklarına bir nebze olsun merhem olabilmesi adına özellikle sınır bölgesindeki farklı illere de toplanma merkezlerinin açılması uygun bir yaklaşım olacaktır.

İnsan kaçakçılığı ile mücadelede var olan mücadele daha da etkin hale getirilerek bunun önüne geçilmesi yasadışı yollardan ülkemize giren insan sayısını azaltacaktır.

KAYNAKÇA

Bathaie, A. 2009'dan aktaran. Angeliki Dimitriadi, "Migration from Afghanistan to Third Countries and Greece", Deliverable Background Report: Migration System 3 (Afghanistan).

BBC, 2018, [http://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-43668567\(27.05.2018\)](http://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-43668567(27.05.2018)).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Çelik, Fatih (2007) “Türkiye’de İç Göçler: 1980-2000”, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 22: 87-109.
- Demir, Oğuzhan Ömer ve Erdal, Hakan, (2012) “Yasa Dışı Göç İle İlgili Kavramların Doğru Anlaşılması Sorunu ve Yazılı Basında Çıkan Haberler Üzerine Bir İnceleme”, Polis Bilimleri Dergisi, 12 (1): 29–54.
- Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2017) “2016 Türkiye Göç Raporu” Ankara.
- Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM), http://www.goc.gov.tr/icerik3/kitlesele-akinlar_409_558_559 (01.06.2018).
- <https://www.youtube.com/watch?v=VAyQBHqgnwk>(18.04.2018).
- <https://www.youtube.com/watch?v=nxD9JkgvjnA>(18.04.2018).
- Kara, P.-Korkut, R. (2010) “Türkiye’de Göç, İltica ve Mülteciler” Türk İdare Dergisi, 467:153-162.
- Ökten, Şevket (2012) “Zorunlu Göç Zor(un)lu Kabul: Ceylanpınar Afgan Göçmenleri Üzerine Sosyolojik Bir Araştırma”, Harran Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, Yıl: 17, 28: 171-186.
- Thomas Faist (2002) “The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces”, Oxford: Oxford University Press.
- W. Charles Hart, “Zeytinburnu Gecekondu Bölgesi”, İstanbul Ticaret Odası (ITO) Yayınları, İstanbul,1969.
- Yalçın, Cemal (2004) “Göç Sosyolojisi”, Anı Yayıncılık, Ankara.
- Yegin, A. (2015) “Afganistan Siyasetini Anlama Kılavuzu” SETA.

**AN ANALYSIS FOR ACCOUNTING OF ENVIRONMENTAL COSTS IN THE SCOPE OF
INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS**

Metin UYAR*

ABSTRACT

This study aims to analyses how journalized the environmental costs that are increasingly taking place in the total cost of the enterprises and to evaluate the effects on business operations in detail in the context of international accounting standards. Correctly identifying and accounting for environmental cost will affect the quality of the accounting information generated with respect to accounting standarts. Datum from 35 firms were used to test and evaluate the hypotheses prepared according to the purpose and theoretical framework of the research. According to findings, there is a meaningful correlation between the scale of the enterprises and the accounting of the environmental costs. In addition, the confirmaty of the accounting system used has an impact on the correct distribution of environmental costs. It appears that environmental cost can be taken into account by managements as well as with the assistance of international accounting standarts. Based on the results obtained, recommendations were made for practitioners and researchers.

Keywords: *Environmental Cost, Environmental Accounting, Activity Based Costing, Accounting Standards, External Costs.*

JEL Codes: *M40, M41, M49.*

**ULUSLARARASI MUHASEBE STANDARTLARI KAPSAMINDA ÇEVRE
MALİYETLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİNE DAİR BİR ANALİZ**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, işletmelerin toplam maliyet yapısında giderek artan paya sahip olan çevresel maliyetlerinin uluslararası muhasebe standartları bağlamında nasıl muhasebeleştirileceğini ve işletme operasyonları üzerindeki etkilerinin neler olduğunun detaylı olarak incelenmesidir. Çevre maliyetlerinin uluslararası muhasebe standartlarını dikkate alarak doğru bir şekilde belirlenmesi ve muhasebeleştirilmesi, muhasebe bilgisinin kalitesini etkileyecektir. Araştırmanın amacına ve kuramsal çerçevesine göre hazırlanan hipotezleri test etmek ve değerlendirmek için 35 firmadan elde edilen veriler kullanılmıştır. Bulgulara göre, işletmelerin ölçeği ile çevresel maliyetlerin muhasebeleştirilmesi arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ayrıca, kullanılan muhasebe sisteminin uygunluğunun çevresel

* Asst. Prof. İstanbul Gelişim Üniversitesi, Avcılar, İstanbul, Türkiye, meuyar@gelisim.edu.tr

maliyetlerin doğru dağılımı üzerinde bir etkisi bulunmaktadır. Yönetimlerin, uluslararası muhasebe standartlarının da yardımıyla çevresel maliyetlerin dikkate alması gerektiği görülmektedir. Elde edilen sonuçlara dayanarak, uygulayıcılar ve araştırmacılar için önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Çevresel Maliyet, Çevre Muhasebesi, Faaliyete Dayalı Maliyetlendirme, Muhasebe Standartları, Dışsal Maliyetler.

JEL Kodları: M40, M41, M49.

1. INTRODUCTION

The ecological transformation that has taken place as a result of economic, social and technological developments has led to the development of a number of environmental models and techniques into accounting science which is related with environment issues with respect to principle of social responsibility. Environmental accounting has also emerged as the result of this interaction between accounting and the environment. Traditional accounting can determine the relationship between the environment of the enterprise and the economic elements of the business and their changes at the end of a particular period in terms of profit or loss. Traditional accounting systems are concerned only with monetary aspects of the production process or business process, ignoring the social costs of production and consumption, and taking account of the basic factors of production, the responsibility of the environment element has not been fulfilled. This shows the narrowness of the traditional accounting system. These costs, which seem to be unaffected by short-term operation, increase cumulatively in the long run and have a greater impact on the enterprise. At this point, environmental accounting reduces the negative impact of social costs.

In today's world, sustainable development can be achieved through environmental accounting, which is a promising approach (Mutlu, 2007: 169). Because sustainable development; can be defined as meeting the needs of future generations and meeting today's needs without putting existing resources at risk (Haftacı and Soylu, 2007: 111). All these developments entail the accounting departments to relinquish data about environmental activities, in which the accountant's responsibility to produce information professionally in relation to environmental protection . Methods and techniques should be put in the accounting system to ensure that enterprises can prepare data on the environmental phenomena needed in the decision-making process so that the physical and financial dimensions of the resulting environmental impacts can be determined, measured and made more prominent within the accounting system.

This study focuses on accounting for environmental costs in the context of accounting standards and its reflection on business operations. The study sets out the view of the standards for environmental accounting, taking into account the effects of international accounting standards (IAS). In addition,

various proposals have been developed for the management of the enterprises with respect the accounting of environmental costs.

2. ACCOUNTING STANDARDS AND ENVIRONMENTAL ACCOUNTING

Environmental accounting has dimensions that concern both financial accounting and cost and management accounting. Environmental financial accounting provides financial statements to stakeholders in relation to environmental protection activities. Environmental management accounting includes identification, forecasting, analysis and reporting of all cost information that is fundamental to resources such as materials and energy and environmental decisions (Xiaomei, 2004). However, environmental accounting practices, especially environmental costs, need to be evaluated in terms of international accounting standards. When accounting standards are considered in terms of environmental accounting, it is seen that there is not a standard prepared especially for environmental accounting, even though environmental accounting is mentioned in many places. In order to be able to assess the future expected net cash inflows to existing and potential investors, lenders and other lenders in the conceptual framework of financial reporting, it is necessary to consider the economic resources of the entity, the claims that can be argued against the business and the responsibilities of the management and the management and that they need to perform effectively and efficiently. It has been emphasized that the individual principal users have different and possibly overlapping information needs and desires. For this reason, it is mentioned that it is possible for the companies to prepare reports that will meet the common needs as well as additional information that may be useful to the users. In other words, although accounting standards do not have the obligation to prepare any report on environmental accounting, it appears that there is no obstacle to the preparation of such a report.

Turkish Accounting Standard (TAS) 1 explains how must prepare the financial statements of the company's financial performance and financial condition and the main principles of fundamental uncertainty faced, are given may prepare a report including a financial assessment by management. In the industrial sectors where environmental factors are important, and in sectors where employees are users of important financial statements, a basis is presented for emphasizing that environmental factors and the various reports explaining the created value added are arranged. Ulasan (2010) and Aktürk et al. confirm this and shows that accounting standards are inadequate in terms of environmental cost and reporting of liabilities related with environment. Çetin and Akarçay Öğüz (2010) demonstrates a frame of the provision of compensation for environmental damage via financial accounts in terms of Turkish Accounting Standard 37 brought explanations for what could be shown in the accounts. Barbu et al. (2011) conducted a comparative analysis of compulsory environmental reporting entities subject to International Financial Reporting Standards (IFRS). They show that different results may arise for environmental reporting in enterprises subject to the same accounting standards but in different

countries. The reason for this is that the different rules of the countries other than IAS / IFRS that they put in order to protect the environment are effective. Firoz and Ansari (2010) have focused on environmental awareness and environmental accounting in their work. They pointed to environmental accounting-related regulations in IAS / IFRS. The common feature of such studies is that they must confirm that environmental costs are not adequately covered by international accounting standards.

Accounting as an open system, there is constant interaction with the environment. Accounting has to observe the interests of the whole society, not the people and groups, in accordance with the concept of social responsibility. As a result of the extension of the concept of social responsibility, social responsibility accounting was born. Environmental accounting, which forms a sub-group of social responsibility accounting, is a growing branch with appropriate information requests for the relevant groups; reporting and supervision of environmental expenditures. "In recent years, there has been a need for an environmental accounting information system in order to assess the environmental impacts and to obtain the information needed for various business decisions, which are the result of interaction between the environmental responsibility of the enterprises and management strategies" (Akün, 1999: 153).

From the perspective of transactional accounting, environmental accounting; is a type of accounting that is included in the generic accountants that enables the monitoring and reporting of financial information related to environmental phenomena. New insights and approaches in management have brought new dimensions to the collection, accumulation, and processing of information needed to perform the functions of information processing technology, business growth, decision making process, planning and control functions. Today, the information needs of business management are no longer confined to the information gleaned from traditional accounting information, and a wide range of information is needed in terms of business activities. The aim of this accounting department is to monitor environmental information, to identify environmental problems, to try to prevent them (according to social responsibility principle) and to reduce these problems. One of the functions of environmental accounting includes profit / loss calculations taking into account environmental factors and the regulation of financial information based on generally accepted accounting principles (Akcanlı, 2010: 161-162). Financial reports prepared in this sense; it will help determine the extent to which businesses are striving to protect the environment and how much fund they have invested in the past, in the present and in the future. In other words, environmental accounting is the science that helps enterprises determine the benefits they will have and the costs they will bear cause of the usage of assets that are readily available in the environment (Bengü and Can, 2009: 156-157).

In some cases, since the true size of the environmental impacts is not known, businesses can not measure and record harmful effects on the environment. For these and similar reasons, environmental effects are generally not reflected in the annual financial reports of the enterprises. Environmental phenomena need to be separated from other concepts in order to be displayed and monitored in accounting. It is possible, even if it is difficult to determine the environmental aspects of the enterprise's activities.

A separate account for expenditures related to environmental events is not often used in enterprises, current environmental expenditures are shown in general production expenses or general administrative expenses and investment expenditures are monitored in related fixed assets. When a raw material, a good or an inventory is bought, a different investment is made due to environmental factors, and if a different type of investment is made due to different preferences, it is important to determine how to record and report this difference in terms of environmental accounting . In this case, progress can be expected from the transaction accounting on two issues related to environmental issue. The first of these is the monitoring of financial information on environmental phenomena in more detail due to the importance of the environment and the second is the provision of other non-financial data related to environmental perspective. It is possible that the first of these data can be provided at a certain scale, but the second one is much more difficult to obtain from transaction accounting. The second type of data can also be displayed on inventory lists with quantitative and qualitative characteristics, or in various tables and graphs, taking into consideration the characteristics of environmental details.

3. ENVIRONMENTAL COSTS AND ACCOUNTING RECORDS

At the beginning of the development of environmental accounting, environmental cleanup and waste management are considered environmental costs (Alagöz and İrdiren, 2013). This view has changed over time with environmental costs ranging from a wider perspective to pollution prevention studies, environmental regulations and environmental management processes (Yakhou and Dorweiler, 2004: 68). Beer and Friend (2006) assess environmental costs in a dual structure: internal costs (conversion costs, hidden costs, incidental costs and image and relationship costs) and external costs (cost of environmental degradation and cost of human impact). These are the special costs incurred in the operations of the enterprises and directly affecting the profit and loss margins. The specific costs are more likely to be the cost of protection and maintenance of the environment, waste management, environmental education, and compliance with legal regulations. They can be called internal costs because they directly affect the profit and loss amount. The second is social costs. These are costs that are expressed as the cost of environmental and social impact both the input and output processes, resulting in production activities, and which do not directly affect the profit or loss value and the results are long-term. Therefore, they can be expressed as external costs. Businesses avoid the social costs they

face in the production process. This is because the additional investments to be made for the protection of the environment are added to the private costs of the firms, thereby increasing the total costs. It is becoming more important how external costs are to be accounted for when it is thought that international accounting standards have the goal of protecting external stakeholders.

On the other hand, Çetin et al. (2004) state that environmental costs can be the three main axes of "potentially hidden costs", "contingent costs" and "image relation costs". Potentially hidden costs include regular costs resulting from legal regulations; preliminary costs in the preparation phase; traditional costs such as materials, labor, and voluntary costs such as education, inspection, insurance. Costs such as contingent costs, penalties, indemnities, repair costs, losses or damages. There are also environmental costs associated with customers, insurance companies, employees, investors, the state or other groups, and the image of the company. The dual approach to the environmental costs consists of external and internal environmental costs. So environmental costs can be calculated as follows (Esmeray and Güngör Tanç, 2009):

Total Environmental Costs = Internal Costs + External Costs (see Table 1)

Internal Costs = Direct + Indirect + Costs that may arise depending on some future conditions

External Costs = Costs that are caused to the external environment and harmful to health.

Table 1. Internal and External Environmental Costs

External Environmental Costs	
Examples:Natural resources depletion - Aesthetic effects and pollution - no more air and water emissions-Long term garbage and waste elimination -Compensation can not be health risks effects- The alteration of the life quality	
Internal Environmental Costs	
Direct or Indirectly Environmental Costs	Examples :Contingent Connected or Non- Material Environmental Costs
Waste management	Examples: In the future uncertain one repair or compensation costs
Rehabilitation costs or obligations	Example: Legal fines and paymentes
The fix costs	Product quality
General wages willing be	Employees health and motivation
Environmental education	Environmental presence information
Environmental maintenance costs	Raw materials, material of entry sustainability
Legal costs and fines	Damage have seen of assets risk
Environmental insurance costs	Public / customer detection
Environmental certificate /label costs	
Natural source usage costs	
Recording and reporting costs	

Source: Robert J. P. GALE and Peter K. STOKOE, Environmental Cost Accounting and Business Strategy, in Chris Madu ED., 2001, p. 125. (By Esmeray and Güngör Tanç, 2009).

According to the frame of external and internal environmental costs in some researches, environmental costs are considered in three main groups as reduction costs, utilization costs and loss costs (Aslan, 1995: 42, Lutz and Munasingle, 1991: 47). Reduction costs covers the costs that enterprises incur to prevent or reduce environmental problems. Usage costs includes the costs that an enterprise must bear against the use of environmental resources. Damage costs are the environmental pollution or environmental damages that will be installed by the enterprises. Reduction costs are the costs that will be the result of investing more businesses in general structure. By making a certain investment in the business, it is inevitable that the business will bear the fixed costs of these investments. Mitigation costs are the fixed costs that enterprises undertake to prevent environmental problems. In this context; can be examine environmental planning, environmental education and other reduction costs within the fixed cost category. Usage and loss costs are mainly due to the increase and decrease of production level of enterprises. Costs of noise pollution, noise pollution and other use and loss costs of noise cost, energy cost and loss cost from usage cost items should be considered as variable costs.

The benefits that determine the environmental costs may include: (I) A lot of the environmental costs are being involved in decisions such as investment in a greener production process, production/product process and/or product redesign, rather than short- can be reduced or eliminated. Because a significant part of the environmental costs can not add value to the production process, the system and the product . (II) Environmental costs can be monitored or perhaps ignored in the calculation of overheads. (III) Many companies have discovered that they can compensate for environmental costs by acquiring clean technology licenses or by generating revenue through the sale of waste-sideproducts. (IV) Better management of environmental costs, as far as business success is concerned, provides significant benefits to human health and contributes to increased environmental performance. (V) Knowing the environmental costs and environmental performance of the product and the manufacturing process helps both to determine the cost of goods and prices more accurately and to design the company's products, services and production processes more environmentally. (VI) Environmentally preferable products, services and production processes for customers provide competitive advantage in the market. (VII) The recognition of environmental costs and environmental performance can support the development of a company and the activities of the entire environmental management system. Businesses need to make sacrifices in environmental matters, both with legal enforcements and with theoretical pressures (Dales, 1996: 23).

Accounting for environmental costs is an important problem as well as classification of the costs. The companies may enter the following records in accordance with the standards. If the enterprise is production-driven, it is possible that the purchase type of the environmental raw material costs is

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

recorded in terms of time or demand. In this case, the following entry shall be made in terms of international accounting standards.

---/---/----	D	C
150 Raw Materials and Supplies	90.0000TL	
150. 01 Environmental Raw Materials and Supplies		
182 Deferred Expenses	10.000TL	
191 Deductable VAT	18.000TL	
320 Suppliers/321 Notes Payable/ Or Other Liability		118.000TL
Accounts		
Ex: Journalizing of environmental costs with respect to International Accounting Standart 2		
---/---/----		
710 Direct Raw Materials and Supplies Expenses	90.000TL	
710.01 Environmental Direct Raw Material and Supplies Expenses		
150 Raw Materials and Supplies		90.000TL
150.01 Environmental Raw Materials and Supplies		
Ex: Journalizing of environmental direct raw materials costs with respect IAS 2 and TAS 2		

Turkish Accounting Standard 16 and International Accounting Standard 16, "Intangible Assets" in monitoring the sub-account of the investments made in the management of environmental costs in terms of making a nomenclature based on the nature of the investment should be recorded. It is emphasized that TAS 16 Tangible Assets Standard can also acquire tangible asset items for environmental reasons. In this framework, there is no obstacle to the acquisition of depreciable assets and the acquisition of tangible assets that an entity would consider appropriate for the environment. In this context, it will be correct to make the following record for the valves that the company will use in the wastewater treatment system according to international accounting standards.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

---/---/----	D	C
253Machinery, Equipment and Installations 253. 01 Environmental wastewater system 182 Deferred Expenses 191 Deductable VAT 320 Suppliers/321 Notes Payable/ Or Other Liability Accounts Ex: Journalizing of environmental tangible assets with respect to International Accounting Standart 16 and TAS 16	280.000TL 20.000TL 54.000TL	354.000TL
---/---/---- 730 General Production Expenses 730.01 Depreciation of environmental wastewater system 257 Accumulated Depreciation 257.01Depreciation of environmental wastewater system Ex: Journalizing of environmental depreciation of assets with respect to International Accounting Standart 16 and TAS 16	56.000TL	56.000TL

The remaining environmental costs may be followed in accordance with international accounting standards in a sub-account under the main account of the related periodic expense. For example, an environmental cost related to research and development can be tracked and distributed to the cost of products under the relevant master account as follows.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

---/---/----	D	C
750 Research and Development Expenses	6.000TL	
750.01 Environmental research and development costs		
335 Due To Personnel		4.400TL
335.01 Environment Saving Personnel		
360 Taxes and Funds Payable		700TL
361 Social Security Premiums		900TL
Ex: Journalizing of environmental costs of research and development facilities with respect to International Accounting Standart		

Surveys show that environmental costs have a significant share in total costs. Therefore, the recognition of environmental costs becomes increasingly important. However, there is no functional account group to monitor the environmental costs in the uniform chart of accounts. In this context, costs related to environmental activities can be registered in the account group 73 as sub-account of 730 General Production Expenses account, since environmental activities are more related to production. Environmental costs can vary depending on the form of formation. While some environmental costs are the result of operations aimed at protecting the environment, others may arise as a result of the use of environmental resources. Significant developments have been made especially in the energy sector on environmental costs in the world. Especially social and environmental cost concepts have been developed in accordance with the characteristics of the industry (Tolmasguim et al., 2000: 40-41). Companies can use their own account plan which is an industry focused cause of international accounting standards authorize the companies if they need a special accounts in the chart of account.

4. RESEARCH ON THE USAGE OF ENVIRONMENTAL ACCOUNTING

4.1. Methodology and Sampling

To examine the level of usage of environmental accounting by enterprises in Turkish the questionnaire was directed to the companies via e-mail method. There are 35 surveys that are found to have appropriate values for data analysis. In this context, it is seen that the return rate is approximately 2.9%. The process of preparing the questionnaire forms is based on the criteria such as the ease of use and readability of the questions that are presented as a result of a rigorous literature survey and that are appropriate to the systematic scientific approach. In the first part of the questionnaire, there are questions

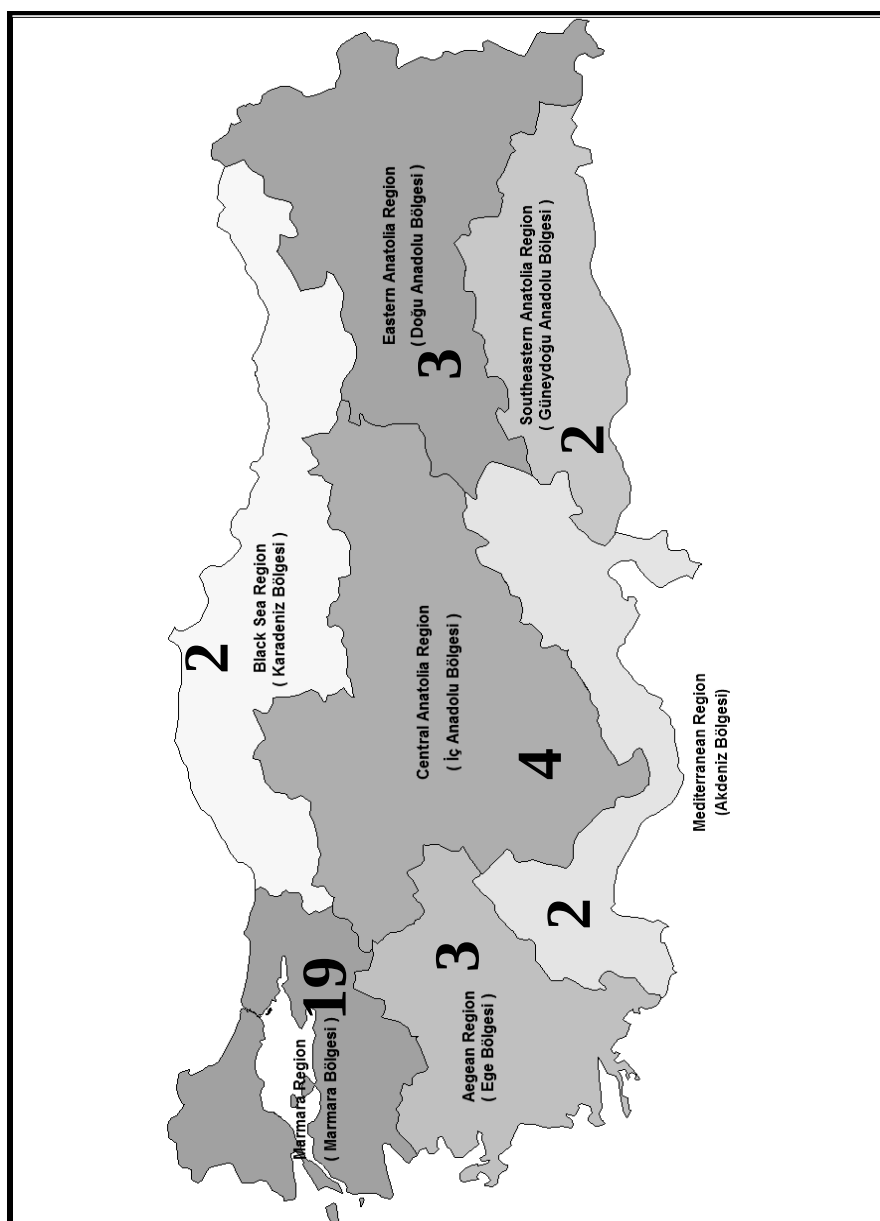
about the organizational characteristics of the firms and the individual characteristics of responders. Secondly, there are questions that aim to determine the factors that are effective in accounting for environmental costs. The questions were prepared in the form of a five-point Likert. The data set is primarily dealt with in terms of descriptive statistics. Table 2 contains the individual and organizational characteristics of the participants.

Table 2. Individual and Institutional Features

		N	%
The year in the industry	Between 1 and 10 Years	23	65,7
	10 Years and Over	12	34,3
Position Title	Accounting Manager	1	2,8
	Assistant Accounting Manager	2	5,6
	Accounting Officer / Chief	11	31,4
	Accounting Staff	21	60
Industry Type	Construction	3	8,5
	Energy	3	8,5
	Production	22	62,8
	Plastics / Chemistry	7	20
Number of Employees	Micro Business (1-9 Employees)	2	5,6
	Small Business (10-49 Employees)	20	57,1
	Medium Business (50-249 employees)	10	28,6
	Large Business (250 and Over Employee)	3	8,5

19 of the participating companies operate in Marmara Region while the remaining ones operate in other regions. The number of firms according to the regions is shown in Figure 1.

Figure 1. Numbers of Firms By Regions



4.2. Analysis and Findings

Analyzes based on responses to environmental costs and findings are available in this section. Table 3 shows the responses and statistics of the participants.

Table 3. Answers and Statistical Values

	1- I do not agree completely	2- I do not partly agree	3- Undecided	4- Partially agree	5- Completely agree	Mean $\pm$ SD
	n	n	n	n	n	
1. Our business considers compliance with environmental accounting in its accounting records.						
4	6	10	5	10		3,31 $\pm$ 0,11
2. The accounting system is designed in accordance with environmental accounting.						
5	7	10	6	7		2,80 $\pm$ 0,33
3. The accounts included in the account chart are suitable for environmental accounting.						
3	6	10	8	8		3,34 $\pm$ 0,25
4. Environmental costs are monitored in sub-accounts.						
5	4	8	8	10		3,68 $\pm$ 0,17
5. Management of the enterprise is concerned about the environmental accounting.						
4	4	10	10	7		3,34 $\pm$ 0,28
6. Environmental costs are fully calculated .						
1	3	6	16	9		3,82 $\pm$ 0,19
7. Environmental costs have a significant share in total costs of the operator.						
4	4	5	11	11		3,60 $\pm$ 0,15
8. The business is environmentally sensitive.						
0	2	2	10	21		4,42 $\pm$ 0,22
9. The enterprise is investing in environmental protection.						
1	2	2	11	19		4,28 $\pm$ 0,23
10. The business legally fulfills its obligations towards the environment.						
0	1	0	18	16		4,40 $\pm$ 0,11
11. Environmental costs are recorded effectively and accurately in the accounting system.						
2	4	5	13	11		3,70 $\pm$ 0,14

The results of factor analysis are being denote in the Table 4.

Table 4. Factor Structures, Relability and Validity

	Standardized Loads	Cronbachalpha	AVE
Factor 1: Environment Sensitivity of Entreprises		0,66	0,54
Business management is sensitive to environmental accounting.	0,61		
The business is environmentally sensitive.	0,69		
The enterprise is investing in environmental protection.	0,65		
The entity legally fulfills its obligations towards the environment.	0,72		
Factor 2: Appropriateness of Accounting System		0,63	0,55
Our business considers compliance with environmental accounting in its accounting records.	0,68		
The accounting system is designed in accordance with environmental accounting.	0,59		
The accounts in the account plan are suitable for environmental accounting.	0,51		
Factor 3: Accounting for Environmental Costs		0,70	0,60
Environmental costs are monitored in sub-accounts.	0,65		
Environmental costs are fully calculated.	0,56		
Environmental costs have a significant share in total costs of the operator.	0,70		
Environmental costs are recorded effectively and accurately in the accounting system.	0,68		

Three main factors were identified as the result of factor analysis. Environmental sensitivity of the enterprise, appropriateness of accounting system are the independent variables while accounting for environmental costs is a dependent variable. The reliability coefficients of the factors are sufficient. Fornell and Larcker's AVE (Average Variance Extracted) value was used to evaluate the validity of the variables. Based on the results obtained in the factor analysis, the following hypotheses were tested.

Hypothesis 1: There is a meaningful correlation between the level of sensitivity of the company to the environment and the effective recognition of environmental costs

Hypothesis 2: Appropriateness of the accounting system to environmental accounting positively affects the recognition of environmental costs

Hypothesis 3: The size of enterprise positively affects the recognition of the environmental costs

Table 5. Results of Hypotheses

	Model 1: Accounting of Environmental Costs			
Variables	β	t	R ²	Results
Environment sensitivity of enterprise	0,301	14,542 **	0,56	H1 Accepted
Appropriateness of accounting system	0,333	19,490 *		H2 Accepted
	Model 2 : Accounting of Environmental Costs			
Company Size (Number of Employee)	0,256	10,901 **	0,31	H3 Accepted

* p < 0,05; ** p < 0,10

According to regression analysis, the sensitivity of the business to the environment affects the recognition of environmental costs positively and significantly ($\beta = 0,301$ and $t = 14,342$). Hence, it is accepted that "Hypothesis 1: There is a meaningful correlation between the level of sensitivity of the company to the environment and the effective recognition of environmental costs". A unit improvement in business with sensitivity to the environment will affect the coefficient of 0,301 to record environmental costs more efficiently and accurately. On the other hand, the compliance of the accounting system with environmental accounting significantly affects environmental costs ($\beta=0,333$ and $t=19,490$). Accordingly, "Hypothesis 2: Appropriateness of the accounting system to environmental accounting positively affects the recognition of environmental costs". A correct and systematic accounting structure ensures that environmental costs are taken into account when giving due consideration. The size of the firm (number of employees) was used as the control variable in the research model. Accordingly, the number of employees was identified as a significant factor in accounting for the environmental costs of the operator. Hence, Hypothesis 3 is accepted. Following the hypothesis testing, the χ^2 (Chi-Square) test was conducted to determine whether there was a change in the enrollment of environmental costs according to the operating period of the enterprise.

Table 6. Chi-Square by Firm Duration

	Value	Degree of Freedom	Asymp . Significance(2-Sided)
Pearson Chi-Square	143,39	2	0,001
Likelihood ratio	158,92	2	0,000
Linear-by-Linear Association	128,01	2	0,001

The significance value ($p < 0,05$) indicates that there is a correlation between the duration of the operation and the recognition of environmental costs. According to this, it becomes more possible for the operating entity to account for environmental costs. ANOVA was used to determine whether there was a significant difference between the mean values of the categorical variables at the end of the analysis. For this purpose, the differences are examined according to the sector.

Table 7. ANOVA by Sector'Values

	Construction	Energy	Production	Plastics / Chemistry	F-Value	p -Value
Averages						
Environmental Cost Accounting	4,15	4,18	4,01	4,10	3,308	0,148

According to Table 7, there is no significant difference between the averages of the sectors ($p > 0,10$). Although the arithmetic mean values of the sectors are different from each other, this difference does not have a significant effect to cause a great deviation or change. The resulting findings may be due to the small sample size and the majority of the manufacturing sector. In larger samples, this difference will go away.

5. CONCLUSION

The purpose of this study was to determine the impact of international accounting standards on accounting for environmental costs. The enterprises have to interact with the environment in the operational processes, bringing in internal and external costs. It is important how these internal and external costs are to be accounted for companies as well as their stakeholders. International accounting standards have not paid special attention to environmental accounting and environmental costs. However, both IAS 16 and IAS 37 contain a number of precursors. Businesses should also use a specific importance to set of accounts in their account plans in conjunction with IAS 16 and IAS 37 to account for environmental costs. In the accounting of periodic costs, the preference of the sub-accounts within the expenditure accounts shall be beneficial. However, special accounts to be added to the account plan can be used together with the investments that are being made when the environmental projects are accounted.

In an empirical survey, it was researched which factors were influential in an entity's recognition of environmental costs. The following conclusions were obtained from the analysis made on 35 firms.

1) The environmental sensitivities of businesses are an important factor to take into account and accounting for environmental costs.

2) Conformity of the accounting system to environmental accounting facilitates follow-up of environmental costs.

3) The size of the business is a major influence in accounting for environmental costs.

4) The sector in which it operates is not a primary factor for accounting for environmental costs.

5) There is a meaningful correlation between duration of operation and environmental costs.

6) International accounting standards should include a set of regulations for environmental accounting.

7) An international accounting standard on accounting for environmental accounting and environmental costs should be prepared.

In future research in the light of research findings and evaluations, the taxation dimension of environmental accounting can be examined. Future studies should be done to show how accounting records of internal environmental and external environmental costs are made in terms of international accounting standards. Studies involving larger samples involving similar issues should be undertaken. For accurate understanding of environmental costs it is necessary to register correctly. In this context, accurate accounting of environmental costs is also important to protect stakeholder interests. The environmental sensitivity of businesses will make it easier to follow environmental costs. Firms should design their accounting systems in a way that accurately follows environmental accounting.

REFERENCES

- Akcanlı, F., (2010) “Çevre Muhasebesi Açısından Kağıt Ambalajı Geri Dönüştüren İşletmelerin Faaliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Fayda-Maliyet Analizi, Ankaş Atık Kağıt İmalat San. ve Tic. A.Ş.’de Uygulama”, Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon
- Aktürk, A., Akcanlı, F., Şenol, H., Akyüz. Y., (2012) “Muhasebe Standartları Bağlamında Otel İşletmelerinde Çevre Muhasebesi”. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8 (Özel Sayı): 87-108.
- Alagöz, A. ve İrdiren, D. (2013) “Maliyet Muhasebesi Bakış Açısı ile İşletmelerde Çevre Maliyetleri ve Yonetimi”, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 13(26): 424-449.
- Akün, L. (1999) “Çevre Muhasebesi; Genel Bir Bakış”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 1(1): 153-155.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Aslan, Ü. (1995) “Çevre Muhasebesi ve Nuh Çimento A.Ş.’nde Çevre Muhasebesi Üzerine Pilot Bir Çalışma”, Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir
- Beer, P. ve Friend, F. (2006) “Environmental Accounting: A Management Tool For Enhancing Corporate Environmental and Economic Performance”, *Ecological Economics*, 58: 548-560.
- Bengü, H. ve Can, A.V., (2009) “Çevre Muhasebesinin Muhasebenin Temel Kavramlarından Sosyal Sorumluluk Kavramı Bağlamında Temellendirilmesi”, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1): 155-160.
- Çetin, A. ve Akarçay Öğüz, A. (2015) “Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıkların İncelenmesi”. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2): 407-430.
- Çetin A.T., Özcan, M. ve Yücel,R. (2004) “Çevre Muhasebesine Genel Bakış”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7: 61-76.
- Dales, J.H. (1996) “Çevre Sorunlarının Hukuki ve Ekonomik Temelleri”, Çeviren: İ.Orhan Türköz, Mobil Yayınları, İstanbul.
- Esmeray, M. ve Güngör Tanç, Ş. (2009) “Çevresel Maliyetlerin Mamullere Yüklenmesinde Kullanılan Dağıtım Anahtarlarının Seçiminde Analitik Hiyerarşik Yöntem ve Bir Uygulama” *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2): 241-260.
- Firoz, M. ve Ansari, A. A. (2010) “Environmental Accounting and IFRS”, *International Journal of Business and Management*, 5(10): 105-113.
- Haftacı, V. ve Soylu, K. (2008) “Çevresel Bilgilerin Muhasebesi ve Raporlanması”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (15)1: 92-113.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu, <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS/TMS%201%20Finansal%20Tablolar%C4%B1n%20Sunulu%C5%9Fu.pdf> (27.05.2018).
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, TMS 16 Maddi Duran Varlıklar, http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2018Seti/TMS/TMS_16_2018.pdf (10.03.2018).
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Borçlanma Maliyetleri http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2018Seti/TMS/TMS_37_2018.pdf (08.03.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Lutz, E. ve Munasingle, M. (1991) “Accounting for the Environment”, Finance&Development, Environment Department Working Papers, World Bank, Washington D.C., 41-54.
- Mutlu, A. (2007) “ Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre Muhasebesi (II)”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (34): 162-173.
- Uluslan, H. (2010) “Türkiye Muhasebe–Finansal Raporlama Standartları’nın Çevresel Maliyet ve Borçların Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması Açısından İncelenmesi”, Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı 19:75-99.
- Yakhou, M. ve Dorweiler, V.P., (2004) “Environmental Accounting: An Essential Component Of Business Strategy”, Business Strategy and The Environment Business Strategy Environment. 13: 65-77.
- Xiaomei, L. (2004) “Theory and Practice of Environmental Management Accounting”, InternationalJournal of Technology Management and Sustainable Development, 1: 47-57.

AŞIRI NİTELİKLİLİK ALGISININ İŞTEN AYRILMA NİYETİ VE İŞ TATMİNİ ÜZERİNE ETKİSİ

Yavuz Tansoy YILDIRIM*

ÖZET

İşletmeler faaliyetlerini gerçekleştirmeleri sürecinde çeşitli faktörler tarafından etkilenmektedirler ve bu etkilenmeleri sonucunda da çalışanları açısından bir takım değişimlerle karşılaşmaktadırlar. Bu çalışmanın amacı, otomotiv sektöründe faaliyette bulunan işgörenlerin aşırı niteliklilik algısının işten ayrılma niyeti ve iş tatmini üzerine etkisini araştırmaktır. Bu amaçla, İstanbul'da otomotiv sektöründe çalışan kişiler arasında anket yolu ile veriler toplanmış ve analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre aşırı niteliklilik algısının işten ayrılma niyeti ve iş tatmini arasında ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Aşırı Niteliklilik, İşten Ayrılma Niyeti, İş Tatmini.*

JEL Kodları: L20, M10, M19.

AN INVESTIGATION TO THE PERCEPTION OF OVERQUALIFICATION AND ITS ORGANIZATIONAL RESULTS

ABSTRACT

Companies are affected by a variety of factors in the process of implementing their operations and as a result are faced with a number of changes in terms of their employees. The aim of this study is to investigate the effect of over qualification perception on the turnover intention to and job satisfaction of the employees operating in the automotive sector. For this purpose, questionnaires were gathered and analyzed among employees working in the automotive sector in Istanbul. According to the analysis results, it is concluded that the perception of over qualification is the relationship between turnover intention and job satisfaction.

Key Words: *Overqualification, Turnover Intention, Job Satisfaction.*

JEL Codes: L20, M10, M19.

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, ytyildirim@bandirma.edu.tr.

1.GİRİŞ

Etkin ve verimli kaynak kullanımı yolu ile fayda yaratarak varlığını devam ettirme amacıyla olan işletmeler stratejik üstünlük sağlama noktasında en önemli kaynak olarak belirtilen insan faktörünü geliştirilebilir ve sürdürülebilir bir özellik olarak kabul etmelidirler. İşletmelerin amaçlarını gerçekleştirmek için istihdam ettikleri çalışanlar kendilerini diğer çalışanlar ile deneyim, eğitim gibi konularda karşılaştırdıklarında daha nitelikli oldukları duygusuna sahip olabilmektedirler. Bu durum literatürde aşırı niteliklilik olarak ifade edilmektedir (Erdoğan ve Bouer, 2009:557). Aşırı nitelikliliğin iş ile ilgili tutum ve davranışları olumsuz etkilediği sonucu araştırmalarda ortaya çıkarılmıştır (Maynard vd, 2006: 149). Bu çalışmanın temel amacı aşırı nitelikliliğin etkisi olduğu düşünülen tutum ve davranışlardan ayrılma niyeti ve iş tatminini incelemektir. Bu çalışmada öncelikle aşırı niteliklilik, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini kavramları açıklanarak, aşırı nitelikliliğin örgütsel sonuçları belirtilecektir. Daha sonra aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyetine iş tatmini üzerindeki etkiye ilişkiye ilişkin analiz sonuçları yer verilecektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Aşırı niteliklilik algısını incelemeye yönelik yapılan literatür araştırmasında aşırı nitelikliliğin örgütsel sonuçları olduğu görülmüştür. Çalışanların sahip olduğu düşünce ve arzularının iş ile uyumlu olması gerekir. Kişi ile iş uyumunun sağlanamadığı durumlarda örgütler açısından istenilmeyen bir takım sonuçlar ortaya çıkabilmektedir.

2.1. Aşırı Niteliklilik Kavramı

Teknolojik değişimler başta olmak üzere işgörenlerin gelişiminde eğitim, deneyim gibi faktörler etkili olmaktadır. Bu faktörlerin etkisi ile işgörenler kendilerini diğerleri ile karşılaştırdıklarında kendilerini aşırı nitelikli olarak algılayabilirler. Aşırı niteliklilik algısının işgörenlerde ortaya çıkardığı olumlu ve olumsuz sonuçları ile karşılaşılabılır. Örgüt içinde yerine getirilmesi beklenen iş gerekliliklerini açıklayan talep ile işleri yerine getiren kişinin sahip olduğu beceri, eğitim, tecrübe gibi nitelik düzeyini gösteren yetenek arasındaki uyumsuzluk aşırı niteliklilik olarak ifade edilmektedir (Kristof-Brown, 2000: 53). Bireyin eğitim, iş deneyimi ve becerileri gibi sahip olduğu niteliklerinin, mevcut işinin gerektirdiği niteliklerden fazla olması durumunu ifade eden aşırı nitelikliliğin objektif ve subjektif olmak üzere ikiye ayrılır (Erdoğan vd., 2011b: 220). Subjektif aşırı niteliklilik işgörenin iş ile ilgili tutum ve davranışlarıdır. Objektif aşırı niteliklilik ise iş gerekleri doğrultusunda kazanılmış özellikleri ifade etmektedir (Brynin ve Longhi, 2009:114).

Johnson ve Johnson'ın (1997, s. 1907) belirttiği işgörenin yaptığı işin niteliğinin bir göstergesi olarak algılanan aşırı niteliklilik, kişinin işinde başarısız olmasına yol açtığı için sağlık sorunlarının

artmasına, moral bozukluğuna ve işin ihmal etmesine neden olmaktadır. Algılanan aşırı nitelikliliğin uyumsuzluk ve gelişmeme şeklinde iki sonucu vardır. Algılanan uyumsuzluğun sağlık üzerinde önemli bir negatif etkisivar iken gelişmeme üzerinde herhangi bir etkisini bulunmamaktadır.

2.2. İşten Ayrılma Niyeti

Bir örgüt içinde çalışan işgörenin çalışma düzeni ve koşullarında ortaya çıkan memnuniyetsizliği sonucunda işini kendi isteği doğrultusunda bırakması olarak tanımlanan işten ayrılma niyeti (Tett ve Meyer, 1993), kişinin işini değiştirmesi ya da başka bir iş bulma yönündeki eğilimi olarak da ifade edilmektedir (Purani ve Sahadev, 2008).

Bir çalışanın işten ayrılma niyetinin işten ayrılma davranışına dönüşmesi belirli bir süreç gerektiri ve bu süreci etkileyen pek çok unsur vardır (Hom vd, 1992;905). Cotton ve Tuttle'a göre (1986; 63-64) işten ayrılma niyetine etki eden unsurlar işsizlik oranı ve alternatif iş olanakları gibi dışsal unsurlar, yönetim tarzı, ücret, ödüllendirme gibi örgütsel unsurlar ile kişilik, yaş, aile gibi kişisel unsurlardır. Çalışanlar bu unsurların etkisi altında işlerini değerlendirirler ve işlerinden olan memnuniyetliliklerine karar verirler. Değerlendirmeleri sonucunda bir memnun olmama durumu var ise, işten ayrılma düşüncesini değerlendirmeye alacaktır. Nihayetinde işgören potansiyel iş olanakları ile devam ettirmekte olduğu işi arasında bir değerlendirme yaparak karar aşamasına gelecektir (Mobley, 1977; 238).

2.3. İş Tatmini

İşgörenlerin yaşadıkları sosyal ortam dikkate alındığında birçok duygu, düşünce ve değerden etkilendiği görülmektedir. Kişileri özellikle yaptıkları işten mutluluk duyma noktasında etkileyen faktörler hem çalışanlar hemde örgüt açısından olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Örgütte çalışan işgörenin işin geneli veya belirli bir parçası ile ilgili beslediği olumlu duygular iş tatmini olarak tanımlanmıştır (Smith, Kendal ve Hulin, 1969). Diğer bir tanıma göre ise iş tatmini çalışanların işine karşı yalnızca olumlu değil aynı zamanda olumsuz hislerinin de dikkate alan duygular olarak ifade edilmiştir (Odom, Boxx ve Dunn, 1990, 157).

İş tatmini bir örgütte şartların beklenenin dışında gerçekleştiğini belirten bir gösterge olan iş tatminini etkileyen pek çok farklı faktör vardır. Ancak, iş tatmini genel olarak iki ana unsur olarak belirtilebilir (Blenegen, 1993:37). Birinci unsur bireyin kişisel durumu; bireyin yapısı, duyguları, düşünceleri, istekleri ile içinde bulunduğu ihtiyaçlar ve bunların şiddet dereceleriyle ilgilidir. Tatmini etkileyen ikinci ana unsur ise, işe yönelik fiziksel ve psikolojik koşullar ile bu koşulların bireyin beklentilerine ne ölçüde cevap verebildiğini içeren işe yönelik şartlardır. Bu unsurlar bireyi iş esnasında etkin çalışması için teşvik edici unsurlar olarak görülmektedir.

2.4. Aşırı Niteliklilik ve Örgütsel Sonuçları

Çalışanların aşırı niteliklilik algıları işletmeleri etkileyebilecek sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir ve iş gören performansı örgütsel sonuçlardan biri olarak belirtilmektedir. Aşırı nitelikliliği ortaya çıkaran yetenek, her türlü örgütsel bilgi, beceri ve tekniklerle etkileşime girerek performansa katkıda bulunan bir unsur olarak gösterilmektedir (Altıntuğ, 2009: 449). Bolino ve Feldman (2009: 898) işgören yeteneğinin örgütün beklediğinden fazla olduğunu hissettiğinde kişinin görev performansının yüksek olmasının beklediğini ifade etmişlerdir. Diğer taraftan işgören niteliğinin iş gerekleri üstünde kaldığında, kişinin işinde sıkılıp performansının azalacağı düşüncesi de vardır (Watt ve Horgis, 2010: 170).

Aşırı niteliklilik ile ilgili diğer araştırmalar incelendiğinde işperformansı dışında iş tatmini (Fine ve New, 2008), örgütsel bağlılık (Lobene ve Meade, 2013) ve işten ayrılma niyeti (Maynard vd, 2013:435) üzerinde etkileri olduğu belirtilmiştir. Algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini ve duygusal bağlılık ile negatif ilişkili, işten ayrılma niyeti ile pozitif ilişkili olduğu ortaya koyulmuştur.

Bu teorik çerçeve içinde, aşağıdaki hipotezler otomotiv sektörü çalışanlardan toplanan veriler kullanılarak test edilmiştir.

H1: Aşırı niteliklilik algısı işten ayrılma niyetini doğrudan pozitif yönde etkiler.

H2: Aşırı niteliklilik algısı iş tatminini doğrudan pozitif yönde etkiler.

3. METODOLOJİ

Aşırı niteliklilik algısının işten ayrılma niyeti ve iş tatmini üzerine etkisini araştıran bu çalışmada, otomotiv sektöründe çalışan kişilere 27 soruluk bir anket uygulanmıştır ve toplamda 121 kişi anketlere cevap vermiştir.

Tablo 1'de görüldüğü gibi anketi cevaplayan kişilerin %71,9'u erkek, %28,1'i erkektir.

Tablo 1. Cinsiyet Dağılımı

Karakteristik	Frekans	Oran (%)
<i>Cinsiyet</i>		
<i>Erkek</i>	87	71,9
<i>Bayan</i>	34	28,1

Yaş grubuna göre ankete cevap verenlerin %8,2'si 45 yaşından büyük, %26,5'i 35 ve 45 yaş arasında, %65,3'ü ise 35 yaşından küçük kişilerden oluşmaktadır ve Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 3'de kişilerin eğitim durumlarına ilişkin verilere yer verilmiştir. Eğitim düzeylerine göre çalışanların %37,2'sinin lise, %59,5'inin üniversite ve %3,3'ünün de yüksek lisans dercesine sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 2. Yaş Dağılımı

Karakteristik	Frekans	Oranı (%)
<i>Yaş</i>		
35'den küçük	79	65,3
35-45 arası	32	26,5
45'den büyük	11	8,2

Tablo 3. Eğitim Durumu Dağılımı

Karakteristik	Frekans	Oranı (%)
<i>Eğitim Düzeyi</i>		
Lise	45	37,2
Üniversite	72	59,5
Yüksek lisans	4	3,3

Bu çalışmada uygulanan anket formu, aşırı niteliklilik algısı, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini değişkenlerini ölçmek için tasarlanmıştır.

Aşırı niteliklilik algısını ölçmek için Johnson ve Johnson'ın (2000a) geliştirdiği 10 sorudan oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin güvenirlik değeri 0,79 olarak hesaplanmıştır.

İşten ayrılma niyeti için Mobley, Griffeth, Hand ve Meglino (1979) tarafından geliştirilmiş 3 sorudan oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin güvenirlik değeri 0,72 olarak hesaplanmıştır.

İş tatmini ölçmek için ise Hackman ve Oldham'ın (1974) geliştirdikleri 9 sorudan oluşturdukları ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin güvenirlik değeri 0,83 olarak hesaplanmıştır.

Değişkenler arasındaki ilişki yönü incelendiğinde, H1 hipotezini destekleyen aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyeti üzerine pozitif bir etkiye sahip olduğu ve H2 hipotezini destekleyen aşırı nitelikliliğin iş tatminini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

4. SONUÇ

Bu çalışmada aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyeti ve iş tatmini üzerine etkileri ve örgütler açısından oluşabilecek sonuçları ele alınmıştır. Bireyin, eğitim iş deneyimi ve becerileri gibi sahip

olduğu niteliklerinin mevcut işinin gerektirdiği niteliklerden fazla olması durumunu ifade eden aşırı niteliklilik işletmeleri olumsuz etkileyebilecek örgütsel sonuçlara neden olabilmektedir. İşgörenin iş ile ilgili tutum ve davranışlarını belirten subjektif aşırı niteliklilik ile iş gerekleri sonucunda kazanılan özelliklerini belirten objektif aşırı niteliklilik örgütlerde aşırı nitelikliliğin iki yönü olarak gösterilmektedir. İş yeri koşullarından kaynaklı olarak kişinin kendi isteği sonucu işini bırakma eğilimi olan işten ayrılma niyeti ile kişinin işinde sahip olduğu duyguları ifade eden iş tatmini aşırı niteliklilik algısının örgütsel sonuçları olarak literatürde belirtilmektedir. Bu amaçla literatürde karşılaşılan örgütsel sonuçlar çerçevesinde otomotiv sektöründe ne tür sonuçlar ortaya çıkabileceğini belirleyebilmek için gerçekleştirilen araştırma sonuçlarına göre aşırı niteliklilik algısının iş tatmini ve işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Altıntuğ, N., (2009) ‘‘Rekabet Üstünlüğünün Sürdürülmesinde Yeteneklerin Rolü: Yetenek Yönetimi Yaklaşımı’’, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14: 445-460.
- Blenegen, M. A., (1993) ‘‘Nurses’ Job Satisfaction: A Meta-Analysis Of Related Variables’’, Nursing Research, Jan-Feb, 42 (1).
- Bolino, S. M. & Feldmen, C. D., (2000) ‘‘The Antecedents and Consequences of Underemployment among Expatriates’’, Journal of Organizational Behavior, 21: 889-911.
- Brynin, M. ve Longhi, S., (2009) ‘‘Overqualification: Major or Minor Mismatch? Economics of Education Review’’, 28(1): 114-121.
- Cotton, J.L. & Tuttle, J.M. (1986) ‘‘Employee Turnover: A Meta-Analysis and Review with Implications for Research’’, The Academy of Management Review, 11(1): 55-70.
- Erdogan, B. ve Bauer, T.N., (2009) ‘‘Perceived Overqualification and Its Outcomes: The Moderating Role of Empowerment’’, Journal of Applied Psychology, 4: 557-565.
- Erdogan, B., Bauer, T.N., Piero, J.M., ve Truxillo, D.M., (2011b) ‘‘Overqualification Theory, Research and Practice: Thigs That Matter’’, Industrial and Organizational Psychology, 4: 260-267.
- Hackman, J.R., ve Oldham, G.R., (1974) ‘‘The Job Diagnostic Survey: An Instrument for the Diagnosis of Jobs and the evaluation of Job Design Projects’’, Technical Report, No:4, Department of Administrative Sciences, Yale University.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Hom, P.W., Caranikas-Walker, F., Prussia, G.E., & Griffeth, R.W. (1992) "A Meta Analytical Structural Equations Analysis of a Model of Employee Turnover", *Journal of Applied Psychology*, 77(6): 890-909.
- Kristof-Brown, A., (2000) "Perceived Applicant Fit: Distinguishing between Recruiters' Perceptions of Person-Job and Person-Organization Fit", *Personnel Psychology*, 53: 643-671.
- Lobene, E. ve Meade, A. W., (2013) "The Effect of Career Calling and Perceived Overqualification on Work Outcomes for Primary and Secondary School Teachers", *Journal of Career Development*, 40: 508-530.
- Maynard, D. C., Joseph, T. A. ve Maynard, A.M., (2006) "Underemployment, Job Attitudes and Turnover Intentions", *Journal of Organizational Behavior*, 27: 509-536.
- Maynard, D.C. ve Parfyonove, N. M., (2013) "Perceived Overqualification and Withdrawal Behaviours: Examining the Roles of Job Attitudes and Work Values", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 86: 435-455.
- Mobley, W.H. (1977) "Intermediate Linkages in the Relationship between Job Satisfaction and Employee Turnover", *Journal of Applied Psychology*, 62(2): 237-240.
- Odom, R.Y., Boxx, W.R. ve Dunn, M.G., (1990) "Organizational Culture, Commitment, Satisfaction and Cohesion", *Public Productivity and Management Review*, 14 (2): 157-168.
- Purani, K. ve Sahadev, S. (2008) "The Moderating Role of Industrial Experience in The Job Satisfaction, Intention to Leave Relationship: An Empirical Study among Salesmen in India", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(7): 475-485.
- Smith, P.C., Kendal, L.M. ve Hulin, C.L., (1969) "The Measurement of Study of Satisfaction in Work and Retirement: A Strategy for The Study of Attitudes", Rand McNally, Chicago, IL.
- Tett, R. P. ve Meyer, J. P. (1993) "Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention, and Turnover: Path Analyses Based on Meta-Analytic Findings", *Personnel Psychology*, 46(2): 259-293.
- Watt, D. J. ve Hargis, B. M., (2010) "Boredom Ğponeness: Its Relationship with Subjective Underemployment", Perceived Organizational Support and Job Performance, *Journal of Business and Psychology*, 25: 163-17.

**BALASSA-SAMUELSON HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ: FARKLI GELİR
GRUPLARI ÜZERİNE BİR İNCELEME**

Büşra GEDİKOĞLU*
Duygu YOLCU KARADAM**

ÖZET

Balassa-Samuelson hipotezine göre, dış ticarete konu olan ve dış ticarete konu olmayan sektörler arasındaki verimlilik farkları, ülkelerin reel döviz kurları üzerinde etkili olmaktadır. Bu çalışmada, 88 ülke ve 1980-2017 dönemini kapsayan geniş bir panel veri seti kullanılarak “Balassa-Samuelson Hipotezi”nin geçerliliğinin test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu bağlamda ülkelerin reel gelirleri ile reel döviz kurları arasındaki uzun dönem ilişki, panel eşbütünleşme tahmin yöntemleri ve ülkeler arasındaki heterojenliği ve yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan panel veri yöntemleri kullanılarak tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, ülkelerin reel gelirlerindeki artış reel döviz kurlarında değerlenmeye neden olurken; ülkeler arasındaki heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate aldığımızda bu ilişkinin gücü azalmaktadır. Ayrıca Balassa-Samuelson hipotezi, ülkeler gelir düzeylerine göre gruplanarak test edildiğinde hipotezin orta gelirli ülke grubunda geçerli olurken, düşük ve yüksek gelirli ülke grubunda geçerli olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Verimlilik, Reel Döviz Kuru, Balassa Samuelson Hipotezi, Yatay Kesit Bağımlılık, Panel Veri Analizi.

JEL Kodu: F31, F41, C50.

* Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Öğrencisi
bggedikoglu@gmail.com.

** Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Dr. Öğr. Üyesi
dyolcu@pau.edu.tr.

**TESTING OF BALASSA-SAMUELSON HYPOTHESIS: A RESEARCH FOR DIFFERENT
INCOME GROUPS**

ABSTRACT

According to the Balassa-Samuelson hypothesis, productivity differences between sectors subject to external trade and not subject to external trade influence the real exchange rates of the countries. In this study, it is aimed to test the validity of the "Balassa-Samuelson Hypothesis" using a large panel data set covering 88 countries and the period 1980-2017.

In this context, the long-run relationship between countries' real incomes and real exchange rates is estimated using panel data methods that take into account panel cointegration methods and heterogeneity and cross-sectional dependency among countries. Estimation results show that the Balassa-Samuelson hypothesis is valid in the countries. According to our findings, increase in relative real per capita income of countries leads to increases in real exchange rates. However, when we consider the heterogeneity and cross-section dependency among countries, the power of this relationship is diminishing. The Balassa-Samuelson hypothesis was found to be valid in the middle-income country group when the countries were tested grouped by income levels, but not in the low and high-income country group.

Keywords: *Productivity, Real Exchange Rate, Balassa Samuelson Hypothesis, Cross Sectional Dependency, Panel Data Analysis.*

JEL Code: *F31, F41, C50.*

1. GİRİŞ

Balassa-Samuelson Hipotezi (BSH)", ülkelerin, ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan sektörler arasındaki verimlilik farklarının satınalma gücü paritesinden sapmalara neden olduğunu, dolayısıyla döviz kurlarının sektörler arasındaki verimlilik farkları tarafından belirlendiğini ifade etmektedir (Balassa, 1964: 586). Balassa (1964) bu ilişkiyi şöyle açıklamaktadır (Balassa, 1964: 586):

"İki ülke arasında ticarete konu olan malların verimlilik farkları ne kadar büyükse, ülkeler arasında ücret ve hizmet fiyatları farkı da o kadar büyük olacaktır, bunun sonucunda satınalma gücü paritesi ile denge döviz kuru arasındaki fark daha da artacaktır."

Bu çalışmada ülkelerin göreceli üretkenlikleri ile reel döviz kurları arasında pozitif bir ilişki olup olmadığı 88 ülke ve 1980-2017 dönemini kapsayan geniş bir panel veri seti kullanılarak incelenmektedir. Literatürde BS hipotezini ampirik olarak analiz eden önceki çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada ülkeler arasındaki heterojenliği ve ortak küresel şoklara bağlı olarak ortaya

çıkabilen yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan panel veri yöntemleri kullanılmıştır. Bunun yanında, ülkelerin gelir düzeyinin göreceli üretkenlik-reel döviz kuru ilişkisinde etkili olabileceği düşünülerek, ülke setimiz düşük-gelirli, orta-gelirli ve yüksek-gelirli olmak üzere 3 gruba ayrılmış ve göreceli üretkenliğin reel döviz kuru üzerindeki etkisi bu 3 alt-ülke grubu için ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

2. LİTERATÜR

Balassa Samuelson Hipotezi, tarihsel olarak incelendiğinde köklü bir bilimsel geçmişe sahip olduğu görülmektedir. İlk olarak Balassa (1964) ve Samuelson (1964) birbirlerinden bağımsız olarak, İsveçli iktisatçı Gustav Cassel'in (1918) doktrinine karşı aynı kavram ve sonuçlara ulaşmışlardır. (Obstfeld vd., 1996, s. 210). Hipoteze ilişkin ilk tespitlerin Ricardo (1911, s. 187) tarafından yapıldığı (Kravis ve diğerleri, 1978, s. 9) ve modelin ilk olarak Harrod (1933) tarafından tamamen formüle edildiği ortaya çıkmıştır (Grunwald ve Salazar-Carillo, 1972, s. 262). Fakat B-S hipotezi başlarda matematiksel olarak formüle edilememiştir. Matematiksel olarak ilk kez Rogoff(1992: 5) tarafından modellenip, ticarete konu olan ve olmayan sektörlerin göreceli fiyat ve verimlilikleri arasındaki ilişkiyi genel denge çerçevesinde formüle etmiştir.

Reel döviz kurlarının sektörler arasındaki verimlilik farkları tarafından belirlenip belirlenmediği bir çok kez ampirik analize tabi tutulmuş ve birbirleriyle bağdaşmayan çeşitli bulgular ortaya konulmuştur. Yapılan çalışmalar sonucunda elde edilen bulgular uygulanan döneme, yöntem ve ülkelere göre farklılıklar göstermektedir. Balassa (1964), Egert ve diğerleri (2002); Drine ve Rault (2003a,2003b), Choudri ve Khan (2005), Sonora ve Tica (2009), Guo ve Hall (2008), Chowdhury (2011), Omojimi ve Oriavwote (2011) hipotezin geçerliliğini destekleyen bulgular elde etmişlerdir. Ancak, Asea ve Mendoza (1994), Ito ve diğerleri (1997), Faria ve LeonLedesma (2003), Mihaljek ve Klau (2004), Tzilianos (2006), Tintin (2009), Jabeen ve diğerleri (2011), Lopçu ve diğerleri (2011) hipotezin geçerliliğine ilişkin diğer çalışmaların aksine olumsuz sonuçlara ulaşmışlardır.

Bizim çalışmamız, Almanya verilerini döviz kuru ve verimlilik artışları için ölçüt kabul eden Egert, Drine ve Rault'un (2002), ABD verilerini ölçüt olarak kabul ederek göreceli verimlilik elde eden Iyke ve Odhiambo (2017) ile Bordo, Choudri, Fazio ve MacDonald'ın (2017) çalışmalarını destekler niteliktedir. Bu çalışmalara katkı olarak, daha geniş dönemi ve ülke grubunu kapsayan panel veri seti kullanılarak yatay kesit bağımlılığı dikkate alınmıştır. Ayrıca, hükümet harcamalarının GSYH'ya oranı, net dış varlıklar ve ticaret hadleri kontrol değişkeni olarak modele dâhil edilmiştir. Literatürde yalnızca orta gelir düzeyinin dikkate alınmasına karşılık olarak bu çalışmada ülkeler, düşük-orta ve yüksek gelir düzeylerine göre gruplanarak test edilmiştir.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazar	Yıl	Ülke	Model
Sonora ve Tica (2009)	2000-2008	11 Doğu Avrupa ülkesi	Panel eşbütünleşme
Khorshed Chowdhury (2011)	1950-2003	Australia ABD	ARDL
Matthias Gubler Christoph Sax (2011)	1970-2008	OECD ülkeleri	Dynamic ordinary least squares (DOLS)
Omojinite ve Oriavwote (2011)	1970-2009	Nijerya	Eşbütünleşme Testleri
Eyüp Öztürk (2013)	1970-2011	24 OECD ülkesi ve Çin	Panel Eşbütünleşme Testleri
Utku Altınöz (2014)	1997: Q1 ve 2012: Q2	27 Avrupa Birliği Ülkesi	Birim kök testleri, ARDL
İsmail Çiftçi (2016)	1991-2013	Türkiye ve Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olan 10 AB Ülkesi ve NAFTA Ülkeleri	Birim kök testleri Panel Koentegrasyon Ve (DOLS)

3. VERİ VE MODEL

Çalışmada, 88 ülkenin 37 yıllık verileri kullanılarak, reel kur ile ülkelerin verimlilikleri arasındaki ilişki Panel veri analizi ile incelenmiştir. Söz konusu yıllar, 1980-2017 yıllarını kapsamaktadır. Balassa Samuelson Hipotezi tüm ülke grubu için, hem yatay kesit hem de zaman serisi verilerini bir arada kullanılmasını sağlayan panel veri analiziyle test edilecektir. Çalışmada iki farklı model kullanılmıştır. (1) nolu modelde göreceli üretkenliğin reel döviz kuru üzerindeki etkisi, kontrol değişken olmadan sadece iki değişkenli olarak tahmin edilmektedir. (2) nolu modelde ise modele reel döviz kurunu göreceli üretkenlik dışında etkileyebileceği düşünülen kontrol değişkenler dâhil edilmiştir.

Modellerde bağımlı değişken olarak reel efektif döviz kuru kullanılmıştır.*** Görelî üretkenlik göstergesi olarak, Rodrik (2008), Iyke ve Odhiambo (2017) ve Bordo vd. (2017) ile benzer olarak, ülkelerin kişi başına reel GSYİH ile ABD'nin kişi başına reel GSYİH'sı arasındaki fark kullanılmıştır. Kullanılan kontrol değişkenler, hükümet harcamalarının GSYİH içindeki payı, net dış varlıkların GSYİH içindeki payı ve dış ticaret hadleridir. Değişkenlere ait tanımlar ve kaynakları Tablo 2'de sunulmuştur.

$$\ln reer_{it} = \alpha + \beta \ln prod_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\ln reer_{it} = \alpha + \beta \ln prod_{it} + \delta X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Tablo 2. Değişkenler ve Tanımlaması

Değişkenler	Değişken ismi	Tanımlama	Kaynak
Reer	Reel efektif döviz kuru	2010 yılı Tüfe bazlı	World Development Indicators
Prod	Görelî kişi başına düşen milli gelir	Her ülkenin kişi başına milli geliri / Amerika'nın kişi başına milli geliri	World Development Indicators
Govspend	Hükümet harcamalarının GSYİH içindeki payı	General government final consumption expenditure (% of GDP)	World Development Indicators
Nfa	Net dış varlıkların GSYİH içindeki payı	Net foreign asset/GDP	World Development Indicators
Tot	Dış ticaret hadleri	Price level of exports, price level of USA GDPo in 2011=1 / Price level of imports, price level of USA GDPo in 2011=1	Penn World Table

4. AMPİRİK ANALİZ

4.1. Panel Birim Kök Testleri

Tablo 3.1'de değişkenlerin durağan olup olmadıkları öncelikle, Im Pesaran ve Shin (2003); Maddala ve Wu (1999) testleri ile test edilmiştir. . Test sonuçlarına göre tüm değişkenlerin düzeyde

*** Reel efektif döviz kuru artışları, kur değeri lenmesi anlamına gelmektedir.

durağan değilken, farklarının durağan olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, IPS ve MW-ADF panel birim kök testlerine göre değişkenlerimiz birinci dereceden bütünleşiktir.

Tablo 3.1. Panel Birim Kök Testleri

Değişkenler	IPS	MW-ADF
Reel Efektif Döviz Kuru	-1.4735	-0.4679
Δ Reel Efektif Döviz Kuru	-4.199*	-8.7169*
Görelî Kişi Başına Milli Gelir	1.0209	153.4538
Δ Görelî Kişi Başına Milli Gelir	-6.6675*	329.5191*
Hükümet Harcamaları	-1.5611	124.9531
Δ Hükümet Harcamaları	-7.1986*	224.1137*
Net Dış Varlıklar	-1.3061	127.2715
Δ Net Dış Varlıklar	-6.0709*	217.4895*
Ticaret Hadleri	-1.0851	0.0177
Δ Ticaret Hadleri	-11.5563*	389.5013*

Not: (*) testin % 5 seviyesinde anlamlı (durağan) olduğunu gösterir. Tüm değişkenler trendlidir ve gecikme uzunluğu 4 seçilmiştir. Δ , değişkenlerin birinci farklarının alındığını gösterir.

Tablo 3.2. Pesaran (2006) CADF Panel Birim Kök Test İstatistiği

Lags	0	1	2	3
Reel Efektif Döviz Kuru	-2.145	-4.488*	-1.387	-1.391
Δ Reel Efektif Döviz Kuru	-27.608*	-20.193*	-9.123*	-8.247*
Görelî Kişi Başına Milli Gelir	1.384	-3.317*	-0.917	-2.234
Δ Görelî Kişi Başına Milli Gelir	-19.626*	-12.006*	-5.110*	-3.656*
Hükümet Harcamaları	-0.721	-2.994*	-0.788	0.285
Δ Hükümet Harcamaları	-22.919*	-14.030*	-7.515*	-5.083*
Net Dış Varlıklar	0.392	-0.638	0.625	2.476

Δ Net Dış Varlıklar	-20.599*	-11.541*	-6.787*	-3.445*
Ticaret Hadleri	-10.357*	-4.531*	-2.997*	0.773
Δ Ticaret Hadleri	-29.496*	-19.522*	12.942*	-7.404*

Not: (*) testin %5 seviyesinde anlamlı(durağan) olduğunu gösterir. Δ , değişkenlerin birinci farklarının alındığını gösterir.

Paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin, seriye gelen bir şok karşısında birbirinden etkilenmediklerini varsaymak gerçekçi değildir. Tahmin sonuçlarının etkinliği için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerinin uygulanması gerekmektedir. Tablo 3.2.'de yatay kesit bağımlılığını dikkate alarak yapılan Pesaran(CADF) testi ile birim kök analizi yapılmıştır. Üç gecikmeye kadar yapılan birim kök testlerinde, gecikmelerin çoğu için tüm değişkenler düzeyde durağan değilken, farklarının durağan olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, ülkeler arasındaki yatay-kesit bağımlılığı dikkate alındığında da değişkenlerin tümü birinci dereceden bütünlüktedir.

4.2. Panel Eşbütünleşme Testi

Durağan olmayan serilerde durağanlığı sağlamak için serilerin birinci, ikinci vd. farkları, logaritmaları, logaritmalarının birinci farkları gibi işlemler yapılmaktadır. Ancak farklarının alınması, sadece değişkenin geçmiş dönemlerde maruz kaldığı kalıcı şokların etkisini yok etmekle kalmayıp, aynı zamanda bu şokların dışında var olabilecek uzun dönemli ilişkilerin de ortadan kalkmasına neden olmaktadır.

Dolayısıyla bu şekilde durağanlaştırılan seriler arasında bulunacak bir regresyon, uzun döneme ait bilgilerin de yok edilmesi nedeniyle, bir uzun dönem denge ilişkisi vermeyecektir (Tarı, 1999: 370). İki seri eşbütünleşik ise, bu değişkenlerin düzey değerleri ile yapılan regresyon sahte değildir ve anlamlıdır. Dolayısıyla uzun dönem ilişki kaybolmamıştır. Bu nedenle, öncelikle iki değişkenli modelimiz sonrasında da kontrol değişkenleri de içeren genişletilmiş modelimiz için değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığı Pedroni (1999) eşbütünleşme testi ile test edilmiştir.

Tablo 4.1. Pedroni (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel v-İstatistiği	-1.988**
Panel rho-İstatistiği	-2.22**
Panel PP-İstatistiği	-4.108**
Panel ADF-İstatistiği	-3.888**

Grup rho-İstatistiği	1.095
Grup PP-İstatistiği	-3.114**
Grup ADF-İstatistiği	-4.341**

Not: Pedroni Koentegrasyon testlerinde gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre alınmıştır. (**) % 5 anlamlılık seviyesinde eşbütünleşme olduğunu gösterir.

Tablo 4.1. reel kur ve görelî kişi başına düşen milli gelir için uygulanan Pedroni(1999) Panel Eşbütünleşme testi sonuçlarını göstermektedir. H_0 hipotezi değişkenler arasında eşbütünleşme yoktur olan bu testte, (*reerit*) ile (*prodit*) arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için yedi adet test istatistiği bulunmaktadır. Kesitler arası panel eşbütünleşme test istatistikleri incelendiğinde, yedi adet test istatistiğinin altı tanesi %5 anlamlılık seviyesindedir, H_0 hipotezi red edilmiştir ve reel döviz kuru ve görelî kişi başına GSYİH değişkenlerinin bütünleşik oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

4.3. Model Tahmin Sonuçları

Tablo 4.2. Dinamik En Küçük Kareler Tahmin Sonuçları (Dynamic Ordinary Least Squares)

Değişkenler	Beta	t-istatistiği
Görelî kişi başına düşen milli gelir	0. 4562	16.13

Balassa Samuelson hipotezine göre, kişi başına milli gelirdeki artış, reel kurun değerlenmesi anlamına gelmektedir. Reel efektif kurdaki artışlar, ülke parasının değer kazanmasıdır. Reel döviz kuru ve kişi başına reel gelir arasında eşbütünleşme ilişkisinin tespit edilmesinin ardından, görelî kişi başına reel gelirin reel döviz kuru üzerindeki etkisi Dinamik En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilmiştir. Dinamik En Küçük Kareler yönteminde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi, değişkenlerin gecikme ve gelecek değerlerinin modele açıklayıcı değişken olarak dahil edilmesiyle tahmin edilmektedir. Tablo 4.2., iki değişkenli model için Dinamik En Küçük Kareler tahmin sonucunu göstermektedir. Kişi başına reel gelirin reel döviz kuru üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Kişi başına düşen milli gelirdeki %1'lik artışın reel kuru % 0.4562 artırdığı görülmektedir. Dolayısıyla, Balassa Samuelson hipotezinin iki değişkenli modelimiz için geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4.4. Pesaran (2004) Yatay Kesit Bağımlılık Testi (Cross Section Dependence (CD) Test)

Seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığının dikkate alınıp alınmaması elde edilecek sonuçları önemli ölçüde etkilemektedir (Breusch ve Pagan, 1980; Pesaran, 2004). Değişkenler arasındaki ilişkiyi

analiz etmeden önce serilerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Bu bağımlılık göz önüne alınmadığında tahminciler tutarsız sonuçlar vermektedir. Tablo 5'te model tahmininden elde edilen kalıntılar arasında ilişki olup olmadığını test eden Pesaran (2004) yatay-kesit bağımlılığı test sonuçları verilmiştir. Yatay-kesit bağımlılığı yoktur H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu nedenle, görelî kişi başına gelirin ülkelerin reel döviz kuru üzerindeki etkisini incelerken ülkeler arasındaki yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan tahmin yöntemlerinin kullanılması gerekmektedir.

Tablo 5. Pesaran(2004) Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişkenler	Pesaran's test of cross sectional independence	Olasılık değeri
Görelî kişi başına düşen milli gelir	20.537	0.0000

Bu amaçla ülkelerarasındaki yatay-kesit bağımlılığını modeldeki hem bağımlı hem de bağımsız değişkenlerin yatay-kesit ortalamalarını modele açıklayıcı değişken olarak dahil eden Pesaran (2006)'ın Common Correlated Effects Mean Group (CCEMG) tahmincisiinden faydalanılmıştır.

Tablo 6. Pesaran (2006) CCEMG Tahmincisi

Değişkenler	CCEMG
Görelî Kişi Başına Düşen Milli Gelir	0.1931** (0.0976)

Not: (*) %10 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (**) %5 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (***) %1 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 6'da verilen CCEMG tahmin sonuçlarına göre, görelî kişi başına milli gelir katsayısının DOLS tahmini sonucunda elde ettiğimiz 0.4562' ten 0.1931'e düştüğü görülmektedir. Bu nedenle, yatay kesit bağımlılığı dikkate alındığında kişi başına milli gelir artışlarının kur üzerindeki etkisinin düştüğü görülmektedir. Küresel şoklar, verimliliğin reel kur üzerindeki etkisini önemli ölçüde etkilemektedir. Elde edilen bulguya göre, Balassa Samuelson etkisi yatay kesit bağımlılığı dikkate alındığında daha düşük bir etkiye sahiptir.

4.5. Genişletilmiş Model

Kontrol değişkenleri eklenerek genişletilmiş olan modelimiz aşağıdaki gibidir:

$$\ln reer_{it} = \alpha_i + \beta_1 \ln prod_{it} + \beta_2 \ln govspend_{it} + \beta_3 \ln nfa_{it} + \beta_4 \ln tot_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Burada görelî kişi başına düşen milli gelirin, hükümet harcamalarının, net dış varlıkların ve ticaret hadlerinin reel efektif kur üzerindeki etkisi incelenecektir. İki değişkenli modele uygulanan tüm testler genişletilmiş model için de analiz edilmiştir.

Tablo 7. Pedroni (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel v-İstatistiği	-2.49**
Panel rho-İstatistiği	2.825**
Panel PP-İstatistiği	-2.108**
Panel ADF-İstatistiği	-1.036
Grup rho-İstatistiği	5.393**
Grup PP-İstatistiği	-2.507
Grup ADF-İstatistiği	-2.373**

Not: Pedroni Eşbütünleşme testinde gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre alınmıştır. % 5 anlamlılık seviyesinde eşbütünleşme olduğunu gösterir.

Tablo 7.de yedi adet test istatistiğinin beş tanesi %5 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, değişkenlerin eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi kaybolmamıştır.

Tablo 8. Dinamik En Küçük Kareler Tahmin Sonuçları (DOLS)

Değişkenler	İstatistik
Görelî Kişî Başına Milli Gelir	0.1795 (0.2650)
Hükümet Harcamaları	0.2495*** (0.0812)
Net Dış Varlıklar	0.1479*** (0.0225)
Ticaret Hadleri	-0.2656 (0.1573)

Not: (*) %10 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (**) %5 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (***) %1 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 8. kontrol değişkenleri eklenmiş model için Dinamik En Küçük Kareler (Dynamic Ordinary Least Squares) tahmin sonuçlarını göstermektedir. Bu tahmin sonucunda, kişî görelî kişî başına düşen milli gelir anlamsız hale gelmiştir. Kontrol değişkenlerinin etkisi arındırıldığında, kişî görelî kişî başına milli gelirin reel kur üzerinde güçlü bir etkiye olmadığı, dolayısıyla Balassa Samuelson hipotezinin güçlü olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

5. GELİR GRUPLARINA GÖRE AMPİRİK ANALİZ

5.1 Yüksek Gelirli Ülkeler

5.1.1 Panel Eşbütünleşme Testleri

Tablo 9. Pedroni (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel v-İstatistiği	-1.623
Panel rho-İstatistiği	2.536**
Panel PP-İstatistiği	1.212
Panel ADF-İstatistiği	1.531
Grup rho-İstatistiği	3.842**
Grup PP-İstatistiği	1.921**
Grup ADF-İstatistiği	2.14

Not: Pedroni Koentegrasyon testlerinde gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre alınmıştır. % 5 anlamlılık seviyesinde koentegrasyon olduğunu gösterir.

Kontrol değişkenleri dâhil edilerek genişletilmiş modelimiz için yapılan, H_0 hipotezi değişkenler arasında koentegrasyon ilişkisi yoktur olan Pedroni Panel Eşbütünleşme testi sonucunda H_0 hipotezi anlamsız çıkmıştır. Dolayısıyla yüksek gelirli ülkelerde, reel döviz kuru ile görelî kişi başına düşen milli gelirin, net dış varlıkların GSYİH içindeki payının, hükümet harcamalarının GSYİH içindeki payının ve dış ticaret hadlerinin bütünleşik olmadıkları, uzun dönem ilişkilerinin kaybolduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5.2. Orta Gelirli Ülkeler

5.2.1 Panel Eşbütünleşme Testleri

Tablo 10.1. Pedroni (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel v-İstatistiği	-2.374**
Panel rho-İstatistiği	2.102**
Panel PP-İstatistiği	-1.971**
Panel ADF-İstatistiği	-0.8427
Grup rho-İstatistiği	3.712**
Grup PP-İstatistiği	3.992**
Grup ADF-İstatistiği	-2.557**

Not: Pedroni Koentegrasyon testlerinde gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre alınmıştır. % 5 anlamlılık seviyesinde koentegrasyon olduğunu gösterir.

Reel kur ile görelî kişi başına düşen milli gelir, hükümet harcamaları GSYİH içindeki payı, net dış varlıkların GSYİH içindeki payı ve dış ticaret hadleri arasındaki uzun dönem ilişkinin tespiti için uygulanan Pedroni Panel Eşbütünleşme testi sonuçları Tablo 10.1'de gösterilmiştir. Bu testler sonucunda, kesitler-arası panel eşbütünleşme test istatistikleri incelendiğinde, yedi adet test istatistiğinin 6 tanesinde, %5 anlamlılık seviyesinde H_0 hipotezi red edilmiştir ve değişkenlerin bütünleşik oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu sebeple, orta gelirli ülkelerde söz konusu değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin kaybolmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 10.2.Dinamik En Küçük Kareler Tahmin Sonuçları (DOLS)

Değişkenler	İstatistik
Görelî Kişi Başına Milli Gelir	0.2689* (0.1411)
Hükümet Harcamaları	0.3746*** (0.1250)
Net Dış Varlıklar	0.1608*** (0.0272)
Ticaret Hadleri	-0.3436 (0.2284)

Not: (*) %10 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (**) %5 seviyesinde anlamlılık düzeyini, (***) %1 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 10.2 kontrol değişkenleri eklenerek genişletilmiş model için Dinamik En Küçük Kareler tahmin sonuçlarını göstermektedir. Görelî kişi başına reel gelir, orta gelirli ülkelerde reel döviz kurunu pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı şekilde etkilemektedir. Bunun yanında, hükümet harcamalarının GSYİH içindeki payı ve net dış varlıkların GSYİH içindeki payının artması reel döviz kurunu pozitif olarak etkilemektedir. Tahmin sonuçlarına göre, Balassa Samuelson hipotezi orta gelirli ülkelerde geçerlidir.

5.3. Düşük Gelirli Ülkeler

5.3.1 Panel Eşbütünleşme Testi

Tablo 11. Pedroni (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel v-İstatistiği	-1.286
Panel rho-İstatistiği	1.632
Panel PP-İstatistiği	0.7893

Panel ADF-İstatistiği	0.05541
Grup rho-İstatistiği	2.65
Grup PP-İstatistiği	1.409
Grup ADF-İstatistiği	-0.03109

Not: Pedroni Koentegrasyon testlerinde gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre alınmıştır. % 5 anlamlılık seviyesinde koentegrasyon olduğunu gösterir.

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin tespitine yönelik yapılan Pedroni Panel Eşbütünleşme testinde, kesitler-arası panel eşbütünleşme test istatistikleri incelendiğinde, H₀ hipotezi (değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur) red edilememiştir. Dolayısıyla, düşük gelirli ülkelerde Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğine ilişkin bir bulguya ulaşılamamıştır.

6. SONUÇ

Balassa-Samuelson hipotezi, yeni dönemde önemi anlaşılan ve literatürde sıklıkla irdelenen döviz kurunun belirleyenlerine yönelik yaklaşımların en önemlilerinden biridir. Bu hipotez, SAGP teorisinin yetersizliklerinin ortaya konulmasıyla ortaya çıkmıştır. SAGP teorisinde iddia edilenin aksine reel döviz kurunun istikrarlı olmadığını ve denge değerinden sapmaların görülebileceğini ifade etmektedir. B-S hipotezine göre, bu sapmaların temel nedeni ticarete konu olan ve olmayan sektörler arasında ortaya çıkan verimlilik farklarıdır. (Özçiçek, 2006).

Reel döviz kurlarının sektörler arasındaki verimlilik farkları tarafından belirlenip belirlenmediği bir çok kez ampirik analize tabi tutulmuş ve birbirleriyle bağdaşmayan çeşitli bulgular ortaya konulmuştur. Sektörler arasındaki verimlilik farklılıkları ülkeden ülkeye, dönemden döneme ve uygulanan test ve tahmin yöntemlerine göre değişiklik göstermektedir.

Bu çalışmada, 1980-2017 yıllarını kapsayan panel veri seti kullanılarak 88 ülke grubu için Balassa Samuelson Hipotezi bir kez daha ampirik olarak ele alınmıştır. Tüm ülke grubu için yapılan analizler sonucunda, iki değişkenli model için panel eşbütünleşme tahmin sonuçları ülkelerde B-S hipotezinin geçerli olduğunu, diğer bir ifadeyle ülkelerin kişi başına reel gelirleri ile reel efektif döviz kurları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğunu göstermiştir. Ancak ülkeler arasındaki heterojenlik ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alındığında bu ilişkinin gücü azalmaktadır. Kontrol değişkenleri eklenmiş model için elde edilen bulgular sonucunda ise Balassa-Samuelson hipotezinin güçlü bir şekilde desteklenmediği sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla, sektörler arasındaki verimlilik farklarından ziyade hükümet harcamaları, ticaret hadleri, net dış varlıklar gibi değişkenler reel döviz kuru ve satın alma gücü paritesindeki sapmalar üzerinde daha güçlü bir etkiye sahiptir. Ayrıca Balassa-Samuelson hipotezi,

lkeler gelir düzeylerine göre gruplanarak test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, B-S hipotezinin orta gelirli ülke grubunda geçerli olurken, düşük ve yüksek gelirli ülke grubunda geçerli olmadığını göstermiştir.

KAYNAKÇA

- Altunöz, U. (2014) "Balassa Samuelson Hipotezi: Türkiye Ekonomisi için Sınır Testi Yaklaşımı", Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 4 (1): 107-122.
- Asea, P. and Mendoza E. (1994) "The Balassa-Samuelson Model: A General Equilibrium Appraisal", Review of International Economics, 28(3): 244-267.
- Ay, A. ve gz S. (2008) "Balassa-Samuelson Etkisi: Türkiye rneği", Kahramanmaraş Stu İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(2): 1-13.
- Balassa, B. (1964) "The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal", The Journal of Political Economy, 584-596.
- Bordo M. ; Choudri E. ; Fazio G. and MacDonald R. (2017) "The Real Exchange Rate in The Long Run: Balassa-Samuelson Effects Reconsidered, Journal of International Money and Finance 75: 69-92.
- Cassel, G. (1918), "Abnormal Deviations in İnternational Exchanges", The Economic Journal, 413-415.
- Chowdhury, Muhammad K. (2007) "Belassa-Samuelson Effect Approaching Fifty Years: is it Retiring Early in Australia?", University of Wollongong Economics Working Paper Series, 1-25.
- Dedu V. and Bogdan A., Dumitrescu, (2010) "The Balassa-Samuelson Effect in Romania", Journal for Economic Forecasting, 4: 44-53.
- Drine, I. ve Rault, C. (2005) "Can The Balassa-Samuelson Theory Explain Long-Run Real Exchange Rate Movements in OECD Countries?", Applied Financial Economics, 15(8): 519-530.
- gert, B. (2002) "Estimating the Balassa-Samuelson Effect on Inflation and the Real Exchange Rate during the Transition," Economic Systems, 26: 1-16.
- Eryiğit, K. (2008) "Reel Döviz Kuru ve Ticarete Konu Olmayan Mallar: Gölge Değişken Yaklaşımı", Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi, 27 (2): 25-49.
- Göçer, İ.; Mercan M. ve Hotunluoğlu H. (2012) "Seçilmiş OECD lkelerinde Cari İşlemler Açığının Srdrebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında oklu Yapısal Kırılmalı Panel Veri Analizi", Maliye Dergisi, 163; 449-467.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Grunwald, J. and Salazar-Carrillo J. (1972) "Economic Integration, Rates of Exchange, and Hickman, eds. Cambridge: MIT Press.
- Im, K., M. Pesaran M. and Shin Y. (2003) "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", Journal of Econometrics, 115: 53-74
- Ito, T.; Peter I., and Symansky S. 1997 "Economic Growth and Real Exchange Rate: An Overview of the Balassa-Samuelson Hypothesis in Asia," NBER Working Paper 5979.
- Iyke B. and Odhiambo N. (2017) "An Empirical test of the Balassa-Samuelson Hypothesis: Evidence from Eight Middle-Income Countries in Africa", Deakin University, Economic Systems 41: 297-304
- Küçükpaksoy, İ. ve Çiftçi İ. (2016) "Balassa-Samuelson Hipotezi: Türkiye ve Dış Ticaret Ortakları Uygulaması" Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Lopçu K., Burgaç A. ve Dülger F., (2012) "Balassa Samuelson Hipotezi: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Sınama", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12 (4): 1-22.
- Maddala, G.S. and Wu S. (1999) "A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test" Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 61 (S1): 631–652.
- Matthias G. and Sax C. (2011) "Skill-Biased Technological Change and the Real Exchange Rate", Unpublished Manuscript, University of Basel.
- Mihaljek, Dubravko and Klau. (2003) "The Balassa-Samuelson effect in Central Europe: A Disaggregated Analysis, BIS Working Papers.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010) "Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerine Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Obstfeld, M. and Rogoff K. (1996) "Foundations of International Macroeconomics".
- Özçiçek, Ö. (2006) "Türkiye’de Sektörler Arası Verimlilik Farkının Enflasyon ve Reel Kur Üzerindeki Etkisi", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (1): 145-158.
- Pedroni, P. (2004) "Panel Cointegration: Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis", Econometric Theory, 20(03): 597-625.
- Rodrik, D., (2008) "The Real Exchange Rate and Economic Growth", Working Paper. John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA, pp. 02138 (Revised September 2008).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Rogoff, K. (1992) “Traded Goods Consumption Smoothing and the Random Walk Behavior of the Real Exchange Rate”, National Bureau of Economic Research, Working Paper No: 4119.
- Samuelson, P. A. (1964) “Theoretical Notes on Trade Problems”, The Review of Economics and Statistics, 145-154.
- Sonora, R. and Tica J. (2009) “Harrod, Balassa and Samuelson (Re) Visit Eastern Europe”, EFZG Working Paper Series, 07: 1-20.
- Stock, J. and Watson M. (1993) “A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order integrated Systems”, Econometrica, 61: 783-820.
- Tarı R. (2014) “‘Ekonometri’”, Umuttepe Yayınları, 9. Baskı, İstanbul.
- Tintin C. (2009) “Testing the Balassa-Samuelson Hypothesis: Evidence from 10 OECD Countries”, Master Thesis, Lund University, School of Economics and Management Department of Economics, Lund.

**BEYAZ YAKA PERSONELİN DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLER AÇISINDAN
ÖRGÜTLERARASI VATANDAŞLIK DAVRANIŞLARININ İNCELENMESİ**

Edip ÖRÜCÜ*

Sercan HATİPOĞLU**

ÖZET

Bir örgüt çalışanlarının karşılıksız ve gönüllü olarak işbirliği içinde olduğu örgütlerin performanslarını arttırmaya yönelik olarak sergilediği davranışlar, örgütlerarası vatandaşlık davranışları olarak tanımlanmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, beyaz yaka personelin demografik değişkenler açısından örgütlerarası vatandaşlık davranışı düzeylerinin ortaya çıkarılmasıdır. Bu amaçla 7 farklı şirketin 101 çalışanı üzerinde araştırma yapılmıştır. Araştırmada örgütlerarası vatandaşlık davranışı; örgütlerarası yardımlaşma, örgütlerarası bilgi paylaşma, örgütlerarası centilmenlik ve örgütlerarası uyum boyutlarıyla ele alınmıştır. Demografikdeğişkenler ise cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi ve aynı şirkette çalışılan süre alt boyutlarıyla incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda örgütlerarası vatandaşlık davranışı ile demografik özelliklerden cinsiyet, eğitim düzeyi ve aynı şirkette çalışılan süre arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Beyaz Yaka, Örgütlerarası Vatandaşlık Davranışı, Örgütlerarası Yardımlaşma, Örgütlerarası Bilgi Paylaşma, Örgütlerarası Centilmenlik .*

JEL Sınıflandırması: M12, M19, M54.

**AN INVESTIGATION OF INTERORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIORS IN
TERMS OF DEMOGRAPHICAL VARIABLES OF WHITE-COLLAR EMPLOYEES**

ABSTRACT

The complimentary and voluntary behaviors exhibited by an organization employees to enhance the performance for other organizations which are in cooperation with, are defined as interorganizational citizenship behaviors. The key objective of this study is to bring out the interorganizational citizenship behavior in terms of demographical variables of white-collar employees. For that purpose, research was carried out on 7 different company's 101 employees. In research, interorganizational citizenship behavior was examined interorganizational altruism, interorganizational knowledge sharing, interorganizational gentlemanliness, and interorganizational

* Prof. Dr. Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
eorucu@bandirma.edu.tr

** Arş. Gör. Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
shatipoglu@bandirma.edu.tr

compliance perspectives. However, demographic characteristics were examined by gender, age, level of education and time spent in the same company. Findings of the study revealed that there is a meaningful relationship between interorganizational citizenship behavior with gender, educational level and time spent in the same company.

Keywords: *White-Collar, Interorganizational Citizenship Behavior, Interorganizational Alturizm, Interorganizational Knowledge Sharing, Interorganizational Gentlemanliness.*

JEL Classification: *M12, M19, M54.*

1. GİRİŞ

Günümüz rekabetçi iş ortamında,örgütler performanslarını arttırabilmek ve ayakta kalabilmek için iç çevrelerine olduğu kadar dış çevrelerine de odaklanmaları gerekmektedir. Şüphesiz örgütlerin iç çevrelerinde bulunan en önemli unsur ise çalışanlarıdır. Örgütlerin çalışanlarından sergilemelerini bekledikleri davranışlarda örgütsel vatandaşlık davranışının öne çıktığı görülmektedir.Çalışanların iş tanımlarındaki görev ve sorumluluklarının ötesinde, örgütün başarısı ve gelişimi için gönüllü olarak ekstra gayret gösterdikleri davranışlar olarak ifade edilen örgütsel vatandaşlık davranışı (Bateman ve Organ, 1983; Organ ve Konovsky, 1989; Podsakoff, Mackenzie, Paine ve Bachrach, 2000), son yıllarda üzerinde birçok araştırma yapılan bir konu haline gelmiştir. Öte yandan, örgütlerin dış çevreleriyle ilgili işbirliği içinde olduğu diğer örgütlerle ilişkilerini ilgilendiren örgütlerarası vatandaşlık davranışı teorik olarak örgütsel vatandaşlık davranışı araştırmaları temellendirilerek ortaya atılmıştır. Bu sebeple örgütlerarası şartlara uyacak şekilde adapte edilmiştir. Ancak, örgütlerarası vatandaşlık kavramı mevcut literatürde oldukça yenidir. Dolayısıyla bu konu üzerine yapılan çalışma sayısı da oldukça sınırlıdır.

Örgütlerarası vatandaşlık davranışı bir örgütle başka örgütler arasında gerçekleşmektedir. Bir örgütün çeşitli nedenlerle başka bir örgüt lehine, karşılık beklemeden yaptığı yardımlar veya destekler olarak tanımlanabilir (Özdevecioğlu, 2009).Küresel rekabetin günden güne artması ile birlikte, işletmelerin başka işletmeler ile işbirliği yapmaları ve stratejik birlikler oluşturma istekleri de artmaktadır. İşletmelerin rekabet güçlerini arttırmak için temel yeteneklerine odaklanmaları, dış kaynaktan yararlanma uygulamalarına zemin hazırlamış bunun sonucu olarak şebeke organizasyonları vedevamında sanal organizasyonlarıortaya çıkarmıştır(Koçel, 2015). Bunlara ek olaraktedarik zinciri yönetimi, ortak yatırımlar, konsorsiyumlar gibiuygulamaların sonucunda ise işletmeler arası mesafeler azalmıştır.Bu durumdaişletmeler arasında bilgi paylaşımı, güven, bağlılık ve sadakat daha önemli bir hale gelmiştir (Lambert ve Cooper, 1998; Golicic ve Mentzer, 2005). İşletmelerin karşılıklı bu ilişkileri yeni bir davranış türü olarak örgütlerarası vatandaşlık davranışını gündeme getirmiştir. Bu kapsamda oluşturulan çalışmanın amacı, örgütlerin işbirliği içinde oldukları diğer örgütlerle temas halinde bulunan

sınır personellerinin örgütlerarası vatandaşlık davranışlarının demografik değişkenler açısından farklılıklarının tespit edilip, ortaya çıkarılmasıdır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Örgütsel vatandaşlık davranışı örgütün biçimsel ödül sistemince doğrudan ve açık bir şekilde tanımlanmayan ve bir bütün olarak örgütün etkili çalışmasını destekleyen davranışlar (Smith, Organ ve Near, 1983) olarak tanımlanmış olup, aynı zamanda kişisel tercihler sonucu sergilenen bu tür davranışların ihmalî, cezalandırılabilir olarak anlaşılmamalıdır (Podsakoff vd., 2000). Yapılan araştırmalarda örgütsel vatandaşlık davranışının kurumlara birçok olumlu katkısının bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Zengin'in 2011 yılında yaptığı çalışmada örgüt yaşamına katılımın arttığı, sorunların ortaya çıkmasının engellendiği ve çalışanların örgütlerine olan sorumluluk duygusunda artış yaşadıkları sonucuna ulaşmıştır. Buna ek olarak yapılan diğer çalışmalarda örgütsel vatandaşlık davranışının örgüt performansının sürekliliğinin sağlanmasında, motivasyonun ve kalite düzeyinin artırılmasında önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Aktay, 2008; Samancı, 2006). Diğer taraftan, örgütsel vatandaşlık davranışının örgütün değişen çevre koşullarına adaptasyonunu kolaylaştırması gibi pozitif etkilerinin olduğu da gözlemlenmiştir. (Özkan, 2012; Uslu, 2011).

Örgütsel vatandaşlık alanında yapılan araştırmalar incelendiğinde yazında en çok kullanılan sınıflandırmanın Organ'ın geliştirdiği beş boyutun (yardımlaşma, vicdanlılık, centilmenlik, nezaket ve sivil erdem) ön plana çıktığı görülmektedir (Hemdi ve Nasurdin, 2007; Sökmen ve Boylu, 2011; Rurkkhum ve Bartlett, 2012; Kanbur ve Özdemir, 2017). *Yardımlaşma*, gönüllü olarak iş ile ilgili konularda diğer çalışanlara destek vermek ve çıkan sorunların engellenmesine yardımcı olma davranışdır (Podsakoff vd., 2000; Dağlı ve Çalık, 2016). *Vicdanlılık*, asgari durumların ötesine geçmeyi veya standartların üzerinde çalışmayı ifade etmektedir (Somech ve Ron, 2007). *Centilmenlik*, örgüt içinde çalışanlar arasında gerginliğe sebep olacak her tür olumsuzluğu hoş görmeyi ifade etmektedir (Dağlı ve Çalık, 2016). *Nezaket*, diğer çalışanların haklarını çiğnememek ve diğerlerinin iş ile ilgili sorunlarını önlemeyi amaçlayan davranışlardır (Somech ve Ron, 2007). *Sivil erdem*, örgütte yürütülen faaliyetlere aktif ve gönüllü olarak katılım göstermektir. (Organ, 1997).

2.2. Örgütlerarası Vatandaşlık Davranışı

Yazında örgüt düzeyinde vatandaşlık davranışından sonra örgütlerarası vatandaşlık davranışı da araştırılmaya başlandığı görülmektedir. Ancak, bu tip davranışların incelenmesinde birincil odağın örgüt içi nitelikler olduğu görülmüştür (Gerke vd., 2017). Öte yandan, hem akademik hem de uygulayıcı topluluklar, kişilerarası davranışların, örgütlerin birbirleriyle ilişkilerinde özellikle tedarik zinciri

ilişkilerinde etkinliğin kolaylaştırılması için anahtar görevi olduğunu da kabul etmektedirler. (Bratton vd., 2000; Narayandas ve Rangan 2004; Gligor ve Autry 2012). Bu sebeple, örgütlerarası vatandaşlık davranışını tanıtmak için geniş kapsamlı örgütsel vatandaşlık davranışı literatürünü kullanılmıştır. Örgütlerarası vatandaşlık davranışı “Resmi anlaşmalarda yer almadan, örgütlerin sınır personeli tarafından gönüllü olarak gerçekleştirilen işbirliği halindeki örgütlerin yararlarına ve performanslarını arttırmaya yönelik örgütsel düzeydeki davranışlar” olarak tanımlanıp tedarik zinciri işleyişini etkili bir şekilde teşvik ettiği gösterilmiştir (Autry vd., 2008). Dolayısıyla bir örgüt çalışanının, başka bir örgütün çalışanına görev ve sorumluluklarını yerine getirmesi için sergilediği isteğe bağlı yardımcı davranışlar olarak da tanımlanmaktadır (Esper vd., 2015).

Skinner ve arkadaşları (2009) örgüt içi vatandaşlık davranışı kavramını işletmeler arası tedarik zincir ilişkisi olgusuna kadar genişletmişlerdir. Bu çalışmalarını, örgütsel vatandaşlık davranışı boyutlarını örgütlerarası yapılara dönüştürerek (örgütlerarası fedakarlık, örgütlerarası sadakat, örgütlerarası uyum, örgütlerarası hoşgörü) işletmelerin mali ve ilişkisel performans sonuçlarıyla nasıl ilişkilendirildiğini araştırarak gerçekleştirmişlerdir. Özdevecioğlu (2009) ise yaptığı çalışmada, 44 davranış türünü 4 alt boyutta inceleyerek 23 davranış türü için anlamlı bir bütün oluşturmuş ve ölçeğe dönüştürmüştür. Bu boyutlar; *örgütlerarası yardımlaşma, örgütlerarası bilgi paylaşma, örgütlerarası centilmenlik ve örgütlerarası uyum*’dur. Mevcut çalışma bu boyutlar kullanılarak oluşturulmuştur.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, beyaz yaka personelin demografik değişkenler açısından örgütlerarası vatandaşlık davranışı düzeylerinin ortaya çıkarılmasıdır. Örgütlerarası vatandaşlık davranışı; yardımlaşma, bilgi paylaşma, centilmenlik ve uyum boyutlarıyla incelenmiştir. Yazında örgütlerarası vatandaşlık davranışı konusunda yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca mevcut çalışmanın demografik özellikler ile örgütlerarası vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışma olduğu düşünülmektedir. Bu yönüyle çalışmadan elde edilecek bulguların faydalı olacağı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Kısıtları

Araştırma Bilecik ilinin Bozüyük ilçesinde bulunan 7 farklı şirkette gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın verilerinin toplanması için anket yöntemi kullanılmıştır. Anketler, basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile katılımcılara çalıştıkları kurumlarda elden dağıtılmış veya internet aracılığı ile ulaştırılmıştır. İki haftalık süre sonunda anketlere 114 katılım gerçekleşip, bunlardan 13 tanesi çeşitli eksikliklerden dolayı analiz dışında bırakılmıştır. Sonuçta, araştırmada kullanılan anket sayısı 101

olarak gerçekleşmiştir. Zaman ve maliyet sınırlarından dolayı farklı bölgelerde yer alan kuruluşlara ulaşmak mümkün olamamıştır. Bu kısıt, yapılan araştırmanın sonuçlarının genellenmesine engel teşkil etmektedir. Etik ilkeler gereği, katılımcıların ve kuruluşların isimleri ise gizli tutulmuştur.

3.3. Veri Toplama Araçları ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmada verilerin toplanması için anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formunun birinci bölümü, çalışanların demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik toplam 4 sorudan oluşmaktadır (cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve aynı işyerindeki toplam çalışma süresi). İkinci bölümde ise çalışanların örgütlerarası vatandaşlık davranış düzeylerini ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Demografik değişkenler dışındaki tüm soruları cevaplamada 5'li Likert yönteminden (1=kesinlikle katılmıyorum; 5=kesinlikle katılıyorum) yararlanılmıştır.

Çalışanların örgütlerarası vatandaşlık düzeylerini ölçmek için Autry vd. (2008) geliştirdikleri ve Özdevecioğlu (2009) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapıp Türkçeye uyarladığı Örgütlerarası Vatandaşlık Davranışı ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte 23 ifade ve 4 alt boyut (örgütlerarası yardımlaşma, örgütlerarası bilgi paylaşma, örgütlerarası centilmenlik ve örgütlerarası uyum) bulunmaktadır. Yapılan çalışmanın güvenilirlik analizinde Cronbach's Alpha katsayısı 0,862 olarak bulunmuştur.

3.4. Verilerin Analizi

Araştırma verilerinin analizinde SPSS 23.00 hazır istatistik programı kullanılmıştır. İlk olarak demografik özelliklere ilişkin frekans analizleri gerçekleştirilmiş ve sonuçları Tablo 1'de gösterilmiştir. Daha sonra verilerin çözümlenmesinde t-testi ve tek yönlü varyans analizleri kullanılmış olup, Post-Hoc testi olarak varyansların eşit olmadığı durumlarda Tamhane, eşit olduğu durumlarda ise Tukey Testi uygulanmıştır.

4. BULGULAR

4.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılanlar demografik açıdan incelendiğinde %71,3'ünün erkek, %28,7'sinin kadın olduğu görülmektedir. Katılımcıların %64,4'ü 26-40 yaş aralığında olup, %59,4'ü lisans eğitim almıştır. Aynı iş yerindeki çalışma süreleri bazında ise 11 ve daha fazla yıl %35,6 ile en yüksek orana sahiptir. Buna ek olarak ortalama ve standart sapma değerlerine ait bulgular ve katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Demografik Özellikler

<i>Değişkenler</i>		<i>%</i>	<i>Frekans</i>	<i>Ortalama</i>	<i>St. Sapma</i>
Cinsiyet	Kadın	28,7	29	3,117	0,607
	Erkek	71,3	72	3,399	0,500
	Toplam	100	101	3,318	0,545
Yaş	18-25	13,9	14	3,158	0,662
	26-40	64,4	65	3,391	0,545
	41-55	15,8	16	3,261	0,434
	56+	5,9	6	3,051	0,452
	Toplam	100	101	3,318	0,545
Eğitim	Ortaokul	3	3	3,101	0,100
	Lise	25,7	26	3,567	0,539
	Lisans	59,4	60	3,205	0,562
	Lisansüstü	11,9	12	3,399	0,332
	Toplam	100	101	3,318	0,545
Aynı iş yerindeki çalışma süreleri	1	17,8	18	3,360	0,547
	2-5	33,7	34	3,074	0,539
	6-10	12,9	13	3,522	0,489
	11+	35,6	36	3,454	0,505
	Toplam	100	101	3,318	0,545

4.2. Hipotez Testleri

Beyaz yaka personelin demografikler değişkenler açısından örgütlerarası vatandaşlık davranışlarının incelenmesi için cinsiyet, yaş, eğitim ve aynı iş yerindeki çalışma süreleri olarak dört demografik değişken kullanılmıştır. Bu değişkenler için oluşturulan hipotezler,

H₁: Beyaz yaka personelin cinsiyete göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: Beyaz yaka personelin yaşa göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: Beyaz yaka personelin eğitim seviyelerine göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₄: Beyaz yaka personelin aynı şirkette çalışma sürelerine göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₁ hipotezi için oluşturulan t testi sonuçlarına göre sig. değerinin 0.05'ten büyük olması nedeni ile varyansların eşit varsayımına göre veriler kullanılmış ve bu durum anlamlı olarak bulunmuştur (F:2600, p<0,05). Cinsiyete göre farklılaşmaya bakıldığında erkeklerin (3,399) kadınlara (3,117) oranla daha fazla örgütlerarası vatandaşlık davranışı sergilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum Tablo 1 ve Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Cinsiyete Göre t-Testi

		<i>Varyansların eşitliği için Levene'nin testi</i>		<i>Ortalamaların eşitliği için t testi</i>		
		<i>F</i>	<i>Önem Düzeyi</i>	<i>df</i>	<i>Önem Düzeyi (2 uçlu)</i>	<i>Ortalama Farkı</i>
Örgütlerarası	Varyansların eşit varsayıldığı	2,600	0,110	99	0,018	-0,282
Vatandaşlık	Varyansların eşit varsayılmadığı			44,071	0,032	-0,282

İkinci hipotez olan “Beyaz yaka personelin yaşa göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.” için yapılan ANOVA testinde değişik yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık gözlemlenememiştir (F:1,345, p>0,05). Bunun sonucu olarak H₂ hipotezi kabul edilmemiştir (Tablo 3).

Tablo 3. Yaşa Göre ANOVA Testi

	<i>Kareler Top.</i>	<i>df</i>	<i>Kareler Ort.</i>	<i>F</i>	<i>Önem Düzeyi</i>
Gruplararası	1,187	3	0,396	1,345	0,294
Grup içi	28,533	97	0,294		
Toplam	29,720	100			

Üçüncü hipotez olan “Beyaz yaka personelin eğitim seviyelerine göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışları arasında anlamlı bir farklılık vardır.” için yapılan ANOVA testinde katılımcıların örgütlerarası vatandaşlık davranışının eğitim seviyelerine göre birbirlerinden farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır (F:3,092, p<0,05). Bu durum Tablo 4'de görülmektedir. Varyansların eşit olmaması durumunda yapılan Tamhane Testine göre ise “Lise” mezunlarının, diğer gruplardan örgütlerarası vatandaşlık davranışı açısından farklılaştığı ortaya çıkmıştır.

Tablo 4. Eğitim Seviyelerine Göre ANOVA Testi

	<i>Kareler Top.</i>	<i>df</i>	<i>Kareler Ort.</i>	<i>F</i>	<i>Önem Düzeyi</i>
Gruplararası	2,594	3	0,865	3,092	0,031
Grup içi	27,126	97	0,280		
Toplam	29,720	100			

Dördüncü hipotez olan “Beyaz yaka personelin aynı şirkette çalışma sürelerine göre, örgütlerarası vatandaşlık davranışı arasında anlamlı bir farklılık vardır.” için yapılan ANOVA testine göre, farklı çalışma süresi gruplarının birbirlerinden farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır (F:3,983, p<0,05). Bu durum Tablo 5’de görülmektedir.

Tablo 5. Aynı Şirkette Çalışma Sürelerine Göre ANOVA Testi

	<i>Kareler Top.</i>	<i>df</i>	<i>Kareler Ort.</i>	<i>F</i>	<i>Önem Düzeyi</i>
Gruplararası	3,260	3	1,087	3,983	0,010
Grup içi	26,460	97	0,273		
Toplam	29,720	100			

Varyansların eşit olması durumundan dolayı Post-Hoc testi olarak Tukey uygulanmıştır. Bunun sonucunda 2-5 yıl arasında aynı şirkette çalışanların diğer gruplardan örgütlerarası vatandaşlık davranışı açısından farklılaştığı ortaya çıkmıştır. Bu durum Tablo 6’da görülmektedir.

Tablo 6. Aynı Şirkette Çalışma Sürelerine Göre Tukey Testi

<i>(I) Süre</i>	<i>(J) Süre</i>	<i>Ortalama Fark (I-J)</i>	<i>St. Hata</i>	<i>Önem Düzeyi</i>
1	2-5	0,286	0,152	0,245
	6-10	-0,162	0,190	0,830
	11+	-0,094	0,151	0,924
2-5	1	-0,286	0,152	0,245

	6-10	-0,448	0,170	0,048
	11+	-0,380	0,125	0,016
6-10	1	0,162	0,190	0,830
	2-5	0,448	0,170	0,048
	11+	0,068	0,169	0,978
11+	1	0,094	0,151	0,924
	2-5	0,380	0,125	0,016
	6-10	-0,677	0,169	0,978

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Örgütlerarası vatandaşlık davranışı, örgütlerin iş birliği halinde oldukları diğer örgütlere yarar sağlayacak şekilde gönüllü olarak yapılan genellikle beyaz yaka personel, yönetici veya şirket sahiplerinin gösterdiği performans arttırmaya yönelik davranışlardır. Bu çalışmanın amacı beyaz yaka personelin demografik değişkenler açısından örgütlerarası vatandaşlık davranışı düzeylerinin ortaya çıkarılmasıdır. Literatür incelendiğinde konunun henüz çok yeni olmasından dolayı kısıtlı bilgi bulunmaktadır. Aynı zamanda konu dahilinde demografik değişkenlerin etkisinin incelendiği ilk çalışma olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışma ile literatüre olan katkısının yanında yöneticiler için hayati derecede önem teşkil eden diğer örgütlerle iş birliği içerisinde bulunan sınır personeli için işe alma, eğitim ve değerlendirme çalışmaları için yeni bir bakış açısı kazandıracağı düşünülmektedir.

Bilecik ilinin Bozüyük ilçesinde gerçekleştirilen çalışmanın sonuçları incelendiğinde erkek çalışanlar arasında örgütlerarası vatandaşlık davranışının kadın çalışanlara göre daha fazla görüldüğü gözlemlenmiştir. Ancak örgütlerarası vatandaşlık davranışının geliştirilmesine temel teşkil eden örgütsel vatandaşlık davranışında kadınların erkeklere kıyasla daha büyük ölçüde örgütsel vatandaşlık davranışı sergilediği görülmüştür. (Farrell ve Finkelstein, 2007; Miao ve Kim, 2009; Stamper, Popescu ve Deaconu, 2013). Buna ek olarak, lise mezunlarının lisans ve lisansüstü mezunlarına oranla daha fazla örgütlerarası vatandaşlık davranışı sergilediği görülmüştür. Araştırmanın gerçekleştirildiği şirketlerde beyaz yaka olarak çalışan “lise” mezunlarının çoğunun geçmişte mavi yaka oldukları ve performanslarıyla beyaz yakaya terfi ettirildikleri bilinmektedir. Ersoy ve diğerlerinin (2011) çalışmasında örgütler arası uyum ve örgütler arası yardımlaşma davranışı mavi yaka çalışanlar arasında beyaz yaka çalışanlara göre daha fazla olduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Diğer bir taraftan örgütlerarası vatandaşlık davranışlarının katılımcıların çalışma sürelerine göre birbirinden farklılaştığı sonucuna da ulaşılmıştır. 2 ile 5 yıl arası aynı şirkette çalışan personelin diğer gruplardan (6 -10 yıl ve 11+ yıl) örgütsel vatandaşlık davranışı algısı açısından farklılaştığı ortaya çıkmıştır. Son olarak örgütlerarası

vatandaşlık davranışının değişik yaş grupları açısından değerlendirildiğinde birbirinden anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bulguların genellenmesi için araştırmanın farklı çalışma alanlarında tekrarlanmasının gereklili göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKÇA

- Aktay, A. (2008) “Yönetici ve Öğretmenlerin Değer Tercihleri ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Autry, C. W., Skinner, L. R., & Lamb, C. W. (2008) “Interorganizational Citizenship Behaviors: An Empirical Study”, *Journal Of Business Logistics*, 29(2): 53-74.
- Bateman, T. S., & Organ, D. W. (1983) “Job Satisfaction and The Good Soldier: The Relationship between Affect and Employee “Citizenship””, *Academy of Management Journal*, 26(4): 587-595.
- Bratton, T. W., Mentzer, J. T., Foggin, J. H., Quinn, F. J., & Golicic, S. L. (2000) “Supply Chain Collaboration: The Enablers, Impediments, and Benefits”, in *Council of Logistics Management Fall Meeting Council of Logistics Management*.
- Dağlı, E., & Çalık, T. (2016) “İlköğretim Okullarında Müdürlerin Kullandıkları Etkileme Taktiklerinin Öğretmenlerin Örgütsel Vatandaşlık Davranışları ve Okul Farkındalığı ile İlişkisi”, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 22(1): 29-58.
- Ersoy, N. C., Born, M. P., Derous, E., & van der Molen, H. T. (2011) “Antecedents of Organizational Citizenship Behavior among Blue-and White-Collar Workers in Turkey”, *International Journal of Intercultural Relations*, 35(3): 356-367.
- Esper, T. L., Bradley, R. V., Thomas, R., & Thornton, L. M. (2015) “Supply Chain Citizenship: Investigating the Antecedents of Customer Interorganizational Citizenship Behaviors”, *Journal of Business Logistics*, 36(4): 306-320.
- Farrell and Finkelstein, 2007 Farrell, S.K. & Finkelstein, L.M. (2007) “Organizational Citizenship Behavior and Gender: Expectations and Attributions for Performance”, *North American Journal of Psychology*, 9 (1).
- Gerke, A., Dickson, G., Desbordes, M., & Gates, S. (2017) “The Role of Interorganizational Citizenship Behaviors in The Innovation Process”, *Journal of Business Research*, 73: 55-64.
- Gligor, D. M., & Autry, C. W. (2012) “The Role of Personal Relationships in Facilitating Supply Chain Communications: A Qualitative Study”, *Journal of Supply Chain Management*, 48(1): 24-43.

- Golicic, S. L., & Mentzer, J. T. (2005) "Exploring the Drivers of Interorganizational Relationship Magnitude", *Journal of Business Logistics*, 26(2): 47-71.
- Hemdi, M. A., & Nasurdin, A. M. (2007) "Investigating the Influence of Organizational Justice on Hotel Employees' Organizational Citizenship Behavior Intentions and Turnover Intentions", *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 7(1): 1-23.
- Kanbur, E., Kanbur, A., & Özdemir, B. (2017) "Psikolojik Dayanıklılık ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkide İş Doyumunun Aracılık Rolü: Havacılık Sektöründe Bir Araştırma", *İş ve İnsan Dergisi*, 4(2): 127-141.
- Koçel, T. (2015) "İşletme Yöneticiliği", İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Lambert, D. M., Cooper, M. C., & Pagh, J. D. (1998) "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities", *The International Journal of Logistics Management*, 9(2): 1-20.
- Miao, R. T., & Kim, H. G. (2009) "Gender as a Moderator of the Relationship between Organizational Citizenship Behaviors and Team Effectiveness in China", *Asian Social Science*, 5(10): 98.
- Narayandas, D., & Rangan, V. K. (2004) "Building and Sustaining Buyer-Seller Relationships in Mature Industrial Markets", *Journal of Marketing*, 68(3): 63-77.
- Organ, D.W. (1997) "Organizational Citizenship Behavior: It's Construct Clean-Up Time", *Human Performance*, 10(2): 85-97.
- Organ, D. W., & Konovsky M. (1989) "Cognitive Versus Affective Determinants of Organizational Citizenship Behavior", *Journal of Applied Psychology*, 74(1): 157-164.
- Özdevecioğlu, M. (2009) "Örgütlerarası Vatandaşlık Davranışları: Teorik Çerçeve ve Bir Ölçek Geliştirme Çalışması", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (33): 47-67.
- Özkan, S. O. (2012) "Örgütsel Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Kocaeli Emniyet Müdürlüğü Örneği", *Yüksek Lisans Tezi*, Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie S. B., Paine J. B., & Bachrach, D. G. (2000) "Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of The Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research", *Journal of Management*, 26(3): 513-563.
- Popescu, A. M., & Deaconu, A. (2013) "High-School, Organizational Citizenship Behavior Moderator", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 92: 735-740.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Rurkkhum, S., & Bartlett, K. R. (2012) “The Relationship between Employee Engagement and Organizational Citizenship Behaviour in Thailand”, *Human Resource Development International*, 15(2): 157-174.
- Samancı, S. (2006) “Örgütsel İklim ve Örgütsel Vatandaşlık”, Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Skinner, L. R., Autry, C. W., & Lamb, C. W. (2009) “Some Measures of Interorganizational Citizenship Behaviors: Scale Development and Validation”, *The International Journal of Logistics Management*, 20(2): 228-242.
- Smith, C. A., Organ, D. W., & Near, J. P. (1983) “Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents”, *Journal of Applied Psychology*, 68(4): 653.
- Somech, A., & Ron, I. (2007) “Promoting Organizational Citizenship Behavior in Schools: The Impact of Individual and Organizational Characteristics”, *Educational Administration Quarterly*, 43(1): 38-66.
- Sökmen, A., & Boylu, Y. (2011) “Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Cinsiyete göre Farklılık Gösterir mi? Otel İşletmeleri Açısından Bir Değerlendirme”, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 10(1): 147-163.
- Uslu, B. (2011) “İlköğretim Okulu Öğretmenlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: (Manisa İl Örneği)”, Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Zengin, M. (2011) “İlköğretim Okullarında Örgütsel Güven ile Öğretmenlerin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki”, Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van.

**BÖLGESEL GELİR EŞİTSİZLİĞİNİN GÖSTERİŞÇİ TÜKETİM HARCAMALARI
ÜZERİNDEKİ ROLÜ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

İpek TEKİN*

Başak Gül AKAR**

ÖZET

Veblenci tüketim yapısının 21. yüzyılda da geçerli olduğu söylenebilmekte, eşitsizlik artışıyla birlikte bireyler gelirlerindeki artışla orantısız bir tüketim harcaması düzeyini sürdürebilmektedir. Benzer şekilde Nispi Gelir Hipotezi de, bireylerin tüketim harcamalarının kendi gelir düzeylerinin yanında içinde bulundukları sosyal statü gruplarının gelir ve tüketim düzeylerine bağlı olduğunu kabul ederek gösterişçi tüketime işaret etmektedir. Bu çalışmada amacımız Türkiye'de gelir eşitsizliği ve gösterişçi tüketim arasındaki olası bağlantının yönünü iktisadi perspektiften ele almaktır. Çalışmada Gini katsayısı ile seçili gösterişçi tüketim harcama kalemlerinin toplam harcamalar içindeki payı arasındaki ilişki Türkiye'de bölgesel düzeyde panel en küçük kareler tahmincileri aracılığıyla konmaya çalışılmaktadır. Analiz kapsamında 2006-2014 periyodu esas alınmaktadır. Bulgular, eşitsizliğin gösterişçi tüketim harcamalarını genel olarak pozitif etkilediğini ortaya koymaktadır. Eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirine göre sıralı gruplardan yüksek grupta yer alanların tüketimlerinin düşük grupların tüketim harcamaları üzerinde etkili olduğu da elde edilen bir diğer önemli bulgudur.

Anahtar Kelimeler: *Veblen Etkisi, Gösterişçi Tüketim, Gelir Eşitsizliği, Panel Veri, Türkiye.*

JEL Kodları: *D12, D31, G29.*

**THE ROLE OF REGIONAL INCOME INEQUALITY IN CONSPICUOUS CONSUMPTION:
A CASE OF TURKEY**

ABSTRACT

Veblen effect of consumption might still have been valid on 21st century and associated with an increase in inequality, individuals/households might try to maintain consumption expenditures disproportionate to an increase in their income. Similarly, Relative Income Hypothesis points to conspicuous consumption by assuming consumption expenditures of individuals not only depending on

* Çukurova Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Adana-Türkiye, itekin@cu.edu.tr

** Çukurova Üniversitesi, Kozan İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Adana-Türkiye, bgakar@cu.edu.tr

their own income level but also on income and consumption level of status group they pertain to. The purpose of this study is to analyze the possible linkage between income inequality and conspicuous consumption on economic perspective. The relationship between the share of conspicuous consumption items in total expenditures and Gini coefficient is investigated in Turkey by regions via panel ordinary least squares estimators. In this context 2006-2014 annual period is considered. According to results of panel ordinary least squares estimators, the effect of inequality on conspicuous consumption expenditures is generally positive. Another finding is that conspicuous consumption of higher quintiles has a significant positive effect on conspicuous consumption of lower quintiles.

Key Words: *Veblen Effect, Conspicuous Consumption, Income Inequality, Panel Data, Turkey.*

JEL Codes: *D12, D31, G29.*

1. GİRİŞ

Likidite kısıtının olmadığı, finansal piyasaları gelişmiş ekonomilerde tüketim harcamalarının istikrarlı yapısı dikkati çekmektedir. Fakat finansal piyasalarda gelişmişliğin bir sonucu olarak değerlendirilen bu durum, ülke içi eşitsizlikteki artışın etkisiyle birlikte değerlendirildiğinde tüketimin yapısında bir değişiklik olmaması ve iktisadi analizlerin de borca dayalı bir tüketim yapısını ortaya koyması (Kapaller&Schütz, 2015; Carr&Jayadev, 2015) bizi başka bir alanda inceleme yapmaya teşvik etmiştir. Bu noktada cevaplanması gereken sorulardan bir tanesi de gösterişçi tüketimin bu durumdan nasıl etkileneceği olacaktır. Bu meseleyi araştırırken Veblen'den Duesenberry'e, Keynes'den Friedman'a, ordinal-kardinal fayda tartışmasından pazarlamaya, psikolojiden sosyoloji-antropolojie uzanan bir yol ile karşı karşıya kalıyoruz.

Gösterişçi tüketim, bir toplumda daha yüksek sosyal statüye sahip olunduğunu belirtme isteği ile açıklanabilir ve Veblen'de Amerikan aristokrasisinin üstünlüğünün “parasal rekabet” ve “kayda değer boş zaman” haricinde “dikkat çekici tüketim” ile kanıtlandığını ifade etmektedir (Jaikumar vd., 2018; Veblen, 2003). Bu tarz bir tüketim şeklinin göstergeleri ise, Aristokrat kadının giyimiyle ve aristokrasiye bağlı olanların evleriyle kendini direkt veya dolaylı olarak gösterir ve toplumun genelinin dikkatini çekmenin en etkili yollarından biridir (Veblen, 2003). Bununla birlikte, Veblen'de rekabet konusu olanların sadece varlıklı ülkelerde yaşayan insanlar olmadığı dikkati çekmektedir. Aynı zamanda varlıklı insanlar olduğu vurgusu yapılmakla birlikte, lüks evlerde yaşayan, pahalı ithal arabaları kullanan ve aşırı pahalı düğünler gerçekleştiren gelişmekte olan ülkelerdeki zenginler de gözlem konusu olmuştur. Bütün bunlar gösterişçi tüketim olarak düşünülebilir (Eaton ve Eswaran, 2009). Dolayısı ile gösterişçi tüketim konusunu sadece gelişmiş ülkelerle veya üst gelir grubu ile ilişkilendirmekten ziyade daha geniş kapsamda ele almak daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır. Bu bağlamda Chai ve Kaus (2012)'un her iki

gelir grubunu da incelediği çalışmasında örneklemdaki en büyük sosyal grup için (siyah Güney Afrikalılar), düşük gelirli hanehalkları tarafından kullanılan tek gösteriş malının mücevher olduğunu göstermektedir. Buna karşılık, yüksek gelirli hane halkları arasında giyim, ayakkabı, otomobil ve mücevher gibi harcama kalemleri statü için kullanılmaktadır. Bu gruptaki mallar sosyal grupların gelir dağılımı ile ilişkilendirildiği için statü belirleme için kullanılmaktadır.

Türkiye’de gelir eşitsizliği ve gösterişçi tüketim arasındaki ilişkinin iktisadi yönden ele alınacağı bu çalışmada, öncelikle teorik çerçevede ve ilgili literatür ışığında açıklamalara yer verilecektir. Ardından, Gini katsayısı ve eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine göre sıralı %20’lik grupların seçili tüketim harcama kalemlerinin toplam harcamalar içindeki payı arasındaki ilişki ampirik olarak bölgesel düzeyde incelenecektir. Bu amaçla 2006-2014 dönemi için Statik Panel Veri Analizi ile ekonometrik bir uygulama yapılması tercih edilmiştir.

2. GÖSTERİŞÇİ TÜKETİM VE GELİR EŞİTSİZLİĞİ

Mal sahibi olmanın genel bir itibar göstergesi olarak temellendirilmesi ve bu durumun kişinin kendi halinden memnun olmasının kaçınılmaz bir şartı haline gelmesi gösterişçi tüketim konusunun ilişkilendirilebileceği pek çok boyutu ortaya koymaktadır. Buradaki örtük zorlama şudur: Kişi ne kadar fazla mala sahip olursa ve çevresindekilere göre eşya sayısı ne kadar artırılabilirse o kadar fazla tatmin elde edecektir. Böylece, bireyin kendini komşularıyla karşılaştırmasına dayanan yeni bir maddi sınıflandırma da arkasından gelmiştir (Veblen, 2003). Bu noktada Veblen’in özellikle gösterişçi malları tüketmek için iki neden arasında ayrım yaptığını görüyoruz: "kıskandırıcı karşılaştırma ve "maddi öykünme-benzemeye çalışma" (Veblen, 2003; Bagwell ve Bernheim, 1996).

Birincisi, daha yüksek bir sınıf üyesinin kendisini daha alt bir sınıfın üyelerinden ayırt etmek için gösterişe yönelik tüketimini ifade eder. İkincisi, bir alt sınıf üyesinin gösterişe yönelik harcama yaptığı durumda ortaya çıkmaktadır ki, burada bu kişi, daha yüksek bir sınıfın bir üyesi olarak düşünülebilecektir. Daha yüksek sınıfların üyeleri taklit edilmeyi teşvik edecek kadar büyük olması gerektiğini bilerek birtakım maliyetlere katlanırlar (maddi benzetim) ve bunu gönüllü olarak kendilerini alt sınıflardan ayırmak için yaparlar: kıskandırıcı karşılaştırma. Burada dikkati çeken nokta, gelir merdiveninin en altındaki hanehalkı için tüketim harcamalarına olan eğilimin arttığıdır (Nispi Gelir Hipotezi). Çünkü hanehalkının tüketim ve tasarruf konusundaki tutumu büyük ölçüde, soyut yaşam standardından ziyade hane geliri açısından göreceli konumdan etkilenmektedir (Duesenberry, 1949). Hopkins ve Kornienko (2009), bireylerin normal mal ile gösterişçi tüketime yönelik mal tüketimi arasında gelir bölüşümünün nasıl gerçekleştiğini inceledikleri çalışmalarında önceki araştırmalarında (Hopkins ve Kornienko, 2004) da görüleceği üzere, görecelik devreye girdiğinde, insanların sosyal statülerini korumak için kendi gösterişçi tüketimlerini artırarak, alt sınıfta bulunanların refah düzeyindeki artışa karşılık verecekleri sonucuna ulaşmışlardır.

Bu bağlamda gösterişçi tüketimin sosyal statü elde etme arzusuyla bir zenginlik göstergesi olarak kullanıldığı görülmektedir. Yani, tüketiciler işlevsel olarak eşdeğer bir mal için daha yüksek bir fiyat ödemeye isteklidirler (Bagwell ve Bernheim, 1996). Statü mallarının seçimi ise stratejiktir. Çünkü birisi arabanın nitelikleri ile ilgilenirken, aynı zamanda ilgili arabayı komşusununki ile de karşılaştırabilir. Şu bakımdan ki, komşunun tüketim tercihi, karşı tarafın ödemelerini etkiler ve karşı tarafın tercihleri de komşunun tercihlerini etkiler. Bireyler, statüleri için rekabet halinde olduklarından farklı malların tüketim tercihi stratejik hale gelmektedir. Gösterişçi tüketim dağılımı, sosyal statü nedeniyle içsel olarak belirlenmektedir. Dolayısıyla rasyonel bir birey tüketim tercihini diğer bireylerin tüketim tercihi beklentisi içinde yapmaktadır (Hopkins ve Kornienko, 2009).

İktisatçıların genel olarak sosyal statünün iktisadi davranışa ilişkin olduğu görüşüne katılmalarına karşın, sosyal statünün ekonomik temellerini dikkate alandört konu hala tartışma konusudur (Bilancini ve Boncinelli, 2012). İlki, insanların statülerine neden değer verdikleridir. İkinci konu ise, statü-taşıyan nesnenin ne olduğu ile ilgilidir. Üçüncü konu, bir önceki ile ilgilidir: Statü taşıyan eşya bütünüyle gözlemlenebilir mi? Son konu, birinin konumunun nasıl statü göstergesi bir eşyanın dağılımına bağlı olduğu veya daha da açık ifade etmek gerekirse birinin sosyal statüsünü belirleyen şeyin nasıl olur da dağılımın özellikleri olduğu üzerinedir. Frank (1985), bazı bireylerin tüketim demetlerini gösterişçi mallara yönelik düzenlemeleri halinde bunu yapmayanların daha sonra üretken yetenek dağılımında gerçekte olduğundan daha düşük seviyede algılanacaklarını belirtmektedir. Sonunda çok fazla kaynak statü mallarının tüketimine ayrılmaktadır.

Robson (1992), sosyal statünün servetin dağılımı ile belirlendiği yönünde bir yaklaşımdan söz etmektedir. Burada elde edilecek olası faydanın başkalarının zenginliğine bağlı olduğu şeklinde bir yaklaşımdan söz edilmektedir. Dağılımda teşkil edilen yer, derece bağlamında zenginlikteki küçük artışların statüde büyük artışlar meydana getirdiği görülmektedir. Ancak, bu şekilde de denge içeren bir dağılımın olamayacağı aşıkardır.

Gösterişçi tüketim-gelir dağılımı ilişkisini inceleyen Hopkins ve Kornienko (2009)'da dağılımın alt sınıfın lehine değişim göstermesi durumunda Frank (1985)'in ifade ettiği ayrışmanın kısmen ortadan kalkacağı görülmektedir. İlgili çalışmada (Hopkins ve Kornienko, 2009), daha fazla eşitliğin gösterişçi tüketime yönelik mallara yapılan harcama için daha büyük bir teşvik sağladığı, çünkü bunun komşuyu yakalama veya daha üst bir konuma ulaşmayı daha kolaylaştırdığını ortaya koyulmaktadır. Gelir dağılımının en düşük yüzdesinde dahi geliri artıran bir eşitlik artışı, yoksulu daha zengin bir hale getirecektir. Fakat eşitlikte bir artış, sosyal rekabetin derecesini de artırırsa yüksek gelire sahip olsalar bile orta sınıfın durumu kötüleşecektir. Benzer bir sonuç, yüksek gelirli hanehalkı için Heffetz (2011)'in gelir esneklikleri ve gösteriş tüketiminin test edildiği çalışmasında da doğrulanmaktadır. Heffetz (2011) mevcut çalışmasında elde ettiği bulgulara göre, öncelikle yüksek gelirli hanehalkını etkileyecek olan

negatif bir gelir veya servet şokunun, tüketimde üst düzeyde bir kesinti meydana getireceğini tahmin etmekte ve bu durumun da gösteriş harcamalarını orantısız bir şekilde etkileyeceğini belirtmektedir. Hindistan kırsal bölgesi için yapılan bir başka çalışmada da eşitsizlikteki azalışa karşın gösteriş tüketiminin arttığı sonucuna ulaşılmış, ancak burada eğitimin önemli bir rol oynadığı vurgulanmıştır (Roychowdhury, 2017). Arman (2013), gelir dağılımının tüketici davranışlarına etkisini incelediği çalışmasında gelir dağılımı ve tüketici davranışları arasında bir ilişki olduğu bulgusunu elde etmiş ve gelir artıkça tüketim eğiliminin arttığı sonucuna ulaşmıştır. Analizler sonucunda, hanehalklarının tüketim harcamalarının büyük oranda gelir dağılımından etkilendiği belirlenmiştir. Bireylerin demografik özellikleri başta olmak üzere, eğitim düzeyleri, ikamet ettikleri yer, gelirleri, tüketim harcamaları eğilimleri çeşitli faktör değişkenleri, gelir-tüketim davranış ve harcamalarında etkili faktörlerdir (Arman, 2013). Chai ve Kaus (2012)'e ait Güney Afrika'daki sosyal gruplar içinde gelir dağılımının hanehalkı gösterişçi mal tüketimini nasıl etkilediğini inceledikleri çalışmada iki değişken arasında güçlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Veri bir hanehalkı için benzer gelir düzeyine sahip olanların sayısının artması, gösterişçi mallar üzerindeki harcamalarını artırmaktadır. Bu sonuç, akranları arasında grup içi statü elde etmek için gösterişçi mal tüketen hanehalkının yer aldığı statü rekabeti modellerini desteklemektedir.

Buna karşın, eşitsizlik ile gösterişçi tüketim arasındaki pozitif ilişkiyi doğrulayan çalışmalar da gözardı edilemez. Bertrand & Morse (2016), artan gelir eşitsizliği ve azalan kişisel tasarruf oranlarının gösteriş tüketimi ile ilgisi olup olmadığı merakından yola çıkarak konuyu damlama teorisi çerçevesinde ele aldıkları çalışmalarında, orta gelirli hanehalklarının fazladan yaptıkları tüketimin içinde bulundukları piyasadaki zengin malların arzındaki artışla ilgili olabileceğini ifade etmektedirler. Ayrıca daha fazla gösterişçi harcama yapmak yoluyla birarada yaşadıkları daha zengin yerleşiklerden geri kalmamak arzusunun da bu ek harcama için bir neden olabileceğini belirtmektedirler. Jaikumar ve Sarin (2015), yükselen ekonomileri temsilen Hindistan'ı ele alan çalışmalarında, özellikle düşük gelirli ve kırsalda yaşayan yine alt gelirli hanehalkının artan gelir eşitsizliğine daha fazla gösterişçi tüketimle karşılık verdiklerini ortaya koymuşlardır.

Diğer yandan, Bilancini ve Boncinelli (2012) daha az eşitsizliğin gösterişçi tüketimi temsilen sosyal statünün değerini de düşürdüğü ve sosyal israfın azalacağı bulgusuna ulaşmışlardır. Bagwell ve Bernheim (1996)'ın mevcut araştırmalarından da servet dağılımının alt sıralarında yer alanların gösterişçi mal tüketimini daha maliyetli buldukları görülmektedir. Eaton ve Eswaran (2009) kişi başına düşen gelir ile varlıklı toplumlarda algılanan refah arasındaki ilişkiye dair köklü bir paradoks nedeni ile kaleme aldıkları çalışmalarında elde ettikleri bulgulara göre, zamanla daha zenginleşiriz ama daha mutlu olmayız. Bu sonuç, varlıklı ülkelerde bozulma olasılığını artırmaktadır. Biz hiçbir iyi amaç gütmeyen kaynakları tüketebiliriz ve çevreyi yağmalayabiliriz. Bu durum aynı zamanda, toplumun (ve

mesleğimizin) büyümeye yaptığı vurgunun yanlış bir şekilde yer değiştirmiş olabileceğini de öne sürmektedir. Bu bulgu, Jaikumar vd. (2018)'nin çalışması ile zıt bir görünüm sergilemektedir. İlgili çalışma, daha yüksek gösterişçi tüketimin öznel bir iktisadi gelişme meydana getirebileceğini ve piramidin en altındaki haneler için etkinin daha yüksek olduğunu göstermektedir. Burada yorumlanması gereken konu, zenginlik, refah, büyüme, eşitlik gibi ölçütlerin gösterişçi tüketimin artışına olan katkısının uzun vadede toplumsal olarak meydana getireceği etkidir. Bu da sonraki çalışmalarımız için yeni bir merak konusudur.

Mevcut çalışmamızda hem eşitsizlik hem de gelirin gösterişçi tüketim harcamaları üzerindeki etkileri ele alınmıştır. İlgili literatür gelir gruplarına göre bu etkilerin değişkenlik gösterebileceğini ortaya koymaktadır. Bu nedenle ampirik uygulamanın eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirin göre sıralı farklı gruplar ele alınarak yapılması tercih edilmiştir. Gelişen piyasalar bağlamında konuya ilişkin ampirik çalışmaların yetersizliği nedeniyle Türkiye'ye yönelik mevcut çalışmanın literatüre bu anlamda katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca gelir eşitsizliği ve gösterişçi tüketim ilişkisini Türkiye için bölgesel düzeyde ele alan ilk ampirik çalışmalardan biri olması da çalışmayı özgün kılmaktadır.

3. VERİ

Literatürde genel olarak gelişmiş ülke perspektifinde bakılan eşitsizlik-gösterişçi tüketim harcamaları ilişkisine karşılık bazı çalışmalarla gelişmekte olan ülkelerde de bu ilişkinin geçerli olduğu savı ortaya atılmıştır (Harriger, 2010; Banerjee & Duflo, 2011; Khamis vd., 2012 gibi). Dolayısıyla gelir eşitsizliğinin gösterişçi / gözle görünen (visible) tüketim harcamaları üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlayan bu çalışmada temsili gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye ekonomisi için 12 bölge (1. Düzey İstatistik Bölge Birimleri Sınıflaması) düzeyinde hanehalkı verileri kullanılmaktadır.*** Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) veritabanlarındaki tüketim harcamaları verilerine göre, fertler eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirin göre küçükten büyüğe sıralanmış ve birinci % 20'den beşinci %20'lik gruba doğru beş farklı hanehalkı grubu oluşturulmuştur.**** Burada birinci %20'lik kesim geliri en düşük, beşinci %20'lik kesim ise geliri en yüksek olan grubu temsil etmektedir. Kişi başına Gayri Safi Yurtiçi Hasıla verisi de Düzey 1 bazında elde edilmiştir. Bölge bazında Gini katsayısı da eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirin göre 2006-2016 dönemi için mevcuttur. Gösterişçi tüketim harcama kalemleri olarak Khamis vd. (2012) tarafından kabul edilen harcama kalemleri dikkate alınmış olup; bu

*** Söz konusu Düzey-1 bölgeleri, İstanbul, Batı Marmara, Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu, Akdeniz, Orta Anadolu, Batı Karadeniz, Doğu Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu'dan oluşmaktadır.

**** TÜİK tüketim harcamalarının bölgelere ve harcama kalemlerine göre dağılımını 2004 yılından itibaren üçer yıllık periyotlar halinde yayınlamaktadır. Buna göre örneğin haber bültenlerinde yayınlanan 2016 verisi 2014, 2015 ve 2016 yıllarının birleştirilmiş sonucudur. Çalışmamızda da aynı prosedür izlenmiş olup, veritabanlarında 2004-2006 dönemi olarak ifade edilen veri 2006 yılı verisi olarak kullanılmıştır. 2017 tarihli bültende yer alan bir açıklamaya göre de, Hanehalkı Bütçe araştırması verilerinden bölge bazında tahmin üretmek üzere 2014, 2015 ve 2016'da araştırmanın uygulandığı örnek haneler birleştirilmiş, 2014 ve 2015 yıllarındaki harcama değerleri 2016 yılının ilgili ayındaki fiyatlarına çekilmiştir.

kalemlerden TÜİK harcama gruplarıyla ortak olanlar toplanarak her bir yıl ve bölge için gösterişi tüketim harcama payları oluşturulmuştur.[®]

Veriler, tüm değişkenlerin mevcudiyet dönemleri dikkate alındığında, 2006-2014 dönemi için, yani 9 yıllık elde edilmiştir. Serilerin tamamı üssel büyüme sorununa önlem amaçlı logaritmik olarak dönüştürülmüştür. Değişkenlere ilişkin açıklamalar Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Özet Veri Açıklamaları

<i>Değişkenler</i>	<i>Tanım</i>	<i>Kaynak</i>
CC	Toplam gösterişi tüketim payı	TÜİK, Bölgesel İstatistikler (Düzy 1)
CC _n	Gelire göre sıralı n. % 20'lik grubun gösterişi tüketim harcama payı (n=1,2,3,4,5)	TÜİK, Bölgesel İstatistikler (Düzy 1)
GINI	Gelir eşitsizliği endeksi (0-100)	TÜİK, Bölgesel İstatistikler (Düzy 1)
GDPPC	Kişi başına Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (\$)	TÜİK, Bölgesel İstatistikler (Düzy 1)

Verilerin tanımlanması sonrası, bazı tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi ise Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2. Tanımlayıcı Bazı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

	CC	GDPPC	GINI
Ortalama	56.23954	15.34073	37.34
Medyan	56.30000	13.73850	37.50
Maksimum	62.90000	43.64500	43.60
Minimum	44.10000	5.163000	30.90

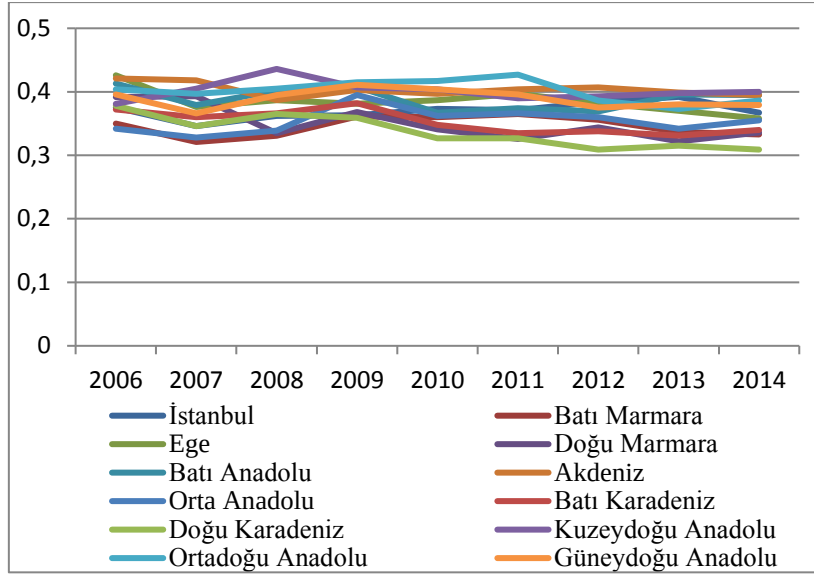
[®] Bu harcama kalemleri, giyim ve ayakkabı, konut ve kira, mobilya-ev aletleri, ulaştırma, eğlence ve kültür ile eğitim hizmetleridir. Dolayısıyla gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içecekler, tütün ve sigara, sağlık, haberleşme, lokanta ve oteller ile çeşitli mal ve hizmetler harcama payları analiz kapsamı dışındadır.

	CC1	CC2	CC3	CC4	CC5	GDP	GINI
CC1	1.000000	0.937533	0.878099	0.817465	0.746737	0.884427	-0.272419
CC2	0.937533	1.000000	0.924595	0.875186	0.815020	0.840214	-0.189693
CC3	0.878099	0.924595	1.000000	0.874153	0.830563	0.811044	-0.208192
CC4	0.817465	0.875186	0.874153	1.000000	0.882334	0.716909	-0.081697
CC5	0.746737	0.815020	0.830563	0.882334	1.000000	0.736500	0.061716
GDP	0.884427	0.840214	0.811044	0.716909	0.736500	1.000000	-0.263185
GINI	-0.272419	-0.189693	-0.208192	-0.081697	0.061716	-0.263185	1.000000

Std. Sapma	3.719612	7.654757	0.029134
Gözlem Sayısı	108	108	108

Toplam harcamalardaki paya (CC) bakıldığında minimum ve maksimum değerler sırasıyla yaklaşık 44 ve 62 olup, standart sapma çok yüksek değildir. GINI katsayısındaki standart sapma da çok yüksek olmayıp, katsayı 0.37'lik ortalama değere sahiptir. Korelasyon katsayıları ise farklı grupların gösterişçi tüketim harcama paylarındaki yüksek bağlantıya işaret etmektedir. GINI ile tüketim harcamaları arasında en yüksek %20'lik grupta pozitif bir ilişki söz konusuysa, diğerlerinde negatif korelasyon görülmektedir. Bu da düşük gelirli gruplarda pozitif ilişki olup olmadığı sorusunu akla getirmektedir. Öte yandan, gelir ve tüketim arasındaki korelasyon beklendiği gibi pozitif ve oldukça yüksektir. Şekil 1 GINI katsayısının bölgelere göre seyrini göstermektedir. Tanımlayıcı istatistiklerden de görülmüş olduğu gibi, GINI bölgeler arasında ciddi sapmalar göstermediğinden, bu grafiğe göre kırsal bölge ve kentsel bölge ayrımı yapılmadan bölgesel düzeyde panel veri kullanımının uygun olduğu söylenebilir.

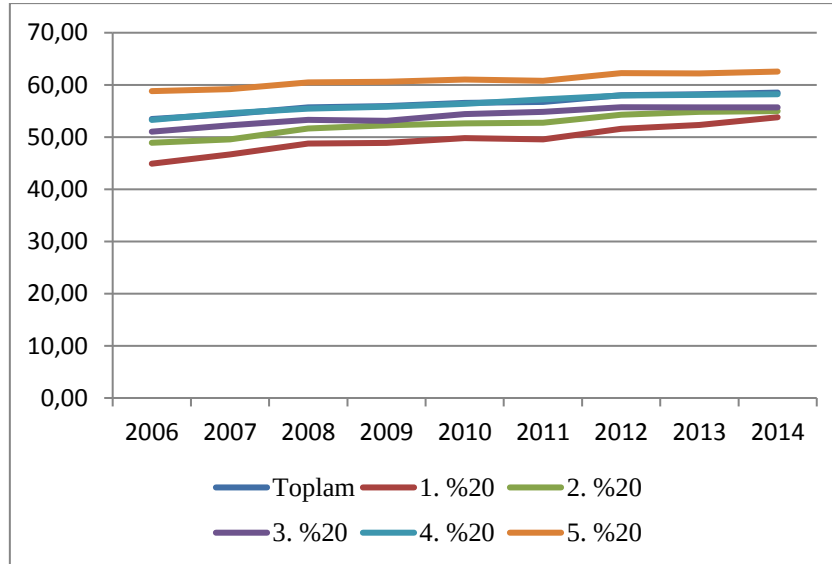
Şekil 1. GINI Katsayısının Bölgeler Bazında Dağılımı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 2'de bölgesel düzeydeki yıllık tüketim harcama paylarının ortalamaları alınmış, toplam ve her bir %20'lik grup bazında tüketim payları grafiksel olarak sunulmuştur.

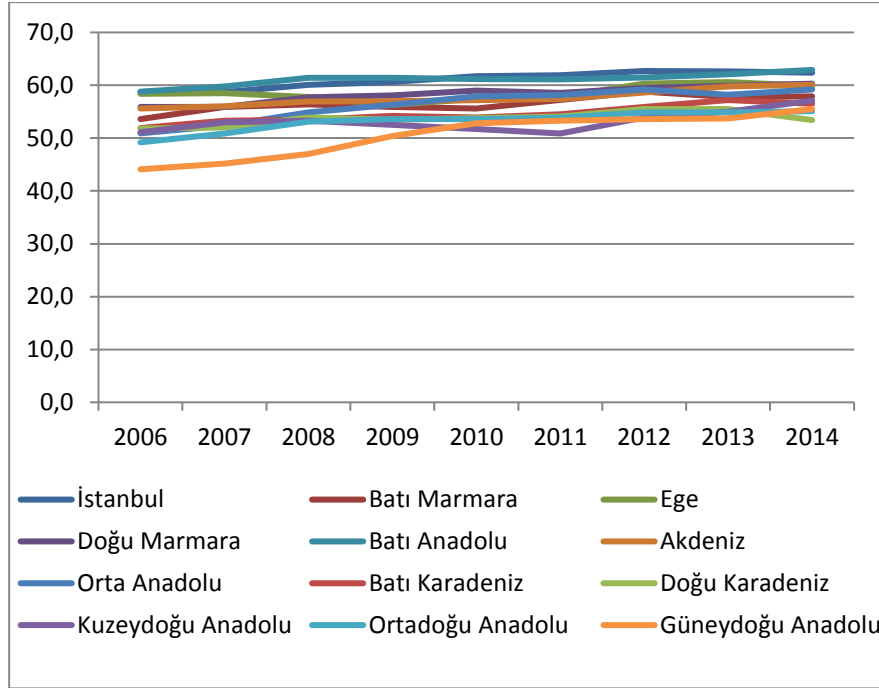
Şekil 2. Gösterişçi Tüketim Harcama Paylarının Gruplara Göre Dağılımı (Bölgeler Ortalaması)



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 2' ye göre, tüm gruplar için de seçili gösterişçi tüketim harcamalarının toplam harcamalar içindeki payları tahmin edildiği üzere 2006-2014 döneminde artış eğilimi göstermektedir. Şekil 3'te ise her bölgenin tüketim harcama paylarının grafikleri analiz dönemi için yer almaktadır.

Şekil 3. Gösterişçi Tüketim Harcama Paylarının Bölgelere Göre Dağılımı (2006-2014)



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 3'e göre en yüksek gösterişçi tüketim harcamaları dönem boyunca Batı Anadolu bölgesi için gözlenirken, tüketim harcama payı açısından en düşük seviyedeki Güneydoğu Anadolu bölgesindeki artış eğilimi dikkati çekmektedir. Bununla birlikte, bölgelerin hepsinde de bir artış söz konusudur.

4. METODOLOJİ VE MODEL

4.1. Metodoloji

Birden fazla bölgeyi ve tek bir zamandan ziyade belirli bir zaman aralığını dikkate aldığımız çalışmada, amacımızla uyumlu bir çerçevede, zaman serisi ve yatay kesit boyutlarının her ikisini de içeren panel veri kullanılmakta ve panel veri tahmincilerinden yararlanılmaktadır.

Doğrusal panel veri modelleri sabit terimin tüm birimler için ortak olduğu modeller, sabit etkiler içeren modeller ve rassal etki modelleri olmak üzere üç sınıfta incelenmektedir. Havuzlanmış en küçük kareler (HEKK) olarak da adlandırılan ortak sabit yöntemi, hata terimlerinde birim ve/veya zaman etkileri söz konusu olmadığında tutarlı tahminler vermektedir. Eğer bu etkiler varsa HEKK metodu yalnızca söz konusu etkilerle açıklayıcı değişkenler arasında bir korelasyonun olmaması halinde $E(X_{it}\mu_{it}) = 0$ ve $E(X_{it}\lambda_{it}) = 0$ tutarlı tahminler verecektir. Burada μ_{it} birim etkilerini, λ_{it} ise zaman etkilerini göstermektedir (Tatoğlu, 2016). Eğer bu varsayım sağlanmıyorsa HEKK metodu sapmalı ve tutarsız sonuçlar verecektir (Wooldridge, 2010). Ayrıca modelde sabit veya rassal etkilerin olma ihtimali daha yüksektir. Bu anlamda sabit etkiler yani gözlenemeyen etkiler, zaman içinde değişmeyen ve

ülkelere/birimlere/bölgelere özgü etkilerdir (Asteriou and Hall, 2011). Belirli bir yatay kesit grubu ele alındığında sabit etkiler modeli (SEM) uygun model olmaktadır. Diğer yandan, eğer bu etkiler sabit olmaktan ziyade rassal iseler, rassal etkiler modeli (REM) daha tercih edilebilir hale gelmektedir. Bununla birlikte, REM'in uygun olabilmesi için koşul, bağımsız değişkenlerle rassal etkiler arasında korelasyonun olmaması, yani dışsallık varsayımıdır (Tatoğlu, 2016). Bu amaçla da sıfır hipotezi ve alternatif hipotezi 1 numaralı eşitlik sistemiyle ifade edilen Hausman testinden yararlanılmaktadır.

$$H_0: E(X_{it}\mu_i) = 0 \text{ (Açıklayıcı değişkenler ile gözlenemeyen etkiler arasında korelasyon yoktur)} \\ (1a)$$

$$H_1: E(X_{it}\mu_i) \neq 0 \text{ (Açıklayıcı değişkenler ile gözlenemeyen etkiler arasında korelasyon vardır)} \\ (1b)$$

4.2. Model

n eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine göre sıralanmış 1, 2, ..., 5 (ilk % 20'den son %20'ye) gruplarını, i indisi yatay kesit (bölgeler) boyutunu, t indisi ise zaman boyutunu, μ_i i. yatay kesit birimin sabitini, v_{it} ise rassal birim etkileri de içeren (rassal etkiler modelinde birim etki sabit olmadığı için sabit parametresinde değil, tesadüfi olduğundan hata terimi içerisinde yer almaktadır) hata terimini ifade etmek üzere panel veri modeli 2 numaralı denklem şeklinde oluşturulmuştur:

$$CCn_{i,t} = \alpha_i + \beta GINI_{i,t} + \lambda GDPPC_{i,t} + \eta X_{it} + \mu_i + v_{it} \quad (2)$$

Burada, $\lambda > 0$ olması ve kişi başına gelir düzeyindeki artışın tüketim harcamalarında bir artış yaratması beklenmektedir. Analizimizin temel konusunu oluşturan β katsayısının 0'dan büyük olması halinde ise, teorik çerçeveye ve beklentilerimizle uyumlu olarak, eşitsizlikteki artışın gösterişçi tüketim harcamalarına yol açtığı söylenebilecektir. Christen & Morgan (2005)'e göre gelir açığı arttıkça gelir dağılımının düşük kısmında yer alanlar bulundukları pozisyondan tatmin olmamakta ve bu sosyal statü kaybı gösterişçi tüketime yönelmektedir (keep up with the Joneses). Başka bir görüş ise, statü arayışı içerisindeki düşük statü grupların eşitsizlik artışıyla birlikte tasarrufa yönelerek statülerini yükseltme çabaları sonucu gösterişçi tüketimin azalabileceğidir. Gelişmekte olan ülkelerde ise Moav & Neeman (2012)'a göre gösterişçi tüketim harcamalarına, hem yüksek getirili finansal kurumların eksikliğinden dolayı, hem de eğitime ve daha profesyonel alanlara (gelişmiş ülkelerde olduğu gibi) ikame olarak yönelinmektedir. Başka bir deyişle, yoksul hanehalkları eğitime ikame olarak diğer gösterişçi tüketim harcamalarına yönelebilmektedir. Fakat analizimizdeki harcamalar eğitim harcamalarını da kapsamaktadır.

Literatürde nispi gelir hipoteziyle ve 'keeping up with the Joneses' kavramıyla bağlantılı olarak incelenmesi uygun görülen başka bir ilişki ise yeni literatürde harcama şelalesi olarak (expenditure cascade) tanımlanan ve düşük gelirli hanehalklarının daha yüksek gelirli olanların harcamalarını baz alarak

tüketim harcamalarını belirlemelerine ilişkindir (Frank vd., 2014). Bu amaçla kontrol değişken olarak X_{it} yani CC5 kullanılmaktadır.

5. BULGULAR

Elde edilen bulguların ilki, Tablo 3'te eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine göre sıralı ilk üç %20'lik grubun (en düşüktен üçüncü sıra %20'ye) gösterişçi tüketim harcamalarının bağımlı değişken olduğu modellerin tahmin sonuçlarıdır.

Tablo 3. Sabit ve Rassal Etkiler Modelleri Tahmin Sonuçları (İlk üç %20'lik grup bazında)

<i>Bağımsız değişken</i>	<i>Bağımlı değişken</i>					
	<i>CC1 (Model1)</i>		<i>CC2 (Model2)</i>		<i>CC3 (Model3)</i>	
	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>
GINI	0.098 (0.163)	0.082 (0.191)	0.133** (0.035)	0.134** (0.020)	0.121* (0.073)	0.112* (0.057)
GDPPC	0.188*** (0.000)	0.191*** (0.000)	0.144*** (0.000)	0.152*** (0.000)	0.113*** (0.000)	0.127*** (0.000)
<i>F Testi</i>	6.949*** (0.000)		10.311*** (0.000)		7.570*** (0.000)	
<i>Hausman Testi</i>	Ki-kare: 1.091*** (0.579)		Ki-kare: 3.796 (0.149)		Ki-kare: 9.213 (0.010)	

*, ** ve *** sırasıyla, %10, %5 ve %1 istatistiki anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Parantez içerisindeki değerler istatistiklere ait olasılık değerleridir.

F testi sonuçları gözlenemeyen birim etkilerin var olduğunu göstermektedir. Hausman testi sonuçları sıfır hipotezi $E(X_{it}\mu_i) = 0$ 'ın birinci modelde reddedildiğini göstermektedir. Modellerin ilk ikisi REM diğeri SEM ile tahmin edilebileceği gibi, tahminci sonuçlarında katsayı anlamlılıkları açısından belirgin bir farklılık olmadığı da göze çarpmaktadır. Tablo 4'te ise (en yüksek) iki %20'lik grubun gösterişçi tüketim harcamaları modellerinin tahmin sonuçları verilmektedir.

Tablo 4. Sabit ve Rassal Etkiler Modelleri Tahmin Sonuçları (Son iki %20'lik grup için)

<i>Bağımsız değişken</i>	<i>Bağımlı değişken</i>			
	<i>CC4 (Model4)</i>		<i>CC5(Model5)</i>	
	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>
GINI	0.130* (0.062)	0.142** (0.019)	0.202*** (0.001)	0.228*** (0.000)
GDPPC	0.109*** (0.000)	0.111*** (0.000)	0.077*** (0.000)	0.089*** (0.000)
<i>F Testi</i>	4.852*** (0.000)		4.096*** (0.0001)	
<i>Hausman Testi</i>	Ki-kare: 0.238*** (0.887)		Ki-kare: 4.781 (0.092)	

*, ** ve *** sırasıyla, %10, %5 ve %1 istatistiki anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir.

F testi sonuçları yine birim etkilerin var olduğunu göstermektedir. Hausman testi sonuçları sıfır hipotezi $E(X_{it}\mu_i)=0$ 'ın birinci modelde reddedildiğini, ikincisinde ise reddedilemediğini göstermektedir. Dolayısıyla her iki model de REM ile tahmin edilebilir. Fakat sonuçların tahminciler bazında yine pek farklılık göstermediği görülmektedir. Elde edilen katsayı tahminleri, en düşük %20'lik grup haricinde tüm gruplar için gelir eşitsizliğindeki artışın gösterişi tüketim harcamaları olarak ifade edilen harcama payını arttırdığını ortaya koymaktadır. Ayrıca sonuçlar, bir kontrol değişken olarak gelir düzeyinin *tüm %20'lik gruplar için* tüketim harcamaları üzerindeki anlamlı ve pozitif etkisini ortaya koymaktadır. Bunun yanında, bekleneceği üzere bu etkinin büyüklüğü en düşük gruptan en yüksek gruba doğru azalış göstermektedir.

Tablo 5'te yer alan 5. ve 6. modeller aracılığıyla ise CC1 ve CC2 gruplarına ait tüketim harcamaları üzerinde CC5 grubunun tüketim harcamalarının etkisinin olup olmadığı değerlendirilmektedir. Modellerde bağımsız değişken olarak yer alan CC5 ile GINI katsayısı arasındaki ilişki dolayısıyla GINI bu modellerden dışlanarak tahmin yapılmıştır.

Tablo 5. Sabit ve Rassal Etkiler Modelleri Tahmin Sonuçları

<i>Bağımsız değişken</i>	<i>Bağımlı değişken</i>			
	<i>CC1 (Model6)</i>		<i>CC2(Model7)</i>	
	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>	<i>Sabit etkiler modeli</i>	<i>Rassal etkiler modeli</i>
CC5	0.232** (0.036)	0.229** (0.029)	0.463*** (0.001)	0.477*** (0.000)
GDPPC	0.167*** (0.000)	0.169*** (0.000)	0.106*** (0.000)	0.109*** (0.000)
<i>F Testi</i>	6.947*** (0.000)		10.955*** (0.000)	
<i>Hausman Testi</i>	Ki-kare: 0.486*** (0.784)		Ki-kare: 1.848 (0.397)	

*, ** ve *** sırasıyla, %10, %5 ve %1 istatistiki anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir.

Tablo 5'e göre en düşük ilk iki %20'lik grup üzerinde en yüksek %20'lik grubun tüketim harcamalarının etkisi hesaba katıldığında, sonuçların Frank vd.(2014) ile de uyumlu şekilde düşük gelirli hanehalklarının daha yüksek gelirli olanların harcamalarını baz alarak tüketim harcamalarını belirledikleri hipotezi doğruladığı görülmektedir. Nitekim Hopkins ve Kornienko (2009) da rasyonel bireyin tüketim kararlarında, diğer bireylerin tüketimlerine ilişkin beklentilerini dikkate aldıklarını vurgulamaktadır.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma, Türkiye'de 12 farklı bölgede gelir eşitsizliğinin gösterişi tüketim harcamaları üzerindeki etkisini eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine göre sıralı 5 gelir grubu itibarıyla 2006-2014 dönemi için analiz etmektedir.

Elde edilen sonuçlar en düşük %20'lik gelir grubu dışında eşitsizlikteki artışın gösterişi tüketim harcama paylarını artırdığını ortaya koymaktadır. Bunun yanında, tüketim harcamalarını pozitif etkilemesi beklenen kişi başına gelirdeki artış da beklendiği üzere tüm gruplarda gösterişi tüketim harcamalarını artırmaktadır. Söz konusu artışın büyüklüğü en düşük %20'lik harcama grubundan en yüksek %20'lik harcama grubuna doğru azalmaktadır. Bu da temel tüketim hipotezinin öngörülerıyla

uyumludur. En düşük %20'lik grupta eşitsizliğin tüketim harcamaları üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamlı olmaması bu grup için tüketim harcamaları üzerinde gelirin etkisinin daha baskın olduğunun ve eşitsizliğin daha ziyade üst gruplara yaradığının bir göstergesidir. Kişi başına gelirdeki artışın gösterişçi tüketim harcamaları üzerindeki etkisinin en düşük gelir grubundan en yüksek gelir grubuna doğru azalmasında yüksek gelir gruplarında servetin ve tasarrufların etkisini göz önünde bulundurmamış olmamızın etkisi olduğu düşünülebilir. Diğer yandan en yüksek %20'lik grubun gösterişçi tüketiminin en düşük iki %20'lik grubun tüketim harcamaları üzerindeki etkisi de anlamlı ve pozitifdir. Dolayısıyla sonuçlar hem nispi gelir hipotezini hem de güncel tartışmaları desteklemektedir.

Finansal kurumların yoksul kesimin daha yüksek getiri elde etmesine hizmet edecek bir finansal ortamın gelişimine yönelik politika müdahaleleri, bu kesimin gösterişçi tüketim ihtiyacını azaltarak, söz konusu statü açığını tasarruf aracılığıyla kapatmasını ve tüketimini daha ılımlı hale getirmesini sağlayabilir. Risk unsuru yüksek bir tüketim yapısı olarak salt kaldıraca/borca dayalı gösterişçi tüketim de bu sayede azalabilecektir. Çalışmanın bir sonraki aşamasında gelirin yeniden dağılımı anlamında bir vergi reformu da tartışılabilir. Burada sözü edilen dağılım, statü mallarını alabilen yüksek gelirli bireylerden düşük gelirli bireylere şeklinde gerçekleşmektedir. Cooper vd. (2001) tarafından da vurgulandığı üzere bu şekilde statü malları için toplam talebin azalması beklenmektedir. Burada aynı zamanda statü malları için bir teşviğin söz konusu olduğu gruplardan düşük gelirli bireylere doğru bir yeniden dağılım etkisi meydana geldiği için gösteriş tüketimine yönelik harcamalar da azalabilecektir.

KAYNAKÇA

- Arman, C. (2013) “Gelir Dağılımının Tüketici Davranışlarına Etkisi”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Asteriou, D. & Hall, S.G. (2011) “Applied Econometrics”, Palgrave Macmillan.
- Bagwell, L.S., and Bernheim, B.D. (1996) “Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption”, The American Review, 86(3): 349-373.
- Banerjee, A. V., Banerjee, A., & Duflo, E. (2011) “Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Capitalism”, The Economic Journal, 122(563): 933-956.
- Bertrand, M. & Morse, A. (2016) “Trickle-Down Consumption.” The Review of Economics and Statistics, 98(5): 863-879.
- Bilancini, E., and Boncinelli, L. (2012) “Redistribution and the Notion of Social Status”, Journal of Public Economics, 96: 651-657.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Carr, M.D. & Jayadev, A. (2015) "Relative Income and Indebtedness: Evidence from Panel Data", *The Review of Income and Wealth*, 61(4): 759-772.
- Chai, A. & Kaus, W. (2012) "Signalling to Whom? Conspicuous Spending and the Local Density of the Social Group Income Distribution", *Papers on Economics and Evolution*, 1218: 1-27.
- Christen, M., & Morgan, R. M. (2005) "Keeping up with the Joneses: Analyzing the Effect of Income Inequality on Consumer Borrowing", *Quantitative Marketing and Economics*, 3(2): 145-173.
- Cooper, B., Garcia-Penalosa, C. & Funk, P. (2001) "Status Effects and Negative Utility Growth", *The Economic Journal*, 111(July): 642-665.
- Eaton, B.C., and Eswaran, M. (2009) "Well-Being and Affluence in the Presence of a Veblen Good", *The Economic Journal*, 119(539): 1088-1104.
- Frank, R.H.(1985) "The Demand for Unobservable and other Positional Goods", *American Economic Review*, 75: 101-116.
- Frank, R.H., Levine, A.S. & Dijk, O. (2014) "Expenditure Cascades", *Review of Behavioral Economics*, 1: 55-73.
- Harriger, J. L. (2010) "Conspicuous Consumption and Inequality: Theory and Evidence", *State University of New York at Binghamton*.
- Heffetz, O. (2011) "A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities", *The Review of Economics and Statistics*, 93(4): 1101-1117.
- Hopkins, E., Kornienko, T. (2004) "Running to Keep in the Same Place: Consumer Choice as Game Of Status", *American Economic Review*, 94: 1085-1107.
- Hopkins, E., Kornienko, T. (2009) "Status, Affluence, and Inequality: Rank-Based Comparison in Games", *Games and Economic Behavior*, 67: 552-568.
- <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/> (Erişim tarihi: 01.03.2018-15.06.2018).
- Jaikumar, S. & Sarin, A. (2015) "Conspicuous Consumption and Income Inequality in an Emerging Economy: Evidence from India", *Marketing Letters*, 26: 279-292.
- Jaikumar, S., Singh, R., and Sarin, A. (2018) "'I show off, so I am well off': Subjective Economic Well-being and Conspicuous Consumption in an Emerging Economy", *Journal of Business Research*, 86: 386-393.
- Kapaller, J. & Schütz, B. (2015) "Conspicuous Consumption, Inequality and debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes", *Metroeconomica*, 66(1): 51-70.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Khamis, M., Prakash, N., & Siddique, Z. (2012) “Consumption and Social Identity: Evidence from India”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(3): 353-371.
- Moav and, O.,& Neeman, Z. (2012) “Saving Rates and Poverty: The Role of Conspicuous Consumption and Human Capital”, *The Economic Journal*, 122(563): 933-956.
- Robson, A. (1992) “Status, the Distribution of Wealth, Private and Social Attitudes to Risk”, *Econometrica*, 60: 837-857.
- Roychowdhury, P. (2017) “Visible Inequality, Status Competition, and Conspicuous Consumption: Evidence from Rural India”, *Oxford Economic Papers*, 69(1): 36-54.
- Tatoğlu, F. Y. (2016) “Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı”, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Veblen, T. (2003) “The Theory of the Leisure Class”, A Penn State Electronic Classics Series Publication, Ed: J.Manis, The Pennsylvania State University.
- Wooldridge, J. M. (2010) “Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data”, (2nd ed). London: The MIT Press.

**BÜTÜNLEŞİK BULANIK AHP-BULANIK MOORA YAKLAŞIMININ MARKET
PERSONELİ SEÇİMİ PROBLEMİNE UYGULANMASI**

Arzu ORGAN*

Murat Deniz KENGER**

ÖZET

Günümüzde işletmeler varlıklarını devam ettirebilmek, gelişip büyüebilmek ve hedefledikleri amaçlarına ulaşabilmek için planlama yaparak bir yol haritası oluşturmak zorundadırlar. Planlama yapılırken içinde yaşadığımız bilgi çağı da dikkate alındığında işletmeyi temsil eden yapı taşı olarak insan kaynağı kavramı son derece önem kazanmış olup, işletmeye nitelikli iş gücü kazandırılması bakımından personel seçim sürecinin en uygun bir şekilde yapılması gerekmektedir. Böylece işletmenin gerektiğinde gereksinimlerini temin edebilecek seviyede ve beceride bulunması başarıya götürebileceği gibi aksi bir olumsuz durumda kaçınılmaz olacaktır. Personel seçim sürecinin etkin ve doğru bir şekilde kullanılması sağlanarak uygun işe elaman tercihinde çalışan ve işletme yönünden verimli performansla ulaşılması önemlidir.

Bu çalışmada Osmaniye ilinde uzun zamandır faaliyet gösteren yerel bir zincir markette işe alınacak personel için, iş yeri için gerekli kriterleri göz önünde bulundurularak Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Belirlenen personel kriterlerinin ağırlıkları Bulanık AHP yöntemi ile hesaplanmış, elde edilen ağırlık değerleri Bulanık MOORA yöntemleri uygulanarak işe alınacak personelin seçim kararında alternatifler arasından en uygun olanının tercihi yapılmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İnsan Kaynakları, Personel Seçimi, Çok Kriterli Karar Verme, Bulanık AHP, Bulanık MOORA.

JEL Kodları: C02, C52, C65.

* Doç. Dr. Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Denizli.

** Banka Personeli, Osmaniye.

**APPLICATION OF THE INTEGRATED FUZZY AHP-FUZZY MOORE APPROACH TO
THE MARKET PERSONNEL SELECTION PROBLEM**

ABSTRACT

Nowadays, businesses have to plan a roadmap to sustain their assets, grow and grow and reach their goals. When planning is being done, considering the information age we live in, the concept of human resource has gained importance as a building stone representing the business and it is necessary to make the personnel selection process in the most suitable way in terms of giving qualified work force to the operation. Thus, when the operator needs to be able to provide the necessary level and skill, success can be achieved; otherwise it will be inevitable in a negative situation. It is important to ensure that the personnel selection process is used effectively and correctly, and that efficient work is achieved in terms of employees who prefer to work properly and who are operating.

In this study, it was aimed to evaluate with multi-criteria decision making (ÇKKV) methods for the personnel to be employed in a local chain market operating in Osmaniye for a long time, taking into account the criteria for the workplace. Determined personnel criteria Weights calculated by fuzzy AHP method weight values obtained by using fuzzy MOORA methods were tried to make the choice of the most suitable among the alternatives in the selection decision of the personnel to be hired.

Keywords: Human Resources, Personnel Selection, Multi-Criteria Decision Making, Fuzzy AHP, Fuzzy MOORA.

JEL Codes: C02, C52, C65.

1. GİRİŞ

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde perakendecilik sektörü son yıllarda büyük gelişme göstermiştir ve buna paralel olarak da bu alanda faaliyet gösteren firma sayısı da giderek artış göstermiştir. Hem Türk firmalarının hem de yabancı ortaklı şirketlerin kurdukları perakendeci mağazacılık firmaları pazar paylarını arttırmak için sürekli mağaza zincirlerine yeni halkalar eklemiştirlerdir. Rekabetin hızla artması sonucu, tüketicilerin isteklerine göre hareket eden ve bunun sonucu olarak da pazardaki hâkimiyetin üreticiden tüketiciye geçtiği, zincirleşmenin daha fazla yaşandığı bir perakendecilik gündeme gelmiştir (Gavcar ve Didin, 2007: 26-27).

Perakendecilik kalite, mal ve hizmetlerin karışımından oluşan bir pakettir. Bu karışım perakendecilerin türüne göre farklılıklar gösterebilir. Bazı perakendeciler hizmet ağırlıklı ürün, bazı perakendeciler de mal ağırlıklı ürün sunabilirler ve buna bağlı olarak kalite açısından önem vermeleri

gereken konular farklı olabilir. Örneğin küçük ölçekli perakendecilerde tüketicilerin alışveriş yaptıkları mağazadan memnun olması, mağazayı tavsiye etmesine neden olabilmektedir. Market müşterilerinin tekrar alışveriş yapmayı düşünmesine ve hizmet kalitesi değerlendirilmesinde etki eden en önemli faktörlerden birisi, personelin müşteriye gösterdiği ilgi olabilir. Büyük ölçekli perakendecilerde ise müşterilerin en çok önem verdikleri özellikler, müşteriye kendini güvende hissettirebilme ve hizmet sunumundaki personelin hızlılığı gibi konular olabilir (Okumuş ve Yaşını 2007:88-89).

Perakendecilik sektöründe istihdam edilen personellerin de yeteneklerinden maksimum düzeyde yararlanabilmek, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamada oldukça önemlidir. Çünkü perakende işletmelerinin başarısı, yalnızca iyi bir ekonomik ve fiziki yapıya sahip olmakla değil, aynı zamanda sektörde kalifiye personel gücünü bünyesinde bulundurmakla artar. İşletmenin gerek finansal, gerekse fiziki yapısına anlam kazandıran unsur, işletmede ancak insan gücüyle karşılanabilir (Serçeoğlu, 2013: 5255)

Perakendecilik sektöründe yer alan market işletmeler de, kendi gereklerini en iyi şekilde karşılayabilecek, kurum kültürüne uyum sağlayan, değişime ve gelişime açık, hızlı, bilgi teknolojilerini kullanabilen personel seçmek durumundadırlar. Bu işletmelerin aradıkları kriterleri taşıyan adayları belirlemeleri ve bunlardan en uygun olanını seçmeleri kolay olmadığı gibi önemli bir maliyet kalemidir (Bedir ve Eren, 2015: 1).

Doğru işe doğru personeli seçmiş bir işletme, o kişiden maksimum faydayı elde eder. Böylece yatırımının geri dönüşünü de daha etkin ve maddi olarak daha yüksek ölçüde sağlamış olur. İşletmeye maddi olarak doğrudan yansıtılmayan avantajları da göz önüne alındığında, doğru personel seçim yöntemi uygulayan bir firmanın, rekabet ortamında bir adım öne geçtiği söylenebilir (Koyuncu ve Özcan, 2014: 196). Bu sebeple seçim sürecinin temelinde yer alan karar verme problemlerinin çözümleri bilimsel yöntemlerle gerçekleştirilmelidir (Bedir ve Eren, 2015: 1). Personel seçiminde bilimsel yöntem olarak kullanılan yöntemlerden birileri de, çok kriterli karar verme yöntemleridir.

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) ise, ekonomi, enformatik psikoloji, matematik ve sosyal bilimler gibi birden çok disiplinin bir araya gelip karar vericiye birden fazla boyutta karar problemini değerlendirme ve karar alma imkânı sağlayan yöntemlerin bir araya getirildiği bir yapıdır (Kılıç, 2016: 19).Çok kriterli karar verme yöntemlerine baktığımızda birçok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler: AHP, TOPSIS, MOORA, VIKOR, COPRAS ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri en çok kullanılan çok kriterli karar verme yöntemleridir.

Bu çalışmanın ilk aşamasında metodolojiye yer verilmiş, daha sonra Osmaniye ilinde yer alan zincir marketleri sahibi işveren ve çalışan tecrübe sahibi kişilerle görüşülerek, işe alımı yapılacak market personelinin kriterleri belirlenmiştir. Elde edilen veriler çerçevesinde üç adet üst düzey yönetici, işe

alınacak beş adet market personeli adayının özelliklerini doldurdıkları iş başvuru formuna göre puanlama yaparak karar verme yöntemlerinden Bulanık AHP yöntemi ile adayların özelliklerinin ağırlık önem değerleri belirlenmiştir. Belirlenen ağırlık değerleri Bulanık MOORA yöntemi ile uygulanarak ve alternatif adaylar arasında sıralama yapılarak en uygun adayın belirlenmesi sağlanmaya çalışılmıştır.

2. ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ (AHP)

AHP, ilk olarak Saaty (1980) tarafından geliştirilmiştir. AHP katkı ağırlıklandırma yönteminin bir türüdür (Karaman, 2008: 7).AHP yöntemi karmaşık karar problemlerinde, alternatif ve kriterlere göreceli önem değerleri verilmek suretiyle, yönetsel karar mekanizmasının çalıştırılması esasına dayanır (Karakaşoğlu, 2008: 22). AHP öznel ölçütleri içeren ÇKKV alternatiflerini değerlendirmek için özellikle yararlıdır (Kwong ve Bai, 2002: 368). Geleneksel AHP içinde insanların yargıları kesin olarak temsil edilmektedir (Büyüközkan vd, 2011: 9413).

AHP'nin özündeki kavram parçalama ve sentezdir. Problemi kendi içinde küçük parçalara ayırdıktan sonra, karşılaştırılan iki elementin, aralarındaki önemini ve bu önemin ne kadar olduğu yargısını belirleyen bir sistemdir. Bu sistem insan algılamasında konsept oluşumunda, örneklerin sınıflandırılmasında ve mantıksal muhakemede önemli rol oynamakla birlikte son 20 yılda çok kriterli karar verme ile ilgili neredeyse tüm uygulamalarda kullanılmıştır (Cengiz ve Çelem, 2003: 145).

AHP yöntemi, bir ölçüm teorisi olarak, amaçlar, kriterler, nitelikler ve alternatiflerden oluşan hiyerarşik yapıda, bu elemanlar arasında karar vericilerin “ikili karşılaştırmalar” biçiminde ifade ettiği tercihlerinden, oran-skala ağırlıklarının çıkarılması temeline dayanır (Çınar, 2004: 113).

Analitik Hiyerarşi Sürecinde her sorun için amaç, kriter, olası alt kriter seviyeleri ve alternatiflerden oluşan bir sistem kullanılır. Hiyerarşilerin oluşturulması, üstünlüklerin belirlenmesi ve mantıksal ve sayısal tutarlılık olmak üzere üç temel prensip üzerine kurulmuştur (Önel, 2014: 33-35).

Analitik Hiyerarşi Sürecindeki tekniği kullanılırken kriterler ve alternatifler uzmanlar tarafından ikili olarak karşılaştırılmaktadır. Bu karşılaştırmada sıklıkla Saaty'nin 1-9 ölçeğinin kullanımı Tablo 1'de gösterilmektedir (Saaty, 1980: 843).

Tablo 1. Karşılaştırmalarda Kullanılan Önem Dereceleri Tablosu

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Eşit Derece Önemli	Her iki faktör aynı öneme sahiptir .
3	Orta Derecede Önemli	Tecrübe ve yargılara göre bir faktör diğerine göre biraz daha önemlidir .
5	Kuvvetli Derecede Önemli	Bir faktör diğerinden kuvvetle daha önemlidir .
7	Çok Kuvvetli Derecede Önemli	Bir faktör diğerine göre yüksek derecede kuvvetle daha önemlidir .
9	Mutlak Derecede Önemli	Faktörlerden biri diğerine göre çok yüksek derecede önemlidir .
2,4,6,8	Ara Değerleri Temsil Etmektedir	İki faktör arasındaki tercihte yukarıdaki açıklamalarda bulunan derecelerin ara değerleridir.
Karşılıklı Değerler	i,j ile karşılaştırılırken bir değer (x) atanmış ise; j, i ile karşılaştırılırken atanacak değer (1/x) olacaktır.	

Analitik Hiyerarşi Sürecinde karşılaştırmalar yapılırken kullanılan “Önem Dereceleri” yukarıda belirtilmiştir. Ölçek en düşük değer olarak 1/9’u, eşit olarak 1 değerini ve en yüksek değer olarak ise 9 değerini almaktadır (Yıldırım ve Önder, 2015: 23).

3. BULANIK KÜME KAVRAMI

Bulanık mantık kavramı ilk kez, 1965 yılında, L.A. Zadeh’in bu konu üzerinde ilk makalelerini yayınlamasıyla duyulmuştur. O tarihten sonra önemi gittikçe artarak günümüze kadar gelen bulanık mantık, belirsizliklerin anlatımı ve belirsizliklerle çalışılabilmesi için kurulmuş katı bir matematik düzen olarak tanımlanabilir. Bilindiği gibi istatistik ve olasılık kuramında, belirsizliklerle değil kesinliklerle çalışılır ama insanın yaşadığı ortam daha çok belirsizliklerle doludur. Bu yüzden insanoğlunun sonuç çıkarabilme yeteneğini anlayabilmek için belirsizliklerle çalışmak gereklidir. Bulanık mantık yaklaşımı, makineler insanların özel verilerini işleyebilme ve onların deneyimlerinden ve önsezilerinden yararlanarak çalışabilme yeteneği verir. Bu yeteneği kazandırırken sayısal ifadeler yerine sembolik

ifadeler kullanılır. İşte bu sembolik ifadelerin makinelere aktarılması matematiksel bir temele dayanır. Bu matematiksel temel, Bulanık Kümeler Kuramıdır (Ertuğrul, 2006:157-158).

Bulanık kümelerin kesin sınırları yoktur ve üyelikten üye olmamaya doğru kademeli bir geçişi öngörür. Üyelik derecesi, elemanın bulanık kümeyle temsil edilen kavrama ne derece uygun olduğu veya bu kümenin temsil ettiği özellikleri ne dereceye kadar taşıdığını gösterir. Sürekli bir değişken için üyelik derecesi üyelik fonksiyonuyla ifade edilir ve şöyle gösterilir(Küçük ve Ecer, 2007: 49):

$$\mu_{\bar{A}}(x) : x \rightarrow [0,1] \text{ veya } 0 \leq \mu_{\bar{A}}(x) \leq 1 \quad (1)$$

$\mu_{\bar{A}}(x) = 0$ olması x 'in $\bar{A}$ 'nın üyesi olmadığını $\mu_{\bar{A}}(x) = 1$ olması ise x 'in $\bar{A}$ 'nın tam üyesi olduğuna göstermektedir. Üyelik fonksiyonu aşağıdaki gibidir:

$$\mu_{\bar{n}}(X) = \begin{cases} 0, & x < n_1 \\ \frac{x - n_1}{n_2 - n_1}, & n_1 \leq x \leq n_2 \\ 1, & n_2 \leq x \leq n_3 \\ \frac{x - n_4}{n_3 - n_4}, & n_3 \leq x \leq n_4 \\ 0, & x > n_4 \end{cases} \quad (2)$$

$\bar{m} = (m_1, m_2, m_3, m_4)$ ve $\bar{n} = (n_1, n_2, n_3, n_4)$ yamuk bulanık sayılar ve r pozitif bir reel sayı olmak üzere yamuk bulanık sayılarla yapılan bazı temel işlemler şöyledir (Küçük ve Ecer, 2007: 50):

$$\bar{m} \oplus \bar{n} = [m_1 + n_1, m_2 + n_2, m_3 + n_3, m_4 + n_4] \quad (3)$$

$$\bar{m} \ominus \bar{n} = [m_1 - n_4, m_2 - n_3, m_3 - n_2, m_4 - n_1] \quad (4)$$

$$\bar{m} \otimes \bar{n} = [m_1 r, m_2 r, m_3 r, m_4 r] \quad (5)$$

$$\bar{m} \odot \bar{n} = [m_1 n_1, m_2 n_2, m_3 n_3, m_4 n_4] \quad (6)$$

4. ALAN MERKEZİNE DAYANAN BULANIK AHP YÖNTEMİ

Bulanık AHP yaklaşımı kesin değerlerle çalışmak yerine belirli aralıklardaki değerlerle yargıda bulunmaya olanak sağladığı için karar vericiler açısından da oldukça etkili bir yöntemdir. Karar vericiler kriter ve alternatifleri değerlendirdiklerinde kesin sayıların yanında doğal dilsel vurguları da kullanırlar. Bu sebeple, bulanık AHP yöntemi etkileyici bir şekilde insan düşüncelerine ve algılarına benzemektedir. Bu nedenle de birçok farklı araştırmacı tarafından sistematik olarak kullanılmıştır. Çalışmada kriterlerin görüşleri doğrultusunda kullanılan bulanık AHP yaklaşımının işleyişi şu şekildedir (Vatansever ve Uluköy, 2013: 281-282):

Adım 1: Karar vericilerin görüşleri doğrultusunda ikili karşılaştırma matrisleri hazırlanır.

$$\tilde{A} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \cdots & \tilde{a}_{1n} \\ \tilde{a} & 1 & \cdots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{a}_{n1} & \tilde{a}_{n2} & \cdots & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \cdots & \tilde{a}_{1n} \\ 1/\tilde{a}_{12} & 1 & \cdots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 1/\tilde{a}_{1n} & 1/\tilde{a}_{2n} & \cdots & 1 \end{bmatrix} \quad (7)$$

$$\tilde{a}_{ij} = \begin{cases} \tilde{1}, \tilde{3}, \tilde{5}, \tilde{7}, \tilde{9} & i \text{ kriteri } j \text{ kriterine göre görece olarak daha önemlidir.} \\ 1 & i=j \\ \tilde{1}^{-1}, \tilde{3}^{-1}, \tilde{5}^{-1}, \tilde{7}^{-1}, \tilde{9}^{-1} & i \text{ kriteri } j \text{ kriterine göre görece olarak daha az önemlidir.} \end{cases} \quad (8)$$

Tablo 2. Dilsel Değişkenlerin Üçgen Bulanık Sayı Türünden Karşılıkları

Dilsel Değişken	Üçgensel Bulanık Ölçek	Üçgensel Bulanık Karşılık Ölçeği
Eşit	(1,1,1)	(1/1,1/1,1/1)
Orta	(2,3,4)	(1/4,1/3,1/2)
Güçlü	(4,5,6)	(1/6,1/5,1/4)
Çok Güçlü	(6,7,8)	(1/8,1/7,1/6)
Kesinlikle Tercih Edilir	(8,9,9)	(1/9,1/9,1/8)

Adım 2: Sentetik ikili karşılaştırma matrisinin oluşturulmasında Buckley (1985)'nin önerdiği geometrik ortalama tekniği kullanılarak bulanık geometrik ortalamalar ve her bir kriterin bulanık ağırlıkları bulunur:

$$\tilde{r}_i = (\tilde{a}_{i1} \otimes \cdots \otimes \tilde{a}_{ij} \otimes \cdots \otimes \tilde{a}_{in})^{1/n} \quad (9)$$

$$\tilde{w}_i = \tilde{r}_i \otimes [\tilde{r}_1 \oplus \cdots \oplus \tilde{r}_i \oplus \cdots \oplus \tilde{r}_n]^{-1} \quad (10)$$

Adım 3: Son aşamada bir önceki aşamada elde edilen bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak en iyi bulanık olmayan performans değeri hesaplanır. Durulaştırma işleminde ise hesaplama kolaylığı açısından *alan merkezi yöntemi* (COA-Center of Area) kullanılmıştır.

$$BNP_{wi} = [(U_{wi} - L_{wi}) \oplus (M_{wi} - L_{wi})] / 3 \oplus L_{wi} \quad (11)$$

Denklemden L_{wi}, M_{wi}, U_{wi} değerleri üçgensel bir bulanık sayı için sırasıyla küçük, ortanca ve büyük değerleri temsil etmektedir.

5. MOORA

MOORA (Multi-Objective Optimization On Basis Of Ratio Analysis) Yöntemi, 2006 yılında Willem Karel M. Brauers ve Edmundas Kazimieras Zavadskas tarafından yapılan çalışmada tanıtılmıştır (Önay ve Çetin, 2012: 90-109).

Willem Karel M. Brauers ve Edmundas Kazimieras Zavadskas tarafından yapılan çalışma, “The MOORA Method And Its Application to Privatization In A Transition Economy” isimli makale çalışması olup MOORA yöntemi önerilmiştir. Önerilen bu yeni yöntem tanıtılırken; “ayrılık alternatiflerle çok amaçlı optimizasyon için önerilen yeni bir yöntem: MOORA” şeklinde ifade edilmiştir. Bu yöntem, oranların uygulandığı amaçlar için alternatiflerin cevaplarının matrisini ifade eder.

MOORA Yöntemi, 2006 yılında tanıtılmış bir yöntem olmasına rağmen, ülkemizde ve dışarıda bu yöntemin kullanıldığı birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalarda çeşitli alanlarda MOORA yöntemi uygulanmıştır. Literatürde MOORA yöntemini içeren bazı çalışmalara; geçiş ekonomisinde özelleştirme için MOORA yönteminin uygulanması (Brauers ve Zavadskas, 2006), MOORA yönteminin uygulanmasıyla yol tasarımı alternatiflerinin çok amaçlı optimizasyonu (Brauers vd., 2008), bölgesel büyüme çalışmalarında sağlamlık– Litvanya örneği (Brauers ve Ginevicius, 2009), Litvanya’daki bölgesel büyümeyi MOORA metoduyla çok amaçlı düşünme (Brauers vd., 2010) şeklinde bazıları örnek gösterilebilir.

MOORA yöntemi birçok alanda kullanılmıştır. Karande ve Chakraborty (2012)’deki çalışmalarında, malzeme seçimi MOORA yöntemi ile yapmışlardır. Balezentis, Balezentis ve Brauers (2012)’deki çalışmalarında, bulanık MOORA yöntemi ile personel seçimini yapmışlardır. Önay ve Çetin (2012) turistik yerlerin popülaritesinin belirlenmesinde İstanbul örneğini bu yöntemle çalışmışlardır. Karaca (2011)’deki tez çalışmasında, proje yönteminde çok kriterli karar verme tekniklerini kullanarak kritik yolun belirlenmesi çalışmasında MOORA yöntemini kullanmıştır. Yıldırım ve Önay (2014)’deki çalışmalarında, bulanık AHP – MOORA yöntemlerini kullanılarak, bulut teknolojisi firmalarının sıralanmasını yapmışlardır. Uygur (2015) çalışmasında Türk bankalarının internet şubelerini, Bulanık MOORA yöntemi ile değerlendirerek bankaları sıralamıştır. Şişman ve Doğan (2016)’daki çalışmalarında, bankaların finansal performanslarını bulanık AHP ve bulanık MOORA ile değerlendirmişlerdir. Arabsheyban ve Paydar (2018)’deki çalışmalarında ise, miktar iskontosunu ve tedarikçi riskini göze alan, sürdürülebilir tedarikçi seçiminde MOORA ve bulanık çok kriterli karar verme tekniklerini kullanmışlardır.

MOORA yönteminin bazı diğer çok kriterli karar verme teknikleriyle (ÇKKV); tekniğin hesaplama zamanı, basitlik, matematiksel işlemlerin miktarı, güvenilirlik ve analizlerde kullanılan veri türleri açısından karşılaştırılması aşağıdaki Tablo 5'teki şekilde yapılabilir.

Tablo 3. Bazı ÇKKV Tekniklerinin Performanslarının Karşılaştırılması

ÇKKV Teknikleri	Hesaplama Zamanı	Basitlik	Matematik İşlemleri	Güvenilirlik	Veri Türü
MOORA	Çok Az	Çok Basit	Minimum	İyi	Nicel
AHP	Çok Fazla	Çok Kritik	Maksimum	Zayıf	Karışık
TOPSIS	Orta	Orta Kritik	Orta	Orta	Nicel
VIKOR	Az	Basit	Orta	Orta	Nicel
ELECTRE	Fazla	Orta Kritik	Orta	Orta	Karışık
PROMETHEE	Fazla	Orta Kritik	Orta	Orta	Karışık

Kaynak: (Yıldırım ve Önder, 2015: 246-248).

Literatürde MOORA-Oran metodu, MOORA-Referans nokta yaklaşımı, MOORA-Önem Katsayısı, MOORA-Tam Çarpım Formu, MULTI-MOORA olacak şekilde çeşitli MOORA yöntemleri olduğu bilinmektedir. Bazı kaynaklarda MOORA Yöntemi çoğunlukla, oran metodu ve referans nokta yaklaşımı olmak üzere iki bölüm halinde uygulanmaktadır. Yapılan analizlerin bazılarında her iki yöntem de kullanılmakta, bazı çalışmalarda ise yöntemlerden biri kullanılarak sıralama yapıldığı görülmektedir. Yöntem, alternatifleri satırları ve kriterlerin (amaçların) sütunlar oluşturduğu matris şeklinde, verilen yazılmasıyla başlar ve aşağıdaki gibi devam eder (Yıldırım ve Önder, 2015: 246).

Oran Metodu: $i = 1, 2, \dots, m$ alternatifin sayısı, $j = 1, 2, \dots, n$ kriter sayısı olmak üzere her bir alternatifin karelerin toplamının karekökü ile kriterler bölünerek normalizasyon işlemi yapılır. Bu işlem;

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (12)$$

formülüyle gerçekleştirilir. x_{ij}^* ; i . alternatifin j . kriter için olan değerlerinin normalleştirilmiş değeridir. $x_{ij}^* \in [0,1]$ dir. Bazı durumlarda $x_{ij}^* \in [-1,1]$ olabilmektedir.

Bu normalizasyon işleminden sonra hazırlanan tabloda kriterler, maksimum veya minimum olmalarına göre belirlenip, toplanırlar ve toplanan maksimum kriterlerin değerlerinden toplanan minimum kriterlerin değeri çıkartılır. Yani $j = 1, 2, \dots, g$ maksimize edilecek kriterler, $j = g + 1, g + 2, \dots, n$ minimize edilecek kriterler olmak üzere:

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n x_{ij}^* \quad (13)$$

şeklinde yazılabilir.

y_i^* ; i alternatifinin tüm kriterlere göre normalleştirilmiş değerlendirilmesidir.

y_i^* 'lerin sıralanmasıyla işlem tamamlanmış olur (Önay ve Çetin, 2012: 90-109).

Referans Nokta Teorisi: Referans noktası teorisinde (yaklaşımında), oran metoduna ek olarak, her kriter için; amaç maksimizasyon ise maksimum noktalar, amaç minimum noktalar olan, referans noktaları (r_j 'ler) belirlenir. Belirlenen bu noktaların, her x_{ij}^* ile olan uzaklıkları bulunur;

$$r_j - x_{ij}^* \quad (14)$$

işlemi yapılır ve matris olarak yazılır.

buradan;

$i = 1, 2, \dots, m$ alternatiflerin sayısını,

$j = 1, 2, \dots, n$ kriterlerin sayısını,

x_{ij}^* , i . alternatifin j . kriterdeki normalleştirilmiş değerini,

r_j , j . kriterin referans noktasını,

göstermektedir.

Oluşturulan yeni matrise, “Tchebycheff Min-Maks Metrik” işlemi;

$$\min_i \left\{ \max_j \left(\left| r_j - x_{ij}^* \right| \right) \right\} \quad (15)$$

uygulanır (Brauers & Ginevicius, 2010). Böylece sıralama yapılır. Örneğin eğer minimizasyon işlemi ise; x_{ij}^* 'nin r_j 'den büyük olması gibi durumlardan dolayı, $\left| r_j - x_{ij}^* \right|$ mutlak değer kullanılmasına gerek duyulur.

Önemliliği Verilmiş Amaç Durumunda: Bazı durumlarda bir kriter bir diğerinden daha çok veya daha az öneme sahip olabilir. Böyle bir durumla karşılaşıldığında, bir kritere daha fazla önem vermek için bir alternatifin normalize edilmiş değeri önem katsayısıyla çarpılır.

$$\ddot{y}_i^* = \sum_{j=1}^g S_j x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n s_j x_{ij}^* \quad (16)$$

bu formülde,

$j = 1, 2, \dots, g$ minimize edilecek kriterlerdir,

$j = g + 1, g + 2, \dots, n$ minimize edilecek kriterlerdir.

$\ddot{y}_i^*$; i . alternatifinin önem katsayısıyla tüm kriterlere göre normalleştirilmiş değerlendirilmesidir.

s_j ; j . kriterin önem katsayısıdır.

Referans nokta yaklaşımında ise önem katsayıları; $|s_j r_j - s_j x_j^*|$ şeklinde yer alır (Yıldırım ve Önder, 2015: 246-248).

6. BULANIK MOORA YÖNETİMİ

Bulanık küme teorisinin MOORA yöntemiyle birlikte kullanılmasıyla oluşan bulanık MOORA yönteminin uygulama adımları aşağıda yer almaktadır (Vatansever ve Uluköy, 2013: 283-285; Uygurtürk, 2015: 120-122; Karande ve Chakraborty, 2012: 15-16):

Adım 1: Üçgensel üyelik fonksiyonları yardımıyla, karar vericilerin görüşleri doğrultusunda bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} [x_{11}^l, x_{11}^m, x_{11}^n] & [x_{12}^l, x_{12}^m, x_{12}^n] & \dots & [x_{1n}^l, x_{1n}^m, x_{1n}^n] \\ [x_{21}^l, x_{21}^m, x_{21}^n] & [x_{22}^l, x_{22}^m, x_{22}^n] & \dots & [x_{2n}^l, x_{2n}^m, x_{2n}^n] \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ [x_{m1}^l, x_{m1}^m, x_{m1}^n] & [x_{m2}^l, x_{m2}^m, x_{m2}^n] & \dots & [x_{mn}^l, x_{mn}^m, x_{mn}^n] \end{bmatrix} \quad (17)$$

matriste $x_{ij}^l, x_{ij}^m, x_{ij}^n$ değerleri; j . kriter açısından i . alternatif için üçgensel bir üyelik fonksiyonundaki sırasıyla küçük, orta ve büyük değerlere sahip bulanık sayıları göstermektedir.

Adım 2: Vektör normalizasyonu ile normalize bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$r_{ij}^l = \frac{x_{ij}^l}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (18)$$

$$r_{ij}^m = \frac{x_{ij}^m}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (19)$$

$$r_{ij}^n = \frac{x_{ij}^n}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (20)$$

Adım 3: Ağırlıklı normalize bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$v_{ij}^l = w_j r_{ij}^l \quad (21)$$

$$v_{ij}^m = w_j r_{ij}^m \quad (22)$$

$$v_{ij}^n = w_j r_{ij}^n \quad (23)$$

Adım 4: Fayda ve maliyet kriterleri açısından her bir alternatifin sıralamaları hesaplanır. Fayda kriterleri için aşağıdaki eşitlikler kullanılmaktadır.

$$S_i^{+l} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^l \mid j \in J^{\max} \quad (24)$$

$$S_i^{+m} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^m \mid j \in J^{\max} \quad (25)$$

$$S_i^{+n} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^n \mid j \in J^{\max} \quad (26)$$

Adım 5: Her bir alternatifin performans değerleri oluşturulur. Bunun için, vertex metodu kullanılarak alternatifler için fayda ve maliyet kriter değerleri durulaştırılır (Vatansever ve Uluköy, 2013: 285).

$$S_i(s_i^+, s_i^-) = \sqrt{\frac{1}{3} [(s_i^{+l} - s_i^{-l})^2 + (s_i^{+m} - s_i^{-m})^2 + (s_i^{+n} - s_i^{-n})^2]} \quad (27)$$

Adım 6: Performans indeks rakamlarına göre alternatifler sıralanır. En yüksek performans indeks puanına sahip alternatif tercih edilmesi gereken seçenektir.

7. UYGULAMA

7.1. Araştırmanın Konusu

Araştırmanın ilk aşamasında, işe alınacak market personeli niteliklerinin önem dereceleri Bulanık AHP yöntemi ile ağırlıklandırma değerleri hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlar ÇKKV yöntemlerinden Bulanık MOORA yöntemi ile karar vericilerin gözlemleri doğrultusunda işe alınacak en uygun personelin seçiminin yapılması amaçlanmıştır.

7.2. Araştırmanın Kısıtları ve Sınırları

Araştırmanın gerçekleştirilmesi sırasında bazı kısıtlarla karşılaşmıştır:

- Araştırmada kullanılan veriler, zincir marketleri çalışanı üst düzey yöneticiler ve uzmanlardan alınan cevaplara göre yapılmıştır.
- Anketi dolduran katılımcıların, anket sorularını doğru bir şekilde algıladıkları ve doğru yanıtlar verdikleri varsayımı da araştırmanın bir diğer kısıt olarak belirtilebilir.
- Araştırmanın sonucu sadece Osmaniye ilinde bulunan zincir marketlerinde görev yapan çalışanlar ile sınırlıdır.

7.3. İşe Alınacak Personelde Aranacak Kriterlerin İfade Edilmesi

Eğitim Durumu: İşin gerektirdiği teknik ve teorik bilgiye sahip olup olmadığının, mezun olunan bölüm ve üniversite dikkate alınarak değerlendirilmesidir.

Yabancı Dil Bilgisi: Özellikle turizm yörelerinde bireysel anlamda müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına ve ithalat ihracat yapan kurumsal firmalar ile yapılan ticari faaliyetlerde aracılık yapabilmek açısından önem arz etmektedir. Ayrıca Anadolu'da pek çok yörede konuşulan yerel dillerin (Arapça, Kürtçe, Lazca vb.) bilinmesi müşteri ile ikili ilişkilerin güçlenmesini sağlayacaktır.

Bilgisayar Tecrübesi: Microsoft Office paket programlarına hâkimiyetin yanı sıra işletme koşullarına göre yazılım geliştirmeyi sağlayan güncel programlama dillerinden bilinmesi.

Deneyim: Adayın o iş için ne kadar kalifiye olduğu hakkında bilgi veren bir kriterdir. Kuşkusuz her işletmenin çalışma şekli farklıdır ancak deneyim işe uyuma ivme kazandıran önemli bir parametredir.

Referans: Kişinin daha önce çalıştığı kurum ya da önceden kendisini tanıyan insanların verdiği bilgiler doğrultusunda daha iyi tanınmasını sağlamaktadır.

Müşteri Odaklı Çalışmak: Çalışanların kendilerini müşterilerin yerine koyması, müşterilere çözüm sunma yeteneği ve müşterilere özel ilgi göstermesidir.

Güvenilir Olmak: Çalışanların bilgili ve nazik olmaları, müşterilere güven verebilme yeteneği ve sağlanan hizmetteki kesinliktir.

Yaratıcı-Yenilikçi: İnsanların, yeni bir buluş, icat, düşünce ya da görüşe olan ilgilerinin derecesi ile ilgili bir özelliktir. Yeniliklere açık kişiler hayal gücü yüksek, sanatçı ruhlu ve akıllı tiplerdir.

Fiziksel Özellikler: Meslek (iş) açısından önemli olabilecek, fiziksel sakatlığı ya da sağlık sorunu olup olmaması, genel görünümü, tavır ve konuşması.

Çalışma Arkadaşları İle Uyum İçerisinde Olmak: Çalışan ile iş arasındaki uyumun sağlanabilmesi için hem bireyin yeteneklerinin hem de bireyin kişilik yapısının çalıştığı işe uygunluğu gereklidir.

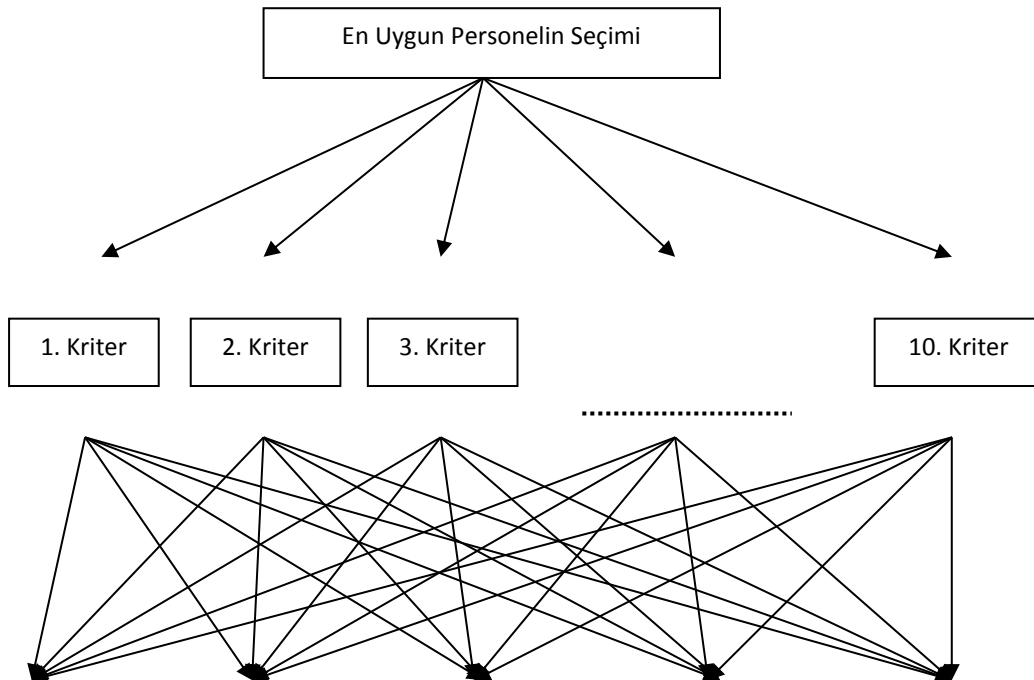
7.4. Uygulamada Kullanılan Kısaltmalar

Karar Vericiler : KV_1, KV_2, KV_3

Kriterler : $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6, K_7, K_8, K_9, K_{10}$

Alternatifler : AA, AB, AC, AD, AE olarak kısaltılmıştır.

Şekil 1. Hiyerarşi Modeli



Alternatif A	Alternatif B	Alternatif C	Alternatif D	Alternatif E

Hiyerarşi modelinde en üst basamağında çalışmanın amacı yer almıştır. Çalışmamızın amacı, market için en uygun personelin seçimidir. Orta basamakta çalışmamızda ele aldığımız 10 tane kriter yer almakta, alt basamakta ise 5 alternatif adayımız yer almaktadır.

8. BULANIK AHP YÖNTEMİ İLE PROBLEMİN ÇÖZÜMÜ

Çalışmada, üç adet karar vericiden, işe alınacak market personeli niteliklerini taşıyan on adet kriterin önem derecelerinin belirlenmesi istenmiştir. Bu veriler Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da ifade edilmiştir. Daha sonra karar matrisi oluşturulurken her bir karar vericiden elde edilen verilerin geometrik ortalaması alınarak Tablo 7'de nihai karar matrisi oluşturulmuştur.

Elde edilen karar matrisinin satır toplamaları ve kendi aralarındaki oransal ifadeleri Tablo 8'de verilerek kriterlerin sentetik değerleri Tablo 9'da oluşturulmuştur. Son aşamada karar verme sürecinden önce tablolardan elde edilen veriler ile bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak kriterlerin önem derecesi Tablo 10'da belirtilmiş ve Tablo 11 ile ağırlıkların önem derecelerinin sıralaması yüksek önem derecesinden düşük önem derecesine göre sıralanmıştır.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Adım 1: Üçgensel üyelik fonksiyonları kullanılarak, karar vericilerin görüşleri doğrultusunda Eşitlik (4.1) ile (4.2)'den yararlanılarak bulanık karar matrisleri Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6 ve nihai karar matrisi Tablo 7 oluşturulmuştur.

Tablo 4. Birinci Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV1	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
K1	1,0 1,0 1,0	3,0 4,0 5,0	1,0 2,0 3,0	2,0 3,0 4,0	6,0 7,0 8,0	1,0 2,0 3,0	0,2 0,2 0,1	3,0 4,0 5,0	2,0 3,0 4,0	4,0 5,0 6,0
K2	0,3 0,3 0,2	1,0 1,0 1,0	2,0 3,0 4,0	1,0 2,0 3,0	5,0 6,0 7,0	0,3 0,3 0,2	0,2 0,1 0,1	0,5 0,3 0,3	1,0 2,0 3,0	0,3 0,3 0,2
K3	1,0 0,5 0,3	0,5 0,3 0,3	1,0 1,0 1,0	2,0 3,0 4,0	5,0 6,0 7,0	0,5 0,3 0,3	0,1 0,1 0,1	3,0 4,0 5,0	0,3 0,3 0,2	0,3 0,2 0,2
K4	0,5 0,3 0,3	1,0 0,5 0,3	0,5 0,3 0,3	1,0 1,0 1,0	5,0 6,0 7,0	0,2 0,2 0,1	0,2 0,1 0,1	2,0 3,0 4,0	0,3 0,2 0,2	0,5 0,3 0,3
K5	0,2 0,1 0,1	0,2 0,2 0,1	0,2 0,2 0,1	0,2 0,2 0,1	1,0 1,0 1,0	0,2 0,1 0,1	0,1 0,1 0,1	1,0 0,5 0,3	0,3 0,2 0,2	0,3 0,3 0,2
K6	1,0 0,5 0,3	3,0 4,0 5,0	2,0 3,0 4,0	5,0 6,0 7,0	6,0 7,0 8,0	1,0 1,0 1,0	1,0 0,5 0,3	4,0 5,0 6,0	3,0 4,0 5,0	5,0 6,0 7,0
K7	5,0 6,0 7,0	6,0 7,0 8,0	7,0 8,0 9,0	6,0 7,0 8,0	7,0 8,0 9,0	1,0 2,0 3,0	1,0 1,0 1,0	5,0 6,0 7,0	3,0 4,0 5,0	4,0 5,0 6,0
K8	0,3 0,3 0,2	2,0 3,0 4,0	0,3 0,3 0,2	0,5 0,3 0,3	1,0 2,0 3,0	0,3 0,2 0,2	0,2 0,2 0,1	1,0 1,0 1,0	0,5 0,3 0,3	0,3 0,2 0,2
K9	0,5 0,3 0,3	1,0 0,5 0,3	3,0 4,0 5,0	4,0 5,0 6,0	4,0 5,0 6,0	0,3 0,3 0,2	0,3 0,3 0,2	2,0 3,0 4,0	1,0 1,0 1,0	3,0 4,0 5,0
K10	0,3 0,2 0,2	3,0 4,0 5,0	4,0 5,0 6,0	2,0 3,0 4,0	3,0 4,0 5,0	0,2 0,2 0,1	0,3 0,2 0,2	4,0 5,0 6,0	0,3 0,3 0,2	1,0 1,0 1,0

Tablo 5. İkinci Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV2	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
K1	1,0 1,0 1,0	3,0 4,0 5,0	2,0 3,0 4,0	4,0 5,0 6,0	6,0 7,0 8,0	0,3 0,3 0,2	0,1 0,1 0,1	1,0 2,0 3,0	1,0 2,0 3,0	3,0 4,0 5,0
K2	0,3 0,3 0,2	1,0 1,0 1,0	2,0 3,0 4,0	0,5 0,3 0,3	6,0 7,0 8,0	0,2 0,1 0,1	0,1 0,1 0,1	0,3 0,3 0,2	4,0 5,0 6,0	0,5 0,3 0,3
K3	0,5 0,3 0,3	0,5 0,3 0,3	1,0 1,0 1,0	2,0 3,0 4,0	5,0 6,0 7,0	0,3 0,2 0,2	0,2 0,2 0,1	3,0 4,0 5,0	2,0 3,0 4,0	4,0 5,0 6,0
K4	0,3 0,2 0,2	2,0 3,0 4,0	0,5 0,3 0,3	1,0 1,0 1,0	3,0 4,0 5,0	0,2 0,2 0,1	0,2 0,1 0,2	2,0 3,0 4,0	0,3 0,3 0,2	0,5 0,3 0,3
K5	0,2 0,1 0,1	0,2 0,1 0,1	0,2 0,2 0,1	0,3 0,3 0,2	1,0 1,0 1,0	0,3 0,2 0,2	0,2 0,1 0,1	0,3 0,3 0,2	0,2 0,2 0,1	0,3 0,2 0,2
K6	3,0 4,0 5,0	6,0 7,0 8,0	4,0 5,0 6,0	5,0 6,0 7,0	4,0 5,0 6,0	1,0 1,0 1,0	1,0 2,0 3,0	4,0 5,0 6,0	3,0 4,0 5,0	5,0 6,0 7,0
K7	7,0 8,0 9,0	7,0 8,0 9,0	5,0 6,0 7,0	6,0 7,0 8,0	6,0 7,0 8,0	1,0 0,5 0,3	1,0 1,0 1,0	6,0 7,0 8,0	3,0 4,0 5,0	5,0 6,0 7,0
K8	1,0 0,5 0,3	3,0 4,0 5,0	0,3 0,3 0,2	0,5 0,3 0,3	3,0 4,0 5,0	0,3 0,2 0,2	0,2 0,2 0,1	1,0 1,0 1,0	0,5 0,3 0,3	1,0 2,0 3,0

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

K9	1,0	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,3	3,0	4,0	5,0	5,0	6,0	7,0	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	2,0	3,0	4,0	1,0	1,0	1,0	3,0	4,0	5,0
K10	0,3	0,3	0,2	2,0	3,0	4,0	0,3	0,2	0,2	2,0	3,0	4,0	4,0	5,0	6,0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	1,0	0,5	0,3	0,3	0,3	0,2	1,0	1,0	1,0

Tablo 6. Üçüncü Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV3	K1			K2			K3			K4			K5			K6			K7			K8			K9			K10		
K1	1,0	1,0	1,0	2,0	3,0	4,0	1,0	0,5	0,3	4,0	5,0	6,0	6,0	7,0	8,0	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	5,0	6,0	7,0	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0
K2	0,5	0,3	0,3	1,0	1,0	1,0	0,3	0,3	0,2	0,5	0,3	0,3	3,0	4,0	5,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	2,0	3,0	4,0	0,3	0,3	0,2	1,0	0,5	0,3
K3	1,0	2,0	3,0	3,0	4,0	5,0	1,0	1,0	1,0	5,0	6,0	7,0	6,0	7,0	8,0	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	2,0	3,0	4,0	1,0	0,5	0,3	3,0	4,0	5,0
K4	0,3	0,2	0,2	2,0	3,0	4,0	0,2	0,2	0,1	1,0	1,0	1,0	3,0	4,0	5,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
K5	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	1,0	1,0	1,0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	1,0	0,5	0,3
K6	2,0	3,0	4,0	4,0	5,0	6,0	2,0	3,0	4,0	7,0	8,0	9,0	5,0	6,0	7,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	7,0
K7	3,0	4,0	5,0	6,0	7,0	8,0	5,0	6,0	7,0	6,0	7,0	8,0	6,0	7,0	8,0	1,0	0,5	0,3	1,0	1,0	1,0	5,0	6,0	7,0	3,0	4,0	5,0	7,0	8,0	9,0
K8	0,2	0,2	0,1	0,5	0,3	0,3	0,5	0,3	0,3	2,0	3,0	4,0	2,0	3,0	4,0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	1,0	1,0	1,0	0,5	0,3	0,3	1,0	0,5	0,3
K9	1,0	0,5	0,3	3,0	4,0	5,0	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	6,0	4,0	5,0	6,0	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	2,0	3,0	4,0	1,0	1,0	1,0	2,0	3,0	4,0
K10	0,3	0,2	0,2	1,0	2,0	3,0	0,3	0,3	0,2	3,0	4,0	5,0	1,0	2,0	3,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	2,0	3,0	0,5	0,3	0,3	1,0	1,0	1,0

Tablo 7. Karar Vericilerin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Nihai Karar Matrisi

KvOrt.	K1			K2			K3			K4			K5			K6			K7			K8			K9			K10		
K1	1,0	1,0	1,0	2,6	3,6	4,6	1,3	1,4	1,6	3,2	4,2	5,2	6,0	7,0	8,0	0,6	0,6	5	2	2	2	2,5	3,6	4,7	1,3	2,3	3,3	3,6	4,6	5,7
K2	0,4	0,3	0,2	1,0	1,0	1,0	1,1	1,3	1,5	0,6	0,6	0,6	4,5	5,5	6,5	0,2	0,2	0,2	2	1	1	0,7	0,6	0,6	1,1	1,4	1,5	0,6	0,4	0,3
K3	0,8	0,7	0,6	0,9	0,8	0,7	1,0	1,0	1,0	2,7	3,8	4,8	5,3	6,3	7,3	0,4	0,3	0,2	2	2	1	2,6	3,6	4,6	0,9	0,7	0,6	1,4	1,6	1,7

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

K4	0,3	0,2	0,2	1,6	1,7	1,8	0,4	0,3	0,2	1,0	1,0	1,0	3,6	4,6	5,6	0, 0, 0, 2 2 1	0, 0, 0, 2 1 1	1,3	1,4	1,6	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2
K5	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	1,0	1,0	1,0	0, 0, 0, 2 2 1	0, 0, 0, 2 1 1	0,6	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2
K6	1,8	1,8	1,9	4,2	5,2	6,2	2,5	3,6	4,6	5,6	6,6	7,6	4,9	5,9	7,0	1, 1, 1, 0 0 0	1, 1, 1, 0 3 4	4,0	5,0	6,0	2,6	3,6	4,6	5,0	6,0	7,0
K7	4,7	5,8	6,8	6,3	7,3	8,3	5,6	6,6	7,6	6,0	7,0	8,0	6,3	7,3	8,3	1, 0, 0, 0 8 7	1, 1, 1, 0 0 0	5,3	6,3	7,3	3,0	4,0	5,0	5,2	6,2	7,2
K8	0,4	0,3	0,2	1,4	1,6	1,7	0,4	0,3	0,2	0,8	0,7	0,6	1,8	2,9	3,9	0, 0, 0, 3 2 2	0, 0, 0, 2 2 1	1,0	1,0	1,0	0,5	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6
K9	0,8	0,4	0,3	0,9	0,7	0,7	1,1	1,4	1,6	3,6	4,6	5,7	4,3	5,3	6,3	0, 0, 0, 4 3 2	0, 0, 0, 3 3 2	2,0	3,0	4,0	1,0	1,0	1,0	2,6	3,6	4,6
K10	0,3	0,2	0,2	1,8	2,9	3,9	0,7	0,6	0,6	2,3	3,3	4,3	2,3	3,4	4,5	0, 0, 0, 2 2 1	0, 0, 0, 2 2 2	1,6	1,7	1,8	0,4	0,3	0,2	1,0	1,0	1,0
Topla m	10, 7	10, 9	11, 5	21, 0	25, 0	29, 0	14, 3	16, 6	19, 0	26, 1	32, 1	38, 0	40, 0	49, 3	58, 4	4, 3, 3, 4 8 4	3, 3, 3, 6 6 6	21, 5	26, 7	31, 9	11, 2	14, 0	16, 9	20, 9	24, 6	28, 5

Adım 2: Sentetik ikili karşılaştırma matrisinin oluşturulmasında Eşitlik (4.3) ile (4.4) kullanılarak her bir kriterin bulanık ağırlıkları Tablo 8 ve Tablo 9’da ifade edilmiştir.

Tablo 8. Nihai Karar Matrisinin Satır Toplamları ve Oranları

KvOrt.	Satır Toplamları		
K1	22,1781	28,5826	34,8146
K2	10,3366	11,3722	12,4575
K3	16,2422	18,9280	21,7925
K4	9,1450	9,9863	11,0044
K5	3,4394	2,8330	2,4942
K6	32,6437	40,0084	47,3229
K7	44,4496	52,3346	60,2988
K8	7,4083	8,0004	8,7921
K9	17,1257	20,6998	24,5440
K10	10,7261	13,7746	16,7881
Toplam	173,6948	206,5198	240,3091
Oran	0,0042	0,0048	0,0058

Tablo 9. Normalize Edilmiş Kriterlerin Ağırlıklarının Bulanık Karar Matrisi

Sentetik Değerler			
K1	0,0923	0,1384	0,2004
K2	0,0430	0,0551	0,0717
K3	0,0676	0,0917	0,1255
K4	0,0381	0,0484	0,0634
K5	0,0143	0,0137	0,0144
K6	0,1358	0,1937	0,2724
K7	0,1850	0,2534	0,3472
K8	0,0308	0,0387	0,0506
K9	0,0713	0,1002	0,1413
K10	0,0446	0,0667	0,0967

Adım 3: Eşitlik (4.5) kullanılarak elde edilen bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak kriterlerin ağırlık değerleri Tablo 10 ile kriterlerin büyükten küçüğe doğru sıralamaları Tablo 11’de yer verilmiştir.

Tablo 10. Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

<i>(wj) Alan Merkezi Ağırlığı</i>	
K1	0,1437
K2	0,0566
K3	0,0949
K4	0,0499
K5	0,0141
K6	0,2007
K7	0,2618
K8	0,0401
K9	0,1043
K10	0,0693

Tablo 11. Normalize Edilmiş Kriterlerin Ağırlıklarının Bulanık Karar Matrisi Sıralaması

<i>Sıralama</i>		
<i>Ağırlıklar</i>	<i>Kriterler</i>	
0,2618	K7	Güvenilirlik
0,2007	K6	Müşteri Odaklılık
0,1437	K1	Eğitim
0,1043	K9	Fiziksel Özellikler
0,0949	K3	Bilgisayar Tecrübesi
0,0693	K10	Uyumluluk
0,0566	K2	Yabancı Dil Bilgisi
0,0499	K4	Deneyim
0,0401	K8	Yaratıcı Yenilikçi
0,0141	K5	Referans

9.BULANIK MOORA YÖNTEMİ İLE PROBLEMİN ÇÖZÜMLENMESİ

Adım 1: Bulanık MOORA yöntemine ilk olarak karar matrisinin normalize edilmesi işlemiyle başlanmaktadır. Tablo 12, Tablo 13 ve Tablo 14’de üçgensel üyelik fonksiyonları eşitlik (6.1) yardımı ile karar vericilerin görüşleri doğrultusunda bulanık karar matrisi oluşturulmuştur.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Tablo 12. Birinci Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

MOORA KV1	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	3,0 5,0 7,0	9,0 10,0 10,0	3,0 5,0 7,0	3,0 5,0 7,0	0,0 1,0 3,0	3,0 5,0 7,0	0,0 0,0 1,0
B	5,0 7,0 10,0	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	3,0 5,0 7,0	0,0 1,0 3,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0
C	9,0 10,0 10,0	9,0 10,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	7,0 9,0 10,0	9,0 10,0 10,0
D	7,0 9,0 10,0	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	7,0 9,0 10,0
E	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	9,0 10,0 10,0	5,0 7,0 10,0	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	9,0 10,0 10,0	3,0 5,0 7,0

Tablo 13. İkinci Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

MOOR A KV2	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	1,0 3,0 5,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	1,0 3,0 5,0	9,0 10,0 10,0	3,0 5,0 7,0	5,0 7,0 10,0	0,0 0,0 1,0	1,0 3,0 5,0	0,0 0,0 1,0
B	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	3,0 5,0 7,0	0,0 1,0 3,0	3,0 5,0 7,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0
C	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0
D	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	9,0 10,0 10,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	9,0 10,0 10,0	5,0 7,0 10,0
E	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	7,0 9,0 10,0	7,0 9,0 10,0	3,0 5,0 7,0	7,0 9,0 10,0	5,0 7,0 10,0	3,0 5,0 7,0	9,0 10,0 10,0	3,0 5,0 7,0

Tablo 14. Üçüncü Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

MOOR A KV3	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	5, 0 7,0 10, 0	3, 0 5,0 7,0	3, 0 5,0 7,0	1, 0 3,0 5,0	9, 0 10, 0 10, 0	1, 0 3,0 5,0	3, 0 5, 0 7,0	0, 0 1, 0 3,0	3, 0 5,0 7,0	0, 0 0 1,0
B	3, 0 5,0 7,0	3, 0 5,0 7,0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	9, 0 10, 0 10, 0	5, 0 7,0 10, 0	0, 0 0 1,0	5, 0 7, 0 10, 0	5, 0 7,0 10, 0	1, 0 3, 0 5,0
C	9, 0 10, 0 10, 0	9, 0 10, 0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	5, 0 7,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9, 10, 0	5, 0 7, 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9, 10, 0
D	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	9, 0 10, 10, 0	9, 0 10, 10, 0	5, 0 7,0 10, 0	9, 0 10, 10, 0	5, 0 7, 10, 0	5, 0 7, 10, 0	9, 0 10, 10, 0	5, 0 7, 10, 0
E	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	7, 0 9,0 10, 0	5, 0 7,0 10, 0	9, 0 10, 10, 0	7, 0 9, 10, 0	3, 0 5, 7,0	9, 0 10, 10, 0	5, 0 7, 10, 0

Adım 2: Normalize edilmiş karar matrisleri eşitlik (6.2) yardımı ile Tablo 15'te karar vericilerin ortalamaları alınarak nihai bulanık karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 15. Karar Vericilerin Ortalamasının Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Nihai Karar Matrisi

MOORA KVOrt.	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	2,5 4,7 7,0	4,7 6,8 8,9	4,2 6,3 8,9	1,4 3,6 5,6	9,0 10,0 10,0	2,1 4,2 6,3	3,6 5,6 7,9	0,0 0,0 2,1	2,1 4,2 6,3	0,0 0,0 1,0
B	4,7 6,8 8,9	3,6 5,6 7,9	6,3 8,3 10,0	5,6 7,6 10,0	7,6 9,3 10,0	3,6 5,6 7,9	0,0 0,0 2,1	4,2 6,3 8,9	5,6 7,6 10,0	3,3 5,7 7,9
C	9,0 10,0 10,0	8,3 9,7 10,0	5,6 7,6 10,0	4,7 6,8 8,9	6,3 8,3 10,0	5,6 7,6 10,0	7,6 9,3 10,0	5,6 7,6 10,0	6,3 8,3 10,0	7,6 9,3 10,0
D	7,6 9,3 10,0	7,6 9,3 10,0	8,3 9,7 10,0	8,3 9,7 10,0	5,6 7,6 10,0	7,4 8,9 10,0	6,3 8,3 10,0	4,2 6,3 8,9	8,3 9,7 10,0	5,6 7,6 10,0
E	6,3 8,3 10,0	6,3 8,3 10,0	7,6 9,3 10,0	6,3 8,3 10,0	3,6 5,6 7,9	7,6 9,3 10,0	5,6 7,6 10,0	3,6 5,6 7,9	9,0 10,0 10,0	3,6 5,6 7,9

Adım 3: Normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi, sütunlarının kriterlere verilen Tablo 10'daki w_j ağırlık değerleri ile çarpılarak bulunur ve bu değerlere eşitlik (6.5, 6.6, 6.7) yardımı ile Tablo 16'da yer verilmiştir.

Tablo 10. Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

(w_j) Alan Merkezi Ağırlığı	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
	0,1437	0,0566	0,0949	0,0499	0,0141	0,2007	0,2618	0,0401	0,1043	0,0693

Tablo 16. MOORA Çarpım Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Çarpım	Max.	Max.	Max.	Max.	Min.	Max.	Max.	Max.	Max.	Max.
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	0,68	0,38	0,61	0,18	0,14	0,84	1,49	0,03	0,44	0,02
B	0,98	0,32	0,78	0,39	0,13	1,14	0,18	0,26	0,81	0,39
C	1,39	0,53	0,73	0,34	0,12	1,55	2,35	0,31	0,85	0,62
D	1,29	0,51	0,88	0,46	0,11	1,76	2,14	0,26	0,97	0,54
E	1,18	0,46	0,85	0,41	0,08	1,80	2,03	0,23	1,01	0,39

6,40	1,00	3,02	0,68	0,07	10,75	16,46	0,28	3,53	0,98
2,53	1,00	1,74	0,82	0,26	3,28	4,06	0,53	1,88	0,99

Adım 4: Fayda ve maliyet kriterleri açısından her bir alternatifin sıralamaları hesaplanır. Fayda kriterleri için eşitlik (6.8, 6.9, 6.10) yararlanılmaktadır. Daha sonra her bir alternatifin performans değerleri oluşturulur. Bunun için, vertex metodu kullanılarak (6.11)'den yararlanılarak alternatifler için fayda ve maliyet kriter değerleri durulaştırılır. Performans indeks rakamlarına göre alternatifler sıralanır. En yüksek performans indeks puanına sahip alternatif tercih edilmelidir ve Tablo 17 gösterilmiştir.

Tablo 17. Bulanık MOORA Çarpım Yöntemi ile Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Çarpım	
Sıralama	
0,0001	5.
0,0125	4.
0,9474	2.
1,2476	1.
0,7767	3.

Adım 5: Her bir alternatifin karelerin toplamının karekökü ile kriterler bölünerek normalizasyon işlemi yapılır. Eşitlik (5.1 ile 5.2) yöntemi kullanılarak Tablo 18’de MOORA oran normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 19’da alternatifler sıralanmıştır.

Tablo 18. MOORA Oran Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Oran	Max.	Max.	Max.	Max.	Min.	Max.	Max.	Max.	Max.	Max.
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	0,27	0,38	0,35	0,21	0,53	0,26	0,37	0,05	0,23	0,02
B	0,39	0,32	0,45	0,47	0,49	0,35	0,04	0,49	0,43	0,39
C	0,55	0,53	0,42	0,41	0,45	0,47	0,58	0,58	0,45	0,63
D	0,51	0,51	0,51	0,56	0,42	0,54	0,53	0,49	0,52	0,54
E	0,46	0,46	0,49	0,50	0,31	0,55	0,50	0,43	0,54	0,40

Tablo 19. Bulanık MOORA Oran Yöntemi İle Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Oran	
Sıralama	
1,6212	5.
2,8341	4.
4,1801	2.
4,2749	1.
4,0126	3.

Adım 6: Referans noktası teorisinde (yaklaşımında), oran metoduna ek olarak, her kriter için; amaç maksimizasyon ise maksimum noktalar, amaç minimum noktalar olan, referans noktaları eşitlik (5.3) Tablo 20’de gösterilmektedir. Belirlenen bu noktaların, her x_{ij}^* ile olan uzaklıkları eşitlik (5.4) Bulanık MOORA referans normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi Tablo 21’de oluşturulmuştur. Nihai olarak eşitlik (5.5) ile Tablo 22 ile alternatifler sıralanmıştır.

Tablo 20. Bulanık Karar Matrisinin Referans Noktaları

Referans	0,55	0,53	0,51	0,56	0,31	0,55	0,58	0,58	0,54	0,63

Tablo 21. MOORA Referans Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Referans	Max.	Max.	Max.	Max.	Min.	Max.	Max.	Max.	Max.	Max.
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	0,28	0,14	0,16	0,35	0,22	0,29	0,21	0,53	0,30	0,60
B	0,16	0,21	0,06	0,10	0,18	0,20	0,53	0,10	0,11	0,23
C	0,00	0,00	0,09	0,15	0,14	0,08	0,00	0,00	0,08	0,00
D	0,04	0,02	0,00	0,00	0,11	0,01	0,05	0,10	0,02	0,09
E	0,08	0,06	0,02	0,07	0,00	0,00	0,08	0,16	0,00	0,23

Tablo 22. Bulanık MOORA Referans Yöntemi ile Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Referans	
Sıralama	
0,6042	5.
0,5347	4.
0,1522	2.
0,1127	1.
0,2306	3.

ÇKKV analizi sonucunda personel seçiminde Bulanık MOORA Çarpım, MOORA Oran ve MOORA Referans yöntemleri ile en uygun tercihin A_D olduğu gözlenmektedir. Tüm alternatiflerin tercih sıralaması $A_D > A_C > A_E > A_B > A_A$ olarak bulunmuştur.

10.SONUÇ

Günümüz artan rekabet koşulları göz önünde bulundurulduğunda, işletmelerin iç ve dış pazarlarda rekabet gücünün artırılması ve sürekliliğinin sağlanması, işletmenin doğru personel seçimi ile mümkündür. Çünkü personel seçim kararı firmaya uzun süre hizmet edecek insan faktörünün değişmez bir parçasıdır.

İşletmeler için personel seçim süreci, işletmenin amaçlarını en iyi şekilde temsil edebilecek, işletmenin maliyetini en düşük seviyede tutabilecek, kurum kültürünü ve gelirlerini en yüksek seviyeye çıkarabilecek bir yapı taşıdır. Doğru seçilmiş bir personelin işletmeye yüksek oranda fayda sağlar. Hizmet sektöründe büyük bir rol sahibi bulunan zincir marketleri anlayışında da bu kriterler geçerlidir.

Zincir marketlere alınacak personelin seçim sürecinde yapılan araştırmalarda öncelikle alternatiflerin öz geçmişleri incelenmektedir. İlk aşamada alternatifler arasından mülakat yapılır. Diğer bir adımda alternatifler hakkında detaylı bir araştırma yapılır. Örneğin; referans bilgisi ya da adli sicil kaydının bulunup bulunmadığının araştırmasının yapılmasıdır.

Bu araştırmalar neticesinde detaylı incelemeler yapıldıktan sonra alternatiflerin sağlık durumları işin gerektirdiği becerileri yerine getirmede herhangi bir sorun teşkil etmiyorsa iş teklifi yapılır. İş kabul eden personele belirli bir süre işin tanımını anlatan eğitim verilerek eğitim sonunda zincir marketlerin her hangi bir şubesinde denemeye tabi tutulur başarılı olmaları durumunda işe yerleştirmeleri yapılır.

Mevcut şartlar altında zincir marketlere alınacak personelin niteliklerinin çok iyi belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü işe alınacak personel bir nevi kurumu temsil niteliğinde olacağından aksi bir olumsuz durumda personelin bağlı bulunduğu kurum imaj zedelenmesi yaşayabileceği gibi maddi ve manevi kayıp vermesi de kaçınılmaz olacaktır. İşletmeye zarar veren personelin işten ayrılması ya da çıkartılması kaçınılmaz olacaktır. Böyle bir olumsuz durum karşısında işletme işten çıkan personelin yerine yeniden işe alımları yapmak zorunda kalacağından gereksiz zaman ve maliyet kayıplarına neden olacaktır. Artan rekabet ortamında zincir market işletmesi mevcut konumunu koruyup ilerletebilmek adına, yaratıcı ve yenilikçi yatırımlara kaynak ayırması gerekirken bu gibi olumsuz durumlar karşısında zaman kayıpları yaşayarak amacına ulaşmakta zorluk çekecektir. Hedefe ulaşabilmek adına öncelikle insan faktörünü göz ardı etmeden doğru bir personel seçimine yatırım yapmak zorundadır.

Bütün bu olumsuzluklarla karşılaşmamak için zincir markete alınacak personelin seçimi yapılırken ÇKKV yöntemlerinden faydalanılabilir. İşletme bu yöntemler sayesinde personel seçimini seçerken bütün kriterleri göz önünde bulunduracağı için ciddi boyutlu kayıplardan kurtulabilir.

Zincir marketlere alınacak en uygun personel adayının belirlenmesini amaçladığımız çalışmada ÇKKV yöntemlerinden, alan merkezine dayanan Bulanık AHP yöntemi ile alternatif kriterlerinin ağırlıkları belirlenmiştir. Elde edilen ağırlık değerleri ile Bulanık MOORA yöntemi uygulanarak zincir marketlere alınacak personelin seçim kararında alternatifler arasından en uygun olanının tercihi yapılmaya çalışılmıştır Kullanılan yöntemlerde aynı karar vericilerden alınan bilgiler kullanıldığı için yöntemler arası kıyaslama yapılabilmektedir.

Osmaniye ilinde yapmış olduğumuz bu çalışmada alternatiflerin sırasıyla: güvenilirlik, müşteri odaklılık, eğitim durumu, fiziksel özellikler, bilgisayar tecrübesi, çalışma arkadaşları ile uyumu, yabancı dil bilgisi, deneyimi, yaratıcı-yenilikçi olması ve referans bilgisi kriterleri ön plana çıkmıştır.

Sonuç olarak Osmaniye ilinde faaliyette olan bir zincir marketlere alınacak personelin seçiminde bilimsel yöntemlerden biri olan Bulanık AHP kullanılarak kriterler değerlendirilmiş ve ağırlıkları belirlenmiştir. Daha sonra Bulanık MOORA yöntemi kullanarak alternatifler sıralanmıştır. Sonuç

olarak; alternatif adaylar arasından bir tercih yapılması istendiğinde A_D 'nin tercihinin yapılması en uygun tercih olacaktır.

KAYNAKÇA

- Amir, A. and Paydar, M. M. (2018) "An Integrated Fuzzy MOORA Method and FMEA Technique for Sustainable Supplier Selection Considering Quantity Discounts and Supplier's Risk", *Journal of Cleaner Production* 190: 577-591.
- Bedir, N. ve Eren, T. (2015) "AHP-PROMETHEE Yöntemleri Entegrasyonu ile Personel Seçim Problemi: Perakende Sektöründe Bir Uygulama" *Social Sciences Research Journal*, 4(4): 46-48 (December), p. 1.
- Büyükoçkan, G., Çiftçi, G. ve Güleriyüz, S. (2011) "Strategic Analysis of Healthcare Service Quality Using Fuzzy AHO Methodology", *Galatasaray University Expert Systems with Applications*, 38 (8): 9413.
- Cengiz, T. ve Çelem, H. (2003) "Kırsal Kalkınmada Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) Yönteminin Kullanımı", *Kafkas Üniversitesi Artvin Orman Fakültesi Dergisi*, 145.
- Çınar, Y. (2004) "Çok Nitelikli Karar Verme ve Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi Örneği", *Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*, Ankara, 113.
- Ertuğrul, İ. (2006) "Akademik Performans Değerlendirmede Bulanık Mantık Yaklaşımı", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1): 157-158.
- Gavcar, E. ve Didin, S. (2007) "Tüketicilerin "Perakendeci Markalı" Ürünleri Satın Alma Kararlarını Etkileyen Faktörler: Muğla İl Merkezi'nde Bir Araştırma", *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (6): 26-27.
- Karaman, C. (2008) "Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making: Theory and Applications With Recent Developments", USA; New York: Springer Science Business Media, İstanbul, s. 7.
- Kılıç, O. (2016) "Uzlaşık Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri Kullanılarak TCDD Yatırım Projelerinin Sıralanması", *Gazi Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı*, Ankara, 19.
- Koyuncu, O. ve Özcan, M. (2014) "Personel Seçim Sürecinde Analitik Hiyerarşi Süreci ve TOPSIS Yöntemlerinin Karşılaştırılması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama", *Hacette Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Ankara, 32 (2): 196.

- Küçük, O. ve Ecer, F. (2007) “Bulanık TOPSIS Kullanılarak Tedarikçilerin Değerlendirilmesi ve Erzurum’da Bir Uygulama”, Atatürk Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Erzurum, 3(1): 49-50.
- Okumuş, A. ve Yaşın, B. (2007) “Yapı Market Müşterilerinin Hizmet Kalitesi Değerlendirmelerine Göre Pazar Bölümlerinin İncelenmesi” Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 28: 88-89.
- Önay, O. ve Çetin, E. (2012) “Turistik Yerlerin Popülaritesinin Belirlenmesi: İstanbul Örneği”, İ.Ü. İşletme Fakültesi, İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetimi Dergisi, Haziran, 23, (72): 90-109.
- Önel, F. (2014) “Kuruluş Yeri Seçiminin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Uygulanması”, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Denizli, 33-35.
- Özcan, M. (2012) “AHP ve TOPSIS Yöntemlerinin Personel Seçimi Sürecindeki Etkinliğinin Karşılaştırılması: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama”, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 95.
- Saaty, T. L. (1980) “The Analytic Hierarchy Process”, New York: Mc: Graw-Hill, 843.
- Serçeoğlu, N. (2013) “Konaklama İşletmelerinde Çalışan İş Görenlerin Kişilik Özelliklerinin Hizmet Verme Yatkınlığı Üzerindeki Etkisi”, Journal of Yaşar University, 8(31): 5255.
- Şişman, B. ve Doğan, M. (2016) “Türk Bankalarının Finansal Performanslarının Bulanık AHP ve Bulanık MOORA Yöntemleri İle Değerlendirilmesi” Yönetim ve Ekonomi, Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23(2): 353-371.
- Uygurtürk, H. (2015) “Bankaların İnternet Şubelerinin Bulanık MOORA Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Yönetim İktisadi ve İşletme Dergisi, 11(25): 120-122.
- Vatansever, K. ve Uluköy, M. (2013) “Kurumsal Kaynak Planlaması Sistemlerinin Bulanık AHP ve Bulanık MOORA Yöntemleriyle Seçimi: Üretim Sektöründe Bir Uygulama”, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Manisa, 11(2): 277-285.
- Yıldırım, B. ve Önay, O. (2014) “Bulut Teknolojisi Firmalarının Bulanık AHP-MOORA Yöntemi Kullanılarak Sıralanması”, İstanbul Management Journal, 24(75): 59-81.
- Yıldırım, B. F. ve Önder, E. (2015) “Operasyonel, Yönetimsel ve Stratejik Problemlerimin Çözümünde, Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri”, Dora Yayıncılık, 2. Baskı, 23-248.

**ÇEVRESEL KUZNETS HİPOTEZİ BAĞLAMINDA TURİZM VE ÇEVRE İLİŞKİSİ: MINT
ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

İlyas OKUMUŞ*

ÖZET

Bu çalışmada, MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) ülkelerinde turizm ile çevre arasındaki ilişkiyi ÇKE hipotezi bağlamında incelemek için 1995-2013 yıllarını kapsayan dönem için kişi başı CO₂ emisyonu, kişi başı reel turizm geliri, kişi başı reel turizm gelirin karesi, kişi başı enerji tüketimi, ticari serbestleşme ve kentleşme değişkenleri arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu ilişkiyi tespit etmek için Pedroni (1999) eşbütünleşme testi ve FMOLS katsayı tahmincisi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, karbon dioksit emisyonu ile bağımsız değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermiştir. MINT ülkelerinde turizm geliri, enerji tüketimi ve kentleşmedeki artış CO₂ emisyonu miktarını artırmaktadır. Ayrıca ilgili katsayılar incelendiğinde turizm geliri ile karbondioksit emisyonu arasında ters-U şeklinde bir ilişki olduğu görülmektedir. Son olarak, ticari serbestleşme ile çevre kirliliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Çevre, MINT ülkeleri, Çevresel Kuznets Eğrisi.

Jel Kodları: O44, Q01, Z32.

**THE RELATIONSHIP BETWEEN TOURISM AND ENVIRONMENT IN THE CONTEXT
OF ENVIRONMENTAL KUZNETS CURVE HYPOTHESIS: THE CASE OF MINT
COUNTRIES**

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the relationship between CO₂ emissions, real tourism income per capita, the square of the real tourism income per capita, energy consumption, trade liberalization and urbanization in MINT (Mexico, Indonesia, Nigeria and Turkey) for the periods of 1995-2013 in the context of EKC hypothesis. Pedroni (1999) cointegration and FMOLS coefficient estimator tests were used to determine this relationship. The results of the analysis revealed that there is a long-run relationship between carbon dioxide emissions and independent variables. In MINT countries, tourism income, energy consumption and urbanization increase the amount of CO₂ emissions. In addition, there is an inverted U-shaped relationship between tourism development and environmental pollution.

* Dr. Öğr. Üyesi, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, ilyasokumus@mku.edu.tr. ORCID NO: 0000-0003-2225-4215

Keywords: *Tourism, Environment, MINT Countries, EKC Hypothesis, Panel Data Analysis.*

Jel Codes: *O44, Q01, Z32.*

1.GİRİŞ

Çevre kalitesinin küresel çapta bozulması, kamuoyunda çevresel konularla ilgili endişelerin artmasına ve çevresel bozulmaların nedenlerinin araştırılması ve anlaşılması konusunda çaba gösterilmesine neden olmuştur. Ekonomik büyümenin çevresel etkileri son yıllarda iktisatçıların en çok tartıştığı konulardan biridir. Özellikle ekonomik büyüme ile çevre arasındaki bağlantı, son on yılda (yani 1990'lı yıllar) çok tartışmaya neden olmuş ve son dönemde kirlilik-gelir büyümesi ilişkisine ilişkin literatürde önemli bir artış olmuştur (Dinda, 2004:432). Bu çalışmaların ortak noktası, ekonomik büyümenin erken safhalarında çevresel kalitenin bozulduğu ve ekonominin gelişmesinin ardından sonraki aşamalarda iyileşme gösterdiği iddialarıdır. Başka bir deyişle, erken dönemde çevresel baskılar gelirden daha hızlı artarken, gelişim evresi ve yüksek gelir düzeyinde ise GSYH büyümesine nispeten çevresel baskılarda bir azalma gözlemlenmektedir. Gelir değişimi ve çevre kalitesi arasındaki bu sistematik ilişki, Çevresel Kuznets Eğrisi olarak adlandırılmıştır. Bu ters-U ilişkisi ismini, gelir eşitsizliği ile ekonomik kalkınma arasında benzer bir ilişki olduğunu öne süren Kuznets'in (1955) eserinden almaktadır. İlk ampirik ÇKE çalışmaları; Grossman ve Krueger (1991), Shafik ve Bandyopadhyay (1992), Panayotou (1993) ve Selden Song (1994) tarafından yapılan çalışmalardır. Daha sonra ilgili literatürde bu çalışmaları takiben çok sayıda çalışma yayınlanmıştır.

Ekonomi ile çevre arasındaki ilişkiyi sektörel olarak ele almak, çevre kirliliğini önleyici tedbirler açısından önemlidir. Turizm, dünyadaki en hızlı büyüyen sektörlerden biri olarak kabul edilir. Turizm sektörü, ekonomik büyümeye (Kim vd., 2006; Jalil vd., 2013; Chou, 2013), dış ticarete (Fisher, 2004 ve Santana-Gallego vd., 2011) ve yatırımlara (Tang vd., 2007 ve Gholipour ve Al-mulali, 2014) katkısı açısından ekonomik kalkınmanın önemli kaynaklarından biri olarak kabul edilmektedir. Ancak, herhangi bir diğer sektör gibi, turizm de çevresel bozulmanın kaynağı olabilir. Turizm sektörü, hem ekonomiye hem de diğer sektörlerle katkısından dolayı çevreye etkilerinin incelenmesi gereken sektörlerin başında gelmektedir. Turizm sektöründeki gelişmelerle birlikte enerji talebinde, kentleşmede, altyapı çalışmalarında ve taşımada artışlar olmaktadır. Bu faaliyetler çevre üzerinde ciddi baskılara sebep olabilmektedir. Bu yüzden turizm ile çevre arasındaki ilişkinin incelenmesi politika yapıları ve araştırmacılar için önem arz etmektedir.

Bu sebeplerden dolayı, bu çalışmada MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) ülkelerinde turizm ile çevre arasındaki ilişkiyi ÇKE hipotezi bağlamında incelemek için 1995-2013 yıllarını kapsayan dönem için kişi başı CO2 emisyonu, kişi başı reel turizm geliri, kişi başı reel turizm

gelirinin karesi, kişi başı enerji tüketimi, ticari serbestleşme ve kentleşme değişkenleri arasındaki ilişkinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmanın takip eden kısımları şu şekildedir; ikinci bölümde ÇKE hipotezinin geçerliliğini test eden çalışmalara ve bu çalışmalarda elde edilen bulgulara yer verilmiş daha sonra çalışmada kullanılan veriler, faydalanılan yöntemler ve ampirik model hakkında bilgiler verilmiştir. Dördüncü bölümde analizler sonucunda elde edilen ampirik bulgulara yer verilirken, son olarak ulaşılan sonuçlar dahilinde çeşitli politik önerilerde bulunulmuştur.

2.LİTERATÜR TARAMASI

Turizmin gelişmesi ile çevre arasındaki ilişki, çevre korumaya yönelik çok sayıda bilimsel yazının ve politik çıkarımın sürdürülebilir turizm politikası ajandasında görünür hale geldiği bir dönem olan 2000'li yılların başında bir ivme kazanmıştır. Kuznets (1955) çalışmalarından esinlenerek ortaya çıkarılan ÇKE hipotezi, son yıllarda yaşanan küresel çevre problemleriyle birlikte en çok araştırılan konulardan biri haline gelmiştir. Grossman ve Krueger (1991) tarafından ilk kez test edilen hipotez hakkında Stern (2004), Coondoo ve Dinda (2002), Dinda (2004), Luzzati ve Orsini (2009), Halıcıoğlu (2009), Acaravcı ve Öztürk (2010), Tiba ve Omri (2017) ve Shahbaz ve Sinha (2018) çalışmaları geniş bir literatür bilgisi sağlamaktadır.

Son yıllarda turizmin gelişmesi ve çevre kalitesi ilişkisini araştıran çalışmaların sayısı artmaktadır. Katircioğlu (2014) çalışmasında CO2 emisyonu, ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve uluslararası turist sayısı ilişkisini Singapur için 1971-2010 yıllarını kapsayan dönem için ÇKE hipotezi çerçevesinde analiz edilmektedir. Analiz sonuçları ÇKE hipotezinin varlığını doğrulamış ve turizmdeki gelişmelerin CO2 emisyonunu azaltıcı bir etkisi olduğunu göstermiştir. de Vita vd. (2015) çalışmasında Türkiye için 1960-2009 yıllarını kapsayan dönem için CO2 emisyonu, ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve turizmin gelişmesi ilişkisi ÇKE hipotezi kapsamında analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, ÇKE hipotezinin geçerli ve turizmin çevre kirliliğini artırıcı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Zaman vd. (2016) çalışmasında CO2 emisyonu, ekonomik büyüme, enerji tüketimi, turizmin gelişmesi, yurtiçi yatırımlar ve sağlık harcamaları ilişkisini 2005-2013 yılları arasında Doğu Asya-Pasifik, AB ve yüksek gelirli OECD ülkeleri ve OECD'ye üye olmayan ülkeler için ÇKE hipotezi kapsamında test edilmiş ve ÇKE hipotezinin geçerliliği doğrulanırken, turizmin çevresel bozulmayı artırıcı bir etkisinin olduğu gözlemlenmiştir.

Öztürk vd. (2016) GMM testini kullanarak ekolojik ayak izi, turizmden elde edilen milli gelir, enerji tüketimi, ticari serbestleşme ve kentleşme ilişkisini 4 farklı gelir grubundaki 144 ülke için 1988-2008 yıllarını kapsayan dönem için incelemektedir. Analiz sonuçları yalnızca üst orta gelirli ve yüksek gelirli ülke gruplarında ÇKE hipotezinin varlığını göstermektedir. Paramati vd. (2017) çalışmasında

CO2 emisyonu, ekonomik büyüme ve turizm ilişkisi 26 gelişmiş ve 18 gelişmekte olan ülke grupları için 1995-2012 yıllarını kapsayan dönem için araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, her iki ülke grubunda da turizmin çevresel bozulmayı artırıcı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Doğan vd. (2017) çalışmasında OECD ülkeleri için 1995-2010 yıllarını kapsayan dönemde ekonomik büyümenin, enerji tüketiminin, turizmin gelişmesinin ve ticari serbestleşmenin CO2 emisyonu üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. OECD ülkelerinde ekonomik büyüme ile CO2 emisyonu arasında U şeklinde bir ilişki ve turizmin çevresel bozulmayı artırdığı tespit edilmiştir.

Turizmdeki gelişmelerin çevre kirliliğine etkisini inceleyen çalışmaların sonuçları incelendiğinde genellikle çevre kirliliğini artırıcı bir etkisinin olduğunu söyleyebiliriz.

3.MODEL, VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmanın birincil ve öncelikli hedefi, MINT ülkelerinde turizmin gelişmesinin CO2 emisyonuna etkisinin tahmin edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda literatürde sıkça kullanılan geleneksel ÇKE hipotezi modelinin Öztürk vd. (2015) çalışmasındaki formu kullanılmıştır.

$$CO_{2it} = \Psi_0 + \Psi_1 E_{it} + \Psi_2 GDPT_{it} + \Psi_3 GDPT_{it}^2 + \Psi_4 TR_{it} + \Psi_5 URB_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

şeklinde oluşturulmuştur. (1) numaralı denklemde CO_2 karbon dioksit emisyonunu (kişi başı metrik ton), E enerji tüketimini (kişi başı petrol eşdeğeri kg), $GDPT$ turizm sektöründen elde edilen kişi başı reel gayri safi yurt içi hâsılayı (2010 yılı sabit fiyatlarıyla US\$), $GDPT^2$ turizm sektöründen elde edilen kişi başı reel gayri safi yurt içi hâsılanın karesini (GSYH) (2010 yılı sabit fiyatlarıyla US\$), TR dışa açıklık endeksini (ihracat ve ithalatın gayrisafi yurtiçi hâsıla içindeki payı) ve URB kentleşmeyi (kent nüfusunun toplam nüfus içindeki payı) ifade etmektedir. Tüm değişkenler logaritmik forma dönüştürülmüştür.

Çalışmada kullanılan veriler yıllık bazlı olup, 1995-2013 yıllarını kapsamaktadır. $GDPT$ verisi hariç tüm veriler Dünya Bankası World Development Indicators veri tabanından elde edilmiştir. $GDPT$ verisi World Travel and Tourism Council veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada konu olan ülkeler MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) ülkeleridir.

Analiz sonuçlarının güvenilirliği açısından, kullanılan serilerin birim köke sahip olup olmadıklarını tespit etmek çok önemlidir. Bu yüzden ilk olarak çalışmaya konu olan değişkenlere Levin vd. (2002) ve Im vd. (2003) tarafından geliştirilen birim kök testleri uygulanmıştır. Daha sonra seriler arasında uzun dönemli ilişkinin tespiti amacıyla Pedroni (1999) eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Son olarak Panel FMOLS katsayı tahmincisi kullanılarak katsayı değerleri hesaplanmıştır.

4. ANALİZ SONUÇLARI

MINT ülkeleri için turizmin gelişmesi ile çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi inceleyen bu çalışmada ampirik analiz 3 aşamadan oluşmaktadır. Öncelikle serilerin durağan olup olmadıkları birim kök testleri analiz edilmiş ve sonrasında uzun dönemli ilişkinin varlığını tespit etmek için panel eşbütünleşme testinden faydalanmıştır. Son olarak, serilerin uzun dönem katsayılarını hesaplamak için katsayı tahmincisi testinden yararlanmıştır.

Birim kök testleri, güvenilir katsayılar ile regresyonun tahmin edilmesi için en önemli testlerden biridir. Birim kök testleri sahte regresyon sonuçlarından kaçınmak için de kullanılır. Değişkenlerin durağanlık özelliklerinin belirlenmesi için 2 birim kök testi uygulanmıştır. Bunlar literatürde çok sık kullanılan LLC ve IPS birim kök testleridir. MINT ülkeleri için panel birim kök testleri sonuçları Tablo 1'de verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, CO_2 ve E serilerine sabitli ve sabitli ve trendli olarak bakıldığında her iki test sonucuna göre düzeyde birim köke sahip olduğu görülmektedir. $GDPT$ serisi LLC testine göre sabitte düzeyde durağan iken, diğer test sonuçlarına göre düzeyde durağan değildir. LLC ve IPS testleri sabitli sonuçlarına göre TR ve URB serileri düzeyde durağan değildir. Fark alma işlemi sonrası tüm değişkenlerin hem LLC hem de IPS testine göre $I(1)$ düzeyinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1. Panel Birim Kök Testleri Sonuçları

	LLC		IPS	
	Trendsiz	Trendli	Trendsiz	Trendli
CO_2	-1.824 (0.034)	-1.038 (0.149)	-0.372 (0.354)	-0.473 (0.317)
E	-1.174 (0.120)	-1.088 (0.138)	0.682 (0.736)	-0.557 (0.288)
$GDPT$	-2.567 (0.000)	-6.610 (0.999)	-0.331 (0.370)	5.171 (0.999)
TR	-0.956 (0.169)	-4.019 (0.000)	-0.134 (0.446)	-2.301 (0.010)
URB	-8.019 (0.999)	-3.023 (0.009)	0.393 (0.652)	-2.622 (0.004)
ΔCO_2	-6.756 (0.000)	-6.064 (0.000)	-5.582 (0.000)	-4.700 (0.000)
ΔE	-5.585 (0.000)	-3.877 (0.000)	-5.738 (0.000)	-4.557 (0.000)
$\Delta GDPT$	-13.849 (0.000)	-5.331 (0.000)	-13.307 (0.000)	-13.576 (0.000)
ΔTR	-8.049 (0.000)	-6.305 (0.000)	-7.715(0.000)	-5.972 (0.000)
ΔURB	-5.769 (0.000)	-13.289 (0.000)	-5.839 (0.000)	5.158 (0.000)

Δ : Serilerin birinci farkını ifade etmektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir. LLC Testi hesaplanırken Newey-West bant genişliği seçimi ile birlikte Bartlett kernel yöntemi kullanılmıştır. Maksimum gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 2. Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

	Trendsiz		Trendli	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
Panel v-istatistiği	-0.125	0.549	-1.690	0.954
Panel rho-istatistiği	2.399	0.991	4.110	0.999
Panel PP-istatistiği	-6.140	0.000	-6.383	0.000
Panel ADF-istatistiği	-7.246	0.000	-9.536	0.000
Grup rho- istatistiği	4.011	0.999	5.527	0.999
Grup PP-istatistiği	-10.455	0.000	-11.004	0.000
Grup ADF-istatistiği	-8.301	0.000	-9.020	0.000

Çalışmada Pedroni (1999) tarafından geliştirilen Panel eşbütünleşme testi, dört farklı ülke grubu için modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız tüm değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmek için kullanılmıştır. Pedroni tarafından geliştirilen bu testte eşbütünleşme ilişkisinin varlığını sınamak için yedi farklı test istatistiği kullanılmıştır. Test sonucunda dördü kesit-içi (within-dimension), diğerleri kesitler-arası (between-dimension) olmak üzere yedi test istatistiği yer almaktadır. Pedroni eşbütünleşme testi sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır. Panel v, Grup rho ve Panel rho istatistikleri eşbütünleşme ilişkisinin varlığını reddetse de, Panel PP, Panel ADF, Grup PP ve Grup ADF test istatistikleri gelişmiş ülke grubu için modeldeki tüm değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

Tablo 3. Panel FMOLS Testi Sonuçları

Panel FMOLS					
	<i>E</i>	<i>GDPT</i>	<i>GDPT</i> ²	<i>TR</i>	<i>URB</i>
PANEL	1.38***	1.16*	-0.12*	0.20	0.94**
	(2.82)	(1.68)	(-1.79)	(1.32)	(2.01)

*** %1, ** %5 ve * %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler t istatistiğidir.

Eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edildikten sonra eşbütünleşme vektörü katsayılarını belirlemek amacıyla Pedroni (2001) tarafından geliştirilen Panel FMOLS yöntemi kullanılmaktadır.

Panel veri analizlerinde Standart Havuzlanmış En Küçük Kareler yöntemi, seri korelasyon sorununa yol açabilmektedir. FMOLS yöntemi ile seri korelasyon sorunu yok edilmekte ve daha sapmasız tahminlere ulaşılabilmektedir (Dökmen ve Aysu, 2010:3034). Tablo 3'te MINT ülkeleri için panel FMOLS testi sonuçları verilmiştir. Test sonuçlarına göre, enerji tüketimindeki bir artış CO₂ emisyonunu artırmaktadır. Turizmden elde edilen GSYH'nin katsayısı pozitif ve % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlı iken, turizmden elde edilen GSYH'nin karesinin katsayısı negatif işaretli ve % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu durum turizmin gelişmesi ile çevresel bozulma arasında ters-U şeklinde bir ilişkiyi göstermektedir. Ayrıca, kentleşmenin CO₂ emisyonunu artıran bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 3'e bakıldığında, ticari serbestleşmenin katsayısının pozitif ama istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5.SONUÇ

Bu çalışmada, enerji tüketiminin, turizmden elde edilen GSYH'nin, turizmden elde edilen GSYH'nin karesinin, ticari serbestleşmenin ve kentleşmenin CO₂ emisyonu üzerindeki etkisi MINT ülkeleri için 1995-2013 yıllarını kapsayan dönem için ÇKE hipotezi kapsamında analiz edilmiştir. Analizde, LLC ve IPS birim kök testlerinden, Pedroni (1999) eşbütünleşme ve Pedroni (2000) tarafından geliştirilen panel FMOLS katsayı tahmincisi testlerinden faydalanılmıştır. Analiz sonuçları MINT ülkelerinde turizm gelirleri ile CO₂ emisyonu arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin varlığını doğrulamaktadır. Yani, bu ülke grubunda ÇKE hipotezi geçerlidir. Enerji tüketimi ile kentleşmenin çevresel bozulmayı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak, ticari serbestleşmenin karbondioksit emisyonuna etkisine bakıldığında istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir.

Bu bulgular doğrultusunda hükümetlerin daha az karbon emisyonuna yol açan ve daha çevre dostu enerji türü olarak kabul edilen yenilenebilir enerji kaynaklarının ülkelerin toplam enerji portföyleri içerisindeki payını arttırmaya yönelik politikaları uygulamaları gerekmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler grubunda bulunan bu ülke grubunda hızlı kentleşme süreci yaşanmaktadır. Bu ülkelerin sürdürülebilir ve çevre dostu kentleşme politikaları izlemeleri karbondioksit emisyonunu kontrol açısından önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A. Ve Öztürk, İ. (2010) "On the Relationship between Energy Consumption, CO₂ Emissions and Economic Growth in Europe", *Energy*, 35(12): 5412-5420.
- Chou, M. C. (2013) "Does Tourism Development Promote Economic Growth in Transition Countries? A Panel Data Analysis", *Economic Modelling*, 33: 226-232.

- Coondoo, D. Ve Dinda, S. (2002) “Causality between Income and Emissions: A Country Group-Specific Econometric Analysis”, *Ecological Economics*, 40: 351-67.
- De Vita, G., Katircioglu, S., Altinay, L., Fethi, S., & Mercan, M. (2015) “Revisiting the Environmental Kuznets Curve Hypothesis in A Tourism Development Context”, *Environmental Science and Pollution Research*, 22(21): 16652-16663.
- Dinda, S. (2004) “Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. *Ecological Economics*, 49(4): 431-455.
- Dogan, E., Seker, F., & Bulbul, S. (2017) “Investigating the Impacts of Energy Consumption, Real GDP, Tourism And Trade on CO2 Emissions by Accounting for Cross-Sectional Dependence: A Panel Study of OECD Countries”, *Current Issues in Tourism*, 20(16): 1701-1719.
- Fereidouni, H. G., & Al-Mulali, U. (2014) “The Interaction between Tourism and FDI in Real Estate in OECD Countries”. *Current Issues in Tourism*, 17(2): 105-113.
- Fischer, C. (2004) “The Influence of Immigration and International Tourism on the Demand for Imported Food Products”, *Acta Agric. Scand., Sect. C, Food Economics*, 1(1): 21-33.
- Grossman, G. M. Ve Krueger, A. B. (1991) “Environmental Impacts of A North American Free Trade Agreement (No. W3914)”, National Bureau of Economic Research.
- Halicioğlu, F. (2009) “An Econometric Study of CO₂ Emissions, Energy Consumption, Income and Foreign Trade in Turkey”, *Energy Policy*, 37: 1156-64.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003) “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, *Journal of Econometrics*, 115(1): 53-74.
- Jalil, A., Mahmood, T., & Idrees, M. (2013) “Tourism–Growth Nexus in Pakistan: Evidence from ARDL Bounds Tests”, *Economic Modelling*, 35: 185-191.
- Katircioglu, S. T. (2014) “Testing The Tourism-Induced EKC Hypothesis: The Case of Singapore”, *Economic Modelling*, 41: 383-391.
- Kim, H., Borges, M. C., & Chon, J. (2006) “Impacts of Environmental Values on Tourism Motivation: The Case Of FICA, Brazil”, *Tourism Management*, 27(5): 957-967.
- Levin, A., Lin, C. F., & Chu, C. S. J. (2002) “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, 108(1): 1-24.
- Luzzati, T. Ve Orsini, M. (2009) “Investigating The Energy-Environmental Kuznets Curve”. *Energy*, 34(3): 291-300.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ozturk, I., Al-Mulali, U., & Saboori, B. (2016) “Investigating The Environmental Kuznets Curve Hypothesis: The Role of Tourism and Ecological Footprint”, *Environmental Science and Pollution Research*, 23(2): 1916-1928.
- Panayotou, T. (1993) “Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development (No. 992927783402676)”, International Labour Organization.
- Paramati, S. R., Alam, M. S., & Chen, C. F. (2017) “The Effects of Tourism on Economic Growth and CO2 Emissions: A Comparison between Developed and Developing Economies. *Journal Of Travel Research*, 56(6): 712-724.
- Pedroni, P. (1999) “Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1): 653-670.
- Pedroni, P. (2001) “Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels”, in *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels*, 93-130. Emerald Group Publishing Limited.
- Santana-Gallego, M., Ledesma-Rodríguez, F., & Pérez-Rodríguez, J. V. (2011) “Tourism and Trade in OECD Countries A Dynamic Heterogeneous Panel Data Analysis”, *Empirical Economics*, 41(2): 533.
- Selden, T. M. & Song, D. (1994) “Environmental Quality and Development: Is There A Kuznets Curve for Air Pollution Emissions?”, *Journal of Environmental Economics and Management*, 27(2): 147-162.
- Shafik, N. & Bandyopadhyay, S. (1992) “Economic Growth and Environmental Quality: Time Series and Cross-Country”, *Evidence*, 904. World Bank Publications.
- Shahbaz, M., & Sinha, A. (2018) “Environmental Kuznets Curve for CO2 Emission”, *A Literature Survey*.
- Tang, S., Selvanathan, E. A., & Selvanathan, S. (2007) “The Relationship between Foreign Direct Investment and Tourism: Empirical Evidence from China”, *Tourism Economics*, 13(1): 25-39.
- Tiba, S., & Omri, A. (2017) “Literature Survey on the Relationships between Energy, Environment and Economic Growth”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 69: 1129-1146.
- Zaman, K., Shahbaz, M., Loganathan, N., & Raza, S. A. (2016) “Tourism Development, Energy Consumption and Environmental Kuznets Curve: Trivariate Analysis in The Panel of Developed and Developing Countries”, *Tourism Management*, 54: 275-283.

**DETERMINANTS OF FINANCIAL STRESS IN EMERGING MARKET ECONOMIES: A
SPATIAL ECONOMETRIC ANALYSIS**

Begüm YURTERİ KÖSEDAĞLI*
A. Özlem ÖNDER**

ABSTRACT

This study aims to analyze the determinants of financial stress and to show the linkages between 16 selected emerging market economies in the period 1996-2016. The 2007 Global Financial Crisis shows that any local financial/ economic turmoil can have negative effects on other economies through different channels. For this reason, using spatial econometric methods is crucial while focusing on financial stress interaction between economies.

According to the estimation results, current account balance/ GDP, economic growth and uncertainty/risk in international markets are the most important determinants of financial stress. It is also observed that there is a strong interaction of financial stress between emerging market economies. While geographical distance has been the most important channel of interaction among countries, financial and commercial links have also played an important role in the transmission of financial stress among emerging market economies for the period considered.

Keywords: *Emerging Market Economies, Financial Crisis, Financial Stress Index, Spatial Econometrics, Financial Contagion.*

Jel Codes: *C21,C23,G01.*

* Res. Assist. Dr., Ege University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, begum.yurteri@ege.edu.tr

** Prof. Dr., Ege University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, ozlem.onder@ege.edu.tr

**YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNDE FİNANSAL STRESİN BELİRLEYİCİLERİ:
MEKÂNSAL EKONOMETRİK ANALİZ**

ÖZET

Bu çalışma, seçilen 16 yükselen piyasa ekonomisi için 1996-2016 yılları arasında finansal stresin belirleyicilerini ve bu ülkeler arasındaki bağlantıların araştırılmasını amaçlamaktadır. 2007 yılında ABD’de ortaya çıkan Küresel Finansal Kriz, herhangi bir yerel finansal/ekonomik buhranın farklı kanallar aracılığıyla diğer ekonomiler üzerinde de negatif etkileri olabileceğini göstermektedir. Bu sebeple, ülkeler arasında finansal stres açısından etkileşime odaklanırken, mekânsal ekonometri yönteminin kullanılması önem taşımaktadır.

Tahminleme sonuçlarına göre; cari denge/GSYH, ekonomik büyüme ve uluslararası piyasalardaki belirsizlik finansal stresin en önemli belirleyicileri olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca, finansal stres söz konusu olduğunda, yükselen piyasa ekonomileri arasında güçlü bir etkileşim olduğu görülmüştür. Ülkeler arasındaki etkileşimin en önemli kanalı coğrafi yakınlık olarak öne çıkmakla birlikte, finansal ve ticari bağlantıların da analiz döneminde yükselen piyasa ekonomileri arasında finansal stresin bulaşıcılığında rol oynadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Yükselen Piyasa Ekonomileri, Finansal Kriz, Finansal Stres Endeksi, Mekânsal Ekonometri, Finansal Bulaşıcılık.*

Jel Kodları: C21,C23,G01.

1.INTRODUCTION

The crises occurred in emerging market economies (EMEs) in the last 30 years has not only increased the awareness on the multidirectional interaction between financial and real sector indicators but has also revealed the necessity of considering the dynamics of financial market for policy making. On the other hand, the turbulences of subprime credit and mortgage markets due to the deregulation in the US banking sector and the lack of control in derivative markets in the summer of 2007 have evolved into a Global Financial Crisis (GFC) by late 2008 (Bartram and Bodnar, 2009). The GFC, named as the most severe and complicated crisis since the Great Depression in 1929, has rapidly affected almost every country although it originally started in USA. This phenomenon shows that financial imbalances may cause economic crises/ recessions and also any domestic financial/economic turbulence may have adverse effects on other economies through different channels. Globalization and financial integration have also promoted the importance of commercial and financial links, as well as geographical proximity.

The increasing economic importance of EMEs in global markets as well as their increasing economic integration with developed countries and with each other highlights their crucial role in an era where local financial problems may rapidly spread to international markets. This study aims to analyze the determinants of financial stress and to show the linkages between 16 selected emerging market economies in the period 1996-2016. For this aim, firstly a financial stress index is calculated for each EME using several indicators for different markets where this index is used as a dependent variable to investigate the determinants of financial stress in a spatial panel data framework.

2.LITERATURE REVIEW

There area limited number of studies in the literature investigating the determinants of financial stress. Villar- Frexedas and Yvaya (2005) is the first paper to analyze the financial contagion using spatial econometric methods and important in the context of analyzing the different channels of contagion. Based on the significance of Moran's I statistics, a positive spatial autocorrelation is found between the 28 selected countries during Asian financial crisis.

Using panel data analysis; Balakrishnan, Danninger, Elekdağ and Tytell (2011) and Park and Mercado Jr. (2014) investigated the determinants of financial stress using financial stress indices. Both studies found that besides domestic and global macroeconomic indicators, the financial stress of neighbour countries has an important positive effect on the financial stress level of a selected country.

On the other hand; Jing, Elhorst, Jacobs and de Haan (2017) investigated the determinants of the financial turbulence in the banking sector considering interdependence (interaction occurring both during crisis and non-crisis periods) and spillover effects (interaction occurring only during crisis periods) for 40 countries. The financial turbulence is proxied by the ratio of non-performing loans to total loans in the banking sector and they used three different weight matrices (trade, financial and geographical distance) in Spatial Durbin Model to consider interaction effects between countries. According to the estimation results, besides the decreasing effect of GDP growth and inflation on financial turbulence, there is a spatial interdependence between countries when considering the geographical distance and trade linkages while no interdependence effect was detected for financial linkages during the analysis period.

At this point, Jing et al. (2017) is the only study that considers spatial linkages when investigating the determinants of financial stress. Although the banking sector is an important sub-sector of the financial sector, recent developments and regulations (Basel accords) in the banking sector have limited its openness to stress so we think it's important to consider the whole financial sector rather than focusing on a single element. Hence to the best of our knowledge there is no study that takes into

consideration the interaction between EMEs on financial stress in the context of neighbourhood relations.

3.DATA AND METHODOLOGY

3.1. Econometric Model

Baltagi (2011) indicates that panel data analysis is important for controlling the heterogeneity between economic units. Hence, panel data is used to account for interaction between countries as it contains both the cross-section and time-series properties of the data. However, the classical linear model assumes that the observations are independent from each other. This causes the classical linear model estimators to be inconsistent and biased in case of a spatial dependence. To overcome this problem, there are many possible specifications that could be adopted to control for spatial dependence between economic units. In this study, we use Spatial Autoregressive Model (SAR), which is also known as the spatial lag model (Le Sage and Pace, 2009, 32).

The SAR model takes the form

$$y_{it} = \alpha_i + \rho \sum_{j=1}^N w_{ij} y_{jt} + x_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

where “ y_{it} ” is the dependent variable of country i at time t ($i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$); “ α_i ” is country-specific effect; “ ρ ” is the spatial autoregressive coefficient; “ w_{ij} ” is the degree of neighbourhood between the countries i and j ; “ x_{it} ” ($1 \times k$) is the explanatory variable vector; “ ε_{it} ” is error terms ($\sim$ i.i.d). At this point, $\sum_{j=1}^N w_{ij} y_{jt}$ denotes the spatial lagged dependent variable reflecting the interdependence of country i with the dependent variable of country j .

The crucial point here is the construction of the weight matrix (W) to determine the structure of dependence among countries. The most popular approach to construct the weight matrix is based on geographical distance assuming that closely located units have stronger interaction. In this study, we use this approach by calculating the Oklid distances between capitals. The data on latitudes and longitudes are taken from CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales).

Considering that globalization and financial liberalization have also promoted the importance of economic distance, we also use two different weight matrices based on financial and trade linkages.

The elements of financial linkages matrix is constructed as used in Dell’Erba, Baldacci and Poghosyan (2013) and calculated as follows:

$$w_{ijt} = \frac{assets_{ijt} + liabilities_{ijt}}{\sum_{k=1}^N assets_{ikt} + \sum_{k=1}^N liabilities_{ikt}} \quad (2)$$

In equation (2), the financial distance between countries i and j is calculated as the ratio of bilateral assets and liabilities of country j in country i to total assets and liabilities in country i at time t . The data on assets and liabilities are taken from IMF (Coordinated Portfolio Investment Survey).

The elements of trade linkages matrix is constructed as used in Asgharian, Hess and Liu (2013) and calculated as follows:

$$W_{ijt} = \frac{export_{ijt} + import_{ijt}}{\sum_{k=1}^N export_{ikt} + \sum_{k=1}^N import_{ikt}} \quad (3)$$

In equation (3), the trade distance between countries i and j is calculated as the ratio of bilateral export and imports of country j from/in country i to total exports and imports from/in country i at time t . The data on exports and imports are taken from IMF (Direction of Trade Statistics).

3.2. Data

The dataset includes quarterly data for 16 EMEs from 1996Q2 to 2016Q2. First of all, a financial stress index (FSE) is calculated for each country by aggregating five indicators using variance equal weighting. The FSE is calculated on monthly basis and converted to quarterly data by taking arithmetic average. Table 1 shows the indicators used for financial stress index construction.

Table 1. Indicators Used for FSE Construction

Indicators	Data Source	Data Range
Banking Sector Beta	Thomson Reuters Datastream	06/1996 – 04/2016
Stock Market Volatility		
Stock Market Returns (*-1)		
Exchange Market Pressure Index	Bloomberg	
Sovereign Risk (EMBI+)	JP Morgan	

Banking sector beta is the risk measure used in Capital Asset Pricing Model and measures the stress in the banking sector comparing the volatility of returns on bank shares and the overall index. Time-varying volatility of stock returns is calculated using a GARCH (1,1) process. The stock market returns are used as in Cardarelli, Elekdag and Lall (2011) and Park and Mercado Jr. (2014) where month-on month stock returns were multiplied by -1 as the decreases in equity market returns signifies an increasing stress for equity market. The exchange market pressure index (EMPI) is as used in

Balakrishnan et al. (2011) and Park and Mercado Jr. (2014). EMPI captures the depreciation of local currency with respect to U.S. dollar and the reduction in international reserves (excluding gold). Sovereign risk is defined as sovereign debt spreads (bond yield minus the ten-year US Treasury yield) by using EMBI+ spreads. The indicators are standardized by subtracting the sample mean and divided by standard error before aggregation by variance equal weighting. It is seen that the indices calculated are successful at tracking the financial stress periods in selected EMEs.

At the second step, the FSE is treated as a dependent variable to investigate the determinants of financial stress using explanatory variables chosen by following the literature. Besides the domestic control variables which are GDP growth (Jing et al., 2017), inflation (Jing et al., 2017), current account balance /GDP (Park and Mercado Jr., 2014; Balakrishnan et al., 2011), public debt/ GDP; VIX (volatility index) is used as an international variable. Table 2 shows the variables, their definition and data sources with the expected signs on financial stress.

Table 2. Variables, Definition and Data Sources

Variable	Expected Sign	Description	Data Source
ENF	+	Year on year percentage change in Consumer Price Index (CPI)	Thomson Reuters DataStream
CAB	-	Net current account as of GDP (%)	
GDPG	-	Year on year GDP growth (not seasonally adjusted) (%)	Thomson Reuters DataStream, IFS (IMF), Bloomberg
VIX	+	CBOE Volatility Index derived from 30-day expected volatility of S&P 500 call and put options	Thomson Reuters DataStream
GOVDEBT	+	Gross public debt as of GDP (%)	Thomson Reuters DataStream

4. ESTIMATION RESULTS

It is important to note that all domestic macroeconomic variables are used with their one lagged values to avoid a possible endogeneity. Table 3 shows the results based on geographical distance. Firstly, Model 1 is estimated as a benchmark model without spatial effects and the LM and robust LM tests

show the validity of SAR model. Comparing Model 1 and Model 2, we can say that, the coefficients of Model 1 are biased and overestimated.

Table 3.Results Based on Geographical Distance

Dependent Variable: FSE	Fixed Effects-OLS (1)	Fixed Effects SAR(2)	Direct Effect (2a)	Indirect Effect (2b)
ENF (-1)	-0.02 (-0.83)	-0.003* (-1.87)	-0.004* (-1.92)	-0.007* (-1.89)
CAB (-1)	-0.029*** (-4.56)	-0.019*** (-3.81)	-0.021*** (-3.80)	-0.038*** (-3.51)
GDPG (-1)	-0.029*** (-4.78)	-0.018*** (-3.72)	-0.02*** (-3.77)	-0.036*** (-3.59)
VIX	0.031*** (-10.44)	0.01*** (-4.00)	0.011*** (-3.91)	0.019*** (-4.03)
GOVDEBT (-1)	0.002 (-0.92)	0.001 (-1.02)	0.002 (-1.04)	0.003 (-1.03)
ρ or λ		0.676*** (-28.36)		
R ²	0.12	0.46		
LogL		-1270.7		
LM-Lag:	1025.58***			
LM-Error:	993.89***			
Robust LM-Lag:	31.79***			

Robust LM-Error:	0.1		

Note: The ***, **, and * represent significance at the 1%, 5%, and 10% levels. t- values are in parenthesis.

Model 2 shows that; inflation, current account balance/GDP and economic growth have a negative effect on financial stress, while uncertainty/risk in international markets has a positive effect on financial stress. According to the results, government debt/GDP has no significant effect on financial stress for the analysis period. The spatial autoregressive coefficient (0.676) indicates a strong interaction of financial stress between EMEs. It is also important to note that the coefficients of Model 2 don't reflect the marginal effects. For this reason, it is crucial to interpret the direct and indirect effects given in Model 2a and 2b, respectively. Although the effect of each explanatory variable for both direct and indirect effects is in the same direction, it is seen that the effect of indirect effects are bigger than direct effects. This result implies that the total change in the macroeconomic variables in neighbour countries have a bigger impact on a specific EME than the change in its own macroeconomic variables.

Table4. Results Based on Different Weight Matrices

N*T=16*81	Weight Matrix:			Weight Matrix:			Weight Matrix:		
	Geographical Distance			Financial Distance			Trade Distance		
Dependent Variable: FSE	Fixed Effects SAR	Direct Effect	Indirect Effect	Fixed Effects SAR	Direct Effect	Indirect Effect	Fixed Effects SAR	Direct Effect	Indirect Effect
ENF (-1)	-0.003* (-1.87)	-0.004* (-1.92)	-0.007* (-1.89)	-0.002 (-1.18)	-0.003 (-1.22)	-0.003 (-1.21)	-0.004* (-1.94)	-0.004* (-2.03)	-0.005* (-1.99)
CAB (-1)	-0.019*** (-3.81)	-0.021*** (-3.80)	-0.038*** (-3.51)	-0.022*** (-4.20)	-0.024*** (-4.10)	-0.029*** (-3.75)	-0.022*** (-3.95)	-0.023*** (-4.09)	-0.029*** (-3.75)
GDPG (-1)	-0.018*** (-3.72)	-0.02*** (-3.77)	-0.036*** (-3.59)	-0.021*** (-4.16)	-0.023*** (-4.07)	-0.028*** (-3.80)	-0.022*** (-4.06)	-0.023*** (-4.06)	-0.029*** (-3.88)
VIX	0.01*** (-4.00)	0.011*** (-3.91)	0.019*** (-4.03)	0.012*** (-4.85)	0.013*** (-4.89)	0.016*** (-4.97)	0.012*** (-4.52)	0.013*** (-4.68)	0.016*** (-4.77)
GOVDEBT (-1)	0.001 (-1.02)	0.002 (-1.04)	0.003 (-1.03)	0.001 (-0.81)	0.001 (-0.83)	0.002 (-0.83)	0.001 (-0.75)	0.001 (-0.75)	0.001 (-0.74)
ρ	0.676*** (-28.36)			0.584*** (-24.91)			0.58*** (-23.89)		
R ²	0.46			0.41			0.39		
LogL	-1270.7			-1316.5			-1243.2		

Note: The ***, **, and * represent significance at the 1%, 5%, and 10% levels. t values are in parenthesis. Six months average values of portfolio investments between December, 2001 – June, 2016 are used for financial weights. Due to the unavailability of Taiwan's trade data, 15 countries are used in the analysis where the trade matrix is constructed using yearly averages from 1996 to 2015.

The estimation results based on trade and financial linkages are also given in Table 4. The results are robust to different weight matrices. Considering the financial and trade linkages, the government debt has no significant effect on financial stress while current account balance/ GDP and economic growth have a negative effect contrary to the positive effect of international risk. The only difference between the two models is the significant negative effect of inflation considering the trade linkages. The strong interaction between EMEs is valid for all weight matrices but is highest when geographical distances are considered.

5. CONCLUSION

This study aims to analyze the determinants of financial stress considering the interaction between emerging market economies. In a spatial econometric analysis framework, three different weight matrices (geographical, trade and financial linkages) are used to capture the transmission of financial stress among EMEs. The estimation results show that current account balance, economic growth and uncertainty/risk in international markets are the most important determinants of financial stress. It is also seen that there's a strong interaction of financial stress between EMEs which implies that financial stress in EMEs affects each other. It is also found that besides geographical linkage, financial and trade linkages are also important channels of transmission of financial stress. Hence the policymakers in EMEs should always consider the financial stress of other countries besides local macroeconomic variables and should closely watch the indicators of financial stress in other countries.

REFERENCES

- Asgharian, H., Hess, W. and Liu, L. (2013) "A Spatial Analysis of International Stock Market Linkages", *Journal of Banking and Finance*, 37: 4738-4754.
- Balakrishnan, R., Danninger, S., Elekdağ, S. and Tytell, I. (2011) "The Transmission of Financial Stress from Advanced to Emerging Economies", *Emerging Markets Finance & Trade*, 47(2): 40-68.
- Baltagi, B. (2011) "Spatial Panels" in A. Ullah, & D. Giles "Handbook of Empirical Economics and Finance", Boca Raton: US: CRC Press Taylor & Francis Group.
- Bartram, S. M. and Bodnar, G. M. (2009) "No Place to Hide: The Global Crisis in Equity Markets in 2008/2009". *Journal of International Money and Finance*, 28: 1246-1292.
- Cardarelli, R., Elekdağ, S. and Lall, S. (2011) "Financial Stress and Economic Contractions", *Journal of Financial Stability*, 7: 78-97.
- Dell'Erba, S., Baldacci, E. and Poghosyan, T. (2013) "Spatial Spillovers in Emerging Market Spreads", *Empirical Economics*, 45: 735-756.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Jing, Z., Elhorst, J., Jacobs, J. and de Haan, J. (2017) "The Propagation of Financial Turbulence: Interdependence, Spillovers, and Direct and Indirect Effects", *Empirical Economics*, 1-24.
- Le Sage, J. and Pace, R. (2009) "Introduction to Spatial Econometrics", Taylor & Francis Group, LLC.
- Park, C.-Y. and Mercado Jr., R. V. (2014) "Determinants of Financial Stress in Emerging Market Economies", *Journal of Banking & Finance*, 45: 199-224.
- Villar Frexedas, O. and Yvaya, E. (2005) "Financial Contagion between Economies: An Exploratory Spatial Analysis", *Estudios de Economía Aplicada*, 23(1): 151-165.

**DIŞ TİCARETTE KORUMACI EĞİLİMLER GERİ Mİ DÖNÜYOR? ETKEN KORUMA
ORANI PERSPEKTİFİNDEN BİR ANALİZ**

Doç. Dr. Ahmet AYDIN*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'yi odak noktasında tutarak, ABD'nin ithal ettiği çeliğe %25, alüminyuma %10 ek gümrük vergisi getirmesi, ancak bunu yaparken bazı ülkeleri istisna tutması ile gerilen ticari ilişkilerin, Çin, Türkiye ve diğer küresel güçler bağlamında değerlendirilmesidir. Başkan Trump'ın daha saydam kabul edilen Gümrük vergilerini bir araç olarak kullanması, bilhassa vergi uygulanan ülkeler ve WTO bakımından, tarife dışı araçlara göre, daha tercih edilir bir politikadır, kötünün iyisi olarak görülmektedir. Bu kapsamda, Etken Koruma Oranı perspektifinden konu değerlendirilmiş ve anılan karar veya benzer olası ek gümrük vergi artışlarının ABD'ye sanıldığı kadar koruma sağlayamayabileceği hatta ABD'li üretici ve tüketiciler için olumsuz sonuçlar doğurabileceği anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Dış Ticarete Korumacılık, Etken Koruma, Gümrük Tarifesi, Türkiye, ABD.*

JEL Kodları: F10, F13, F14.

**IS PROTECTIONISM IN FOREIGN TRADE COMING BACK? AN ANALYSIS FROM THE
PERSPECTIVE OF EFFECTIVE PROTECTION RATES**

ABSTRACT

The purpose of this study is to evaluate, US imposed to an additional tariff rate to her aluminum (10%) and steel (25%) imports but doing so she kept except some countries in trade with US that in the context of China,Turkey etc. other global powers but keeping Turkey in focus. President Trump's use of the more transparent Customs tariffs as a tool is seen as a good policy for the tax-exempt countries and the WTO, especially for non-tariff instruments, a more favorable policy. In this context, the issue has been assessed from the perspective of the Effective Protection Rate, and it has been understood that the

* Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Merkez Kampüs, Bandırma, Balıkesir, Türkiye, aaydin@bandirma.edu.tr

proposed decision or similar additional customs duty increases may not provide as much protection as the US is expected, and may even have negative consequences for US producers and consumers.

Keywords: *Protectionism in Foreign Trade, Effective Protection, Tariff Rate, Turkey, US.*

JEL Codes: *F10, F13, F14.*

1. GİRİŞ

ABD'nin 2. Dünya Savaşından sonra perçinlenen dünya üzerindeki rehber rolü, 2008 Küresel Finans Krizi ve sonrası dönemde ciddi düşüşe geçmiş, eş zamanlı olarak Rusya ve Çin'in Dünya üzerindeki ekonomik ve siyasi etkinliğinin artması ve yıldızlarının parlamaya başlamasıyla ilginç bir hal almıştır. Obama döneminin smooth yani yumuşak ve diyaloga dayalı politikaları Trump ile birlikte yerini daha şahin politikalara bırakmıştır. Başkan Trump geldiği günden itibaren kendisinden önce uygulanan politikaların başarısızlığına vurgu yaparken, ABD, anayasal kurumların ve devlet politikasının kişilere bağlı olmadığı bir ülke olarak tanımlanıyordu. Trump öncelikle bunu değiştirip kırdı. “Ben benden öncekilere benzemem” diyerek farklılığını ortaya koydu. Sonrası da kimi zaman yargı marifetiyle engellense de hala atılımlar şeklinde devam ediyor.

Ancak bu politikalar, zaman zaman dünya genelinde ses getirirken ABD'nin yalnız kaldığı da sıklıkla görülmeye başlanmıştır. Örn: taraf ülkelerinin ve müttefiklerinin itirazına rağmen İran Anlaşmasından tek taraflı çekilme kararı, Trans Pasifik Ortaklığından ABD'nin çıkarına olmadığı gerekçesiyle çekilme kararı, BM'de yapılan oylamada dünya ülkelerinin kahr ekseriyeti aksi görüş bildirmesine rağmen yalnız kalmayı göze alarak Kudüs'ü İsrail'in başkenti olarak tanınması ve büyükelçiliğini taşıması vb.

Trump döneminde ABD'nin ne yapacağı belli olmayan bir ülke çizgisine gelmesi (aslında kendisi açısından sorun yok ama, dünya ülkeleri böyle görüyor) ancak hala da Dünya'nın ekonomik-siyasi ve askeri açıdan en güçlü ülkelerinden birisi belki de birincisi olması, aldığı kararların kaçınılmaz olarak dünyada yankı bulmasına ve reaksiyonla karşılaşmasına yol açıyor. İşte Türkiye'ye ve diğer bazı ülkelere ithalatta ek vergi uygulaması da bu kapsamda önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Ancak bu konulara geçmeden önce birkaç tespit yapmakta fayda vardır:

1. Dünya eski dünya değil: Anlaşmalar/entegrasyonlar öylesine ileri seviyede ki artık geriye dönüş her zamankinden zor.

2. Her adım bir karşı adımla karşılaşacak. Çünkü dünya ekonomisinde zaman içinde ABD ile diğer ülkeler arasındaki fark azaldı. Hatta bazı ülkelerin yakın zamanda ABD'nin lider-rehber ülke rolünü alacakları tahmin ediliyor (Hindistan, Çin vb.).

3. ABD'li şirketler geri dönüşü çok zor şekilde tüm dünyada yatırımlara ve ortaklıklara sahip. Bunların iptali yadadeniden düzenlenmesibüyük maliyetlere yol açabilir.

4. Akla ABD yeni bir krizin yaklaştığını öngördüğünden acaba kendisini koruyacak tedbirlere mi yöneldi diye düşünmek hiç de mantıksız değil.

5. Trump, Amerikan halkına zarar verecek hiçbir şeyi imzalamayacağım diyerek zaten nasyonalist bir politika, Amerikan çıkarlarını diğer her şeyin üstünde tutan bir politika izleyeceğini her defasında söylüyor (kişisel sosyal medya hesabı kanalıyla!).

6. Ancak artık karşısında eskisinden daha güçlü devletler var. Çin tek başına ABD'yi Küresel Finans Krizi sırasında daha zor duruma düşürme şansiyakalamışken, kendi çıkarlarını da düşünerek bunu yapmamış bir ülke. Her zaman rakip gibi görünselerde birbirleriyle trilyonlarca dolarlık ekonomik ilişki içindeler. Bu durumu daha da ilginç kılıyor.

7. Rusya, ABD başkanlık seçimlerinden beri adı Trump ile birlikte anılan bir ülke. ABD her defasında Rusya'ya gözdağı verecek eylemlerde bulunurken, arka planda işbirliği yapıyor ya da yapmak zorunda kalıyor. Suriye bunun bir örneği. Atılan adımlar satranç tahtasını akla getirirken, bunun nereye varacağını kestirmek de güçleşiyor. Basına yansıyan haberlerde, Rus ve Amerikan güçlerinin çatışmasına ramak kaldığını okuyoruz. Durum gerçekten böyle mi? İngiltere büyükelçilik krizi? Diplomatların karşılıklı sınırışı edilişi...Nato ve Rusya arasındaki gerilim. Rusyanın askeri gücünü gösterdiği örneklerin artması... Avrupa Birliği'nin Ukrayna krizinden ötürü Rusya'ya uyguladığı ekonomik yaptırımların artarak sürmesi...Bunlar ticaret savaşlarının başlangıcı için gerekli siyasi diyalogun azalmasının bir anlamda göstergesi. Zira tarih siyasi gerginliklerin yakın zamanda ekonomik gerginliklere ve askeri gerginliğe dönüşmesinin örnekleriyle doludur. Ancak burada daha da ilginç olan ABD'nin ilk ateşi açması ile başlayan ve arkasından müttefiklerin misillemesiyle devam eden müttefikler arası ticari yaptırımlardır (www1). Müttefikler bir yandan rakip Çin ve Rusya'ya diğer yandan da ABD'ye ticari kısıtlama getirmek gibi bir ikilemle başbaşalar.

Şu halde artan siyasi polemiklerin askeri risklerle desteklendiği ve yakın zamanda ekonomik çıkarlara zarar veren eylemlere dönüşeceği bugün de gözleniyor. Trump in politikalarını bu gözle değeriendirince bir mantığa oturduğunu anlıyoruz. Ama soru şu? Karşılığı nasıl ve ne olacak.

Dünya Ticaret Örgütü kuruluşundan bu tarafa ticaretin serbestleştirilmesi için çaba sarfederken, haksız rekabetle karşılaşan ülkelere telafi edici finansman imkanı tanımaktadır. Bu kapsamda, ABD'nin ek vergi kararlarının, şikayetçi ülkeler için, WTO Anlaşmazlığın Halli Mekanizması noktasında nasıl ele alınacağı merakla beklenmektedir. Sorun aslında, sadece ekonomik değildir. Trump ile birlikte değişen politikaların siyasi, askeri ve ekonomik boyutlarının birlikte değeriendirilmesi gerekmektedir. Çalışma bu açıdan uluslararası iktisat teorisi ve politikası bağlamında getirilen ek vergileri ve korumacı yaklaşımları değeriendirirken, korumacı eğilimlerin tıpkı iki dünya savaşı arası dönemde olduğu gibi

geri dönüp dönemeyeceğini, ABD'nin kararıyla başlaması muhtemel tarife/ticaret savaşları beklentilerini ele almayı hedeflemiştir.

Bu kapsamda çalışmanın amacı; Türkiye'yi odak noktasında tutarak, ABD'nin ithal ettiği çeliğe %25, alüminyuma %10 ek gümrük vergisi getirmesi, ancak bunu yaparken bazı ülkeleri istisna tutması ile gerilen ticari ilişkilerin, Türkiye ve diğer ülkeler bağlamında değerlendirilmesidir.

2. MEVCUT DURUM: DIŞ TİCARETTE KORUMACI EĞİLİMLER VE ABD

ABD'nin 45. başkanı D. Trump, 20 Ocak 2017'de Başkanlığı devralmıştır. Daha seçim kampanyasının başından itibaren sıradışı vaat ve sözleriyle dikkatleri çekmiştir tabi bir de ses getiren sosyal medya mesajlarıyla... Sıradışı ve dikkat çekici ifadeleri, ekonomik kararlarında da görülmektedir.

8 Mart 2018'de AB, Çin ve Türkiye gibi pek çok ülkeden ithal ettiği bazı mallara ve mal gruplarına ek gümrük vergisi uygulayacağını açıklaması buna bir örnektir. Bu kapsamda ***Türkiye'yi de ilgilendiren önemli kararı, Kanada, Brezilya ve Meksika hariç olmak üzere; ABD'nin diğer tüm ülkelerden (100'e yakın) ithal ettiği çeliğe %25, alüminyuma %10 ek gümrük vergisi getirmesi*** (bu bildiri sunulduktan sonra, tam metin düzenlemeleri yapılırken, Türkiye özelinde bu vergiler ABD tarafından tek yanlı olarak ikiye katlanmıştır!).

2018 yılı başından itibaren ABD, Çin'e yönelik güneş panelleri ve çamaşır makineleri üzerine ek tarife uygulamaya başladı. Çin'de yanıt olarak anti-dumping soruşturması başlattı. 8 Mart 2018'de ABD bu kez çelik ve alüminyum üzerine ek tarife getirdi ki Çin de bu kez 128 ABD malına yönelik 3 milyar Dolar değerinde tarife uygulamaya başladı (Li, Zhang ve Hart, 2018).

Beyaz Saray'da Amerikalı çelik ve alüminyum işçileri eşliğinde konuşan Başkan Trump, bu sektörlerde ABD'ye düşük maliyetli mal satan devletleri damping yapmakla suçlamıştır. Trump yönetimi ayrıca, getireceği ek gümrük vergilerinden etkilenecek devletlerin, ABD'li üreticilere zarar vermeyecek şekilde bireysel olarak Washington yönetimi ile müzakere edebileceklerini de bildirmiştir (www2). Bu ifade aslında, ABD'nin ülkeleri kendileriyle konuşmaya, pazarlık etmeye zorladığı, daha iyi koşullarda ve lehine olacak kararları empoze etmeye çalıştığı anlamına gelmektedir.

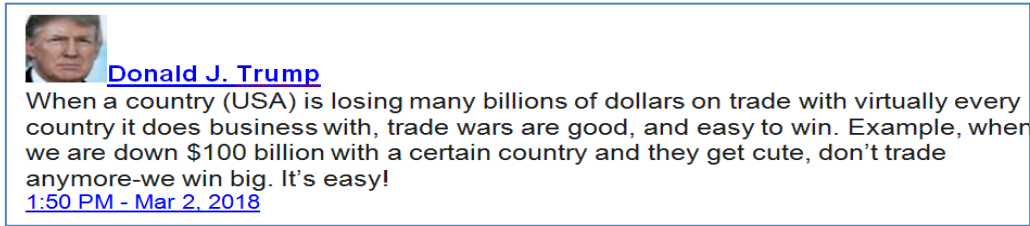
Elbette, Başkan Trump'ın daha saydam kabul edilen Gümrük vergilerini bir araç olarak kullanması, bilhassa vergi uygulanan ülkeler ve WTO bakımından, tarife dışı araçlara göre, daha tercih edilir bir politikadır**. Ancak bu politika, sonuçları itibarıyla Dünyada bir dizi etkiye de yol açmış ve

** Elbette, ithal mllara uygulanan tarifelerdeki artışın üretimi teşvik edici etkisi yanında, yurtiçi refahı kısıtlayıcı etkisini de unutmamak gerekir. Endonezya'da ithalata uygulanan koruma önlemlerinin yükseltilmesi ve diğer kısıtlayıcı tedbirler nedeniyle 2008 yılında yaşam maliyetinin %2.5, 2015 yılında ise %7.6 arttığı tespit edilmiştir (Marks, 2017: 333).

açmaktadır. Zira görünür şekilde olan tarifeleri yükseltmesi, bir anlamda açıkça meydan okuma anlamı taşımaktadır.

Durumdan etkilenen ülkeler ve elbette Türkiye, ek gümrük vergisine eşdeğer tutarda ABD'den ithal ettikleri bazı ürünlere ek gümrük vergisi getirerek misilleme yaptı. Bunun adı ticaret savaşlarıdır (tarife savaşları). Bizzat Trump aşağıdaki sosyal medya mesajında görüldüğü gibi bu ifadeyi kullanmakta sakınca görmemektedir:

Resim 1. Başkan Trump'ın Sosyal Medya Mesajı, 2 Mart 2018



Kaynak: www3 (2018)

Dünya aslında bu deneyimi daha önce iki dünya savaşı arası dönemde yaşamıştır. Bu dönemde Birinci Dünya Savaşını takiben yıkılan Altın Standardı'nın yerine yeni bir sistem konulamamış, ülkeler ticari ilişkilerini ikili anlaşmalarla yürütmek zorunda kalmıştır. Bu da ödeme sistemleri ve bürokratik işleyiş açısından zorlu bir dönem yaşanmasına neden olmuştur. Her bir ülkenin ikili ticaret anlaşmasıyla dış ticaret yapması ve üstelik tarife savaşlarının sıklıkla görülmesiyle dünya ticaret hacmi çok düşük miktarlara ve tutarlara gerilemişti. Şimdi sorulan soru tarife savaşlarının geri dönüp dönmediğidir. Aslında günümüzde gümrük tarifleri en saydam Uluslararası Ticaret Politikası araçlarından birisidir (Seyidoğlu, 2009: 185). Dünyada bugün yaygınlıkla kullanılan araçlar görünmeyen engellerdir. Trump'ın bu yolu tercih etmesi aslında bir bakıma olumludur ancak, diğer ülkelerin vereceği tepkiler arttıkça, yeni tarife savaşları Dünya ticaretini olumsuz etkileyecektir. ABD lideri Trump'ın Çin'e karşı verilen 375 milyar dolar ticaret açığını kapatmak için Mart 2018'de ek gümrük vergisi getireceğini ilan etmesiyle başlayan ticaret savaşı, tarafların sert uygulamalarına sahne olmuştur^{***}. Avrupa Birliği, Kanada, Meksika ve Brezilya çelik ve alüminyum üzerine getirilecek ek vergiyle ilgili karara karara sert tepki göstererek, vergi artırımına karşı kendi önlemlerini alacaklarını açıklamıştı. Son üçü daha sonra muaf tutuldu.

^{***} Çin, ABD'nin, değeri yaklaşık 50 milyar doları bulan bin 300 Çin menşeli ürüne yüzde 25 vergi uygulamasına ilişkin, önce ABD'den ithal edilen 3 milyar dolar tutarındaki 128 ürüne yüzde 15 ila yüzde 25, daha sonra da 50 milyar dolar tutarında ürüne yüzde 25 vergi getirileceğini duyurmuştur. ABD, Çin'in savunma, havacılık ve imalat sanayini hedef alırken, Çin ise et, elektrikli araçlar, kimyasallar, otomotiv, hava araçları ve soya fasulyesi gibi 106 ürüne vergi uygulamıştır.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

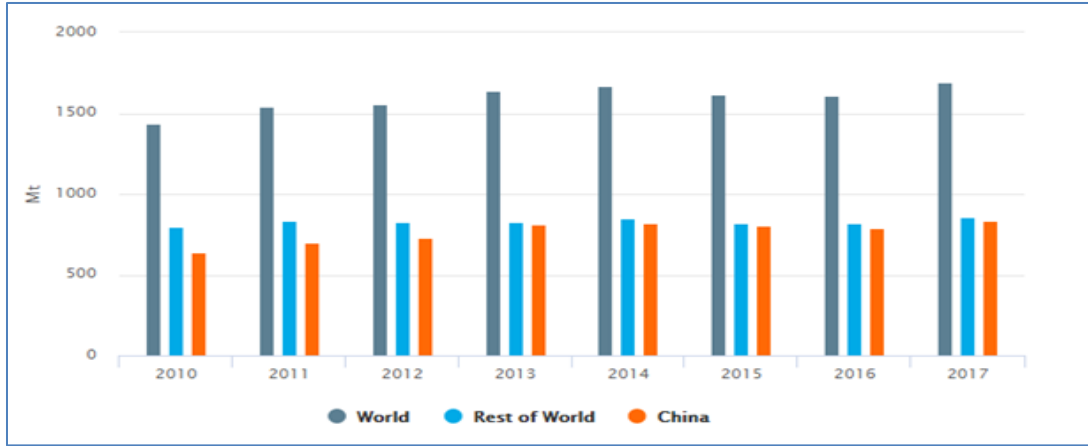
Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, ABD'nin ithal çelik ve alüminyuma ek vergi uygulaması kararının uluslararası hukuka aykırı olduğunu, İsveç'in Avrupa Birliği ve Ticaret Bakanı Ann Lind de, "İsveç, ABD'ye, yılda 4 milyar dolar çelik ihracat ediyor. ABD'nin aldığı en kötü karar" (www4) derken, Avrupa Birliği Komisyonu Başkanı Jean-Claude Junckerde vergilerin Avrupa'da binlerce kişinin istihdamını riske atabileceğini ifade etmişlerdir. Juncker "*Endüstrimiz haksız önlemlerle zarar görürken boş boş oturamayız, Avrupa Birliği çıkarlarını korumak üzere sert ve gerektiği gibi bir cevap verecektir*" derken, Almanya Çelik Endüstrisi Federasyonu Başkanı Stahl; ABD'nin bu adımla Dünya Ticaret Örgütü kurallarını çiğnediğini ve kararın Alman çelik endüstrisini etkileyeceğini belirtmiştir (www5).

Mayıs 2018'de Çin ve ABD heyetleri arasında yapılan görüşmelerde, bazı sorunların aşıldığı ve ticaret savaşından uzak duracak şekilde yumuşama sinyalleri de gelir gibi olmuş, ancak zaman içinde restleşme artarak devam etmiştir.

ABD Ticaret Bakanlığı'nın 25 Haziran 2018 tarihli raporuna göre; ABD'nin toplam çelik ithalatı Nisan 2018'de 3.1 milyar \$ (3.4 milyon metrik ton) olurken, Mayıs 2018'de ise; 2.7 milyar \$ (2.6 milyon metrik ton) olmuştur. Mayıs 2018'de; kütük ve levha çelik ithalatı azalırken, tel çubuk, kalaysız çelik ve çelik çubuk gruplarında artış gözlenmiştir. Kore ve Rusya'dan yapılan ithalat önemli ölçüde düşerken, Japonya, Ukrayna ve Hollanda'dan yapılan ithalat artış göstermiştir. 2018 yılının ilk dört ayında; toplamda İthalatın enfazla artış gösterdiği ülkeler Kanada ve Kore olurken, en fazla düşüş Türkiye'den yapılan ithalatta gözlenmiştir (www6).

Dünya Çelik Birliği (2018)'ne göre, 2017 yılında dünya ham çelik üretimi 1.7 milyar tona ulaşmıştır ki bu değer 2016 yılına göre % 5.3 artışı yansıtmaktadır. Aşağıdaki Grafik 1'de dikkati çeken Çin'in tek başına neredeyse dünyanın geri kalanına eşit miktarda çelik üretmesi ve bu eğilimin 2013 yılından itibaren hızlandığıdır (2017'de %49,2 paya sahip). ABD'nin dünya ham çelik üretimindeki payının 2017 yılında %4,8 olduğu düşünülürse, aslında Başkan Trump'ın Çin'e yönelik kararı biraz anlam kazanmaktadır(Çin, ABD'den 10 kat fazla üretim yapmaktadır).

Grafik 1. Dünya Ham Çelik Üretimi (2010-2017)



Kaynak: Worldsteel Association (2018), <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2018/World-crude-steel-output-increases-by-5.3--in-2017.html>.

Ancak Türkiye'ye yönelik karar, Çin'deki gibi bir durum olmadığından (Türkiye'nin dünya ham çelik üretimindeki payı 2017 yılında %2,2' dir), Trump'ın kararının daha ziyade ikili veya Ortadoğu'daki anlaşmazlıklar temeline dayandığını düşündürmektedir. Ekonomik güç açık şekilde politik hedeflere ulaşmak için kullanılmaktadır. Ekonomik yaptırımlar da aslında bir tür ticaret kısıtlamasıdır ve ABD'nin aslında geçmişte ve bugün sıklıkla, bazen zımni bazen de açıkça kullandığı bir argümandır: Rusya, Irak, İran, Güney Afrika, Küba, Kuzey Kore vb. (Gerber, 2017: 152-153). 2018 yılında Trump, izlediği politikalara destek vermeyen pek çok ülkeye (Pakistan vb.) yaptığı askeri ve ekonomik yardımlarda kısıntıya gitmiş, eşzamanlı olarak pek çok ülkeye uyguladığı kısıtlama ve yaptırımları da ağırlaştırmaya başlamıştır.

Altta yer alan Grafik 2, ABD'nin net bir çelik ithalatçısı olduğunu ortaya koymaktadır.

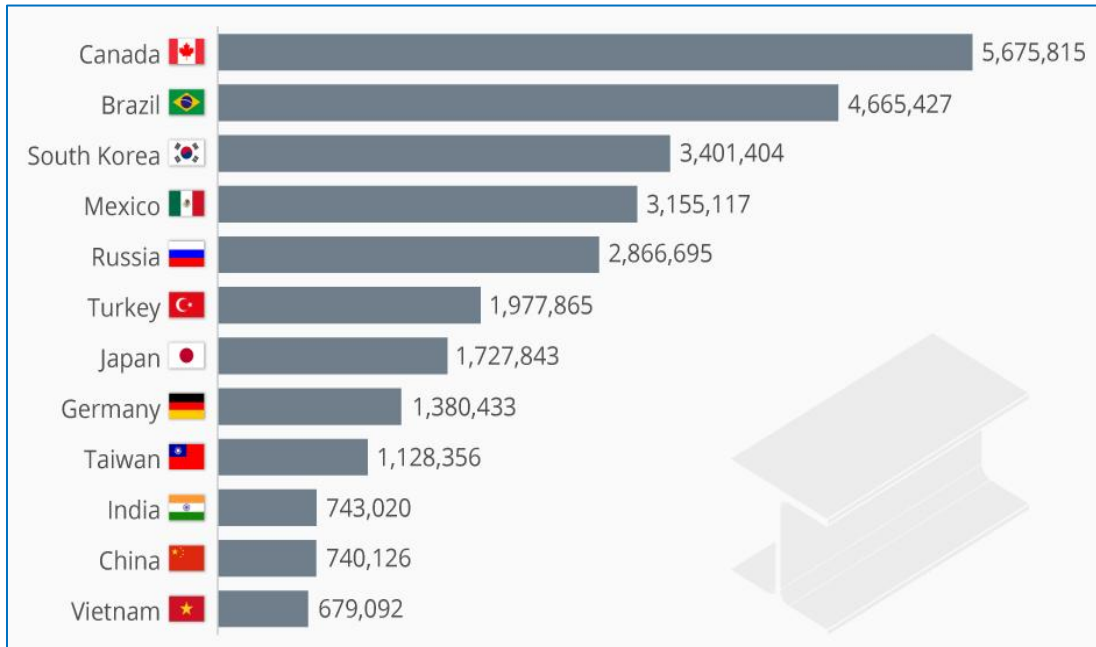
Grafik 2. Çeyrek dönemler itibariyle ABD'nin Çelik Ürünleri Dış Ticareti (2005-2018)



Kaynak: Global Steel Trade Monitor: Steel Imports Report: United States, www8.

Grafik 3’de ABD’nin 2017 yılı itibariyle çelik ithal ettiği ülkeler görülmektedir. Kanada, Brezilya ve Güney Kore, 2017 yılında ilk üç sırayı paylaşırken, Güney Kore’de ek vergiye maruz kalmıştır. Kanada yaklaşık 6 milyon ton ile birinci, Brezilya 4,6 milyon ton ile ikinci sıradadır. Türkiye 1,9 milyon ton ile 6. Sırada bulunmaktadır.

Grafik 3. ABD’nin Çelik İthal Ettiği Ülkeler (2017, ton)



Kaynak: Armstrong (2018), www9.

Grafik4 ise, Trump’ın ilk 100 gününde hisseleri en çok değer yitiren endüstrileri görülmektedir. ABD Çelik Birliğinin en çok değer kaybeden endüstri olması son derece dikkat çekicidir.

Grafik 4. Trump'ın İlk 100 gününde Temel Endüstrilerdeki Gelişmeler



Kaynak: Grahn(2018), www10

ABD’de, birçok büyük çelik ve alüminyum üreticisi tarife artışından memnun olurken, Amerikan Demir ve Çelik Enstitüsü; Trump'a "çelik krizini ele aldığı" için teşekkür etmiş, ve ikinci en büyük Amerikan alüminyum üreticisi olan Century Alüminyum, tedbirlerin iç yatırımların artmasında teşvik edici olduğunu belirtmiştir (James McBride, 2018). Elbette yatırımların artıp artmayacağını zaman gösterecektir. Ancak, çelik ve alüminyum üreticileri durumdan memnun olsa da, alttaki analiz diğer üretici ve tüketiciler bakımından durumun pek de öyle olmadığını ortaya koymaktadır. Eğer ABD çelik yatırımlarında beklenen artış olmazsa fiyat yükselişi tüm ekonomiyi etkileyecek şekilde üretici ve tüketicilere zarar verebilecektir.

ABD Enerji Bakanlığı, 2008 finansal krizinde dibe vuran çelik endüstrisinin toparlanmakta olduğunu belirtirken, ABD hâlâ 2000'lerin başındaki çelik üretim miktarının gerisindedir. 2000 yılında 112 milyon ton çelik üreten ABD, 2016'da 86,5 milyon ton çelik üretebilmiştir. 2000 yılında 135 bin kişiyi istihdam eden sektörde 2016 yılında yaklaşık 83 bin 600 kişi çalışmıştır.

3. ETKEN KORUMA ORANI PERSPEKTİFİNDEN İTHALATTA ALINAN VERGİLERİN ARTTIRILMASI

Bazı ülkelere karşı etken koruma oranı görüşü; Kanada için Barber (1955) ve ABD için Humphrey (1962) tarafından ortaya konurken, Balassa (1965) tarafından yapılan hesaplamalarla da yöntemsel katkı sağlanmıştır (Corden, 1966: 221).

Esasen çok mallı etken koruma oranı teorisine katkı sağlayanlar arasında; Barber (1955), Balassa (1965), Corden (1969), Anderson ve Naya (1969), Humphrey ve Tsukahara Jr. (1970), Corden (1971), Grubel ve Lloyd (1971), Leith (1971), Mayer (1971), Bhagwati ve Srinivasan (1973), Ethier (1977),

Finger ve Yeats (1976), Tan (1970), Anderson (1998) ve Marks (2017) gibi yazarları sıralamak mümkündür.

Etkin Koruma Oranı; işlenmiş ithal malı üzerindeki nominal tarife oranının yanı sıra, ithal girdiler (ara mallar) üzerindeki tarife oranını da dikkate alarak, yerli mala sağlanan gerçek korumayı gösteren orandır (Leith, 1971; Anderson, 1998: 21). İşlenmiş mal değeri içindeki ithal girdi oranı ne kadar azsa ve ithal girdiler üzerindeki nominal tarife oranı ne kadar düşükse etkin koruma o kadar büyük olur. Girdiler üzerine vergi uygulanması temelde girdi ikamesine yöneliktir.

Seyidoğlu (2009: 170-174)'nın belirttiği üzere; bir mal üzerine belli oranda bir gümrük tarifesi konulunca yurtiçinde o malı üreten endüstrilere aynı oranda bir koruma sağlanmaz. Çünkü yalnızca nihai mallardan değil, ithalata rakip malların üretiminde kullanılan girdiler, yani ara malı ve hammaddelerden de gümrük tarifesi alınabilmektedir. ABD'nin ithal ettiği otomobil (nihai mal) üzerindeki gümrük vergisi oranına "nominal tarife oranı" denir. ABD'li otomobil endüstrisine sağlanan gerçek korumanın ölçüsü olarak, hem nihai mal, hem de onun üretiminde kullanılan girdilerin tarife oranlarını baz almak gerekir. Bu şekilde hesaplanan gerçek koruma oranlarına "etkin koruma oranı" adı verilir.

Buna göre; etkin koruma oranı formülü (Humphrey and Tsukahara Jr., 1970):

$$(V' - V) / V$$

V : malın tarife konulmadan önceki katma değeri,

V' :tarife uygulandıktan sonraki katma değeri simgelemektedir.

Örnek olması açısından Amerikan "otomobil" ve "çelik" endüstrisi ithalata rakip endüstrilerdir. Yani, ABD'de üretilen otomobil ve çelik, dışarıdan yapılan ithalatla rekabet halindedir. Seyidoğlu (2009: 170-174)'nın yaklaşımıyla, kolaylık açısından, araba üretiminde tek bir ithal girdi kullanıldığını, bunun da çelik olduğunu düşünelim. Hiçbir tarifenin bulunmadığı ilk senaryoda; otomobilin birim fiyatı 5000 \$ olsun, Bunun yarısı yani 2500 \$ ithal edilen çeliğe ödensin. O halde bir birim otomobil üreterek yaratılan katma değer 2500 \$ olur (5000 \$-2500 \$=2500 \$). Şimdi, hükümet otomobil ithalatına % 50 gümrük tarifesi uygulasin, çelik eskisi gibi gümrüksüz ithal edilsin. Nihai mal üzerindeki bu vergi, nominal tarifiedir. ABD'de yabancı otomobil fiyatları 7500 \$'a çıkar. Yerli üretilen otomobil fiyatı da aynı düzeye yükselir. Yabancı girdiye yapılan ödeme değişmediğine göre (çelik ithalatına vergi uygulanmıyor) birim otomobil başına yurtiçi katma değer 5000 \$'a yükselir (7500 \$ - 2500 \$). Ama uluslararası fiyatlar açısından yaratılan katma değer yine eskisi gibi 2500 \$'a eşittir. Otomobil üzerine uygulanan % 50 oranındaki tarife, yurtiçi katma değeri -yabancı katma değere oranla %100 oranında korumaktadır:

$$(5000 \$ - 2500 \$) / 2500 \$ = 1 * 100 = \% 100$$

Yani % 50 oranındaki nominal tarifenin yurtiçi otomobil endüstrisine sağladığı etken koruma oranı % 100 olmaktadır. Şimdi otomobile uygulanan % 50 oranındaki gümrük tarifesine ek olarak, hükümetin tek girdi olan çelik ithaline de % 20 oranında ek gümrük tarifesi uyguladığını düşünelim.

Girdiye yapılan ödeme 3000 \$'a çıkar (2500 \$'ın % 20 si 500 \$, 2500 \$ + 500 \$ = 3000 \$ olur). Yurtiçi Katma Değer ise 4500 \$'a düşer (7500 \$ - 3000 \$ = 4500 \$).

Uluslararası fiyatlarla yaratılan katma değer 2500 \$ iken etken koruma oranı yüzde 80'e düşmektedir.

$$(4500 \$ - 2500 \$) / 2500 \$ = 0,8 * 100 = \% 80$$

Girdi yani çelik üzerine uygulanan gümrük tarifesi etken koruma oranını düşürmektedir. Yani etken koruma, nihai mal üzerindeki tarife oranı ile aynı yönde, girdiler üzerindeki tarife oranı ile ters yönde değişmektedir. "Nihai mal üzerindeki tarife oranı sabitken, girdilerin tarife oranları ne ölçüde yükseltirse, bu malın yurtiçi katma değeri o ölçüde düşer". Yani söz konusu malın üretimi korunmamaktadır. Bu durum "negatif etken koruma" olarak bilinmektedir (Grubel and Lloyd, 1971).

ABD'de, ülkeye giren ithal araçların toplam araçlara oranı %45'dir (Pişkin, 2017: 23). Bu husus dikkate alınınca ABD'nin nihai mal üzerine bir ek tarife salmadan girdi olan çelik ve alüminyum üzerine vergi salması negatif etken koruma anlamına gelmektedir. Çelik ekonominin pek çok sektöründe mal üretiminde kullanılan temel bir ara malıdır-girdidir. Dolayısıyla buraya kadar anlattıklarımızı birleştirirsek, çelik ve alüminyum ithalatına uygulanan ek vergi; çelik ve alüminyum girdisini kullanarak üretim yapan endüstrilerdeki etken koruma oranını düşüren ve üreticiyi adeta cezalandıran bir politika anlamına gelmektedir. ABD Başkanı AB'den ithal edilecek otomobillere ek gümrük vergisi uygulanacağını duyursa da, halen böyle bir vergi uygulaması olmadığından, negatif etken koruma olgusu devam etmektedir. Trump mevcut durumda, çelik üzerine her uyguladığı ek vergi ile, ABD'li çelik kullanıcılarına -bilhassa otomobil üreticilerine- ve dolayısıyla tüketicilere zarar vermektedir.

4. TÜRKİYE AÇISINDAN DURUM

İlk olarak ABD'nin Türkiye'den ithal ettiği çelik ve alüminyum üzerine ek gümrük vergisi uygulamasının, diğer pek çok ülkeye de uygulanacak olması (çelik ve alüminyumda 30'un üzerinde ülke söz konusudur, ayrıca Çin vb. ülkelere çelik ve alüminyum dışında 300'den fazla ürüne ek vergi uygulamaktadır), Türkiye' nin ihracatına zarar vermeyeceğini düşündürebilir. Ancak, Türkiye' nin ABD'ye yaptığı çelik ve alüminyum ihracatının azalacağı kesin gibidir. Burada öncelikle eğer Türkiye alternatif pazar bulabilirse -ki bu fiyat avantajının büyük olmasından dolayı çok zor olmayacaktır ama mevcut vergilerin daha fazla artmaması gerekir- geçici olarak sorun çözülmüş olur. Ayrıca bazı çelik

üreticilerimizin halihazırda ABD’de üretim yaptığı dikkate alınınca, ek verilerin olumsuz etkinin biraz azalacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Aslında burada asıl zararı, çeliği daha pahalıya ithal edecek olan ABD’li çelik ithalatçıları yaşayacaktır. ABD’nin geçmiş yıllar verilerine bakıldığında ortalama toplam çelik tüketiminin üçte biri kadar ithalat yaptığı dikkate alınınca, kısa sürede içerisinde kapasite arttırıp gerekli üretimi karşılaması pek mümkün görünmemektedir. Bu noktada ABD’nin geçici olarak kırılğan bir yapıya sahip olduğu söylenebilir.

Gümrük Bakanlığı verilerine göre Türkiye’ nin 2017 yılı toplam demir-çelik ihracatı 8.25 milyar \$ dolayında olup, ABD’ye 1.1 milyar \$ ihracat yapılmıştır.ABD’de çeliğin ton fiyatı 850 \$’a yakınken, Türkiye’den ithal ettiği çelik ürünlerinin ton fiyatı yaklaşık 600 \$ dolayındadır. İlave vergi uygulansa bile ABD’li üreticilerin fiyatının altında kalıyor (www11). Tabi burada görünür-görünmez başka engeller devreye sokulabilir veya TL’nin \$ karşısındaki değerine bağlı olarak fiyat değişimleri olabilir.

Türkiye kamuya yansıyan haberlere göre, ABD’nin 8 Mart 2018’den itibaren çelik ve alüminyuma koyduğu ek vergileri kaldırmaması nedeniyle, 21 Haziran 2018’den itibaren 22 kalem üründe misilleme başlatmıştır. ABD’den ithal edilen ürünler arasında en yüksek ek gümrük vergisi %40 ile viski ve %35 ile otomobillere uygulanmıştır. Türkiye ayrıca Dünya Ticaret Örgütü’ne yaptığı müracaatla 21 Haziran’dan itibaren tedbir kararlarını başlatacağını da bildirmiştir.

Kısaca, evet belki kısa vadede çelik ve alüminyum ihracatında sorun görülebilir ama bu durum - kapasite arttırıp çelik üretimini arttırmadıkları müddetçe- ABD’li çelik kullanıcılarının karşı karşıya kaldıkları sorun yanında oldukça küçük boyuttadır denebilir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

ABD’nin bazı ülkeleri istisna tutarak, ithal ettiği çeliğe %25, alüminyuma %10 ek gümrük vergisi getirmesi, veya benzer olası ek gümrük vergi artışlarının (girdiler üzerine uygulanan), ABD’ye sanıldığı kadar koruma sağlayamayabileceği hatta ABD’li üretici ve tüketiciler için olumsuz sonuçlar doğurduğu ve doğuracağı görülmektedir. Ancak nihai mal olan otomobil vb. ürünler üzerine getirilecek ek gümrük vergileri, ABD’de faaliyet gösteren üreticilere etkin koruma sağlayacaktır. Şu an için böyle bir şey söz konusu olmadığından net olarak, ABD’li üretici ve tüketicilerin aleyhine olduğunu söylenebilir.

Her ne kadar Başkan Trump, konunun ulusal güvenlikle ilgili olduğunu, haksız rekabetle karşı karşıya kaldıklarını iddia etse ve biraz da içerdeki üreticileri daha fazla üretim yapmaya teşvik etmek

istese de, bu durumda dikkat edilmesi gereken gerçekten ABD'nin bir ticaret savaşı başlatmak isteyip istemediğidir.

Bu çalışmanın yazarı, ilk başlarda Başkan Trump'ın böyle bir niyeti olmadığını düşünüyordu. ABD'nin biraz aşınan ama hala varlığını sürdüren bir "Süper Güç" olmasının getirdiği pazarlık avantajını kullanmaya çalıştığı izlenimi verdiğini değerlendirmek mümkündür. Bu noktada ihracatçı ülkelerin ABD pazarından vazgeçip geçemeyecekleri, alternatif pazarlar bulup bulamayacakları, azalan miktarsal ihracata razı olup olmayacakları gibi hususların belirleyici olacağını söylemek mümkündür.

ABD elindeki büyük ekonomik gücü koz olarak kullanıp, çıkarları veya daha doğrusu istediklerinin yapılması noktasında, Türkiye, Çin ve AB dâhil müttefik olsun olmasın her ülkeye karşı açıkça masaya sürmekten çekinmemektedir. Ancak ABD'nin tek taraflı kararlarının elbette kısa veya orta vadede mutlaka bir karşılığı olduğu ve olacağı da aşîkardır. Aslında AB, Çin, Türkiye ve diğer ülkeler itidalli davranarak, misillemelerini ölçülü tutmaya özen göstermektedir. Bu da bir ticaret savaşı başlamasının bu ülkeler nezdinde istenmeyen bir olay olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

Ancak ABD kendi çıkarlarını korumayı, diğer herşeyin önüne koyarak benzer politik yaklaşımlarını sürdürürse, ticaret savaşları kaçınılmazdır. Uzun vadeli ülkelerarası siyasi-askeri-politik ilişkilerin zarar görmemesi mümkün değildir. Trump neredeyse tüm dünyaya açıkça meydan okumaktadır.

Oysa ticaret savaşlarına giren taraflar bakımından, kazananın da kaybettiği bilinmektedir. Dünya ticaret hacminin azalması (www12), istihdamın azalması ve refah kayıpları, ticari ilişkilerdeki gerginliğin doğal bir sonucudur. Bu husus, kapsama giren ve vergiye yada korumacı önlemlere konu olan mallardan başlayarak, diğer emtia ve mal fiyatlarına yansımakta, küresel ticari rekabetin daha da şiddetlenmesine yol açmaktadır.

Bu, daha etkin ve verimli çalışan bir ihracat sektörünü gerekli kılmaktadır. Türkiye bu ortamda belkide yeni nesil ithal ikameci politikalarına hız vermeli, ithalata bağımlılık oranını azaltmayı gündeminden çıkarmamalıdır. Belki de bu dönem bu politika için en uygun dönem olacaktır.

KAYNAKLAR

- Anderson James ve Seiji Naya (1969) "Substitution and Two Concepts of Effective Rate of Protection", The American Economic Review, 59(4): 607-612.
- Anderson, James E. (1998) "Effective Protection Redux, Journal of International Economics", 44: 21-44.
- Balassa, B. (1965) "Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation," Journal of Political Economy, 73(6): 573-594.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Barber. C. L. (1955) "Canadian Tariff Policy," Canadian Journal of Economic and Political Science, 21: 513-530.
- Bhagwati, J.N. ve T.N. Srinivasan (1973) "The General Equilibrium Theory of Effective Protection and Resource Allocation", Journal of International Economics 3: 259-81
- Corden, W.M. (1966) "The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate," Journal of Political Economy, 74(3): 221-237.
- Corden, W.M. (1969) "Effective Protective Rates in the General Equilibrium Model: A Geometric Approach", Oxford Economic Papers 21: 135-41.
- Corden, W.M. (1971) "The Substitution Problem in the Theory of Effective Protection", Journal of International Economics, 1: 37-57.
- Ethier, Wilfred (1977) "The Theory of Effective Protection in General Equilibrium: Effective-Rate Analogues of Nominal Rates", The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie, 10 (2): 233-245.
- Finger, J. M. ve A. J. Yeats (1976) "Effective Protection by Transportation Costs and Tariffs: A Comparison of Magnitudes", The Quarterly Journal of Economics, 90: 169-176
- Gerber, James (2017) "Uluslararası İktisat (Altıncı baskıdan çeviri, Ed: Nihal Tuncer Terregrossa)", Pearson- Ankara: Nobel.
- Grubel, H. G. ve P. J. Lloyd (1971) "Factor Substitution and Effective Tariff Rates Source", The Review of Economic Studies, 38: 95-103.
- Humphrey, D. B. ve T. Tsukahara Jr. (1970) "On Substitution and the Effective Rate of Protection", International Economic Review, 11(3): 488-496.
- Leith, J. Clark (1971) "The Effects of Tariffs on Production, Consumption, and Trade: A Revised Analysis", The American Economic Review, 61: 74-81
- Li, Minghao, Wendong Zhang ve Chad Hart (2018) "What Can We Learn about U.S.-China Trade Disputes from China's Past Trade Retaliations?", Iowa State University CARD Policy Briefs, 18-PB22.
- Mayer, Wolfgang (1971) "Effective Tariff Protection in a Simple General Equilibrium Model", Economica, New Series, 38(151): 253-268.
- McBride, James (2018) "The Risks of U.S. Steel and Aluminum Tariffs, Council on Foreign Relations", <https://www.cfr.org/background/risks-us-steel-and-aluminum-tariffs>, Erişim: 10.05.2018.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Marks, Stephen V. (2017) ‘‘Non-Tariff Trade Regulations in Indonesia: Nominal and Effective Rates of Protection’’, Bulletin of Indonesian Economic Studies, 53(3): 333-357, DOI: 10.1080/00074918.2017.1298721.
- Pişkin, Sercan (2017) ‘‘Otomotiv Sektör Raporu: Türkiye Otomotiv Sanayii Rekabet Gücü ve Talep Dinamikleri Perspektifinde 2020 İç Pazar Beklentileri’’, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş (TSKB) Ekonomik Araştırmalar.
- Seyidoğlu, Halil (2009) ‘‘Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama’’, Geliştirilmiş 17. Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Tan, Augustine H. H. (1970) ‘‘Differential Tariffs, Negative Value-Added and the Theory of Effective Protection’’, The American Economic Review, 60: 107-116.
- www1 (2018) ‘‘Donald Trump'ın skandal açıklamaları ABD'ye zarar veriyor!’’, <http://www.milliyet.com.tr/trump-in-skandal-aciklamalari-ekonomi-2722641/> , Erişim: 10.08.2018.
- www2 (2018) ‘‘ABD'den İthal Çelik ve Alüminyuma Ek Vergi’’, <https://www.dw.com/tr/abdden-ithal-%C3%A7elik-ve-al%C3%BCminyuma-ek-vergi/a-42898790>, Erişim: 08.03.2018.
- www3 (2018), <https://twitter.com/realDonaldTrump/status/969525362580484098>, Erişim: 25.05.2018.
- www4 (2018) ‘‘Dünyayı Şoke Eden Kriz! ABD'ye Karşı Birleştiler’’, <http://www.milliyet.com.tr/almanya-dan-abd-ye-gumruk-vergisi-ekonomi-2680112/> Erişim: 16.06.2018.
- www5 (2018) ‘‘ABD Başkanı Donald Trump: Ticaret Savaşları İyidir’’, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-43256207>, Erişim: 30.03.2018).
- www6 (2018) ‘‘Preliminary: U.S. Imports for Consumption of Steel Products’’, <https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/stltxt.pdf>, 26.06.2018, Release Number: CB 18-112 FT-900A (18-06).
- www7 (2018) ‘‘World Crude Steel Output Increases by 5.3% in 2017’’, Worldsteel Association, <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2018/World-crude-steel-output-increases-by-5.3--in-2017.html>, Erişim: 15.06.2018.
- www8 (2018) ‘‘Steel Imports Report: United States’’, IHS Global Markit (Int. Trade Administration, Global Steel Trade Monitor, <https://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf>, Erişim: 27.06.2018.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

www9 - Armstrong, Martin (2018) “Where the U.S. Gets its Steel”, Statista Charts; U.S. Department of Commerce: Enforcement & Compliance, <https://www.statista.com/chart/13107/where-the-us-gets-its-steel/>, Erişim: 24.05.2018.

www10 - Grahm, Ursula (2018) “Development of Key Industries in Trump's 1st 100 Days”, <https://www.statista.com/chart/9196/development-of-key-industries-in-the-us> Erişim: 10.06.2018.

www11 (2018) “Kaybeden ABD Olur”, <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/kaybeden-abd-olur-40759453>, Erişim: 25.04.2018.

www12 (2018) “ABD’deki Gümrük Vergisi Artışı Global Ticareti Daraltabilir”, <http://www.haberturk.com/yerel-haberler/14819093-abddeki-gumruk-vergisi-artisi-global-ticareti-daraltabilir>, Erişim: 10.03.2018.

**DÖVİZ KURLARININ BİTCOİN VE ETHEREUM KRİPTO PARA BİRİMLERİ
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

Özlem AYVAZ KIZILGÖL*

Mübin ÖZKUL**

Aykut DAĞLI***

Ayşe DEMİR****

ÖZET

Kripto paralar, herhangi bir yerden herhangi bir kişiye online ödeme yapmayı sağlayan, sahibi ve merkezi otoritesi bulunmayan yeni bir ödeme sistemidir ve bu sistemin sanal para birimidir. Bu para birimlerinin finansal piyasalar üzerindeki önemi giderek artmaktadır. Bu çalışmada, döviz kurlarının en popüler kripto para birimlerinden Bitcoin ve Ethereum üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilmeye çalışılmıştır. 2015-2017 dönemine ait haftalık veriler kullanılarak, Granger nedensellik testi, Etki-tepki analizi ve Varyans Ayırıştırma Analizi yapılmıştır. Granger nedensellik testinin sonuçlarına göre İsviçre Frangı, Euro ve İngiliz Sterlini, Bitcoin'in nedenidir ancak çapraz kurlardan hiçbiri Ethereum'un nedeni değildir. Etki-tepki Analizi ve Varyans Ayırıştırma Analizi sonuçlarına göre, Japon Yeni Bitcoin değişkenini, İngiliz Sterlini ise Ethereum değişkenini etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kripto Para, Döviz Kuru, Granger Nedensellik Testi, Etki-Tepki Analizi, Varyans Ayırıştırma Analizi.

JEL Sınıflandırması: E44, E51, C22.

**THE EFFECT OF EXCHANGE RATES ON BITCOIN AND ETHEREUM CRYPTO
CURRENCIES**

ABSTRACT

Crypto money is a new payment system that does not have an ownership and central authority and which allows online payment to any person anywhere, and it's also the virtual currency of this system. The significance of these currencies on the financial markets is steadily increasing. In this study,

* Dr. Öğr. Üyesi Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, okizilgol@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri Anabilim Dalı

*** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri Anabilim Dalı

**** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri Anabilim Dalı

the effects of exchange rates on the most popular crypto currencies such as Bitcoin and Ethereum has been empirically analyzed. Granger Causality Test, Impulse-Response Function and Variance Decomposition Analysis were performed using weekly data for the period of 2015-2017. According to the results of the Granger causality test, the Swiss Franc, Euro and British Pound are the reasons for Bitcoin, but none of the currencies is the cause of Ethereum. According to the Impulse-Response Analysis and Variance Decomposition Analysis, the Japanese Yen affected the Bitcoin variable while British Pound affected the Ethereum variable.

Key Words: *Crypto Money, Exchange Rates, Granger Causality Test, Impulse-Response Function, Variance Decomposition Analysis.*

JEL Classification: *E44, E51, C22.*

1. GİRİŞ

Kripto para, algoritmalar ile oluşturulan ve blok zincirleri teknolojisine dayalı, kişiler arası (peer to peer, P2P) bir elektronik para sistemidir (Vockathaler, 2015: 1). Bitcoin'den başka kripto para birimleri de olmakla birlikte ilk üretilen, en bilinen ve tercih edilen kripto para birimi Bitcoin'dir. Başlangıçta çok büyük oranda sadece çevrimiçi oyun platformlarında kullanılan Bitcoin'in zamanla pek çok satıcı tarafından ödeme birimi olarak kabul edilmeye başlanmasıyla paralel olarak popülerliği artmış ve bazı bileşenlerden oluşan bir ekosisteme çevrilmiştir (Dulupçu, Yiyit ve Genç, 2017: 2241).

Bitcoin, dünyanın herhangi bir yerinden herhangi bir kişiye online ödeme yapmayı sağlayan herhangi bir devlet, şirket veya otorite tarafından kontrol edilemeyen, merkezi olmayan para sistemi ve para birimidir (Rosinach ve Raventos, 2012: 4; Bilir ve Çay, 2016: 24). Son zamanlarda taşıdığı potansiyel yeniliklerden ziyade fiyatındaki çok yüksek artışlar ile dikkat çekmektedir. 2008 yılındaki küresel ekonomik krizden sonra para akışını kontrol eden kurumlar ve bankalara olan güvenin azalması, Avrupa ülkelerinde banka hesaplarının dondurulması gibi olaylar da Bitcoin'e olan ilgiyi arttırmış ve her geçen gün yatırımcılar tarafından daha çok tercih edilmesine neden olmuştur (Dulupçu vd., 2017: 2245). Japonya, Kanada, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Fransa, İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde Bitcoin'in kullanımı oldukça yaygındır. Japonya ve İrlanda'da Bitcoin ATM'leri vardır. Dünya'da ilk Bitcoin ATM'si Kanada'da kullanılmıştır. Türkiye'de ise Bitcoin ATM'si İstanbul Atatürk Havalimanı'nda açılmıştır. Diğer taraftan Avustralya, Yeni Zelanda, Finlandiya, Norveç, Kore, Çin, Rusya ve İsrail ise Bitcoin'in para tanımına uymadığını açıklamışlardır (Malhotra ve Maloo, 2014: 3; Hepkorucu ve Genç, 2017: 48).

Kripto paralar üzerine yapılmış çeşitli ampirik çalışma örnekleri mevcuttur. Bu konuda Türkiye'de yapılmış çok az çalışma olduğu görülmektedir. Bunlar; Atik, Köse, Yılmaz ve Sağlam (2015), Koçoğlu, Çevik ve Tanrıöven (2016), Hepkorucu ve Genç (2017), Dulupçu vd. (2017), Dirican

ve Canoz (2017)'un çalışmalarıdır. Kripto paralar üzerine dünyada yapılan ampirik çalışmalara bakıldığında, Yermack (2013), Baek ve Elbeck (2014), Bouoiyour ve Selmi (2014), Malhotra ve Maloo (2014), Glaser, Zimmermann, Haferkorn, Weber ve Siering (2015), Cheung, Roca ve Su (2015), Dyhrberg (2015), Georgoula, Pournarakis, Bilanakos, Sotiropoulos ve Giaglis (2015), Vockathaler (2015), Kristoufek (2015), Eswara (2017) ve Sovbetov (2018)'un çalışmaları dikkat çekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, döviz kurlarının kripto para birimleri üzerinde nasıl bir etkisinin olduğunu belirlemektir. Akademik literatürde yer alan çalışmalardan birçoğunda bu para birimlerinin teknik (bilgisayar ve matematik bilimine ilişkin) tarafları ele alınmakta, finans yönünü inceleyen çalışmaların sınırlı kaldığı görülmektedir. Bu doğrultuda, çalışmada döviz kurlarının kripto para birimlerinden Bitcoin ve Ethereum üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilmiş ve literatüre katkı sağlamaya çalışılmıştır. Çalışmanın diğer bölümleri şu şekilde organize edilmiştir: İkinci bölümde, kripto para kavramı incelenmiş, tarihçesi hakkında bilgi verilmiş ve özellikleri değerlendirilmiştir. Üçüncü bölümde, çalışmanın ampirik kısmında kullanılan veriler ve değişkenler tanımlanmış, analiz sonuçları yorumlanmıştır. Dördüncü bölümde ise sonuç ve değerlendirmeye yer verilmiştir.

2. KRIPTO PARA BİRİMLERİ

2.1 Kripto Para Birimlerinin Tanımı ve Tarihçesi

Bitcoin, kripto para birimlerinin hayatımıza fiilen giren ilk örneğidir. Kripto para “internet ortamında, kişiler arasında işlem ve transfere izin veren şifreli, dağıtık ödeme sistemleridir” (Dirican ve Canoz, 2017: 379). Kripto para birimi, yapısında kriptografiyi (şifreleme bilimi) kullanan para birimleridir. Kriptoloji, paranın yaratımı sürecinde ve kendisiyle yapılan işlemlerin güvenilirliğini sağlama sürecinde kullanılır. Kriptolojinin esas amacı, kullanıcı bilgilerinin korunması, bilgiye sahibi dışındaki ulaşmaları engellemek, verilerin gizliliğini ve değişmezliğini sağlamaktır (Hepkorucu ve Genç, 2017: 48).

Bitcoin, piyasaya sürülmesinden bu yana politika yapıcılar, ekonomistler, girişimciler ve tüketiciler için büyük tartışmalar ve fırsatlar ortaya koymuştur. Bitcoin finans piyasasındaki diğer varlıklardan farklıdır, dolayısıyla risk yönetimi, portföy analizi ve tüketici duyarlılığı analizi konusunda paydaşlar için yeni olanaklar yaratmaktadır (Dyhrberg, 2015). Yüksek döviz kuru oynaklığı, Bitcoin'in alternatif bir sistem olarak kullanılmadığına, daha ziyade spekülatif finansal bir varlık olduğuna işaret etmektedir. Nitekim, 2012 yılında Avrupa Merkez Bankası, kullanıcılarına Bitcoin'in finansal açıdan yüksek riskli bir sistem olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir (Glaser vd., 2014: 2).

Sanal para, elektronik paranın bir çeşidini oluşturmaktadır. Yani elektronik para sanal parayı kapsamaktadır. Sanal para ve elektronik paranın her ikisi de dijital biçimdedir (Yüksel, 2015: 197).

Avrupa Merkez Bankası sanal paralar ile ilgili ilk raporunda (2012) ve revize edilmiş raporunda (2015), sanal paraların şu şekilde tanımlandığını belirtmiştir: “Genellikle geliştiricileri tarafından ihraç ve kontrol edilen, belli bir sanal ortamın üyeleri tarafından kabul edilen ve kullanılan, kanunlarla düzenlenmemiş dijital bir para çeşidi” dir. Kripto paraların yaygınlaşmaya başlaması ile beraber para ifadesi ile yanlış anlaşılmalara önüne geçmek için bu ifade şu şekilde revize edilmiştir: “herhangi bir merkez bankası, kredi kuruluşu ya da e-para kuruluşu tarafından ihraç edilmemiş ve bazı durumlarda paraya alternatif olarak kullanılabilen varlığın sanal temsili” dir (Dirican ve Canoz, 2017: 379; Dulupçu vd., 2017: 2242).

Türkiye’de ise elektronik paranın tanımı Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından şu şekilde yapılmıştır: “Elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilen, elektronik olarak saklanan, bu Kanunda tanımlanan ödeme işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılan ve elektronik para ihraç eden kuruluş dışındaki gerçek ve tüzel kişiler tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilen parasal değer” dir (BDDK, 2013, Kanun No.6493). BDDK, Bitcoin’in mevcut yapısı ve işleyişi itibarıyla elektronik para olmadığını belirtmiştir (Koçoğlu vd., 2016: 79).

Bitcoin’in yukarıdaki tanıma uyup uymadığı konusunda çeşitli tartışmalar vardır. Elektronik paranın tanımlanmasında yukarıda da ifade edildiği gibi üç kriter belirtilmiştir: Elektronik paranın, elektronik olarak saklanabilmesi, elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilmesi ve elektronik parayı çıkaran dışındaki kişiler tarafından ödeme aracı olarak kabul edilmiş olması gerekmektedir. Bitcoin bu kriterlerden elektronik ortamda saklanabilmesi ve onu çıkaran kişi dışındakiler tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilme kriterlerini sağlamaktadır. Ancak ikinci kriteri sağlamamaktadır (Yüksel, 2015: 207).

Kripto para birimlerinin teorik alt yapısı ilk olarak 1998 yılında Wei Dai tarafından merkezi bir sistem yerine “şifreleme bilimi kullanılarak yaratılan ve işletilen para” fikri olarak ortaya konulmuştur (Koçoğlu vd., 2016: 79). 2008 yılı sonlarında Satoshi Nakamoto adında sahte bir isimle, gerçek kimliği bilinmeyen bir kişi ya da grup tarafından internette yayınlanan “Peer to Peer Electronic Cash System” isimli makale ile, bu para birimlerinin alt yapısını oluşturan teknik sistem kurulmuştur. Kendisi tarafından da ilk defa uygulamada kullanılarak sanal olarak hayat bulmuştur (Sönmez, 2014: 2; Eross, McGroarty, Urquhart ve Wolfe, 2017: 2).

İlk Bitcoin işlemi, sistemin kurucuları tarafından Ocak 2009’da gerçekleşirken; Bitcoin’in reel ekonomiye ilk yansıması, 22 Mayıs 2010 tarihinde verilen bir pizza siparişi olarak kayıtlara geçmiştir. O zamanki karşılığı ile 25 Amerikan Doları tutan pizza, daha sonraları dünyanın en pahalı pizzası olarak anılmıştır (Yermack, 2013: 5, Sovbetov, 2018: 2). Bitcoin’in 2010 yılından itibaren ödeme aracı olarak kullanılması iş dünyasında giderek artan oranda kabul görmeye başlamıştır. DISH Network, Microsoft,

Dell, Expedia, com, Shopify, Steam, Save the Children, (<https://koinbulteni.com/odemeleri-bitcoinle-kabul-eden-8-buyuk-firma-4991.html>) PayPal, WebMoney, Newegg, Greenpeace, Tiger Direct gibi büyük firmaların Bitcoin ile ödeme kabul etmeye başlamaları Bitcoin'in bilinirliğinin artmasında önemli rol oynamıştır. Bitcoin borsalar aracılığıyla diğer para birimlerine dönüşebilmektedir ve diğer para birimleri ile Bitcoin satın alınabilmektedir. Bitcoin; nakit, Paypal, banka havalesi, Bitcoin ATM'si gibi birçok yol izlenerek satın alınabilir (Koçoğlu vd., 2016: 82). Bitcoin alım satımı yapılabilen ilk borsa 2010 yılında Japonya'da bulunan Mt. Gox isimli platformdur (Yermack, 2013: 5). Mt. Gox, 2010 yılından 2014 yılında iflasına kadar geçen süreçte Bitcoin piyasasındaki en önemli borsalardan biri olarak görülmüştür. Günümüzde değişik para birimleriyle Bitcoin alım satımı yapılan Binance, Kucoin, cex.io, Hitbtc, Bitfinex, Bittrex, Bitstamp, Localbitcoins.com, Coinmama, Bitflyer gibi pek çok borsa bulunmaktadır (<https://bitcoinlerim.com>).

2.2. Kripto Para Birimlerinin Özellikleri

Bazı ekonomistler, kripto para birimlerinin, bir parada olması gereken özellikleri (değişim aracı olma, bölünebilme, taklit edilememe, transfer edilebilme, değer saklama ve homojenlik) (Yermack, 2013: 2; Safka, 2014: 7) taşıdığını belirtmektedirler. Ancak, bir merkez bankası tarafından kontrol edilmediği ve basılı bir materyal olmadığı için bu para birimleri para politikası aracı değildir. Günümüzde kripto para birimlerinin geleneksel para birimleri olarak kabul edilip edilmediği yönünde tartışmalar devam etmektedir. Alışılmış klasik para birimleri ve ödeme şekilleri ile karşılaştırıldığında bu para birimlerini diğer para birimlerinden ayıran temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Sönmez, 2014: 8; Safka, 2014: 3-5; Bouoiyour ve Selmi, 2014: 2; Yüksel, 2015: 200-202; Atik vd., 2015: 249; Gültekin ve Bulut, 2016: 83; Koçoğlu vd., 2016: 79-82; Aslantaş Ateş, 2016: 354-355; Bilir ve Çay, 2016: 24; Hepkorucu ve Genç, 2017: 48-50; Dirican ve Canoz, 2017: 378; Dulupçu vd., 2017: 2244-2250; Eswara, 2017: 187):

1) Kripto para birimleri geleneksel para birimlerinin aksine elektronik ortamda yönetilebilen para birimleri olduğundan dolayı, geleneksel para birimleri ile karşılaştırıldığında en önemli özelliği, dünyanın herhangi bir yerindeki herhangi bir insana kolayca ödeme yapmayı sağlayan bir ağ üzerinde çalışmasıdır. Yani, ortamda bir sunucu bilgisayar olmaksızın P2P (Peer to Peer)[®] teknolojisini

[®] P2P (Eşten Eşe Bağlantı): iki veya daha fazla istemci arasında veri paylaşmak için kullanılan bir ağ protokolü olup, eşler, sunucuları veya sabit bilgisayarlar tarafından merkezi koordinasyon ihtiyacı olmadan, işlemci gücü, disk depolama veya ağ bant genişliği gibi kendi kaynaklarının bir kısmını, doğrudan diğer ağ katılımcıları için kullanılabilir yapabilir, sunucuların tedarikçi ve istemcilerin tüketici olduğu geleneksel istemci-sunucu modelinden farkı eşlerin, hem tedarikçi hem de tüketici olmalarıdır, <http://tr.wikipedia.org/wiki/Peer-to-peer> , (08.06.2018).

kullanarak, kendi ağ yapılanmalarını kendileri yapabilmektedir. Herhangi bir yer ya da zaman, süre kısıtı bulunmamaktadır.

2) Dijital formata sahiptirler. Bu da paranın teorik olarak herhangi bir fiziksel materyal ile temsil edilmeye ihtiyaç duymadığını ifade etmektedir.

3) Bu para birimleri regüle edilmeyen sanal para birimleri kategorisinde değerlendirilebilir. Regüle edilmeme durumu, para biriminin herhangi bir merkez bankası, hükümet, organizasyon, banka ya da benzeri resmi bir kurum tarafından düzenlenen bir yapıda olmadığını belirtmektedir. Basılması için herhangi bir merkezi otoriteye ihtiyaç duyulmamaktadır. Bununla birlikte, saklanması için ticari bir bankanın varlığına ve transferi için bir elektronik para transferi şirketine de gerek yoktur.

4) Geleneksel/resmi para birimlerinin aksine, kripto para birimlerinin arzı algoritmaya dayalı olarak gerçekleştiği için üretiminin devam etmesi durumunda 2140 yılına kadar ulaşabileceği en fazla arz 21 milyon adet ile sınırlıdır. Kripto para birimlerinin kullanımı ile arzı arasında bir ilişki söz konusu değildir. Sistem her 10 dakikada 25 Bitcoin üretmektedir.

5) Bu para birimleri bilgisayar algoritmaları ile tasarlanan çok karmaşık ürünlerdir.

6) Sınırlı kullanım alanları vardır.

7) Bu para birimleri sigortalanmaz.

8) Herhangi bir merkez bankasına veya herhangi bir devlete bağlı olmadığından enflasyon gibi ekonomik istikrarsızlıklardan etkilenme, vergilendirilme veya izlenilme olasılığı bulunmamaktadır. Ekonomik kriz zamanlarında ülkenin ekonomisinin çökmesi durumunda dahi kaybı söz konusu değildir.

9) Reel ekonomiye doğrudan etki etme gücüne sahiptir.

10) Kripto para birimlerinin kuru, pazardaki arz ve talebe göre değişmektedir. Herhangi bir gerçek para birimine bağlı değildir.

11) Uluslararası nakit ödemeleri kolaylaştırma, ödeme verimliliğini artırma, ödemeler ve fon transferleri için işlem maliyetlerini azaltma potansiyeline sahiptirler. Dolayısıyla diğer ödeme yöntemlerinde olduğu gibi satıcının beklenmedik maliyetler veya ücretler (hesap işletim ücreti, kart üyelik aidatı vs.) talep etmesi ihtimali neredeyse yoktur. Kredi ve bankamatik kartlarından daha düşük ücretlerle işlem yapılması mümkündür. Bir taraftan maliyetleri minimuma indirirken, diğer taraftan hızı maksimuma çıkarmaktadırlar. Böylece zamandan tasarruf edilmesini sağlarlar.

12) Sistemin sahip olduğu şifreleme mekanizması sayesinde tüm işlemlerin gizliliği sağlanmaktadır. Sisteme dâhil olan kullanıcıların kendilerine ait dijital olarak oluşturulan birer kimlikleri bulunmaktadır. Para transfer etmek isteyen kullanıcılar, her bir işlem için farklı bir dijital

kimlik kullanabilirler. Bu dijital kimliklerden sonsuz sayıda üretilmektedir. Böylece kullanılan kimlikler arasında kullanıcının asıl kimliğini açığa çıkarabilecek ilişkiler kurulması önlenmektedir. Bu sayede de kullanıcıların gizliliği sağlanabilmektedir. Dolayısıyla kripto paralar çevrimiçi para gönderme konusunda güvenilir bir form sunmaktadır.

13) Para arzının yaratılması süreci, bir yasal mevzuatı olmayan, bağımsız ve tarafsız, sistemde herkes tarafından izlenebilen ve teyit edilen açık kurallarla gerçekleşmektedir. İşlem süreçleri şeffaftır ve yeni kripto paraların yaratılması kamuoyuna açık şekilde gerçekleşmektedir. Böylece isteyen kişi herhangi bir Bitcoin adresine ait Bitcoin transfer işlemlerinin miktarını görebilecektir. Kısacası, sistem açık kaynak kodludur. Sitemin açık kaynak kodlu olması rekabet avantajı da sağlamakta ve zengin bir ekosistemin yaratılması kolaylaşmaktadır.

14) Kripto paralar ile kolay bir ödeme sistemi getirilmeye çalışılmaktadır. Örneğin, Bitcoin telefonla yapılacak olan mobil ödemelerin imza atmaya, herhangi bir kartı okutmaya, pin kodu girmeye gerek kalmadan kolayca yapılmasını sağlamaktadır. Bitcoin ile yapılacak ödemeleri kabul edebilmek için tek gerekli olan Bitcoin dijital cüzdan uygulamasındaki kodu telefonun ekranına getirmek ve ödeme yapmak isteyen kişinin bu kodu taramasına izin vermektir.

15) Kripto para birimlerinin yazılımının, siber suç ve saldırıların artmasıyla birlikte tehlike altında olduğu söylenebilir. Zira sanal soygunlara ve dolandırıcılıklara karşı açık bir mekanizması vardır. Ancak, bunun için geliştirilmiş üstün algoritma ve güvenlik duvarları yardımıyla güvenlik üst düzeye çıkarılarak, bu para birimlerinin kullanımı sağlanmaya çalışılmaktadır.

16) Kripto para birimlerinin tehdit olarak algılanmasına neden olacak özellikleri de mevcuttur. Örneğin, para transferinin anonimlik içermesi nedeniyle suç unsuru olabilecek faaliyetleri kolaylaştırma ihtimali, vergi kaçırmayı kolaylaştırması ve kara para aklamaya olanak tanınması söz konusudur.

Geleneksel para birimlerine göre kripto para birimlerinin avantaj sağlayan bu özellikleri, onların tercih edilme oranının ve popülaritesinin artmasında etkili olmaktadır.

3. AMPİRİK ANALİZ

3.1. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmada döviz kurlarının kripto para birimlerine olan etkisinin ampirik olarak analiz edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada kullanılan veriler 10.08.2015-04.12.2017 dönemine ait haftalık verilerdir. Veriler <https://tr.investing.com> internet adresinden alınmıştır. Değişkenler olarak, kripto para birimlerinden Bitcoin ve Ethereum, dünyada en fazla dolaşımda olan kurlardan (www.ceifx.com) Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini, İsviçre Frankı ve bu kurlarla karşılaştırma yapabilmek için Türk Lirası seçilmiştir. Bitcoin ve Ethereum ile çapraz kurlar, ABD Doları cinsindendir.

Çalışmada verilerin ham formları yerine logaritmik formları kullanılmıştır. Tüm değişkenlerin sürekli getirileri (Continuous Compound) aşağıdaki gibi bulunmuştur (Atik vd., 2015: 254).

$$\ln\left(\frac{Y_t}{Y_{t-1}}\right) \quad (1)$$

Analizlerde TRY; Türk Lirası, CHF; İsviçre Frankı, GBP; İngiliz Sterlini, EUR; Euro, JPY; Japon Yeni, BTC; Bitcoin ve ETC; Ethereum değişkenini göstermektedir. Değişkenler arasındaki korelasyon matrisi Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Matrisi

	TRY	CHF	GBP	EUR	JPY	BTC	ETC
TRY	1						
CHF	0.233	1					
GBP	0.194	0.320	1				
EUR	0.252	0.866	0.436	1			
JPY	0.254	0.624	-0.048	0.511	1		
BTC	0.130	-0.028	-0.006	-0.078	-0.050	1	
ETC	0.095	0.060	-0.023	0.028	0.083	0.167	1

Tablo 1’e göre CHF ile EUR arasında pozitif güçlü bir ilişki, CHF ile JPY arasında orta derecede pozitif yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir.

3.2. Ampirik Sonuçlar

Çalışmanın ampirik analizleri birim kök testleri, Granger nedensellik testi, Etki-tepki analizi ve Varyans Ayrıştırma Analizi aracılığıyla gerçekleştirilecektir. Çalışmada kullanılan değişkenlere Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP), Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) ve Ng-Perron birim kök testleri^{®®} yapılmıştır. Birim kök testlerinin sonuçları tüm değişkenlerin düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. VAR analizi için en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesine ilişkin sonuçlar Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Bilgi Kriterlerine Göre Uygun Gecikme Değerleri

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	1984.375	NA	5.74e-25*	-3.595.228	-35.78043*	-35.88258*
1	2025.614	76.47908	6.62e-25	-3.581.117	-3.443.638	-3.525.354
2	2056.263	52.93959	9.34e-25	-3.547.752	-3.289.979	-3.443.197
3	2086.125	47.77842	1.36e-24	-3.512.954	-3.134.887	-3.359.608
4	2111.340	37.13469	2.20e-24	-3.469.709	-2.971.347	-3.267.571
5	2148.316	49.74975	2.98e-24	-3.447.847	-2.829.192	-3.196.917

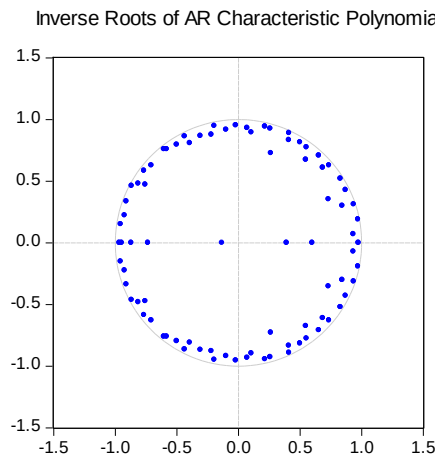
^{®®} Birim kök testlerinin sonuçları istenildiğinde yazarlardan talep edilebilir.

6	2176.615	34.47334	4.96e-24	-3.410.209	-2.671.259	-3.110.487
7	2216.006	42.97222	7.18e-24	-3.392.739	-2.533.495	-3.044.225
8	2308.253	88.89235*	4.32e-24	-3.471.369	-2.491.831	-3.074.063
9	2373.369	54.46032	4.75e-24	-3.500.670	-2.400.838	-3.054.572
10	2432.197	41.71467	6.82e-24	-3.518.540	-2.298.414	-3.023.650
11	2530.985	57.47639	5.89e-24	-3.609.063	-2.268.643	-3.065.381
12	2676.205	66.00930	3.06e-24	-37.84009*	-2.323.295	-3.191.535

Not: * Kriterler tarafından belirlenen en uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. LR: Ardışık Modifiye Edilmiş LR Test İstatistiği, FPE: Son Tahmin Hatası, AIC: Akaike Bilgi Kriteri, SC: Schwarz Bilgi Kriteri HQ: Hannan-Quinn Bilgi Kriterini göstermektedir.

LR, FPE, AIC, SC ve HQ için en küçük değeri veren gecikme sayısı, en uygun gecikme uzunluğudur. FPE, SC ve HQ bilgi kriterlerine göre uygun gecikme uzunluğu 0, LR'ye göre 8 ve AIC'ye göre 12 olarak görülmektedir. VAR modeli için sağlanması gereken ön şartlar modelin birim köklerinin birim çemberin içerisinde kalması (1'den küçük olması) ve hata terimlerinin otokorelasyonsuz olmasıdır. Uygun gecikme uzunluğunu belirleyebilmek için 8. ve 12. gecikmelerde otokorelasyon olup olmadığı incelenmiştir. 8. gecikmede LM istatistiğinin 92.410 (prob: 0.0002), 12. gecikmede LM istatistiğinin 54.388 (prob: 0.277) olduğu görülmüştür. Dolayısıyla 12. gecikmede H_0 hipotezi kabul edilmekte yani otokorelasyon problemi bulunmamaktadır. Bu gecikme uzunluğunda ters köklerin birim çember içerisinde olma şartının sağlanıp sağlanmadığı kontrol edilmiş ve sonuç Şekil 1'de verilmiştir. 12 gecikmede modelin köklerinin birim çemberin içinde olduğu görülmektedir. Bu durumda uygun gecikme uzunluğu 12 olarak alınmıştır.

Şekil 1. VAR Modeli için Birim Kökler



VAR modelinin istikrarlı olduğu görüldükten sonra değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri Granger nedensellik testinden yararlanılarak belirlenmiştir. Granger nedensellik analizi, iki değişken arasında zamana bağlı gecikmeli ilişkinin varlığında nedenselliğin yönünün (sebebi ve sonuç ilişkisinin) istatistiksel olarak belirlenmesi işlemi olarak kabul edilmektedir. Granger nedensellik testi ile kurulan

modelle geleceğin tahmini değil, nedenselliğin sınaması gerçekleştirilmektedir (Granger, 1969: 425).

Tablo 3, Granger nedensellik testinin sonuçlarını vermektedir.

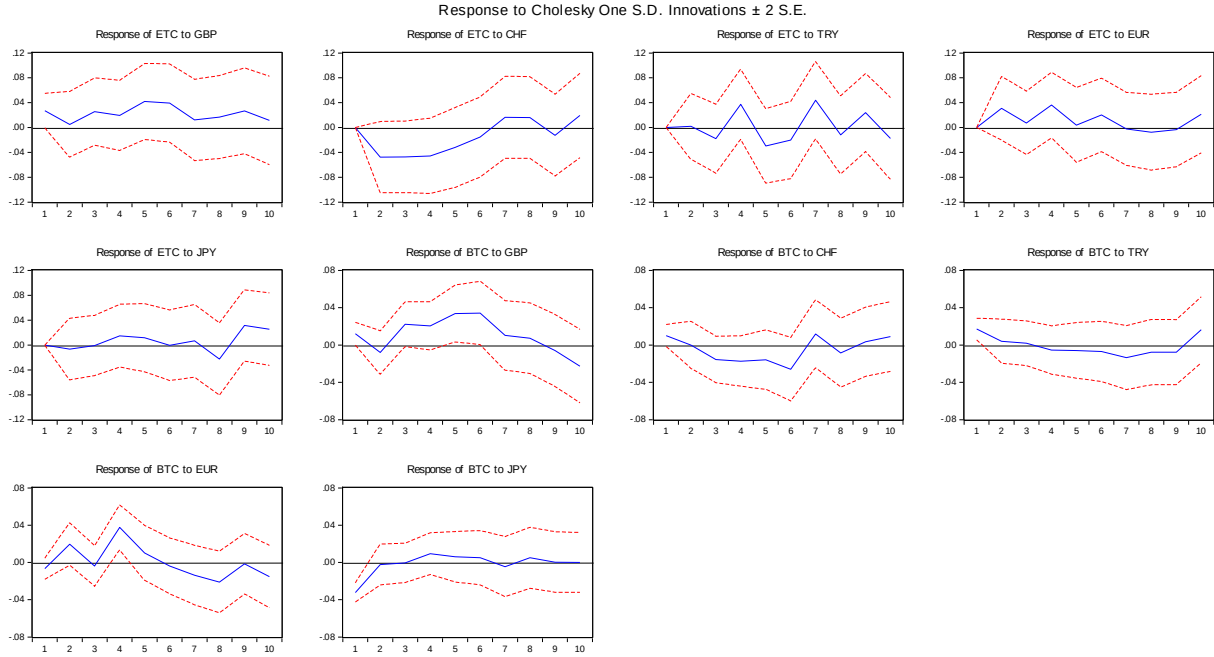
Tablo 3. Granger Nedensellik Test Sonuçları

Bağımlı Değişken: BTC			Bağımlı Değişken: ETC		
Bağımsız Değişkenler	Ki-kare	Olasılık	Bağımsız Değişkenler	Ki-kare	Olasılık
CHF	23.1976	0.0261*	BTC	7.6557	0.8114
ETC	13.5821	0.3282	CHF	12.6890	0.3920
EUR	31.8649	0.0015*	EUR	13.5062	0.3333
GBP	24.3800	0.0180*	GBP	12.8869	0.3773
JPY	6.4373	0.8925	JPY	12.3608	0.4172
TRY	7.6143	0.8145	TRY	14.5165	0.2689

*% 5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 3'deki sonuçlara göre CHF, EUR ve GBP'den BTC'ye doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. Ancak ETC' nin nedeni olan kur değişkeni yoktur. BTC ve ETC arasında da nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. VAR sisteminde, değişkenlerin şoklara verdiği tepkileri saptamada kullanılan etki-tepki fonksiyonları ve herhangi bir değişkende meydana gelen değişmelerin kaynağını belirlemede kullanılan öngörü hatasının varyans ayrıştırması, sistem içerisindeki değişkenlerin sıralanışına duyarlıdır (Bozdağlıoğlu ve Özpınar, 2011: 51). Etki-tepki fonksiyonlarının kullanılmasıyla, modelde bulunan değişkenlerden birine bir birimlik şok uygulandığında hem kendisi hem de diğer değişkenlerin bu değişime vermiş olduğu tepkiler gözlemlenmektedir. Değişkenlerden birine etki edecek bir şokun diğer değişkenler üzerindeki etkisi, değişkenlerin alternatif sıralama biçimlerine göre farklılık gösterebilmektedir (Bozkurt, 2007: 98). Bu doğrultuda, Granger Nedensellik Analizine göre değişkenlerin etkilenme dereceleri (en çok etkileyenden en az etkileyene doğru) ve ekonomi teorisinin öngörülleri de dikkate alınarak değişkenler sıralanmıştır. Etki-tepki analizinin sonuçları Şekil 2'de gösterilmektedir.

Şekil 2. Etki Tepki Analizi Sonuçları



Şekil 2, kurlardaki bir standart sapmalık şoka karşılık, ETC ve BTC kripto para birimlerinin tepkilerini göstermektedir. GBP’de meydana gelen bir standart sapmalık şokun ETC üzerindeki etkisi 10 dönem boyunca pozitifdir. CHF’nin ETC üzerindeki etkisi 6. döneme kadar belirgin bir şekilde negatif yönde iken, bu dönemden sonra etki pozitif ve negatif yönlü olarak giderek azalmıştır. TRY’deki bir standart sapmalık şoka karşılık ETC’nin tepkisi negatif ve pozitif yönde inişli çıkışlı bir seyir göstermektedir. JPY’de meydana gelen bir standart sapmalık şoka ETC’nin verdiği tepki yaklaşık 7. döneme kadar denge değerinde seyretmekte, daha sonra negatif ve pozitif yönde değişmektedir. EUR’de ortaya çıkan bir standart sapmalık şokun ETC üzerindeki etkisine bakıldığında, 6. döneme kadar etkinin pozitif olduğu, 9. döneme kadar denge değerine yaklaştığı ve bu dönem sonunda pozitif olduğu görülmektedir. Diğer taraftan BTC’ye ilişkin etki-tepki analizinin sonuçları değerlendirildiğinde, GBP’deki bir standart sapmalık şok karşısında BTC’nin tepkisi 2. ve 8. dönemler arasında pozitif iken, ilk ve son dönemde negatiftir. CHF’de görülen bir standart sapmalık şoka BTC’nin tepkisi 6. döneme kadar negatif, daha sonra pozitif olmakta ve giderek denge değerine yaklaşmaktadır. TRY ve JPY’nin BTC üzerindeki etkisinin çok fazla olmadığı söylenebilir. Her iki kura verilen bir standart sapmalık şoka karşılık BTC’nin tepkisi ele alınan dönem boyunca denge değerine çok yakındır. BTC, TRY’deki şoktan genellikle negatif yönde etkilenmekte, JPY’deki şoktan ise pozitif yönde etkilenmekte ve bu etki giderek yok olmaktadır. EUR’daki bir standart sapmalık şoka karşılık 5. döneme kadar BTC’nin tepkisi pozitif yönde, bu dönemden sonra negatif yönde değişmektedir.

Serilerdeki değişimin nedenlerini belirlemek üzere kullanılan tekniklerden bir diğerini de Varyans Ayırıştırma Analizi oluşturmaktadır. Kullanılan değişkenlerde meydana gelecek bir değişimin yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynaklandığını gösteren Varyans Ayırıştırma Analizi, aynı zamanda değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin derecesi konusunda da bilgi vermektedir. Varyans Ayırıştırma Analizi ile değişkenlerin öngörü hata varyansının kaynakları araştırılmaktadır. Bu analiz, bağımlı değişkenin varyansından kaynaklı meydana gelen değişimin ne kadarının bağımsız değişkenlerin varyansından kaynaklandığını göstermektedir. Tablo 4, Varyans Ayırıştırma Analizi'nin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. Varyans Ayırıştırma Analizi Sonuçları

ETC Değişkenine Ait Varyans Ayırıştırma Sonuçları								
Dönem	S.E.	GBP	ETC	CHF	TRY	EUR	JPY	BTC
1	0.145	3.485	96.512	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
2	0.158	3.059	81.778	9.159	0.013	3.789	0.182	2.022
3	0.170	4.921	72.783	15.753	1.134	3.471	0.160	1.778
4	0.186	5.221	61.162	19.264	4.998	6.709	0.770	1.876
5	0.197	9.111	54.148	19.683	6.684	5.967	1.029	3.378
6	0.204	12.211	50.753	18.941	7.211	6.546	0.962	3.377
7	0.210	11.853	48.093	18.477	11.169	6.189	1.003	3.216
8	0.213	12.147	46.762	18.524	11.172	6.145	2.122	3.130
9	0.220	12.910	44.279	17.758	11.720	5.808	4.032	3.493
10	0.224	12.643	42.543	17.784	11.848	6.483	5.157	3.542
BTC Değişkenine Ait Varyans Ayırıştırma Sonuçları								
Dönem	S.E.	GBP	ETC	CHF	TRY	EUR	JPY	BTC
1	0.064	3.580	2.246	2.463	7.073	1.099	25.305	58.235
2	0.069	4.434	2.804	2.118	6.408	9.071	21.869	53.295
3	0.075	12.504	3.587	6.159	5.513	7.984	18.603	45.650
4	0.090	13.828	5.339	7.973	4.178	23.011	13.993	31.678
5	0.100	22.449	7.871	8.933	3.722	19.674	11.683	25.666
6	0.110	28.385	7.061	13.006	3.496	16.453	9.910	21.689
7	0.115	26.706	10.170	12.944	4.603	16.431	9.208	19.938
8	0.118	25.727	9.688	12.795	4.791	18.801	8.917	19.280
9	0.120	25.157	11.515	12.471	5.064	18.223	8.636	18.933
10	0.125	26.605	10.964	12.068	6.412	18.364	7.993	17.594

ETC değişkenine ait sonuçlar değerlendirildiğinde, ilk dönemde ETC değişkenindeki öngörü hata varyansının çok büyük oranının (yaklaşık %97) kendisi tarafından açıklandığı, sadece %3'lük kısmının GBP değişkeni tarafından açıklandığı söylenebilir. BTC değişkeninin Varyans Ayırıştırma Analizi sonuçlarına göre, birinci dönemde öngörü hata varyansının %58'si yani yarıdan fazlası kendisi tarafından açıklanırken, %25'i JPY tarafından ve kalan kısmı da diğer kurlar tarafından açıklanmaktadır. Granger nedensellik testinin sonuçlarına göre JPY, BTC'nin nedeni değildir ancak BTC Japonya'da doğmuş bir kripto para birimi olduğundan böyle bir sonuçla karşılaşmış olabiliriz. 10 dönem sonunda

ise BTC üzerinde en etkili değişkenin GBP olduğu (%27), bunu EUR (%18), BTC (%18) ve CHF'nin (%12) takip ettiği görülmektedir. Nitekim, nedensellik testinin bulguları (GBP, EUR ve CHF değişkenleri BTC değişkeninin nedenidir) bu sonucu desteklemektedir.

4. SONUÇ

Kripto para birimlerinden ilki olan Bitcoin, 2009 yılında ortaya çıkmış, diğer kripto para birimlerinin doğmasına öncülük etmiş ve günümüze dek varlığını sürdürmüş bir para birimidir. Herhangi bir merkezi otoriteye bağlı olmayan kripto paraların sistemi, kullanıcılarının ortak çalışması üzerine kuruludur. Bir taraftan makro anlamda bakıldığında, hükümetlere ve finansal sisteme güvenin zayıflaması, diğer taraftan mikro anlamda bakıldığında, ikili finansal işlemlerde güvenilir bir üçüncü tarafın bulunma zorunluluğu olmaması, kripto paralara olan ilgiyi arttırmaktadır. Hangi açıdan bakılırsa bakılsın, günümüzde kripto paraların (özellikle Bitcoin'in) popülaritesi ve kullanırlılığı giderek artmakta ve pek çok akademik olan ve olmayan araştırmaya konu olmaktadır.

Kripto para birimlerinin ekonomik ve finansal açıdan öneminin giderek arttığı görülmektedir. Bu amaçla bu çalışmada, döviz kurlarının kripto para birimlerinden Bitcoin ve Ethereum üzerindeki etkisini analiz etmek için 2015-2017 yıllarına ait haftalık veriler kullanılarak zaman serisi analizi yapılmıştır. Çalışmanın ampirik kısmında Granger nedensellik testi, Etki-tepki analizi ve Varyans Ayırıştırma Analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına bakıldığında, Granger nedensellik testine göre tek yönlü nedensellik ilişkileri ortaya çıkmıştır. İsviçre Frangı, Euro ve İngiliz Sterlini, Bitcoin'in nedenidir. Ancak çapraz kurlardan hiçbiri Ethereum'un nedeni değildir. Etki-tepki analizi değerlendirilirse, İngiliz Sterlini'nde meydana gelen bir standart sapmalık şok Ethereum ve Bitcoin'i pozitif yönde etkilemektedir. İsviçre Frankı'ndaki bir standart sapmalık şoka karşılık, Ethereum ve Bitcoin 6. döneme kadar negatif bir seyir izlerken, daha sonra bu seyir pozitif ve negatif yönlü olarak değişmektedir. Türk Lirası'nın Ethereum üzerinde inişli çıkışlı etkisi 10 dönem boyunca devam etmektedir. Bitcoin'in Türk Lirası'na tepkisi ise denge değerine oldukça yakındır. Euro'nun Bitcoin ve Ethereum üzerindeki etkisi sırasıyla 5. ve 6. döneme kadar pozitif iken daha sonra Ethereum üzerindeki etkisi kaybolmuş, Bitcoin üzerindeki etkisi ise negatif yönlü olmuştur. Japon Yeni'nde ortaya çıkan bir standart sapmalık şokun kripto paralar üzerindeki etkisi neredeyse 10 dönem boyunca denge değerine çok yakındır. Bu etki Ethereum'da artarak pozitif yönlü devam etmiş, Bitcoin'de ise kaybolmuştur. Varyans Ayırıştırma Analizi sonuçları ele alındığında, ilk dönemde Ethereum değişkenindeki öngörü hata varyansının yaklaşık %97'sinin kendisi tarafından, %3'ünün İngiliz Sterlini tarafından açıklandığı görülmektedir. Bitcoin değişkenine ait sonuçlar incelendiğinde, ilk dönemde öngörü hata varyansının %58'sinin kendisi tarafından, %25'inin Japon Yeni tarafından açıklandığı gözlenmektedir. Analizde elde edilen sonuçlar birbirini destekler niteliktedir. Bu analiz sonuçlarının, kripto paralar ile diğer yatırım araçları, ödeme sistemleri ve makro ekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi inceleyecek olan daha geniş çaplı

çalışmalara katkı sağlaması beklenmektedir. Gelecekte kripto paralar ile ilgili çok daha büyük bir veri seti ortaya çıkacağı için araştırmacılar bu konuda daha ayrıntılı ve açıklayıcı çalışmalar yapabileceklerdir.

KAYNAKÇA

- Aslantaş Ateş, B. (2016) “Kripto Para Birimleri, Bitcoin ve Muhasebesi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(1): 349-366.
- Atik, M., Köse, Y., Yılmaz, B. ve Sağlam, F. (2015) “Kripto Para: Bitcoin ve Döviz Kurları Üzerine Etkileri”, Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(11): 247-261.
- Baek, C., ve Elbeck, M. (2014) “Bitcoins as an Investment or Speculative Vehicle? A First Look”, Applied Economics Letters, 22(1): 30-34.
- Bilir, H. ve Çay, Ş. (2016) “Elektronik Para ve Finansal Piyasalar Arasındaki İlişki”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2): 21-31.
- Bouoiyour, J. ve Selmi, R. (2014) “What Does Crypto-currency Look Like? Gaining Insight into Bitcoin Phenomenon”, MPRA Paper, No. 58133: 1-35.
- Bozdağlıoğlu, E. Y. ve Özpınar, Ö. (2011) “Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye’nin İhracat Performansına Etkilerinin VAR Yöntemi ile Tahmin Edilmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(3): 39-63.
- Bozkurt, H. (2007) “Zaman Serileri Analizi”, Bursa: Ekin Yayınevi
- Cheung, A., Roca, E. ve Su, J. J. (2015) “Crypto-Currency Bubbles: An Application of the Phillips–Shi–Yu (2013) Methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices”, Applied Economics, 47(23): 2348-2358.
- Dirican, C. ve Canoz, İ. (2017) “Bitcoin Fiyatları ile Dünyadaki Başlıca Borsa Endeksleri Arasındaki Eşbütünleşme İlişkisi: ARDL Modeli Yaklaşımı ile Analiz”, Journal of Economics, Finance and Accounting, 4(4): 377-392.
- Dulupçu, M. A., Yiyit, M. ve Genç, A. G. (2017) “Dijital Ekonominin Yükselen Yüzü: Bitcoin’in Değeri ile Bilinirliği Arasındaki İlişkinin Analizi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22, Kayfor15 Özel Sayısı: 2241-2258.
- Dyhrberg, A. H. (2015) “Hedging Capabilities of Bitcoin. Is it the Virtual Gold?”, UCD Centre for Economic Research Working Paper Series; WP2015/21.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Eross, A., McGroarty, F., Urquhart, A. ve Wolfe, S. (2017) "The Intraday Dynamics of Bitcoin", Research Gate, 15th INFINITI Conference on International Finance, Valencia-Spain.
- Eswara, M. (2017) "Cryptocurrency Gyration and Bitcoin Volatility", International Journal of Business and Administration Research Review, 3(18): 187-195.
- Georgoula, I., Pournarakis, D., Bilanakos, C., Sotiropoulos, D. N. Ve Giaglis, G. M. (2015) "Using Time-Series and Sentiment Analysis to Detect The Determinants of Bitcoin Prices", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2607167 (28.05.2018)
- Glaser, F., Zimmermann, K., Haferkorn, M., Weber, M. C., ve Siering, M. (2014) "Bitcoin-asset or Currency? Revealing Users' Hidden Intentions", Twenty Second European Conference on Information Systems, Tel Aviv.
- Granger, C. W. J. (1969) "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 37(3): 424-438.
- Gültekin, Y. ve Bulut, Y. (2016) "Bitcoin Ekonomisi: Bitcoin Eko-Sisteminden Doğan Yeni Sektörler ve Analizi", Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(3): 82-92.
- Hepkorucu, A. ve Genç, S. (2017) "Finansal Varlık Olarak Bitcoin'in İncelenmesi ve Birim Kök Yapısı Üzerine Bir Uygulama", Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1(2): 47-58.
- Koçoğlu, Ş., Çevik, Y. E., ve Tanrıöven, C. (2016) "Bitcoin Piyasalarının Etkinliği, Likiditesi ve Oynaklığı", İşletme Araştırmaları Dergisi, 8(2): 77-97.
- Kristoufek, L. (2015) "What Are the Main Drivers of the Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis", *PloS ONE*, 10(4): 1-15.
- Malhotra, A. ve Maloo, M. (2014) "Bitcoin-Is it a Bubble? Evidence from Unit Root Tests", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2476378 (28.05.2018).
- Rosinach, M. A. ve Raventos, H. (2012) "Bitcoin Data Analysis", Yüksek Lisans Tezi, HEC, Paris.
- Safka, J. (2014) "Virtual Currencies in Real Economy: Bitcoin", Yüksek Lisans Tezi, Charles University, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies, Prag.
- Sovbetov, Y. (2018) "Factors Influencing Cryptocurrency Prices: Evidence from Bitcoin, Ethereum, Dasd, Litecoin and Monero", *Journal of Economics and Financial Analysis*, 2(2): 1-27.
- Sönmez, A. (2014) "Sanal Para Bitcoin", *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication (Tojdac)*, 4(3): 1-14.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Vockathaler, B. (2015) “The Bitcoin Boom: An in Depth Analysis of The Price of Bitcoins”,
https://ruor.uottawa.ca/bitstream/10393/32888/1/Vockathaler_Brian_2015_researchpaper.pdf
(28.05.2018)
- Yermack, D. (2013) “Is Bitcoin a Real Currency?”, National Bureau of Economic Research Working Paper, No. 19747: 1-14.
- Yüksel, A. E. B. (2015) “Elektronik Para, Sanal Para, Bitcoin ve Linden Doları’na Hukuki Bir Bakış”,
İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, 73(2): 173-220.
- <https://koinbulteni.com/odemeleri-bitcoinle-kabul-eden-8-buyuk-firma-4991.html>
- <https://bitcoinlerim.com/en-iyi-bitcoin-borsalari/>
- <http://tr.wikipedia.org/wiki/Peer-to-peer>
- <https://tr.investing.com>
- <https://www.ceifx.com/news/400/Top-10-Most-Traded-Currencies-in-the-World>.

DÜNYADA VARLIK FONU UYGULAMALARI VE TÜRKİYE MODELİ

Hasan Aydın OKUYAN*

Şüheda İNCE**

ÖZET

Ulusal Varlık Fonları hem yurtiçi hem de yurt dışında finansal yatırım yapan, devletlerin sahip olduğu veya doğrudan kontrol ettiği fonlardır. Bugün dünyada birçok farklı ülkede toplamda 80 varlık fonu vardır ve bu fonların toplam büyüklüğü Nisan 2018 verilerine göre 7,8 trilyon dolara ulaşmaktadır. Bu rakam son bir yılda yaklaşık %13'lük bir büyüme göstermiştir. Varlık fonları genellikle ödemeler dengesi fazlalarından, resmi döviz işlemlerinden, özelleştirme gelirlerinden, mali fazlalıklardan ve emtia ihracatından elde edilen gelirlerden kurulmuştur. Fonların gelirlerini ağırlıklı olarak doğal kaynak gelirleri olan ülkelerin bütçe fazlası fonları oluşturmaktadır. Ancak 19 Ağustos 2016 tarihinde 50 milyon TL'lik başlangıç sermayesi ile kurulan ve şu an değeri 40 milyar dolara ulaşan Türkiye Varlık Fonu için bu genelleme doğru değildir. Çünkü Türkiye'nin doğal kaynak geliri ya da bütçe fazlası bulunmamaktadır. Türkiye Varlık Fonu'nun işleyiş ilkelerinden ilki "operasyonlarını uluslararası en iyi uygulama örneklerine uygun bir şekilde yapılandırmak" olarak açıklanmıştır. Bu çalışmanın amacı bu ilkeye uygun olarak dünyadaki ulusal varlık fonlarının uygulama örneklerini incelenmesidir. Bu çerçevede ilgili literatür ve veriler incelenmiş Türkiye'nin uygulayacağı model için bazı öneriler ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Ulusal Varlık Fonları, Türkiye Varlık Fonu, Emtia Gelirleri, Emtia Dışı Gelirler, Fon Kaynakları.*

JEL Kodları: F30, G10, G15.

THE WORLD WEALTH FUND PRACTISES AND TURKEY MODEL

ABSTRACT

Sovereign Wealth Fund which makes financial investment both domestic and abroad, are funds owned or controlled directly by States. Today, there are a total of 80 asset funds in many different countries in the world and the total size of these funds reaches 7.8 trillion dollars compared to 2018

* Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir, Türkiye, hokuyan@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir, Türkiye, incesuheda@gmail.com

April figures. This figure has grown approximate %13 in the recent year. Wealth Funds are commonly established from surplus balance of payments surpluses, official foreign currency operations, the proceeds of privatizations, fiscal surpluses and commodity exports revenues. Income of Funds are mainly budgetary surplus funds of countries with natural resource revenues. However, established with initial capital of 50 million dollars on August 19,2016 and is currently worth 40 billion dollars Turkey Wealth Fund is not true this generalization. Because there isn't natural resource income or budget surplus of Turkey. The first of the functioning principles of Turkey Wealth Fund " structuring operations in accordance with international best practice examples" is described as. The purpose of this study is to examine the Application examples of Sovereign Wealth Funds in the world in accordance with this principle. In this context has been examined related literature and data and some suggestions for the model to be applied has been worked to put forward.

Key Words: Sovereign Wealth Funds, Turkey Wealth Fund, Commodity Income, Non-Commodity Income, Fund Resource.

Jel Codes: F30, G10, G15.

1.GİRİŞ

Akademik ve uygulayıcı literatürde Ulusal Varlık Fonlarının tanımı konusunda evrensel olarak fikir birliği yoktur. Ancak araştırmacıların çoğu Ulusal Varlık Fonlarını ticari kazanç aramak için yurtiçinde ve yurtdışında yatırım yapan, devlete ait yatırım araçları olduğuna katılmaktadır. Ulusal Varlık Fonu terimi ilk kez Razanov (2005) tarafından ortaya atılıp " Genellikle, Ulusal Varlık Fonlarının uzun dönem bütçe planı ve harcama kısıtlamaları ile birleşince olumlu makroekonomik, ticari ve mali pozisyonlar nedeniyle yıllar boyunca biriken ulusal bütçe fazlasının ürünüdür." diye açıklamıştır. Razanov' un tanımından sonra Dubai, Libya, Katar, Güney Kore ve Vietnam gibi birçok ülke bu fonlara dâhil olmuştur (Bremmer, 2009; 44).

Ulusal Varlık Fonu üzerinde araştırma yapan Sovereign Wealth Fund Institute tarafından açıklanan Nisan 2018 güncel verilere göre bugün Türkiye'nin de içinde bulunduğu 53 ülke ve 80 Ulusal Varlık Fonunun toplam büyüklüğü 7,8 trilyon dolardır. Bu kadar büyük bir varlığın sayılarında hızlı bir artış görülmesi, sınırlı sayıda aktör tarafından kontrol edilmesi, krizlerdeki kurtarıcı rolü veya kriz yaratabilme olasılığı, yatırım yapılan ülkelerin ekonomik bağımsızlığını tehdit etmeleri ve egemen bir devletin kontrolünde olmaları tartışmaları beraberinde getirmiştir (Güçlü, 2018; 43). Türkiye Varlık Fonlarının kurulmasından sonra tartışmalar daha çok hız kazanmıştır ve bu konu gündemde uzunca bir süre yer almıştır. Bu çalışmanın amacı Ulusal Varlık Fonlarının yapısını ve dünyadaki uygulamalarını açıklayarak Türkiye Ulusal Varlık Fonu için önerilerde bulunmaktır.

2. ULUSAL VARLIK FONLARI

2.1.Tanımı, Türleri ve Özellikleri

Yüzyıllar boyunca küresel ekonomide farklı biçimlerde ve isimlerde var olan Ulusal Varlık Fonlarının birçok tanımı mevcuttur. Ulusal Varlık Fonları, devlet tarafından işletilen bir yatırım fonu veya genel olarak ödemeler dengesi fazlası, resmi döviz işlemleri, özelleştirmelerden elde edilen gelirler, devletlerin transfer ödemeleri ve bütçe fazlalarından elde edilen gelirlerden oluşan bir kuruluştur (www.swfinstitute.org, 2018). Das, Lu, Mulder ve Sy (2009) Ulusal Varlık Fonlarının genellikle ödemeler dengesi fazlası, resmi döviz işlemleri, özelleştirme gelirleri, mali fazlalıklar veya emtia ihracatından kaynaklanan gelirlerden oluştuğunu söylemiştir. Genel kabul görmüş bir tanımı olmadığı için temel özelliklerinin açık bir şekilde ortaya konulması, bu fonların anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Ulusal Varlık Fonlarına dört temel unsur tanımlanabilmektedir (Beck ve Fidora, 2008: 6).

- Devlete aittir.
- Açık yükümlülükleri yoktur ya da çok sınırlıdır.
- Resmi döviz rezervlerinden ayrı yönetilmektedir.
- Fonların önemli bir kısmı yabancı yatırımlarda ya da şirketlerin satın alınmasında değerlendirilmektedir.

Ulusal Varlık Fonlarının birkaç ortak hedefi vardır. Bunlar bütçeyi ve ekonomiyi gelir ve ihracattaki aşırı dalgalanmaya karşı korumak veya dengelemek, döviz rezervlerinden daha fazla getiri elde etmeyi amaçlamak, gelecek nesiller için birikimi arttırmak, sosyal ve ekonomik kalkınma fonu oluşturmak, siyasi stratejiler elde etmek, hedef ülkeler için sürdürülebilir uzun vadeli sermaye satışı gerçekleştirmek ve yenilenemeyen emtia ihracatında çeşitlendirmeye yardımcı olmaktır (www.swfinstitute.org, 2018). Örneğin Orta Doğu petrol ihracatçıları gibi bir emtiaya bağlı olanlar petrollerinin biteceği güne kendilerini hazırlamak için ulusal varlık fonlarını kurmuşlardır (Makhoul, 2010; 39).

Ulusal Varlık Fonlarını kuran ülkelerin ana grubunu yüksek petrol ve emtia fiyatlarından fayda sağlayan kaynak açısından zengin ekonomiler oluşturmaktadır. Bu ülkelerde kurulan fonlar hükümeti kısmen de olsa istikrara kavuşturma, petrol ve emtia fiyatlarının oynaklığını sonucunda dalgalanacak gelirleri durağanlaştırma amacına hizmet etmektedir. Kaynak zengini ülkelerdeki bu tür fonların diğer amacı ise doğal kaynakların yenilenemediğinden dolayı bir süre sonra tükenme olasılığına karşılık gelecek nesiller için tasarruf birikimi oluşturmaktadır. Bu fonların önde gelen örnekleri arasında Norveç, Körfez İşbirliği Ülkeleri, Rusya bulunmaktadır (Beck ve Fidora, 2008: 6). Diğer bir grup ülke ise

özellikle Asya'da yer almaktadır. Çünkü bu fonlar döviz rezervleri ve ağırlıklı olarak ihracata dayalı cari işlemler fazlası kaynaklı fonların değerlendirilmesine yöneliktir (Akbulak ve Akbulak, 2008: 260).

Ulusal Varlık Fonları birçok makroekonomik amaca yönelik kurulabilmekte dolayısıyla yapıları birbirinden farklılık gösterebilmektedir (Hacıhasanoğlu ve Soytas, 2010: 5). Bu fonlar kuruluş amaçlarına ve temel hedeflerine göre beş türe ayrılabilirler: (Allen ve Caruana, 2008: 5)

1.İstikrar fonlarının birincil hedefi bütçeyi ve ekonomiyi emtia fiyatındaki dalgalanmalara karşı korumaktır. Genellikle petrol fiyatlarının dış ticaret dengesini etkilediği ekonomilerde görülmektedir.

2.Tasarruf fonlarının birincil hedefi yenilenemeyen varlıklardan elde edilen gelirlerden gelecek nesillerin de faydalanması için bunların çeşitlendirilmiş bir varlık portföyüne dönüştürülmesidir.

3. Rezerv yatırım şirketlerinin temel amacı ülkenin sahip olduğu rezerv kaynaklarının yatırımlarda değerlendirilerek karlılığını arttırmak ve bütçe açığı verilen dönemlerin bütçe fazlalığı süresince gerçekleşen yatırım getirileri ile dengelenmektedir.

4. Kalkınma fonlarının amacı sosyo-ekonomik projeleri finanse etmeye ya da bir ülkenin potansiyel büyüme oranını artıracak endüstriyel politikaları teşvik etmeye yardımcı olmaktadır.

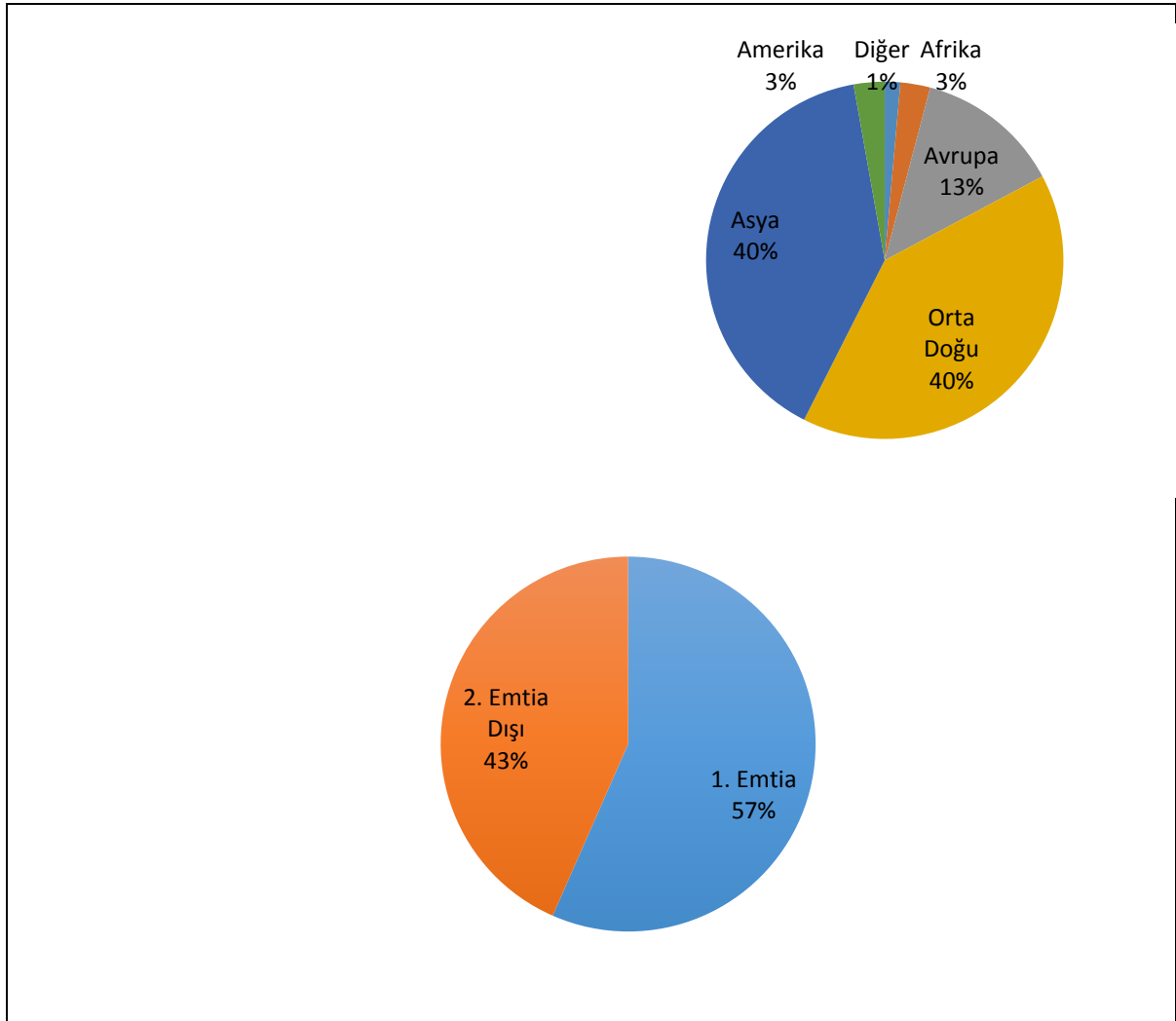
5. Rezerv emeklilik fonları beklenmeyen yükümlülöklere karşı bütçeye ek kaynak yaratmak amacıyla kurulmuştur.

Bazı ölkeler tek bir hedef için birden fazla varlık fonu yaratırken, diğlerleri farklı hedeflere ulaşmak için bir fon kullanırlar. İstikrar fonlarına Şili (Social and Economic Stabilization Fund) Peru, İran, Meksika, Moğolistan ve Türkmenistan; Tasarruf fonlarına Abu Dhabi Yatırım Kurumu, Libya ve Rusya (National Welfare Fund); Rezerv Yatırım Şirketlerine Çin, Güney Kore ve Singapur; Kalkınma fonlarına Birleşik Arap Emirlikleri (Mubadala) ve İran (National Development Fund); Emeklilik Rezerv Fonlarına ise Avustralya, İrlanda ve Yeni Zelanda örnek gösterilebilir. Ulusal Varlık Fonlarının hedefleri ölkenin zaman içinde değışebilen koşullarına bağlıdır. Bu yüzden kaynak açısından zengin ekonomilerdeki birçok fonlar hem istikrar fonu hem de yatırım fonu olarak işlev görebilmektedir. Azerbaycan (State Oil Fund), Bostwana, Trinidad- Tobago hem istikrar hem de tasarruf fonu olarak işlev görürken Kazakistan istikrar, tasarruf ve kalkınma fonu Norveç (Goverment Pension Fund) ise istikrar, tasarruf ve emeklilik fonu gibi birçok hedefi vardır (Al-Hassan, Papaioannou, Skancke ve Sung, 2013: 5-6).

Ulusal Varlık Fonları kuruluş amaçları ve temel hedeflerinin yanı sıra fon kaynakları bakımından da emtia ve emtia dışı olarak ikiye ayrılmaktadır (DoT, 2007; 1). Emtia dayalı Ulusal Varlık Fonları başta petrol ve doğal gaz gibi ihracat ürünü gelirlerinden oluşmaktadır. Emtia dışı Ulusal Varlık Fonları ise bütçe fazlası ile özelleştirme gelirleri gibi kaynaklar kullanılarak oluşturulan fonlardır (Aykın, 2011:

6). Emtia dışı varlık fonlarına Singapur, Güney Kore ve Çin ülkelerin kurdukları fonlar örnek gösterilirken emtiaya dayalı varlık fonlarına ise Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Kuveyt ülkeleri örnek gösterilebilir (Yereli ve Yaman, 2017: 73).

Grafik 3. UVF' lerin Kaynak ve Bölgesel Bakımından Sınıflandırılması



Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2015 Haziran Verileri (Erişim Tarihi: 04.06.2018).

Fon kaynaklarına göre sınıflandırıldığında 2015 yılında petrol ve gaz gibi benzeri emtia ihracatı gelirleri %57 oranındayken ticaret fazlası gibi emtia dışı gelirlerin ise %43 oranındadır. Ayrıca fonların büyüklüğüne baktığımızda Asya ve Orta Doğu bölgesindeki fonların tüm varlıkların %80'inini elinde bulundurduğu söylenebilir.

Yüksek emtia gelirleri olan başta Körfez Arap Ülkeleri olmak üzere Rusya, Amerika Birleşik Devletleri ve bazı Orta Asya ve Afrika ülkeleri ile emtia dışı ödemeler dengesi fazlaları bulunan Çin, Hong-Kong, Singapur, Güney Kore, Malezya gibi Asya ülkeleri, söz konusu rezerv birikimlerini karlı

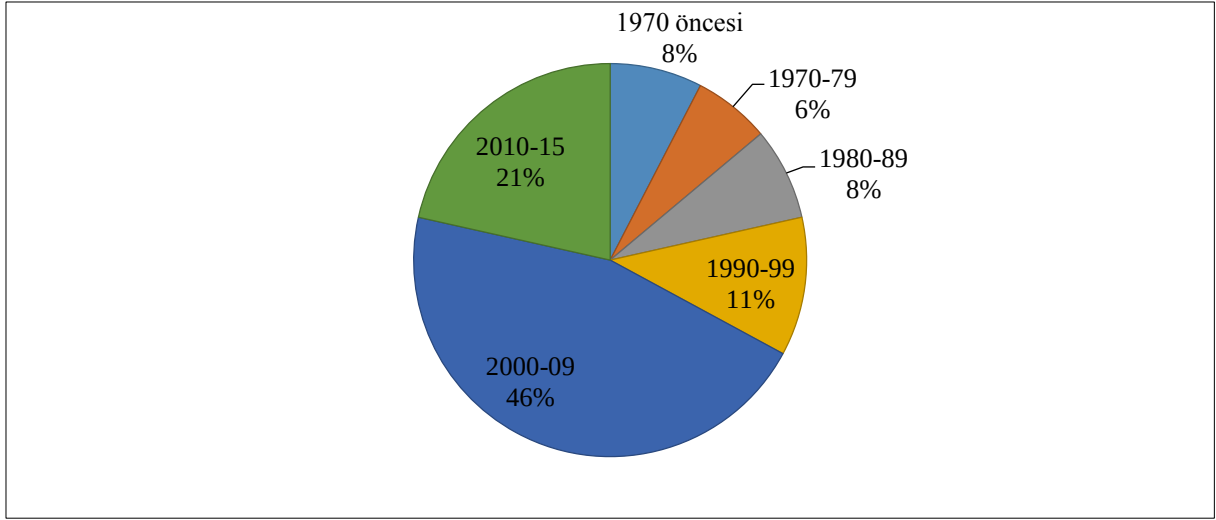
bir şekilde değerlendirmek maksadıyla Ulusal Varlık Fonu uygulamasını başlatmışlardır (Yamak ve Saygın, 2017:70).

Ulusal Varlık Fonlarının ortaya çıkmasının dört temel nedeni vardır: Döviz rezervlerinin çok fazla birikmesiyle portföy çeşitlendirmesini zorlaştırması, üretimde etkinliğin artırılması gerekliliği, sınırlı kaynakların bağımlılığın azaltılması, kısıtlı kaynakların tükenmesinden sonra tüketim düzeyi ve kazançların korunması isteği ulusal varlık fonlarının ortaya çıkmasında ki nedenler olarak sıralanabilir. (Shunmugam, 2012: 282).

2.2. Ulusal Varlık Fonlarının Gelişimi

Ulusal Varlık Fonu olarak sınıflandırılabilir ilk uygulama Texas Permanent School Board olarak bilinmektedir. 1854'de ABD Texas'da kurulan bu fon benzin ve kamu alanları gibi doğal kaynaklardan sağlanan fonlarla kurulmuştur (Olawoye, 2016: 2). Bu uygulamadan sonra 1953 yılında Kuveyt Yatırım Otoritesi kurulmuştur. Kuveyt Yatırım Otoritesinin kurulmasından sonra Ulusal Varlık Fonları büyümüş ve çeşitli ülkelere yayılmıştır (Curzio, 2010: 3). Singapur 1974 yılında Tamasek Holding'i kurmuştur. 1970'li yıllarda artan petrol fiyatlarının da etkisi ile günümüzdeki en büyük Ulusal Varlık Fonlarından olan Abu Dabi Yatırım Fonu 1976'da kurulmuştur (Aykın, 2011: 6). 1980'ler ve 1990'lar boyunca varlıklarının çoğunu gelişmiş ekonomilerde dikkat çekmeden dağıtmaya devam etmiştir ve dünya çapında varlık satın alarak cari işlem fazlalarını çeşitlendirmeye başlamıştır (Castelli, 2012: 2). Ulusal Varlık Fonlarının artmasında önemli iki gelişme olmuştur. İlk gelişme 1970'lerin ikinci yarısından itibaren sürekli artan petrol fiyatlarından dolayı petrol ihraç eden ülkelerin ellerinde biriken aşırı döviz rezervleridir. İkinci gelişme ise 1997 Asya krizinden sonraki dönemde çoğu Asya ülkesinin cari fazla vermesiyle elinde büyük döviz rezervlerinin oluşmasıdır (Güçlü, 2018: 40). Son birkaç yıldır hızlı bir şekilde büyüme gösteren Ulusal Varlık Fonlarının 40'dan daha fazlası 2005 yılından itibaren kurulmuştur.

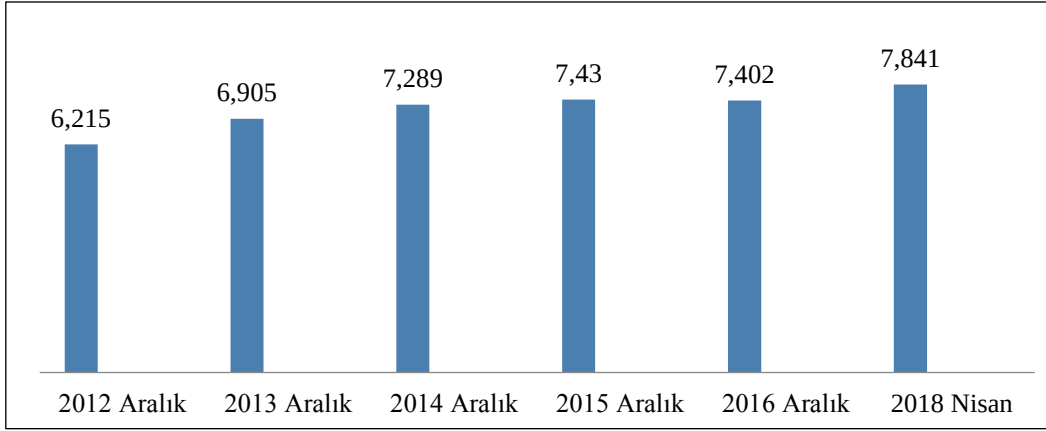
Grafik 4. Kuruluş Yıllarına Göre UVF' lerin Zenginlikleri



Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2015 Haziran Verileri. (Erişim Tarihi: 04.06.2018)

Geçtiğimiz yarım asır ve özellikle 2000'li yıllar dünya ekonomisinin yapısal çöküşlerinin çok sık yaşandığı ve ekonomik krizlerin uzun yıllar etkisini gösterdiği bir dönem olmuştur. Hükümetler ekonomik yıkımı önlemek veya hafifletmek için çeşitli önlemler alarak varlık fonları kurmuşlardır (Güzel, Acar ve Şekeroğlu, 2017: 167). Grafik 2'de Ulusal Varlık Fonları kuruluş yıllarına göre zenginlikleri gruplandırılmıştır. Mevcut Ulusal Varlık Fonlarının varlıklarının %8'i 1970 yılı ve öncesinde oluşturulmuştur. 1970 ve 1979 yılları arasında %6'lık bir varlık elde etmiştir. 1980 ve 1989 yılları arasında yine mevcut varlıkların %8 bu tarihler aralığında oluşturulmuştur. 1990 ve 1999 yılları arasında toplam varlıklarının %11'ni bu dönemde elde etmiştir. 2000 yılından sonra varlık fonlarında önemli derecede artış olmuştur. 2000 ve 2009 yılları arasında varlıklarında en çok artış yaşadığı dönem olarak %46'lık bir oranda varlık elde etmiştir. 2010 ve 2015 yılları arasında ise bu varlıklarını %21 oranında arttırmıştır. Genel olarak baktığımızda 2000'nin başlarından 2012'nin sonuna kadar varlık fonlarının aktif varlıkları %59.1 oranında büyümüştür (www.swfinstitute.org, 2018). Varlıkları hızlı bir şekilde büyüme gösteren bu fonlar, emtia fiyatlarındaki belirsizlik ve döviz rezervlerinin hızlı birikmesinden dolayı gelecekteki büyüklüklerini tahmin etmek zordur (Tüsiad International, 2008: 2).

Grafik 3. Ulusal Varlık Fonların Yıllara Göre Piyasa Büyüklüğü



Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2015 Haziran Verileri (Erişim Tarihi: 04.06.2018).

Hızlı bir şekilde büyümesini sürdüren varlık fonları 1990'da 500 milyar dolardan bugün 7,8 trilyon dolar varlık büyüklüğüne ulaşmıştır. Bu büyümenin büyük bir kısmı petrol fiyatlarının sürekli olarak artış göstermesi ve petrolün artan fiyatından dolayı daha çok Norveç, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt gibi üretici ülkelerde yoğunlaşmıştır. Fakat diğer önemli büyüme gösterenler arasında Çin gibi sürekli ticaret fazlası veren ve yabancı para biriktiren ülkelerde bulunmaktadır (Bernstein, Lerner ve Schoar, 2013: 221). Grafik 3'te Ulusal Varlık Fonlarının yıllara göre piyasa büyüklüğü verilmiştir. 2012 Aralık'ta fonların küresel boyuttaki toplam varlığı 6,215 trilyon dolar, 2013 Aralık'ta 6,905 trilyon dolar, 2014 Aralık'ta 7,289 trilyon dolar, 2015 Aralık'ta 7,43 trilyon dolar, 2016 Aralık 7,402 trilyon dolardır ve 2018 Nisan ayında 7,841 trilyon dolara ulaşmıştır. Yaklaşık beş- beş buçuk yıl gibi bir sürede varlıklarını 1,5 trilyon gibi bir oranda arttırmıştır.

Aizenman ve Glick (2008) fonlarındaki artışın sebebini emtia fiyatlarındaki yükseliş ve gelişmekte olan ülkelerin sürekli cari fazla vererek büyük miktarda uluslararası rezerv biriktirme çabası olduğunu belirtmiştir. Rozanov (2005) ise fonların büyük oranda ilgiyi üzerine çekerek büyümesinin sebepleri arasında hem dünya çapında yeni Ulusal Varlık Fonlarının fark edilebilir derecede sürekli olarak yükselmesi hem de hızlı bir varlık birikiminin oluşmasından fonların büyük oranda ilgiyi üzerine çekerek büyüdüğünü söylemiştir.

Tablo 2. En Büyük Beş UVF

ÜLKE	ULUSAL VARLIK FONU	VARLIKLAR (milyar dolar)	BAŞLANGIÇ	KÖKEN
Norveç	Government Pension Fund- Global	1,035.24	1990	Petrol
Çin	China Investment Corporation	900	2007	Emtia Dışı
BAE-Abu Dabi	Abu Dhabi Investment Corporation	828	1976	Petrol
Kuveyt	Kuwait Investment Authority	524	1953	Petrol

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Suudi Arabistan	SAMA Foreign Holdings	494	1952	Petrol
	Toplam (5)	3,781.24		
	Toplam	7,861.65		

Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2015 Haziran Verileri (Erişim Tarihi: 04.06.2018).

Tablo 1'de varlık büyüklüğü en büyük olan 5 Ulusal Varlık Fonu listelenmiştir. Bu fonların temelini oluşturan en büyük beş varlık fonlarından dördü yüksek petrol ve emtia fiyatlarından faydalanan kaynak bakımından zengin ülkelerdir. Fonların %50'si Norveç, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt ve Suudi Arabistan gibi petrol üreten ülkelerde bulunması, petrolün Ulusal Varlık Fonları için en önemli finansman kaynağı olduğunu göstermektedir. Değeri son yıllarda önemli ölçüde artan Norveç Devlet Emeklilik Fonu-Küresel dünyadaki en büyük Ulusal Varlık Fonudur ve şuan ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Hasılatından (GSYH) 2,5 kat daha fazladır (Norges Bank, 2017: 14). Ayrıca oluşumu, finansmanı ve hedefleri son derece açık bir şekilde belgelendiğinden dolayı maksimum fon şeffaflığı için en iyi uygulama modeli olarak gösterilen Norveç Devlet Emeklilik Fonu varlık fonları arasında dünyanın en şeffaf fonudur (Jory, Perry ve Hemphill, 2010: 596). İyi yönetiminden dolayı Norveç'in Ulusal Varlık Fonları Avrupa Birliği (AB), Uluslararası Para Fonu(IMF) ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü(OECD) gibi uluslararası finans kuruluşları tarafından her zaman diğer Ulusal Varlık Fonları için bir model olarak kabul edilmektedir (Tüsiad International, 2008: 4). Listede ikinci sırada olan Çin ise Ulusal Varlık Fonlarına sahip diğer ülkelerin çoğundan farklıdır. Çin enerji ve diğer doğal kaynaklar bakımından görece fakir bir ülke olmasına rağmen potansiyel olarak karlı yatırımlar yapan bir sanayi ülkesidir. Bundan dolayı Çin Yatırım Şirketini kurmuştur (Liew ve He, 2012: 253).

Tablo 2. Varlık Büyüklüklerine Göre Emtia Dışı UVF'ler

ÜLKE	ULUSAL VARLIK FONU	VARLIKLAR (milyar dolar)	BAŞLANGIÇ
Çin	China Investment Corporation	900	2007
Çin-Hong Kong	Monetary Authority Investment Portfolio	456.6	1993
Çin	SAFE Investment Company	441	1997
Singapur	Investment Corporation	390	1981
Singapur	Temasek Holdings	320.8	1974
Çin	National Social Security Fund	295	2000
BAE-Abu Dabi	Investment Corporation of Dubai	229.8	2006
Güney Kore	Korea Investment Corporation	134.1	2005
Avustralya	Australian Future Fund	105.4	2006
Kazakistan	Samruk-Kazyna JSC	60.9	2008
Türkiye	Turkey Wealth Fund	40	2016
Malezya	Khazanah Nasional	38.7	1993

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Yeni Zelanda	New Zealand Superannuation Fund	28.5	2003
Rusya	Russian Direct Investment Fund	13	2011
Bahreyn	Mumtalakat Holding Company	10.6	2006
İrlanda	Ireland Strategic Investment Fund	8.5	2001
Peru	Fiscal Stabilization Fund	7.9	1999
Brezilya	Sovereign Wealth of Brazil	7.3	2008
Çin	China- Africa Development Fund	5	2007
Nijerya- Bayelsa	Development and Investment Corporation	1.5	2012
Panama	Fondo de Ahorro de Panama	1.2	2012
Bolivya	FINPRO	1.2	2012
Senegal	Senegal FONSI	1	2012
Filistin	Palestine Investment Fund	0.8	2003
Vietnam	State Capital Investment Corporation	0.5	2006
BAE- Sharjah	Sharjah Asset Management	n/a	2008
Lüksemburg	Intergenerational Sovereign Fund	0	2015
	Emtia Dışı Toplam	3,541.58	
	Petrol-Gaz Toplam	4,320.07	
	Genel Toplam	7,861.65	

Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2015 Haziran Verileri (Erişim Tarihi: 04.06.2018).

Emtiaya dayalı varlık fonlarının varlık büyüklüğü 4,3 trilyon dolar, emtia dışı varlık fonlarının varlık büyüklüğü 3,5 trilyon dolar iken bu fonların toplam varlık büyüklüğü ise 7,8 trilyon dolara ulaşmıştır. Tablo 2'de emtia-dışı Ulusal Varlık Fonları varlık büyüklüklerine göre sıralanmıştır. Bu fonlar bütçe fazlası, özelleştirme gelirleri ve emeklilik fonlarındaki paraların birikmesiyle kurulmuştur. Varlık büyüklüğüne göre ilk üç sırada Çin Halk Cumhuriyetine ait fonlar bulunmaktadır. Çin Yatırım Şirketi (China Investment Corporation) 900 milyar dolar, Hong-Kong Para Otoritesi Yatırım Portföyü (Hong- Kong Monetary Authority Investment Portfolio) 456,6 milyar dolar ve SAFE Yatırım Şirketi (SAFE Investment Company) ise 441 milyar dolar varlık büyüklüğüne sahiptir. Emtia dışı Ulusal Varlık Fonlarının içerisinde Çin Halk Cumhuriyetine ait toplamda beş fonunun büyüklüğü toplam emtia dışı Ulusal Varlık Fonlarının %60'ına tekabül etmektedir. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi ve en büyük emtia ithalatçısı olan Çin (Koch-Weser, 2013: 4), küresel varlık fonlarının ise %27'sine sahiptir. Döviz rezervlerindeki cari işlem fazlası ve doğrudan yabancı yatırımının artmasıyla iki kaynak tarafından finanse edilen Çin 1993'den beri ikili cari sermaye fazlalığı yaşayan bir ülkedir (Wu ve Seah, 2008: 47). Bu cari fazlalığı yönetmek için varlık fonlarını kurmuştur.

3. TÜRKİYE VARLIK FONU

26 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6741 sayılı kanun ile yürürlüğe giren "Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması İle Bazı Kanunların Değiştirilmesi" ile Türkiye Varlık Fonu AŞ'nin kurulmasına karar verilmiştir. Bu şirketin kurulmasındaki amaç, sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak, yurtiçinde kamuya ait olan varlıkların ekonomiye kazandırmak, dış kaynak temin etmek, stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek için Türkiye Varlık Fonunu ve bu fona ait alt fonları kurmak ve yönetmektir. Türkiye Varlık Fonu, stratejik yatırım planında belirtilen hedefler ile likidite, yatırım, risk ve getiri tercihlerini dikkate alarak, yerli ve yabancı şirketlerin paylarının, Türkiye'de ve yurt dışında kurulan ihraççılara ait payların ve borçlanma araçlarının, kıymetli madenler ve emtiaya dayalı olarak ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının, fon katılma paylarının, türev araçlarının, kira sertifikalarının, gayrimenkul sertifikalarının, özel tasarlanmış yabancı yatırım araçlarının ve diğer araçların alım satımını gerçekleştirecektir (Resmi Gazete, 2016).

Türkiye Varlık Fonlarının kurulmasıyla yukarıdaki amaca ek olarak (TBMM, 2016; 35);

1. Önümüzdeki 10 yıl içinde büyüme oranlarında %1,5'luk bir artış, büyümenin hızlanması ve sermaye piyasalarının derinleştirilmesi,
2. İslami finans araçlarının kullanımının yaygınlaştırılması, yapılması planlanan yüz binlerce insan için ek istihdam,
3. Savunma, havacılık ve yazılım gibi teknoloji yoğun stratejik sektörlerdeki yerli şirketlerin sermaye ve proje bazında desteklenmesi, küresel oyuncu olmalarının sağlanması,
4. Otoyolları, Kanal İstanbul, Üçüncü Köprü ve Havalimanı, Nükleer santral gibi büyük alt yapı projelerine kamu kesimi borcu atılmadan finansman sağlaması,
5. Katılım finansmanı sektör payının arttırılması,
6. Arz güvenliği sağlamak üzere, Türkiye için önlem taşıyan doğal gaz ve petrol gibi yurt dışındaki stratejik sektörlerle yasal ve bürokratik kısıtlamalara bağlı olmadan doğrudan yatırım yapabilmesi hedeflenmektedir

3.1. Türkiye Varlık Fonu'nun Ekonomik Büyüklüğü ve Kaynakları

Türkiye Varlık Fonları A.Ş' nin 50.000.000 Türk lirası olan kuruluş sermayesi Özelleştirme Fonundan karşılanmıştır. Tamamı ödenmiş olan bu sermayeyi temsil eden paylar Özelleştirme İdaresi Başkanlığına aittir. Türkiye Varlık Fonlarının kaynakları;

- Özelleştirme kapsam ve programındaki, Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından Türkiye Varlık Fonu'na devrine karar verilen kuruluş ve varlıklar ile Özelleştirme Fonundan aktarılmasına karar verilen nakit fazlasından,

- Bakanlar Kurulu tarafından Türkiye Varlık Fonu'na aktarılmasına karar verilen ihtiyaç fazlası gelir, kaynak ve varlıklardan,

- Türkiye Varlık Fonu tarafından yurtiçi ve yurtdışı sermaye ve para piyasalarından ilgili mevzuat kapsamında yer alan izin ve onaylar aranmaksızın sağlanan finansman ve kaynaklardan,

-Para ve sermaye piyasaları dışında diğer yöntemlerle sağlanan finansman ve kaynaklar oluşmaktadır.

Tablo 3. Türkiye Varlık Fonu Portföyü

	Hazine Payı %
Türk Hava Yolları A.O.	49,12
Türk Telekomünikasyon A.Ş.	6,68
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	100
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	51,11
Türkiye Petrolleri A.O.	100
Boru Hatları Petrol Taşıma A.Ş.	100
Posta ve Telgraf Teşkilatı A.Ş.	100
Türksat Uydu Haberleşme Kablo TV ve İşletme A.Ş.	100
Borsa İstanbul A.Ş.	100
Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü	100
Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü	100
Taşınmazlar	100

Kaynak: Türkiye Varlık Fonları Anonim Şirketi, 2017 (Erişim Tarihi: 12.06.2018).

Mülkiyeti hazineye ait Antalya, Aydın, İstanbul, Isparta, İzmir, Kayseri ve Muğla'da bulunan 46 taşınmazın tahsisleri kaldırılarak Türkiye Varlık Fonuna aktarılmıştır. Tablo 3'deki listeye ek olarak Milli Piyangoya ait nakit oynanan bütün şans oyunlarının lisanları, Türkiye Jokey Kulübü'nün yurt içinde ve yurt dışında düzenlenen at yarışları üzerine yurt içinden ve yurt dışından müşterek bahis kabul etme hak ve yetkilerine ilişkin lisanslar 49 yıl süreyle Türkiye Varlık Fonuna devredilmiştir. Yine Gıda ve Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına at yarışları düzenleme amacına yönelik olarak tahsis edilmiş veya fiilen bu amaçla kullanılan taşınmazlar ile üzerindeki yapı ve tesisler Türkiye Varlık Fonunun kullanımına verilmiştir. Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.'nin özelleştirme kapsam ve programına alınan %10 oranındaki hissesi, TCDD İzmir Limanı ve Türkiye Denizcilik İşletmeleri A.Ş.'nin sermayesinde

bulunan %49 oranındaki hissenin özelleştirme kapsam ve programından çıkartılarak fona devredilmiştir. Böylece 40 milyar dolar varlık büyüklüğüne ulaşmıştır (turkiyevarlifonu.com.tr, 2018).

3.2. Türkiye Varlık Fonuna Öneriler ve Eleştiriler

Ulusal Varlık Fonları, bugünün kaynaklarından gelecek nesillerin de yararlanması ilkesine dayanarak "cari fazla veren ülkelerin cari fazlalarını gelecek nesillerin de yararlanacağı yatırımlarla değerlendirilmesini" veya "doğal kaynakların işletilmesinden kaynaklanan gelirlerin gelecek nesillerin de yararlanmasına olanak verecek şekilde yüksek getirili yatırımlara yönlendirilmesini hedeflemektedir. Bundan dolayı bu fonlar genellikle petrol ihraç eden ya da dış ticaret fazlası veren ülkeler tarafından oluşturulmuştur. Türkiye ise devamlı olarak cari açık vermektedir ve enerji ihtiyacının önemli bir kısmını ithalat yoluyla karşılamaktadır (TBMM, 2016: 14-20). Türkiye Varlık Fonu'nun hem cari fazladan hem de bütçe fazlasından oluşmaması ve dünyadaki uygulamalarından farklılaşarak kamuya ait mallarını, özelleştirme işlemlerinden elde edilen gelirleri ve sermaye piyasasında gerçekleştirilecek işlemleri kaynak olarak kullanmasıyla (Güzel, Acar ve Şekeroğlu, 2017: 172) kalkınma fonlarına ait olduğu düşünülmektedir. Ulusal Varlık Fonları, ülke tasarruflarını daha çok yurtdışı yatırımlarda değerlendirirken (Konukman ve Şimşek, 2017: 1941) kalkınma fonları ise genellikle yerel yatırımlara yöneldikleri için Ulusal Varlık Fonlarına dâhil edilmez. Özellikle Rusya, Singapur, Malezya, Kazakistan, Brezilya ve Venezüella gibi ülkeler tarafından tercih edilen bir fon türüdür. Fakat Türkiye Varlık Fonunun tanımına göre oluşturulan fon bir istikrar fonudur (Şimşek ve Eren, 2018: 35).

Allen ve Caruana (2008)' ya göre varlık fonlarının yurtdışı yatırımlarından yurtiçi varlıklara kayda değer bir oranda yatırım yapması, yurtiçi varlıklardaki talebe ek olarak yerel varlık fiyatlarında aşırı artışa neden olabilecek ve sisteme likidite enjekte ederek para politikasını zorlaştırabilecektir. Türkiye Varlık Fonların kurulmasından sonra amaçlarında sıralanan maddelerde daha çok yurtiçi yatırımlar yapacağı sonucu çıkarılmaktadır. Bu da gelecekte Türkiye ekonomisinin benzer sorunlarla karşı karşıya kalmasına sebep olabilir (Güçlü, 2018: 49). Oluşturulan fon ile otoyolları, Kanal İstanbul, Üçüncü Köprü ve Havalimanı, Nükleer santral gibi büyük alt yapı projelerine destek sağlanacağı belirtilmiştir. Fakat bu büyük ölçekli projelerin kamu kesimi borcu attırılmadan finansman sağlanacağı ve Hazine'den hiçbir kaynak kullanılmadan özel sektör tarafından finanse edilerek gerçekleştirileceği söylenmiştir. Böylelikle kamu kaynağına olan ihtiyacı ortaya koyması nedeniyle çelişki yaratmaktadır (TBMM, 2018: 13).

Makhlouf (2010) Ulusal Varlık Fonlarının az gelişmiş ülkelerin kalkınma projelerini desteklediğini ve kısa vadeli finansal sorunlar nedeniyle ek sermaye elde edemeyen sermayesi az banka ve şirketlerin hayatta kalmasına katkıda bulunduğunu belirtmiştir. Gomes (2008) çalışmasında, Ulusal

Varlık Fonlarının kriz dönemlerinde likidite sağlayarak ve piyasadaki oynaklığı azaltarak finansal piyasalarda istikrarlı bir rol oynayabilecek uzun vadeli yatırımlar olduğu sonucuna varmıştır.

Güçlü (2018) çalışmasında, yabancı Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Varlık Fonunun Türkiye ekonomisine olası etkilerini değerlendirmiştir. Yabancı devletlerin sahipliğindeki büyük varlık fonlarının, Türkiye'ye bir dış finansman imkânı sağlarken aynı zamanda ekonomik ve ulusal güvenliğe de potansiyel tehlikeler arz ettiği tespit etmiştir. Konukman ve Şimşek (2017) varlık fonlarını yüzeysel olarak farklı göründüklerini düşünse de, özellikle gelişmekte olan dünyada temel olarak benzer hedeflere sahip olduklarını belirtmişlerdir. Türkiye Varlık Fonlarının ise başta finansman kaynakları üzerinden dünya genelindeki fonlardan farklılık gösterdiği ve Ulusal Varlık Fonlarının temel özelliği olan doğal kaynak ya da ihracat gelirleri üzerinden finansman sağlanması durumu hem enerjide dışa bağımlı konumda hem de genel olarak ihracat açığı olan Türkiye'de kurulan varlık fonu için geçerli olmadığına sonucuna varmıştır. Şahin (2017) kontrolsüz ve hesapsız yaklaşımların Türkiye ekonomisinin en güçlü taraflarından biri olan bütçe disiplini ile dış borçluluk göstergelerinin bozulmasına yol açarak ülke ekonomisine duyulan güvenin ve ekonominin dirençli yapısının sarsılmasına neden olabileceği sonucuna varmıştır.

Sarsıcı, Değirmenci ve Öztürk (2017) kurulan fon ile kamu varlıklarının daha etkin ve verimli kullanılacağı, dış borç finansmanın azalacağı ve yatırımların destekleneceği sonucuna varmıştır. Yereli ve Yaman (2017) yaptıkları araştırma sonrasında fonların kriz dönemlerinde ekonomik dalgalanmaları hafifleterek ekonomik istikrarın sağlanmasında, devlet bütçesi üzerindeki yüklerin hafifletilmesinde ve ödemeler bilançosundaki dengesizliklerin giderilmesinde önemli rol alabileceklerini ifade etmişlerdir. Karasioğlu ve Göktürk (2017) Türkiye'de varlık fonunun kuruluşu çok yeni olduğundan yıllar geçtikçe uygulanacak stratejilerde değişiklikler olabileceği gibi ekonomik ve istatistiksel analizlerin yapılabilmesi için belirli bir sürenin geçmesi ve sayısal bilgilerin paylaşılması gerektiğini belirtmiştir. Güzel, Acar ve Şekeroğlu (2017) Türkiye Varlık Fonunun düzgün, şeffaf ve güvenilir bir şekilde yönetilirse Türkiye için stratejik bir adım olduğunu belirtmişlerdir.

4. SONUÇ

Ulusal Varlık Fonları kuruldukları ülkelerde devletlerin bütçelerindeki fazlalıkları, gelecek kuşaklara aktarmak amacıyla kurulur. Ancak Türkiye Varlık Fonuna baktığımızda bütçe fazlası bulunmamakta ve sürekli olarak bütçe açığı vermektedir. Fonun ayrıca doğal kaynağa dayalı bir geliri de mevcut değildir. Zaten bütçe açığı olan Hazine'nin önemli gelir kalemlerini oluşturan şirketlerin, ayrılarak bir Anonim şirkete bağlanmış olmasının temel sebebinin "borca karşılık hisse" teminat gösterilerek borçlanmanın kolaylaştırılmasının amaçlandığı düşünülmektedir. Bu yöntem borçlanmayı kolaylaştırıcı bir etki yaratsa da ülkenin kıymetli varlıklarını riske atacağı açıktır. Benzer bir borçlanma

modelinin 1990'lı yıllarda Rusya'da oligark sınıfın yaratılmasında kullanılmış olması, potansiyel risklerin neler olabileceği konusunda fikir vermektedir. Ayrıca fonun portföyündeki şirket gelirlerinin Hazine'ye eklenmemesi sonucunda oluşacak açık için Hazine'nin ek borçlanmaya ihtiyacı doğacaktır. Dolayısıyla artan borçlanma ihtiyacı, teminat gösterilerek yapılan borçlanma yoluyla elde edilecek faydayı ortadan kaldırılabilecektir. Fon bu haliyle dünyadaki varlık fonu örneklerinden çok, kamu harcamaları merkezi yönetim dışında bir kaynaktan finanse etmeye çalışan bir ulusal kalkınma bankası görüntüsü sunmaktadır.

Kuruluşu üzerinden yaklaşık 2 yıl geçen fon halen aktif bir şekilde işlem yapmamaktadır. Fonun faaliyeti ağırlıklı olarak elinde bulunan fonları banka mevduatında tutmaktan ibarettir. Bu nedenle fonun işleyişine getirilebilecek eleştiriler sınırlıdır. Ancak burada dikkat çekilecek bir husus fonun denetlenmesi ile ilgilidir. Fonun işlemlerinin ve denetlenmesinin Norveç'e benzer şekilde şeffaf yapılması fonun işleyişi konusunda soru işaretlerini ortadan kaldıracaktır. Dünyadaki varlık fonlarının denetleme mekanizmaları açısından kıyaslanması ayrı bir çalışma konusu olacaktır.

KAYNAKÇA

- Aizenman, J., Glick, R. (2008) " Sovereign Wealth Funds: Stylized Facts about Their Determinants and Governance", NBER Working Paper, 14562, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Akbulak, S., Akbulak. (2008) " Ulusal Varlık Fonları" Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 25(2): 237-262.
- Al-Hasan, A., Papaioannou, M., Skancke, M., ve Sung, C.C. (2013) "Sovereign Wealth Funds: Aspects of Governance Structures and Investment Management" IMF Working Paper, WP/13/231, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Allen, M., Caruana, J. (2008) "Sovereign Wealth Funds- A Work Agenda" International Fund (IMF).
- Aykın, H. (2011) "Ulusal Refah Fonları: Risk mi, Fırsat mı?", Stratejik Düşünce Enstitüsü.
- Beck, R., Fidora, M., (2008) "The Impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets", European Central Bank Occasional Paper Series, No:91, July.
- Bernstein, S., Lerner, J., ve Schoar, A. (2013) "The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds" Journal of Economic Perspectives, 27(2): 219-238.
- Bremmer, I. (2009) "State Capitalism of Age: The End of the Free Market?" Foreign Affairs, 88(3): 40-55.
- Castelli, M., Scacciavillani, F. (2012) "New Economics of Sovereign Wealth Funds", Wiley Finance.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Curzio, A. Q. (2010) "Sovereign Wealth Funds: A Complete Guide To State-Owned Investment Funds" Harriman House.
- Das, U.S., Lu, Y., Mulder, C., ve Sy, A. (2009) "Setting up a Sovereign Wealth Fund: Some Policy And Operational Considerations" International Monetary Fund Working Paper 09/179.
- DoT. (2007) " Sovereign Wealth Funds Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies", Washington, D.C. Department of the Treasury.
- Gomes, T. (2008) "The Impact of Sovereign Wealth Funds on International Financial Stability", Bank of Canada Discussion Paper, 2008-14.
- Güçlü, M. (2018) "Ulusal Varlık Fonları: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Değerlendirme", Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi, 9(1): 39-53.
- Güzel, F., Acar, M., Şekeroğlu, G. (2017) "Sovereign Wealth Funds: A Comparison of the Turkish Sovereign Wealth Fund with the World Samples", Periodicals of Engineering and Natural Sciences, 5(2): 165-175.
- Hacıhasanoğlu, E., Soytaş, U. (2010) "Yeniden Tasarlanan Finansal Mimaride Ulusal Varlık Fonlarının Rolü" Working Paper No.2010-02, Management and Administration Research Center, METÜ.
- Jory, S.R., Perry, M.J., ve Hemphill, T.A. (2010) "The Role of Sovereign Wealth Funds in Global Financial Intermediation", Thunderbird International Business Review, 52(6): 589-604.
- Karasioğlu, F. ve Göktürk İ.E. (2017) "Varlık Fonu Temel Stratejisi ve Türkiye Örneği", Global Journal of Economics and Business Studies, 6(12): 100-109.
- Koch-Weser, I.N. (2013) "China Investment Corporation: Recent Developments in Performance, Strategy, and Governance", U.S.-China Economic and Security Review Commission.
- Konukman, A. ve Şimşek, O. (2017) "Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Uygulaması" Çalışma ve Toplum Dergisi, 2017/4.
- Liew, L.H. ve He, L. (2012) "Operating in an Inharmonious World: China Investment Corporation", Journal of the Asia Pacific Economy, 17(2): 253-267.
- Makhlouf, H.H. (2010) "Sovereign Wealth Funds. International Journal of Governmental Financial Management", 10(1) :35-40.
- Norges Bank (2017) "Annual Report", (<https://www.norges-bank.no/en/Published/Publications/Annual-Report/2017-Annual-Report/>).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Olawoye, O.O. (2016) “Commodity Based Sovereign Wealth Funds: an Alternative Path to Economic Development”, Doctoral Thesis, University of Missouri, Kansas.
- Resmi Gazete, Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması İle Bazı Kanunlara Değişiklik Yapılmasına Dair 6741 Sayılı Kanun, 26 Ağustos 2016, "Çevrimiçi" <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/08/20160826-1.htm>, 17/06/2018.
- Rozanov, A., (2005) “Who Holds the Wealth of Nations?” London: State Street Global Advisors.
- Sarsıcı, E., Değirmenci, B., ve Öztürk, C. (2017) "Sermaye Piyasalarına Yeni Bir Kavram Olarak Giren Türkiye Varlık Fonu Yönetimi", Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences, 3: 51-58.
- Uysal Şahin, Ö. (2017) "Kamu Maliyesi Varlık Fonu İlişkisi: Türkiye için Fırsat mı Tehdit mi?", Journal of Awareness, 2(3S): 349-380.
- Şimşek, O. (2015) "Yeni Devlet Kapitalizmin Yükselişi: Küresel Ekonomi-Politik Bir İnceleme", Atılım Sosyal Bilimler Dergisi 5 (2): 106-144.
- Şimşek, O. ve Eren, A.A. (2018) "The Political Economy of Sovereign Wealth Funds From a Development Perspective", Current Debates in Economics, 18(9): 31-41.
- Shunmugam, V. (2012) "Sovereign Wealth Funds Emerging Economies: Reap The Good; Leave The Bad. Macroeconomies and Finance in Emerging Market Economies", 5(2): 281-296.
- Sovereign Wealth Fund Institute, "Çevrimiçi", <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> , Erişim Tarihi: 04/06/2018.
- TBMM, Türkiye Varlık Fonu Kurulması ile Katma Değer Vergisi Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi (2/1319) ile Plan ve Bütçe Komisyon Raporu, , "Çevrimiçi" <https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss413.pdf>, 17/06/2018.
- TBMM Genel Kurul Tutanağı 26. Dönem 1. Yasama yılı 128. Birleşim 19 Ağustos 2016, "Çevrimiçi"
- Türkiye Varlık Fonu Anonim Şirketi, "Çevrimiçi" <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/> , Erişim Tarihi 18/06/2018.
- Tüsiad International (2008) "Sovereign Wealth Funds" Strategic Focus Report No: 1
- Wu, F. ve Seah, A. (2008) "The Rise of China Investment Corporation A New Member of The Sovereign Wealth Club", World Economics, 9(2): 45-68.
- Yamak, T., Saygın, E. (2017) "Varoluş Mücadelesinin Kritik Enstrümanı: Türkiye Varlık Fonu", Umran Dergisi Mayıs 2017.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Yereli, A.B. ve Yaman, İ. (2017) "Ulusal Varlık Fonlarını Anlamak: Fırsat Mı, Tehdit mi?",
Sosyoekonomi Dergisi, 25(34): 69-86.

THE EFFECT OF MARKETING AND R&D EXPENSES ON FIRM PERFORMANCE

Funda ÖZÇELİK*

ABSTRACT

Research and Development and marketing are key functions of business that assist profitability, survivability, and development of firms. The main purpose of this study is to investigate the effect of research and development expenses and marketing expenses on firm performance by using panel data analyses. The study uses data belonging to firms which are operating in Borsa Istanbul Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment sector covering the years 2010 to 2017. According to the results, there is a significant and positive relation between research and development intensity and firm performance in terms of market-to-book value and return on equity with one year lag and there is a significant negative relation between marketing intensity and firm performance in terms of market-to-book value, return on assets and return on sales.

Key words: *Research and Development Expenses, Research and Development Intensity, Marketing Expenses, Marketing Intensity, Firm Performance.*

Jel Codes: M10, M30, M40.

PAZARLAMA VE AR&GE GİDERLERİNİN FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ

ÖZET

Araştırma ve geliştirme (Ar&Ge) ve pazarlama işletmelerin karlılığını, sürdürülebilirliğini ve gelişimini destekleyen işletmenin ana fonksiyonlarını oluşturmaktadır. Bu çalışmanın amacı Ar&Ge ve pazarlama giderlerinin firma performansına etkisini panel veri analizi kullanarak araştırmaktır. Borsa İstanbul Metal Eşya. Makine ve Gereç Yapım sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2010-2017 yıllarına ait verilere kullanılarak analiz yapılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre Ar&Ge yoğunluğu ile piyasa değeri ve özkaynak karlılığı arasında bir yıl gecikmeli pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Ayrıca pazarlama yoğunluğu ile piyasa değeri, aktif karlılığı ve satışların karlılığı arasında da anlamlı negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

* Asst. Prof., Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme bölümü fundacar@uludag.edu.tr

Anahtar Kelimeler: *Araştırma Geliştirme Giderleri, Araştırma Geliştirme Yoğunluğu, Pazarlama Giderleri, Pazarlama Yoğunluğu, Firma Performansı.*

Jel Kodları: *M10, M30, M40.*

1. INTRODUCTION

In order to survive in rough competitive environment and in the face of constantly changing markets, technology, customer needs and wants, firms should pay special attention to the research and development (R&D) activities and marketing activities. As technology intensive sectors are characterized by short life cycles of technological products, rapid advances in innovation, R&D plays a vital role for firms' survival in these environments. R&D activities are key tool of progress and innovation and crucial for productivity and profitability of the firms. R&D activities enable firms to be more effective in new product development and production process and as a result help firms to minimize their production costs. Another most important thing firms should pay enough attention in these competitive environments is the understanding, gaining and retaining customers. Customer needs, expectations and satisfaction from the product or service needs more emphasis in these competitive environments. Marketing can be expressed as an art of meeting customer needs and demands. Marketing is important for the deployment of firms' name and increasing profits and market share. Marketing activities are expressed as the activities done in order to gain acceptance for firms' goods and services from the customers and consumers and affect purchasing decisions through promotion, and sales activity. Marketing expenses are seen as investments that create value and affects firms market values (Ayriçay and Kılıç, 2018).

Nowadays firms should pay attention to R&D and marketing activities and make expenses in order to compete, increase sales, profits and market value. R&D expenses, marketing expenses as well as general administrative expenses are grouped as operating expenses in profit and loss statement. These expenses are related with the main activity of the firm but not included in the cost of production. These expenses are deducted from the gross profit/loss in order to calculate profit/loss from the operating activities. With these expenses companies aim to decrease product costs at the same time increase productivity, sales and profits. It is widely accepted that innovative firms can possess an advantage through minimizing its production costs and attracting attention of customers more in a competitive market. Also theoretically it is accepted that firms performance increase in relation to the given emphasis on marketing activities. So it is important for firms' to understand these relationships. The purpose of this study is to examine the effect of R&D expenses and marketing expenses on firm performance. For this purpose firms which are traded in Borsa Istanbul (BIST) Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment sector between the years 2010 to 2017 are taken. This sector is chosen because it is sensitive to technological innovations and marketing activities. In Turkey context many studies have been done

in order to investigate the relationship between R&D expenses and firm performance. In this study not only the effect of R&D expenses but also the marketing expenses on performance are investigated. Most of the studies use return on assets (roa) or return on equity (roe) or increase in sales or return on sales. In this study more accounting based measures as well as market based ratio taken together.

2. LITERATURE REVIEW

In order to survive companies should make these operating expenses. For this reason there are various studies examining the effect of these expenses on firm performance. Some studies search only the relationship between R&D expenses and firm performance, some search the relationship between marketing expenses and firm performance. In Turkey context Kayıhan and Tepeli (2017) took all these expenses together and search the relationship between operating expenses (R&D, marketing and general administrative expenses) and firm performance. A large number of studies have been conducted on the impact of R&D on firm performance. R&D investments have been found to have a significant positive relationship with several performance measures such as sales growth rates, stock returns, roa, and roe. However, some researchers have reported contrary results. Several studies have mentioned the fact that an adjustment period until R&D investments reduce the production cost and generates profits is required. The results of these studies prove the fact that these investments and expenses many times are not apparent in the year of investment, as firm performance tends to increase with time lag. The literature that investigate the relationship between marketing expenses and firm performance also presents contrary results. Some found that marketing expenses have a positive effect on firm performance some found negative and some found no relationship. General administrative expenses mostly not solely subject of these researches, it is taken together with other operating expenses and compared which expense have the most effect on firm performance. The existing literature that investigates the relationship between R&D and marketing expenses on firm performance in Turkey context are as follows:

Yücel and Kurt (2003), searched the effect of advertising and R&D expenditures on firm profitability and sales of ISE 100 companies with the exception of banks and holding companies for the year 2001. Their analysis showed that only advertising expenditures have statistically significant effect on the firm profitability and sales. But advertising expenditures have negative relation with firm's net income and have positive relation with firm's operating profit and sales. Karacaer, Aygün and İç (2009), investigated the effect of the R&D expenses on firm performance for 2005-2006 periods by using stock returns and roa as firm performance indicators. They found a positive and statistically significant relationship between R&D expenses and firm performance. Doğan and Yıldız (2013), in their study investigated the influence of R&D expenses on firm profitability measured by roa and roe by using multiple regression and t-test. They used data belonging to 173 firms which are traded in Borsa Istanbul

(BIST) in the period of 2008-2011. According to their results increase in R&D expenses influences profitability of the firms in a positive way. Kiracı and Arsoy (2014) examined the relationship between R&D expenditures and firm performance. They took firms operating in BIST metal goods industry covering the years 2007-2011. They found a statistically significant negative relation between R&D intensity and operation profitability and equity profitability. They also deduced insignificant but a negative relation between R&D investments and assets' profitability, gross profit ratio and net profit ratio. Uzun Kocamış and Güngör (2014), analyzed the effect of R&D expenditure, on profitability of companies by using the financial data of 16 technology companies listed on Borsa Istanbul during the 2009-2013 period. They concluded a positive significant correlation between R&D expenditure and company's operating profit, profit before tax, and net profit. Öztürk and Zeren (2015), aimed to determine how manufacturing firms performance is affected by R&D expenditures in Turkey. According to their findings R&D expenditures had a positive effect on sales growth in the manufacturing industry and this effect has continued for six months. Yücel and Ahmetoğulları (2015), analyzed the effect of R&D expenses on firms' net profit and earnings per share. They took firms operating in technology, software and information sector. Based on their results there is a positive relationship between the changes in R&D expenses and net profit regarding the same period and the effect of R&D expenses on earnings per share is observed three periods lag. Alper and Aydoğan (2016), analyzed the relationship between R&D expenses on financial performances of firms operating in BIST chemical sector with panel data method, Generalized Method of Moments. They took roa and roe as firm financial performance indicator. Their findings demonstrated that R&D expenses effect firm performance positively and significantly with one year lag. Elmas and Polat (2016), searched the effect of R&D investments on the company performance for the same year and for the next year with panel data analysis covering the periods 2007 Q1-2015Q2 for manufacturing companies registered in BIST XKURY. They determined that the effects of R&D investments on the company performances were not meaningful in neither the same year nor the next year. They also concluded that R&D investments effect some companies' performances positively while some negatively. Öztürk and Dülgeroğlu (2016), aimed to find the direction and the strength of the effect of firms' marketing expenses and managerial expenses on their sales performance. According to their results, compared to managerial expenses, marketing expenses are more crucial for augmenting sales performance. Topuz and Akşit (2013), investigated the effect of marketing, sales and distribution expenses on stock returns of firms listed in the ISE Food Sectoral Index by using panel data regression analysis. According to their results, marketing expenses (in the current period) affected stock returns generally positively and there was a concave relationship between the variables. Doğan and Meccek (2015), investigated the effect of marketing expenses on firm performance measured by roa, roe and Tobin's q for 120 firms traded in Borsa Istanbul (BIST) in the period of 2009-2012. They determined that the increase in marketing expenses influences firm value

and profitability in a positive way. In their study Hacıhasanoğlu, Kurtoğlu and Temiz (2017), examined the effect of selling and marketing expenses on sales revenue and whether it has differentiated in terms of manufacturing and service sector firms. They used pooled data regression analysis method for 1816 firm-year observations covering the period of 2005-2016. According to their results, there was a positive and statistically significant effect of selling and marketing expenses on sales revenue and this effect is differentiated in terms of manufacturing and service sector firms. For service sector firms, the effect of selling and marketing expenses on sales revenues is higher than manufacturing firms. Kayıhan and Tepeli (2017), searched the effect of operating expenses consisting of marketing, sales, and distribution expenses, general administrative expenses and R&D expenses on the profitability of the firms operating in BIST Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment Sector. Their findings show that there is a relationship between operating profit and R&D expenses and marketing expenses. Ayriçay and Kılıç (2018), investigated the effect of marketing intensity on firm performance between the years 2005 to 2015 by panel data regression models and whether this effect is differentiated in terms of food and metal industry sectors. According to obtained results, there is a positive and statistically significant effect of marketing intensity on the market to book value. They determined that this effect is higher in the metal products, machinery and equipment sector.

3. METHODOLOGY

In this study, the effect of R&D expenses and marketing expenses on firm performance is analyzed with panel data analyses. Sample consists of firms that are listed on BIST Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment sector over the period 2010-2017. After eliminating firms which didn't have the necessary data, there remain 22 firms for the analysis. The main variable of interest; R&D intensity and Marketing intensity are taken as independent variable. R&D and marketing intensity are measured as the ratio of R&D expenses to total sales and the ratio of marketing expenses to total sales of the firm respectively. The performance indicators include return on assets (ROA), return on equity (ROE), return on sales (ROS) and market to book ratio (MBR). Firm value is influenced by the size of the firm and debt levels. So the control variables employed in the study are firm size (SIZE), and leverage (LEV). SIZE is measured as a natural logarithm of a firm's total assets. LEV is a proxy for firm risk and is measured by dividing firm's total debt to total assets. These variables are shown in Table 1.

Table 1. The Variables Used in The Analysis

Independent Variables	
R&D Intensity (RD)	Research and Development Expenses/Total Sales
Marketing Intensity (MRKT)	Marketing Expenses/Total Sales

Dependent Variables	
Return on Assets (ROA)	Net Profit/Total Assets
Return on Equity (ROE)	Net Profit/Total Equity
Return on Sales (ROS)	Net Profit/Total Sales
Market to Book Ratio (MBR)	Market Capitalization/Book Value
Control Variables	
Leverage (LEV)	Total Debt/Total Assets
Total Assets (SIZE)	Ln(Total Assets)

The models applied in the analyses are as follows:

$$(ROA)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 RD_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (1)$$

$$(ROE)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 RD_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (2)$$

$$(ROS)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 RD_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (3)$$

$$(MBR)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 RD_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (4)$$

$$(ROA)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 MRKT_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (5)$$

$$(ROE)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 MRKT_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (6)$$

$$(ROS)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 MRKT_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (7)$$

$$(MBR)_{it} = \beta_{it} + \beta_2 MRKT_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LEV_{it} + e_{it} \quad (8)$$

The first four models are for the effect of R&D intensity on firm performance and last four models are for the effect of marketing intensity on firm performance.

4. RESULTS

In Table 2 descriptive statistics for dependent and independent variables are shown.

Table 2. Descriptive Statistics

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max
MBR	3.165788	7.778332	-6.445306	74.59702
ROA	0.0656263	0.1066917	-0.285642	0.435626
ROE	0.1586788	0.2370483	-0.4011173	1.940752

ROS	0.0463909	0.1386924	-1.021775	0.432689
LEV	.5902949	0.2478303	0.0530751	1.707454
LNAssets	20.01551	1.739929	17.07365	23.74059
R&D Int	0.007057	0.0075123	0	0.0362825
Mark Int	0.0675065	0.0442532	0.0007827	0.2005026

The mean of MBR is 3.16. The mean of R&D intensity is 0.007. The margin of research and development expenses on sales is so low. It can be said that R&D expenses is so low in this sector. The mean of marketing intensity is 0.067. The margin of marketing expenses on sales is adequate when compared to R&D intensity.

Table 3. Breusch-Pagan Lagrange Multiplier Test For Marketing Intensity and R&D Intensity

	Marketing Intensity		R&D Intensity	
VARIABLE	Chi2	Prob>chi2	Chi2	Prob>chi2
MBR	58.00	0.0000	158.98	0.0000
ROE	58.14	0.0000	150.88	0.0000
ROA	110.69	0.0000	154.00	0.0000
ROS	35.44	0.0000	94.37	0.0000

In Table 3 Breusch-Pagan Lagrange Multiplier test results for marketing intensity and R&D intensity are shown. H_0 is rejected (%5), meaning that the random effect model is appropriate for our data for all models. In Table 4 and 5 Hausman Test for R&D intensity and marketing intensity are shown.

Table 4. Hausman Test for R&D

VARIABLE	Chi2	Prob>chi2
MBR	2.04	0.5633
ROE	2.73	0.4358
ROA	6.27	0.0992
ROS	14.65	0.0021

For ROS model H_0 is rejected and fixed effect model is appropriate. But for the MBR, ROE and ROA models H_0 is not rejected, meaning that the random effect model is appropriate.

Table 5. Hausman Test for Marketing Intensity

VARIABLE	Chi2	Prob>chi2
MBR	16.51	0.0009
ROE	6.25	0.1001
ROA	10.47	0.0150
ROS	9.81	0.0203

For MBR, ROS and ROA models H_0 is rejected and fixed effect model is appropriate. But for the ROE model H_0 is not rejected, meaning that the random effect model is appropriate.

In order to test whether there is a autocorrelation in the models Durbon Watson test is applied. As the test istatistic is smaller than 2, H_0 is rejected. Based on the results of the test there is a autocorrelation problem. In order to test heteroscedasticity problem existence in models Levene, Brown and Forsythe's tests is applied and H_0 (test istatistics is smaller than 0.05) is rejected. This means that there are heteroscedasticity problems in the models. In the models there are heteroscedasticity and autocorrelation problems. For this reason Driscoll Kraay method applied that produce robust standart errors for this type of problems. This methods is successful when the unit size is larger than the time size. The result of the Driscoll Kraay Estimaton method for R&D intensity and marketing intensity are shown in Table 6 and 7.

Table 6. Driscoll Kraay Estimation Models for R&D

Variable	Coefficient	Std. Dev.	p-value	R-squared
MBR	48.7997	12.8774	0.002*	0.1449
ROE	2.1112	0 3533	0.000*	0.0946
ROA	0.0505	0.2433	0.838	0.2873
ROS	-0.0305	0.1894	0.874	0.3311

*p<0.01, **p<0.05, ***p<0.10

The result of the analysis for R&D intensity are shown in Table 7. Studies that investigate the effect of R&D expenses on firm performance mostly found a positive relation with one or two year lag. In this study the effect of one year lagged R&D intensity on MBR and ROE is positive and statistically significant. But the effect one year lagged R&D intensity on ROA and ROS is statistically insignificant. Based on the results, one unit increase in previous year R&D expenses increase the current years' MBR by 48.7997 unit and ROE 2.1112 unit.

Table 7. Driscoll Kraay Estimation Models for Marketing Intensity

Variable	Coefficient	Std. Dev.	p-value	R-squared
MBR	-21.010	9.4148	0.037**	0,0268
ROA	-0.6261	0.0293	0.000*	0.4761
ROE	-0.7459	0.4522	0.114	0.0207
ROS	-0.6046	0.1104	0.000*	0,4723

*p<0.01, **p<0.05, ***p<0.10

The result of the analysis for marketing intensity are shown in Table 6. Roa and ros is statistically significant at 0.01 and MBR is statistically significant at 0.05. This means that when marketing intensity increase, firms' market to book ratio decrease at -21.010 unit, roa decrease at -0.6261 unit, and ros decrease at -0.6046 unit. Ayriçay and Kılıç also found a significant relationship between marketing intensity and MBR, but they found a positive relationship. They emphasize that this positive relationship turns to negative after some point. In this study negative relationship is found and is different from their study. In the short run both R&D expenses and marketing expenses are seen as a cost factor but in the long run these expenses open firms new markets and help to increase their profits.

5. CONCLUSION

In these rough competitive environments, firms should increase their sales and profits in order to survive. Firms must control their expenses and costs for the achievement of these goals. One of the important items that comprise these expenses are operating expenses. Operating expenses include R&D expenses, marketing expenses and general administrative expenses which are related with the main activity of the company but not included to the cost of production. With these expenses companies aim to decrease product costs at the same time increase productivity, sales and profits. Theoretically firms performance increase in relation to the given importance to R&D and marketing activities. In this study the effects of R&D expenses and marketing expenses on firm performance is examined by using panel data analyses. According to the results, there is a significant and positive relation between R&D intensity and firm performance in terms of MBR and ROE with one year lag and there is a significant negative relation between marketing intensity and firm performance in terms of MBR, ROA and ROS. The studies in the literature part also found a statistically positive relation with R&D expenses and firm profitability. An increase in R&D expense cause MBR to increase 48.7997 unit for the following year and an increase in R&D expense cause roe to increase 2.1112 unit for the following year. According to the results when marketing intensity increase, firms' market to book ratio decrease at -21.010 unit, roa decrease at -0.6261 unit, and ros decrease at -0.6046 unit.

REFERENCES

- Alper, D.and Aydoğan, E. (2016) “Relationships between R&D and Corporate Performance: An Empirical Analysis in Istanbul Stock Exchange”, *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 12 (2): 96-114.
- Ayrıçay, Y. and Kılıç, M.(2018) “Pazarlama Yoğunluğu ve Firma Performansı İlişkisi: BIST’de Bir Alan Araştırması”, *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1): 177-191.
- Doğan, M. and Yıldız,F. (2013) “Araştırma ve Geliştirme Harcamaları Firma Karlılığını Etkiler Mi? Türkiye Örneği”, *V International Congress On Entrepreneurship (Ice 2013)*, 166-172.
- Elmas, B. and Polat, M. (2016) “Researching The Effects of R&D Investments of the Manufacturing Companies Registered in BIST Corporate Governance Index Over The Company Performance”, *PressAcademia Procedia, Global Business Research Congress*, 2: 648-663.
- Karacaer, S.,Aygün, M.andİç, S.(2009) “Araştırma ve Geliştirme Giderlerinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir İnceleme”, *Möдав*, 2: 65-86.
- Kayhan, B. and Tepeli, Y.(2017) “Faaliyet Giderlerinin İşletme Karlılığı Üzerindeki Etkisi: Bist Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım Sektöründe Bir Araştırma”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (20): 327-337.
- Kiracı, M. and Arsoy, M. F. (2014) “Araştırma Geliştirme Giderlerinin İşletmelerin Karlılığı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi: IMKB Metal Eşya Sektöründe Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Ocak: 33-48.
- Öztürk, E. and Dülgeroğlu, İ. (2016) “Pazarlama ve Genel Yönetim Giderlerinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi”, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3): 136-146.
- Öztürk, E. and Zeren, F. (2015) “The Impact of R&D Expenditure on Firm Performance in Manufacturing Industry: Further Evidence from Turkey”, *International Journal of Economic Research*, 6(2): 32-36.
- Rahmi Yücel- Kayhan Ahmetoğulları (2015) “Ar-Ge Harcamalarının Firmaların Net Kâr Değişimi ve Hisse Başına Kârlılığına İnovatif Etkisi: Bist Teknoloji Yazılım ve Bilişim Sektöründe Bir Uygulama”, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(4): 87-10.
- Topuz, Y. V. and Akşit, N. (2013) “İşletmelerin Pazarlama Giderlerinin Hisse Senetleri Getirileri Üzerindeki Etkisi: İMKB Gıda Sektörü Örneği”, *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 13(1): 53-60.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Uzun Kocamış, T.and Güngör, A. (2014) “Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Teknoloji Sektöründe Ar-Ge Giderlerinin Kârlılık Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması”, Maliye Dergisi, 166: 127-138.
- Yücel, T. and Kurt, G. (2003) “Araştırma – Geliştirme ve Pazarlama Giderlerinin Firma Karlılığı Üzerindeki Etkisi”, İktisat İşletme ve Finans Dergisi, 18(209): 18-24.

**EKOLOJİK AYAKIZI İLE REEL GELİR ARASINDAKİ İLİŞKİ: PANEL YUMUŞAK
GEÇİŞLİ REGRESYON MODELİNDEN KANITLAR**

Celil AYDIN*

Burak DARICI**

Şeyma ŞAHİN KUTLU***

ÖZET

Günümüzde yalnızca üretim artışlarına odaklanan ve çevresel koşulları dikkate almayan bir iktisadi büyüme anlayışının sürdürülebilirliği sorgulanmaya başlamıştır. Bundan hareketle araştırmacılar ve politika yapıcılar doğayı yok etmeden ve doğal kaynakların kendini yenileme kapasitesini aşmadan ekonomik büyümeyi arttırmanın yollarını aramaktadırlar. Çünkü artık gelinen noktada ekonomilerin büyümesine ve gelişmesine paralel olarak ortaya çıkan birçok kirletici hem yerel hem de global düzeyde önemli çevresel sorunlara kaynaklık etmektedir. Bu doğrultuda ilgili bu çalışmada, ekolojik ayak izi ve reel gelir arasındaki doğrusal olmayan ilişkide reel gelirin rolü ve Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) hipotezinin geçerliliği 80 ülke için 1975-2013 dönemi itibariyle Panel yumuşak geçişli regresyon modeli yardımıyla incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, örneklemin tamamı dikkate alındığında reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izini arttırdığını, ilk gelir eşiği seviyesine ulaştıktan sonra reel gelirin ekolojik ayak izine etkisinin daha da arttığını ve ilişkinin halen pozitif yönlü olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan reel gelirdeki artış ikinci gelir eşiği seviyesine ulaştığında ise reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izi üzerindeki etkisinin bir önceki rejime göre zayıfladığı, ancak yine de pozitif olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu çalışma, örneklemin tamamında ekolojik ayak izi açısından EKC hipotezinin geçerli olmadığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Ekolojik Ayak İzi, Çevresel Kuznets Eğrisi, Panel Yumuşak Geçişli Regresyon Modeli, Doğrusal Olmama, Ekonomik Büyüme.*

JEL Kodları: Q01, Q44, Q56.

* Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, caydin@bandirma.edu.tr

** Doç.Dr. Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, bdarici@bandirma.edu.tr

*** Arş. Gör. Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ssahin@bandirma.edu.tr

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ECOLOGICAL FOOTSTEPS AND REAL INCOME:
EVIDENCE FROM PANEL SMOOTH TRANSITION REGRESSION MODEL**

ABSTRACT

In the present time, the sustainability of economic growth approach focusing on the increase in production while ignoring environmental conditions is questioned. From this perspective, researchers and policy makers seek the ways for an economic growth without destroying nature and exceeding the renewability capacity of natural resources. At this point, many polluters emerging in result of economic growth and development lead to critical environmental problems both locally and globally. In this direction, the role of real income in the nonlinear correlation between ecological footprint and real income, and the validity of Environmental Kuznets Curve hypothesis are analyzed for 80 countries in the period between 1975 and 2013 through the Panel smooth transition regression model. According to the whole sample, the results indicate that a rise in real income increases ecological footprint; the impact of real income on ecological footprint intensifies as it reaches the first income threshold and the correlation is still positive. On the other side, as the rise in real income hits the second income threshold, the impact of rise in real income on ecological footprint weakens regarding the former regime, but it is still positive. Thus, this study reveals that EKC hypothesis is not valid for ecological footprint in the whole sample.

Keywords: Ecological Footprint, Environmental Kuznet Curve, Panel Smooth Transition Regression Model, Non-Linear, Economic Growth.

JEL Classification: Q01, Q44, Q56.

1.GİRİŞ

Ekonomik faaliyetlerin öncelikli amacı insan istek ve ihtiyaçlarını karşılayarak refah düzeyini yükseltmektir. Bundan dolayıdır ki ekonomiler için üretimi ve geliri arttırmak nihai amaçtır. Başlangıçta gelirlerini arttırmaya odaklanan ülkeler çevre kirliliği, iklim değişikliği ve küresel ısınma gibi çevresel sorunları göz ardı etmektedir. Bu durum atmosferdeki karbon yoğunluğunu artırarak havayı, geri dönüşümü olmayan atıkların birikmesiyle doğayı, sanayi ve evsel atıkların artmasıyla suyu kirletici etki oluşturarak çevre ve doğal kaynaklar üzerindeki baskıyı arttırmaktadır. Gelineen noktada yalnızca üretim artışlarına odaklanan ve çevresel koşulları dikkate almayan bir iktisadi büyüme anlayışının sürdürülebilirliği sorgulanmaya başlamıştır. Bu noktada politika yapıcılar ve araştırmacılar ekonomik büyümenin yanı sıra doğayı yok etmeden üretimi arttırmanın ve doğal kaynakların yenileme kapasitesini aşmadan yaşayabilmenin yollarını aramaya başlamıştır. Bu bağlamda piyasa ekonomisinin hiçbir

sınırlamaya tabi tutulmadığı bir büyüme anlayışı yerini sürdürülebilir kalkınma modeline bırakarak üretimde doğayı tahrip etmeyen yeni üretim modelleri denenmeye başlamıştır.

1960 yılına kadar ki sanayileşme politikalarında yalnızca piyasa ekonomisine hizmet eden bir büyüme anlayışının hâkim olduğu görülmektedir. Dönemin mevcut sanayileşme politikaları dünyanın fiziki şartlarının tüm ekonomilerin sanayileşmesine imkân tanıyacağı ve mevcut sanayileşme kapasitesini arttırmaya yeteceği üzerinedir. Diğer hâkim görüş ise doğanın kirlilik tutmayacağı ve kendini otomatik olarak yenileceğidir (Karabıçak ve Armağan, 2004: 204). 1960 yılını takip eden dönemde ise dünya nüfusundaki hızlı artış ekonomik etkinlikleri arttırmıştır. Bu durum serbest mal olarak nitelendirilen doğal kaynakların aşırı tüketilmesine sebebiyet vererek kaynak-ihtiyaç dengesini bozmuştur. Ayrıca çevre sorunlarının sınır tanımayan niteliği oluşan negatif dışsallıkları ülke sınırlarının ötesine taşımıştır. Bu nokta da insanlığın çevre koşullarını kötüleştirdiğine vurgu yapılarak bu sorunların aslında çevreden ziyade ekonomi sorunu olduğu yargısı oluşmaya başlamıştır. Bir çok platformda sıkça dile getirilen çevre ve sorunları üzerine ekonomi yazınında geniş bir literatür oluşmaya başlamıştır. Bu doğrultuda Roma Kulübü öncülüğünde 1972'de Büyümenin Sınırları isimli rapor yayınlanmıştır. Çevresel bozulmanın ekonomik büyümeye paralel olarak artış gösterdiğini ileri süren bu rapor zamanla etkili bir paradigmaya dönüşerek sanayileşme-çevre ikilemine dikkatleri çekmiştir. Bundan sonra bu ikilem için somut öneriler getirilmeye başlanmıştır. Buna karşın Grossman ve Krueger (1991,1995), Shafik and Bandyopadhyay (1992), Panayotou (1993) and Selden and Song (1994)'ın çalışmalarında ortaya çıkan bulgular büyümenin sınırları paradigmasının sorgulanmasına yol açmıştır. Ortaya çıkan bu yeni argüman Kuznets'in çalışmasının bir uzantısı olması nedeniyle Çevresel Kuznets Eğrisi hipotezi olarak adlandırılmaktadır. Bu hipoteze göre, çevre kirliliği ekonomik büyümenin ilk aşamalarında artarken büyümenin devam sürecinde azalmaktadır. Bu bağlamda hipotez ekonomik büyüme ile çevre kirliliği arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle, bu hipotezin temelinde bireylerin düşük gelir düzeylerinde kendi ihtiyaçlarına öncelik vermesi gelir seviyesinin artmasıyla da çevre duyarlılığı artışı yer almaktadır (Albayrak ve Gökçe, 2015: 286). EKC hipotezinin bu bulguları teorik ve ampirik düzeyde sıklıkla tartışılmaya ve sorgulanmaya devam etmektedir. İlk grup eleştiri EKC eğrisinin şekline ilişkindir (Agras ve Chapman, 1999; Harbaugh vd., 2002; Roca, 2003; Stern, 2004; Dinda, 2004; Richmond ve Kaufmann, 2006; Fürstenberger ve Wagner, 2007; Wagner, 2008; Vollebergh vd., 2009; Kearsley ve Riddel, 2010; Chiu, 2012; Herranz ve Lorente, 2016; Stern, 2017). Bu durum daha yassı bir EKC beklentisine sebep olmaktadır (Dasgupta vd., 2002: 152). İkinci grup eleştiri EKC hipotezinin yerel ve bölgesel düzeyde geçerli olabileceği ancak küresel düzeyde geçerliliğinin önemsiz olabileceğine ilişkindir (Gill vd., 2017). Ampirik düzeyde yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular; seçilen çevresel kalite göstergesinin türüne, ele alınan ülkeye, zaman periyoduna, uygulanan ekonometrik yöntem ve kullanılan diğer açıklayıcı değişkenlere göre farklılık göstermektedir. Yapılan çalışmaların bir kısmı EKC hipotezini destekleyici sonuçlara

ulaşırken (Ang, 2007; Jalil-Mahmud, 2009; Lean ve Smyth, 2010; Güriş ve Tuna, 2011; Nasir ve Rehman, 2011; Shahbaz ve vd., 2012; Erataş ve Uysal, 2014; Ergün ve Polat, 2015; Kasman ve Duman, 2015; Li ve vd., 2016; Aytun ve vd., 2017; Moutinho ve vd., 2017; diğer bir kısmında Richmond ve Kaufmann, 2006; Karaca, 2012; Sarısoy ve Yıldız, 2013; Herranz ve Lorente, 2016) söz konusu ilişkinin elde edilemediği görülmektedir. Geline nokta ekonomilerin büyüme ve gelişmesine paralel olarak ortaya çıkan bir çok kirlenici yerel ve global düzeyde önemli çevresel sorunlara kaynaklık etmektedir. Doğal kaynaklara olan talep sürdürülebilir olmayan bir düzeye erişmiş durumdadır ve bu du durumun devamlılığı sürdürülebilir boyutta değildir. Bu sorunlara dikkat çekmek üzere 1990'lı yılların başında çevresel sürdürülebilirliği ölçmeye yarayan ekolojik ayakizi kavramı geliştirilmiştir (Özsoy, 2015: 201). Bu kavram, mevcut teknoloji ve kaynak yönetimiyle tüketilen kaynakların yeniden üretilmesini ve yapılan faaliyetler sonucunda ortaya çıkan atıkların yok edilmesi için gereken kara ve su alanlarının büyüklüğünü ifade eden önemli bir göstergedir. İnsanoğlunun çevre üzerindeki etkilerini değerlendirebilmesi açısından bu yeni kavram üretim ve tüketim faaliyetleri sonucunda doğal kaynaklar üzerinde oluşan baskının niceliğini ve kaynağını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu kavram doğa ve insan arasındaki ilişkiye yeni bir bakış açısı kazandırmış olup ortaya çıkan hesaplamalar sürdürülebilir bir geleceğe doğru ilerlemenin önemli adımlarından biridir (Altıparmak ve Avcı, 2011: 38). Literatürde konu ile ilgili literatür oldukça sınırlı olsa da Rees, 1992; Rees ve Wackernagel, 1994; 'ün öncü çalışmalarından sonra giderek artan sayıda çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmaların çoğu parametrik fonksiyonel formlara dayanmaktadır. Bu türden çalışmalar çevre gelir ilişkisini belirlemede yetersiz kalabileceğinden herhangi bir parametrik ilişkiye sahip olmayan eşik etkisine sahip doğrusal olmayan modeller kullanılmaya başlanmıştır. Bu çalışmada bundan hareketle, yumuşak geçişli regresyon modeli yardımıyla ekolojik ayak izi ve reel gelir arasındaki doğrusal olmayan ilişkide reel gelirin rolü ve EKC hipotezinin geçerliliği 80 ülke için 1975-2013 dönemi itibarıyla incelenmiştir.

2. ANALİZ SONUÇLARI

Tablo 1. PSTR Modelinin Tahmin Sonuçları

Eşik Değişkeni ($LnGDP$)	Örneklemin Tamamı	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte olan Ülkeler
$LnGDP_1$	0.385*** (0.012)	0.456*** (0.018)	0.381*** (0.012)
$LnGDP_2$	0.059*** (0.005)	-0.091*** (0.005)	0.124*** (0.009)
$LnGDP_3$	-0.07*** (0.004)		

Eşik Parametresi, θ	9.596 10.865	10.137	9.700
Düzleştirme Parametresi, γ	2.770 11.277	2.315	15.619

Not: Tüm değişkenler doğal logaritmik formdadır. *** %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 1’de görüldüğü gibi örneklemin tamamı ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ilişkin modellerin ilk rejiminde kişi başına GSYİH’nin tahmin edilen katsayısı (β_0) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitiftir (sırasıyla 0.385, 0.456 ve 0.381). İkinci rejimde β_0 ve β_1 toplamı ile ifade edilen katsayı halen pozitif (sırasıyla 0.444, 0.365 ve 0.505) ve örneklemin tamamı ile gelişmekte olan ülkelerde ilk rejime göre daha büyük bir değer alırken gelişmiş ülkelerde ise daha küçük bir değer almaktadır. Üçüncü rejime sahip olan örneklemin tamamında ise katsayı β_0 , β_1 , ve β_2 toplamı ile ifade edilmekte ilk ve ikinci rejime göre daha da küçük ama hala pozitif değer (0.374) almaktadır.

Elde edilen sonuçlar, örneklemin tamamı dikkate alındığında reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izini arttırdığını, ilk gelir eşiği seviyesine ($\theta=9.556$, yaklaşık US\$14,129.22) ulaştıktan sonra reel gelirin ekolojik ayak izine etkisinin daha da arttığını ve ilişkinin halen pozitif yönlü olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan reel gelirdeki artış ikinci gelir eşiği seviyesine ulaştığında ($\theta=10.865$, yaklaşık US\$52,312.99) ise reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izi üzerindeki etkisinin bir önceki rejime göre zayıfladığı, ancak yine de pozitif olduğu görülmektedir. Sonuç olarak bu durum örneklemin tamamında ekolojik ayak izinin reel gelir arttıkça düşmediğini göstermektedir. Bu nedenle çalışma, örneklemin tamamında ekolojik ayak izi açısından EKC hipotezinin geçerli olmadığını göstermektedir.

Ülkeler gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırıldığında ve analiz tekrar edildiğinde ekolojik ayak izi açısından EKC hipotezinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için de geçerli olmadığı görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler de reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izini arttırdığı, ilk gelir eşiği seviyesine ($\theta=10.137$, yaklaşık US\$25,260.57 gelişmiş ülkeler için; $\theta=9.700$, yaklaşık US\$16,317.61 gelişmekte olan ülkeler için) ulaştıktan sonra gelişmiş ülkelerde reel gelirdeki artışın ekolojik ayak izi üzerindeki etkisinin bir önceki rejime göre zayıfladığı, ancak yine de pozitif olduğu görülürken gelişmekte olan ülkelerde ise bu etkinin bir önceki rejime göre daha da arttığı ve pozitif olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak örneklemin tamamı ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekolojik ayak izinin reel gelir arttıkça düşmediğini ve EKC hipotezinin geçerli olmadığını göstermektedir. EKC hipotezinin geçerli olmamasının bir nedeni küresel kirlilik olabilmektedir (Chiu, 2017: 283). Örneğin bir ülke CO₂ emisyonunu azaltarak ekolojik ayak izini düşürmeye çalışsa bile, hava kirliliği komşu ülkelerin CO₂

emisyonlarından etkilenebilmekte ve ekolojik ayak izi düşmeyebilmektedir. Helland ve Whitford'un (2003) çalışmasına göre ABD sınırındaki bir bölgede CO₂ emisyonu sınırdan olmayan bir bölgeye göre %604 daha yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bir diğer neden ise ülkelerin üretimlerinde ana girdi olarak enerjiyi kullanmaları ve enerjinin ana kaynağının fosil yakıtlar olmasıdır. Enerji ve dolayısıyla fosil yakıt kullanımının artması ülkelerin ekonomik büyümesini olumlu yönde etkilemekte ve aynı zamanda ekolojik ayak izlerinin artmasına neden olmaktadır.

3. SONUÇ

Ekolojik ayak izi ve reel gelir arasındaki doğrusal olmayan ilişkide reel gelirin rolü ve EKC hipotezinin geçerliliği 80 ülke için 1975-2013 dönemi itibarıyla incelenmiştir. Bu Gonzalez, Terasvirta ve van Dijk (2005) tarafından geliştirilen Panel Smooth Transition Regression modeli kullanılmıştır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilmektedir. Birincisi, bu çalışma söz konusu ekonomilerde ekolojik ayak izi ve reel gelir arasında doğrusal olmayan bir ilişkinin olduğuna dair yeni kanıtlar sunmaktadır. İkincisi, ekolojik ayak izi ile reel gelir arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu tespit edilmesidir. Başlangıçta reel gelir artması ekolojik ayak izini hızlı bir şekilde arttırmakta, reel gelir belirli bir seviyeye ulaştıktan sonra ise ekolojik ayak izinin azalarak artmasına neden olmaktadır. Bu nedenle çalışma, söz konusu ülkelerde ekolojik ayak izi açısından EKC hipotezinin geçerli olmadığını göstermektedir. Üçüncüsü örneklem gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler şeklinde iki gruba ayrıldığında; gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ekolojik ayak izi ile reel gelir arasındaki ilişkinin yönünün değişmediği ve her iki grupta da EKC hipotezinin geçerli olmadığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Agras, J. ve Chapman, D. (1999) "A Dynamic Approach to the Environmental Kuznets Curve Hypothesis", *Ecological Economics*, 28(2): 267-277.
- Albayrak, E. ve Gökçe, A. (2015) "Ekonomik Büyüme ve Çevresel Kirlilik İlişkisi: Çevresel Kuznets Eğrisi ve Türkiye Örneği", *Social Sciences Research Journal*, 4(2): 279-301.
- Altıparmak, A. Ve Avcı, Z. (2011) "Uluslararası Ticaret, Ekolojik Ayakizi ve Türkiye, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*", 3(2): 35-45.
- Ang, J. B. (2007) "CO₂ emissions, energy consumption, and output in France", *Energy Policy*, 35(10): 4772-4778.
- Chiu, Y. B. (2017) "Carbon dioxide, income and energy: Evidence from a non-linear model", *Energy Economics*, 61: 279-288.

- Chiu, Y.B. (2012) “ Deforestation and the environmental Kuznets curve in developing countries: A panel smooth transition regression approach”, Canadian Journal of Agricultural Economics, 60(2): 177-194.
- Dasgupta, S., Benoit, L., Wang, H. ve Wheeler D. (2002) “Confronting the Environmental Kuznets Curve”, Journal of Economic Perspectives, 16 (1): 147–168.
- Dinda, S. (2004) “Environmental Kuznets Curve Hypothesis: a Survey”, Ecological Economics, 49(4): 431-455.
- Erataş, F. ve Uysal, D. (2014) “Çevresel Kuznets Eğrisi Yaklaşımının BRİCT Ülkeleri Kapsamında Değerlendirilmesi”, İktisat Fakültesi Mecmuası, 64(1): 1-25.
- Ergün, S., Polat Atay, M. (2015) “ OECD Ülkelerinde Emisyonu, Elektrik Tüketimi ve Büyüme İlişkisi”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 45: 115-141.
- Gill, A. R., Viswanathan, K. K. ve Hassan, S. (2017) “A test of environmental Kuznets curve (EKC) for carbon emission and potential of renewable energy to reduce green houses gases (GHG) in Malaysia”, Environment, Development and Sustainability, 1-12.
- Grossman, G. M. ve Krueger, A. B. (1991) “ Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement”, NBER Working Papers, WP. No: 3914.
- Grossman, G. M. ve Krueger, A. B. (1995) “Economic Growth and the Environment”, The Quarterly Journal of Economics, 110(2): 353-377.
- Harbaugh, W. T., Levinson, A. ve Wilson, D. M. (2002) “Reexamining the empirical evidence for an environmental Kuznets curve”, The Review of economics and statistics, 84(3): 541-551.
- Helland, E. ve Whitford, A. B. (2003) “ Pollution Incidence and Political Jurisdiction: Evidence from the TRI”, Journal of Environmental Economics and management, 46(3): 403- 424
- Herranz, A. A. ve Lorente, D. B. (2016) “ Economic Growth and Energy Regulation in the Environmental Kuznets Curve”, Environ Sci Pollut Res., 23: 16478–16494.
- Jalil A. ve Mahmud, S. F. (2009) “ Environment Kuznets Curve for Emissions: A Cointegration Analysis For China”, Energy Policy, 37: 5167–5172.
- Karabıçak, M. Armağan, R. (2004) “Çevre Sorunlarının Ortaya Çıkış Süreci, Çevre Yönetiminin Temelleri ve Ekonomik Etkileri”, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 9 (2): 203-228.
- Karaca, C. (2012) “Ekonomik Kalkınma ve Çevre Kirliliği İlişkisi: Gelişmekte olan Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Analiz”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21 (3): 139-156.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Kasman, A. ve Duman Y. (2015) ‘‘ CO₂ Emissions, Economic Growth, Energy Consumption, Trade and Urbanization in New EU Member and Candidate Countries: A Panel Data Analysis’’ Econ Model, 44: 97-103.
- Kearsley, A. ve Riddel, M. (2010) ‘‘A Further Inquiry into the Pollution Haven Hypothesis and the Environmental Kuznets Curve’’, Ecological Economics, 69(4): 905-919.
- Lean, H. H. ve Smyth, R. (2010) ‘‘CO₂ Emissions, Electricity Consumption and Output in ASEAN’’, Applied Energy, 87(6): 1858–1864.
- Li, T., Wang, Y. ve Zhao, D. (2016) ‘‘ Environmental Kuznets Curve in China: New Evidence from Dynamic Panel Analysis’’, Energy Policy, 91: 138-147.
- Moutinho, V., Varum, C. Ve Madaleno, M. (2017) ‘‘How Economic Growth Affects Emissions? An Investigation of the Environmental Kuznets Curve in Portuguese and Spanish Economic Activity Sectors’’, Energy Policy, 106: 326-344.
- Müller-Fürstenberger, G. ve Wagner, M. (2007) ‘‘Exploring the Environmental Kuznets Hypothesis: Theoretical and Econometric Problems’’, Ecological Economics, 62(3): 648-660.
- Nasir, M. ve Rehman, F. U. (2011) ‘‘ Environmental Kuznets Curve for Carbon Emissions in Pakistan: an Empirical Investigation’’, Energy Policy, 39(3):1857-1864.
- Özsoy, C. (2015) ‘‘Düşük Karbon Ekonomisi ve Türkiye’nin Karbon Ayakizi’’, Emek ve Toplum, 4(9): 199-215.
- Panayotou, T. (1993) ‘‘ Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development. WP. No: 238, Technology and Employment Programme, International Labour Organization, Geneva.
- Rees, W. E. ve Wackernagel, M. (1994) ‘‘Ecological Footprints and Appropriated Carrying Capacity: Measuring the Natural Capital Requirements of the Human Economy’’ In: Investing in Natural Capital: The Ecological Economics Approach to Sustainability, A.-M. Jansson, M. Hammer, C. Folke, R. Costanza (Eds.), . 362-390, Washington, Dc: Island Press
- Richmond, A. K. ve Kaufmann, R. K. (2006) ‘‘ Is There A Turning Point in The Relationship between Income and Energy Use and/Or Carbon Emissions?’’, Ecological Economics, 56(2): 176-189.
- Roca, J. (2003) ‘‘Do Individual Preferences Explain the Environmental Kuznets Curve?’’, Ecological Economics, 45(1): 3-10.
- Sarısoy, S. ve Yıldız, F. (2013) ‘‘Karbondiyoksit (CO₂) Emisyonu ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Gelişmiş

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Panel Veri Analizi'', Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Metini, 2: 1-19.
- Selden, T. M. Ve Song, D. (1994) ''Environmental Quality and Development: is there a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions?'', Journal of Environmental Economics and Management, 27(2): 147-162.
- Shafik, N. ve Bandyopadhyay, S. (1992) '' Economic Growth and Environmental Quality: Time-Series and Cross-Country Evidence'', Policy Research Working Paper Series, WP. No. 904, Washington, DC: World Bank Publications.
- Shahbaz, M., Lean, H.H. ve Shabbir, M.S. (2012) ''Environmental Kuznets Curve Hypothesis in Pakistan: Cointegration and Granger Causality'', Renewable and Sustainable Energy Reviews, 16(5): 2947-2953.
- Stern, D.I. (2004) ''The rise and Fall of The Environmental Kuznets Curve'', World development, 32(8): 1419-1439.
- Stern, D.I. (2017) ''The Environmental Kuznets Curve after 25 years'', Journal of Bioeconomics, 19(1): 7-28.
- Vollebergh, H. R., Melenberg, B. ve Dijkgraaf, E. (2009) ''Identifying Reduced-form Relations with Panel Data: The Case of Pollution and Income'', Journal of Environmental Economics and Management, 58(1): 27-42.
- Wagner, M. (2008) ''The Carbon Kuznets Curve: a Cloudy Picture Emitted by Bad Econometrics?'', Resource and Energy Economics, 30(3):388-408.

**ENDÜSTRİ 4.0 VE EKO-EKONOMİ: SANAYİ SEKTÖRÜNÜN DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE BİR
ANALİZ**

Faruk SEZER*

ÖZET

Dünya ekonomisi sürdürülemez bir biçimde doğal sistemleri tüketen bir yapıya sahiptir. Mevcut üretim yapısı nedeniyle karbondioksit seviyesi sürekli olarak yükselirken, küresel ısınmaya bağlı olarak buzullar erimekte ve deniz seviyeleri yükselmektedir. Bir taraftan sürekli artan tüketim talebini karşılamak adına ormanlar tahrip edilirken, diğer taraftan balık yatakları yok olmaktadır. Dünya iktisadi sisteminin sürdürülemez bu yapısı, çevresel sorunları göz önüne alan eko-ekonomik bir sistemi gerektirmektedir. Öte yandan içinde bulunduğumuz dönemde emekleme safhasında olan yeni sanayi devrimi ise sanayi sektörünün dönüşümü anlamını taşımaktadır. Bu çalışma, endüstri 4.0 olarak ifade edilen olguyla birlikte üretim ve tüketim gibi temel iktisadi yapılar farklılaşırken çevresel sistemlerin ne ölçüde göz önüne alınabileceğini incelemeyi amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Endüstri 4.0, Eko-Ekonomi, Sanayi Sektörü, Sanayi Devrimi, Çevre.

JEL Kodları: L60, O30, Q50.

**INDUSTRY 4.0 AND ECO-ECONOMY: AN ANALYSIS ON THE TRANSFORMATION OF
THE INDUSTRY SECTOR**

ABSTRACT

The world economy has a structure that consumes natural systems in an unsustainable way. As the level of carbon dioxide increases constantly due to the existing production structure, the glaciers melt due to global warming and sea levels are rising. On the one hand, while forest are being destroyed in order to meet the ever increasing consumption demand, on the other hand fisheries destroy. This unsustainable structure of the world economic system requires an eco-economic framework that takes environmental issues into consideration. In other respects, the new industrial revolution, which is in its infancy during the period we are in, means the transformation of the industry sector. This study aims at examining the extent to which environmental systems can be taken into consideration while

* Bayburt Üniversitesi, Bayburt, Türkiye, faruksezer@bayburt.edu.tr

differentiating basic economic structures such as production and consumption with the phenomenon expressed as industry 4.0.

Key Words: *Industry 4.0, Eco-Economy, Industry Sector, Industrial Revolution, Environment.*

JEL Codes: *L60, O30, Q50.*

1. GİRİŞ

Çevre, doğası gereği politik, yasal ve insanyapımı sınırları aşan bir anlam yoğunluğuna sahiptir. İnsanlığı küresel olarak etkileyen yapısıyla karşı karşıya kaldığı güçlükleri aşabilmek için de ülkeler arası işbirliğini gerekli kılmaktadır. Bu güçlükler kuraklık ve sellerden kirliliğe, ve yeryüzünün biyolojik çeşitliliğine olan tehditlere kadar genişletilebilir. İnsanların bir kısmı çevrenin değerini hafife alırken aslında günümüzde Dünyamızın kıt kaynakları üzerindeki baskı daha önce görülmemiş bir oranda artmaktadır. Dolayısıyla genel farkındalığın artırılması, kaynakların daha verimli kullanılması ve zarar verici-israf edici davranışların ortadan kaldırılması için çaba gösterilmesi gerekmektedir. Bu çabanın yetersi kalması durumunda ise gelecek nesillerin meşru miraslarından mahrum kalması kaçınılmaz olacaktır. Çevrenin karşıkarşıya olduğu bu geniş kapsamlı sorunlar karşısında alınmaya çalışılan önlemlerin altında yatan temel amaç çevre kalitesini iyileştirmek, insan sağlığını korumak, doğal kaynakların ihtiyatlı ve rasyonel kullanımını sağlamak ve küresel yada bölgesel çevre sorunlarını ele almak için uluslararası önlemleri teşvik etmek şeklinde sayılabilmektedir (European Union [EU], 2014: 3).

Endüstri 4.0 olarak ifade edilen hızlı teknolojik gelişmelerin, çevresel sorunların temel kaynaklarından biri olarak ifade edilen sanayi sektörünün alt sektörlerinde büyük bir dönüşümü gerçekleştirmesi beklenmektedir. Bu dönüşüm sürecinde bir yandan çevresel problemlere muhtemel çözümlerin getirilmesi beklenirken, diğer taraftan da başka bir takım çevresel problemlerin doğması beklenmektedir.

2. ÜRETİMDE EKO-EKONOMİ KAVRAMININ ANLAMI

Bilimsel araştırma sonuçlarına göre Dünyamız içinde bulunduğumuz üretim ve tüketim biçimimizin doğrudan bir sonucu olarak benzeri görülmemiş bir çevre sistemi değişimi dönemine girme tehlikesiyle karşı karşıyadır. Sera gazı seviyelerinin yüksekliği ve bu gazların yoğun bir biçimde emilimi sonucunda okyanusların kimyasının hızla değişimi, okyanusların asitlenmesi ve ısınması sonucunda mercanların ve balık stoklarının etkilenmesi, biyo-çeşitliliğin tükenmesi, artan ormansızlaşmayla bağlantılı olarak bölgesel yağışların azalması ve atmosfer döngüsünün bozulması, buzullardaki erime ile birlikte iklim dolaşım sisteminin düzensiz hale gelmesi, yanlış gübreleme uygulamaları neticesinde nitrojen döngüsünün bozulması ve nitrojen ile fosfatın denizlere

karışması sonucunda balık stoklarının etkilenecek okyanuslarda ölü bölgelerin ortaya çıkması, kirlilik ve kaynak sularının aşırı kullanımı gibi nedenlerle küresel su döngüsünün etkilenecek büyük bir su açığının ortaya çıkması gibi problemlerin insan faaliyetlerinin bir sonucu olarak yeryüzü sistemlerini tamamen değiştirebileceği ifade edilmektedir. İnsanın yaradılışı gereği “vermeye” değil “almaya” eğilimli olduğu “paylaşmak” veya “vermek” gibi davranışların ise sonradan öğrenilen ve benzer değer yargılarıyla biçimlendirilen davranışlar olduğu belirtilmektedir (Saygın, 2013: 1). İnsanın çevre ile ilişkilerinde de var olan bu tek yönlü ve bencil fayda elde etme çabası, çevre sorunlarının boyutunu derinleştirmektedir. Bilim adamları ayrıca, bu sayılan sorunların birbirleri arasındaki bağlantılar nedeniyle ardışık geri bildirim döngüleri oluşturarak Dünya sisteminin tamamen yeni bir duruma çevrilmesinden endişe duymaktadırlar. Böylesi bir durumun insan yaşamı için elverişsiz koşullar oluşturarak, tamamen kararsız bir çevre sistemini ortaya çıkarmasından endişe etmektedirler (World Economic Forum [WEF], 2017: 6).

Okyanus, Dünya üzerindeki yaşam alanının yaklaşık % 99'unu temsil etmektedir. Bir yandan üç milyardan fazla insanın beslenmesine olanak sağlayan okyanusların insanlar için temel geçim kaynağı anlamına gelirken bir taraftan da her yıl küresel ekonomiye üç trilyon dolar kazandırmaktadır. Ancak insanlık tarihi boyunca okyanuslar genellikle gözlerden ve dikkatlerden uzak olmuştur ve dolayısıyla suyun altında neler olduğu ile ilgili oldukça uzun bir süre boyunca çok az bilgi elde edilebilmiştir. İnsanlar okyanusların tükenmez olduğu konusunda kaygısız bir tutum takınmışlar ve yakaladığımız tüm balıkların temin edilebileceği ve üretilen tüm atıkların da absorbe edilebileceği şeklinde yanlış bir tavır geliştirmişlerdir. Ancak günümüzde üretim ve tüketim faaliyetleri sonucunda gelinen noktada okyanusların durumu korkutucu bir hızla görünmeye başlamıştır (Leape, 2018).

Günlük hayatımızda hayati önemi olan tüketim malları içerisinde özellikle gıda ve tarım sanayiine yönelik soya, sığır eti, kâğıt, palm yağı gibi tarımsal girdiler küresel ekonomi içerisinde 1.4 trilyon dolarlık bir büyüklüğe sahiptir. Kuşaklar boyunca daha çok araziye tarımsal üretime açmak, bu girdilerin üretiminde başarılı olmanın yolu olarak görülmüştür. Birinci sanayi devrimi öncesinden başlayarak Avrupalılar ve Kuzey Amerikalılar yerli halkların ve çevrenin pahasına, bu amaçla büyük orman alanlarını yok etmişlerdir. İkinci ve üçüncü sanayi devrimleriyle birlikte bu iş modelinin gelişmekte olan ülkelere de yayılması küresel çaptaki ormansızlaşmayı derinleştirmiştir. Böylece tarımsal genişleme sayesinde ortaya çıkan ormansızlama bir yandan her yıl tüm dünyadaki otomobil, kamyon, gemi, tren ve uçakların toplamından daha fazla karbon kirliliği anlamına gelirken, bir yandan da küresel biyoçeşitlilik kaybının da temel sebebini oluşturmaktadır (Climate and Land Use Alliance [CLUA], 2014: 3).

Ekonomik aktivitenin birçoğu sera gazları emisyonu içermektedir. Bu aktiviteler sonucunda oluşan sera gazları atmosferde biriktikçe sıcaklıklar artar ve bu durum iklim değişikliğine yol açarak

toplum üzerinde maliyetler doğurur (Stern review, 2006: 24). Söz gelimi iklimin değişimi sonucu ortaya çıkması muhtemel fırtınalar, seller, kuraklıklar ve sıcak hava dalgası gibi aşırı hava olaylarının maliyetlerinin, daha yüksek sıcaklıklarda daha da büyük bir hızla artması beklenmektedir. Buna göre aşırı hava koşulları sonucunda yüzyılın ortalarına kadar dünya GSYİH'sının %0,5-1'ine ulaşacağı ve dünyanın ısınmasıyla birlikte yükselmeye devam edeceği hesaplanmaktadır (Stern, 2006: 1).

Yeryüzünün iklimi, çoğunlukla insan faaliyetlerinin neden olduğu sera gazı artışının bir sonucu olarak hızla değişmektedir. İklim modellerinin çoğu, sanayi öncesi sera gazı düzeylerinin iki katına çıkmasının, Dünya'yı küresel ortalama sıcaklıklarda 2-5 °C arasında bir artışa maruz bırakma olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir. Bu düzeydeki sera gazları seviyesine 2030 ile 2060 yılları arasında ulaşılması beklenirken, küresel ölçekteki 5 °C'lik bir ısınmanın uygarlığımızın daha önce deneyimlemediği ifade edilmektedir (Stern, 2006: 2).

Küresel ısınmanın çevre üzerindeki önemli etkilerinden bir diğeri de su döngüsü üzerinedir. Isınma su döngüsünü yoğunlaştırma potansiyelini taşıdığından mevcut su kıtlığı ve bolluğu sorunlarını güçlendiren bir yapıya sahiptir. Böylece bölgeden bölgeye farklılık gösterecek şekilde kuraklık ve sel riskini artıracak düşünülmektedir. Örneğin her iki yarıküredeki Akdeniz benzeri iklime sahip bölgeler yağışlarda önemli düşüşler yaşarken, yağışların yüksek enlemlerde artması muhtemeldir. Aşırı kurak arazi kesimlerinin ise bu yüzyılın sonuna kadar % 1'den % 30'a çıkacağı tahmin edilmektedir (Stern, 2006: 2).

Gezeganimiz üzerindeki ormanların, okyanusların ve iklimimizin bozulmadığı, dolayısıyla sürdürülebilir bir ekonomik sistemi ifade eden eko-ekonomik bir yapıyı kurgulamak için özellikle sanayi sektöründe bir yapısal dönüşümü gerektirmektedir. Üretimde kaynak ve enerji kullanımının azaltılması, endüstriyel sistemin yeniden tasarlanabilmesi için aynı düzeydeki katma değer için daha düşük girdi ve enerji ile üretilmesi, geri dönüşüm ekonomisinin kurumsal bir yapıya kavuşturulması gibi seçeneklerin araştırılması kaçınılmazdır (Tonelli vd, 2013: 145). Bu dönüşümü gerçekleştiren yeni ortaya çıkmış olan teknoloji temelli sanayi devrimi sürecinin de çevresel ihtiyaçlara göre uyarlanması sağlanmalıdır.

3. ENDÜSTRİ 4.0 VE SANAYİ SEKTÖRÜNDE BEKLENEN DÖNÜŞÜM

Yaşama, çalışma ve birbirimizle ilişki kurma biçimimizi temelinden değiştirebileceğine inanılan bir devrimin başlangıcında bulunduğumuz gün geçtikçe artan bir yoğunlukla tartışılmaktadır. Ölçeği, kapsamı ve çok çeşitli bağlantılar yumağı şeklindeki yapısıyla insanlık tarihinin daha önce tecrübe ettiği dönüşümlerden farklı olabileceği düşünülmektedir. Bir taraftan mobil cihazların kullanımının artması sonucunda bağlantı halinde olan insanların, benzeri görülmemiş işlem gücünün, depolama yeteneklerinin ve bilgi erişiminin sağladığı sınırsız olanaklar; diğer taraftan yapay zekâ, robotik, nesnelerin interneti, otonom araçlar, 3D baskı uygulamaları, nanaoteknoloji, biyoteknoloji, malzeme

bilimi, enerji depolama ve kuantum gibi alanlarda yaşanan şaşırtıcı gelişmeler sonucu ortaya çıkan yeni teknolojilerin birbirini tetikleyen ve çok büyük bir ölçeğe sahip olan bir gelişim ve değişim sürecini işaret ettiği belirtilmektedir. Henüz emekleme aşamasında olan bu yenilikler bir dönüm noktasında bulunmaktadır ve belirli bir gelişim düzeyine ulaştıklarında fiziksel, dijital ve biyolojik çevrelerinde birbirlerini etkilemeleri ve kaynaşmaları beklenmektedir (Schwab, 2016: 7).

21. yüzyılın başında harekete geçen dördüncü sanayi devrimi dijital dönüşüme dayanmaktadır. Bu devrim daha yaygın ve mobil bir internet, daha küçük ve daha güçlü hale gelen ve bir taraftan ucuzlayan sensörler, yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi kavramlarla karakterize edilmektedir. Temelinde bilgisayar donanımı, yazılımı ve ağları olan dijital teknolojiler yeni olmamakla birlikte, üçüncü sanayi devriminden farklı olarak daha sofistike ve entegre hale gelmeleri ile birlikte toplumları ve küresel ekonomiyi dönüştürecek bir potansiyele sahip oldukları gözlemlenmektedir (Schwab, 2016: 12).

Dijitalleştirilmiş üretimin, üretim süreçlerinde, çıktılarda ve iş modellerinde çok çeşitli değişikliklere yol açması beklenmektedir. Akıllı fabrikaların kullanılması üretimde daha fazla esneklik sağlayacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte üretim sürecinin otomasyonu, üretim zincirinden geçerken bir ürün hakkındaki verilerin iletilmesi ve yapılandırılabilir robotların kullanılması sonucunda aynı üretim tesisinde çeşitli ve birbirlerinden farklı ürünlerin üretilebileceği anlamına gelmektedir. Bu müşteri eksenli üretim biçimi, makinelerin müşteri tarafından tedarik edilen spesifikasyonlara ve eklemeli üretime uyum sağlaması için hızlı bir şekilde konfigüre edilebilmesinden dolayı küçük grupların (tek tek eşyalar kadar küçük bile olsa) üretimine imkân verecektir. Bu esneklik aynı zamanda yeniliği de teşvik etmektedir, çünkü prototipler veya yeni ürünler karmaşık bir şekilde yeniden yapılanma veya yeni üretim hatlarının kurulumu olmadan hızlı bir şekilde üretilebilecektir. Bu gelişmeler ışığında bir ürünün üretilebileceği hız en çoklaştırılırken, ürün geliştirmenin dijital ve fiziksel üretim ile bütünleştirilmesi ürün kalitesinde büyük gelişmeler ve önemli ölçüde azaltılmış hata oranları sonucunu meydana getirmesibeklenmektedir (Davies, 2015: 3-4).

4. ANALİZ

Sanayi sektörünün çevresel ve iktisadi anlamdaki yapısal özellikleri, bir başka deyişle eko-ekonomi tarzı endüstri 4.0 olgusu baz alınarak değerlendirilmiştir. SWOT analizinin uygulanma biçimine uygun olarak, endüstri 4.0 süreci ile birlikte sanayi sektörüyle doğrudan bağlantılı olarak ortaya çıkan eko-ekonomik sonuçlar yöntemin içsel bulguları olarak değerlendirilerek güçlü ve zayıf yönler başlıklarında ele alınmışlardır. Endüstri 4.0 süreci içerisinde sanayi sektöründen tamamen bağımsız biçimde ortaya çıkan eko-ekonomik sonuçlar ise analizin dışsal bulguları olarak değerlendirilerek fırsatlar ve tehditler başlıkları altında tartışılmaya çalışılmıştır.

4.1. Güçlü Yönler

- Dördüncü sanayi devrimi sürecinde elde edilen kazanımların bir sonucu olarak ortaya çıkması kuvvetle muhtemel olan kaynak kullanımında etkinlik ve verimlilik olguları, eko-ekonomik anlamda önemli fırsatlar sunmaktadır (Schwab, 2016: 74).
- Yeni sanayi devrimi sürecinde geliştirilmekte olan çevresel farkındalık sayesinde kaynakların sınırlılığını görmezden gelen kullan-üret-at modelinden uzaklaşıp; malzeme, enerji, emek ve bilgi teknolojilerinin etkileşimi sonucunda oluşturulacak etkin bir sanayi modeli vaadedilmektedir (Schwab, 2016: 74).
- Dördüncü sanayi devriminin önemli yeniliklerinden biri olan nesnelerin interneti teknolojisiye dayalı çözümler sayesinde sera gazı salınımlarının 2020'de 9,1 milyar ton azaltılması ve sonuç olarak yıllık %16,5 kadar bir düşüşün sağlanacağı beklenmektedir (Schwab, 2016: 74).

4.2. Zayıf Yönler

- İmalat sanayinin alt sektörlerinden bir çoğundaki faaliyetlerin sonucunda ortaya çıkan emisyonların, katı ve sıvı atıkların çevreyi hali hazırda kirletiyor olması dönüşüm sürecinin önündeki en büyük engellerden biri olarak görülmektedir.
- Kimya sanayi tarafından üretilen gübre, çevre için en büyük tehlikelerden birini oluşturmaktadır. Çiftliklerde kullanılan endüstriyel gübre sonucunda kıyı sularında bir çok ölü bölge ortaya çıkmıştır (Leape, 2018).
- Kimya ve petro-kimya sanayinin bir ürünü olarak ortaya çıkan plastiğin her yıl 8 milyon tonu okyanuslara karışmakta ve böylece okyanusların yaşamsal koşulları gün geçtikçe bozulmaktadır (Leape, 2018).

4.3. Fırsatlar

- Karbondioksiti (CO₂) havadan çekerek sentetik yakıt biçimine dönüştürmeye olanak sağlayan teknolojinin iklim değişikliği sorununun çözümüne yönelik nihai çözüm olabileceği düşünülmektedir. Bu sayede fosil yakıtlardan gelen havaya daha fazla CO₂ eklemek yerine, aynı CO₂ moleküllerinin tekrar tekrar işlenmesi amaçlanmaktadır. Yeni geliştirilen bu teknoloji ile artırılan CO₂ nin yakıtlar ve plastikler gibi ticari ürünlerin yapımında kullanılması amaçlanmaktadır (Service, 2018).
- Biyoloji ve ekoloji alanlarında test edilmeye başlanan yapay zeka teknolojisi sayesinde doğrudan çalışma bölgelerinden elde edilen yoğun miktardaki verinin çok daha kolay ve hızlı

bir şekilde tanımlanabildiği ifade edilmektedir. Böylece insan faaliyetleri sonucunda zarar gören veya görme potansiyeli bulunan ekosistemin daha kolay ve etkin bir biçimde korunması sağlanabilecektir (Norouzzadeh vd, 2018: 1-10).

- Geliştirilen algoritmalar ve uydular ve büyük veri işleme teknolojisi sayesinde bitki ötrüsü anlık olarak izlenebilmektedir. Cep telefonu ve internet bağlantısı olan herkes 2001 yılından bu yana çok küçük miktarda bile olsa orman alanının azalıp azalmadığını kontrol edebilmektedir. Uluslararası şirketler bu uygulamaları kullanarak kendi tedarik zincirlerindeki üreticilerin orman alanlarını tehlikeye atıp atmadığını kontrol edebilmektedir (Steer ve Amaral, 2017).
- Büyük veri teknolojisi sayesinde orman arazilerinin anlık izlenebilmesi sonucunda faaliyetlerinde bu arazileri dikkate alan şirketler için yeni iş fırsatları ve yeşil kredi olanakları ortaya çıkabilmektedir (Steer ve Amaral, 2017).
- Uydu filoları, okyanuslar için tasarlanmış dronlar, balık ağları ve hatta sörf tahtaları tarafından taşınan ve sayıları hızlı bir şekilde artan gelişmiş sensörler okyanuslar ile ilgili büyük bir bilgi havuzu oluşturmaktadır. Böylece okyanusların çevresel ve ekonomik durumları sürekli olarak izlenebilir hale getirilmeye çalışılmaktadır (Leape, 2018).
- Yeni sanayi devrimi sürecinde geliştirilen ve aynı zamanda gelişim süreci devam eden makine öğrenimi ile yapay zeka gibi yeni analitik teknikler sayesinde okyanuslardan elde edilen geniş veri akışı anlamlı bilgi demeti haline getirilerek hükümetler ve sivil toplum kuruluşlarına okyanus kaynaklarını sürdürülebilir bir biçimde yönetebilmek adına güçlü yeni araçlar sunulmuş olmaktadır (Leape, 2018).
- Gezegenimizin sahip olduğu ormanların giderek azalması sorununu çözebilmek için de drone teknolojisi test edilmeye başlanmıştır. İlk olarak bir drone araziye tarayarak üç boyutlu haritasını çıkarmaktadır. İkinci aşamada ise bu arazi için en uygun ekim alanı belirlenerek, bu alana çimlenmiş haldeki tohumlar drone aracılığıyla fırlatılmaktadır. Böylece insanlar tarafından ulaşılması imkansız alanlarda bile, geleneksel yöntemlerden 10 kat hızlı ve ayrıca elle dikimin %20'si kadar bir maliyetle ağaç dikilebilmektedir (Edmond, 2017).

4.4. Tehditler

- İklim değişikliğiyle mücadele etmek için önerilen CO2 moleküllerinin farklı madde yada ürünlere dönüşümü günümüz teknolojileriyle halen pahalı bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Service, 2018).

- Geliştirilen teknolojiler, maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle şimdilik yalnızca büyük şirketler tarafından kullanılabilirken küçük firmaların geleneksel üretim yapısı devam etmektedir (Steer ve Amaral, 2017).
- Günümüze kadar geliştirilen teknolojilerin çok büyük bir kısmı okyanuslarda daha güçlü avlanma aparatları, daha derin petrol sondajı ve daha fazla endüstriyel tarım gibi sonuçlara yol açarak okyanuslardaki yaşamsal koşulları sürdürülemez hala getirmiştir (Leape, 2018).
- Gezegenimizin taşıma kapasitesini zorlayan CO2 emisyonlarının bir kısmının okyanuslar tarafından emiliyor olması, okyanusların daha sıcak ve aşırı asidik bir yapıya dönüşmesine neden olmakta ve okyanusları sürdürülemez bir noktaya getirmektedir (Leape, 2018).
- İklim değişikliği sonucunda ısınan deniz sularında balık türlerinin yaşam alanlarının değişmesine ve türlerin başka alanlarda yaşamaya başlamasına neden olabileceği tahmin edilmektedir. Böylece deniz türlerinin dağılımındaki küçük değişikliklerin bile büyük ekonomik ve politik sorunlara yol açacağı belirtilmektedir (Malakoff, 2018).
- Çevre üzerinde ciddi baskılar oluşturan en büyük tehditlerden sayılan ormansızlaşmaya ve zehirli gazların salınımına doğrudan katkısı olan tarım sektörünün yapısı, sanayi sektörünü eko-ekonomik bir vizyonla dönüştürebilsek bile dışsal bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır (Steer ve Amaral, 2017).

5. SONUÇ

Yeni ortaya çıkan teknolojilerin gelişimini ve bu teknolojilerin benimsenmesini çevreleyen derin belirsizlikler henüz bu sanayi devriminin neden olduğu dönüşümlerin nasıl ortaya çıkacağını tam olarak bilmediğimiz en büyük işareti olmaktadır. Ortaya çıkan teknolojilerin kompleks yapısı ve bir çok sektörü birbirine bağlayan bir özelliğe sahip bulunmaları hükümetler, iş dünyası, akademi ve sivil toplum olarak tüm paydaşlara ortaya çıkan eğilimleri daha iyi anlayabilmek için birlikte hareket etme sorumluluğunu yüklemektedir (Schwab, 2016: 8).

Yeni sanayi devrimi süreciyle birlikte ortaya çıkan yada geliştirilme-proje aşamasında olan teknolojilerin sanayi sektörünün çeşitli yönlerine bakan seçenekleriyle birlikte çevresel sorunlara yönelik genel anlamda bir çok fırsat sunduğu anlaşılmaktadır. Ancak kapsamlı bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde ise bu fırsatların maliyetinin yüksekliği ve teknolojinin yayılması önündeki engeller düşünüldüğünde küresel bir paydada çözüm bekleyen çevresel sorunlar için çözümün kolayca gerçekleşmeyeceği de düşünülmektedir. Ancak çevresel sorunların çözümü yönünde uluslararası mutabakatın sağlanmasını gerçekleştirebilirsek, ortaya konulan politik hamlelerin

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

gerçekleştirilebilmesi için bu yöndeki bilgilerin paylaşılması önündeki engelleri kaldırabilirsek endüstri 4.0 sürecini eko-ekonomik bir fırsata dönüştürebiliriz.

KAYNAKÇA

Climate and Land Use Alliance (2014) “Disrupting the Global Commodity Business”.

Davies, Ron (2015) “Industry 4.0: Digitalisation for Productivity and Growth. European Parliamentary Research Service”, Erişim Tarihi 21.03.2018, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568337/EPRS_BRI\(2015\)568337_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568337/EPRS_BRI(2015)568337_EN.pdf)

Edmond, Charlotte (2017, Jun 29) “These Drones can Plant 100000 Trees a Day”, Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/drones-plant-100000-trees-a-day>.

European Union (2014) “The European Union Explained: Environment”.

Leape, Jim (2018, Jan 11) “Our Oceans are in Crisis. Here’s how Technology could Save Them”, Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/our-oceans-are-in-crisis-heres-how-technology-could-save-them>.

Malakoff, David (2018, May 16) “Warming Seas may Scramble North America’s Fishing Industry Air” [Magazine Article], Retrieved from <http://www.sciencemag.org/news/2018/05/warming-seas-may-scramble-north-america-s-fishing-industry>.

Norouzzadeh, Mohammad Sadeg, Nguyen A., Kosmala M., Swanson A., Palmer M. S., Packer C., Clune J., (2018) “Automatically Identifying, Counting, and Describing Wild Animals in Camera-Trap Images with Deep Learning”, PNAS, <https://doi.org/10.1073/pnas.1719367115>.

Saygın, Özgür (2013) “Vergi Uyum ve Vergi İdaresinin Vergi Uyumuna Etkisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Eskişehir. Anadolu Üniversitesi.

Schwab, Klaus (2016) “The Fourth Industrial Revolution”, Switzerland: World Economic Forum.

Service, Robert F. (2018, June 7) “Cost Plunges for Capturing Carbon Dioxide from The Air” [Magazine article], Retrieved from http://www.sciencemag.org/news/2018/06/cost-plunges-capturing-carbon-dioxide-air?utm_source=newsfromscience&utm_medium=facebook-text&utm_campaign=costplunges-19811.

Steer, Andrew and Luiz Amaral. (2017, Jan 18) “Save the Forest? There’s Now a Deforestation-Tracking App for that”, Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2017/01/new-tool-tracks-deforestation-in-supply-chains>.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Stern, Nicholas (2006) “The Stern Review on the Economics of Climate Change”, Government of the United Kingdom.

Tonelli Flavio, Steve Evans, Paolo Taticchi (2013) “ Industrial Sustainability: Challenges, Perspectives, Actions”, Int. J. Business Innovation and Research, 7 (2).

World Economic Forum (2017) “Harnessing the Fourth Industrial Revolution for the Earth”.

**ENERJİ POLİTİKASININ BİR UNSURU OLARAK ENERJİ KAYNAKLARININ
KULLANIMI (TÜRKİYE – JAPONYA KARŞILAŞTIRMASI)**

Sıtkı Selim DOLANAY*

Latif Onur UĞUR**

ÖZET

Dünya genelinde petrol, bir enerji kaynağı olarak bulunuşundan itibaren 1970'li yıllara gelinceye kadar enerji elde etmede ağırlıklı olarak kullanılmıştır. 1 ve 2. Petrol Krizleri ise gelişmekte olan ülkeler üzerin de olduğu gibi gelişmiş ülkeler üzerinde de etkili olmuş ve alternatif enerji kaynaklarının kullanımına yönelinmiştir diyebiliriz. 1973/1974 yıllarında yaşanan 1. Petrol Krizi ile 1979/1980 yıllarında yaşanan 2. Petrol Krizi sırasında gelişmekte olan ülkeler enerji alanında ve ekonomide kısa vadeli politikalarla ekonominin petrol fiyatlarındaki yükselişten etkilenmemesini sağlamaya çalışmışlardır. Bu bağlamda; Japonya aldığı yerinde tedbirlerle petrol fiyatlarındaki yükselişten ekonominin ve özellikle de ekonomik büyüme sürecinin etkilemesini engellemeyi başaramış ve alternatif enerji kaynaklarının kullanımına ağırlık verilmesi yönünde çaba sarf etmeye başlamış, Türkiye petrole bağımlı kalmaya devam etmiştir diyebiliriz. Ancak bugünkü enerji kullanım rakamlarına baktığımızda petrole bağımlılığın azalmaya başladığı, fakat bu kez tek bir fosil yakıt yerine doğal gaz ve petrolden oluşan iki ayrı fosil yakıtı bağımlılık olduğu özellikle doğal gaz kullanımının artmakta olduğu gözlenebilmektedir. Bu iki fosil yakıtı bağımlılığı azaltacak şekilde nükleer enerjiden yararlanılması yönünde adımlar atılmış ve rüzgar ile güneş enerjisinden de büyük ölçüde yararlanılmaya başlanmıştır. Oysa Türkiye'nin enerji politikası tercihleri içerisinde nükleer enerjiden daha fazla yararlanma ve alternatif yenilenebilir enerji kaynaklarından ise daha çok yönelme yaklaşımının yer alması yerinde olacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Petrol, Petrol Krizi, Enerji Kaynağı, Enerji Tüketimi, Enerji Kullanımı.*

Jel Kodları: N70, Q38, Q43.

* Dr, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, selimdolanay@hotmail.com, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0002-3971-2887>.

** Dr Öğretim Üyesi, Düzce Üniversitesi Teknoloji Fakültesi, İnşaat Mühendisliği, latigugur@duzce.edu.tr, Orcid No: <https://orcid.org/0000-00016428-9788>.

**USE OF ENERGY RESOURCES AS AN ELEMENT OF ENERGY POLICY (COMPARISON
BETWEEN TURKEY AND JAPAN)**

ABSTRACT

As of the date of its discovery as a source of energy, petroleum was vastly used throughout the world until the 1970's. The first and the second petroleum crisis affected the developed countries as well as the developing countries and we can say that these countries had diverted to the use of alternative energy sources. Developing countries had tried to maintain a balance in the fields of energy and economy with short term policies from the increase in the petroleum prices during the 1973/1974 1st Petroleum Crisis and the 2nd Petroleum Crisis during 1979/1980 . In this regard Japan, with its effective measures, was successful in preventing the rise in the petroleum prices from affecting the economy and to prevent it from affecting the economic growth process and exerted its efforts on the use of alternative energy resources however, it can be said that Turkey remained dependent on petroleum. However, in looking at the energy consumption figures today we can see that the dependence on petroleum has decreased but we see that dependency on two other fossil fuels, one being natural gas and the other petroleum, has arisen, and that there is an increase in the consumption of natural gas. Steps were taken to benefit from the use of nuclear energy and benefits, to a great extent are being derived from the use of the wind and solar energy , to lessen the dependency on these two fossil fuels. However, it will be more beneficial to the energy policy of Turkey to benefit more from the nuclear energy and to divert to alternative renewable energy resources.

Key Words: *Petroleum, Petroleum Crisis, Energy Resources, Energy Consumption, Energy Utilization.*

Jel Codes: *N70, Q38, Q43.*

1. GİRİŞ

İngiltere'deki Sanayi Devrimi ile birlikte oluşan teknolojik ilerlemelerin eşlik ettiği üretim genişlemesi ve sanayi sektöründeki gelişme zaman içinde ABD ve Avrupa'ya yayılmış ve hızla artan sanayi üretimi enerji kullanımındaki artışı da beraberinde getirmiştir. 1970'li yıllara gelinceye kadar kullanılan enerji büyük oranda petrol kaynaklı olmuştur. Ancak 1973/74 yıllarında petrol üreticisi ülkeler örgütü OPEC fiyatları yükseltme kararı alınca, görece olarak düşük maliyetli petrol kullanımına dayalı enerji edinimi süreci tıkanma noktasına gelmiştir. Sorun fiyatlarda düşüş sağlanarak kısa sürede çözülmüş gibi görünse de, 1979/80 yıllarında yaşanan ikinci fiyat yükselişi şoku, enerjinin ağırlıklı olarak başka kaynaklardan edinimi konusunun pratiğe geçirilmesini bir önceki krizden daha yoğun bir şekilde gündeme getirmiştir. Bu doğrultuda yapılan çalışmalarla birlikte enerji ediniminde doğalgaza

yönelme sağlanmış olduğu görülmektedir. Türkiye'de de petrol yerine doğal gaz kullanımı konusunda oldukça mesafe kaydedildiği, petrole bağımlılığın zaman içinde azaldığı, ancak kaynak çeşitlenmesine gidilemediği için doğal gaz bağımlılığının arttığı gözlenmektedir. (Dolanay, 2009: 1)

Dünya petrol*** üretimi 1930 yılına gelindiğinde iyice artmış ve kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır (Yücel, 1994: 93-94). Ancak iki petrol krizi kullanımını etkilemiştir diyebiliriz

Son yıllarda ülkemizde nükleer enerjiden yararlanılması konusunda atılan adımlara ek olarak rüzgâr ve güneş enerjisinden daha çok yararlanmaya başlanmıştır. Akkuyu Nükleer Santralının yapılması ile birlikte nükleer enerjiden de yararlanmaya başlanacaktır diyebiliriz.

2. JAPONYA VE TÜRKİYE'DE ENERJİ POLİTİKALARININ ZAMAN İÇİNDE GELİŞİMİ

Enerji politikaları incelenirken ülkelerin enerji kaynaklarından yararlanmada zaman içinde izledikleri politika tercihleri, yıllık kimi enerji istatistiklerinden yararlanılarak açıklanmaya çalışılacaktır. Yıllık ekonomik durumu yansıtan kimi istatistikler de enerji politikası tercihlerinin ekonomi üzerindeki etkilerini ortaya koyabilmek amacıyla verilecektir.

2.1. Japonya

Japonya sanayileşmesini 1868-1967 yılları arası süreçte tamamlamış ve 1967 yılında sanayileşmiş ülkeler arasına katılmıştır. 1870'li yıllarda az gelişmiş bir tarım ülkesi görünümünde olmuş olan Japonya'da, imalat sadece küçük işletmelerde yapılabilmiş ve kitlesel üretim söz konusu olmamıştır (Sadıklar, 1971: 35). 1886-1905 yılları arası süreçte ise kitlesel sanayi malı üretimine dayalı yeni tesisler ortaya çıkmış ve geleneksel tarım sektörü ile birlikte yeni oluşmaya başlamış olan sanayi sektörü ekonomik yapıyı belirler hale gelmiştir. Devlet bu dönemde etkili iktisadi ve sosyal politikalar oluşturmuş ve uygulamıştır. 1868 yılında kurulmuş bulunan Meiji idaresi tarafından 1877 yılından itibaren tarımdan sabit oranlı vergi alınmaya başlanmış ve toprak vergisi reformu kabul edilmiştir. Devletin tarımdan aldığı vergiler sayesinde ise sanayi yatırımları yapılabilmıştır. 1880 yılında bir kısım kamu işletmeleri özelleştirilmiş olmasına karşın, devlet sanayi işletmelerini koruyucu politikasını sürdürmüştür (Sadıklar, 1971: 35). 1905-1930 yılları arası sanayileşme sürecinde ekonomide kitlesel sanayi mal üretimi temel üretim tarzı haline gelmiştir diyebiliriz. Bu süreçte sanayi sektörü hızla büyümüş, sanayinin ekonomideki ağırlığı artmış, tarım sektörünün nispi önemi azalmıştır. Rus savaşı nedeniyle yapılan savaş harcamaları iç talebi artırmış, Birinci Dünya savaşı yıllarında yapılan askeri yatırımlar ve dokuma fabrikası yatırımları sanayileşmeyi hızlandırmıştır diyebiliriz. Dünya Savaşı sürecinde Japon ürünlerine talebinin artmasıyla birlikte ihracat ithalattan fazla artmıştır. Savaş

*** Petrol endüstrisi mazot, benzin ve karosenden oluşmaktadır.

sonrasında ise rekabet artışı ve talep düşüşü ihraç ürünlerinin fiyatlarında düşüş getirmiş, sanayi malları üretimi düşmüştür. Bu yıllarda işçi tasarrufu sağlayıcı önlemler alınmış ve sanayi firmaları birleşme yoluna giderek Zaibatsu adı verilen büyük firmaları oluşturmuştur (Sadıklar, 1971: 35-39). 1931-1938 arası yıllar hızlı ekonomik büyüme, 1939-1944 arası yıllar ise küçülme ve İkinci Dünya Savaşı nedeniyle yıkım yılları olmuştur. Bu savaş yıllarında sanayi üretiminin azalış ivmesi hızlanmıştır. Ekonomide tarım temel sektör haline gelmiştir (Sadıklar, 1971: 35-39). 1946 yılındaki sanayi üretimi 1941 yılındaki üretimin 1/7'sine kadar düşmüştür (Sadıklar, 1971: 195). Aralık 1943'deki Kahire deklerasyonu ve Şubat 1945'teki Yalta antlaşması ile pek çok ada kaybedilmiş ve Japonya kalan dört ada üzerinde egemenliğini sürdürür hale gelmiştir. (Tsuru, 1993: 7-8)

Adaların kaybı balıkçılık potansiyelini azaltmış ve bu sektöre yönelik alet, edevat ve makine yapımı işlerinde 1935 seviyesine dönmüş, gemi yapım sanayi de en çok zarar gören alanlardan biri olmuştur. ABD işgal idaresi toprak ve eğitim reformu gerçekleştirmiş, Zaibatsu grupları dağıtılmıştır. Zaibatsu gruplarının etkinliğinin azaltılması ile birlikte serbest piyasa ekonomisi oluşturulmaya başlanmıştır. 1952 yılında imzalanan barış antlaşmasının yürürlüğe girişi, reformların etkisin ortaya çıkmaya başlamasıyla birleşmiş ve Japonya için yeni bir dönem başlamıştır (Sadıklar, 1971: 7-8 ve 35-39). Mart 1946'da konvertibiliteye geçilmesi, servet vergisinin konulması, piyasadaki para miktarını azaltmaya yönelik sıkı para politikası ve diğer iktisat politikası önlemleri ile birlikte, ikinci dünya savaşı sonrası oluşan enflasyonist baskı azaltılmaya çalışılmıştır. Ancak, hala ihraç sanayi mallarının yurt dışı satış fiyatları yurt içi satış fiyatlarının altındadır. 15 Aralık 1947 tarihinde dış ticarete tek kur uygulamasına geçilmiştir. Alınan önlemler neticesinde Haziran 1950'de enflasyon makul seviyelere düşürülebilmektedir (Tsuru, 1993: 7-56; Sadıklar, 1971: 35-39).

Kore savaşı süresince Japon mallarına ABD'nin talebinin artması, Japon ekonomisinin bu talebe uygun biçimlenmesini sağlamış ve bu savaş ekonomide yüksek büyüme hızlarının elde edilmesinde pay sahibi olmuştur diyebiliriz (Tsuru, 1993: 56-59). Sonraki yıllarda da hızlı ekonomik büyüme sürmüştür ve 1953-1960 yılları arası süreçte ortalama yıllık ekonomik büyüme hızı %9.5 olmuştur (Sadıklar, 1971: 39-51). Ortalama yıllık ekonomik büyüme hızı 1954-1958 yılları arası süreçte %7, 1959-1963 yılları arası süreçte %10.8 ve 1964-1968 yılları arası süreçte %10.9 olmuştur (Tsuru, 1993: 67). Bu hızlı büyüme temposu üzerinde, işgal idaresinin yaptığı reformların, atıl işgücü kapasitesi varlığının, emek verimliliğindeki artışın, savaş ve askeri giderler yükünün kalkışının ve dış ticaret hadlerindeki olumlu gelişmelerin de etkisi olmuştur diyebiliriz (Sadıklar, 1971: 39-51; Tsuru, 1993: 67). Sanayileşme hızının bu yıllarda ne kadar yüksek gerçekleşmiş olduğu, demir-çelik üretiminin 50 yılda 61 kat, enerji tüketiminin ise 53 yılda 132 kat artmış olduğunu belirten rakamlardan anlaşılabilir. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Japon ekonomisi çok kötü bir duruma sürüklenmiş olmasına karşın, çok kısa sürede toparlanmış, yıllık iki haneli reel ekonomik büyüme hızları ile hızla gelişmiş ülkeler arasındaki yerini

almıştır (Horika, 1994: 293-316).

Ucuz işgücü avantajı nedeniyle savaş sonrası dönemde ABD kökenli firmalar şubelerini açarak ya da Japon firmaları ile ortaklık kurarak Japonya'ya girmeye başlamışlardır (Tsuru, 1993: 104-115). 1967-1971 yılları arasında yıllık ortalama ekonomik büyüme hızı %10.1 olmuş, ihracat artmıştır. İhraç ürünleri içinde en büyük kalemleri otomobil, gemi ve televizyon oluşturmuştur (Sadıklar, 1971: 51-54). 1970-1974 yılları arası süreçte yıllık ortalama reel GSYH artış hızı %9,6 olmuş, ancak 1973 petrol krizinin başlamasıyla 1974'te ekonomik büyüme yaşanmamıştır. 1974 yılına göre 1975 yılında ihracat artmış, 1977 yılında da artış sürmüştür. İhracat'ın %80'i ise makine ve teçhizattan oluşmuştur (Sadıklar, 1971: 51-54; Tsuru, 1993: 67). 1960-1970 yılları arası süreçte Japon ekonomisinde yıllar itibariyle düşük nüfus artış hızları, yüksek ekonomik büyüme oranları ile birlikte gerçekleştirilebilmiştir. GSYH 1979 yılında 1960 düzeyinin yaklaşık 3.5 katına çıkmış, nüfus artış hızı yıllık ortalama %1.1 artmıştır (Sadıklar, 1971: 35-51).

GSYH'nın sektörel dağılımı ise 1960-1979 yılları arası süreçte hızlı sanayileşme olmuştur.. Tarım, ormancılık ve balıkçılığın GSYH içindeki payı 1960 yılında %14.3 iken, 1979 yılında %4.4'e düşmüş, imalat sanayinin payı ise %26.8'den %34.7'ye yükselmiştir (Yager, 1984: 6).

Hızlı ekonomik büyüme ve sanayileşme ile birlikte enerji kullanımı da artmış ve kişi başına enerji tüketimi, 1979 yılında 1960 yılına göre 3.5 kat artmıştır. (Yager, 1984: 8)

Enerji tüketimi artış hızı 1962, 1965 ve 1971 yıllarında GSYH büyüme hızının altına düşmemiştir. 1974 yılında ve özellikle de 1975 yılında enerji tüketimi bir önceki yıl rakamına göre düşüş göstermiştir. 1974 ve 1975 yıllarında enerji yoğunluğu rakamlarındaki düşme enerji tüketimindeki düşmeden, 1975-1979 yılları arasındaki süreçte düşme ise, GSYH artışının enerji tüketimindeki artıştan fazla olmasından kaynaklanmıştır diyebiliriz. Enerji yoğunluğundaki düşüş, 1974-1979 yılları arası dönemde enerji verimliliğinin artmış olduğunu göstermiştir. 1960-1973 yılları arası dönemde ise enerji yoğunluğu artış eğiliminde olmuştur. 1960-1973 yılları arası süreçte GSYH yılda ortalama %10.5 büyümüşken, enerji tüketimi %11.8 oranında artmıştır. 1973-1979 yılları arası süreçte, GSYH yılda ortalama %4 oranında, enerji tüketimi ise %0.6 oranında artmıştır (Yger, 1984: 8). 1960-1979 yılları arası dönemin tümünde nüfus, GSYH ve enerji tüketimi sırasıyla, yılda ortalama %1.15, %8.39 ve %8.36 oranlarında artmıştır (Dolanay, 1998: 78).

Dünya genelinde 1960-1973 yılları arası süreç, petrol kaynaklı enerjinin nispeten ucuz olduğu bir dönem olmuştur. Bu dönemde Japonya dâhil tüm enerji ithal eden ülkelerin birincil enerji kaynağı olan petrol ithaline bağımlılığı artmıştır diyebiliriz (Dolanay, 1998: 79).

1960 yılından 1973 yılına gelinceye kadar Japonya'nın toplam enerji tüketimi dört kattan fazla artmış ve yıllık enerji tüketimi artışı %10'un üzerinde gerçekleşmiştir. Yurt içi enerji üretimi enerji

talebini karşılayacak düzeyde olmadığından, yurt dışından birincil enerji kaynakları olan kömür ve petrolün ithali yoluna gidilmiştir. Ancak, büyük miktarda kömür ithaline karşın 1973 yılında birincil enerji arzı içinde kömürün payı %6 düzeyinde kalmış ve birincil enerji arzı içinde ağırlıklı olarak petrol yer almıştır. (Yager, 1984: 15)

1960-1973 yılları arası süreçte enerji yoğunluğundaki artışLa kömürden petrole geçiş hızlanmıştır diyebiliriz. Kömür, ucuz ve temiz olan, daha yüksek miktarlarda üretilebilen petrole rekabet edememiştir. 1960-1973 yılları arası süreçte reel enerji fiyatlarındaki %26.6 oranında düşüş görülmüştür. Böylece sanayi sektörü 1960-1973 yılları arası süreçte %340 oranında büyümüştür. Aynı dönemde sanayi sektörünün toplam enerji tüketimi içindeki payı%42,5'ten %45.7'ye çıkmış, sanayi sektörü genelinde enerji yoğunluğu artmıştır. Sanayi sektöründe enerji kullanımının büyük çoğunluğu imalat sanayi sektöründen kaynaklanmıştır. (Yager, 1984: 9-15)

1973 yılı itibariyle toplam birincil enerji arzı içinde, ithal yakıtın payı %90, ithal petrolün payı ise %77.6 olmuştur. (Yager, 184: 11)

1973 ve 1974 yıllarında yaşanmış olan ilk petrol krizi sırasında enerji tasarrufu yapılmış, enerji tasarrufu ile birlikte, çimento üretimi ve çelik sanayinde yakıt kullanımını azaltıcı teknikler uygulanmaya başlanmıştır. Ücret artışları işçi-işveren ilişkilerinin kendine özgülüğünden dolayı sınırlı düzeyde tutulabilmiş, daha yüksek katma değerli sanayi ürünü yatırımlarına öncelik verilmiş, makine, elektronik ve bilgisayar üretimi artırılma yoluna gidilmiş ve ağır sanayi ve kimya sanayi yatırımları yüksek maliyet nedeniyle kısılma yoluna gidilmiştir. Bölgeler arası gelir eşitsizliklerini azaltmak için ticaret ve hizmet sektörlerinin gelişmesini sağlayıcı önlemler alınmıştır. Esnek kur uygulamasına karşın, ihracattaki sürekli artış ise krizden kısa sürede çıkışı sağlamıştır diyebiliriz. (Tsuru, 1993; Sadıklar, 1971: 51-54)

Ayrıca birinci petrol krizinden sonra petrol stoklanmaya başlanmış, enerji alanındaki araştırma ve geliştirme faaliyetlerine kaynak ayrılmaya başlanmıştır. Enerji ihracatçısı ülkelerle diplomasi, ekonomik yardım ve yatırım alanlarında iyi ilişkiler geliştirilmeye çalışılmıştır. Devlet kriz sonrasında hızlı büyümeden ziyade istikrara ve enerji tüketimi artış hızını azaltıcı politikalara ağırlık vermiştir. (Yager, 1984: 15-19)

Birinci petrol krizi sırasında, krizden çıkılmasını sağlayacak ekonomi politikaları uygulanmış, ikinci petrol krizi sırasında ise enerji politikaları ile uyumlu ekonomi politikaları geliştirilmek suretiyle krizin etkileri daha çabuk atlatılabilmektedir. (Dolanay, 1998: 82)

İthal yakıtın toplam birincil enerji arzı içindeki payı, 1979 yılında 1973 yılına göre azalarak %88.2 olmuş, ithal petrolün payı ise %72.8'e düşmüştür. 1973 yılından itibaren 1979 yılına gelinceye kadar alternatif enerji kaynaklarının kullanımına yönelinmiştir. Toplam birincil enerji arzı içinde alternatif

enerji kaynaklarının üretimi, ithal alternatif kaynakların ve doğal gaz ithalinin payı artmıştır. Ayrıca sanayi sektöründe enerji tasarrufu artmıştır (Dolanay, 1998: 82).

Japonya'nın birincil enerji arzı 1973 yılına göre 1979 yılında sadece %9 oranında artmış, kişi başına enerji tüketimi 1974 ve 1975 yıllarında düşmüş ve ancak 1979 yılında 1973 yılı düzeyine ulaşabilmiştir. 1974 ve 1975 yıllarında kişi başı GSYH 'da düşmüştür. Japonya'nın ithal enerjiye bağımlılığı 1973 yılındaki %90 seviyesinden, 1979 yılında %88.2 seviyesine düşmüştür. Nükleer enerjiye yönelim ve yurt içi nükleer enerji üretimi neticesinde yurt içi enerji üretiminin toplam birincil enerji arzı içindeki payı, 1979 yılında 1973 yılına göre %25 oranında artmış ve %13.2'ye ulaşmıştır. (Yager, 1984: 9-15). 1973 yılından 1979 yılına gelindiğinde, Japon enerji sektöründe en önemli yapısal değişiklik birincil enerji arzının yapısında yaşanmıştır. Petrol ve kömürün ağırlığı azalmış, doğal gaz ve nükleer enerjinin ağırlığı artmıştır (Dolanay, 1998: 83).

İkinci petrol krizi ile birlikte de sıkı para politikası uygulanmaya başlanmış, petrol ithalatı azaltılmaya çalışılmış, imalat sanayi enerji tüketimleri düşmüş, yani verim artışları sağlanmıştır. İmalat sanayi enerji tüketimleri, 1973 yılı 100 kabul edilirse 1977'de 90'a, 1980 de 73'e ve 1982'de de 63'e düşmüştür. Yoğun bilgi ve ileri teknoloji kullanan sektörler sanayi üretiminde ön plana çıkmaya başlamıştır diyebiliriz. Krizi en az zararlı atlatabilmiş olan Japonya, 1982 yılından itibaren tekrar düşük enflasyon ve yüksek büyüme hızları ile ekonomik genişlemesini sürdürmeye başlamıştır (Tsuru, 1993; Sadıklar, 1971: 51-54). Sanayi sektörünün enerji kullanımı azalmış, fakat diğer tüm sektörlerin enerji kullanımı artmıştır. Japon ekonomisinde enerji kullanımının GSYH'ya oranı 1979 yılında, 1973 yılına göre çok daha yüksek gerçekleşmiştir. Enerji yoğunluğundaki artış, çevrim kayıplarındaki artış ve termal verimliliğindeki azalıştan kaynaklanmıştır diyebiliriz. Genel olarak birinci petrol krizinden sonra enerji yoğunluğu sanayi sektöründe düşmüştür. İmalat sanayinde enerji yoğunluğu 1973 yılından 1979 yılına gelinceye kadar düştüğü seviye sonucunda, 1960 seviyesinin altına inmiştir. Bu durum sanayi sektörü enerji yoğunluğu rakamını düşürmüş, böylece sektörde enerji verimliliği artmıştır. (Yager, 1984: 9-15; Dolanay, 1998: 83)

İkinci petrol krizi sırasında petrol fiyatları, bir önceki kriz sürecine göre daha zamana yayılmış şekilde artmış olduğundan düzenlemeler için daha çok zaman bulunabilmiştir. Ayrıca krizin oluşumundan önceki yılın ekonomik büyüme hızı çok yüksek çıkmış, fiyatlar istikrarlı olmuş ve kapasite kullanım oranları düşük gerçekleşmiştir. 1979-1980 krizinin ilk yarısında gerçekleşmiş olan yüksek oranlı devalüasyon sayesinde de ihracat artışı sağlanmış ve bu artış da ekonomik iyileşmeye yardımcı olmuştur. Ayrıca birinci petrol krizi sonrasında imalat sanayi enerji yoğun sanayilerden hızlı gelişmiştir. (Yager, 1984: 45-60; Dolanay, 1998: 85)

1980'li yıllarda uygulanmış olan ekonomi politikaları ile iç talebe yönelik üretim artmaya başlamış, ihracat ve dış ticaret fazlası azalmaya başlamış ve ekonominin ihracata bağımlı yapısı

değişmeye başlamıştır. Madencilik ve sanayi sektörleri üretimi, 1985 yılında 1950 yılına göre 45 kat artmıştır (Sadıklar, 1971: 55-78). En büyük artış makine ve teçhizat üretiminde iken, onu demir, çelik ve kimya sektörleri izlemiştir. 1950'lerde tarım, orman ve balıkçılığa dayalı sanayi kollarının toplam sanayi üretimi içindeki payı %26 iken, 1960'larda %10'a, 1970'lerde %5'e ve sonraki yıllarda %5'in altına düşmüştür. İmalat sanayinde tekstil sanayi üretiminin payı azalırken ağır sanayi ve kimya sanayinin payı artış göstermiştir. Tekstil, gıda, tütün ve sigara gibi hafif sanayi dallarından, demir, çelik, kimya ve makine yapımı gibi ağır sanayi dallarına geçiş sağlanmıştır. Japon sanayi devrimi üzerinde ithal enerjiye bağımlılık, işçi verimliliğindeki artış, araştırma ve geliştirmeye verilen önem, teknoloji alış verişi ile yeni teknolojilerin bulunması etkili olmuştur diyebiliriz (Sadıklar, 1971: 55-78).

1950'lerde enerji kaynağı %49 oranında kömür ve %21 oranında hidro elektrige dayalı olmuş iken, enerji tüketimi içinde yurt içi enerji üretiminin payı yaklaşık %76 olmuştur. Sanayinin gelişimi ile birlikte, enerji kaynağı olarak büyük oranda petrol kullanılmaya başlanmıştır. Böylece ithal petrole bağımlılık artmaya başlamıştır. İlk petrol krizi sonrasında alternatif enerji kaynaklarına yöneliş başlamış ve 1980'lerde ithal petrole bağımlılık %70'ler düzeyinden %60'lar düzeyine düşürülebilmektedir. 1993 yılı itibariyle kişi başına GSMH 31.490 ABD Doları iken, 1971-1980 yılları arası dönemde yıllık enflasyon %8.5 olmuş, 1980-1993 yılları arası dönemde ise yıllık enflasyon %1.5 olmuştur. 1971-1980 arası dönemde enerji tüketimi artışı yıllık ortalama %2.5 olmuş, 1980-1993 yılları arası dönemde ise enerji tüketimi artışı yıllık ortalama %2.7 olmuştur. 1971-1980 yılları arası dönemde enerji üretimi artışı yıllık ortalama %2.6 olmuş, 1980-1993 yılları arası dönemde enerji üretimi artışı yıllık ortalama %4.6 olmuştur. (The World Bank, 1995: 162-225). 1973 yılında birincil enerji kaynakları içinde petrolün payı %77.9 olmuş iken, 1995 yılında %54.2'ye düşmüştür. Aynı yıllar için nükleer enerjinin payı %0.8'den %15.3'e çıkmışken, doğal gazın payı %1.6'dan %10.5'e yükselmiştir (Yager, 1984: 49-50).

Japonya'da enerji krizinin etkilerinden kurtulabilmek için ithal petrole bağımlılık azaltılmış, nükleer enerji ve doğal gaz kullanımına yönelim gerçekleştirilerek kaynak çeşitlenmesi sağlanmıştır. 1993 yılı itibariyle, enerji üretimi 88.05 Mtep, toplam birincil enerji arzı 460.77 Mtep, elektrik tüketimi 870.28 Twh, 1990 fiyatlarıyla GSYH ise 3,139.50 milyar ABD Doları olmuştur. 1994 yılı itibariyle enerji üretimi 91.54 Mtep, toplam birincil enerji arzı 483.28 Mtep, elektrik tüketimi 928.08 Twh, 1990 fiyatlarıyla GSYH 3,139.50 milyar ABD Doları olmuştur. 1995 yılı itibariyle enerji üretimi 99.47 Mtep, toplam birincil enerji arzı 497.23 Mtep, elektrik tüketimi 952.6 Twh, 1990 fiyatlarıyla GSYH 3,168.55 ABD Doları olmuştur (International Energy Agency, 1997: 130-133). Kişi başına GSMH 1985-1994 yılları arası dönemde yılda ortalama %3.2 artarak, 1994 yılında 34.630 ABD Doları olmuştur. GSYH 1980-1990 yılları arasında yılda ortalama %4,1 büyümüşken, 1990-1994 yılları arasında yılda ortalama %1.2 büyümüş ve GSYH 1994 yılında 4,590.971 milyon ABD Dolarına ulaşmıştır. Aynı yıl GSYH'dan tarım sektörü %2, sanayi sektörü %40 ve hizmetler sektörü %58 pay almıştır (The World Bank 1996:

188-222). 1995 yılında ise GSYH'dan tarım sektörü %2, sanayi sektörü %38 ve hizmetler sektörü ise %60 oranında pay almıştır (The World Bank 1997: 214-237). 1996 yılında ekonomik büyüme hızı %1, enflasyon oranı ise %2.5 olarak gerçekleşmiştir (Bulutoğlu, 1997: 10). Böylece son yıllardaki düşük ekonomik büyüme temposu devam etmiş, ardından 1997 yılında Uzakdoğu'da yaşanmaya başlanmış olan mali kriz Japonya'yı da etkisi altına almıştır (Bulutoğlu, 1997: 10). 1990-1994 yılları arası dönemde yıllık ortalama enerji tüketimi artış hızı GSYH büyüme hızının üzerinde olmuştur. Bu durum anılan dönemde enerji verimliliğinde düşme olduğunu düşündürmüştür. 1980'lerde ileri teknoloji kullanımı ile birlikte hem araştırma ve geliştirme harcamaları ve hem de teknik personel kullanımı artmıştır (Sadıklar, 1971: 71-78). 1990'lara gelindiğinde mali kesimin önderliğinde hizmetler sektörü ağırlıklı bir ekonomik yapıya kavuşmuş olan Japon ekonomisi, dünya üzerindeki en sofistike teknolojiye ve en eğitilmiş nüfusa sahip olmuştur. Yen ise oldukça sağlam bir para birimi konumuna gelmiştir (Dolanay, 1998: 87).

Japonya 2013 yılı itibarıyla dünya genelinde kömür ithalatında, Çin'den sonra üçüncü sırada yer almıştır. Japonya'da 2002 yılında kömür üretimi sona ermiş, bu tarihten sonra ülke kömürde tamamen ithalata bağımlı hale gelmiştir. Avustralya kömürünün kalorisi görece olarak daha yüksek olduğu için Japonya kömür ithalatını büyük ölçüde Avustralya'dan yapmaktadır. Enerji elde edilmesinde kömürün kullanılması çevre kirliliğine yol açtığı için doğal gazın Japonya enerji üretimi içindeki payı artmakta, ancak doğal gaz daha pahalı bir enerji kaynağı olduğundan dış ticaret açığının artmasına neden olmaktadır diyebiliriz. Japonya'nın 2013 yılı itibarıyla birincil enerji kaynağı içinde ağırlıklı yeri petrol ve kömür yer almış, birbirine aşağı yukarı eşit düzeyde olmuş olan petrol ve kömür ithalatı miktarının ardından üçüncü sırada doğal gaz ithalatı yer almıştır. 2012 yılı itibarıyla toplam birincil enerji kaynağı tüketimi içinde petrolün payı %47, kömürün payı %27, doğal gazın payı %24, nükleer enerjinin payı %1, diğer yenilenebilir enerji kaynaklarının payı %2 olmuştur. (Şişmanyazıcı, 2018)

Japonya enerji verimliliği konusunda en iyi uygulamalara sahip bir ülkedir ve Japonya dünyada enerji yoğunluğunu asgari düzeylere indirme mücadelesinde en ileri gitmiş ülkedir diyebiliriz. Enerji Tasarrufu Kanunu 1999 yılında yenilenmiş ve yenilenen kanunun en önemli unsurlarından biri Top Runner Programı**** olmuştur. Japonya'da enerji tasarrufu ve verimliliğine yönelik çalışmalar devlet tarafından desteklenmektedir. Birincisi, enerji verimliliğine yönelik ekipman alan şirketlerin, aldığı ürünün %7'si tutarındaki payının gelir vergisinden düşülmesi kolaylığıdır. İkincisi, düşük faizli ve uzun geri ödeme süreli kredilerdir. Devlet bankaları, enerji üreten kuruluşlarına, sanayi kuruluşlarına, kojenerasyon tesislerine ve diğer şirketlere, projenin enerji verimliliğine katkısı oranında 1-30 yıl

**** Piyasada satılan ürünler içinde en yüksek enerji verimliliğine sahip ürünün esas alınarak enerji verimliliği hedefinin belirlendiği ve her ürün tipi için tespit edilen zaman zarfında belirlenen rakama ulaşılmaya çalışıldığı bir sistemdir. Top Runner Programı'nın kapsadığı ürünlerden başlıcaları; otomobiller, dizel yakıtlı otomobiller, kamyonlar, dizel yakıtlı kamyonlar, klimalar, floresan lambalar, buzdolapları, televizyonlar, bilgisayarlar, videolar ve fotokopi makineleridir.

arasında değişen geri ödeme süreleriyle düşük faizli kredi vermektedir. Birincil enerji kaynakları açısından büyük oranda dış bağımlılığı bulunan Japonya'da enerji verimliliği devletin öncelikli konuları arasında yer almaktadır. Bu nedenle konuyla ilgili plan ve programlar geniş bir çerçevede ele alınmış ve zamana yayılmıştır. (Dünya'da Enerji Verimliliği (Japonya, ABD ve AB), 2018: 5-7)

Japonya'nın 1973 yılında, birincil enerji arzı bazında petrol, kömür ve doğal gazdan oluşan ithal fosil yakıt bağımlılığı %94 iken, bu oran 2010 yılında %81'e düşmüş, ancak deprem sonrası oluşan nükleer santral kazaları nedeniyle mevcut santrallerden kapatılanlar olmuş, 2016 yılında bahsi geçen oran %89'a yükselmiştir. 1973 yılında birincil enerji arzı içinde kömürün payı %16.9, petrol ve diğer fosil yakıt türlerinin payı %75.5, LNG'nin payı %1.6, nükleer gücün payı %0.6, hidro elektrik gücün payı ise %4.4 olmuştur. 2010 yılında birincil enerji arzı içinde kömürün payı %22.7, petrol ve diğer fosil yakıt türlerinin payı %40.3 olmuş, LNG'nin payı %18.2 olmuş, nükleer gücün payı %11.2 olmuş, hidro elektrik gücün payı %3.3 olmuş, yenilenebilir ve alternatif enerji kaynaklarının payı ise %4.3 olmuştur. 2016 yılı itibarıyla kömürün payı %25.4, petrol ve diğer fosil yakıt türlerinin payı %39.7, LNG'nin payı %23.8 olmuş, nükleer gücün payı %0.8'de kalmış, hidro elektrik gücün payı %3.3 olmuş, yenilenebilir enerji ve diğer alternatif enerji kaynaklarının payı ise %7 olmuştur. (japan_energy, 2017)

2017 yılında Japonya ekonomik olarak büyümüş olmasına karşın, enerji tasarrufu konusundaki çabaları neticesinde toplam birincil enerji tüketimi %0.1 oranında düşmüştür. Enerji verimliliğini artırma çalışmaları neticesinde toplam birincil enerji arzı 2017 yılında %0.1 oranında düşmüştür. (Economic and Energy Outlook of Japan through FY2018, 2017: 1-3)

Japonya'nın 2030 yılı birincil enerji arzı içinde, enerji temininde bugüne göre nükleer güç santrallerinden daha büyük oranda faydalanılmasının düşünüldüğü anlaşılmaktadır. Ayrıca enerji güvenliği ve enerji verimliliğinin artırılması ile birlikte yenilenebilir enerji kaynaklarına daha fazla yönelmenin sağlanması düşünülmektedir. Böylece 2030 yılı itibarıyla toplam birincil enerji kaynakları arzı içinde kömürün payının %26, petrolün payının %3, LNG'nin payının %27, yenilenebilir enerji kaynaklarının payının %22-24 ve nükleer gücün payının da %20-22 olması planlanmıştır. (Japan's Energy White Paper 2017, 2017)

2.2. Türkiye

Osmanlı İmparatorluğu döneminde madenler yabancı şirketler tarafından çıkarılmış ve taşkömürü ile madencilik başlamıştır. İlk aydınlatma uygulaması 19. yy sonlarına doğru Şirketi Hayriye'nin İngiltere'den gelen vapurlarıyla başlamıştır. İlk kez 1905'te İzmir ve Selanik'te, ardından da Şam ve Beyrut'ta, 1923 yılında ise Adapazarı'nda elektrikle aydınlatmaya geçilmiştir (Çavdar, 1983: 690-698; Ültanır, 1994: 41). 1923 yılında mevcut 38 santralin çoğu büyük sanayi şirketleri tarafından kendi ihtiyaçları için inşa edilmişti. Sadece üç kent elektrikli aydınlatmadan faydalanabilir durumda olmuş,

ülke nüfusunun %94'ü faydalanamamıştır. (Çavdar, 1983: 690-698).

1923-1930 arası süreçte elektrik enerjisi yatırımları yabancılara tanınan ayrıcalıklı statülerle gerçekleştirilmiştir (Çavdar, 1983: 690-698). 1923-1929 arası dönemde anlamlı bir sanayileşme söz konusu olmamış ve 1926 yılında ithalatta sanayi ürünlerinin payı %60-72 civarına ulaşmıştır. (Boratav, 1993: 28-44)

1923-1930 arası süreçte İş Bankası tarafından taşkömürü işletmeciliği yapılırken, linyit ocakları ise özel sektöre işletilmiştir. 1926 yılında ülke içinde petrol arama hakkı hükümete aitken, petrol ürünleri pazarlaması yabancı şirketlerce yürütülmüştür. Elektrik sektöründe ayrıcalıklı yabancı ortaklıklar faaliyetini sürdürmüştür (Ültanır, 1994: 42). 1930-1939 arasında devletçi-korumacı ekonomik politika yolu ile bir sanayileşme hamlesi başlatılmıştır (Boratav, 1993: 45-62).

1940-1945 arasındaki yıllarda anlamlı düzeyde yatırım yapılmamıştır. İthalatın ihracattan daha fazla düşmesine paralel olarak dış ticaret fazla vermiştir. 1946-1953 döneminde ithalat serbestleştirilmiş, ithalat artışıyla birlikte dış açıklar verilmeye başlanmıştır. Tarım, madencilik, altyapı ve inşaat sektörlerine öncelik veren bir kalkınma stratejisi belirlenmiştir. Dönem boyunca sabit fiyatlarla milli gelir yılda ortalama %11 büyümüştür. 1946-1947 ortalaması olarak tarımın milli gelir içindeki payı %43.6 iken, 1952-1953 ortalamasında %44.7 olmuştur. Sanayinin payı ise %15.2'den %13.4'e düşmüştür. İthalat fazlasından oluşan dış açıklar ABD yardımlarıyla finanse edilmiştir. (Boratav, 1993: 63-84)

1950 yılında Türkiye elektrik üretim sistemi %96.2 termik, %3.8 birincil kaynak kullanmıştır. Termik kaynaklar içinde ağırlıklı yer tutan taşkömürünün payı %66.48 iken, linyitinki %17.37 ve akaryakıtinki ise sadece %10.33 olmuştur. 1930 yılına göre linyitten daha fazla yararlanılmaya başlanılmakla birlikte, hidrolik gücünden yeterince yararlanılmamış olduğu görülmüştür. 1952 öncesinde büyük kentlere öncelik verilmiştir. (Çavdar, 1983: 690-698)

1954-1958 arası dönemde ithalat sürekli düşmüş, ancak 8 Ağustos 1958 kararları sonrası ithalat artmaya başlamış, 1959-1961 arası yıllarda artmıştır. 1954-1958 arasında ithalatın bileşenleri içinde tüketim mallarının payı azalırken, yatırım mallarının payı artmaya başlamıştır. İhracat ise ithalata göre daha az düştüğünden dış ticaret dengesinde iyileşme gözlenmiştir. Milli Gelir içinde sanayi sektörünün payı %14'ten, %18'e yükselmiştir. Çay, tütün ve demir çelik üretiminde kamu sektörü, tekstil gibi sanayi kollarında özel sektör yatırımları görülmüştür. (Boratav, 1993: 85-93)

1960'lı yıllarda nüfusun %30.5'i elektrik enerjisinden yararlanmakta iken, iki büyük enterkonnekte sistem ile birkaç bölgesel sistem söz konusu olmuştur. (Çavdar, 1983: 690-698)

1950-1960 arası süreçte özel sektör yatırımlarını ve yabancı sermayeyi çekme çabası içinde olunmuştur. Zira linyit üretiminde özel sektörün payı, 1950'deki %17'lik düzeyinden, 1960'ta %40'a

çıkıştır. (Ültanır, 1994: 43)

1962-1976 arası dönemde Dayanıklı tüketim mallarının yurt içinde montaj sanayilerinin kurularak üretilmesi söz konusu olmuştur. İlerideki yıllarda, bu dönemde kurulan montaj sanayilerinde yerli girdi oranının giderek arttırmış olduğu görülmüştür. Demir-çelik, bakır, alüminyum, petrokimya, kimya ve inşaat malzemesi gibi ara mallarında ithal ikameci üretim tesisleri de kamu kesiminin katkısıyla kurulmuştur. 1960'larda ihracat içinde sanayi ürünlerinin payı yaklaşık %13-18 iken, 1970'lerde yaklaşık %20-39 olmuştur. 1962-1976 arası dönemde ortalama ekonomik büyüme hızı ise %6.6 olmuştur. Sanayi sektörünün GSMH içindeki payı 1961 yılında cari fiyatlarla %17.5 iken, bu oran 1975-1976'da %21.2'ye çıkmıştır. Ancak 1962-1976 arası süreçte GSMH içinde ithalatın payı artma, ihracatın ithalatı karşılama oranı azalma eğilimi göstermiş ve ithalata bağımlılık artmıştır. (Boratay, 1993: 95-118)

1960-1980 arasında taşkömürü işletmeciliğinde değişiklik olmazken, linyit üretiminin büyük bölümü devlet tarafından gerçekleştirilmiştir. (Ültanır, 1994: 44-45)

1972 yılına gelindiğinde nüfusun %39'u elektriğe kavuşmuştur (Çavdar, 1983: 690-698). Kullanılan birincil kaynaklar arasında akaryakıt ve hidrolik ağırlıklı paya sahip olmuştur (Dolanay, 1998: 113). Petrol ihtiyacının sadece %20'si yurt içinden, diğer kısmı ithal yolu ile sağlanmıştır (DPT İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1968: 558-560).

24 Ocak 1980 istikrar programı uyarınca devlet kademeli olarak sanayi alanındaki yatırımlarına son vermiştir. 1985'te sanayi yatırımları, 1978-1979 ortalamasının sadece %65.9'u olmuştur (Dolanay, 1998: 116). 1980'li yıllarda serbest piyasa ekonomisi içinde ve ihracata dayalı büyüme modeliyle kalkınma sağlanacağı belirtilmiştir (Türel, 1985: 94-103). 1980 sonrasında da kaynak temininde önemli olan tek unsur görece olarak ucuz kaynak bulunabilmesi olmuştur (Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1990: 257-269). Böylece 1970'li yıllarda oluşan ithal kaynağa bağımlılık süreci devam etmiş görünmektedir. Bununla birlikte petrol yerine, bu kez diğer bir ithal kaynak olan doğal gazla bağımlı bir döneme girilmiş olduğu görülmüştür.

1980 sonrasında enerji sektörü yatırımlarının özel sektör tarafından yapılması beklenmeye başlanmıştır. Bu alanda faaliyet gösteren şirketler üretim şirketi, görev şirketi ve otoprodüktör olmak üzere üçe ayrılarak tanımlanmıştır[®]. 1984 yılında çıkarılan 3096 sayılı yasa^{®®} ile birlikte, 1994 yılında

[®] Çukurova ve Kepez birer görev şirketi, çeşitli hukuki ve iktisadi modellere göre özel sektöre kurularak enerji üreten tesisler üretim şirketi olarak tanımlanmış ve kendi fabrikasında tüketmek üzere enerji üretenlerde otoprodüktör olarak adlandırılmıştır. Ayrıntı için, T.C. Resmi Gazete, 4 Aralık 1984, Kanun No: 3096, Sayı: 18610 bakılabilir.

^{®®} 3096 sayılı yasaya göre özel sektör üretim şirketi, görevli şirket ya da otoprodüktör olarak enerji alanında faaliyette bulunabilecektir. Yasaya göre yerli ve/veya yabancı ortaklı ortaklı şirketler, bir üretim şirketi kurup, enerji üreten TEAŞ'a satabilmekte ve belli bir sürenin sonunda şirket tüm aktif ve pasifiyle birlikte devlete devredilmektedir. Otoprodüktörler ise kendi tesislerinin ihtiyacı için üretim yapmaktadırlar.

çıkarılan 96-62-69 sayılı karar^{⊗⊗⊗} yoluyla yerli ve yabancı özel firmaların enerji sektörüne yatırım yapabilmeleri sağlanmıştır. (Derman, 1997: 61-64)

Yap İşlet kararı olarak bilinen karar ile daha ileri bir adım atılmakta ve yatırımı yapan özel firma, devlete devir yapmadan üretime devam edebilmektedir. Genel olarak YİD, Yap İşlet Sahip Ol, İşletme Hakkı Devri uygulamalarıyla enerji sektöründe tesisler özel sektöre devredilmekte ya da özel sektörün tesis kurması sağlanmıştır. (Köseoğlu, 1997)

Elektrik enerjisi üretimi 1962'de %42.7 oranında taşkömüründen, %31.6 oranında da su kaynağından sağlanmışken, 1967'de 1962'ye göre taşkömürü ve su kaynağının payı azalmış, akaryakıtın payı artmıştır. 1972 yılında 1967'ye göre, akaryakıtın payı %24.8'den %43.9'a çıkmış su kaynağının payı %38.3'ten %28.5'e düşmüştür. 1977'de 1972'ye göre akaryakıtın payı %33.4'e düşerken, su kaynağının payı %41.8'e, linyitin payı da 1972'deki %13.3'ten, 1977'de %17.5'e çıkmıştır. (Dolanay, 1998: 132)

Birincil enerji kaynakları üretiminde, 1984-1988 arasında linyitin payı %9.62'den %9'a düşmüş, petrol ürünlerinin payı 1984'teki %41.8'den 1988'de %39.2'ye düşmüş, su kaynağının payı %14.6'dan %25.2'ye çıkmıştır. Birincil kaynaklar içinde petrolün payının düşmesi ve su kaynağının payının artması petrole bağımlılığı azaltıcı olumlu bir gelişme olarak görülmüştür. Linyitin payı 1989'da %33.7'den %40.2'ye yükselmiş, petrol ürünlerinin payı 1994'te %39.1 olmuş, su kaynağının payı 1989'da %20.9'dan 1994'te %23.1'e yükselmiş, odun ile hayvansal ve bitkisel artıkların payı düşmüştür. 1990 yılı itibarıyla hidroelektrik potansiyelinin sadece %37'sine ulaşılabilmiştir. Toplam birincil enerji kaynağı tüketimi içinde petrol ürünlerinin payı 1984'teki %41.8'lik düzeyinden 1988'de 40.4'e gerilemiş, doğal gazın payı %0.1'den %2.2'ye çıkmış, su kaynağının payı da %8.6'dan %14.7'ye yükselmiştir. Linyit ve taşkömürü kullanımında dönem boyunca önemli bir değişiklik olmamıştır. Dolayısıyla petrol ve petrol ürünleri kullanımından su kaynağı ve doğal gaz kullanımına doğru bir yöneliş oluşmuştur. (Dolanay, 1998: 134-136)

Toplam birincil enerji kaynağı tüketimi içinde petrol ürünlerinin payı 1989-1994 arasında da düşme eğilimini sürdürmüş, 1989'da %40 olan oran 1994'te ufak bir azalışla %39.8'e gerilemiştir. Doğalgazın toplam içindeki payı 1988'de %2.2 iken, 1989'da %5.2'ye ve 1994'te de %8.3'e yükselmiştir. Su kaynağının payı ise 1989-1994 döneminde fazlaca değişmezken, linyit ve taşkömürü kullanımında ufak çaplı düşüşler gözlenmiştir. Taşkömürü tüketimi 1978-1983 arasında %2.6 artmış, 1989-1994 arasında ise %12.7 oranında artış göstermiştir (Dolanay, 1998: 133). 1984-1988 arası dönemde petrol ürünü tüketimi nispi olarak düşer ve doğalgaz ile su kaynağının kullanımı artarken, 1989 sonrasında çoğunlukla ithal doğalgaz kullanımına yönelme olmuştur (Dolanay, 1998: 137). Petrol tüketimi 1978-

^{⊗⊗⊗} Yap-İşlet kararı olarak ta bilinir.

1983 döneminde binde 3 düşmüş, 1984-1989 ve 1989-1994 dönemlerinde sırasıyla %5.1 ve %7.8 artmıştır. Bu görece bir düşüştür. Doğalgaz tüketimi 1978-1983 döneminde azalmışken, 1984-1989 arasında %138.1 gibi yüksek bir oranda, 1989-1994 arasında ise %18.8 oranında artmıştır (Dolanay, 1998: 133). Böylece ithal petrole bağımlılık azaltılırken, başka bir ithal kaynak olan doğalgaza bağımlılık oluşturulmuştur. Oysa kaynak kullanım yapısı içinde kaynak çeşitliliğine mümkün olduğunca gidilmeli, hidrolik enerjiden daha çok yararlanılabilmeli ve nükleer enerjide kullanılan kaynaklar arasına girebilmelidir (Dolanay, 1998: 137). Elektrik enerjisi ithali 1978-1983 yılları arasında %28.9 artmış, ithal elektrik enerjisi tüketimi 1984-1989 arasında %33.3 düşmüştür (Dolanay, 1998: 133).

1989 yılında toplam üretim içinde termik enerjinin payı %58 iken, hidrolik enerjinin payı %42 olmuş, toplam tüketim içinde termik enerjinin payı %65.5 ve hidrolik enerjinin payı ise %34.5 olarak gerçekleşmiştir. Altıncı plan döneminde hidrolik enerjinin üretim içindeki payı %47 olurken, tüketim içindeki payı %39 olmuştur. (Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1990: 257-269)

1994 yılında toplam üretim içinde termik enerjinin payı %56 olurken, hidrolik enerjinin payı %46 olmuştur. Toplam tüketim içinde termik enerjinin payı %68'e yükselirken, hidrolik enerjinin payı %32'de kalmıştır. Dolayısıyla toplam tüketim hidrolik tüketiminden hızlı artmıştır diyebiliriz. 1994-1995 yıllarında enerji ihracatı yapılabilmektedir. İhracat ise enerji üretimindeki artıştan ziyade ekonomik durgunluk ve hatta gerilemeden kaynaklanmış görünmektedir. (Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1990: 257-269)

Hidrolik enerji üretiminin 1995-2000 arasında %13, 2000-2001 arasında ise %22 oranında azalmış olduğu, 2001-2006 arasında ise %84 oranında artmış olduğu görülmüştür. Toplam enerji tüketimi içinde hidrolik enerjinin payı 2000 yılında %38 iken, 2006 yılında %44.4^{***} olmuştur. (2005-2006 Türkiye Enerji Raporu, 2007: 6)

Bu yükselişe karşın, petrol ve doğalgazın birlikte kullanımı 2006 yılında %62.96'ya çıkmıştır. Petrol ve doğalgaz gibi iki fosil yakıtta bu bağımlılık tablosu ise nükleer santral kurulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

2003 yılında birincil enerji kaynakları tüketimin %38'i petrol, %27'si kömür, %23'ü doğalgaz ve kalan yaklaşık %12'lik bölüm ise hidrolik enerji kaynakları ile elde edilmiştir. 2005 yılında enerji ihtiyacının %72'sinin ithalat yoluyla karşılandığı görülmüştür. (Külebi, 2007: 30-31)

Kendimize yetecek derecede enerji kaynağımızın bulunmaması, ithalatı zorunlu kılsa da akılcı yaklaşımla ithalatın mümkün olduğunca çok ülkeden karşılanması gerektiği düşünülmüştür (Külebi,

^{***} Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, 2005-2006 Türkiye Enerji Raporu, s. 6'da bulunan tablo 2'de 2006 hidrolik enerji rakamına jeotermal elek. rakamı eklenerek elde edilen rakamdan bu yıl için jeotermal elek. rakamı 100 kabul edilerek hidrolik enerji rakamına ulaşılmıştır.

2007: 31-33). Örneğin doğalgaz tüketiminin toplam enerji tüketimi içinde yaklaşık %30'a ulaşması da tek veya petrolle birlikte iki kaynağa bağımlılığı oluşturabilecektir (Külebi, 2007: 31-33). Zira 2006 yılı itibariyle genel enerji tüketiminin birincil enerji kaynaklarına dağılımından taşkömürü %23, doğalgaz %31.44 oranında pay almaktadır (2005-2006 Türkiye Enerji Raporu, 2007: 6). Dolayısıyla geçmişe göre 2006 yılında ithal doğalgaza bağımlılık artmıştır diyebiliriz.

1990 yılında nihai enerji tüketimi içinde doğalgazın payı %1.9'dan, 2006 yılında %17.4'e yükselmiştir. Bu dönemde jeotermal ısı kullanımında ve güneş enerjisi tüketiminde artış gözlemlerinden yola çıkarken, 1999 yılından itibaren rüzgârdan elektrik enerjisi üretimine başlanılmıştır. 2006 yılında nihai enerji tüketiminde petrol %35.6 ile en yüksek paya sahip olmuştur. 2006 yılında petrol ve doğalgaz gibi fosil yakıtlara bağımlılık devam etmiştir. 2006 yılında petrol, doğalgaz, taşkömürü ve elektrik enerjisi ithal edilmiştir. (2005-2006 Türkiye Enerji Raporu, 2007: 8-9)

1990 yılından 2006 yılına gelinceye kadar nihai enerji tüketimi içinde petrolün payı %36'dan, sadece %35.6'ya düşebilmiştir. (2005-2006 Türkiye Enerji Raporu, 2007: 8)

2012 yılında Türkiye birincil enerji kullanımının yani talebinin %30'u kömür, %28'i petrol, %32'si doğal gaz ve kalan %10'luk kısmı ise yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanmıştır. (BOTAŞ 2014 Yılı Sektör Raporu, 2015: 13)

2014 yılı itibariyle, Türkiye elektrik enerjisi üretiminin enerji kaynakları oranı termik (kömür, petrol ve doğal gaz) enerji %79.5, hidrolik enerji %16.1 ve yenilenebilir enerji (rüzgâr, güneş ve jeotermal) %4.3 olmuştur. Yenilenebilir enerji kaynaklarının payı 2002 yılındaki %0.1'den, 2014 yılında %4.3'e, 2015 yılında %5.8'e çıkmıştır. 2015 yılı itibariyle, elektrik enerjisi üretiminin enerji kaynakları oranı termik enerji %68.5, hidrolik enerji %25.7 ve yenilenebilir enerji kaynakları %5.8 olmuştur. (Dünya ve Ülkemiz Enerji ve Tabii Kaynaklar Görünümü, 2016, 17)

2015 yılında Türkiye birincil enerji arzı içinde petrolün payı %30.3, doğal gazın payı %30.7, taş kömürünün payı %17.4, linyitin payı %9.4, hidrolik enerjinin payı %4.5, Jeotermal ısı ve diğer ısı kaynaklarının payı %3.7, rüzgâr enerjisinin payı %0.8, güneş enerjisinin payı %0.6 ve elektrik enerjisinin payı ise %0.3 olmuştur (Türkiye Enerji Görünümü, 2017: 10). Türkiye'nin 2015 yılında birincil enerji kullanımı içinde petrolün payı %30, doğal gazın payı %31, kömürün payı %27, hidrolik enerjinin payı %4.5 ve diğer yenilenebilir kaynakların payı ise %7.5 olmuştur (2016 Yılı Ham Petrol ve Doğal Gaz Sektör Raporu, 2017, 30).

2016 yılında Türkiye toplam birincil enerji tüketimi içinde kömür, petrol ve doğal gazın toplamının payı %87.3 olmuştur. 2000-2016 yılları arası süreçte kömür ve petrol tüketimi artmış olsa da, bu kaynakların toplam birincil enerji tüketimi içindeki payları azalmıştır. Kömür 2000 yılında %28.6 oranında paya sahip olmuşken, 2016 yılındaki payı %28.2 olmuştur. Petrol'ün 2000 yılındaki %42.3

oranındaki payı ise 2016 yılında %31 seviyesine düşmüştür. Doğal gazın 2000 yılındaki %15.7 oranındaki payı, 2016 yılında %28.1 oranına yükselmiştir. Güneş, rüzgâr, jeotermal ısı ve biyoyakıt tan oluşan yenilenebilir enerji kaynaklarının payı 2000-2016 yılları arası süreçte yıllık ortalama %14.4 artış göstermiştir. (2000-2016 Türkiye Enerji Verimliliği Gelişim Raporu, 2018, 12)

2016 yılında Türkiye'nin birincil enerji yoğunluğu, 2000 yılına göre %19.6 oranında azalmış ve böylece enerji verimliliği artmıştır. (2000-2016 Türkiye Enerji Verimliliği Gelişim Raporu, 2018, 18)

Üretimin talebi karşılamadığı enerji türleri ithal edilerek tüketiciye sunulmaktadır. Türkiye enerji talebinin %60'ının dış kaynak kullanımı yoluyla karşılandığı söylenebilecektir. Dış kaynaklar içinde en büyük paya petrol sahiptir. Ancak doğalgazın payı da artmaktadır. (Külebi, 2007: 34)

2002 yılında elektrik üretiminde doğalgaz kullanım payı %26, kömürün payı %35 olarak gerçekleşmiş, 2006 yılında ise doğalgazın payı %44'e çıkarken, kömürün payı %20'ye inmiştir (Külebi, 2007: 40). 2006 yılı itibariyle yerli kaynak kullanımının yeterince özendirilemediği görülmüştür.

2006 yılı itibariyle kişi başına GSMH 5477 ABD Doları, işsizlik oranı %9.9, GSYH artış hızı %6.9, GSMH büyüme hızı %6 olarak gerçekleşmiştir. 2007 yılına gelindiğinde GSYH artış hızı %4.7 olmuş, GSMH büyüme hızı %4.5 olmuştur. Bu ekonomik yapısı ile Türkiye gelişmekte olan bir ülke konumunda görünmüştür. (<http://www.ktu.edu.tr>; www.tuik.gov.tr; www.kalkinma.gov.tr)

2016 yılı itibariyle kişi başına GSYH 12670 ABD Doları, işsizlik oranı %8.9, GSYH artış hızı %5 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye 2009 yılında yaşanmış olan küresel ekonomik krizden görece olarak en hızlı şekilde çıkabilen, 2003-2008 yılları arasındaki yıllık yüksek ekonomik büyüme hızları ile gerçekleştirmiş olduğu ekonomik gelişmesini 2009 yılı sonrasında da gerçekleştirebilme yoluna girmiştir diyebiliriz. Kişi başına GSYH 2002-2013 yılları arası süreçte 3 kattan fazla artmış ve 3492 ABD Doları'ndan, 10782 ABD Doları'na yükselmiştir. (<http://www.ktu.edu.tr>)

3. 1973-74 VE 1978-79 PETROL KRİZLERİNİN TÜRKİYE ENERJİ POLİTİKALARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

1973-1974 petrol krizi; Türkiye'de ithal enerjiye bağımlılığın azaltılamaması ve hatta bu ihtiyacın Hiçbir şekilde gündeme gelmemesi nedeniyle ülke ekonomisini derinden etkilemiştir. Bu tarihten sonra ise enerji tasarrufu yapmanın ve alternatif enerji kaynaklarına yönelmenin gerekliliği vurgulanmıştır. Ancak bu dönemde alternatif enerjilerin yeterince kullanımı ve nükleer enerjiye geçiş sağlanamamıştır. (Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1979: 394-408)

İkinci petrol krizi yıllarında ise enerji yatırımlarına öncelik verilmesine karşın, enerji tüketiminde ithal bağımlılığının azaltılamamıştır. İlk kriz nedeniyle yüksek dış borç kullanımı 1977 bunalımının şiddetini belirlemiş ve ülke ekonomisi üzerinde krizlerin etkileri daha büyük olmuştur

(Dolanay, 1998: 115). Ekonomik krizin derinleşmesi ülke ekonomisinde kapsamlı ekonomik politika değişikliklerini bir anlamda zorunlu hale getirmiştir. 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar programı söz konusu olmuştur. 1980 sonrası dönemde de ekonomik büyüme doğrultusunda artan enerji ihtiyacını karşılamak için ithalat önemli olmaya devam etmiştir. Ancak, özel sektörü enerji yatırımlarına çekebilmek amacıyla çeşitli tedbirlere başvurulmuştur (Ültanır, 1994: 45-46).

2002-2016 yılları arası süreçte sağlanmış olan yüksek ekonomik büyüme hızlarının getirmiş olduğu hızlı ekonomik gelişme, enerji sektöründeki gelişmelerde de yansımaları bulmuştur diyebiliriz. 2002-2016 yılları arası süreçte birincil enerji arzı, birincil enerji kullanımı ve elektrik enerjisi üretimi içinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı artmıştır. Enerji verimliliğinde artış gerçekleşmiştir.

Nükleer santrallerin yatırım bedeli kömür ve fuel oil santrallerine göre daha fazla olmasına karşın, yıllık yakıt masrafları düşük olduğu için elektrik üretim maliyeti daha düşük olabilmektedir (Tuncer, 2003: 81-97). Nükleer santrallerin en önemli özelliklerinden biri sabit maliyetlerinin yüksek, değişken maliyetlerinin ise daha düşük seviyelerde olmasıdır. Bu nedenle diğer santral türleri ile karşılaştırıldığında birim kurulu güç başına, faiz ve finansman giderleri hariç inşa maliyeti açısından nükleer santraller lider konumundadır. Bir güç santralının kullanım ömrü boyunca üretilen toplam enerji miktarı ne kadar fazla ise o santralin aynı oranda etkin kullanılabildiği söylenebilir. Dolayısıyla kısa sürede devreye alınabilen ve nükleer santrallere göre daha düşük maliyetli olan kömür ve gaz santralleri, uzun vadede yakıt maliyetleri daha yüksek olan santral türleridir. Bu tür santraller eşit miktarda elektrik üretmeleri durumunda yakıt maliyetleri nükleer santrallere göre çok daha pahalı olacaktır (Demirbağ, 2013: 72-73).

Türkiye'nin iki ayrı yerinde nükleer güç santrali kurulması planlanmış ve Mersin/Akkuyu nükleer güç santralının inşasına başlanmıştır. Her ne kadar nükleer güç santrallerinin çevre kirliliğine yol açtığı ve bu nedenle kurulmasının doğru olmadığı söylenmiş olsa da, dünya genelindeki uygulamalar aksini göstermiştir. Finlandiya'da nükleer güç santralının hemen yanında balık avlanabildiği görülmüş, Loire Nehri üzerinde 5 adet nükleer güç santrali kurulabilmiş, Paris'e 200 km mesafede 6 adet nükleer güç santralının bulunduğu anlaşılmıştır. Aynı şekilde, İngiltere'deki 16 nükleer güç santralından 6 tanesinin Londra'ya 75 ila 200 km mesafede olduğu görülmüştür. Yine Belçika'da Doel nükleer güç santralının hemen yakınında tarımsal faaliyetler sürdürülebilmektedir. (Saraçoğlu, 2018: 45-47)

Toryum tıpkı uranyum gibi nükleer santrallerden enerji elde edilmesinde kullanılabilen bir maddedir. Üstelik verimi uranyuma göre daha yüksektir ve nükleer santral patlamalarını zorlaştırmaktadır. Toryum madeni açısından Türkiye 380.000 ton ile dünya da sayılı en büyük rezerve sahiptir. (Adalıoğlu vd., 2001)

Aynı miktarda enerji elde etmek için kullanılması gereken kaynak miktarı toryum için bir ton,

uranyum için 200 ton, petrol için 1.000.000 ton, kömür için ise 3.500.000 ton dur. (Toryum madeni hakkında bilinmeyenler ve Toryum Gerçeği, 2017)

Ayrıca Türkiye halen kullandığı doğal gazın %98'ini ithal etmektedir. Enerji ithali için her yıl yaklaşık 50 milyar ABD Doları harcanmaktadır. Akkuyu ve Sinop nükleer güç santralleri devreye girdiğinde yıllık 7.2 milyar ABD Doları tutarındaki doğal gaz satın alınmamış olacaktır diyebiliriz. (Saraçoğlu, 2018: 45-47)

4. SONUÇ VE TÜRKİYE'NİN GELECEK ENERJİ POLİTİKASI TERCİHLERİNE İLİŞKİN ÖNERİLER

Dünyada geçmişte yaşanan tecrübelerden sonra petrol yerine alternatif enerji kaynaklarının kullanımı konusunda mesafe kaydedildiği anlaşılmaktadır. Türkiye'de ise son dönemde kurulan doğal gaz santralleri yolu ile petrolden doğal gaza yönelim sağlanmış olsa da, petrol ve doğal gaz gibi iki kaynağa bağımlılık sürmüştür diyebiliriz. 2002-2016 yılları arası süreçte yenilenebilir enerji kaynaklarından daha fazla yararlanılma yoluna gidilebilmiş, ancak tüm enerji ihtiyacının yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanabilmesinden oldukça uzak kalınmıştır. Dolayısıyla hem kaynak çeşitlenmesine gidebilmek, hem de petrol, kömür ve doğal gaza göre daha ucuz bir kaynak temin yöntemi olan nükleer güç santrallerinden enerji temininde yararlanma yoluna girilerek, ilk etapta iki ve ardından üçüncü olmak üzere nükleer güç santralleri kurulması planlanmıştır. Nükleer güç santrallerinden enerji temininde yararlanılması projesi, Türkiye'nin nükleer güç santrallerinde kullanılabilecek ikinci bir yakıt türü olan toryum madeni açısından dünya sıralamasına girecek ölçüde zengin bir ülke olması nedeniyle de önem arz etmektedir diyebiliriz. Bundan sonraki süreçte nükleer enerji yanında yenilenebilir enerji kaynaklarından da daha fazla yararlanılma yoluna gidilmelidir.

KAYNAKÇA

- Adalıoğlu Ulvi, Bayülken Ahmet, Dayday Necmi, Gençay Şarman, Özemre Ahmet Yüksel ve Türkcan Erdiñç (2001) “Yakın Geleceğin Nükleer Yakıtı Olarak Toryum”, İstanbul, <https://www.ozemre.com>default>files>, Erişim Tarihi: 09.07.2018.
- Boratav K. (1993) “Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985”, Gerçek Yayınevi, Yeni Dizi, 4. Baskı, Ankara.
- Botaş (Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.) (2015), “2014 Yılı Sektör Raporu”, 13; www.enerji.gov.tr>File>2014 Yılı Sekt..., Erişim Tarihi: 24.06.2018.
- Bulutoğlu Kenan (1997) “Asya Gribi Batı'ya Bulaşacak mı?”, Yeni Yüzyıl, 16 Aralık 1997: 10.
- Çavdar T. (1983) “Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi”, c. 3, İletişim Yayınları, Ankara, Ekim 1983.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Demirbağ Ali İhsan (2013) “Yerel Bir Kaynağımız Olarak Toryum Madeninin Nükleer Enerji Üretiminde Kullanılabilirliğinin İncelenmesi”, İstanbul Teknik Üniversitesi Enerji Enstitüsü, Enerji, Bilim ve Teknoloji Ana Bilim Dalı, Enerji, Bilim ve Teknoloji Programı, Yüksek Lisans Tezi, Haziran 2013, İstanbul, 72-73, <https://polen.itu.edu.tr>, Yüksek Lisans Tez, Erişim Tarihi: 17.07.2018.
- Derman Emre (1997) “Enerjide Hukuki Çerçeve, Enerji Zirvesi 97”, Capital Guide 35, Hürriyet Ofset Matbaacılık ve Gazetecilik A.Ş., İstanbul, Temmuz 1997.
- Dolanay Sıtkı Selim (1998) “Türkiye’de Enerji Sanayileşme İlişkileri”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Dolanay Sıtkı Selim, Uğur Latif Onur (2009) “Enerji Politikasının Bir Unsuru Olarak Enerji Kaynaklarının Kullanımı (Türkiye – G. Kore karşılaştırması)”, Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, 11. Enerji Kongresi, İzmir.
- Dünya’da Enerji Verimliliği (Japonya, ABD ve AB), 07.06.2018: 5-7, <https://www.enerjigazetesi.ist/kose-yazisi-dunyada-enerji-verimliliği-japonya-abd-ve-ab/amp/>, Erişim Tarihi: 12.06.2018.
- Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi (2007) “2005-2006 Türkiye Enerji Raporu”, Ankara, <https://www.yumpu.com>view>2005-...>, Erişim Tarihi: 13.06.2018.
- Economic and Energy Outlook of Japan through FY(2018) “The Institute of Energy Economics, Japan”, The 426th Forum on Research Work, IEEJ July 2017, 25 July 2017: 1-3, <https://eneken.ieej.or.jp>press170725>, Erişim Tarihi: 25.06.2018.
- Ekonomik Büyüme, http://www.ktu.edu.tr/dosyalar/bmyo_c1638.pdf, Erişim Tarihi: 13.07.2018, japan_energy_2017, 4, <http://www.enecho.meti.go.jp/>
- Horika Charles Yuji (1994) ”Japan’s Consumption and Saving in International Perspective”, Economic Development and Cultural Change, 42(2): 293-316, January 1994, <https://www.journals.uchicago.edu>abs>, Erişim Tarihi: 28.11.1997.
- International Energy Agency (1997) “Statistics, Energy Balances of OECD Countries, 1994-1995”, Paris, 130-133.
- Japan’s Energy White Paper (2017) “Japan’s Energy Landscape and Key Policy Measures”, Ministry of Economy Trade and Industry, 2017, Japan, 4; <http://www.meti.go.jp>report>downloadfiles>, Erişim Tarihi: 08.07.2018.
- Köseoğlu Zeki (1997) “Uluslararası Enerji Üretim ve Ticaretinde Türkiye'nin Konumu ve Rolü Paneli”, Dünya Enerji Konseyi Türk Milonferans Kli Komitesi, Türkiye 7. Enerji Kongresi,

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Ankara, 3-8 Kasım 1997.

Külebi Ali (2007) “Türkiye'nin Enerji Sorunları ve Nükleer Gereklilik”, Bilgi Yayınevi, Birinci Basım, Ankara.

Sadıklar Cafer Tayyar (1971) “Zirvedeki Japonya”.

Saraçoğlu Cahit (2018) “Enerji Esaretinden Kurtulmanın Kısa Yolu Nükleer Güç”, Derin Ekonomi, Sayı: 36, Mayıs 2018, İstanbul, 2018, 45-47; www.derinekonomi.com.

Şişmanyazıcı Harun “Japonya’nın Enerji Politikası”, Deniz Haber Ajansı, 07.06.2018, <http://www.denizhaber.com.tr/yazi/japonyanın-enerji-politikasi-361.htm>, Erişim Tarihi: 23.06.2018.

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, “Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı”, Ankara, 1990: 257-269, <http://www.kalkinma.gov.tr>Lists>plan6>, Erişim Tarihi: 11.06.2018.

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, “Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı”, Ankara, 1979, 394-408, <http://www.kalkinma.gov.tr>Lists>plan4>, Erişim Tarihi: 15.06.2018.

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, “İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı”, Ankara, 1968: 558-560, <http://www.kalkinma.gov.tr>Lists>plan2>, Erişim Tarihi: 11.06.2018,

T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü (2018) “2000-2016 Türkiye Enerji Verimliliği Gelişim Raporu 2018”, Enerji Verimliliği Daire Başkanlığı, Ölçme ve Değerlendirme Grubu, EV-2018-01-V1, Ankara,12; www.yegm.gov.tr, Erişim Tarihi: 25.06.2018.

T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı (2016), “Dünya ve Ülkemiz Enerji ve Tabii Kaynaklar Görünümü”, 14 (01): 17, Ekim 2016, www.elder.org.tr>enerji_bakanligi_yayin, Erişim Tarihi: 23.06.2018.

T.C. Resmi Gazete, “4 Aralık 1984, Kanun No: 3096”, Sayı: 18610.

The World Bank (1997) “World Development Report 1997”, Oxford University Press, First Printing, June 1997: 214-237.

The World Bank (1996) “World Development Report 1996”, Oxford University Press, First Printing, June 1996, 188-222.

The World Bank (1995) “World Development Report 1995”, World Development Indicators, Oxford University Press, First Printing, June 1995: 162-225.

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Enerji Çalışma Grubu (2017) “Türkiye Enerji Görünümü”,

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ankara, Eylül 2017, <https://www.mmo.org.tr>merkez>haber>, Erişim Tarihi: 24.06.2018, 10.
- Toryum Madeni Hakkında Bilinmeyenler ve Toryum Gerçeği, Medya Güneş Haberlin Doğru Adresi, 26 Ekim 2017, www.youtube.com, Erişim Tarihi: 09.07.2018.
- Tsuru Shigeto (1993) “Japan’s Creative Defeat and Beyond”, Cambridge University Press, Great Britain
- Tuncer Güngör, Eskibalcı Mehmet Faruk (2003) “Türkiye’de Enerji Hammaddeleri Potansiyelinin Değerlendirilebilirliği”, İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Yer Bilimleri Dergisi, C. 16, 1 (87): 81-92, <http://www.dergipark.gov.tr>download>article-file>, <http://www.journals.istanbul.edu.tr>view>, Erişim Tarihi: 17.07.2018.
- Türel Oktar (1985) “1980 Sonrasında Kamu Kesimi ve Finansmanı Üzerine Gözlem ve Değerlendirmeler”, Kuruç Bilsay, Akyüz Yılmaz, Artun Tuncay, Türel Oktar, Ketenci Şükran, Karakaş Ercan, Türkcan Ergun, Berksoy Taner, Törüner Mete, Boratav Korkut, Bırakınız Yapsınlar Bırakınız Geçsinler Türkiye Ekonomisi 1980-1985, Bilgi Yayınevi, İkinci basım, Ankara, Ekim 1985 içinde.
- Türkiye Petrolleri (2017) “2016 Yılı Ham Petrol ve Doğal Gaz Sektör Raporu”, Mayıs 2017, 30; www.tpao.gov.tr>sektorrapor_2806, Erişim Tarihi: 25.06.2018.
- Türkiye’yi En Güçlü Yapacak Olan Toryum Madenleri! Ne Zaman İşlenecek? Yeni Element, Derin Tarih, www.youtube.com, Erişim Tarihi: 10.07.2018.
- Ültanır Mustafa Özcan (1994) “Ulusal Enerji Politikasına Eklenmesi Gereken Yeni Boyutlar”, Dünya Enerji Konferansı Türk Milli Komitesi, Türkiye 6. Enerji Kongresi Teknik Oturum Tebliğleri – 4, İzmir, 17 – 22 Ekim 1994.
- Yager Joseph A. (1984) “The Energy Balance in Northeast Asia”, The Brookings Institution, Washington D.C.
- Yücel F. Behçet (1994) “Enerji Ekonomisi”, Febel Ltd. Şti., İstanbul, www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 05.06.2018.
- www.kalkinma.gov.tr, Erişim Tarihi: 05.06.2018.

**EVALUATION OF HEALTHCARE WITH A HYBRID METHODOLOGY BY ARTIFICIAL
NEURAL NETWORKS AND DATA ENVELOPMENT ANALYSIS**

Serpil GÜMÜŞTEKİN AYDIN*

Ayhan AYDIN**

Dr. Emre DÜNDER***

Osman PEKER****

ABSTRACT

In today's economy and society, the health industry is of great importance to everyone of us. We all depend on the efficiency and quality of services that the health industry provides. With the improvement in technology, the competition in the health industry has become increasingly intense. Therefore, performance analyses in the health industry attract more and more attention. In this study, a model supported with the comparison of two popular non-parametric methodologies- Data Envelopment Analysis and Artificial Neural Networks - as tools for assessing performance is proposed to be applied in the area of Health Care Systems. The two methods are also compared on their practical use as performance measure menttools on a set of health care systems, having multiple input and output criteria. There sults demonstrate that, despite their differences, both methods offer a useful range of information regarding the assessment of performance.

Keywords: *Efficiency, Machine Learning, Optimization.*

JEL Codes: *I11, C02, C67.*

*Dr., Ondokuz Mayıs University, Faculty of Science, Department of Statistics, Samsun, Turkey.
serpil.gumustekin@omu.edu.tr.

** Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Aydın, Turkey.

*** Ondokuz Mayıs University, Faculty of Science, Department of Statistics, Samsun, Turkey.

**** Prof.Dr., Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Aydın, Turkey.

**YAPAY SİNİR AĞLARI VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ HİBRİD METODOLOJİSİ
KULLANILARAK SAĞLIK HİZMETLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

ÖZET

Bugünün ekonomisinde ve toplumunda, sağlık sektörü herkes için büyük önem taşımaktadır. Hepimiz sağlık endüstrisinin sağladığı hizmetlerin verimliliğine ve kalitesine bağlıyız. Teknolojideki iyileşme ile sağlık endüstrisindeki rekabet gittikçe yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle sağlık sektöründeki performans analizleri giderek daha fazla dikkat çekmektedir. Bu çalışmada, iki popüler parametrik olmayan metodun- Veri Zarflama Analizi ve Yapay Sinir Ağları- karşılaştırılması ile desteklenen bir modelin, ülkelerin sağlık hizmetleri performanslarının değerlendirilmesi için bir araç olduğu ileri sürülmektedir. Her iki yöntem de birden fazla girdi ve çıktı ölçütüne sahip olan bir dizi sağlık sistemi üzerinde performans ölçüm araçları olarak pratik kullanımları üzerinde karşılaştırılmaktadır. Sonuçlar, farklılıklarına rağmen, her iki yöntemin de performans değerlendirmesiyle ilgili yararlı bir bilgi yelpazesi sunduğunu göstermektedir.

AnahtarKelimeler: Etkinlik, MakineÖğrenmesi, Optimizasyon.

JEL Kodları: I11, C02, C67.

1. INTRODUCTION

Health, as a service area, is directly related to human and community life; on the other hand, contributes to the quality of the labor factor, as well as to economic performance as a whole through investment, employment and production. It is important to know the direct and indirect effects, the productivity levels of the hospitals which are the businesses of the healthcare sector, which constitute separate analytical values. Because a large part of the sector uses public resources.

Inhealthcare, thefirstapplication of Data Envelopment Analysis (DEA) datesto 1983, in thework of NunamakerandLewin, whomeasuredroutinenursing service efficiency (Ozcan, 2008; Nunamaker, 1983; Lewin, 1983). Since then DEA has beenusedwidely in theassessment of healthcareefficiency of thecountries as well as aroundthe World at differentlevels of decisionmakingunits. Forexample, VarabyovaandSchreyögg(2013) evaluatedtechnical efficiency for the health sector in the OECD countriesyearsfrom 2000 to 2009. They used two-stage DEA and one-stage stochastic frontier analysis methods. Asandului et al. (2013)searched the efficiencies of 30 European countries health care services using DEA in 2010.There are many developed and developing European countries at the margin of effectiveness, and the vast majority of countries in the sample are not active in health services. In another study conducted by Bekaroglu (2015)thehealth services activities of 34 OECD countries between 2000

and 2011 in terms of production and consumption was calculated by means of Multi Stage Data Envelopment Analysis and it was revealed that the inefficiency of the OECD health system has increased over time by 12% to 13%, while the production limit has increased by 0.8% per year between 2000 and 2011. While technological progress is stable over time, most of the fluctuations in productivity growth are due to the use of new technologies. In their study, Campos et al. (2016) evaluated the efficiency of public resources invested in health systems of regional administrations in Spain using Data Envelopment Analysis and Super Efficiency. Herwartz and Schley (2018) measured how socio-economic factors affect regional productivity in providing health services. According to them, regional deprivation is related to inefficient provision of health services. So, politicians should also consider socio-economic conditions to improve the allocation of health care and general health.

In this paper, a DEA – ANN (Artificial Neural Network) based method is used for evaluating the health care systems of countries. This hybrid method aims for taking advantage of process time and using less computer resources.

2. DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

DEA, as developed by Charnes et al. (1978) and extended by Banker et al. (1984) is a method to determine the relative efficiencies. The efficiency of a Decision Making Units (DMU) is expressed in terms of a set of measures which are classified as inputs and outputs (Cook and Zhu, 2014). While efficient units take the value 1, inefficient units take the value smaller than 1. Suppose we have a set of n DMUs in the model, and each DMU has m inputs and s outputs. The model can be mathematically expressed as Equation (1):

$$\text{Max } s_k = \frac{\sum_{r=1}^s u_{rk} Y_{rk}}{\sum_{i=1}^m v_{ik} X_{ik}} \quad (1)$$

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_{rk} Y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_{ik} X_{ij}} \leq 1 \quad \text{for all } j$$

$$u_{rk} \geq 0, v_{ik} \geq 0 \quad \text{for all } r, k (r = 1, \dots, s), (i = 1, \dots, m)$$

In this expression, Y_{rj} is the vector of output r produced by unit j , where X_{ij} is the vector of input i used by unit j . The weights are u_{rk} , shows the weight given to output r by the base unit k and v_{ik} , is the weight given to input i by the base unit k .

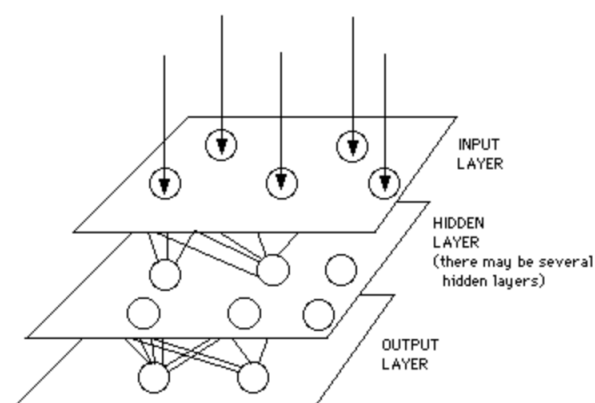
The relative efficiency measure for a target decision making unit k can be determined by solving the CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) or BCC (Banker, Charnes, Cooper) models. CCR model calculates the efficiency ratio for the DMUs based on their inputs and outputs and it is under constant returns to scale (CRS) technology. The others BCC model is under variable returns to scale (VRS) technology and it estimates the pure technical efficiency of a DMU at a given scale of operation. The only difference between the CCR and BCC models is the convexity condition of the BCC model, which means that the frontiers of the BCC model have piecewise linear and concave characteristics, which lead to variable returns to scale (Fancello et al., 2014).

3. ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS (ANN)

Artificial Neural Network is a system loosely modeled on the human brain. The field goes by many names, such as connectionism, neuro-computing, natural intelligent systems, machine learning algorithms, and artificial neural networks. It is an attempt to simulate within specialized hardware, the multiple layers of simple process single units called neurons. Each neuron is linked to certain of its neighbors with varying coefficients of connectivity that represent the strengths of these connections. Learning is accomplished by adjusting these strengths to cause the overall network to output appropriate results (Klerfors and Huston, 1998).

Artificial neural networks are the simple clustering of the primitive artificial neurons. This clustering occurs by creating layers, which are then connected to one another. Basically, all artificial neural networks have a similar structure of topology. Some of the neurons interface there all world to receive its inputs and other neurons provide there all world with the network's outputs.

Figure 1. Then Neurons are Grouped into Layers



As the figure above shows, input layer takes input from the outside world and sends it to the middle layer. There is no information processing in this layer. Every incoming information goes to the next layer as it arrives. Hidden layer sends the next layer by processing information from the input layer and the intermediate layer. Output layer processes the information coming from the hidden layer and sends the network to the outside world by determining the output generated by the network in response to the input from the input layer.

In the feedback ANN, the output of at least one cell is given as input to itself or other cells, and usually the feedback is made via a delay element. The feedback can be between cells in a layer as well as between cells in a layer. With this structure, the feedback neural network exhibits a nonlinear dynamic behavior. Therefore, the feedback structure can be obtained in different structures and behavior depending on the shape of the feedback.

The Standard Backpropagation Algorithm, which performs operations in two stages, namely Propagate and Adapt, is a multi-layered, forward-feed and instructor-trained ANN model with a complete connection between the layers. Standard Backpropagation Algorithm; received this name because its tried to reduce the mistakes backwards from entry to entry. Backpropagation learning is used to recalculate the weights of each layer according to the current error level at the network exit. In a back-propagation network model, it is possible to increase the number of hidden layers according to the characteristics of the problem, with 3 layers including input, hidden and output (Leonard and Kramer, 1990).

Both DEA and neural networks are non-parametric methods in the sense that no assumptions are made concerning the functional form that links the inputs and outputs used to describe an operating process. In DEA a set of weights is assessed for the inputs/outputs of each DMU in

orderto maximise its relative efficiency subject to the efficiency of the other DMUs in the study. Neural networks are also based on the estimation of sets of weights that link inputs with outputs. In the latter case, however, the weights seek to derive the best possible fit through the observations of the assessed data set (Athanasopoulos and Curram; 1996).

4. AN APPLICATION

In the study, the efficiency analysis of the healthcare of countries reported by the OECD within the period from 2000 to 2015 was conducted on the basis of input and output variables. First, an input-oriented DEA model is used to find the healthcare efficiency scores of each country. Then a backpropagation multi layer ANN is used to predict these efficiencies. In the first part of the model is analysed by using Max – DEA software. The DMUs of the analysis are the countries for period 2000 to 2015 and the sum of numbers are the 366. An input-oriented model with four inputs and an output is used. The number of doctors, the health expenditure ratio on GDP, the number of nurses and then the number of hospital beds are used as inputs. The life expectancy at birth is used as output. Both of the data are taken from the web page of OECD stats and World DATA Bank.

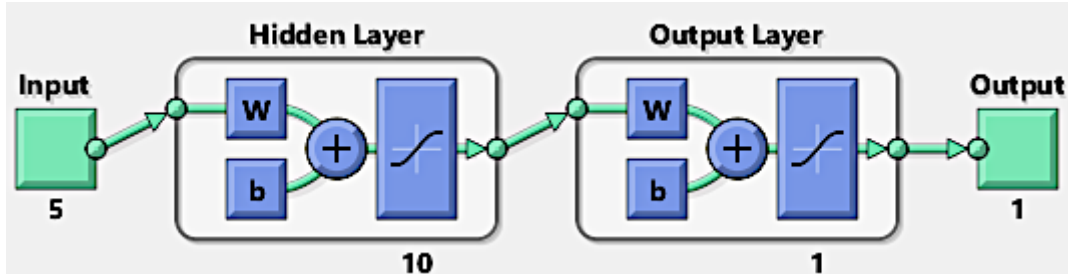
Table 1. DEA Analysis Results

	Efficient	Inefficient
Number of Country	46	320

Results of the DEA analysis, given in Table 1, show that 46 of the 366 countries (12.56 %) are efficient. These efficient countries are taken as 1 and the others as 0 in the ANN model.

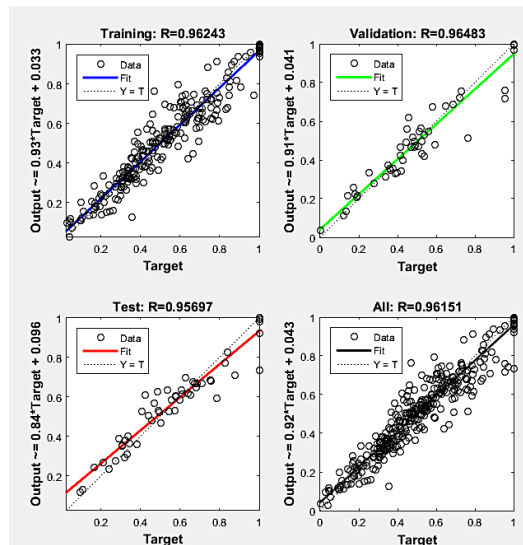
A three-layer neural network which include input layer, hidden layer and output layer is used for our study. For ANN, a program is written in Matlab NN Toolbox and tried 44 different learning algorithms. Input and output variables of DEA are used for the inputs, whereas efficiency scores of the DMUs are defined as the outputs of the ANN system. Therefore, there are five neurons in the input layer and the one in the output layer. The best network has five neurons in the input layer, ten neurons in the hidden layer and one neuron in the output layer (Figure 2).

Figure 2. The ANN Network



For the hidden layer and the output layer, Tangent Sigmoid transfer function is used. Gradient Descent algorithm is used for the training. The most effective neuron numbers are chosen according to generation of R – square value. In this study, R – square value is considered as a performance measurement. The selection of the best ANN system depends on the value of R – square.

Figure 3. Classification Results of the ANN



Training accuracy rate of efficient DMUs is 96.24 %, and the ANN model has a 96.15 % accuracy rate for the training data. When we compare the estimation result; maximum difference is 4.7 % and average difference is the 0.8 %. The results indicate that the ANN model is quite similar to DEA model.

5. CONCLUSIONS

The DEA evaluate the efficiencies in this study when the ratio of output to input is equal to 1 then country label is efficient. For this data set some efficient country have lack of resources. And it's obvious from the data. Because the efficiency means the full use of resources. The fact that scarce resources are used effectively also does not mean that the evaluation is not true.

Artificial neural networks can give more effective in the analysis of time series, depending on the number of inputs of the data set, the number of samples and the result value to be estimated. Artificial neural networks, which can be used both for estimator operation and model analysis, will reach high predictive values and high explanatory algorithm (usually selected by trial and error method and working practice), which usually achieve high success from different algorithms. On the countries health care system efficiency estimation ANN showed that reaches accuracy 96,15 %.

Results Show that a well designed and trained ANN is capable of classifying the health care systems of countries relative efficiency nearly as good as traditional optimization methods.

The implementation of a lot of analysis, such as system efficiency analysis, provided estimate of the teaching on artificial neural networks. It is enough to choose the correct learning coefficient with sufficient sample and correct learning algorithms.

For further studies or researchs, the hybrid model can be used to determine the efficiency changes by using fuzzy inputs or outputs. Also, the healthcare systems can review more detailed such as subunits or sub DMUs. Then the analysis can be done using Network Data Envelopment Analysis.

REFERENCES

- Asandului, L., Roman, M., & Fatulescu, P. (2013) "The Efficiency of Healthcare Systems in Europe: A Data Envelopment Analysis Approach".
- Athanassopoulos, A. D., & Curram, S. P. (1996) "A Comparison of Data Envelopment Analysis and Artificial Neural Networks as Tools for assessing the Efficiency of Decision Making Units", *Journal of the Operational Research Society*, 47(8): 1000-1016.
- Bekaroglu, C. (2015) "A Multi-Stage Efficiency Analysis of OECD Healthcare and the Impact of Technical Change".
- Campos, M. S., Fernández-Montes, A., Gavilan, J. M., & Velasco, F. (2016) "Public Resource Usage in Health systems: a Data Envelopment Analysis of the Efficiency of Health systems of Autonomous Communities in Spain", *Public Health*, 138: 33-40.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978) "Measuring the Efficiency of Decision Making UNITS", *European JOURNAL of Operational Research*, 2(6): 429-444.
- Cook, W. D., Tone, K., & Zhu, J. (2014) "Data Envelopment analysis: Prior to choosing a Model", *Omega*, 44: 1-4.
- Fancello, G., Uccheddu, B., & Fadda, P. (2014) "Data Envelopment Analysis (DEA) for Urban Road System Performance Assessment", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 111: 780-789.
- Herwartz, H., & Schley, K. (2018) "Improving Healthcare Service Provision by Adapting To Regional Diversity: An Efficiency Analysis for the Case of Germany", *Health Policy*, 122(3): 293-300.
- Klerfors, D., & Huston, T. L. (1998) "Artificial Neural Networks", *St. Louis University, St. Louis, Mo.*
- Leonard, J., & Kramer, M. A. (1990) "Improvement of the Back Propagation Algorithm for Training Neural Networks", *Computers & Chemical Engineering*, 14(3): 337-341.
- Lewin, A. Y. (1983) "Comments on "Measuring Routine Nursing Service Efficiency: a Comparison of Cost Perpatient Day and Data Envelopment Analysis". *Health services research*, 18(2 Pt 1): 206.
- Nunamaker, T. R. (1983) "Measuring Routine Nursing Service Efficiency: a Comparison of Cost Perpatient Day and Data Envelopment Analysis Models", *Health Services Research*, 18(2 Pt 1): 183.
- Ozcan, Y. A. (2008) "Healthcare Benchmarking and Performance Evaluation", *Springer US*.
- Varabyova, Y., & Schreyögg, J. (2013) "International comparisons of the technical efficiency of the Hospital Sector: Panel Data Analysis of OECD Countries Using Parametric and Non-Parametric approaches", *Health Policy*, 112(1-2): 70-79.

**EVALUATION OF THE PERFORMANCE OF TURKISH EQUITY UMBRELLA FUNDS
USING THE MORNINGSTAR RATING SYSTEM**

Yavuz GÜL*

Serpil ALTINIRMAK**

Basil OKOTH***

Çağlar KARAMAŞA****

ABSTRACT

The Morningstar (star) rating system, which has proven to be an effective system for ranking mutual funds, has become the focus of both academic work and applications. This system, developed by Morningstar, ranks the performance results of mutual funds by assigning them 1 to 5 stars according to their adjusted risks.

This study sought to evaluate the performance of equity umbrella funds in Turkey between the period of January 2012 and December 2016 using the Morningstar (star) rating system. The results of the study reveal a lack of effective management of the equity umbrella funds, and that they perform below Treasury bond yields. The mutual funds, consequently, showed overall negative Morningstar performance results. It was determined that while foreign equity weighted mutual funds are more successful, mutual funds that invest in equity in the index are not quite successful.

Keywords: Equity Umbrella Funds, Performance, Morningstar Rating, Risk, Fund Management.

JEL Codes: G20, G23, G24.

**MORNINGSTAR DERECELENDİRME SİSTEMİ KULLANARAK TÜRK HİSSE SENEDİ
ŞEMSIYE FONLARININ PERFORMANSININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

ÖZET

Morningstar yıldız derecelendirme sistemi yatırım fonlarının getirilerini sıralamada etkin bir yöntem olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle sistem, hem akademik çalışmalarda hem de uygulamada yoğun ilgi görmektedir. Morningstar tarafından geliştirilen sistem, yatırım fonlarının performans sonuçlarını düzeltilmiş risklerine göre 1 ila 5 yıldız vererek belirtmektedir.

* Student, Department of Finance, Anadolu University, Turkey. yavuz.gul@outlook.com

** Assoc. Prof., Eskişehir Vocational School, Anadolu University, Turkey. saltinirmak@anadolu.edu.tr

*** PhD Candidate, Social Sciences Institute, Anadolu University, Turkey. basils.okoth@yahoo.com

**** Research Assistant, Social Sciences Institute, Anadolu University, Turkey. ckaramasa@gmail.com

Bu çalışma, Türkiye'de Ocak 2012-Aralık 2016 tarihleri arasında Morningstar (yıldız) derecelendirme sistemini kullanarak hisse senedi şemsiye fonlarının performansını değerlendirmeyi amaçlamıştır. Çalışmanın sonuçları, hisse senedi şemsiye fonlarının etkin bir şekilde yönetilmediğini ve Hazine bonusu getirilerinin altında performans gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, yatırım fonları genel olarak olumsuz Morningstar performans sonuçlarını göstermiştir. Yabancı hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarının daha başarılı olmasına rağmen, endekse yatırım yapan şemsiye hisse senedi yatırım fonlarının oldukça başarısız olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Hisse Senedi Şemsiye Fonları, Performans, Morningstar Derecelendirme, Risk, Fon Yönetimi.*

JEL Kodları: G20, G23, G24.

1. INTRODUCTION

Collective investment institutions are known as investment trusts when they are established as separate and independent legal entity according to the legal structures, and as mutual funds when they are established within the scope of a contract by another legal entity. Mutual funds collect money from the public in exchange of partnership shares, and, on their behalf, manage portfolios made of securities such as equity and bonds, and precious metals. By owning a share that represents part of the portfolio owned by the mutual fund each investor becomes a partner to the fund's portfolio. Thus, when investors sell their shares, they receive their share of the increase/decrease in the portfolio of the mutual fund up to the time (www.spk.gov.tr).

Just as one can become a partner to a company by owning its equity, so can they become a partner to a mutual fund portfolio with share certificate. When an investor invests in an investment fund, a new share is added to the fund leading to an increase in the size and number of shares in the fund. The money of the new investor is combined with the money of the other investors. Portfolio managers then invest (including the new shares) in various investment instruments.

Small investors, with small savings, get to enjoy the advantage of professionally managed and diversified portfolios of different securities by the mutual fund. This situation also reduces the risk. In addition, investors can convert their investments and the realized earning into cash whenever they feel the need.

When choosing a fund as an investor, it is necessary to consider one's risk and return preferences. Mutual funds take different names depending on the assets they invest in. In this study, equity weighted funds are considered.

The most basic way to measure the success of an investment fund is by comparison with the result of the benchmark that the identified by fund. However, this comparison alone may not be enough due to the complex structure of the industry. For this reason, there is a continuous academic effort in this area of work.

In this study, the performance and rating results for equity umbrella funds operating in Turkey were obtained and evaluated using the Morningstar star rating system.

2. LITERATURE REVIEW

Loviscek and Jordan (2000) used the Morningstar method in selecting the best portfolios to be chosen by mutual funds. They didn't find results that could be applicable to individual investors. However, when Guercio and Tkac (2002) investigated the Morningstar effect by estimating the star's value in terms of the asset flow generated for a typical fund, they found the Morningstar rating to be a unique strength in influencing asset flow. Morey and Vinod (2001) tried to find out the risk of estimating the performance by the system. In his study, Morey (2002) revealed the age bias of the Morningstar system. He found that older funds received higher star ratings than younger funds. In 2004, however, Adkisson and Fraser (2003) investigated the sources of age bias. They have found evidence that the age bias persisted even if the market conditions shifted from bullish to bearish market conditions.

Morey (2003) found that funds that received 5 stars changed their portfolio at the end of the first year. For this reason, Morey cautioned investors against using a 5-star rating as a performance signal for the 3 years following the rating.

Morey and Gottesman (2006) conducted a review of how a new Morningstar rating system predicts future fund performance. They observed and concluded that a new Morningstar performance system, created from 3 different methodologies based on 4 different performance metrics, provided a great support in forecasting future performance in the first 3 years. They pointed out that high-rated funds, especially, perform significantly better than low-rated funds. These results contrast the results of Morey (2002) and Blake and Morey (2000) which show that the old Morningstar rating system does not predict future performance well.

Gerrans (2006) noted that the Morningstar rating system as used in Australia is a useful source of information for investors, and that in time, the system will come to command a similar position in North America. However, he also noted that Morningstar is not a force that can be predicted.

Knuutila, Puttonen and Smythe (2007) concluded that in Finland, funds that had 5-star Morningstar ratings, but which were not managed by banks registered good performance in terms of high cash flows, which was not the case for funds managed by banks. Antypas et al. (2009) conducted

a different research in which they concluded that the Morningstar rating system is more effective in selecting the worst performing funds as opposed to the best performers. However, Kaur and Liu (2010) found conflicting results in their study of Canadian equity mutual funds. The study performed dummy variable regression analysis using three performance measures (Sharpe ratio, Jensen's alpha and two-index alpha). They found that higher-rated funds showed significantly better performance than the lower-rated funds.

Barron and Ni (2015) studied the effects of Morningstar ratings on mutual fund replacement. They found that Morningstar ratings by themselves did not affect the probability of a fund managers being changed even though they had better predictive performance on manager change than other alternatives that measured fund performance.

Chotivethamrong (2015) proved that in Thailand, upon receiving high ratings like 5 stars, fund performances in terms of size fell heavily. Bolster et al. (2016) evaluated the performance of portfolios created using the Morningstar system. The results provide evidence that the Morningstar equity rating system helps investors in the formulation of portfolios that give long-term, high-risk adjusted returns. It was concluded that the system could be used to distinguish between long-term undervalued and overvalued equity.

3. MORNINGSTAR STAR RATING SYSTEM

The "Morningstar Star Rating System", used by the Morningstar company in rating investment funds, is one of the most widely used performance measurement systems in the US since the 1980s (Sindell, 2005: 30).

In the Morningstar star rating, just like it is done for hotels, movies and restaurants, investment funds are assigns stars from 1 to 5 where 5 stars represents the best performing investment fund, and 1 star represents the worst performing investment fund (Morey, 2002: 56). In this respect, the Morningstar rating system helps in making better investment decisions, at least theoretically, by determining the quality of the funds when investors are faced with the challenge of choosing from thousands of funds (Apak and Taşçıyan, 2009: 82).

Step One: First, the Morningstar return is calculated for periods for 3,5 and 10 years. To do this, first of all, the "adjusted return" is calculated by deducting all commission and management expenses from the return of the investment fund. Then the adjusted return in excess of the 90-day interest rate is found. Finally, the Morningstar return ratio is obtained by dividing the resulting figure by the greater of the two variables given: The difference between the average return of the category and the 90-day average Treasury bill, or the 90-day average Treasury bill.

$$\text{Morningstar Return} = \frac{\text{Adjusted Return on the Fund} - \text{Treasury Bill}}{\text{Average Category Return} - \text{Treasury Bill or Treasury Bill}} \quad (1)$$

According to the formula above, if the adjusted return obtained by deducting management expenses and the return on the commission is equal to the average category return, then the Morningstar return will be equal to 1. However, if the return on the fund is less than the average category return, Morningstar return will be less than 1 and vice versa.

Step Two: The second step of the star rating process is the calculation of the Morningstar risk. Here, the maximum risk is taken as the measure of risk. The risk of the fund is compared to the maximum risk calculated for the category. The Morningstar risk for the relevant period is obtained by dividing the maximum risk calculated for the fund by the maximum risk of the relevant category.

Step Three: the raw score is obtained by deducting the Morningstar risk from the Morningstar return calculated for 3, 5 and 10-year periods.

Step Four: The raw score for each period is weighted depending on the age of the fund.

- For funds with less than 5 years but more than 3 years of return data (young funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 100 percent.
- For funds with less than 10 years but more than 5 years of return data (young funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 60 percent and the 5-year star rating by 40%.
- For funds with more than 10 years of return data (seasoned funds) Morningstar weights the 3-year star rating by 20 percent, the 5-year star rating by 30% and the 10-year star rating by 50%.

Fifth Step: The final star rating is done according to the weights calculated for each of the funds. The funds scores that reach the top 10% in the category receive a time-specific rating of 5 stars; funds in the next 22.5% receive a time-specific star rating of 4 stars; funds in the middle 35% receive a time-specific rating of 3 stars; those in the next 22.5 % receive a time-specific rating of 2 stars, and those in the bottom 10 % receive a time-specific rating of 1 star.

4. FINDINGS AND DISCUSSIONS

The results of 57 equity umbrella funds according to the Morningstar risk rating system are shown in Table 1. According to the results, there are 6 equity umbrella funds with 5-star rating, 13 equity umbrella funds with 4-star rating, 19 equity umbrella funds with 3-star rating, 13 equity umbrella funds with 2-star rating and 6 1-star rated equity umbrella funds.

Table 1. Morningstar Ratings of Funds

Ran k	Funds	3 Year raw Yield * 0,4	3 Year star	5 Year raw Yield * 0,6	5 Year star	Average	Stars by distribution	Star by year weight
1	Ak Asset Management America Foreign Equity Fund	0,758	*****	0,690	*****	0,717	*****	*****
2	Ak Asset Management European Foreign Equity Fund	0,365	*****	0,078	*****	0,193	*****	*****
3	YapıKredi Asset Management Foreign Technnology Sector Equity Fund	0,091	*****	0,050	*****	0,067	*****	*****
4	Ak Asset Management Foreign Securities Fund	-0,113	*****	-0,027	*****	-0,062	*****	*****
5	Gedik Asset Management G- 20 Countries Foreign Securities Fund	-0,622	*****	-0,564	*****	-0,587	*****	*****
6	Strateji Asset Management Second Equity Fund	-0,770	****	-1,003	*****	-0,910	*****	*****
7	İş Asset Management Participation Equity Fund	-0,595	*****	-1,163	****	-0,936	****	****

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

8	Ak Asset Management Asia Foreign Equity Fund	-1,082	*****	-1,485	*****	-1,324	*****	*****
9	İstanbul Asset Management Equity Fund	-0,943	*****	-1,642	*****	-1,362	*****	*****
10	İş Asset Management BIST Technology Index Equity Fund	-2,052	*****	-1,348	*****	-1,630	*****	*****
11	Ziraat Asset Management Dividend Paying Corporations Equity Fund	-1,793	*****	-2,060	*****	-1,953	*****	*****
12	Gedik Asset Management Second Equity Fund	-1,834	*****	-2,037	*****	-1,956	*****	*****
13	Tacirler Asset Management Equity Fund	-2,387	*****	-1,798	*****	-2,033	*****	*****
14	Ak Asset Management BRIC Countries Foreign Equity Fund	-2,362	*****	-1,861	*****	-2,061	*****	*****
15	YapıKredi Asset Management Koc Holding Affiliate and Equity Fund	-2,421	*****	-2,306	*****	-2,352	*****	*****
16	Azimet PYŞ First Equity Fund	-2,300	*****	-2,441	*****	-2,385	*****	*****

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

17	Fokus Asset Management Equity Fund	-2,196	****	-2,588	****	-2,431	****	****
18	Qinvest Asset Management Equity Fund	-2,445	****	-2,548	****	-2,507	****	****
19	Bizim portfolio Energy Sector Equity Fund	-2,708	***	-2,666	****	-2,683	****	****
20	İş Asset Management İsbank Subsidiaries Fund	-2,781	***	-2,705	***	-2,736	***	***
21	Ziraat Asset Management Equity Fund	-2,593	***	-2,927	***	-2,794	***	***
22	Gedik Asset Management First Equity Fund	-2,471	****	-3,037	***	-2,810	***	***
23	Şeker Asset Management Equity Fund	-2,865	***	-2,983	***	-2,936	***	***
24	Kare Asset Management Equity Fund	-2,933	***	-2,972	***	-2,956	***	***
25	Ata Asset Management First Equity Fund	-2,864	***	-3,122	***	-3,019	***	***
26	Strateji Asset Management First Equity Fund	-3,367	***	-2,907	***	-3,091	***	***
27	Finans Asset Management	-2,877	***	-3,364	***	-3,169	***	***

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	First Equity Fund							
28	Global MD Asset Management First Equity Fund	-3,188	***	-3,378	***	-3,302	***	***
29	Global MD Asset Management Second Equity Fund	-3,356	***	-3,290	***	-3,317	***	***
30	İş Asset Management Privia Private Equity Fund	-3,305	***	-3,343	***	-3,328	***	***
31	İş Asset Management Dividend Paying Corporations Equity Fund	-3,363	***	-3,387	***	-3,377	***	***
32	İş Asset Management Equity Fund	-3,404	***	-3,407	***	-3,405	***	***
33	Bizim portfolio Construction Sector Equity Fund	-3,440	**	-3,407	***	-3,420	***	***
34	Ak Asset Management Equity Fund	-3,334	***	-3,481	***	-3,422	***	***
35	YapıKredi Asset Management First Equity Fund	-3,414	***	-3,478	***	-3,452	***	***
36	ING Asset Management	-3,389	***	-3,511	***	-3,462	***	***

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	First Equity Fund							
37	Deniz Asset Management Equity Fund	-3,432	***	-3,517	***	-3,483	***	***
38	Finans Asset Management Second Equity Fund	-3,466	**	-3,527	**	-3,503	***	**
39	Garanti Asset Management Equity Fund	-3,567	**	-3,460	***	-3,503	**	***
40	TEB Asset Management Equity Fund	-3,430	***	-3,572	**	-3,515	**	**
41	Halk Asset Management Equity Fund	-3,424	***	-3,609	**	-3,535	**	**
42	YapıKredi Asset Management BIST 100 Index Equity Fund	-3,516	**	-3,620	**	-3,578	**	**
43	Ak Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,595	**	-3,676	**	-3,643	**	**
44	Ak Asset Management BIST Bank Index Equity Fund	-3,515	**	-3,769	**	-3,667	**	**
45	YapıKredi Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,702	**	-3,726	**	-3,716	**	**
46	İş Asset Management	-3,699	**	-3,790	**	-3,754	**	**

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	BIST 30 Index Equity Fund							
47	Vakıf Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,762	**	-3,774	**	-3,770	**	**
48	Deniz Asset Management BIST 100 Index Equity Fund	-3,826	**	-3,759	**	-3,786	**	**
49	Ziraat Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,801	**	-3,789	**	-3,794	**	**
50	HSBC Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,785	**	-3,856	**	-3,828	**	**
51	Finans Asset Management Dow Jones İstanbul 20 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-3,833	**	-3,829	**	-3,830	**	**
52	İş Asset Management BIST 30 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-3,868	*	-3,889	*	-3,881	*	*
53	Garanti Asset Management BIST 30 Index Equity Fund	-3,909	*	-3,909	*	-3,909	*	*
54	Finans Asset Management	-3,965	*	-3,950	*	-3,956	*	*

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	BIST 30 (Equity Intensive) Exchange Traded Fund							
55	HSBC Asset Management Equity Fund	-4,153	*	-3,971	*	-4,044	*	*
56	İş Asset Management BIST Bank Index Equity Fund	-4,449	*	-4,332	*	-4,379	*	*
57	Finans Asset Management Turkey Large-Cap Banks (Equity Intensive) Exchange Traded Fund	-5,509	*	-5,289	*	-5,377	*	*

5. CONCLUSION

Mutual funds ensure that funds of investors with savings are managed by professional and reliable managers. To the investors, mutual funds also provide the following benefits.

- The array of securities that can be included into their portfolio like fixed income, foreign exchange indexed, and partnership interest instruments increase their diversification hence the possibility of reducing risks.
- With the valuation and control of securities, resources could be saved on collection and tracking of coupons, interest and dividends since they are carried out under the fund management.
- They provide opportunities for investment in high-potential securities which would otherwise be difficult for small savers.
- Since the value increases in the fund portfolio are reflected daily to the portfolio value, investors can convert their realized earning to cash to the desired amount or even as a whole.
- The portfolio saves time and money due to the large amount of transactions.

Even though mutual funds provide important benefits to investors, questions still persist on which funds investors will invest in. Determination of today's performance of mutual funds acts as an important source of information for comparisons with future performances. In this regard, the study used the Morningstar rating system to evaluate 57 equity umbrella funds operating in Turkey between the periods of January 2012 and December 2016. The results obtained in the study regarding performance rankings and performance are not meant as a prediction of the future performance of the concerned funds, they are only intended to assess the value of the equity umbrella funds at a specific period in the past using an internationally accepted rating system.

It was determined, according to the data obtained, that equity umbrella funds have an overall negative Morningstar performance result. The equity umbrella funds are considered to be underperforming since they performed poorly compared to the Treasury bills used in the study.

Under the assumption that past performance results will continue in the future, it is thought that the results are meaningful and should be followed.

REFERENCES

- Adkisson, J., A. and Fraser, D., R. (2003) "Reading The Stars: Age Bias in Morningstar Ratings", Financial Analysts Journal, 59 (5): 24-27.
- Antypas, A. Caporale, G., M., Kaurogenis, N. and Pittis, N. (2009) "Selectivity, Market Timing and the Morningstar Rating-System", <http://hdl.handle.net/10419/26625>, 1-31, (20.10.2017).
- Apak, S. and Taşçıyan K., H. (2009) "Morningstar Yıldız Derecelendirme Sistemi ile Türk Emeklilik Yatırım Fonlarının Performanslarının Değerlendirilmesi, MUFAD, 80-90.
- Barron, J. and Ni J. (2012) "Morningstar Rating and Mutual Fund Manager Turnover", Journal of Applied Finance, 2: 1-16.
- Black, C., R. and Morey, M., R. (2000) "Morningstar Ratings and Mutual Fund Performance", The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 5(3): 451-483.
- Bolster, P., J. , Trahan, E., A., Wang, P. (2016) "Assessing Performance of Morningstar's Star Rating System for Equity Investment", Journal of Economic & Financial Studies, 4 (01): 11-22.
- Choivetthamrong, C. (2015) "The Performance of Thai Mutual Funds: A 5-Star Morningstar Mutual Fund Rating", Journal of Economics, Business and Management, 3(1): 1-7.
- Guercio, D., D. and Tkac, P., A. (2001) "Star Power: The Effect of Morningstar Ratings on Mutual Fund Flows", Federal Reserve Atlanta Workingpaper Series, 2001-15: 1-49.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Knuutila, M., Puttonen, V. and Smythe, T. (2007) “The Effect of Distribution Channels on Mutual Fund Flows”, *Journal of Financial Services Marketing*, 12(1): 88-96.
- Morey, M., R and Vinod, H., D. (2001) “Estimation Risk in Mutual Fund Ratios: The Case of Morningstar”, https://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=2702348rec=18srcabs=4552408alg=18pos=3, pp.1-18, (01.10.2017).
- Morey, M., R. (2002) “Mutual Fund Age and Morningstar Ratings”, *Financial Analysts Journal*, 58 (2): 56-63.
- Morey, R., M. and Gottesman, A., A. (2006) “Morningstar Mutual Fund Rating Redux”, *SSRN Electronic Journal*, <https://www.ssrn.com/abstract=890128>, (01.10.2017).
- Sindell, K. (2005) “Investing Online for Dummies”, 5th Edition, Wiley Publishing, New Jersey.
- www.spk.gov.tr/Sayfa/AltSayfa/253, Date of access: 12.12.2017.
- <https://www.kap.org.tr/tr/>, Date of access:10.12.2017.

**FINANCIAL FAILURE ESTIMATION WITH LOGISTIC REGRESSION MODEL: A STUDY
ON TECHNOLOGY SECTOR COMPANIES TREATED IN BIST**

Emre BULUT*

Ahmed İhsan ŞİMŞEK**

ABSTRACT

The purpose of this study is to establish a reliable model for predicting the financial failures of the Technology Sector enterprises traded in the BIST 1 year in advance. For this purpose, the previous studies on financial failure and predicting financial failure were examined first, then the concept of financial failure and its reasons were discussed. Then the theory of financial ratios and the use of logistic regression analysis techniques in predicting financial failure are explained theoretically. In the last part, the financial ratios of the companies in the Technology Sector traded in the BIST and the financial success and failure categories of the companies were analyzed and evaluated. As a result of the evaluation, it was determined that the financial success situations of the enterprises increased estimation power 1 year ago.

Anahtar Kelimeler: Logistic Regression, Finance, Financial Ratios, Financial Failure, BIST.

JEL Kodları: G11, G17, G33.

**LOJİSTİK REGRESYON MODELİ İLE FİNANSAL BAŞARISIZLIK TAHMİNLEMESİ:
BİST'TE İŞLEM GÖREN TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, BİST'de işlem gören Teknoloji Sektörü işletmelerinin finansal başarısızlıklarının 1 yıl önceden tahmin edilmesi için güvenilir bir model oluşturmaktır. Bu amaçla, öncelikle finansal başarısızlık ve bunun önceden tahmin edilmesi hakkında daha önce yapılan çalışmalar incelenmiş, sonrasında finansal başarısızlık kavramı ile nedenleri ele alınmıştır. Daha sonra finansal oranların analizi ve lojistik regresyon analizi tekniklerinin finansal başarısızlığın tahmininde birlikte kullanılması konusu teorik olarak açıklanmıştır. Son kısımda ise finansal başarısızlığın önceden tahmin edilmesinde açıklayıcı olabilecek finansal oranların belirlenmesi ve model oluşturulması amacıyla BİST'de işlem gören Teknoloji Sektöründeki işletmelerinin finansal oranları ile şirketlerin finansal başarı ve başarısızlık kategorileri lojistik regresyon yöntemi ile analiz edilerek

* Arş. Gör. Fırat University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Elazığ, Turkey, ebulut@firat.edu.tr.

** Arş. Gör. Fırat University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Elazığ, Turkey, aisimsek@firat.edu.tr

değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda işletmelerin finansal başarı durumlarının 1 yıl önceden tahmin gücünün arttığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Lojistik Regresyon, Finans, Finansal Oranlar, Finansal Başarısızlık, BİST.*

JEL Kodları: *G11, G17, G33.*

1. INTRODUCTION

The determination of the financial failure, the reasons for its disclosure, and the ways to avoid it have been a subject for a long time. With the impact of globalization and developing technology, commercial boundaries have erased. As a result, companies are dealing with investors, customers and competitors on a global scale. This situation puts businesses into a great uncertainty. In environments where uncertainty is high, predicting financial failure is becoming increasingly complex, and risk prediction becomes more important. Early identification of financial failure and early intervention in this situation can minimize the negative effects of financial failure on both companies and investors.

When investors and lenders make decisions about a company, they analyze the financial statements of the companies with various analysis techniques. In the same way, company owners and managers also have information about the company's current situation by examining their own financial statements and shape their strategic decisions in line with this information in the decision-making process. Financial analysis techniques are generally used in evaluating the financial structures of the companies. For this, financial ratios are calculated. Financial ratios are derived from numerical values in financial statements such as balance sheet, income statement, cash flow statement. These rates provide information about the current state of the business. Financial ratios warn the company against various threats such as bankruptcy, financial failure, comparison of the current situation with the past periods and other companies.

It is important to recognize the signals beforehand about the possibility of financial failure for many people and institutions such as companies, investors, lenders, insurance companies. Models are supported with certain financial ratios for predicting financial failure have an important place in predicting financial failure. These models provide important and critical information for the companies to take precautions in the financial domain.

The first serious work on the use of financial ratios in measuring financial failure was made by Beaver in 1966. Financial ratios are analyzed using various methods of analysis and the risk of financial failure is determined together with many relevant information about the company. Depending on the developments in technology and statistical techniques, financial failure measurement models are also evolving and diversifying day by day.

The purpose of this study is to establish a reliable model for predicting the financial failures of the Technology Sector enterprises traded in the BIST 1 year in advance. For this purpose, the previous studies on financial failure and predicting financial failure were examined first, then the concept of financial failure and its reasons were discussed. Then the theory of financial ratios and the use of logistic regression analysis techniques in predicting financial failure are explained theoretically. In the last part, the financial ratios of the companies in the Technology Sector traded in the BIST and the financial success and failure categories of the companies were analyzed and evaluated with the IBM SPSS Statistics 22 program.

2. LITERATURE REVIEW

As a result of the massive bankruptcy of the companies in the Great Depression of 1929, some financial tables and the ratios obtained with them helped to predict the financial failure and the first studies in this area were seen in this period. The first study on the prediction of financial failure was a discriminant analysis developed by R. A. Fischer in the 1930s just after the Great Depression (Altman 1968).

The first studies after that were made about 30 years later. Beaver (1966) identified 30 different financial ratios and applied individual discriminant analysis for each ratio. As a result of the examination of the ratios formed by the 5-year data of the companies, it has been found that the liquidity ratios, the ratios representing the debt solvency and the profitability ratios can be used in anticipation of the financial failure. However, Beaver's work has been criticized by other researchers for being univariate and for examining only certain rate groups.

Tamari (1966) set up a risk-index model against the likelihood that Beaver's rates would be inadequate to account for failure, and tried to anticipate financial failure by rating businesses according to this index.

Altman (1968) examined the financial statements of 66 different companies between 1946-1965 and identified the five financial ratios to anticipate financial failure. These ratios are determined by working capital / total assets, undistributed profits / total assets, interest and pre-tax profits / total assets, the market value / total liabilities of the business, sales / total assets. With these ratios, the Z-Score model has been established and the financial failure has been successful in predicting 95% of the last year and 72% of the last two years.

Meyer and Pifer (1970) established a model of financial failure prediction in their research. According to this model, the dependent variable has been subjected to linear regression analysis to be assigned to one of the financially successful and unsuccessful variables.

In 1972, Daikin compared Altman's Z-Score model with Baevar's single discriminant model and found that Baevar's model achieved a higher predictor result in single rate calculations and made some changes on discriminant analysis.

Edmister (1972) examined 594 small-scale companies operating in the United States between 1954 and 1969. Through this model, he made multiple regression estimates with 19 different financial ratios and predicted the success or failure of the companies with an accuracy of over 90%.

In 1977, Moyer found that the model developed by Altman had a weak estimation power, and found that a stepwise discriminant analysis could generate a model with a higher predictive power.

The first study on the financial failure in Turkey was made by Ertuna (1978). In the study, the financial ratios of 195 companies between 1973 and 1975 were examined and it was determined that the variables are not normally distributed in the failure prediction model.

In the United States, Ohlson (1980) used logistic regression analysis for the first time. With the model Ohlsson has developed, it has successfully estimated about 96% of the cases before 3 years of bankruptcy.

Göktan (1981) developed a model that predicts financial failure by 93% with 19 financial ratios calculated by examining the financial statements of 39 companies operating between 1976 and 1980.

Hill and Perry (1996) examined companies traded on the New York Stock Exchange (NYSE) and the American Stock Exchange (AMEX). Accordingly, they found that the liquidity ratios of financially unsuccessful companies were lower than those of financially successful companies. In addition, they found that interest and unemployment rates had an impact on financial failure.

Altaş and Giray (2005) found that the rates that have the greatest impact on the financial failures of publicly traded companies operating in the textile sector in 2001 are the current rate, the acid test ratio and the cash rate.

İçerli and Akkaya (2006) examined the financial success-failure situation with 10 financial ratios of 80 publicly traded companies traded between 1990 and 2003. They found that financial failure was the result of management errors

Lin (2009) compared the logit, probit, multi-discriminant and artificial neural network analyzes for power estimation using 20 different financial ratios. As a result, the logit method has found better estimation.

Çelik (2010) applied artificial neural networks and discriminant analysis methods to estimate the financial failures of 36 private banks. As a result of the research, artificial neural network analysis gave

successful results 1 year before the financial failure, whereas discriminant analysis gave successful results 2 year before the financial failure.

Ekşi (2011) used regression trees (CART) and classification models to determine the risk of financial failure with the help of 4 year financial tables of BIST companies. The correct classification rate of the generated CART model is calculated as 88%.

Terzi (2011) reviewed 22 different companies operating in the food sector using 19 financial ratios. As a result of the study, it has been determined that asset profitability ratio and debt-equity ratio are effective when financial success is determined.

Altunöz (2013) used artificial neural network analysis method to estimate the financial failures of 36 private capital banks. As a result of the study, the financial failure rate can be estimated with 88% accuracy 1 year before and 77% accuracy 2 years before.

Ural, Gürarda and Önemli (2015) used logistic regression analysis to determine whether it was possible to predict financial failure 3 years before using publicly traded food, beverage and tobacco companies data between 2005-2012. As a result of the study, it was found that financial failure can be estimated as 91% before 1 year, 91% before 2 years and 74.5% before 3 years.

Selimoğlu and Orhan (2015) used 23 financial ratios to help measure the financial failures of textile, apparel and leather businesses traded in BIST. As a result of the multivariate analysis, it was found that 7 financial ratios showed significant differences among the groups. As a result of discriminant analysis made by using these 7 ratios, it was determined that the model used has a prediction accuracy of 92%.

Yazıcı (2018) compares discriminant analysis, logistic regression and artificial neural network methods to reveal an alternative method for predicting financial failure in SMEs. It has been observed that the separation of good and bad credit has been done more successfully with artificial neural network method.

3. REASONS FOR FINANCIAL FAILURE

Today, when competition between businesses has reached a high level, companies fail to comply with difficult competition conditions due to internal problems or developing external factors. Companies are aiming to minimize these internal and external factors, although they can not completely prevent it.

According to Weitzel & Jonsson (1989), failure is defined as failure to adapt to the environment of the employer, stagnation, organizational mortality, bankruptcy, collapse, downsizing, termination of business activities, closure and so on.

It has been stated that there must be at least one of the four possible cases in order to say that an entity has failed financially (Özdemir et al., 2012: 23):

- i) Termination of the Company's activities or bankruptcy,
- ii) Exposure of the firm to a statutory practice such as execution, custody,
- iii) the company's spontaneous termination of its activities,
- iv) Negotiation of the debt of the firm with the debt restructuring.

When examined in the literature, it is seen that the criteria used in determining the companies are sometimes considered as financial failure and sometimes as bankruptcy. However, it is also important for the years when the companies to be examined will be selected as well as the companies to be selected. Different selection preferences can give different results under the same conditions (Balcaen & Ooghe, 2006).

Beaver (1966) and Altman (1968), who made the first important studies on financial failure and bankruptcy, used financial statement data and ratio analyzes in their work (Atan & Güneş, 2004). They found that the five ratios set out in these studies were more explicative than the other ratios while detecting failure: the ratio of cash flow to total debt, the ratio of net profit to equity, the ratio of current assets to short-term debt, the ratio of total credits to equity and the ratio of working capital to equity.

The causes of financial failure in the literature are mainly based on two factors: internal factors and the economic, social and financial conditions of the country's economy besides the company. Steel (2010) stated that in a survey to determine the reasons for failure in companies, the reasons for failure were determined as follows:

Table 1. Causes of Failure

Causes of Failure	Weights in Failure
Unprecedented Developments in the Economy	%20
Administrative Inefficiencies	%60
Natural disasters	%10
Other	%10

According to the results of this research, it is seen that the main cause of company failures is the inability to manage efficiently due to the managerial inadequacies of the company. After that, it is seen

that the economical developments, natural disasters and other reasons that have been unpredictable in the aftermath.

4. STATISTICAL METHODS

Logistic regression, also called logit regression, is a multivariate statistical analysis method that helps predict the dependent variable between two possible options.

Logistic regression requires fewer presuppositions than other methods of analysis. The logistic regression method provides important advantages to the researcher in this respect. The main facilities provided by the assumptions of the logistic regression are given below (Ege and Bayrakdaroglu, 2009, Özdiñç, 1999, İşyar, 1999, Aktaş, 1993)

The underlying assumptions are more realistic than the assumptions of the other models. In this case it gives more realistic results.

Defined for the use of regression analysis and discriminant analysis; the disadvantages of the assumption that the distributions of the main masses are appropriate for the multivariate normal distribution are solved by the logistic regression method. In other words, it does not require the assumption of a multivariate normal distribution, which is an advantage of the logistic regression method.

In the case of assumptions defined for the discriminant model, logistic regression analysis makes more successful estimates. The logistic regression model is an appropriate method to reflect the difference between analysis based on individual observations and analysis based on group data.

In regression analysis, there is a normal distribution of independent variables and a continuous condition of dependent variables. These conditions are not required in the logistic regression. Logistic regression assumes that there are no multiple-link problems between independent variables. In the logistic regression analysis, the equality condition of the variance-covariance matrices is not required.

The logistic regression function assumes that the linear probability function has a cumulative probability distribution of the error term "e". It also assumes that the linear regression model p is in linear relation to the X independent variable. The logit model assumes that the odds ratio (ratio to the likelihood of not having probability of being) is linearly related to X independent variable.

On the other hand, the most important disadvantage of the logistic regression model is the sensitivity to the number of observations. Sometimes the inadequate sample size can cause problems in hypothesis tests related to logistic models (Aktaş, 1993).

The method of logistic regression is based on the concepts of odds and probabilities. Probability is the ratio of the number of results of a given type to the total number of occurrences. In the logistic

regression, the probability ratio is defined as the ratio of the likelihood of occurrence of an event being unlikely (Mertler and Vannatta, 2005).

If the probability of occurrence of an event is p , then the probability that this event will not occur is $1-p$. Accordingly, the odds ratio is: $\frac{p}{1-p}$. This is called odds ratio. For the logistic transformation of the odds ratio, the natural logarithm is taken and expressed as:

$$\text{Ln}(\text{Odds}) = \text{Ln} \left(\frac{p}{1-p} \right)$$

If the possible x 's are assumed to represent independent variables, when the above equation is considered as a correlation function in the generalized linear model frame, the following logit model is obtained:

$$L = \text{Ln} \left(\frac{p}{1-p} \right) = \beta_1 + \beta_2 X + e$$

In the above form, L is called Logit. Logit or logistic regression model name comes from here (Gujarati, 2001:555).

The model to be constructed using the above formula gives the logistic regression model. The variables for each observation are also replaced by the logistic regression function generated and the logistic regression score for each observation is calculated. Hesaplanan lojistik regresyon skorları daha önce belirlenen sınır noktasının altında veya üstünde olmasına göre iki farklı gruptan birine atanır. For example, when the logistic regression method is used to determine successful and unsuccessful enterprises, the logistic regression score is calculated separately for each business. The calculated logistic regression score is positioned according to the pre-calculated limit value. If the calculated logistic regression score is below the limit value, the company is not successful and if the calculated logistic regression score is above the limit value, the company is classified as successful.

5. PURPOSE AND SCOPE OF THE STUDY

The aim of this study is to investigate whether financial success or failure of companies in Technology Sector traded in Borsa İstanbul A.Ş. (BIST) can be predicted 1 year in advance with financial ratios in the related period by using logistic regression analysis.

The reason for selecting companies listed on the BIST is that they are more transparent and robust than other companies because they are subject to both the Turkish Commercial Code and the Capital Markets Law and under strict supervision by the relevant institutions. For this reason, in the case of a possible success or failure, it will be more quantitatively accountable than if it is attributed to chance. The fact that selected companies are subject to certain legislation will also contribute to the homogeneity of the datas.

The scope of the study constitutes the enterprises that operate in the technology sector in the BIST. Analyzes made within the scope of the research were made with 15 companies operating in the technology sector. The financial ratios of the companies and the indicators of the failure criteria were taken from the official websites of the BIST and Public Disclosure Platform (KAP).

In the analysis of the data, Logistic Regression Analysis technique was used and Microsoft Excel and SPSS 22 package programs were used.

6. DATA AND VARIABLES USED IN RESEARCH

The main bulk of the study is the technology sector companies operating in the BIST. In this context, the pre-determined financial ratios were calculated by using the balance sheet and income statement data of 15 of the technology sector companies operating in the BIST. At the same time, the financial success of the mentioned companies for 2017 has also been determined. The companies subject to the work and the codes they have processed in BIST are listed below:

Table 2. Firms Subject to Analysis

Row Number	Name of the Company	Company Code in BIST
1	ALCATEL LUCENT TELETAŞ	ALCTL
2	ANEL TELEKOM.	ANELT
3	ARENA BİLGİSAYAR	ARENA
4	ARMADA BİLGİSAYAR	ARMDA
5	ASELSAN	ASELS
6	DATAGATE BİLGİSAYAR	DGATE
7	DESPEC BİLGİSAYAR	DESPC
8	ESCORT TEKNOLOJİ	ESCOM
9	İNDEKS BİLGİSAYAR	INDES
10	KAREL ELEKTRONİK	KAREL
11	KRON TELEKOMÜNİKASYON	KRONT

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

12	LİNK BİLGİSAYAR	LINK
13	LOGO YAZILIM	LOGO
14	NETAŞ TELEKOM	NETAS
15	PLASTİKKART	PKART

The 29 financial ratios calculated by using the balance sheets and income statements datas of the companies mentioned in Table 2 are listed below:

Table 3. Financial Ratios

X1	Current Ratio
X2	Quick Ratio
X3	Number of Interest Earned (EBIT /Financing Expenditure)
X4	Cash Ratio
X5	Receivable Collection Time (Day)
X6	Stock Retention Time (Day)
X7	Trade Debt Payment Time (Day)
X8	Total Debt / Total Assets
X9	Short Term Financial Debt / Net Sales
X1	(Short Term Financial Debt + Long Term Financial Debt) / Net Sales
X1	Profitability of Equity (Earnings Before Taxes / Equity)
X1	Assets Profitability (EBIT/ Total Assets)
X1	Profitability Leverage (Profitability of Equity / Assets Profitability)
X1	Gross Profit Margin
X1	EBIT Margin
X1	Earnings Before Taxes Margin
X1	Net Profit Margin
X1	Sales Growth
X1	Equity / Total Assets
X2	Short Term Financial Debt /Total Debt
X2	Long Term Financial Debt /Total Debt
X2	Fixed Assets / Equity
X2	Total Debt / Equity
X2	Net Profit / Total Assets
X2	Operating Profit Margin
X2	Stock Turnover Rate
X2	Receivable Turnover Rate

X2	Current Asset Turnover Rate
X2	Fixed Asset Turnover Rate

Other financially unsuccessful criteria have also been included in the analysis, since it is thought that only by looking at bankruptcy as a financial failure criterion would restrict the work. The following criteria were used to classify a company as unsuccessful:

If the company discloses the bankruptcy or enters the bankruptcy process,

Net loss notification at the end of the year,

Due to financial difficulties, the company is sent to the detention market in BİST,

The total debt-to-asset ratio of the company is more than 75%,

The company has fallen into the difficulty of paying its debts.

It is accepted that the company that complies with any of the above criteria is financially unsuccessful.

7. RESEARCH FINDINGS

In BİST, logistic regression analysis was applied to predict the financial failures of companies traded in the Technology Sector. Due to the failure criteria listed earlier in the study, the companies were divided into two groups as financially successful and unsuccessful.

$$Y = \begin{cases} 1, \text{ financially successful} \\ 0, \text{ financially unsuccessful} \end{cases}$$

Because the dependent variable has two categorical values, binary categorical logistic regression analyzes were used in the study.

In the logistic regression analysis used in the study, the confidence interval was taken as 90% and the cut-off point at the assignment to the groups was determined as 0.5. While these values are determined, widespread use in the literature is taken into consideration. (Erdoğan 2002, Hosmer and Lemeshow 2000, Albayrak 2006).

In the logistic regression analysis used in the study, forward stepwise variable selection method (Forward Stepwise-LR) was applied. First, the model in which constant value takes place is created. Then, a new variable model was added at each subsequent step to start variable with the largest contribution, and it was looked at whether the model contributed significantly. If it makes a meaningful contribution to the model, it is added; if it does not make a meaningful contribution to the model, it is not added.

While applying the model in the first step, only the constant value added model is considered so that units belonging to a group can be classified correctly, and this group has the highest number of members. Accordingly, in the first step, approximately 73.3% of total variables are correctly classified. In the first step, only the constant value is added to the model and the search for a new iteration was terminated because the -2logLikelihood statistic showed a decrease below 0.001 in the fourth iteration of this phase. Accordingly, the coefficient of the constant term at the end of the fourth iteration of the first step is 1,012 and -2logLikelihood statistic is 17,397. The relevant values are shown in Table 4:

Table 4. 1st Stage Iteration History

Iteration	-2logLikelihood Statistics	Constant Coefficients
1	17,416	0,933
2	17,397	1,010
3	17,397	1,012
4	17,397	1,012

Only the fixed value is included and the model to be considered as a reference has been created in the improvement of the next model. After this, other independent variables will be included in order to determine which financial ratios are indicative of financial failure one year in advance. Models will be included in the models that make a meaningful contribution, and those that do not make a meaningful contribution to the model will not be included in the model. In the second model, which is formed using forward stepwise variable selection method, it is seen that the independent variable that best explains the financial failure of the companies is Total Debt / Equity represented as x23.

The regression equation containing the constant value and the independent variable of the model obtained as a result of two categories of logistic regression analysis was constructed as $Y_i = 3,218 - 1,305 x_{23} + e$. According to the obtained model, it is seen that the most important financial ration which can be used in predicting financial success is Total Debt / Equity.

While the estimation power of the initial model, which has only constant value, is 77.3%, the classification success of the model estimate based on the year ahead of the current year was realized as 93.3%. In other words, the financial success or failure status of 14 of the 15 technology companies traded in the BIST has been correctly estimated by using the model one year before. While 11 of the 11 successful firms in the financial direction were also correctly estimated, 3 of the 4 firms that were financially unsuccessful were correctly estimated by the model.

Table 5. Correct Forecast Rates

Group	Number of	Estimated Group Membership		Accurate
		Financially	Financially	
Financially	11	11	0	%100
Financially	4	1	3	%75
Total	15			%93,3

In addition, Cox&Snell R2 and Nagelkerke R2 statistics, which show the relationship between dependent variable and independent variables, were also found in the study. Accordingly, the Cox&Snell R2 and Nagelkerke R2 statistical values for the latest model are 0.326 and 0.475, respectively. In other words, the independent variable included in the model according to the Nagelkerke R2 statistic value can account for 47.5% of the dependent variable changes.

8. CONCLUSION

It is very important to anticipate the financial situation of the companies to invest for investors who are reluctant and uncertain. Models used for this purpose help investors and funders to anticipate firm failure and minimize costs associated with company performance by helping businesses to anticipate future situations.

In this study, it was aimed to predict the financial failure of the firm with the logistic regression model by using the annual balance sheet and income tables based on the companies traded in the BIST Technology Sector. With the help of the 29 financial ratios included in the analysis, it was tried to explain what rates or rates could help the financial failure one year in advance.

According to the model aiming to forecast the financial failure 1 year ago, it was seen that the independent variable that best explained the financial failure of the companies was Total Debt / Equity. The correct classification power of the model obtained as a result of logistic regression was determined as 93.3%.

Taking into account the correct classification performance of the model we obtained, it can be said that the estimates of the logistic regression model are a good tool for predicting the financial success

or failure of the enterprises. I believe that the model used in this study will be useful for business managers and investors in the decision-making process and for the evaluations they will make.

REFERENCES

- Aktaş, R. (1993) “Endüstri İşletmeleri İçin Mali Başarısızlık Tahmini”, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Albayrak, A. S. (2006) “Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri”, Asil Yayınları, Ankara.
- Altaş, D. and Giray, S. (2005) “Mali Başarısızlığın Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle Belirlenmesi: Tekstil Sektörü Örneği”, Sosyal Bilimler Dergisi, 5(2).
- Altman, E. (1968) “Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy”, The Journal of Finance”, 23(4).
- Altunöz, U. (2013) “Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Yapay Sinir Ağları Modeli Çerçevesinde Tahmin Edilebilirliği”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 28 (2), July.
- Atan, M. and Güneş, B. (2004) “İMKB’ye Kote Şirketlerde Bilançoya Dayalı Risk Analizi ve Erken Uyarı Göstergelerinin Araştırılması”, Dokuz Eylül Üniversitesi 4. İstatistik Günleri Sempozyumu, İzmir-Kuşadası, 19 - 22 May 2004.
- Balcaen, S. and Ooghe, H. (2006) “35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classic Statistical Methodologies and Their Related Problems”, The British Accounting Review, 38.
- Beaver, W. H. (1966) “Financial Ratios as Predictors of Failure”, Journal of Accounting Research, 4.
- Çelik, M. K. (2010) “Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü”, Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 17 (2).
- Deakin, E. B. (1972) “A Diskriminant Analysis of Predictors of Business Failure”, Journal of Accounting Research, 10.
- Edmister, R. O. (1972) “An Empirical Test of Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction”, Cambridge University Press, 7(2).
- Ege, İ. and Bayrakdaroğlu, A. (2009) “İMKB Şirketlerinin Hisse Senedi Getiri Başarılarının Lojistik Regresyon Tekniği ile Analizi”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 5(10).
- Ekşi, İ. H. (2011) “Classification of Firm Failure with Classification and Regression Trees”, International Research Journal of Finance and Economics, 76.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Erdoğan, B. E. (2002) “Bankaların Mali Performanslarının Lojistik Regresyon ile Analizi ve İleriye Yönelik Tahmin ile Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ertuna, Ö. İ. (1978) “İmalat Sektörü Özel Kesiminde Mali ve Ekonomik Göstergeler (1973-1975) Bilrapor Sistemi”, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Göktaş, E. (1981) “Muhasebe Oranları Yardımıyla ve Diskriminant Analiz Tekniği Kullanarak Endüstri İşletmelerinin Mali Başarısızlığının Tahmini Üzerine Ampirik Bir Araştırma”, Doçentlik Tezi.
- Gujarati, D. N. (2001) “Temel Ekonometri”, Literatür Yayınları, İstanbul.
- Hill, N. T. and Perry, S. E. (1996) “Evaluating Firms in Financial Distress: An Event History Analysis”, Journal of Applied Business Research, 12 (3).
- Hosmer, D. W. and Stanley L. (2000) “Applied Logistic Regression”, Second Edition, John & Wiley Sons, USA.
- İçerli M. Y. and Akkaya, G. C. (2006) “Finansal Açidan Başarılı Olan İşletmelerle Başarısız Olan İşletmeler Arasında Finansal Oranlar Yardımıyla Farklılıkların Tespiti”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(1), April.
- İşyar, Y. (1999) “Ekonometrik Modeller”, Vıgas A.Ş., Bursa.
- Lin, T. H. (2009) “A Cross Model Study of Corporate Financial Distress Prediction in Taiwan: Multiple Discriminant Analysis, Logit, Probit And Neural Networks Models”, Neurocomputing, 72(16).
- Mertler, C. A. and Vannatta, R. I. A. (2005) “Advanced And Multivariate Statistical Methods: Practical Application And Interpretation (3rd Ed.)”, Pyczak Publishing, Glendale, CA.
- Meyer, P. A. and Pifer, H. W. (1970) “Prediction of Bank Failures”, The Journal of Finance, 25.
- Moyer C. R., McGuigan, J. R., and Kretlow, W. (1992) “Contemporary Financial Management (4th Ed.)”, West Publishing Company, New York.
- Ohlson J. A. (1980) “Financial Ratios and The Probabilistic Prediction of Bankruptcy”, Journal of Accounting Research, 18-1.
- Özdemir, F. S., Choi, F.D.S. and Bayazıtlı, E. (2012) “Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle UFRS ve Bilginin İhtiyaca Uygunluğu”, Mali Çözüm Dergisi, 112.
- Özdiñç, Ö. (1999) “Derecelendirme Sürecinde Ekonometrik Bir Değerlendirme”, SPK Yayınları No:130, Ankara.
- Sayılgan, G. (2008) “İşletme Finansmanı”, Turhan Kitabevi, Ankara.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Selimoğlu, S. and Orhan, A. (2015) “Finansal Başarısızlığın Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Kullanılarak Ölçümlenmesi: BİST’de İşlem Gören Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, April.
- Tamari, M. (1966) “Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy”, Management International Review, 6 (4).
- Terzi, S. (2011) “Finansal Rasyolar Yardımıyla Finansal Başarısızlık Tahmini: Gıda Sektöründe Ampirik Bir Araştırma”, Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15 (1).
- Ural, K., Gürarda, Ş. and Önemli, M.B. (2015) “Lojistik Regresyon Modeli ile Finansal Başarısızlık Tahminlemesi : Borsa İstanbul’da Faaliyet Gösteren Gıda, İçki ve Tütün Şirketlerinde Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, July.
- Yazıcı, M., (2018) “Kredi Risk Analizlerinde Diskriminant Analizi, Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağlarının Karşılaştırılması”, Maliye ve Finans Yazıları, 109.
- Weitzel, W. and Jonsson, E. (1989) “Decline in Organizations: A Literature Integration and Extension”, Administrative Science Quarterly, 34(1).

**FINANCIAL PERFORMANCE OBJECTIVE OF PUBLIC EXPENDITURES IN LAST
PERIOD AND ITS IN CONNECTED WITH ECONOMIC BUDGET IN TURKEY**

Ahmet Niyazi ÖZKER*

ABSTRACT

In this study, we aim to put forth the effects of public expenditures on the public budget balances that depend on the expenditure limits related to mean to shape economic budget objectives. In this context, we consider it important to reveal the impact levels of public expenditures in three different stages. These are the effects of public spending on economic growth in the period concerned. The second is the effect of public expenditures as a financial incentives support on industrial production index. Finally, in the third phase, it is a discussion of what it means in terms of public budget balances. The impacts of public spending levels in developing countries in each three stages of it is different and are understood to be particularly more meaningful to provide of a budget balance of public spending in Turkey. On the other hand, this structure of public expenditure is also directly related to the current account deficit, which is crucial for developing countries like Turkey. With all these, there have been in a dramatic increasing in public expenditure in Turkey and the public expenditure in the scope of financial targets has proposed different effects of the recent public financing a current issue via of different financial resources for last period in the last pursuit of the agenda.

Key Words: Public Expenditures; Public Budget; Developing Countries; Economic Budget.

JEL Codes: H30; H50; H69; H89.

**KAMU HARCAMALARININ SON DÖNEM FİNANSAL PERFORMANS HEDEFİ VE
TÜRKİYE'DE İKTİSADİ BÜTÇE İLİŞKİSİ**

ÖZET

Bu çalışmada, kamu harcamalarının, ekonomik bütçe hedeflerini şekillendirmek için ortalama harcama limitlerine bağlı kamu bütçe dengeleri üzerindeki etkilerini ortaya koymayı amaçlamaktayız. Bu bağlamda, kamu harcamalarının etki seviyelerini üç farklı aşamada ortaya çıkarmanın önemli olduğunu düşünüyoruz. Bunlar, kamu harcamalarının ilgili dönemde ekonomik büyüme üzerindeki

* Assoc. Prof. Dr., Public Finance Department, Faculty of Economic and Business Administration, Bandırma Onyedil Eylül University – 10200 \ TURKEY, niyaziozker@yahoo.com

etkileridir. İkincisi, kamu harcamalarının, sanayi üretim endeksine mali teşvik desteği olarak yansımalarıdır. Son olarak, üçüncü aşamada, kamu bütçe dengesi açısından ne anlama geldiğini tartışmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde kamu harcamaları düzeylerinin her üç aşamada etkisi farklıdır ve Türkiye'de kamu harcamalarının bütçe dengesinin sağlanması için özellikle daha anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan, kamu harcamalarının bu yapısı, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için çok önemli olan cari işlemler açığı ile de doğrudan ilişkilidir. Bütün bunlarla birlikte, Türkiye'de kamu harcamalarında çarpıcı bir artış yaşanmış ve mali hedefler kapsamındaki kamu harcamaları, son kamu maliyesinin son dönemdeki son dönemdeki farklı finansal kaynaklar aracılığıyla güncel bir konunun farklı etkilerini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcamaları, Kamu Bütçesi; Gelişmekte Olan Ülkeler; İktisadi Bütçe.

JEL Kodları: H30; H50; H69; H89.

1. INTRODUCTION

The effects of public spending have become a subject of considerable debate in the recent periods. The effects of public spending are also influential on other macroeconomic variables such as employment and inflation, as well as economic growth. Recently, it appears an economic development due to the increased public expenditures. This is no longer just a matter of transfer expenditures, but also of capital expenditures. Real economic growth is in an equivalent increase with increased capital expenditures, and each increasing spending items affects economic growth by multiplier effect. Also, it is inevitable to mention the inflationary effects of rising public expenditures, especially in underdeveloped countries. These countries have to implement for a balanced monetary and fiscal policy to get rid of negative economic macro effects. In this context, the correlation between public spending and economic growth influences future decisions as an important indicator and its effect turn into becoming the concrete of economic development levels. In this framework, it should be expressed that public expenditures have different levels of impact with different classifications. At this point, the effect on each macro variable differs by the amount of spending.

The effects on the public budget are evident in different outcomes, especially in developing countries and are subject to different meanings due to the effects of budget deficits. Regarding the issue, we are dealing with, we see significant work being done on public expenditure, especially on underdeveloped countries. The empirical studies of Künü and Başar (2015) are quite meaningful in this respect. This work, in which the effects of public spending on economic growth are tested, draws particular attention to the structural effects of public spending on economic growth. Global studies also play an important role in the anticipation and effects of public expenditure on underdeveloped countries. Brueckner's work (1979) still holds true today in terms of public spending, especially in relation to poverty. In the study, the effects of the fight against poverty on the economic targets of the developing

countries are being discussed. Structural contradictions between target economic growth targets and the welfare economics are also among the important determinations of work. We can also see a meaningful test of the effects of government capital expenditures, especially in the study of the structural effects of public spending on Nigeria by Falade and Olagbaju (2015), especially as a less developed count. Especially the effects on employment of public capital spending are within trend that went with equivalent economic growth and, because of this approach is also significant in Turkey, related to study with Nigeria is extremely significant. Because the structural change politics in our country conforms to the change policies of other underdeveloped countries, almost making the macroeconomics targets are the same. It can be said that it is an important structural change in the portfolio of public expenditure in Turkey. Indeed, the increase in public investments in 2009 and beyond has a significant impact on national income growth, as well as a significant public expenditure multiplier effect. In this context, public spending has not only increased the effectiveness of public investment budgets, but has also created an important financial backdrop for increasing the financial resources of budget expenditures (World Bank, 2006: 39).

2. THE PERIODICAL LOCATION OF PUBLIC EXPENDITURES AND ITS STRUCTURAL EFFECTS RELATED TO PUBLIC BUDGET

The position of public tax revenues under the recent public budget has continued in a trend consistent with GDP. Increased public revenues have also had a significant positive impact on GDP, along with a decreased budget deficit. In particular, it can be said that there is an important affinity between economic growth and tax development in 2016 and 2017. The fact that the collected tax revenues are lower than the national income, which has created an almost enormous impact on the national income. After 2011 in Turkey's rapid economic growth, it has undoubtedly required more public revenues. Although the increases in tax revenues show significant decreases in 2012 and 2014, they have not revealed significant deviations from the budget deficits. In this case, the tax deviations in 2012 and 2014 in terms of the public budget did not reveal a significant negative impact on economic growth. In figure 1 below, it is possible to see the relationship between tax revenues and economic growth in terms of public budget.

Figure1.Public Expenditures and Its in Macroeconomic Effects as Unemployment



Source: TUSIAD (2017)“The Economy in Turkey in 2017”: 8-9.

As seen in Figure 1, the amount of total tax revenues in our country is not sufficient, which cause increasing public expenditures as social security expenditures. In this respect, the significant positive impacts on national income have remained weak as a fiscal instrument including unemployment. The increasing effects of public expenditures has showed the most negative effect on unemployment as macroeconomic phenomenon, so it has been negatively affected by national investments and has been caused deviating from the aimed national income levels (Prime Ministry Investment Agency, 2017: 2). Developments in post-2015 budget balances positively impacted current account deficits positively, but due to the lack of structural budgetary changes, a volatile budgetary position became apparent. The year 2012 has been the worst year; unfortunately, this fact has confirmed our approach on the basis of the public budget of 2012. Until 2017, the percentage increases in tax revenues are generally behind the percentage increases in national income. Equivalence in tax rate increases in 2017 was partially offset by increases in national income. The positive effects of this situation on the budget cannot be ignored. Indeed, the years 2016 and 2017 are years when the public budget deficits have experienced the lowest periodic rates (OECD, 2017: 56). Over the years, the percentage of economic growth has been over the collected tax revenues rates; in brief it has not been unlikely to mention a significant increase in public revenue that supports this growth. It can be said that this is the primary reason for possible tax reforms. But, even if the structural change policies after 2014 did not create a significant increase in tax revenues, it could be said that it created an economic budget base equivalent to economic growth. This position of public expenditure has made significant contributions in terms of current personnel expenditures, but it does not create a significant increase in the level of employment (European Commission, 2017: 127). The increase in public spending that are on the increase in social security expenditures has been seen as expenditures on corporate losses rather than on expenditures on persons. In other words, the efficiency function of public expenditures can be considered to have emerged as related to the budget for

institutional expenditure. In brief, while the rate of unemployment is decreasing in 2012 and after, it can be said that this phenomenon is the cause of the increase in social spending (Üçkardeşler, 2015: 150). But, as related to this stage, the expected function of public expenditures emerged in and after 2015, and public spending appears to be in an increasing trend with increases in social welfare economics as a performance effect. Therefore, the financial impact of each public expenditure have emerged as an effect of a decrease in the unemployment rate after 2015, and the impact level of expenditures can be considered to put forth the characteristics of structural change policies (Republic of Turkey, 2017: 2). In this context, the effectiveness of public expenditures has revealed the effect of increased efficiency in the provision of periodic macro balances at different rates and different impact scales. Therefore, there has been a process in which the effects of this expenditure limits financial performances are inevitably the same that is in connected with economical budget.

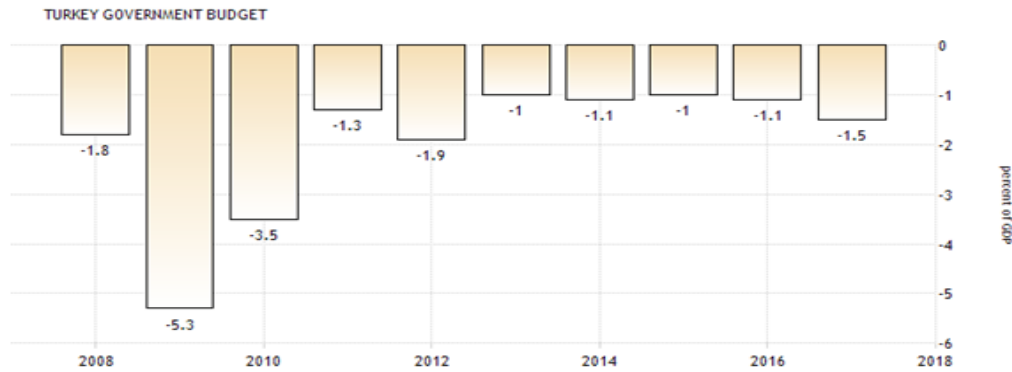
3. THE POSITIONS OF ECONOMIC BUDGET FINANCIAL BALANCES IN LAST PERIOD

The recent public budget in our country has been subject to budget deficits showing various fluctuations. The financial crises of 2001 and 2009, which occurred after 2000, caused significant deviations on the public budget. Undoubtedly, in order to demonstrate the performance of public expenditures, it is first necessary evaluating the financial balance positions of the public budget in the concerned periodical analyses. Real changes in national income rates have proven to be an effective public spending option in connected with a structure sustained budget balances despite the increases in public spending. Interest spending has been a prominent influence of public spending on investment expenditures in a significant reduction in budgetary burden (Republic of Turkey, 2016: 31). This phenomenon is significant as an indicator of efficiency of public expenditure performance in compered with the increasing national investments.

3.1. The Public Budget Balances Related to Economical Budget Process

On the other hand, the open positions of the public budget are significant in terms of the structural performance of public expenditures, which also means to put forth the aimed limits of public expenditures. It is quite meaningful that public budget open positions are in compliance with increasing public spending limits and that public tax revenues are insufficient causing budget deficits. In below, figure 2 shows public budget open positions directly related to the increase in recent public expenditures.

Figure 2. Public Budget Deficits related to Financial Public Balances



Source: Central Bank of the Republic of Turkey (2017)“Inflation Report 2017-1”, pp. 79-81.

The financial deficit positions of the public budget, as a percentage of GDP, are below one percent after the 2009 crisis. Public expenditures can also be said to be not in a dramatic increase in this period. Public spending which is not subject to excessive increases has not caused major budget deficits, which mean the budget deficits stability after 2009. This structural situation can also be interpreted as a pragmatic efficiency in the performance of public spending. Compared to Figure 1 and Figure 2, even it can be seen that there is no significant increase in budget deficit compared to the increase in public expenditures (social security expenditures) when unemployment increases. It is even seen that budget deficits are shrinking and the negative effect of public expenditures seems to be weak (Yavuz and Ergen, 2017: 50). The emergence of budget deficits within the structural change process of the budget deficits reveals the same process with the budget change policy. Especially, after 2013, budget deficits below 1% as a percentage of GDP are an important period of effective public spending policy. At this point, in other words, the effectiveness of public expenditure policies put forth a specific sphere of action, which means also important approaches in overcoming the 2009 crisis. The fact that 2009 global financial crisis does not reveal a very effective negative in our country can be explained by the effectiveness of public expenditures. The financial performance of the economical budget can be expressed as a year in which budget expenditure items after 2012 also differ. Even if the efficiency performance of public expenditures has already appeared with a decrease in budget deficits, this fact is directly related to the structural change process of the public budget. The budget deficits fact in recent period can also be interpreted in two different contexts in relation to public expenditures. The extent to which the real increase in public spending is important compatible with the production of public goods and services that is the main unit of these approaches. This harmonization problem presents significant advantages for the assessment of the extent of public expenditure (Samirkaş, 2014: 205-206). This is because the actual performance of public expenditures is in meaningful as long as public expenditures are compatible with the target growth policies. On the other hand, it is important for public spending to take a prominent place in structural change policies in order to understand the effectiveness of spending-

oriented policies. All expenditures-based exchange policies are based on an understanding of the effectiveness of expenditure variability. The spend activity is significant with the spending activity resulting from the spending classification in analytical budget practices (Benito and Bastida, 2009: 406).

Each expenditure item reveals a spending trend with a level of functional effect, and in classifications, the target functions reveal to mean the efficiency level of public spending. Therefore, structural performance of public expenditures can be explained by the functional effect of expenditures rather than changes in expenditure limits. When each increase in expenditure functions is interpreted also as an increase in functional structure, there is an increase in functionality where the breadth of the public expenditure spectrum and the expenditure effectiveness are more meaningful (Bağdigen and Çetintaş, 2017: 56-57). To think that changes in the base of the budget balance in this respect are merely a reduction of public spending increases cannot be interpreted as a very meaningful view today. The increases in public expenditures are the increases that have taken place in the process as a result of an increase in functional effectiveness and the performance of these expenditures can be understood not by the increase limits but by the functional effects on the budget (Eker, 2009: 110). Secondly, economic growth targets cannot be construed as a structure that is always negatively affected by budget deficits. The negative effects of increases in public spending on the budget can also reveal a process in which economic growth is positive in the same period. Possible budget deficits after public spending may often not be an obstacle to economic growth. The real increase in public expenditures can reveal positive growth outcomes with the effect of accelerating investments on the budget. but, to say that the variability of public spending in this respect is an absolute productivity indicator is not universal in every period and it is unexpected (Paparas et al., 2015: 249). In fact, despite the growth in public spending in real terms in Turkey, it is a fact that the realized economic growth target. The budget deficits that have emerged with increasing public expenditures have been treated as a function of economic growth. This phenomenon is meaningful as a meaningful public expenditure event and is interpreted as a spending activity despite budget deficits (CBRT, 2017: 79-80).

3.2. The Real Change Levels of Public Expenditures and Their Effect Degrees

Real change levels of public expenditure have been reveal two different structures emerging. These include the extent to which the effectiveness of public expenditures is subject to significant changes with expenditure items; and the second is the extent to which these changes in public expenditures are indicative of periodic goals as a performance indicator. In other words, real changes in public expenditures seem to have increased spending on goods and services, especially when compared to 2016 and 2017, resulting in a decrease in nominal interest expenditures. Although the real change in the budget expenditures is mainly in the current transfer expenditures, the aimed economic growth targets that are captured are also observed. Also, deviation from social security expenditures by 2016

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

could be interpreted as a consequence of spending on staff spending. In this context, the performance of public expenditures is consistent with the functional expenditure items of the economical public budget, but it shows that it is variable on the different expenditures items in spite of it has not negative impacts in last period (Orhan and Nergis, 2014: 141). While real expenditures are increasing, the divergence of current balances can be interpreted as the nominal effect of budget interest expenditures, as can be seen in Table 1 below:

Table 1. Public Expenditures and Its' Real Changes Rates

(Billion Turkish Liras)

	2017-11	2016-11	Real Change	Year to Date 2017-11	Year to Date 2016-11	Real Change
Central Government Expenditures	56.7	50.7	- 2.2 %	601.1	510.7	1.8 %
Excluding Interest	51.5	46.9	- 3.5 %	545.8	462.3	2.1 %
Personnel	16.6	14.7	-1.0 %	176.0	161.1	-4.0 %
Good and Services Procurement	6.5	5.5	2.5 %	52.8	43.4	4.2 %
Investment	7.6	6.6	-0.3 %	52.1	41.0	7.3 %
Current Transfers	19.7	18.9	-7.9 %	254.0	206.6	5.0 %
Social Security	8.1	9.8	-30.0 %	126.2	102.4	5.2 %
Interest	5.2	8.8	11.3 %	55.3	48.4	-0.5 %
Budget Balances (Billion Turkish L.)	8.5	10.0	-27.6 %	-26.5	-2.1	69.9 %
Primary Balances	13.6	13.9	-12.9 %	28.8	46.3	-65.3 %

Source: IMF (2017) "2017 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by The Executive Director for Turkey", IMF Country Report No. 17/32: 24-27.

As seen in Table 1, central government spending, with a change of -2.2 per cent in public expenditures compared to the years of 2016 and 2017, has seen a real contraction in public expenditures in real terms. The increase in total amounts represents a 1.8 percent increase. In terms of budget balances, this ratio is approximately 1.5 billion Turkish Liras increase compared to the previous year. This

increase in public spending has been driven by the increase in interest spending, and the primary budget deficit has shrunk as a percentage of interest spending. The recent performance of public spending suggests that the burden of interest expenditures on public expenditures is in fact a periodically significant investment hurdle and this fact upset the balance of public budget financial options. Although the change of public expenditures recently did not show a significant difference as a monetary value, the primary budget balance varied by -12.9 percent from the effect of interest expenditures as a public expenditure. On the other hand, in terms of general budget balances, the realization of a budget deficit of -27.6 per cent may be considered to be effected by interest expenditures. In this context, in terms of public expenditures, performance activity experienced momentary deviations, but did not result in significant deviations for a moderately structured structure. And this fact can be explained via the increase of interest expenditures between 2016 and 2017 as net monetary value of 3.6 billion Turkish liras.

The monetary increase reflected an increase in interest rates of 11.3 percent in real terms and an increase of 27.6 percent over general budget deficits. The negative impact of public spending on investment, which resulted in an increase of only 1 billion liras between these two investment expenditures. This small increase in monetary real exchange rate for investments between 2016 and 2017, as a performance indicator of public expenditures, means -0.3 percent the corresponding deviation in real investment expenditure-downsizing. The level of impact of public spending is meaningful with the real changes that the changes in the level of expenditures have created on the public budget. In other words, real structural changes do not make much sense, as the compatibility of possible deficits with structural change policies in the public budget is directly affected by interest rate volatilities. It can be said that the real changes make it more meaningful after the interest values are subtracted. This is also the reason why the primary openness approach gives more meaningful results in terms of real changes. As a result of these changes, the rate of change in real terms is meaningful in 2017, due to the rate of change is positive in spite of the public expenditures are increasing nominally. On a pro-rata basis, these values have shown a positive primary decline, from 13.9 per cent in 2016 to 13.6 per cent in 2017. Therefore, it can be argued that the performance of public expenditures has produced a meaningful positive effect and has recently responded significantly to structural budget changes.

4. CONCLUSION

The performance of public expenditures take place to depend on directly the size and sign of the fiscal multiplier and the exchange rate regime, the international openness of trade, the nature of fiscal shocks on the fiscal balances. It appears that the effects of public expenditures on reaching public targets concentrate on economic growth. Even if the phenomenon of welfare in our country becomes a phenomenon that has been positively dealt with after economic growth in recent years, especially the

effects on employment are being meaningful. Increasing uncontrolled public expenditure in Turkey is likely to have significant negative financial and economic impacts on the public budget. In this context, public budget balances are a direct function of public expenditure in Turkey due to macro variables affected by budget deficits, especially with respect to national investment effects, again show a secondary effect on the public budget again that can be defined twins deficits. In this respect, current account deficits together with the other macro unbalances dynamics like unemployment are seen as important budget balances in terms of demonstrating the performance of public deficits. Indeed, the increase in public investments in 2009 and beyond has a significant impact on national income growth, as well as a significant public expenditure multiplier effect.

In this context, public spending has not only increased the effectiveness of public investment budgets, but has also created an important financial backdrop for increasing the financial resources of budget expenditures. It appears that the increase in public spending in Turkey has an extremely negative effect put forward in ensuring the effective budget policy. It is understood that the most important factor in the deviation of spending efficiency is the speculative increases in public expenditures resulting from high interest expenditures. On the other word, it is seen that the removal of interest expenditures affects partly the balances positively. Although public expenditures are made in accordance with an analytical budget classification within the general budget, structural budget changes are inevitable. As the economical budget in Turkey aims the primary goal of economic growth, public spending for decreasing the effectiveness of high-interest debt that results in budget deficits must be balanced and supported by capital investment expenditures related to the aimed economic growth. Whatever stage, it revealed the scales effectively of public spending contributed significantly to the level of change in Turkey in recent times. It is often possible to interpret these changes in public expenditures negatively by the effect of interest expenditures. However, when the structural objectives of public expenditures are taken into consideration, it is also possible to say that there is no significant negative effect on the economic performance of these expenditures.

This situation can be interpreted in two ways in terms of Turkey: Turkey's current budget layout and applications operationally is more functional with the analytical budget classification and level of impact of spending efficiency has been the subject of more specific measurements. Even if the budget deficit is regarded as a function of interest expenditures as real assets, it has a positive effect on structural changes. The current deficits for public budget in Turkey have been to put forth financial burden on the public budget deficit, which is more significant than that. In short, this phenomenon, which we have also interpreted as "twin deficits", seems to be meaningful on the budget balances. The increased structure of public expenditures, as a negative phenomenon, is far below the current account deficit levels as a negative impact level. Even if a small increase in investment spending is explained by some

decline in social security spending, but this is not a sufficient explanation. An economic growth trend equivalent to investment can be explained by a more efficient public expenditure multiplier. The negative impact level of interest expenditures, which is one of the two negative increases in the increased public expenditures, is well below the positive impact level of the accelerating reel effect of investments. This is a significant expenditure performance and increasing public spending has also set the direction for national investments. In this respect, that's why thatsthe economic performance of public expenditures has to be interpreted both by the increases in investment scales and by the structural impact of the expenditure performance values on the budget balances. In brief, it appears that the performance level of public expenditures in the last period in our country is not a budget balance problem but a periodical economic effective activity problem in the process of structural change.

REFERENCES

- Bağdigen, M. ve Hakan, Ç. (2004) "Causality between Public Expenditure and Economic Growth: The Turkish Case", *Journal of Economic and Social Research* 6 (1): 53-72.
- Benito, B. ve Bastida, F. (2009) "Budget Transparency, Fiscal Performance, and Political Turnout: An International Approach", *Public Administration Review*, May-June 2009: 403-417.
- Brueckner, J. K. (1979) "Property Values, Local Public Expenditure and Economic Efficiency", *Journal of Public Economics*, 11(2): 223-245.
- CBRT (2017) "Inflation Report 2017-I", Ankara: Central Bank of Republic Turkey-CBRT, 2017.
- Eker, M. (2009) "The Impact of Budget Participation and Management Accounting Systems on Performance of Turkish Middle Level Managers", *Akdeniz Üniversitesi, İ. İ. B.F. Dergisi*, 17(1): 105-126.
- European Commission (2017) "European Economic Forecast-Spring 2017", *European Economy Institutional Paper* 053, European Union.
- Falade, O. E. ve Olagbaju, I. (2015) "Effect of Government Capital Expenditure on Manufacturing Sector Output in Nigeria", *Business and Economic Research*, 5(2): 136-152.
- IMF (2017) "2017-Article IV Consultation—Press Release; Staff Report; and Statement by The Executive Director for Turkey", *IMF Country Report* No. 17/32, 2017.
- Künü, S. ve Başar, S. (2015) "The Effects of Public Expenditures on Economic Growth: An Empirical Analysis for Turkey", *International Journal of Business and Social Science*, 6(4): 151-161.
- OECD (2107) "Government at a Glance 2017-Country Fact Sheet Turkey", Paris: OECD Publishing.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Orhan, O. Z. ve Nergis, E. (2014) “Turkey’s Current Account Deficit Problem and Its Effects on the European Union Accession”, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 1(1): 137-158.
- Paparas, D., Richter, C. ve Paparas, A. (2015) “Fiscal Policy and Economic Growth, Empirical Evidence in European Union”, Turkish Economic Review, 2(4): 239-268.
- Prime Ministry Investment Agency (2017) “Legal Guide to Investment in Turkey”, Ankara: Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency.
- Republic of Turkey (2016) “Pre-Accession Economic Reform Program”, Ankara: Republic of Turkey.
- Republic of Turkey (2017) “2017-Pre-Accession Economic Reform Program”, Ankara: Republic of Turkey.
- Samirkaş, M. (2014) “Effects of Budget Deficits on Inflation, Economic Growth and Interest Rates: Applications of Turkey in 1980-2013 Period”, Journal of Economics and Development Studies, 2(4): 203-210.
- TUSIAD (2017) “The Economy in Turkey in 2017”, İstanbul: TUSIAD Yayınları.
- Üçkardeşler, E. (2015) “Turkey’s Changing Social Policy Landscape”, Turkish Policy Quarterly, 13(4): 149-161.
- World Bank (2006) “Turkey Public Expenditure Review, Report No. 36764-TR”, Washington D.C.: Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia Region, December 2006.
- Yavuz, E. ve Ergen, E. (2017) “Impact of Public Expenditures and Economic Classification on Growth: Turkey Analysis”, Maliye Araştırmaları Dergisi, 3(1):49-61.

**GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ: DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ**

Mustafa ÖZÇAĞ*

Yasemin BOZDAĞLIOĞLU**

Hatice KÜÇÜKKAYA***

ÖZET

Geçiş ekonomilerinin ekonomik büyüme trendleri incelendiğinde, geçiş süreci ile birlikte söz konusu ülkelerin ekonomik büyüme performanslarında olumlu gelişmeler görülebilmektedir. Bu çerçevede çalışmada, 1997-2016 dönemi için 27 geçiş ekonomisine giriş yapan doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme oranlarına olan etkisi Neoklasik ve içsel büyüme teorileri çerçevesinde modellenmektedir. Neoklasik ve İçsel Büyüme Teorileri çerçevesinde bu etkinin araştırılabilmesi için beşeri sermaye faktörü de önemli oranda rol oynamaktadır. Bu nedenle, belirtilen dönem için doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, güncel dinamik panel modellerden olan Arellano-Bond, Arellano-Bondmax ve Arellano-Bond 2 aşamalı GMM (Genelleştirilmiş Momentler Metodu) tahmincileri ile test edilmektedir. Modelde tahmin edilen ekonomik büyüme oranlarının, işgücünün, beşeri sermayenin ve ticaret hacmi değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı ve katsayılarının pozitif değerler aldığı sonucuna ulaşılmaktadır. Elde edilen sonuçlar, çalışmada öne sürülen hipotezler ve iktisat teorisiyle uyumludur. Çalışmanın en dikkat çekici sonucu ise; doğrudan yabancı yatırımların beşeri sermaye artışı ile desteklenmesi durumunda ekonomik büyüme üzerinde çok daha fazla etki yaratabileceğidir.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Büyüme, Geçiş Ekonomileri, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dinamik Panel Veri Analizi.*

JEL Kodları: C23,F21, O47, P20.

* Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, Aydın, Türkiye, mozcag@adu.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi E. Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, Aydın, Türkiye, yuyar@adu.edu.tr

*** Dr. Öğr. Üyesi Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Aydın, Türkiye, haticekucukkaya09@gmail.com

**THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON ECONOMIC GROWTH IN
TRANSITION ECONOMIES: A PANEL DATA ANALYSIS**

ABSTRACT

In the transition economies, together with the transition process, positive developments in economic growth performances are seen. In this framework, the impact of foreign direct investment on the economic growth rates of 27 transition economies for the period 1997-2016 is modeled within the theories of neoclassical and endogenous growth. In order to investigate this effect in the framework of Neoclassical and endogenous growth theories, the human capital factor also plays an important role. For this reason, the relationship between foreign direct investment and economic growth for the specified period is tested with dynamic panel models. Economic growth, labor force, human capital and trade volume variables are statistically significant and the coefficients are positive. The results obtained are consistent with hypotheses and theories of economics. The most striking result of working is; if foreign direct investment is supported by human capital growth, it will have much more impact on economic growth.

Key Words: *Economic growth, transition economies, foreign direct investment, dynamic panel data analysis.*

JEL Codes: *C23, F21, O47, P20.*

1. GİRİŞ

Ülkelerin uzun dönem büyüme süreçleri birçok belirleyici tarafından şekillenmektedir. Sermaye birikimi, demografik faktörler, teknolojik gelişme, doğal kaynaklar, sosyal ve kültürel faktörler gibi çeşitli unsurlar, ekonomik büyüme süreçlerini her ülke için farklı boyutlarda ve formlarda etkilemektedir. Tasarruf birikimi ve sermaye artışı gibi hususlar ise ekonomik büyümeyi belirleyen temel makroekonomik değişkenler arasında yer almaktadır. Düşük gelir düzeyinden kaynaklanan tasarruf yetersizliği, yatırımlar için gerekli olan sermaye birikiminin de büyüme sürecinde itici bir güç olmasına engel olmaktadır.

Teknolojik gelişmelerin hızlanmasıyla daha büyük ivme kazanan uluslararası sermaye hareketliliğinin varlığının, tasarrufların yetersiz olduğu ekonomilerde sermaye eksikliğinde yaşanan açıkların giderilmesinde etkin rol oynadığı söylenebilir. Uluslararası sermaye hareketleri; portföy yatırımları ve doğrudan yatırımlar şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Belli bir risk üstlenerek bir başka ülkeden tahvil, hisse senedi ya da borç senedi gibi finansal varlıkların satın alınması şeklinde oluşan portföy yatırımları herhangi bir risk ya da istikrarsızlık gördükleri durumda giriş yaptıkları ülkeyi terk edebilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar ise, herhangi bir firmayı satın almak, kuruluş aşamasında

olan bir firma için sermaye teminini sağlamak ya da var olan bir şirketin sermayesini yükseltmek kanalıyla başka bir ülkedeki firmalara yapılan ve beraberinde bilgi birikimi ve teknolojiyi de getiren yatırımlardır (Alagöz, Erdoğan ve Topallı, 2008:83). Daha düşük maliyetlerle çalışabilmek için üretim faktör fiyatlarının nispeten daha ucuz olduğu, iç talebin ve altyapının yeterli bulunduğu ülkeleri daha çok tercih etmekte olan doğrudan yabancı yatırımlar, gittikleri ülkelerde istihdam, döviz, know-how gibi çeşitli alanlarda büyük avantajlar sağlamaktadır.

Sosyalist ekonomik sistem ile yönetilirken daha sonra piyasa ekonomisinin benimsendiği ülkeler olan geçiş ekonomisi ülkelerinde bu süreç gerçekleştirilirken çeşitli zorluklarla karşılaşmıştır. Bir taraftan ekonomik sistemi uluslararası piyasalarla entegre edebilmek, serbestleşme ve özelleştirme faaliyetleri gerçekleştirilirken diğer taraftan tüm bu süreci kontrol edebilmek için yoğun şekilde devlet müdahalesi de gerekli olmuştur (Yavuz, 2006:89). Geçiş sürecini yaşayan hemen hemen tüm ülkelerde birçok ekonomik ve sosyal sorunlar da ortaya çıkmıştır. Üretim miktarında yaşanan azalmalara bağlı olarak yaşanan yüksek işsizlik oranları, liberalleşme ile birlikte yüksek rekabetin yerli firmalar üzerinde yarattığı olumsuzluklar, yurtiçi tasarruf oranındaki yetersizlikler geçiş ekonomisi ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde de negatif etkiler yaratmıştır. Özellikle tasarruf yetersizlikleri ve düşük teknolojik düzey gibi etmenler yurtiçi üretimin ve istihdamın artırılmasında önemli engeller oluşturmuştur. Bu süreçte doğrudan yabancı yatırımlar istenilen büyüme oranlarına ulaşmada itici bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, 27 geçiş ekonomisi ülkede doğrudan yabancı yatırımların bu ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerinde etkilerinin bulunup bulunmadığını ortaya koymaktır. Bu amaca yönelik olarak, 1997-2016 yıllarını kapsayan dönem için Genelleştirilmiş Momentler Metodu kullanılarak söz konusu ilişkiler belirlenmeye çalışılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde, doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin incelendiği ve farklı sonuçların elde edildiği birçok çalışma bulunmaktadır. Mankiw, Romer ve Weil (1992) başta olmak üzere Borenzstein, Gregorio ve Lee (1998), De Mello (1997), Flexner (2000), Zhang (2001), Khawar (2005), Li ve Liu (2005) gibi çalışmalar doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Diğer taraftan Carkovic ve Levin (2002), Katerina, Papanastasiou ve Vamvakidis (2004), Athukorola (2003) ve Durham (2004) doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığını ileri sürmektedirler.

2.1. Dünya Ekonomileri Üzerine Yapılan Çalışmalar

Hoang, Wiboonchutikula ve Tubtimtong'un Vietnam'daki 31 eyalet ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmada, 1995-2006 döneminde, doğrudan yabancı yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru güçlü bir nedensellik olduğu ifade edilmektedir (Hoang, Wiboonchutikula ve Tubtimtong; 2010:295). Ghatak ve Halıcıoğlu, 1991-2001 yıllarını kapsayan dönem için 140 ülke üzerinde 2006 yılında hazırladıkları çalışmalarında, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır (Ghatak ve Halıcıoğlu, 2006:1). Hansen ve Rand'ın 31 ülkeyi kapsayan 2004 yılı çalışmaları, panel eşbütünleşme ve nedensellik analizleri kullanılarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gayri safi yurtiçi hasıla üzerindeki etkilerini incelemektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre, değişkenler arasında iki yönlü nedenselliğin varlığı ortaya konmuş ve uzun dönemde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının büyümeyi olumlu etkilediği belirtilmiştir (Hansen ve Rand; 2004:4). Kumar ve Naradhan'ın, panel veri analizi kullanılarak 107 ülke üzerinde gerçekleştirdikleri çalışması, doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu ileri sürmektedir (Kumar ve Naradhan, 2002:1). Nair-Reichert ve Weinhold'un 2000 yılında yayınlanan çalışmalarında, panel nedensellik testleri kullanılarak gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular, dışa açıklığı daha fazla ekonomilerde doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerindeki etkisinin daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır (Nair-Reichert ve Weinhold, 2000:153).

2.2. Geçiş Ekonomileri Üzerine Yapılan Çalışmalar

Melnyk, Kubatko ve Pysarenko'nun 2014 yılı çalışmaları, doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemektedir. Komünizm sonrası geçiş ekonomilerinin incelendiği ve 26 ülke için 1998-2010 yıllarını kapsayan çalışma sonucunda doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde önemli derecede etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Melnyk, Kubatko ve Pysarenko, 2014:17). Ağayev'in 2010 tarihli çalışması, 25 geçiş ekonomisi üzerine doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri incelemektedir. Panel eşbütünleşme ve panel nedensellik testleri uygulanarak elde edilen sonuçlar, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyümenin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini ortaya koymaktadır. İki değişken arasında iki yönlü nedenselliğin bulunduğu belirtilmiştir çalışmada, kısa dönemde doğrudan yabancı yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru güçlü bir ilişkinin varlığı da ortaya konmuştur (Ağayev, 2010:159). Nath'ın 2009 yılında 13 geçiş ekonomisi üzerine yapmış olduğu çalışmada elde edilen bulgular literatürdeki diğer çalışmalara göre farklılık göstermektedir. Nath'ın çalışmasında, geçiş ekonomilerinde genel olarak doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir anlamlı etkisinin bulunmadığı belirtilirken, yurtiçi yatırımlar ve ticaretin doğrudan yabancı yatırımlar

üzerindeki etkisi kontrol edildiğinde anlamlı etkilere ulaşıldığı ifade edilmiştir (Nath, 2009). Apergis, Lyroudi ve Vamvakidis'in 1991-2004 yılları arasında 27 geçiş ekonomisini kapsayan çalışmalarında panel data yöntemi kullanılarak doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Panel eşbütünleşme ve nedensellik test sonuçlarına göre, ele alınan ülkelerde doğrudan yabancı yatırımlar ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir anlamlı ilişki bulunmamıştır (Apergis, Lyroudi ve Vamvakidis, 2008:37). Sohinger'in Avrupa'daki geçiş ekonomileri üzerine hazırlamış olduğu çalışmada, önemli bir dış finansman kaynağı olan doğrudan yabancı yatırımların fiziki sermaye stoğunu arttırma yoluyla incelenen ülkelerin ekonomik büyüme süreçlerine önemli katkılar sağladığı ve rekabetçilik düzeylerini olumlu yönde etkilediği ifade edilmiştir (Sohinger, 2005:91). Bevan ve Estrin'in Avrupa'daki geçiş ekonomileri üzerine yaptıkları çalışmalarında, doğrudan yabancı yatırımların hem kaynak ülkenin hem de ev sahibi geçiş ekonomisi ülkenin gayri safi yurtiçi hasılası ile pozitif ilişkili olduğu belirtilmektedir (Bevan ve Estrin, 2004:785). Tian, Li ve Lo'nun Çin'de bulunan 30 eyalet üzerine hazırlamış oldukları çalışmada, 1985-2000 yıllarını kapsayan dönem için, yüksek doğrudan yabancı yatırımların teknolojilerin yenilenmesi ve yüksek ekonomik büyüme hızları için gerekli olduğunu ifade etmektedir. Çalışmada, daha az gelişmiş geçiş ekonomilerinin doğrudan yabancı yatırımları cesaretlendirmeleri gerektiği de belirtilmiştir (Tian, Lin ve Lo; 2004:497). Lee ve Tcha, geçiş ekonomileri üzerine 2004 yılında hazırladıkları çalışmalarında, doğrudan yabancı yatırımların doğrudan yatırımlara göre büyümeye daha fazla katkı yaptığını ileri sürmektedirler (Lee ve Tcha, 2004:228). Campos ve Kinoshita, 2002 yılında yayınlanan çalışmalarında, 25 geçiş ekonomisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Elde edilen bulgular, doğrudan yabancı yatırımların büyüme üzerinde güçlü pozitif etkilerinin olduğunu ortaya koymuştur (Campos ve Kinoshita, 2002).

3. EKONOMETRİK MODEL, ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmanın amacı; 1997-2016 döneminde 27 geçiş ekonomisinde doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektir. Neoklasik ve içsel büyümenin teorik modelleri ve Romer (1990), Mankiw, Romer ve Weil (1992) ve Borensztein, Gregorio ve Lee (1998) gibi bazı ampirik analiz modelleri çerçevesinde, doğrudan yabancı yatırımların seçilmiş geçiş ekonomilerindeki ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

3.1. Büyüme Modeli

Ekonomik büyümeyi etkileyen faktörler olarak; işgücü, beşeri sermaye, kamu harcamaları, ticaret hacmi değişkenlerinin yanı sıra doğrudan yabancı yatırımların da eklendiği bir üretim fonksiyonu türetilmiştir. Çalışmada kullanılan genişletilmiş üretim fonksiyonu aşağıdaki gibidir:

$$Y = A L^{\beta_1} F^{\beta_2} G E^{\beta_3} T^{\beta_4} H^{\beta_5} \quad (1)$$

Modelde Y; GSYİH' yi, L; işgücüne katılım oranını, F; doğrudan yabancı yatırımları, GE; kamu harcamalarını, T; ticaret hacmini, H ise beşeri sermayeyi temsilen insanı kalkınma endeksini göstermektedir. A değişkeni; ölçek verimlilik katsayısı olarak faktör girdilerinde, F, L, GE, T ve H artışında ölçülemeyen kontrol ve politika değişkenlerini yakalayan ve çoğunlukla alan çalışmalarında büyümenin belirleyicileri olarak modele dâhil edilen genel bir etkinlik faktörüdür.

Literatürde yaygın olarak kullanılan ülkelerin sermaye stoğunun büyüme oranını temsilen kamu harcamalarının GSYİH' ye oranı kullanılmıştır. Ekonometrik olarak bu değişimler regresyon katsayısının tahmini değerini değiştirir. Ancak, sermaye stoku tahminlerinin normal olarak hesaplanması halinde, herhangi bir bilgi kaybı olduğu anlamına gelmemektedir. Ülkelerin sermaye stokları konusunda veri sıkıntısı bulunduğundan, çoğu zaman sermaye stokları konusunda temsili değişkenler kullanılmaktadır.

Ülkelerin ticaret hacmini temsilen ihracata dayalı büyüme hipotezini dikkate alan çok sayıda ampirik çalışmadan hareketle, ticaret hacmi üretim fonksiyonuna ek bir faktör girdisi olarak eklenmiştir.

Salvatore ve Hatcher (1991)' e göre, üretim fonksiyonuna ticareti dâhil edilmesinin üç nedeni vardır. Öncelikle, ihracata yönelik büyüme teorisi ile ilgili olarak, ihracata yönelik teşviklerin tarafsızlığı, ölçek ekonomileri yoluyla, kapasitenin daha iyi kullanılmasına ve daha düşük sermaye getirisi oranı nedeniyle daha yüksek faktör üretkenliğine yol açabilir. İkincisi, ihracatın veya ithalatın sıkı döviz kısıtlamalarını hafifletmesi ve uluslararası piyasalara daha fazla erişim sağlaması düşünülmektedir. Son olarak, doğrudan yabancı yatırımlar gibi ihracat veya ithalat, daha yüksek oranda teknolojik yenilik ve yurtdışından know-how transferi ile sonuçlanabilmektedir. Bu nedenle, modelde doğrudan yabancı yatırımlar, ülkeye ilave sermaye girişi ve işgücü yoluyla ve dolaylı olarak beşeri sermaye ve ticaretin geliştirilmesi yoluyla doğrudan ekonomik büyümeye katkıda bulunabilmektedir.

Ülke (i) ve zamanın (t) teorik çerçevede işlemesine izin vermek için, aşağıdaki panel veri denklemi, doğrudan yabancı yatırımların geçiş ekonomilerinde ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ampirik olarak değerlendirmek amacıyla kullanılmaktadır:

$$growth_{it} = \beta_0 + \beta_1 fdi_{it} + \beta_2 gov_{it} + \beta_3 labor_{it} + \beta_4 tra_{it} + \beta_5 hdi_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

i = 1, 2, ..., 27****, geçiş ekonomilerindeki her bir ülkeyi ifade etmektedir ve t ise 1996'dan 2017'ye kadar olan yılları göstermektedir. β_i zamana göre sabit varsayılan yatay kesit etkiyi, ε_{it} ise stokastik hata terimini göstermektedir.

**** IMF (2000) Geçiş Ekonomileri Sınıflandırması' na göre, 31 geçiş ekonomisinden 4 ülke (Lao, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan) veri eksikliği nedeniyle analiz dışında bırakılmıştır.

Bağımlı değişken $growth_{it}$ i ülkesinin t zamanındaki GSYİH yıllık büyüme oranıdır. Bağımsız değişkenler, ekonomik büyümenin belirleyicileri ile ilgili çeşitli faktörler dikkate alınarak oluşturulmuştur. fdi_{it} , DYY'nin DYY girişinin GSYİH'ya oranı, gov_{it} kamu harcamalarının GSYİH'ye oranı, $labor_{it}$ işgücüne katılımın nüfusa oranı, tra_{it} GSYİH içindeki toplam ticaretin (ihracat+ ithalat) payını, hdi_{it} ise insani kalkınma indeksini göstermektedir. Denklem 2 Stata 14.2 paket programı kullanılarak tahmin edilmiştir.

3.2. Metodoloji

Panel verilere dayalı analiz yöntemleri arasında dinamik panel veri analizleri en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Dinamik panel veri modelleri ile geçmiş dönemdeki bağımlı değişkenin cari dönemdeki bağımlı değişken üzerindeki etkisi ölçülmektedir. Dinamik panel veri modelleri, statik panel veri modellerinden farklı olarak içerisinde gecikmeli değişken veya değişkenler olan modellerdir (Tatoğlu, 2013: 65).

Dinamik panel veri analizlerinde ise en fazla tercih edilen Arellano ve Bond (1991) tarafından önerilen “Genelleştirilmiş Momentler Metodu” (GMM)’dur. Bu yöntem, hata terimleri otokorelasyonlu olduğunda kullanılan bir yöntemdir. Bunun yanında hem sabit varyans hem de değişen varyans olması durumunda da uygun bir yöntemdir. Bu yöntemde ilk önce, birinci fark modeli araç değişken matrisi kullanılarak dönüştürülmekte bu dönüştürülmüş model Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi ile tahmin edilmektedir. Bu nedenle Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi, İki Aşamalı Araç Değişkenler Tahmincisi olarak da bilinmektedir (Tatoğlu, 2013: 80). Fark GMM olarak da adlandırılan bu yaklaşım, spesifik etki bileşenlerini gidermek için modeli değişkenlerin birinci farkları çerçevesinde değerlendirmekte ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerini “araç değişken” olarak kullanmaktadır (Soto, 2009: 2).

3.3. Hipotezler

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyümeye etkisi, kalkınma ekonomisi literatüründe en tartışmalı konulardan biridir. Büyüme literatürü doğrultusunda, geçiş ekonomilerine giren doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yapması beklenmektedir. Model ayrıca, beşeri sermayenin, işgücünün, ticaret hacmi ve kamu harcamaları artışının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yapacağını öngörmektedir.

Kamu harcamaları ve doğrudan yabancı yatırımlar sermaye birikimi sağlayarak, ev sahibi ülkelere finansal kaynak getirmektedir. Ekonomik büyüme, DYY ve kamu harcamaları gibi pek çok nedenden kaynaklanabilir. Ayrıca, DYY ülkeye beraberinde önemli bir teknolojik değişim ve istihdam olanakları da getirmekte, işgücü artışı mevcut işgücünün eğitimi ile birlikte beceri kazanımı ve nitelikler

artmaktadır. Çok uluslu şirketler yatırım yaptıkları ülkeye beceri ve bilgi birikimi ile donatılmış yönetici ve uzman kadrolarıyla gelmekte, bu know-how hem yerel şirketlere hem de yabancı ortaklarına aktarılabilir. Tüm bunlar, ev sahibi ekonomideki ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunur. Bu nedenle, doğrudan yabancı yatırımlar ve ülke içinde yapılan kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri olması beklenmektedir.

Ekonomik büyümenin önemli bir bileşeni de beşeri sermayedir. Beşeri sermayedeki artışlar, aynı zamanda ülkedeki fiziksel sermayenin daha yüksek bir miktara ulaşmasına da neden olabilmektedir. Daha iyi eğitim ve sağlık olanaklarıyla donatılmış nitelikli işgücü, daha niteliksiz işgücü ile kıyaslandığında, belirli bir alanda daha fazla üretim yapabilir. Bu durum beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi gösterdiği gibi, aynı zamanda ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların etkilediği daha nitelikli işgücü etkileşimi ile birlikte ekonomik büyümeye diğer bir katkısını da açıklamaktadır.

İşgücüne katılım oranı bir ekonomide, işgücünün ne kadarının emek arzına katıldığını yani ülkedeki çalışabilir nüfusun verimliliğini göstermektedir. Bu nedenle ekonomik büyümenin önemli faktörlerinden biri olmaktadır. Üretim faaliyetine katılan işgücü, toplam faktör verimliliğini ve ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir. Dolayısıyla çalışmada, işgücüne katılım oranının ekonomik büyümeyi bu yolla olumlu etkileyeceği düşünülmektedir.

Ülkelerin ticaret hacimlerinin artması, ülke içinde daha yüksek uzmanlaşmaya yol açmakta ve dolayısıyla ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük alanlarından yararlanmasına izin vererek, toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyümede kazanımlar elde etmelerine neden olmaktadır. Bunlardan hareketle, modelde hem GSYH'deki ticaret payının hem de doğrudan yabancı yatırım ve ticaret arasındaki etkileşimin ekonomik büyümeyi pozitif etkilemesi beklenmektedir.

3.4. Veri

Ampirik analiz, dengeli panel modeli ile sunulmuştur. Ülkeler için yıllık veriler 1997-2016 dönemi için Dünya Bankası'nın WDI (World Development Indicators) veri tabanından derlenmiştir. *growth* değişkeni sabit fiyatlarla yıllık yüzde büyüme oranı, *fdi* değişkeni net girişlerin GSYİH' ye oranı, *gov* değişkeni toplam kamu harcamalarının GSYİH' ye oranı, *labor* işgücüne katılım oranının 15 yaş üstü toplam nüfusa oranı, *tra* değişkeni ise toplam ticaretin GSYİH' ye oranı olarak ABD doları bazında ele alınmıştır. Sadece beşeri sermayeyi temsil eden insani kalkınma endeksi (*hdi*), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) resmi sitesinden derlenmiştir. *hdi* değişkeni endeks değeri olarak kullanıldığı için GSYİH' ye oranlanmamıştır. Verilere ait özet istatistikler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 1. Değişkenlere Ait Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std.sapma	Min.	Mak.
growth	540	4.604771	5.007929	-14.81416	34.5
fdi	540	5.806374	6.958445	-37.16565	55.0759
gov	540	16.3389	4.730065	3.460336	27.39892
labor	540	60.67964	32.0524	34.45	767.21
tra	540	101.8108	32.17798	32.84432	185.7471
hdi	540	0.7309704	0.088811	0.396	0.892

3.5. Ampirik Sonuçlar

Tablo 2, sütunlarda sırasıyla modelin farklı panel metotlarıyla tahmin edilen değerlerini göstermektedir. 1. Sütun havuzlanmış EKK tahmin modelini, 2. sütun sabit etkiler modelini, 3. sütun rassal etkiler modelini, 4, 5 ve 6. Sütunda yer alan modeller ise Arellano Bond tahmincisi kullanılarak elde edilen lineer dinamik panel veri tahmin sonuçlarına yer verilmektedir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Tablo 2. Dinamik Panel Veri Analiz Sonuçları

Değişken	(1) POOLED	(2) FIXED	(3) RANDOM	(4) ArellanoBond	(5) ArellanoBondmax	(6) ArellanoBondtwostep
growth	.	.	.	.	.	.
fdi	(.) 0.1315*** (0.0301)	(.) 0.1179*** (0.0311)	(.) 0.1315*** (0.0301)	(.) 0.1213*** (0.0290)	(.) 0.0700** (0.0338)	(.) 0.0836*** (0.0210)
gov	-0.1940*** (0.0607)	-0.3178*** (0.1004)	-0.1940*** (0.0607)	0.7453*** (0.1289)	1.1295*** (0.1556)	1.0914*** (0.0586)
labor	-0.0032 (0.0064)	-0.0063 (0.0064)	-0.0032 (0.0064)	-0.0035 (0.0058)	0.0002 (0.0057)	0.0000 (0.0004)
tra	0.0145* (0.0079)	0.0637*** (0.0126)	0.0145* (0.0079)	0.0729*** (0.0165)	0.1497*** (0.0223)	0.1501*** (0.0051)
hdi	-12.9207*** (3.2429)	-32.5699*** (5.2955)	-12.9207*** (3.2429)	41.9379*** (5.7504)	42.2871*** (8.0636)	42.7334*** (5.4012)
L.growth				0.2708*** (0.0397)	0.2557*** (0.0443)	0.2482*** (0.0239)
Sabit	15.1685*** (2.2376)	26.8181*** (4.0482)	15.1685*** (2.2376)			
Sargan test						0.8662*** (25.09869)
AR1						0.0004 (-3.5683)
AR2						0.0295 (-2.1768)
R ²		0.1334				
Gözlem s.	540	540	540	486	486	486
Ülke sayısı	27	27	27	27	27	27

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

Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir.

Tablo2' deki ilk üç tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, sadece işgücüne katılım oranı değişkeni modelde anlamsız bulunmakta, diğer tüm değişkenler istatistiksel olarak anlamlı ve katsayı işaretleri hipotezlerle uyumludur. Katsayı işaretlerinin pozitif olması teorik beklenti ve hipotezlerle örtüşmektedir.

Tüm geçiş ekonomileri için elde edilen tahmin sonuçlarına bakıldığında; Arelano-Bond, Arelano-Bondmax, Arelano-Bondtwostep yöntemlerinde yine sadece işgücüne katılım oranı değişkeni anlamsız bulunmuş, diğer tüm değişkenler anlamlı bulunmuş olup katsayı işareti her modelde pozitif çıkmıştır. Buna göre geçiş ekonomilerinde doğrudan yabancı yatırımların, kamu harcamalarının, ticaret hacminin ve insani kalkınma endeksinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkileri olduğu görülmektedir. Modelden elde edilen diğer önemli bir sonuç, Arellano-Bond tahmin yöntemlerinin tümünde insani kalkınma endeksinin istatistiksel olarak %1 anlamlılık seviyesinde işaretinin pozitif ve katsayısının oldukça yüksek (sırasıyla 7.293, 5.244, 7.911) olması, beşeri sermayeyi temsil eden bu değişkenin ekonomik büyümeyi diğer değişkenlere kıyasla daha fazla etkilediği görülmektedir. Bu durum aynı zamanda içsel büyüme modeli çerçevesinde modele dahil edilen bu değişkenin seçiminin ne kadar isabetli olduğunu da göstermektedir. İçsel büyüme modeline bağlı kalınarak tahmin edilen modelin değişkenlerinin (işgücüne katılım oranı hariç) tahmin sonuçlarının iktisadi beklentilerle uygun olduğu görülmektedir.

Sonuçların ekonometrik altyapısını desteklemek için yapılan Sargan testi sonuçlarına analizde yer verilmektedir. Tüm tahminlerde aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerli olduğu, yani araç değişkenlerin de geçerli olduğu söylenebilir.

Tablo 2'deki iki aşamalı Arellano-Bond tahminci sonuçları ile birlikte otokorelasyon test sonuçlarına da yer verilmiştir. Buna göre, bu yöntemle elde edilen sonuçlarda birinci dereceden negatif otokorelasyon (AR1) söz konusu iken, ikinci dereceden otokorelasyon (AR2) ise %10 anlamlılık seviyesinde yoktur.

4. SONUÇ

Bu çalışmada 1997-2016 döneminde 27 geçiş ekonomisinde, ekonomik büyümeyi etkilediği düşünülen başta doğrudan yabancı yatırım olmak üzere diğer seçilmiş değişkenlerin etkisi incelenmiştir. Neoklasik ve içsel büyümenin teorik modellerine dayanılarak ampirik analiz modelleri çerçevesinde, modele ekonomik büyümeyi etkileyen diğer faktörler olarak işgücünün, beşeri sermayenin, kamu harcamalarının, ticaret hacmi değişkenlerinin eklendiği bir üretim fonksiyonu türetilmiştir.

Doğrudan yabancı yatırımlar, işgücü, beşeri sermayenin, kamu harcamalarının ve ticaret hacmi değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerine olan pozitif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Kamu harcamaları ve doğrudan yabancı yatırım, sermaye birikimi yoluyla ülkelere finansal kaynak sağlayarak ekonomik büyümeyi bu yolla olumlu etkilemektedir. Bununla birlikte, doğrudan yabancı yatırım girişleri ülkelere gözle görülür oranda teknolojik yenilik ve istihdam olanakları sunmakta, bu iki etki ile işgücünün beceri kazanımı ve nitelikleri de artmaktadır. Modelde açıklayıcı değişken olarak yer alan kamu harcamalarının da ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.

Ekonomik büyümeyi etkilediği düşünülen beşeri sermayedeki artışlar, aynı zamanda ülkedeki fiziksel sermaye artışında da önemli rol oynamaktadır. Çünkü daha iyi eğitim ve sağlık olanaklarıyla donatılmış nitelikli işgücü, daha niteliksiz işgücü ile kıyaslandığında, belirli bir alanda daha fazla üretim yapabilmektedir. Bu durum beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkinin arka planını açıklamaktadır. Son olarak, ticaret hacmi değişkeni de hipotezlerle uyumlu olarak ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yapmaktadır. Çalışmadan çıkan en çarpıcı sonuç, doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin beşeri sermaye artışı ile desteklendiğinde, daha hızlı bir etki yaratabileceği yönündedir.

KAYNAKÇA

- Ağayev, S. (2010) “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Ekonomileri Örneğinde Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizleri”, Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 12(1): 159-184.
- Alagöz, M., Erdoğan, S. Ve Topallı, N. (2008) “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Deneyimi”, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(1): 79-89.
- Apergis, N., Lyrودي, K. Ve Vamvakidis, A. (2008) “The Relationship between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence From Transition Countries”, Transition Studies Review, 15: 37-51.
- Arellano, M. ve S. Bond. (1991) "Some Tests of Specification For Panel Data: Monte Carlo Evidence And An Application to Employment Equations", The Review of Economic Studies, 58: 277-297.
- Athukorala, W. (2003) "The Impact of Foreign Direct Investment of Economic Growth: A Case Study in Sri Lanka", 9th International Conference on Sri Lanka Studies, 28-30 November 2003, Matara, Sri Lanka.
- Bevan, A. Ve Estrin, S. (2004) “The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies”, Journal of Comparative Economics, 32: 775-787.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Borensztein, E., J. Gregorio ve JW. Lee. (1998) "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", *Journal of International Economics*, 45: 115-135.
- Campos ve Kinoshita, 2002 "Foreign Direct Investment as Technoogy Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Countries", *William Davidson Institute Working Paper*, No:438.
- Carkovic, M. and R. Levine. (2002) "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?", *Department of Finance Working Paper*, University of Minnesota, USA.
- De Mello, L.R. (1997) "Foreign Direct Investments in Developing Countries and Growth: A Selective Survey", *Journal of Development Studies* 34 (1): 1-34.
- Durham, J.B. (2004) "Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth", *European Economic Review* 48 (2): 285-306.
- Flexner, N. "Foreign Direct Investment and Economic Growth in Bolivia 1990-1998", *Central Bank of Bolivia Research Paper*.
- Ghatak, A. Ve Halicioğlu, F. (2006) "Foreign Direct Investment and Economic Growth: Some Evidence From Across the World", *MPRA Paper*, 3565: 1-15.
- Hansen, H. Ve Rand, J. (2004) "On the Causal Links between FDI and Growth in Developing Countries: Institute of Economics, DERG Discussion Papers, 4-30.
- Hoang, T, Wiboonchutikula, P. and Tubtintong, B. (2010) "Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth in Wietnam?", *ASEAN Economic Bulletin* 27 (3): 295-311.
- IMF (2000) "World Economic Outlook: Focus on Transition Economies", *Transition: Experience and Policy Issues*.
- Katarina, L., Papanastasiou, J. Ve Vamvakidis, A. (2004) "Foreign Direct Investment and Economic Growth in Transition Economies", *South Eastern Europe Journal of Economics*, 1: 97-110.
- Khawar, M. (2005) "Foreign Direct Investment and Economics Growth: A Cross-Country Analysis", *Global Economy Journal*, 5.
- Kumar, N. Ve Paradhan, P. (2002) "Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries", *RIS Discussion Papers*, 1: 1-37.
- Lee, M. ve Tcha, M. (2004) "The Color of Money: The Effects of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Transition Economies", *Review of World Economics*, 140 (2): 211-229.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Li, X. and Liu, X. (2005) "Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship", *World Development*, 3: 393-407.
- Mankiw, N.G., D. Romer ve D.N. Weil. (1992) "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-37.
- Melnyk, L., Kubatko, O. Ve Pysarenko, s. (2014) "The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: Case of Post Communism Transition Economies", *Problems and Perspectives in Management*, 12 (1): 17-24.
- Nair-Reicherd, U. ve Weinhold, D. (2000) "Causality Tests for Cross-Country Panels: New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63(2): 153-171.
- Nath, H. (2009) "Trade Foreign Direct Investment and Growth: Evidence From Transition Economies", *Comporative Economic Studies*, 51: 20-50.
- Romer, D. (1990) "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98: 71-102.
- Salvatore, D. ve T. Hatcher. (1991) "Inward Oriented and Outward Oriented Trade Strategies", *Journal of Development Studies*, 27: 7-25.
- Sohinger, J. (2005) "Growth and Convergence in European Transition Economies", *Eastern European Economics*, 43(2): 73-94.
- Soto, M. (2007) "System GMM Estimation with a Small Number of Individuals", [Erişim adresi]: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.465.9928&rep=rep1&type=pdf>
- Tatoğlu, Y. F. (2013) "İleri Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı", 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tian, X., Lin, S. Ve Lo, V., (2005) "Foreign Direct Investment and Economic Performance in Transition Economies: Evidence From China", *Post-Comunist Economies*, 16(4): 497-510.
- UNDP, Human Development Reports, <http://hdr.undp.org/en/data>.
- World Bank, <http://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>.
- Yavuz, H. (2006) "Geçiş Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme", *Türk İdare Dergisi*, Haziran 2006, 89-105.
- Zhang, K.H. (2001) "Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America", *Contemporary Economic Policy*, 19 (2): 175-185.

GENÇLİK VE GÜNDELİK HAYATTA AYRIMCILIĞIN YAŞA DAYALI GÖRÜNÜMLERİ*

Serdar ÜNAL**

Yelda ÇÜÇEN ÖKE***

ÖZET

Tarihsel olarak ırk, cinsiyet, din ya da cinsel tercih temelindeki ayrımcı pratikler ya da ötekileştirmeler daha çok dikkat çekerken, yaşçılık (yaşa dayalı ayrımcılık) bir ayrımcılık türü olarak diğerleri kadar gündeme gelmemekte ya da yeterince fark edilmemektedir. Nitekim çalışmada, yaşa dayalı ayrımcılık türünün nasıl üretilip yaygınlaştığı meselesi gençleri odak noktasına alarak irdelenmektedir. Bu yönde, toplumungeçlere gençlerin de kendi yaş grubuna yönelik değer yargıları ayrımcı söylem ve pratikler bağlamında teorik düzeyde tartışılmaktadır. Mevcut ötekileştirme pratikleri, gündelik hayatta ayrımcılığın dolaylı ve doğrudan görünimleri, ayrımcılığın meşrulaştırılarak nasıl yaygınlaştırıldığı meselesi teorik tartışmaların ana eksenini oluşturmaktadır. Ortaya çıkan argümanlara göre, gençler sadece içinde yer aldıkları genç yaş kategorisine yönelik atfedilen olumsuz türden etiketlenmelere ve dolayısıyla ayrımcı davranışlara maruz kalabilmektedirler. Ancak, asıl problem maruz kalan olarak gençlerin toplumdaki var olan kalıp yargıları çoğu zaman farkında olmadan içselleştirmeleri, ona yönelik uygun davranış kalıpları geliştirmeleri ve ayrımcı davranışların yeniden üretimi süreçlerine katkıda bulunmalarıdır. Böylelikle, çoğunlukla önyargı ve kalıp yargıların varlığı nedeniyle açığa çıkan ayrımcı davranışlara maruz kalan genç bireyler ya da gruplar hem dış grubun ürettiği ötekileştirici söylemlerle kuşatılmakta hem de kendi iç grubunun içselleştirip yaygınlaştırdığı olumsuz türden söylemlerle baş etmek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla, gençler hem dış hem de iç grubun üyelerinin ortaklaşa ürettiği, meşrulaştırdığı, yaygınlaştırdığı önyargı ve kalıp yargılara dayalı olumsuz söylemler aracılığıyla değersizleştirilmektedir.

Anahtar Sözcükler: Gençlik, Yaşa Dayalı Ayrımcılık, Gündelik Hayat, Değer Yargısı, Yeniden-Üretim

Jel Kodları: Y80, Y90, Z00.

* Bu çalışma Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri birimince Y.L. Tez Projesi kapsamında desteklenmiştir. Proje Numarası: FEF-18011.

** Dr. Öğr. Üyesi Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, serdarunal@adu.edu.tr

*** Öğr. Gör. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı Y.L. Öğrencisi, 09010, Aydın, Türkiye yelda.cucen@adu.edu.tr

THE AGED-BASED APPEARENCES OF DISCRIMINATION IN YOUTH AND DAILY LIFE

ABSTRACT

Ageism (age-based discrimination) is not as well-recognized as others as a form of discrimination, while historically, discriminatory or othering practices on the basis of race, gender, religion or sexual preference have attracted more attention. As a matter of fact, the issue of how age-based discrimination is produced and disseminated is being addressed by focusing on young people. In this framework, the value judgments of the society to youth and young people's judgments to themselves are discussed at the theoretical level in the context of discriminatory discourses and practices. The othering practices, indirect and direct discrimination and how discrimination is legitimized and how it is widespread in everyday life constitute the main axis of discussions. According to the emerging arguments, young people may be exposed to discriminatory behaviors and negative stereotypes attributed to the young age category. However, the main problem is that young people often unwittingly interiorise the existing stereotypes in society towards them and contribute to the reproduction of discriminatory behaviors by developing appropriate patterns of behavior. Thus, young individuals, often exposed to discriminatory behavior based on prejudice and stereotypes, are surrounded by othering discourses produced by the external group members and are forced to deal with the negative discourses that their inner group members have internalized and disseminate. Therefore, young people are devalued through negative discourses based on prejudices and stereotypes that both external and internal group members have jointly produced, legitimized and promoted.

Keywords: Youth, Age-Based discrimination, Everyday Life, Value Judgement, Reproduction.

Jel Codes: Y80, Y90, Z00.

1.GİRİŞ

Günümüz modern toplumunda bireyselleşmenin ve benmerkezci düşüncenin gittikçe artması, buna bağlı olarak kendinden olmayanı dışlamanın ve ötekileştirmenin topluma günden güne yayılması ayrımcılığın her türünü daha çok görünür kılmıştır. Dünyamızın en temel sorunlarından biri ayrımcılıktır ve bireysel anlamda kişiye zarar verirken, toplumsal açıdan hoşgörü, saygı gibi olguları zedeleyeceğinden toplumsal barışa ve huzura da zarar vermektedir.

Ayrımcılık, yaygın olarak bireylerin, sahip oldukları bazı özelliklerinden dolayı haksız bir ayrıma uğramaları ve diğerlerinden farklı görülmeleri olarak tanımlanmaktadır. Toplumda kişiler veya gruplar arası her türden ayrımcı tutumlar ya da pratikler bazen bilinçli bir sürecin ürünü olarak ortaya çıkarken çoğu zaman farkında olmadan bilinçsiz bir sürecin sonunda açığa çıkmaktadır. Ayrıca, ayrımcı davranışların derecesi ve yarattığı etkiler zamana ve içinde bulunan toplumsal koşullara göre

biçimlenmektedir. Tarihsel olarak ırk, cinsiyet, din ya da cinsel tercih temelindeki ayrımcı pratikler ya da ötekileştirmeler daha çok dikkat çekerken, yaşçılık (yaşa dayalı ayrımcılık) bir ayrımcılık türü olarak diğerleri kadar gündeme gelmemekte ya da yeterince fark edilmemektedir. Halbuki bireyler toplumda sadece içinde yer aldıkları yaş grubuna atfedilen çoğu zaman negatif özelliklerle anılabilmekte ve çeşitli türden etiketlemelere ve ayrımcı pratiklere maruz kalabilmektedirler. Ayrıca, her birey yaşadığı müddetçe farklı yaş kategorilerine yönelik ayrımcı davranışlara maruz kalabildiği gibi, bu tür ayrımcı tutum ve davranışları diğerlerine yönelik bilerek ya da farkında olmadan bizzat sergileyebilmektedir. Bu anlamda, her birey yaşadığı sürece farklı yaş kategorilerini deneyimleyeceğinden, yaşa dayalı ayrımcılıkta dikkat çeken nokta herkesin bu ayrımcılığın maruz kalanı ve eyleyeni durumunda olabileceğidir.

Nitekim, literatürde yaşa dayalı ayrımcılık temelinde gençlere yönelik ayrımcılık meselesinin diğer ayrımcılık türlerine göre daha az araştırılmış olması tartışmanın değerini ve önemini arttırmaktadır. Yaş ayrımcılığı çoğunlukla yaşlı kişilere yönelik sergilenen olumsuz davranışları açıklamak için kullanılmış, gençlerin uğradığı yaş ayrımcılığına fazla yer verilmemiştir. Bu açıdan da gençlere yönelik ayrımcı söylem ve pratikleri vurgulamanın önemli bir boyut olduğu düşünülmektedir.

2. KONUSU VE KAPSAM

Türkiye gibi genç nüfusun çoğunlukta olduğu ülkelerde gençlik; politik, kültürel, ekonomik ve sosyal açıdan önemli bir kitleyi oluşturmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) sonuçlarına göre, Türkiye toplam nüfusu 2017 yılı sonu itibarıyla 80 milyon 810 bin 525 iken 15-24 yaş grubundaki genç nüfus 12 milyon 983 bin 97'dir. Genç bireyler toplumlar için geleceğin toplumsal koşullarının inşacıları olarak görülür ve bu yüzden özel olarak ilgilenmeyi gerektirirler. "Söz konusu önemi nedeniyle bir ülkenin mevcut nüfusu içerisinde yer alan genç kesimin sahip olduğu özellikler, genç ve gençliğin diğer yaş dilimlerinden ayrı olarak tartışılmasını ve araştırılmasını gerekli kılmaktadır. Bu noktadan hareketle, bir olgu olarak gençliği görmezden gelmek mümkün olmadığı gibi nüfusun ekonomik ve sosyal yapısına ilişkin sorun çözme uğraşlarında genç nüfusu dikkate almamak da imkânsızdır" (Murat ve Şahin, 2011: 4).

Ülkemizde ayrımcılığın çeşitli türlerine karşı az da olsa bir farkındalık oluşmuşken, yaşa dayalı ayrımcılık ya da yaşçılık (ageism) olarak tanımlanan ayrımcılık türü, hâlâ pek bilinen ve gündeme taşınan bir olgu değildir. Oysaki ırkçılık, cinsiyetçilik vb. ayrımcılık formları gibi yaşçılık da bir ayrımcılık biçimidir. Nitekim çalışmada, yaşa dayalı ayrımcılık türünün nasıl üretilip yaygınlaştığı meselesi gençleri odak noktasına alarak teorik düzeyde tartışılmaktadır. Bu yönde, toplumun gençlere, gençlerin kendi yaş grubuna yönelik değer yargıları ayrımcı söylem ve pratikler bağlamında ele alınmaktadır. Mevcut ötekileştirme pratikleri, gündelik hayatta ayrımcılığın dolaylı ve doğrudan

görünümleri, ayrımcılığın meşrulaştırılarak nasıl yaygınlaştırıldığı çalışmanın ana eksenlerini oluşturmaktadır. Tüm bunların yanında ‘ne olacak bu gençliğin hali?’ sorusunun bireysel ve toplumsal sonuçları tartışılarak gence yönelik kalıp yargıların toplum tarafından meşrulaştırılıp gençler tarafından içselleştirilmesi durumu teorik düzeydeliteratüre dayalı olarak sorgulanmaktadır.

3. TOPLUMSAL BİR KATEGORİ OLARAK GENÇLİK

Gençlik yaş dilimini çeşitli kuruluşlar farklı zaman aralıklarıyla tanımlamaktadır. “Gençlik dönemi olarak Birleşmiş Milletler Örgütü (BM) 12-24 yaş aralığını öngörmüştür. Türkiye ise BM’ in belirlediği 12-24 yaş arasını gençlik dönemi olarak benimsemiştir. Gençlik dönemi böylece ergenlik yaşına girmeye başlamakta ve 18 yaşından sonra da görece olarak yetişkinlik dönemine adım atmış olmakla sonlanmaktadır” (Yazıcı, 2001:9). UNESCO genç tanımını yaparken, genç insanların değişken ve heterojen bir grup olduğunu, tecrübelerinin toplumlara kültürlere göre değişiklikler arz ettiğini vurgulamaktadır. UNESCO ve Dünya Sağlık Örgütüne göre genç; 15-24 yaş aralığındaki kişileri tanımlamaktadır. Birçok uluslararası kuruluş ise 15-25 yaş aralığını genç olarak adlandırırken, kentleşme, okullaşma süreçleri, zaman ve mekân faktörleri göz önüne alınarak bu kategoriye 15-29’a uzatanlar da vardır. “İngiliz Milletler Topluluğu Gençlik Programı gibi örgütler, genç kişileri 15-29 yaş aralığındakiler olarak tanımlamakta; Avrupa Birliğinin bazı raporlarında da gençler, 15-29 yaş aralığındakiler olarak tanımlanmaktadır” (Gür ve Dalmış, 2012:15).

Türkiye gibi genç nüfusun çoğunlukta olduğu ülkelerde gençlik, politik, kültürel, ekonomik ve sosyal açıdan önemli bir kitleyi oluşturmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu’ un (TÜİK)Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) sonuçlarına göre; Türkiye toplam nüfusu 2017 yılı sonu itibarıyla 80 milyon 810 bin 525 iken 15-24 yaş grubundaki genç nüfus 12 milyon 983 bin 97’dir. Genç nüfus, toplam nüfusun %16,1’ini oluştururken, genç nüfusun %51,2’si erkek, %48,8’i ise kadın nüfus olarak kayıt altına alınmıştır. ADNKS sonuçlarına göre; 2017 yılında genç nüfus oranının en yüksek olduğu il, %25,6 ile Hakkari’ dir. Bu ili, %23,8 ile Şırnak ve %23,6 ile Bayburt izlemektedir. Genç nüfus oranının en düşük olduğu iller ise sırasıyla; %13 ile Muğla, %13,3 ile Balıkesir ve %13,8 ile İzmir ve Sinop’tur (TÜİK, 2018). “Türkiye genelinde, doğurganlık oranı düşmekte ve yaşam süresi artmakta olduğu için, toplam nüfus içinde gençlerin oranı azalmaktadır. Buna rağmen toplam nüfus artışı hesaba katıldığında, önümüzdeki 25 sene içinde genç nüfus sayısı sabit kalacaktır” (Yentürk vd., 2012:12).

Yaş dilimi olarak genellikle 15-24 yaş aralığı insan hayatının fiziksel, psikolojik ve sosyal olarak önemli bir dönemine işaret eden gençlik dönemi, bireyin sosyalleşerek bireysel ve toplumsal manada bir karakter kazanması açısından da araştırılması gereken değerli bir süreçtir. Çünkü genç nüfus toplumun devamlılığı noktasında önemli bir güçtür, sağlıklı nesiller için hayati bir değerdedir.

Bunun yanı sıra, günümüz toplumunun dijital kültürle beslenmiş nesli, zaman ve mekan sınırlamasını ortadan kaldırarak dünyanın dört bir yanına ulaşabilen bilgi paylaşımı sayesinde birbirleriyle benzer birçok ortak özellik kazanmaktadır. “Bu neslin mensupları, haberleri online izliyor, alışverişini internetten yapıyor, bilgiye diledikleri yerden erişebiliyor ve sosyal mecralar aracılığıyla birbirleriyle kolayca bağlantı kurabiliyorlar” (Karahasan, 2018:27). Nitekim, dijital dünyanın sunmuş olduğu yeni iletişim ve etkileşim olanakları veya kısa çeşitli online gündelik hayat faaliyetleri özellikle genç nesilleri tamamen etki altına alarak yeni değerler yaratmaktadır. Dolayısıyla gençlerin yeni sosyal ve kültürel tüm değerleri ailelerin ve toplumun geçmişten getirdiği değerlerden farklılık gösterebilmektedir.

4. BİR AYRIMCILIK TÜRÜ OLARAK YAŞÇILIK (YAŞA DAYALI AYRIMCILIK) NEDİR?

“Genel olarak ayrımcılık kavramı, bir kimseye sahip olduğu bireysel bir özelliği sebebiyle diğer kimselerden farklı davranılması, bu farklı davranış nedeniyle mağdur edilmesi anlamına gelmektedir” (Tiritoğlu, 2015: 17). Bir başka tanımda da ayrımcılık, “bir gruba veya grubun üyelerine karşı *önyargılardan* beslenen olumsuz tutum ve davranışların tümüyle ilgili bir süreçtir. Önyargılar ve dolayısıyla ayrımcılık, bir gruba ya da grup üyelerine yönelik olumsuz düşüncelerin yanı sıra hoşlanmama, hor görme, kaçınma ve nefret etmeye kadar uzanan olumsuz duyguları içeren tutumlara da yol açarlar” (Göregenli, 2012a:21). Yılmaz’a (2015: 556) göre de “ayrımcılık; cinsiyet, ırk, din, yaş, medeni durum, aile statüsü, engellilik, cinsel yönelim, siyasi görüş, sosyo-ekonomik arka plan, sendika üyeliği gibi ölçütler temelinde birey ya da gruba uygulanan farklı muamelelerdir”.

“Yaygın önyargı ve kalıp yargılardan beslenen bir tutum ve davranış olarak ayrımcılığın gerek ülkemizde gerekse dünyanın farklı coğrafyalarında oldukça yerleşik olması, ayrımcılıkla mücadelenin ne denli zor olduğunun en önemli göstergesidir” (Göregenli, 2012b:62). Nitekim genel olarak ayrımcılık, bireylerin, sahip oldukları bazı özelliklerinden dolayı haksız bir ayrıma uğramaları ve diğerlerinden farklı görülmeleri olarak tanımlandığında toplumun veya kişilerin, bireysel ya da toplu olarak ürettikleri ayrımcı davranışlar, toplumdaki saygı ve hoşgörü kavramlarını zedelemektedir. Oysaki insan kişisel haklarına saygı duyulduğu sürece insanca yaşayabilir. Aksi takdirde adil ve eşit bir toplumdan söz etmek imkânsızlaşmaktadır.

Yaşçılık başka bir deyişle *yaşa dayalı ayrımcılık* ise, belirli yaştaki kişinin bireysel kapasitesi göz önüne alınmaksızın, yalnızca dâhil olduğu yaş grubu sebebiyle haksız bir tutumla karşılaşması olarak tanımlanabilir. “Yaş ayrımcılığı, günlük hayatta en çok karşılaşılan cinsiyet ya da ırk ayrımcılığından farklıdır. Bireyler yaş ayrımcılığına neden olan bu gruplara doğduklarından itibaren dâhil olmazlar; ancak her bireyin bu ayrımcılığa maruz kalma riski bulunmaktadır” (Malcolm Sargeant, 2006 akt. Tiritoğlu, 2015:82). Ayrımcı tutum ve davranışlar her yaş grubuna yönelik olabilir. Çocuklara yönelik

ayrımcı tutumlar, yaşından dolayı fikirlerini önemsememek, onların yerine kararlar vermek, birey olduklarını unutmak şeklinde tezahür edebilmektedir. *Gençler sorumsuzdur, duyarsızdır, apolitiktir, büyüklerine karşı saygısızdır, akılları havadadır* kanısı ya da *deneyimli olmamalarına* yönelik yetersizlik vurgusu toplum içinde sıklıkla dile getirilen söylemler arasındadır. Yaşlılara yönelik ayrımcı tutumlar ise aktif çalışma hayatında olmamaları nedeniyle toplumun diğer geri kalanları üzerinde çoğunlukla bir *yük* olduklarına yönelik bazen açık bazen ima içeren türden söylemlerdir.

Ayrımcılık türlerinden yaşa dayalı ayrımcılık olarak nitelendirilen yaşçılığı, diğerlerinden ayıran temel unsur genç yaş kategorisine dâhil olan bir kişinin bir müddet sonra orta ya da yaşlı grubunadahil olacak olması ya da hali hazırda yaşlı kategorisinde yer alanlarıngeçmişte diğer yaş kategorilerini deneyimlemiş olmasıdır. Dolayısıyla, her bireyin normal şartlar altında her yaş kategorisinin koşullarını deneyimleyecek olması yaşa dayalı ayrımcılıkta bir döngünün var olduğunu göstermektedir. Buna rağmen farklı yaş kategorilerine ait bireyler birbirleri hakkında önyargılı davranış ve tutumlar sergileyebilmektedir, dolayısıyla söz konusu ayrımcılığın taraflarıdır. Hergrup birbirini homojenleştirerek etiketlemekte, bu durum kuşaklararası çatışmaya zemin hazırlayabilmektedir.

Çayır'a (2012:172) göre, "yaşçılığın, diğer ayrımcılık türlerinde olduğu gibi bir grubun diğer grup üzerine hâkimiyet kurması olarak tanımlanabileceği düşünüldüğünde, sorunun gruplar arası ilişkiler boyutunun dikkate alınarak tartışılması gerektiği açığa çıkmaktadır". Zira "toplum yaşa bağlı olarak bireyleri sosyal yapı içinde çeşitli rol ve konumların içine ya da dışına almak, kaynakların dağıtımını sağlamak bakımından ayırıştırır" (Baran, 2001:15).

Ayrıca, "yaş ayrımcılığının diğer ayrımcılık türlerine oranla tespit edilmesi ve ispatlanması daha zordur. Bu sebeple yaş ayrımcılığı, özellikle her bireyin maruz kalma ihtimalini de barındırması dolayısıyla üzerinde hassasiyetle durulması gereken bir ayrımcılık türüdür. Çünkü yaş ayrımcılığının kanıtlanması zor olduğundan kâğıt üzerinde adil gözükse ancak esasında ayrımcılık içeren uygulamalara rastlamak mümkündür" (Baybora, 2009:42). Diğer ayrımcılık türleri gibi toplumda yaygın bir biçimde doğrudan göze çarpan bir nitelik taşımasa dayasa dayalı ayrımcılık içeren söylem ve pratikler reklamlar, filmler, hastaneler, aile, okul, iş hayatı ve sosyal çevre gibi çeşitli ortamlarda rastlamak mümkündür. "Her ayrımcı ideoloji gibi yaşçılık da belirli bir dille türemekte ve başka kuşaklara aktarılmaktadır. Dolayısıyla yaş gruplarına yönelik ayrımcı dil konusunda eğitimde, medyada bilinç kazanılması gerekmektedir" (Çayır, 2012:173).

5. GENÇ YAŞ KATEGORİSİNE YÖNELİK AYRIMCI SÖYLEMLER VE MEŞRULAŞTIRMA

Dünya özellikle iletişim teknolojilerindeki gelişmelere bağlı olarak hızla değişip dönüşürken, gündelik hayat pratikleri ve buna bağlı değer yargıları da tüm hızıyla değişmekte ve bundan en çok

etkilenen kesimler de gençler olmaktadır. Söz konusu bu hızlı değişime bağlı olarak, değişime kolay uyarlanan, geç uyarlanan ve uyarlanamayan nesiller arasında gündelik pratikler ve değer yargıları temelinde çatışmaların derecesi artmaktadır. Bu çatışmanın temelinde karşılıklı önyargı ve kalıp yargılara dayalı dile yansıyan ayrımcı söylemler önemli rol oynamaktadır. Bu manada, her yaş kategorisi, içinde bazı kalıp yargıları ve ön yargıları taşır. Bu yönde, günümüzde gençlerle ilgili de birçok olumsuz kalıp yargı vardır. Gençliği her dönemin kendi koşulları çerçevesinde tanımlayan Bülbül'e (2017:60) göre "yakın dönem gençliğine baktığımızda farklı olgularla karşılaşırız. Örneğin 1980 öncesi gençlere baktığımızda daha ideolojik ve çatışmacı bir gençlik. 1980-2000 gençliğine baktığımızda apolitik bir gençlik. 2000 sonrası gençlere baktığımızda biraz daha tüketim kültürü yoğunluklu, her şeyi tüketen bir gençlik var". Yaman (2013)'a göre de gençlik üzerine çalışan pek çok araştırmacı için 1990'lı yıllarla başlayan yeni dönem; gençliğin liberalleştiği, fikir ve aksiyon anlamında niteliksizleştiği ve 'Özal gençliği', 'depolitik gençlik' ya da 'apolitik gençlik' olarak ifade edilen amaçsız bir gençlik tanımlamasının öne çıktığı bir zaman dilimine karşılık gelmektedir.

Yine, apolitiklik dışında bugün dijital temelli birçok olanağın sunulduğu toplum yapısında gençlerin özellikle toplumsal duyarlılık, bireysel sorumluluk, idealizm, iletişim ve diğeriyle ilişki konularındaki becerilerindeki eksikliklere vurgu yapan birçok gündelik söylem bulunmaktadır. Gençlerin *çevresindeki sorunlara karşı duyarsız, uyumsuz, asi, isyankâr, başına buyruk, vurdumduymaz, değerden yoksun, kayıtsız, saygısız, pasif, bağımlı, bıkkın vb.* sıfatlarla çok sık tanımlanıyor olması olumsuz bir gençlik profilini ya da algısını toplumda ortaya çıkarmaktadır. Burada belirli bir grup hakkında kalıp yargılar vardır ve bu yargılar o grubun tamamına atfedilerek, bireylerin sadece o grubun üyesi olmalarından kaynaklı ayrımcılığa uğramaları söz konusudur.

Bu tür ifadeler gerek gençlerin diğer yaş kategorilerinden kişilerle gündelik ilişkileri ya da karşılaşmaları sırasında gerekse çeşitli medya araçlarının gençlikle ilgili işlediği temalarda kullandıkları dilde açığa çıkabilmektedir. Bir kategori olarak gençliğe yönelik var olan olumsuz yaklaşımlar gündelik hayatın çeşitli alanlarında kişilerin bizzat deneyimledikleri olaylardan ya da hiç deneyimlemedikleri ancak sahip oldukları önyargı ve kalıp yargılara dayandırdıkları varsayımlardan ibaret olabilmektedir. Ayrıca, bu tür ayrımcılık içeren söylemlerin çoğunun doğrudan değil farkından olmadan kullanılıyor olması sürecin daha fazla pekişmesine neden olmaktadır.

Öyle ki, gençlere yönelik geliştirilen ayrımcı tutumlar, binlerce yıl öncesine kadar gitmektedir. "MÖ 400 yılında 'bugünün gençleri, lüks ve gösteriş düşkün, saygısız, başkaldıran, geveze ve obur yaratıklardır' diyen Sokrates'in bu sözü, gençlerden şikâyet etmeye milattan önce başladığını ve aynı tarz şikâyetlerin hiç değişmeden sürdüğünü gösteriyor" (Semerci, B. (2015). Ortaya konan bu görüş, toplumdaki gençleri tanımlama biçimlerinin geçmişte de bugünkünden çok farklı olmadığını düşündürmektedir. Bourdieu'ya (1995) göre yaş temelli sınıflandırma, gücü elinde bulunduran

yetişkinler tarafından gençlerin özerk yaşam olanaklarını sınırlandırılmasına zemin oluşturmaktadır. Böylece genç ve yetişkin arasından yeniden üretilmek suretiyle sürekli kendini yenileyerek meşrulaştıran bir iktidar mücadelesi ortaya çıkmaktadır.

Buradaki asıl problem gündelik hayatın rutinleri içinde çeşitli söylemler aracılığıyla ayrımcılığa maruz kalan gençlerin bir süre sonra bu ayrımcılığı içselleştirip ona uygun davranış kalıpları sergilemeleridir. Tüm ayrımcılık türlerinde ayrımcı tutum ve davranışa maruz kalan kişiler, kendilerine atfedilen kalıp yargılara uygun davranıp, üzerlerindeki baskıyı içselleştirebilir ve normal görmeye başlayabilirler. Hatta ayrımcılığı içselleştiren kişiler, ayrımcılığa uğradığının farkında bile olmayabilir. Örneğin, toplumda erkeklerin gerekirse şiddet uygulayabileceğini düşünen bazı kadınlara benzer şekilde, kendilerine atfedilen kalıp yargıları benimseyen genç bireyler de toplumda kendilerine yöneltilen duyarsız, sorumsuz asi, değerden yoksun, saygısız, idealsiz, bağımlı gibi söylem ve pratikleri zamanla içselleştirerek, bu özelliklere sahip olmasalar da öğrenilmiş bir çaresizlik içinde kendilerinde bu özelliklerin var olduğunu düşünebilirler. Bu durumda ayrımcılık toplum tarafından ve daha sonra da ayrımcılığa maruz kalan grubun bizzat buna katılımıyla ortak bir biçimde meşrulaştırılıp üretilen ve yeniden üretilir hale gelmektedir.

“Goffman’ın etiketleme anlayışına göre, ironik olan, insanların bu şekilde etiketleme yaparak baskı altına almayı tasarladıkları davranışları bizzat yaratmalarıdır. Sıradan insanların ‘anormal’ tepkileriyle karşılaşan damgalanmış insanlar kaçınılmaz olarak tuhaf davranışlar sergilerler” (Slattery, 2014:191). Slattery’nin tuhaf davranışlar olarak nitelendirdiği, toplumca etiketleme ve damgalama yoluyla meşrulaştırılmış ayrımcı davranışların ayrımcılığa uğrayan tarafından içselleştirilmesi durumudur. Önyargı ve kalıp yargılardan beslenen bir tutuma maruz kalan gruplar, farklı biçimlerde kendilerini değersizleştirmektedir.

6. SONUÇ

İçinde yaşadığımız dünyanın özelliklerine göre tanımlanması gereken gençliğin, her zaman olumlu, güçlü ve dinamik yönlerinin ön plana çıkarılarak tanımlanmadığını görmekteyiz. Toplum içinde sadece belirli bir yaş grubunun içinde yer almasından dolayı negatif özelliklerle anılan, olumsuz türden etiketlemelere maruz kalan bireyler bulunmaktadır. Yaşa dayalı ayrımcılık olarak tanımlanan bu ayrımcılık türünde yaşadığı sürece her yaş kategorisini deneyimleyen birey, ayrımcılığa maruz kalan ve ayrımcılığı bizzat gerçekleştiren taraf olabilmektedir. Günümüzde toplumsal gelişim ve değişimde en çok rol oynayan gençlerle ilgili gündelik hayatta bireylerin söylemlerine yansıyan birçok olumsuz kalıp yargı mevcuttur. Gençler kimi zaman *apolitik, çevresindeki sorunlara karşı duyarsız, asi, isyankâr, kimi zaman da bencil, sorunlu, uyumsuz* gibi kalıp yargılarla eleştirilerin hedefi olmaktadır. Burada belirli bir grup hakkındaki kalıp yargıların o grubu homojenleştirerek bireylerin, sadece o grubun üyesi oldukları

için ayrımcılığa uğramaları söz konusu olabilir. Bazı tanımlarda da “gençlik toplumun teminatı ve ekonomik büyümesi için yatırım yapılan bir nesne ya da *araca* dönüştürülerek değersizleştirilir” (Baran, 2013:10).

Neticede, gençler sadece içinde yer aldıkları genç yaş kategorisine yönelik atfedilen olumsuz türden etiketlenmelere ve dolayısıyla ayrımcı davranışlara maruz kalabilmektedirler. Ancak, asıl problem maruz kalan olarak gençlerin toplumdaki var olan kalıp yargıları çoğu zaman farkında olmadan içselleştirmeleri, ona yönelik uygun davranış kalıpları geliştirmeleri ve ayrımcı davranışların yeniden üretimi süreçlerine katkıda bulunmalarıdır. Böylelikle, çoğunlukla önyargı ve kalıp yargıların varlığı nedeniyle açığa çıkan ayrımcı davranışlara maruz kalan genç bireyler ya da gruplar hem dış grubun ürettiği ötekileştirici söylemlerle kuşatılmakta hem de kendi iç grubunun içselleştirip yaygınlaştırdığı olumsuz türden söylemlerle baş etmek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla, gençler hem dış hem de iç grubun üyelerinin ortaklaşa ürettiği, meşrulaştırdığı, yaygınlaştırdığı önyargı ve kalıp yargılara dayalı olumsuz söylemler aracılığıyla değersizleştirilmektedir.

Aslında hem gençlerin kendi hayallerinin hem de toplumun gençlerden beklentilerinin yüksek olması özellikle yaşlı genç kategorileri arasında anlaşılabilirlik duygusuna dayalı bir ilişkiye zemin hazırlamakta, bu durum da zaman zaman çatışmalara sebep olmaktadır. Gençlere yönelik yaşa dayalı ayrımcılığın önüne geçilebilmesi açısından eskiyle kıyaslamak yerine her dönemin toplumsal, kültürel ve ekonomik koşullarını göz önünde bulundurarak o koşullar altındaki gençlerin özelliklerini, isteklerini, arzularını, ideallerini ve sorunlarını anlamak gerekmektedir. Bu kavrayışa ulaşıldığında gençlerden beklentilerin ve onlara yönelik tanımlamaların ayrımcılık içermeyen daha sağlam ve sağlıklı bir zeminde oluşturulması mümkün olabilecektir.

KAYNAKÇA

- Baran, A. (2013) “Genç ve Gençlik: Sosyolojik Bakış”, Gençlik Araştırmaları Dergisi, 1(1): 9-10.
- Baran, A. (2001) “Yaşlılığın Sosyal Statü ve Roller Bakımından Analizi”, Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi, 1(1): 15.
- Baybora, D. (2009) “Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Yaş Ayrımcılığı Düzenlemesine İhtiyaç Var mı?”, İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, 6(21): 42.
- Bourdieu, P. (1995) “Pratik Nedenler”, Kesit Yayınları, İstanbul.
- Bülbül, K. (2017) “Küresel Çağda Nasıl Bir Gençlik”, 4T Yayınevi, İstanbul.
- Çayır, K. (2012) “Yaşlılık / Yaşa Dayalı Ayrımcılık”, (der. Kenan, Ç.; Müge, A. C.), Ayrımcılık Çok Boyutlu Yaklaşımlar, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 393(2): 163-174.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Göregenli, M. (2012a) “Temel Kavramlar: Önyargı, Kalıp yargı ve Ayrımcılık”, (der. Kenan, Ç.; Müge, A. C.), Ayrımcılık Çok Boyutlu Yaklaşımlar, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 393 (2): 17-27.
- Göregenli, M. (2012b) “Ayrımcılığın Meşrulaştırılması”, (der. Kenan, Ç.; Müge, A. C.), Ayrımcılık Çok Boyutlu Yaklaşımlar, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 393 (2): 61-72.
- Gür, B. ve Dalmış İ. (2012) “Türkiye’nin Gençlik Profili”, Seta Vakfı Yayınları, Ankara.
- Karahasan, F. (2018) “Açılın Gençler Geliyor”, Doğan Egmont Yayıncılık, İstanbul.
- Murat, S. ve Şahin, L. (2011) “Nedenleri ve Sonuçları Bakımından Gençler Arasında Yaygınlaşan İşsizlik”, İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Konferansları Dergisi, (44): 1-48.
- Semerci, B. (2015) “Ergenlikte Kendine Güven”, <https://www.bengisemerci.com/ergenlikte-kendine-guven-2/>.
- Slattery, M. (2014) “Sosyolojide Temel Fikirler”, Sentez Yayıncılık, İstanbul.
- Tiritoğlu, H.H. (2015) “İş ve Sosyal Güvenlik Hukukunda Yaş Ayrımcılığı”, Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- TÜİK (2018) “İstatistiklerle Gençlik 2017”, <http://www.tuik.gov.tr>
- Yazıcı, E. (2001) “Üniversite Gençliğinin Sosyo-Kültürel Profili Üzerine Bir Alan Araştırması: Gazi Üniversitesi Örneği”, Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları, Ankara.
- Yentürk, N.; Kurtaran Y. ve Nemutlu, G. (2012) “Türkiye’de Gençlik Çalışması ve Politikaları”, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Yaman, Ö. (2013) “Türkiye’de Gençlik Sosyolojisi Çalışmalarına Dair Bibliyografik Bir Değerlendirme”, Alternatif Politika, 5(2): 121.
- Yılmaz, C. (2015) “Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet ve Ayrımcılık: Beyaz Yakalı Eşcinseller”, Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi, (49): 555-562.

GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ ÜNİVERSİTELERDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Pervin Ahu ÇERÇİ*

ÖZET

İlk defa yazar ve ekonomist olan Richard Cantillon tarafından 1700'li yıllarda ortaya atılan girişimcilik kavramı tam anlamıyla 2000'li yıllar itibariyle anlaşılır hale gelmiştir. Yalnızca teknoloji alanında değil birçok farklı iş kollarında da girişimcilik örnekleri karşımıza çıkmaktadır. Hem ülkemizde hem de dünyada çok sayıda başarılı girişimcilik öyküleri vardır. Öneminin gittikçe artması ile birlikte başta üniversitelerde olmak üzere girişimcilik ile ilgili eğitimler vermeye başlanmıştır. Çok sayıda genç girişimci hem üniversitelerinden hem de üniversiteleri aracılığıyla birden fazla yatırımcıdan destek alarak projelerini hayata geçirmektedirler. Hayata geçirilen projelerin bir kısmı uluslararası platformlarda da başarı göstermiştir. Başarılı projelerin sayılarının artması arkadan gelen genç girişimcilere cesaret vererek yeni projelerin oluşmasını sağlamaktadır. Bu çalışmada da ülkemizde ve diğer ülkelerdeki girişimcilik oranları ve üniversitelerde uygulanan girişimcilik eğitimi hakkında bilgiler verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Girişimcilik, Üniversitelerde Girişimcilik Eğitimi, Girişimci Endeksi.*

Jel Kodları: C43, L26, P36.

STUDIES IN UNIVERSITY RELATED TO ENTREPRENEURSHIP

ABSTRACT

The concept of entrepreneur ship, first introduced by writer and economist Richard Cantillon in the 1700s, has become fully understood by the 2000s. Entrepreneurship examples are confronted not only in the field of technology but also in many different business lines. There are many successful entrepreneurial stories both in our country and in the world. With the increasing importance of the initiative, trainings on entrepreneurship, especially in universities, have started to be given. Many young entrepreneurs are experiencing their projects by receiving support from both universities and multiple investors through universities. Some of the projects that have passed the lecture have also been successful on international platforms. Increasing numbers of successful projects have encouraged

* Öğr. Gör., Ataşehir Adıgüzel MYO, Dış Ticaret Programı / İstanbul Üniversitesi, İktisat Doktora, ahucerci@yahoo.com.tr

young entrepreneurs from behind to create new projects. This study also provided information on entrepreneurship rates in our country and in other countries and entrepreneurship education applied in universities.

Key Words: *Entrepreneurship, Entrepreneurship Training in Universities, Entrepreneur Index.*

Jel Classifications: *C43, L26, P36.*

1. GİRİŞ

Fransızca “entrepreneur” kelimesinden türemiş olan girişimcilik kavramı ilk defa yazar ve ekonomist olan Richard Cantillon tarafından kullanılmaya başlanmış olup bugün ki anlamına Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say tarafından 1800’lü yıllarda getirilmiştir (Brown & Thornton, 2013: 402). Girişimciliğin ilk örnekleri arasında Marco Polo’nun Uzak Doğu ile kurmuş olduğu ticaret anlaşmaları örnek gösterilebilir (Başar, Altın, & Doğan, 2013: 10). Marco Polo ile başlayan girişimcilik her dönemde kendi girişimcisini yaratarak ilerlemeye devam etmiştir. İnsanlar temelde ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla girişimci olmak isteseler de ekonomik yarar sağlama, daha fazla para kazanma isteği, yeni bir buluş veya fikri piyasaya sunma, ülke ekonomisine katkıda bulunma isteği, kendine güven kazanma, kişisel tatmin sağlama, serbest çalışma arzusu gibi nedenlerden dolayı da girişimci olmak istemektedirler (Tutar & Altınkaynak, 2014: 49-55). Yıllar itibarıyla dünyaya yön verecek boyutta girişimcilik projeleri hayata geçirilmiştir. Tabi her girişimcilik başarı ile sonuçlanmayabilir. Girişimcilikte başarısızlık nedenleri arasında; sermaye yetersizliği, kuruluş yerinin doğru seçilmemiş olması, rekabet aktörlerinin dikkate alınmaması, yetersiz planlama, yetersiz zaman, kendine aşırı güven, eğitim düzeyinin yetersizliği, yönetim becerisi ve takım oluşturmama, girişimcinin işini sevmemesi ve kişisel unsurlar gibi birden fazla neden sayılabilir (Marangoz, 2016: 109-113). Uluslararası bazda başarılı girişimciler arasında Steve Jobs (Apple), Mark Elliot Zuckerberg (Facebook), Jeff Bezos (Amazon), Jack Ma (Alibaba), Ingvar Kampard (IKEA), Howard Schultz (Starbucks) ve Bill Gates (Microsoft) sayılabilir.

Ülkemizde girişimcilik konusunda çok sayıda başarılı projeler uygulamaya koyulmuştur. Türkiye’de girişimcilik konusunda isim yapmış birkaç kişi ve girişimcilik projeleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. Türkiye’deki Girişimciler ve Projeleri

Girişimci	Projesi
Ali Sabancı	Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı

Bedriye Hülya	B-fit Kurucusu
Emre Aydın	ciceksepeti.com Kurucusu
Kaan Kayabalı	onedio.com'un Kurucusu
Ali Nasuh Mahruki	AKUT Kurucusu
Nevzat Aydın	yemeksepeti.com Kurucusu
İtila Tümer	Tümer Mühendislik Kurucusu

Kaynak: Girişimcilik Öyküleri (ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu), (Topluluğu, 2015).

Yukarıdaki tabloda ismi olan girişimciler dışında daha çok sayıda girişimci ülkemizde yer almaktadır.

2. ÇALIŞMANIN AMACI

Hem ülkemizde hem de dünya da hayata geçirilmiş olan girişimcilik ile ilgili literatür taraması yaparak bir veri seti oluşturmaktır. Aynı zamanda güncel girişimcilik projeleri ve girişimcilikle ilgili ileriye dönük bir bilgi temeli oluşturmaktır.

3. YÖNTEM

Girişimcilik kavramı açıklanmış ve girişimcilik ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), İstanbul Teknik Üniversitesi Çekirdek, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknokent vb. girişimcilik ile ilgili internet sitelerinden şu an hali hazırda destek gören ve yatırım alması amacıyla geliştirilen projeler kısa bir şekilde anlatılmıştır. Uluslararası girişimcilik endeksi taranmış ve elde edilen veriler tabloya aktarılarak özet haline getirilmiştir.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Teknoloji temelli yeni ve farklı bir iş fikri veya uygulama yaratmaya tekno girişim veya teknolojik girişim denmektedir (Kılıç, 2017: 97). Üniversitelerin kurmuş oldukları Teknokentler sayesinde üniversite öğrencileri için sunulan destek programları ve alt yapı imkânları yoluyla girişimcilik gelişmektedir. Üniversitelerde üretilen bilgiler devlet ve sanayi desteğiyle faydalı bir ürüne dönüştürülmektedir (Çakırer, 2016: 309-311).

TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) tarafından her yıl Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi hazırlanmaktadır. Bu endeks hazırlanırken dikkate alınan kıstaslar arasında; bilimsel ve teknolojik araştırma yetkinliği, fikri mülkiyet havuzu, işbirliği ve etkileşim, girişimcilik ve yenilikçilik kültürü ve ekonomik katkı ve ticarileşme yer almaktadır. TÜBİTAK'ın hazırlamış olduğu 2015, 2016 ve 2017 verilerini kapsayan Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksine göre ilk 10'da olan üniversiteler aşağıdaki tabloda yer almaktadır (TÜBİTAK, 2018).

Tablo 2. Türkiye Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi (2015-2016-2017)

		2015	2016	2017
ÜNİVERSİTELER	1	Sabancı Üniversitesi	Sabancı Üniversitesi	Sabancı Üniversitesi
	2	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
	3	Boğaziçi Üniversitesi	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi	Gebze Teknik Üniversitesi
	4	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi	İstanbul Teknik Üniversitesi	İstanbul Teknik Üniversitesi
	5	Koç Üniversitesi	Boğaziçi Üniversitesi	Boğaziçi Üniversitesi
	6	İstanbul Teknik Üniversitesi	Koç Üniversitesi	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi
	7	Özyeğin Üniversitesi	Gebze Teknik Üniversitesi	Koç Üniversitesi
	8	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Özyeğin Üniversitesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
	9	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	Özyeğin Üniversitesi
	10	Yıldız Teknik Üniversitesi	Yıldız Teknik Üniversitesi	Yıldız Teknik Üniversitesi

Kaynak: <https://www.tubitak.gov.tr/tr/kurumsal/politikalar/icerik-girisimci-ve-yenilikci-universite-endeksi>

2015, 2016 ve 2017 yıllarında Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi sonuçlarına göre birinci olan Sabancı Üniversitesi'nin birden fazla girişimciliği destekleyen programı yer almaktadır. Sabancı Üniversitesinin Akbank ile 2003 yılından beri ortaklaşa yürütmüş olduğu Girişimci Geliştirme Programı kapsamında katılımcılara başarılı ve verimli bir işletme kurabilmeleri amacıyla gerekli olan altyapı, eğitim ve kesintisiz destek sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra SUCOOL (Sabancı Üniversitesi Start-up Company League) programı kapsamında erken aşamadaki yenilikçi enerji ve temiz teknolojiler odaklı girişimlere yönelik hem ofis hem de eğitim anlamında Sabancı Üniversitesi tarafından destek verilmektedir. Ayrıca yine Sabancı Üniversitesi ve TÜBİTAK'ın desteğiyle sunulan Girişimcilik Okulu kapsamında Sabancı Üniversitesinde okuyan lisans, lisansüstü öğrencileri ve Sabancı Üniversitesinde çalışan akademisyenlere ücretsiz olarak sertifikalı eğitim verilmektedir (Sabancı Üniversitesi, 2018).

Üniversite-sanayi iş birliği kapsamında 2008 yılında kurulmuş olan ODTÜ Teknoloji Transfer Ofisi (ODTÜ-TTO) Üniversite-Sanayi İş Birliği Koordinatörlüğü çerçevesinde öğretim üyeleri ve araştırmacılar ile sanayi kuruluşlarını bir araya getirmektedir. Bunun yanı sıra 2005 yılından itibaren devam eden Türkiye'nin ilk ve en büyük teknoloji tabanlı girişimcilik programı olan Yeni Fikirler Yeni İşler (YFYİ) programı ile başta üniversite öğrencileri olmak üzere gençleri girişimciliğe özendirmeştir. Yine YFYİ programı kapsamında girişimcilik projesi başarılı bulunan kişilere ODTÜ TEKNOKENT'te ücretsiz ofis ve danışmanlık hizmeti sunulmaktadır. Son olarak ODTÜ TEKNOKENT Animasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi (ATOM) 2008 yılından itibaren oyun yazılımı alanında girişimcilere destek vermektedir (Teknokent, 2018). ODTÜ TEKNOKENT ayrıca dünyanın en uzun demiryolu ağlarından birine sahip olan Hindistan demiryolu ağında meydana gelen kazaların önlenmesi için Ray Kırıklığı Algılama Sistemini kurmuştur ve uluslararası patentlerle tescillenmiştir (ODTÜ, 2018).

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'nin girişimcileri destekleyen programları arasında Türkiye'deki diğer birkaç üniversitede de var olan Üniversite-Sanayi İş birliği yer almaktadır. Ayrıca Yıldız Kuluçka Merkezinin girişimcilere sunmuş olduğu destek kapsamında birçok firma kurulmuş olup hâlihazırda faaliyetlerine devam etmektedir. Bu firmalar arasında Bean Teknoloji Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Bia Teknoloji Tıbbi Cihazlar Arge Mühendislik San. ve Tic. Ltd. Şti., Printek Mekatronik Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ve ID Bilişim ve Ticaret Limited Şirketi vb. olmak üzere birden fazla firma yer almaktadır (Yıldız Teknik Üniversitesi, 2018).

Üniversiteler ve Meslek Yüksekokullarının ortaklaşa yürüttüğü program kapsamında öğrenciler hem üniversitelerinde girişimcilik eğitimi alırken hem de derslerini başarılı şekilde tamamladıkları takdirde KOSGEB onaylı sertifikalarını almaya hak kazanmaktadırlar. KOSGEB destek unsurları arasında; yeni girişimci desteği, uygulamalı girişimcilik eğitimi ve iş geliştirme merkezi (İŞGEM) desteği yer almaktadır. KOSGEB kapsamında girişimcilik desteği almak isteyen kişiler KOSGEB'in

ilgili internet sitesini takip edip ilgili formları doldurarak başvurularını gerçekleştirebilmektedirler (KOSGEB, 2018).

Dünyadaki yenilikçi üniversiteler sıralamasına bakıldığında ise ilk 10'da yer alan üniversiteler aşağıdaki gibidir (Ewalt, 2017).

Tablo 3. Dünya'daki Yenilikçi Üniversiteler

En İyi İlk 10 Yenilikçi Üniversite (2017)	
1	Stanford Üniversitesi (ABD)
2	<u>Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) (ABD)</u>
3	<u>Harvard Üniversitesi (ABD)</u>
4	Pennsylvania Üniversitesi (ABD)
5	<u>KU Leuven (Belçika)</u>
6	<u>KAIST (Güney Kore)</u>
7	Washington Üniversitesi (ABD)
8	<u>Michigan Üniversitesi (ABD)</u>
9	Teknas Üniversitesi (ABD)
10	Vanderbilt Üniversitesi (ABD)

Kaynak: <https://www.reuters.com/article/us-amers-reuters-ranking-innovative-univ/reuters-top-100-the-worlds-most-innovative-universities-2017-idUSKCN1C209R>

Ülkemizde girişimcilik üzerine üniversitelerde yapılmış olan çalışmaların bir kısmı tablo formatında özetlenmiştir.

Tablo 4. Girişimcilik Üzerine Üniversitelerde Yapılmış Olan Çalışmalar

Üniversite ve Bölüm	Çalışmanın Adı/Yazar	Sonuç
Celal Bayar Üniversitesi Önlisans ve Lisans	Girişimcilik Eğilimi: Celal Bayar Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma (Hürriyet Bilge&Vedat Bal)	Önlisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine kıyasla daha yüksek bir girişimciliğe ilgileri olduğu ve bunun sebebi olarak da lisans öğrencilerinin devlet veya özel sektörde iş bulma olanaklarının daha yüksek olmalarına bağlanmıştır.
Bülent Ecevit Üniversitesi İşletme Bölümü	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği (Oya Korkmaz)	Girişimcilik ile kendine güven ve yenilik arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve öğrencilerin belirsizliğe karşı tolerans gösteremedikleri sonucuna varılmıştır.
Kütahya MYO Makine Programı	Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya MYO Makine Programı Örneği (Cengiz Duran&Harun Büber&Gülten Eren Gümüştekin)	Duygusal zekâ ile girişimcilik arasında ilişki olduğu ve duygusal zekânın farkındalık boyutu ile başarı odaklılık arasında negatif ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir.
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi	Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma (Kenan Özden&M.Sinan Temurlenk& Selim Başar)	Girişimcilik eğilimi bakımından öğrencilerin yetiştikleri yer açısından bir farklılık yaratmadığı gözlemlenmiştir.
Bahçeşehir Üniversitesi MYO ve Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli MYO	Önlisans Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma (Hatice Necla Keleş; Tuğba Kırıl Özkan&Mustafa Doğaner&Ali Ender Altunoğlu)	Ailelerine ait işletmeleri olan öğrencilerin girişimcilik düzeyleri ailelerine ait işletmesi olmayan öğrencilere kıyasla daha yüksek çıkmıştır. İş deneyimi açısından girişimcilik kıyaslandığında ise daha önce iş deneyimi olan öğrencilerin olmayanlara oranla girişimcilik seviyesi daha yüksek çıkmıştır.
Adıyaman Üniversitesi Gölbaşı MYO	Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı MYO Örneği (Osman Uluyol)	Öğrencilerin girişimcilik potansiyeline sahip oldukları ama bunda almış oldukları finansal yönetim ve girişimcilik gibi derslerin istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığı sonucu elde edilmiştir.
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi-Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu	Kişisel Tutum, Öznel Norm ve Algılanan Davranış Kontrolünün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama (Adnan Kalkan)	Kişisel tutumun, algılanan davranış kontrolünün ve cinsiyetin girişimcilik üzerinde pozitif ve doğrudan bir etkiye sahip olduğu anlamıştır. Erkek öğrencilerin kadın öğrencilere oranla daha fazla girişimcilik niyetine

		sahip oldukları sonucu elde edilmiştir.
Mersin Üniversitesi İ.İ.B.F.	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Niyetlerini Etkileyen Ailesel Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma (Adnan Çelik&Mehmet İnce&Sezen Bozyiğit)	Girişimci kişiliğe sahip olduğunu düşünen öğrenciler ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki çıkmıştır. Yakın çevresinde girişimci kişilerin olması ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki çıkmıştır.
Sakarya Üniversitesi ve Abant İzzet Baysal Üniversitesi Lisans ve Önlisans (Turizm eğitim alanlar)	Üniversite Öğrencilerinin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Turizm Lisans ve Önlisans Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması (Seyit Solmaz&Özlam Aksoy&Serkan Şengül&Mehmet Sarıışık)	Girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin büyük bir kısmının ileride kendi işlerini kurmak istedikleri ve diğer öğrencilerin ise özel sektörde kariyer sahibi olmak istedikleri sonucu elde edilmiştir.
Balıkesir Üniversitesi Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü	Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Örneği (Recep Kılıç&Belma Keklik&Nevzat Çalış)	Erkek öğrencilerin kadın öğrencilere kıyasla daha girişimci oldukları aynı zamanda maddi imkânların artması ile birlikte girişimcilik özelliklerinin arttığı sonucu elde edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimcilik kavramı kuşkusuz ki son yıllarda daha fazla kullanılır hale gelmiştir. Tarihçesi çok eskiye dayansa da teknolojinin gelişmesi ile birlikte çok daha özgün projeler ortaya çıkmıştır. Bireysel bazda olabileceği gibi üniversitelerin öğrencilerini desteklemesi yoluyla da birden fazla proje hayata geçirilmiştir. Ülkemizde Sabancı Üniversitesi girişimcilik açısından ilk sırada yer alırken dünya ölçeğine vurulduğunda birinci sırayı Stanford Üniversitesinin aldığı görülmektedir. Son yıllarda girişimcilik alanında literatüre çok sayıda çalışma eklenmiştir. Üniversite öğrencilerinin girişimcilik ile ilgili durumlarını ve fikirlerini öğrenebilmek adına birden fazla çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalara bakıldığında genel olarak öğrencilerin girişimcilik ile ilgili bir fikirlerinin olduğu anlaşılmıştır. Üniversitelerde verilen girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin çoğunluğunun ileride kendi işlerini kurmak istedikleri gözlemlenmiştir. Öğrencilerin girişimcilik projelerini hayata geçirebilmelerinde maddi desteğin yanı sıra manevi desteğinde önemli olduğu sonucu elde edilmiştir. Özellikle girişimci bir kişiliğe sahip olan öğrenciler üniversiteleri tarafından girişimcilik projeleri desteklendiği takdirde hem bireysel anlamda hem de ülkeleri açısından çok önemli başarılar elde edeceklerdir.

GÖÇ VE DAMGA

Cemile ŞAHİN*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, kesintili bir var olma durumu olarak kabul edebileceğimiz göç olgusu ve beraberinde yaşanan, toplumda kişiyi küçük düşürücü ve itibarsızlaştırıcı bir unsur olarak kabul edilen “damgalama” arasındaki ilişkiyi irdelemektir. İnsanın, toplumun kısacası hayatın her yönüyle yakından ilişkili olan damgalama, insanoğlunun var olduğu andan itibaren ortaya çıkan ve insanlık tarihi kadar eski olan göç ve göçmenlik meselesi ile de çok yakından ilişkilidir. Önyargı, ayrımcılık, toplumsal uyum ve katılıma engel olma, çeşitli suç unsurlarına yönelme, kimlik bunalımı, toplumsal çatışma başta olmak üzere birçok olumsuzluklara yol açan damgalama ile ilgili çeşitli sosyolojik araştırmalar yapılmış olmasına rağmen, göç tarihi açısından konuyla ilgili çalışmalar yeterli sayılamaz. Bu araştırma, damgalama olayı üzerinden, göç ve göçmenlerin yaşadıkları çok çeşitli sıkıntılara dikkat çekerek, farklı bakış açılarını ortaya koymaya çalışmıştır. Özellikle Tarih, Sosyoloji ve Psikoloji gibi bilim dallarının konuyla ilgili olabilecek verilerini inceleyen araştırma bu yönüyle özgün bir çalışma ortaya koymaya gayret etmiştir. Tarihsel süreçte yaşanan çeşitli göçlerden örnekler verilerek, bu süreçte göçmenlerin damgalama neticesinde yaşadıkları, kimlik sorunu başta olmak üzere çeşitli sıkıntılar ve bunların sonuçları açısından konu değerlendirilmiştir. Konuya bütünlük sağlaması açısından göçmenlerin konu ile ilgili bizzat kendi ifadelerine yer verilmeye dikkat edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Göç, Göçmen, Damga, Kimlik, Etiketleme, Yabancılaştırma.

JEL Kodları: R23, O15, J71.

IMMIGRATION AND STIGMA

ABSTRACT

This study aims to examine the relationship between the immigration phenomenon on that we might consider as an intermitted existence and the “stigmatization” which is regarded as an insulting and humiliating factor in the society. The stigmatization which is closely related to every aspect of human being, society and life, is also closely related to the emigration and immigration issue that has emerged for the beginning of human existence and is as old as human history. Although there have been various sociological researches about stigmatization which leads to several problems such as prejudice,

* Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Tarih Bölümü, Bandırma-Balıkesir, e-mail:cemilleshn@gmail.com.

discrimination, obstructing social harmony and integration, turning into various crimes, identity crisis and social conflict, the relevant studies with regards to migration are not sufficient. This research reveals different perspectives drawing attention to the several difficulties of immigration and immigrants. The article particularly examining the data of sciences such as History, Sociology and Psychology regarding this issue, tries to present an original study. Giving examples of immigration in the historical process, the issue has been evaluated in terms of various difficulties such as identity problems of immigrants because of the stigmatization. To provide integrity, it is regarded to include the expressions of the immigrants concerning this issue.

Key Words: Immigrant, Stigma, Identity, Labeling, Alienation.

JEL Codes: R23, O15, J71.

1. GİRİŞ

Erving Goffman tarafından; “fiziksel veya toplumsal bir atıf veya bu yüzden toplumsal kimliğini elinden alacak ya da tam kabul görmesini engelleyecek şekilde aktörün değerini düşüren bir işaret” olarak tanımlanan damga (stigma), tarihsel süreç içerisinde çeşitli şekillerde kullanılmıştır. Goffman’a göre damga; bazı bedensel özürlerden kaynaklanan damga, zayıf irade, karakter bozuklukları ve kötü bir geçmişten kaynaklanan damga ve kişinin ait olduğu çevre, ırk veya dinsel grupla ilişkili toplumsal damga olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Buna göre damgalar, doğuştan getirilebildiği gibi sonradan edinilen şeylere de dayanabilmektedir (Goffman, 2014: 33).Görüldüğü gibi, insanın, toplumun kısacası hayatın her yönüyle yakından ilişkili olan damgalama, insanoğlunun var olduğu andan itibaren ortaya çıkan ve insanlık tarihi kadar eski olan göç ve göçmenlik olgusu ile de çok yakından ilişkilidir.

En geniş anlamıyla; dini, iktisadi, siyasi, sosyal ve diğer sebeplerle insan ve insan topluluklarının hayatlarının tamamını veya bir parçasını geçirmek üzere, tamamen yahut geçici bir süre için bir iskân ünitesinden diğerine yerleşmek amacıyla yaptıkları coğrafi yer değiştirme hareketi olarak tanımlanabilen göç olgusunda (İpek, 1999:1), özellikle göçmenler noktasında damgalamanın kaçınılmaz olduğu görülmüştür. Şöyle ki; kendisini tanımlayabilmek için “öteki”ne ihtiyaç duyulan bütün toplumlarda, mutlak surette “yerli-yabancı” ikiliği karşımıza çıkmakta ve bu durum da damgalamayı beraberinde getirmektedir. Öncelikle “yabancı” kavramı, göçmenlerin toplumsal konumu açısından bir damgalama niteliği taşımaktadır. “Yabancı”, en dışta kalan öge olup, fiziksel olarak yakınımızda olsa da, zihinsel anlamda kapı ağzındadır ve ayıklanandır (Durgun, 2012:529-530). Örneğin bir göçmen, içinden çıktığı toplumda hâkim kültürün doğal bir unsuru iken, karıştığı yeni toplumda küçük ya da büyük bir alt-kültürün mensubu haline gelmiş ve bu toplum için, adeta “yabancı” bir unsur olmuştur. Toplumlarda genel olarak “yabancı”, farklıdır ve sistem için bir tehdittir. Göçmenlere karşı yerli kültürel

dokunun ve kökensel saflığın bozulması gibi birtakım endişeler taşıyan yerli halkta, “yabancı”yı bir “istilacı” olarak görme eğilimi söz konusudur. Nitekim bu konu ile ilgili yapılan bir çalışmada düşüncelerini paylaşan öğretmen emeklisi Cemil Beyin Suriyeli göçmenler hakkındaki; “Bunlar içimize bir virüs gibi girdiler. Bizim toplumsal dokumuzu kanser ettiler (Cemil, Gaziantep, emekli, 60)” şeklindeki ifadeleri, bu durumu ispatlar niteliktedir (Deniz, Ekinci ve Hülür, 2016: 30). Bu durumda bir göçmen, kabul edilebilir, hoş görülebilir, katlanılabilir olandan, toplumun bütüncül yapısını bozucu bir tehdit unsuru olarak görülmüş ve bu şekilde damgalanmıştır. Damgalamayla birlikte, önyargı ve ayrımcılık ta beraberinde gelmektedir.

2. GÖÇ VE DAMGALANMA İLİŞKİSİ

Damgalanmış olanlar, gözden düşürülmüş ve itibarsızlaştırılmış olan kişilerdir. Çeşitli sebeplere bağlı olarak yapılan damgalama, toplum tarafından olduğu gibi, kişinin kendisi tarafından da bazı etkenler kabul edilerek içselleştirilebilir ve kişi kendini damgalı olarak düşünebilir. Örneğin, vücudunun bazı bölümlerini kaybeden ve bedensel engelli olan göçmenlerin çoğu, bu durumu bedensel bir damga olarak kabul etmekte ve içselleştirmektedir. Görüldüğü gibi damga; damgalanmış bireyler tarafından deneyimlenen ve ayrımcılığa işaret eden damga ile, damgalamanın ailenin diğer unsurlarına da yayılarak onları da olumsuz etkilediği“ hissedilen damga” olmak üzere iki farklı şekilde ele alınabilir (Goffman, 2014: 32, 44-46).

Genel olarak bakıldığında, göç ve zorla yerinden edilme neticesinde göçmenler, bu süreçle birlikte yaşadıkları fiziksel ve ruhsal travmalar, dil bilmeme, yabancılık duygusu, işsizlik ve geçim problemleri, eğitim ve sağlık sorunlarının yanı sıra, dışlanma ve damgalanma gibi birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar. Neticede, göçmenlerin toplumsal hayata katılım süreçlerinde yaşadıkları, özgüveni ve sosyalleşmeyi engelleyici bu durumların başında gelen damgalanma, göçmenlerin toplumsal uyum ve katılım süreçlerini de zayıflatmaktadır. Zaten sosyal hareketlilikle birlikte mekan değişimini ve hane bağlarının kopmasını da beraberinde getiren göç olayında, sosyal destek ağlarını büyük ölçüde yitiren göçmenlerin, yeni katıldıkları toplumda yaşadıkları damgalanmayla beraber etiketleme ve meydana gelen yabancılık duygusu, kimlik bunalımı gibi birtakım psiko-sosyal problemlere maruz kalmaları, onların “marjinal” konumlara sürüklenmelerine neden olabilir. Yerel değerlere ve geleneklere bağlı olmayan, ruhsal dengesizlik, huzursuzluk ve gerginlik, yabancı ve marjinal insanın temel eğilimleri olarak kendini gösterir. Zamanla insanlarda şiddetli öfke yaratabilecek bu durum, toplumsal barış, uyum ve toplumsal birliktelik adına oldukça tehlikeli ve sıkıntılı bir süreçtir (Kaya, 2017: 137).

Bu süreçte, damgalanma ile beraber etiketlenme olayı da karşımıza çıkmaktadır. Howard Becker, etiketlenmenin evrimlerinden bahsettiği kuramında, etiketlenmenin, başlangıçta resmi bir etiketlenmenin yapıldığı kamusal bir etiketleme ile başladığını, ardından bu resmi etiketlerin egemen etiket haline

geldiği ve kişinin soyutlanmasına yönelik bir sürecin yaşandığını, sonra da bu soyutlanma sürecinin neticesinde kişinin benlik algısında yaşanan değişimleri ortaya koymaya çalışmıştır. Etiketlenenlerin, yeni bir kimlik, kariyer ve yaşam biçimine kavuşabilmek adına, kayda değer bir mücadele vermek zorunda oldukları anlaşılmaktadır (Slattery, 2014: 217-221). Göçmenlere yönelik etiketleme olayında da benzer süreçlerin yaşandığı ve neticede göçmenlerin yaşadıkları damgalanma, kimlik bunalımı gibi sıkıntıların yanında, etiketlenme durumuyla da mücadele ederek, yeni yaşamlarına adapte olmaya çalışmaları gerekmektedir.

3. DAMGALANMANIN SONUÇLARI

Damgalanmanın önemli sonuçlarından bir diğeri de dışlanma olarak kabul edilebilir. Yerleşik halk ile göçmenler arasında; sosyal dışlanma, ekonomik dışlanma, mekânsal dışlanma ve kültürel dışlanma yaşanması, adeta kaçınılmaz bir süreçtir. Bu süreçte, dışarıdan gelen nüfus, yerleşikler tarafından “istilacı” ya da “bozguncu” olarak görülmekte olup, yerli halkın göçmenlere yönelik “Onlar tıpkı peynir ve tebeşir gibi bizden farklılar”, “Onlar çocuklarını kontrol edemiyorlar”, “sürekli kavga ediyorlar”, “ahlakları bozuk”, “Onlar yabancı ve suça yatkındırlar” şeklindeki ifadeleri bu durumu kanıtlar niteliktedir. Kültürel dışlanmanın burada öne çıkan boyutları, her ne kadar “peynir” ve “tebeşir” gibi aynı renkte olsalar ve aynı dili konuşsalar da, söylemsel düzeyde “onlar” ve “biz” algısı üzerinden şekillenmekte; göçmenler, suça yatkın oldukları söylenerek kriminalleştirilmekte ve kültürel olarak toplumsal vasatın altında bir imajla damgalanmaktadırlar. Buna benzer örnekleri çoğaltmak mümkündür. İçinde bulunduğumuz zaman diliminden örnek verecek olursak; Gaziantep ve Kilis’e sığınan Suriyeliler de yerleşik halkın önemli bir kesimi tarafından “bozguncu” ve “istilacı” olarak görülmekte ve dolayısıyla sosyal dışlanmanın kurbanı olurken dinsel veya etnik kimliği ayırt edilmeden “Suriyeli” kimliği üzerinden dışlanmaktadır. Örneğin Gaziantep’li bir Türkmen, yaşadığı hayal kırıklığını şöyle anlatmaktadır: “Biz Suriye Türkmen’iyiz. Suriye’de iken bizi “Osmanlı p...” diye aşağılardı. Ama biz gurur duyardık Osmanlılığımızla. Türkiye’ye geldik aynı aşağılanmayı, horlanmayı burada da gördük. Yaşadığımız büyük bir hayal kırıklığı.” Suriyelilerin yoğun olarak yaşadığı birçok şehirde sosyal dışlanma söylemsel düzeyde kalmamış, şiddetin ve linçin hâkim olduğu olaylar yaşanmıştır. Örneğin, Gaziantep’te de yoksulların mekânsal olarak yoğunlaştığı bir semt olan Ünaldı Mahallesi’nde Suriyeli bir kiracının ev sahibini öldürmesinin ardından yaşanan linç olayları, ellerinde sopa ve döner bıçaklarıyla toplanan kalabalığın, beş kilometrelik cadde boyunca Suriyelilere ait ev ve iş yerlerini tahrip etmesine ve sokakta gördükleri Suriyelileri bıçak ve sopalarla yaralamasına sebep olacak boyuta ulaşmıştır (Deniz, Ekinci ve Hülür, 2016: 28-30). Suriyelilere yönelik damgalama ve dışlayıcı söylemlerin önemli bir kısmının, etnik ve kültürel temelli bir söylemle birlikte gittiği görülmektedir.

4. TARİHSEL GÖÇ ÖRNEKLERİ

Geçmiş dönemlerde de konu ile ilgili benzer örnekleri bulmak mümkündür. Örneğin; 1878'de Avusturya-Macaristan'ın idaresine verilen Bosna-Hersek'in, 1908'de resmen Avusturya-Macaristan'a katılmasıyla birlikte Avusturya'nın başlatmış olduğu zulüm, baskı ve asimilasyon faaliyetleri neticesinde Bosna Hersek'ten Osmanlı topraklarına yönelik kitlesel göç hareketleri başlamıştır. İlki 1878'de, sonrakiler 1882, 1900, 1908 ve 1918 tarihlerinde yaşanan büyük göç dalgaları yaşanmıştır. Eskişehir'de bulunan Lütfiye köyü de, bu göçlerle birlikte Anadolu'ya gelerek iskân edilen Boşnak göçmenler tarafından 1898-1900'lü yıllarda kurulmuştur. Lütfiye köyü sakinlerinin ifadelerinde, özellikle göç eden ilk kuşaklara yerli halk tarafından “yabancı” gözüyle bakıldığı, kendilerine çevreye uyum, kimlik ve aidiyet noktalarında önemli sıkıntıların yaşandığını görmek mümkündür (Şahin İ. ve Şahin C., 2014: 147-148).

Aynı şekilde 30 Ocak 1923'te Türkiye ve Yunanistan arasında imzalanan “Türk-Yunan Ahali Mübadelesine İlişkin Sözleşme ve Protokol” gereğince yapılan zorunlu göç neticesinde, Anadolu'ya gelen bir mübadil “gavur, Yunan bozması” olarak etiketlenirken, Anadolu'dan göç eden Rum göçmenler de benzer sıkıntılar yaşamıştır(<http://www.lozanmubadilleri.org.tr>; Bedlek E. Y., 2017). Benzer örnekleri çoğaltmak mümkündür. İçinde bulunduğumuz şu günlerde Türk asıllı futbolcu Mesut Özil'in Almanya'da yaşadığı süreç de aslında bu duruma güzel bir örnek teşkil etmektedir. 92 kez Almanya Milli Takımı'nda forma giyen ve 23 gol atan Özil, kendisine “ırkçılık, ayrımcılık ve saygısızlık” yapıldığını söyleyerek Milli Takımdan istifa etmiştir. “Kazandığımızda Alman, kaybettiğimizde göçmenim” şeklindeki ifadeleri, göçmenlere yönelik bakış açısı ve uygulamaları anlatması açısından oldukça dikkate değer ifadelerdir.

Görüldüğü gibi göç eden ve göç alan bütün toplumların sosyo-ekonomik, kültürel ve siyasal yapılarında büyük bunalımlar, kırılmalar ve parçalanmalar meydana gelmiş, önemli sıkıntılar yaşanmıştır. Yabancılaştırma, damgalama, etiketleme, kimlik ve aidiyet sorunu, toplumsal kabul görme gibi sıkıntılar, bu süreçte yaşanan en önemli sorunların başında yer almaktadır.

5. SONUÇ

Sonuç olarak, tarihin her döneminde göçmenlere yönelik geliştirilen olumsuz bakış açısı, damgalama ile başlayan dışlanma başta olmak üzere, farklı boyutlarda kendini göstermiştir. Elbette bu durum yakın ve uzun vadede, göçmenlerle yerli halk arasında, başta toplumsal huzur ve barışa engel olmak üzere ciddi birtakım sıkıntılara yol açacağından, bu konuda mülki idare başta olmak üzere, sivil toplum kuruluşlarına önemli görevler düşmektedir. Diğer yandan, yabancılık duygusu, damgalama, etiketlenme ve psikolojik travmaları minimize etmek için göçmenlere yönelik psikolojik destek olanakları geliştirilmeli, rehabilitasyon imkanları genişletilmelidir.

KAYNAKÇA

- Baysan Arabacı, L.,Başoğlu, C. ve Büyükbayram, A. (2015) “Adli Psikiyatri Hastalarının İçselleştirilmiş Damgalanma ve Sosyal İşlevsellik Düzeyleri”,*Anatolian Journal of Psychiatry*, 16(3): 113-121.
- Bedlek, E. Y. (2017) “Küçük Asya’dan Yunanistan’a: Tarih, Bellek ve Göç”, *Tarih ve Gelecek Dergisi*, 3: 9-24.
- Chambers, I. (2014) “Göç, Kültür, Kimlik”, Ayrıntı Yayın.
- Deniz, A. Ç., Ekinci, Y. ve Hülür, A. B. (2016) “Suriyeli Sığınmacıların Karşılaştığı Sosyal Dışlanma Mekanizmaları”, *SBARD*, 27: 17-40.
- Durgun, S. (2012) “Yabancıya Kimse Yabancı Olamaz... Uluslararası Emekli Göçünün Türkiye’deki Yansımaları”, *Küreselleşme Çağında Göç Kavramlar, Tartışmalar*, 1: 510-535.
- Goffman, E. (2014) “Damga Örselenmiş Kimliğin İdare Edilişi Üzerine Notlar”, Ankara: Heretik Yayın.
- İpek, N. (1999) “Rumeli’den Anadolu’ya Türk Göçleri”, Ankara: TTK Yayın.
- Kaya, M. (2017) “Türkiye’deki Savaş Mağduru Engelli Suriyeli Mültecilerin Toplumsal Hayata Adaptasyon Süreçleri: Özel ve Kamusal Alan Engelleri”, *Diyalektolog Ulusal Sosyal Bilimler Dergisi*, 16: 127-144.
- Slattery, M. (2014) “Sosyolojide Temel Fikirler”, İstanbul: Sentez Yayın.
- Şahin, İ. ve Şahin, C. (2014) “Avusturya’nın Bosna-Hersek’i İşgalinden Sonra Anadolu’ya Yapılan Boşnak Göçleri: Eskişehir Lütüfiye Köyü Örneği”, *Karadeniz Araştırmaları*, 42: 131-154.
- <http://www.lozanmubadilleri.org.tr>(25.07.2018).

**HEMŞİRELİK BİRİNCİ SINIF ÖĞRENCİLERİNDE SAĞLIKLI YAŞAM BİÇİMİ
DAVRANIŞLARININ BELİRLENMESİ**

Nurdan ŞAHİN*
Canan BOZKURT**
Ayşe Sinem TAŞ***

ÖZET

Bu çalışma Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Bölümü birinci sınıfta öğrenim gören öğrencilerin sağlıklı yaşam biçimi davranışlarını belirlemek amacıyla tanımlayıcı olarak yapılmıştır.

Araştırmanın evrenini Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik bölümü birinci sınıf öğrencileri (87 öğrenci) oluşturmaktadır. Katılımcılara araştırmacı tarafından hazırlanmış ve demografik verileri içeren bir anket ile “Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeği II” uygulanmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde sayı-yüzdelik hesaplama, ortalama, Mann Whitney U ve Kruskal Wallis H analizi kullanılmıştır.

Öğrencilerin yaş ortalaması $19,19 \pm 1,29$ ’dur. %53,8’i düzenli egzersiz yaptığını ifade etmiştir. Öğrencilerin ölçek puan ortalamalarının $132,41 \pm 21,43$; öğrencilerin manevi gelişim alt ölçeği puan ortalaması en yüksek, fiziksel aktivite en düşük değere sahiptir. Düzenli egzersiz yapma durumları ile toplam SYBDÖ puanı ve kişiler arası ilişkiler alt boyutu dışındaki diğer alt boyutlar arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmuştur ($p < 0,05$).

Hemşirelik birinci sınıf öğrencilerinin sağlığı geliştirme davranışlarının önemini kavramaları ve bilgilerini davranışa dönüştürmeleri yönünde eğitimler yapılması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hemşirelik, Öğrenci, Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları, Yaşam Biçimi.

Jel Kodu: I10, I19, Y80.

* Öğr. Gör., Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Bandırma, Balıkesir, Türkiye, nsahin@bandirma.edu.tr

** Arş. Gör., Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Bandırma, Balıkesir, Türkiye, cbozkurt@bandirma.edu.tr

*** Arş. Gör., Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Bandırma, Balıkesir, Türkiye, asinemtozlu@gmail.com

**DETERMINATION OF HEALTHY LIFE STYLE BEHAVIORS IN NURSING FIRST
GRADE STUDENTS**

ABSTRACT

This study was carried out as a descriptive study to determine healthy life style behaviors of students who are studying at first semester of Nursing Department of Bandırma Onyedi Eylül University Faculty of Health Sciences.

The universe of there search is composed of first classs tudents (87 students) in the Department of Nursing, Faculty of HealthSciences, Onyedi Eylül University, Bandırma. Participants were administered the "Healthy Life style Behavior Scale II" by a questionn air eprepared by there searcher and containing demographic data. Number-percent age calculation, mean, Mann Whitney U and Kruskall Wallis H analys is were used in the evaluation of the data.

The average age of the students is $19,19 \pm 1,29$. 53.8% stated that they exercise regularly. The mean scores of the students were $132,41 \pm 21,43$; the students have the highests core average of spiritual developments ubscale and the lowest value of physicalactivity. There was a statistically significant difference between the cases of regular exercise and other subscales other than the total SYBPS score and inter personal relationssub scale ($p < 0.05$).

Nursing first grade students should be educated about the importance of health promotion behaviors and transforming their knowledge into behavior.

Keywords; Nursing, Student, Healthy Lifestyle Behaviors, Life Style.

Jel Codes: I10, I19, Y80.

1. GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü 1948 yılında yayınladığı tüzükte sağlığı hastalık veya sakatlığın olmamasının yanı sıra bedensel, ruhsal ve sosyal yönden tam bir iyilik hali olarak tanımlamıştır (Vural ve Bakır 2015). Sağlıklı olmak her insanın temel haklarından biridir. Günümüz sağlık bakım politikaları, bu hakkın korunması, sürdürülmesi ve geliştirilmesi için bireylerin kendi sorumluluğunu üstlenmesi ve sağlığını geliştirecek davranışları edinmesi gerektiğini düşünmektedir (Açıksöz, Uzun, Arslan 2013; Bahar, Beşer, Gördes, Ersin, Kıssal 2008). Bireyin kendi sağlığını geliştirmesi ve kendi sağlığı üzerindeki karar yetisini kazanması sağlığın geliştirilmesi olarak tanımlanmıştır. Sağlıklı yaşam biçimi ise, bireylerin sağlığını etkileyebilecek davranışları kontrol altına almaları, sağlıklarını yükseltmeye

yönelik davranışları seçerek günlük aktivitelerini uygulamalarıdır. Sağlıklı yaşam biçimi davranışları; iyilik seviyelerinin korunması ve yükseltilmesi konusunda bireyin edindiği davranışlar olarak tanımlanmıştır (Aksoy ve Özkan 2016).

Hemşirelik öğrencilerinin olumlu sağlık davranışları ile uygun rol modeli olması için öncelikle kendi sağlıklı yaşam biçimi davranışlarına sahip olmaları gerekmektedir. Diğer yandan eğitimcilerin, bu öğrencilerin sağlıklı yaşam biçimi davranışları gereksinimleri hakkında bilgi sahibi olması açısından önemlidir. Bu çalışma sağlıklı yaşam biçimi davranışlarının belirlenmesi, var olan durumun değerlendirilmesi ve bu alandaki gereksinimlerin tanımlanması için bir rehber olacaktır (Aksoy ve Uçar 2014; Özyazıcıoğlu, Kılıç, Erdem Yavuz, Afacan 2011).

2. GEREÇ VE YÖNTEM

2.1. Evren ve Örneklem

Tanımlayıcı olarak planlanan araştırmanın evrenini 2017-2018 öğretim yılında Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Bölümü birinci sınıfında öğrenim gören 87 öğrenci oluşturmaktadır. Araştırmada örneklem seçilmeyerek araştırmanın örneklemini 10-20 Mart tarihleri arasında okulda olan ve çalışmaya katılmaya gönüllü olan 80 öğrenci oluşturmuştur.

2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerini “Kişisel Bilgi Formu” ve “Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları II Ölçeği (SYBDÖ)”nden oluşan soru formu kullanılarak toplanmıştır.

Kişisel Bilgi Formu: Literatür doğrultusunda araştırmacılar tarafından hazırlanan ve öğrencilerin Sosyo-demografik özelliklerini (yaş, cinsiyet, ailenin kaldığı yer, öğrencinin şu an kaldığı yer, annenin eğitim durumu, babanın eğitim durumu, algılanan aylık gelir durumu [iyi, orta, kötü]) ve sağlığa ilişkin alışkanlık ve davranışlarını (boy, kilo, sigara kullanımı, alkol kullanımı, kronik hastalık durumu, egzersiz yapma durumu) belirleyen 12 sorudan oluşmaktadır.

Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları II Ölçeği: Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeği, Walker ve arkadaşları (1987) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek 1996 yılında yeniden revize edilerek Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeği-II olarak adlandırılmıştır. Türkçe geçerlik ve güvenirlik çalışması, Bahar ve arkadaşları tarafından 2008 yılında yapılmıştır (Bahar ve ark, 2008). Ölçek 52 maddedir ve altı faktörden oluşmaktadır. Bunlar; sağlık sorumluluğu, fiziksel aktivite, beslenme, manevi gelişim, kişilerarası ilişkiler ve stres yönetimidir. Ölçek derecelendirmesi 4'lü likert tipindedir. Hiçbir zaman (1), bazen (2), sık sık (3), düzenli olarak (4) kabul edilmektedir. Ölçeğin tamamından alınabilecek en düşük

puan 52, en yüksek puan 208'dir. Sağlıklı Yaşam Bicimi Davranışları Ölçeği II'nin Cronbach Alpha katsayısı 0.92'dir.

Araştırmaya başlamadan önce okul yönetiminden gerekli izinler alınmış, Balıkesir Üniversitesi Tıp Fakültesi Etik Kurulu'na başvurulmuştur. Öğrencilere çalışmanın amacı anlatılarak gönüllü olanlar dâhil edilmiştir.

Verilerin değerlendirilmesi: Veriler araştırmacılar tarafından SPSS 23.0 programında değerlendirilmiştir. Verilerin istatistiksel analizinde Mann Whitney U, K-Wallis, testleri kullanılmıştır.

3. BULGULAR

Öğrencilerin yaş ortalaması $19,19 \pm 1,29$ ve %80'i kadındır. Ailelerin %47,5'i şehir merkezi, %30'u ilçede yaşamakta, öğrenim boyunca öğrencilerin %78,8'i yurttadır. Öğrencilerin anne ve babalarının %61,3'ü okuryazar ya da ilköğretim mezunu, %83,8'i aylık gelirinin orta olduğunu ifade etmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Öğrencilerin Sosyodemografik Özellikleri

Özellikler	n	%
Yaş	$\bar{x} = 19,19 \pm 1,29$	
Cinsiyet		
Kadın	64	80
Erkek	16	20
Ailenin Kaldığı Bölge		
Köy/Kasaba	18	22,5
İlçe	24	30,0
Şehir Merkezi	38	47,5
Şu an Kalınan Yer		
Yurt	63	78,8
Ev	15	18,8
Diğer	2	2,4

Anne Eğitim Durumu

Okur/yazar değil	12	15,0
Okur yazar+ilköğretim	49	61,3
Lise	18	22,5
Üniversite+Lisansüstü	1	1,2

Baba Eğitim Durumu

Okur/yazar değil	3	3,7
Okur yazar+ilköğretim	49	61,3
Lise	20	25,0
Üniversite+Lisansüstü	8	10,0

Aylık Gelir

İyi	11	13,8
Orta	67	83,8
Kötü	2	2,4

Tablo 2. Öğrencilerin Sağlığa İlişkin Özellikleri

Özellikler	n	%
Beden Kütle İndeksi	$\bar{x}= 22,34\pm 3,59$	
Zayıf ($<18,5 \text{ kg/m}^2$)		
Normal (18,5-24,9)	4	5,0
Fazla Kilolu (25-29,9)	62	77,5
Obez ($>30 \text{ kg/m}^2$)	8	10,0
	6	7,5
Sigara Kullanıyor		
Evet	17	21,3
Hayır	63	78,7
Alkol Kullanımı		

Evet	6	7,5
Hayır	74	92,5

Kronik Hastalık Durumu

Var	4	5
Yok	76	95

Egzersiz

Yapıyor	43	53,8
Yapmıyor	37	46,2

Öğrencilerin Beden Kütle İndeksi (BKİ) ortalaması $22,34 \pm 3,59$, %77,5'i normal ($18,5-24,9 \text{ kg/m}^2$) sınırlardadır. %78,7'si sigara kullanmazken %92,5'i alkol kullanmamaktadır. %5'i kronik hastalığa sahip, %53,8'i ise egzersiz yaptığını ifade etmiştir (Tablo 2).

Tablo 3. Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeğinin Puan Ortalamaları

<i>Ölçek Alt Boyutları</i>	<i>Minimum-Maksimum</i>	<i>Puan Ortalamaları</i>
<i>Sağlık Sorumluluğu</i>	9-36	$20,46 \pm 4,63$
<i>Fiziksel aktivite</i>	8-32	$17,76 \pm 5,30$
<i>Beslenme</i>	9-36	$20,01 \pm 4,63$
<i>Manevi Gelişim</i>	9-36	$27,74 \pm 4,44$
<i>Kişiler arası ilişkiler</i>	9-36	$25,91 \pm 4,80$
<i>Stres Yönetimi</i>	8-32	$20,53 \pm 3,85$
<i>Toplam SYBDÖ</i>	52-208	$132,41 \pm 21,43$

Öğrencilerin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeğinin (SYBDÖ) alt boyutlarından aldıkları puan ortalamalarına bakıldığında; en yüksek puanları manevi gelişim ($27,74 \pm 4,44$), kişilerarası ilişkiler ($25,91 \pm 4,80$); en düşük puanları fiziksel aktivite ($17,76 \pm 5,30$), beslenme ($20,01 \pm 4,63$) ve sağlık sorumluluğu ($20,46 \pm 4,63$) almıştır (Tablo 3).

Tablo 4. Öğrencilerin SYBDÖ'nin ve Alt Boyutlarının Sağlığa İlişkin Özelliklere Göre Karşılaştırılması

Sağlığa İlişkin Özellikler	Sağlık Sorumluluğu	Fiziksel Aktivite	Beslenme	Manevi Gelişim	Kişiler Arası İlişkiler	Stres Yönetimi	SYBDÖ
Beden Kütle İndeksi							
Zayıf	x ² = 1,956**	x ² = 1,652	x ² = 0,649	x ² = 2,528	x ² = 1,001	x ² = 2,541	x ² = 3,362
Normal	p=,582	p=,648	p=,885	p=,470	p=,801	p=,468	p=,300
Fazla Kilolu							
Obez							
Sigara Kullanım Durumu	U=532,500	U= 481,500	U= 508,500	U= 469,500	U= 502,000	U= 490,000	U= 446,500
Evet	p=,972	p=,524	p=,750	p=,436	p=,693	p=,591	p=,222
Hayır							
Alkol Kullanım Durumu	U=206,000	U=163,000	U=172,500	U=178,500	U=184,500	U= 205,500	U= 204,000
Evet	p=,769	p=,280	p=,365	p=,426	p=,492	p=,762	p=,701
Hayır							
Kronik Hastalık Durumu	U=105,000	U= 137,000	U= 137,000	U= 105,000	U= 92,500	U= 109,500	U= 100,000
Evet	p=,297	p=,740	p=,740	p=,298	p=,188	p=,346	p=,180
Hayır							
Egzersiz Yapma Durumu	U=554,500	U=166,000	U=387,000	U=584,500	U=663,500	U=534,000	U=406,500
Evet	p=0,02*	p=0,00*	p=0,00*	p=0,04*	p=0,202	p=0,01*	p=0,00*
Hayır							

U=Mann Whitney U x²=Kruskall Wallis H

Çalışmaya dâhil edilen öğrencilerin sağlığına ilişkin özelliklerinin SYBDÖ ve alt boyutlarına göre farklılıkları incelendiğinde; öğrencilerin BKİ'ne göre alt boyutlar ile toplam ölçek puanları arasında anlamlı fark saptanmamıştır ($p>0,05$).

Öğrencilerin toplam ölçek ve alt boyutların puan ortalamalarının sigara kullanım durumlarına göre farkı incelendiğinde anlamlı fark saptanmamıştır ($p>0,05$).

Öğrencilerin toplam ölçek ve alt boyutların puan ortalamalarının alkol kullanım durumlarına göre farkı incelendiğinde anlamlı fark saptanmamıştır ($p>0,05$).

Öğrencilerin toplam ölçek ve alt boyutların puan ortalamalarının kronik hastalık durumlarına göre farkı incelendiğinde anlamlı fark saptanmamıştır ($p>0,05$).

Öğrencilerin toplam ölçek ve alt boyutların puan ortalamalarının egzersiz yapma durumlarına göre farkı incelendiğinde anlamlı fark saptanmıştır ($p<0,05$). Bu sonuca göre egzersiz yapan öğrencilerin yapmayan öğrencilere göre sağlık sorumluluğu alt ölçeğinin puan ortalamasının ($U=554,500$, $p<0,05$); fiziksel aktivite alt ölçeğinin puan ortalamasının ($U=166,000$, $p<0,05$); beslenme alt ölçeğinin puan ortalamasının ($U=387,000$, $p<0,05$); manevi gelişim alt ölçeğinin puan ortalamasının ($U=584,500$, $p<0,05$); stres yönetimi alt ölçeğinin puan ortalamasının ($U=534,000$, $p<0,05$); toplam SYBDÖ puan ortalamasının ($U=406,500$, $p<0,05$) daha yüksek olduğu saptanmıştır. Kişiler arası ilişkiler alt ölçeğinin puan ortalamasının ise egzersiz yapanlar ile yapmayanlar karşılaştırıldığında anlamlı bir fark bulunmamıştır ($p>0,05$).

4. TARTIŞMA

Öğrencilerin SYBDÖ toplam puan ortalaması $132,41\pm21,43$ (min.52-max.208) bulunmuş ve ortalamanın üstünde olduğu görülmüştür. Aksoy ve Uçar (2013)'ın çalışmasında toplam puanı bu çalışmadan yüksek ($136,12\pm19,16$) bulunmuştur. Vural ve Bakır (2015)'in meslek yüksekokulu öğrencilerinde yaptığı çalışmada SYBDÖ ölçeğinin toplam puanı bu çalışmaya göre düşük ($127,05\pm20,35$) bulunmuştur. Çalışmada en yüksek puanla manevi gelişim, en düşük puanla fiziksel aktivite yer almıştır. Aksoy ve Uçar (2013)'in çalışmasında ise kişiler arası ilişkiler puanı en yüksek saptanmış; bu çalışmada olduğu gibi fiziksel aktivitenin en düşük puana sahip olduğu görülmüştür. Fiziksel aktivitenin birkaç çalışmada en düşük orana sahip olması bu konuda üniversitelerde yeterli olanakların sorgulanması ve öğrencilerin bu faaliyetlere yönlendirilmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir.

5. SONUÇ

Çalışmada öğrencilerin sağlıklı yaşam biçimi davranışları orta düzeyde bulunmuştur. Alt ölçeklerden sırasıyla manevi gelişim ve kişiler arası ilişkiler en yüksek puan ortalamasına sahipken, fiziksel aktivite ve beslenme en düşük puan ortalamasındadır. Egzersiz yapan öğrencilerin yapmayan

öğrencilere göre toplam SYBDÖ ve alt boyutlarda (kişiler arası ilişkiler alt boyut hariç) anlamlı fark olduğu ve egzersiz yapan öğrencilerin puan ortalamalarının daha yüksek olduğu saptanmıştır.

Öneriler;

- Üniversitelerde yeterli olanakların araştırılması ve öğrencilerin bu faaliyetlere yönlendirilmesinin gerekli olduğu,
- Egzersiz yapmanın sağlığı geliştirmede önemli olduğu,
- Birinci sınıf hemşirelik öğrencilerinin fiziksel aktivite ve beslenme konularında eğitimler verilmesi gerektiği önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- Açıksöz, S., Uzun, S. ve Arslan, F. (2013) “Hemşirelik Öğrencilerinin Sağlık Algısı ile Sağlığı Geliştirme Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Gülhane Medical Journal, 55(3): 181-187.
- Aksoy, T. ve Aydın Özkan, S. (2016) “Örneklemini Hemşirelik Öğrencileri ve Hemşirelerin Oluşturduğu Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeği Kullanılarak Yapılan Çalışmaların İncelemesi: Bir Literatür Çalışması”, Journal of Human Sciences, 13(2): 3588-3601.
- Aksoy, T. ve Uçar, H. (2014) ”Hemşirelik Öğrencilerinin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Healthy Lifestyle Behaviors of Nursing Students”, Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi, 53-67.
- Bahar, Z., Beşer, A., Gördes, N., Ersin, F. ve Kıssal, A. (2008) “Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Ölçeği II’ nin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması”, C.Ü. Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi, 12(1): 1-13.
- Özyazıcıoğlu, N., Kılıç, M., Erdem, N., Yavuz, C. ve Afacan, S. (2011) “Hemşirelik Öğrencilerinin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışlarının Belirlenmesi”, Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 8(2): 277-332.
- Vural, P. I. ve Bakır, N. (2015) “Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları ve Etkileyen Faktörler”, Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi, 6(1): 36-42.

**İŞYÜKÜ, KİŞİLER ARASI ÇATIŞMA, İŞTEN AYRILMA EĞİLİMİ, İŞTE YALNIZLIK,
İŞE İLİŞKİN İYİLİK DURUMU VE İŞ TATMİNİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN YOL
ANALİZİ**

Nuran Bayram ARLI*

Serpil AYTAÇ**

Mine AYDEMİR***

ÖZET

Bu çalışmanın amacı kamu sektöründe iş yükü, kişiler arası çatışma, işten ayrılma eğilimi, işte yalnızlık, işe ilişkin iyilik durumu ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin yol analizi ile araştırılmasıdır. Çalışma grubu toplam 143 erkek çalışandan oluşmaktadır. Çalışmada altı farklı ölçek kullanılmıştır. Tahmin edilen modelin uyum indeksleri mükemmel uyum göstermiştir. Modele göre, iş yükü kişiler arası çatışmayı pozitif ve işe ilişkin iyilik durumunu negatif olarak etkilemektedir. Kişiler arası çatışma, işten ayrılma eğilimini pozitif, işte yalnızlığı pozitif ve işe ilişkin iyilik durumunu negatif etkilemektedir. İşten ayrılma eğilimi, işe ilişkin iyilik durumunu negatif etkilemektedir. İşte yalnızlık, işten ayrılma eğilimini pozitif ve işe ilişkin iyilik durumunu negatif etkilemektedir. İşe ilişkin iyilik durumunu ve işte yalnızlık, iş tatminini sırasıyla pozitif ve negatif olarak etkilemektedir. Bu çalışmada işten ayrılma eğiliminin, kişiler arası çatışmanın ve iş yükünün iş tatmini üzerinde dolaylı etkisi olduğu görülmüştür. İş tatminin açıklamada işe ilişkin iyilik durumunun aracılık etkisi olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *İş Yükü, Kişiler Arası Çatışma, İşten Ayrılma Eğilimi, İşte Yalnızlık, İşe İlişkin İyilik Hali, İş Tatmini.*

JEL Kodları: C10, C19, J28.

* Uludag University, Department of Econometrics, Bursa/Turkey, nuranb@uludag.edu.tr

** Uludag University, Department of Labour Economics and Industrial Relations, Bursa/Turkey, saytac@uludag.edu.tr

*** Uludag University, Department of Econometrics, Bursa/Turkey, mineaydemir@uludag.edu.tr

**A PATH ANALYSIS OF RELATIONSHIPS AMONG WORKLOAD, INTERPERSONAL
CONFLICT, TURNOVER INTENTION, LONELINESS AT WORK, JOB-RELATED
AFFECTIVE WELL-BEING AND JOB SATISFACTION**

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the relationships among workload, interpersonal conflict, turnover intention, loneliness at work, job-related affective well-being and job satisfaction in public sector employees using path analysis. The study group consisted of 143 employees. We used six different scales for this study. All goodness of fit index values was the perfect fit. According to the model, workload affects interpersonal conflict positively and job-related affective well-being negatively. Interpersonal conflict affects turnover intention positively, loneliness at work positively, and job-related affective well-being negatively. Turnover intention affects job-related affective well-being negatively. Loneliness at work affects turnover intention positively and job-related affective well-being negatively. job-related affective well-being and loneliness at work affects job satisfaction positively negatively. Workload, interpersonal conflict, the turnover intention had the indirect effect on job satisfaction. job-related affective well-being mediated the relationships of the workload, interpersonal conflict and turnover intention with job satisfaction.

Keywords: *Workload, Interpersonal Conflict, Turnover Intention, Loneliness at Work, Job-Related Affective Well-Being, Job Satisfaction.*

JEL Classification: *C10, C19, J28.*

1.GİRİŞ

İnsan hayatında çalışmanın ve bir işe sahip olmanın önemli bir yeri vardır. İşin insan için ne anlama geldiği, birey iş ilişkisindeki olumlu ya da olumsuz duygu ve tutumlarla şekillenerek, çalışan kişinin iş tatmininde önemli bir etken olmaktadır. Çalışma koşulları yanında, yapılan işin niteliği, bireyin işini severek yapması, o işi yaparken bir haz duyması, bireyin ilgisinin olduğu bir alanda çalışıyor olması bireyin işine karşı duygu durumunu şekillendirmekte ve kişinin duygu durumuna bağlı olarak bireylerin işlerine karşı olumlu ya da olumsuz duygular yüklemesine yol açmaktadır.

Bireyin işteki mutluluğunu, tatminini etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır(Tella vd., 2007).

İş tatmini, kişinin yaptığı işten tatmin olma düzeyini belirleyen algısıdır. Bir başka tanıma göre iş tatmini,” çalışanların yaptıkları işlerine veya çalışma ortamı çevresine ait pozitif veya negatif tutumlarıdır” (Pool, 1997). Çalışanların yaptıkları işin ya da sundukları hizmetin kalitesini etkileyen ve çalışanların motivasyonu üzerinde etkili olan iş tatmini, iş stresi, çatışma, iş yükü ve işten ayrılma gibi

unsurların zaman zaman ölçülmesi, değerlendirilmesi ve bu konularla ilgili bir olumsuzluk olduğunda işletme yönetimi tarafından gerekli politika ve yönetsel araçların uygulamaya koyulması oldukça önem taşımaktadır (Tanner, 2007).

İş yükü, “kişinin işyerinde kendisine yüklenen işin normalin üzerinde olduğuna yönelik algısıdır.” Aşırı iş yükü, çalışanlarda birçok fizyolojik ve psikolojik olarak istenmeyen depresyon, stres, tükenme ve kalp rahatsızlıkları gibi olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. İş yükü, çalışanlarda stres ve işten ayrılma eğilimini yükseltmekte, iş tatminini olumsuz yönde etkilemektedir (Bakırtaş vd.,2016).

Duygusal olarak işe ilişkin iyi olma hali, kişinin yaptığı işe yönelik olumlu (yani hoş duygular) ve olumsuz (yani hoş olmayan) duyguları ile kişinin iş yaşamından genel olarak memnuniyeti arasındaki denge olarak karakterize edilmektedir (Diener, 2009). Yaptıkları işe karşı olumsuz duyguları olan çalışanların kendi iç dünyalarında gerilimler yaşadıkları, yalnızlık hissettikleri ve bu bağlamda iş tatminsizliği, stres, tükenmişlik, işyerinde saldırganlık, çatışma ve işten ayrılma eğilimleri gösterdikleri birçok araştırmalarda ortaya çıkmıştır (Uncu vd, 2007; Aytaç ve Aytaç, 2013; Aytaç, 2015)

Çatışma sözlük anlamıyla uyuşmazlık veya çarpışma, kavga veya tartışma, mücadele veya savaş olarak tanımlanmaktadır. Kişiler arası ilişkilerde çatışma ise, taraflardan birinin davranışlarının diğerinin beklentilerine ters düşmesi, engellenmesi ya da değerlerinin birbirine uymaması halinde bu kişiler arasında ortaya çıkan sürtüşmedir (Baka ve Bazińska, 2016).Çatışma ortamlarında stres, tükenmişlik, tatminsizlik, performans düşüklüğü ve işten ayrılma eğilimi artar.

İşten ayrılma eğilimi; herhangi bir çalışanın çalışma koşulları ve çalışma düzeninden memnun olmaması nedeniyle artık kendi işyerinde hizmet sunmak istememesi ve gelecekte başka bir iş bulmaya yönelik planı olup, kişinin işini kendi isteğiyle bırakmak istemesi, çalıştığı işyerinden ayrılma konusunda karar vermesi veya niyetlenmesidir (Yıldız vd., 2017; Purani ve Sahadev, 2007; Tett ve Meyer, 1993).

Yalnızlık, sadece iş dışında karşılaşılan bir sorun değil, iş yerinde de fiziksel, sosyal ve psikolojik olarak kişiyi rahatsız eden bir duygudur. İşyerindeki yalnızlık; daha çok sosyal cevreden kaynaklanan tek başına bırakma, izole etme ve kendi başına olma halidir (Wright vd., 2006). Bazı araştırmalar, utangaçlık, kaygı, aşırı duyarlılık, kızgınlık, depresyon, olumsuz benlik algısı, sosyal beceri eksikliği gibi bireysel faktörlerin iş yerindeki yalnızlık hisleriyle pozitif yönde ilişkisi olduğu, yalnızlığın iş doyumu ve örgütsel bağlılık ile negatif yönde ilişkisi olduğunu ortaya koymuşlardır (Wright,2011).

Bu çalışmada, insan hayatının önemli bir kısmını işgal eden iş yaşantısında bireyin ruhsal ve fiziksel sağlığını etkileyen iş yükü, kişilerarası çatışma, yalnızlık gibi durumların, iş tatmini ve işten ayrılma eğilimi üzerinde ne ölçüde etkili olduğu ve çalışanların işe ait duygularını ne derece etkilediği ölçülmek istenmiştir.

2.YÖNTEM

Ölçekler:

İşte Yalnızlık ölçeği:(Loneliness at Work Scale-LAWS) Yalnızlık duygusunu ölçmek amacıyla, Wright, Burt, ve Strongman (2006) tarafından geliştirilen ve Türkçe geçerlilik ve güvenilirliği Doğan ve arkadaşları (2009) tarafından yapılan toplam 16-maddelik ölçek kullanılmıştır. Ölçek 2 faktörden oluşmaktadır. Bu faktörler, duygusal yoksunluk (ED) ve işyerinde sosyal arkadaşlık (LSC) eksikliğini tanımlamaktadır.

İş tatmini Ölçeği (Job satisfaction scale- JS). İş tatminini ölçmek için, Camman ve arkadaşlarının (1983) kısa iş tatmini ölçeği kullanılmıştır. Ölçek toplam 5 maddeden oluşmaktadır.

İşten ayrılma eğilimi ölçeği: (Intention to leave Scale -IL)işten ayrılma eğilimini ölçmek için Cook ve arkadaşları (1981) tarafından geliştirilen, Türkçe uyarlaması ve geçerlilik-güvenilirlik çalışması Teoman (2007) tarafından yapılan İşten Ayrılma Niyeti (İAN) ölçeği kullanılmıştır. Ölçek toplam 4 ifadeden oluşan 1- Hiçbir zaman, 5- her zaman seçeneklerinden ibaret 5 li Likert tipi bir ölçektir.

İşe İlişkin İyilik Durumu Algısı Ölçeği:(Job-Related Affective Well-Being Scale -JAWS.). Van Katwyk,Fox, Spector, & Kelloway (2000) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması ve geçerlik çalışması Bayram vd. (2004) tarafından yapılan bu ölçekle, kişilerin yaptıkları işe yönelik iyilik halleri, olumlu ve olumsuz duyguları ölçülmek istenmiştir. Ölçek 22 maddeden oluşmaktadır. 5'li likert tipi bir ölçektir.

Niceliksel İş Yükü Envanteri, (Quality Workload Inventory- QWI). İşin zorluğu olan nitel iş yükünün aksine, bir işteki iş miktarının fazlalığını değerlendirmek üzere tasarlanmış bir ölçek olup. Spector ve Jex (1998) tarafından geliştirilmiş ve Türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması, Keser vd. (2017)tarafından yapılmıştır. Ölçek tek boyutlu 5 maddeden oluşmakta olup,5 li likert tipi bir ölçektir.

Kişilerarası Çatışma Ölçeği (Interpersonal Conflict Scale-ICS). Spector ve Jex (1998) tarafından geliştirilen ve 4 maddeden oluşan bir ölçek olup, yüksek skor yüksek düzeyde kişilerarası çatışma düzeyini ortaya koymaktadır.

3. BULGULAR

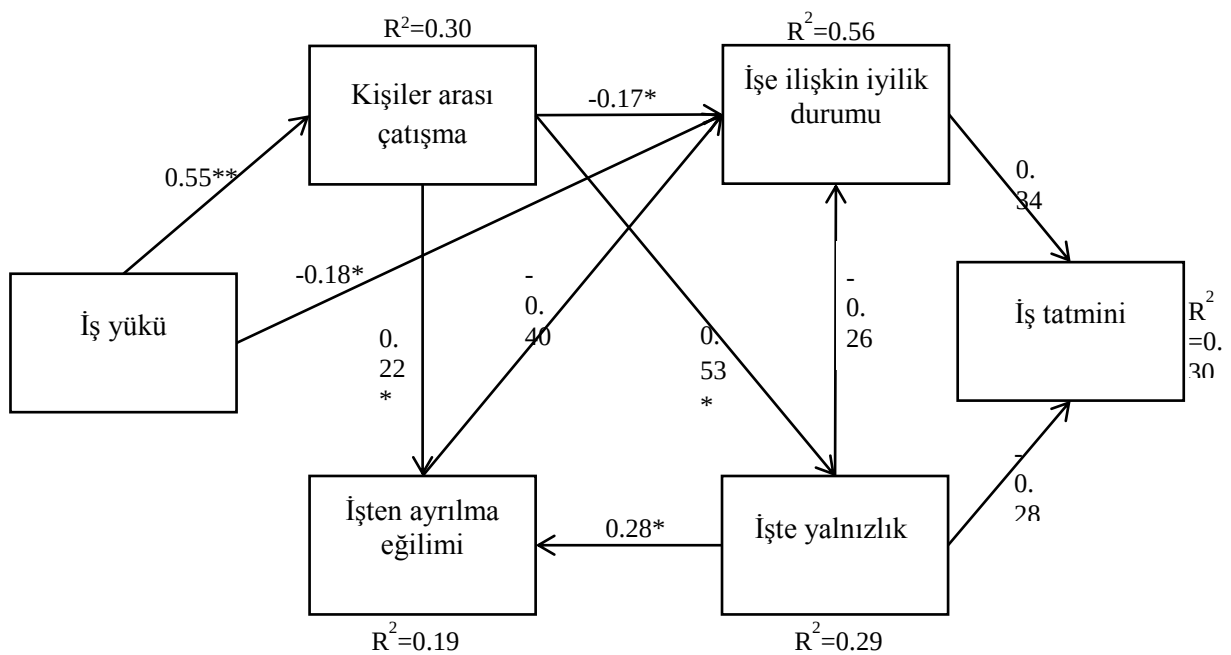
Özel sektörde çalışan 143 kişinin katıldığı çalışmada katılımcının ortalama yaşları 40.93±9.60 (24 - 58 yaş arası) olarak değişmektedir. Katılımcıların tamamı erkeklerden oluşmaktadır. %86.7'si evli ve %55.9'u lise ve dengi bir okul mezunudur.

Tablo 1. Betimsel İstatistikler

Değişkenler	N	%
Medeni Durum		
Bekâr	19	13.3
Evli	124	86.7
Eğitim Durumu		
İlköğretim	11	7.7
Lise veya dengi	80	55.9
Yüksekokul veya üniversite	52	36.4

Araştırmanın modeli aşağıdaki gibi oluşturulmuş ve tahmin edilmiştir.

Şekil 1. Yapısal eşitlik modeli


$$X^2/df=0.496, p=0.780; CFI=1.000; GFI=0.994; RMSEA=0.000; SRMR=0.020$$

Modele göre, iş yükü kişiler arası çatışmayı pozitif ($\beta=0.55$; $p<.01$) ve işe ilişkin iyilik durumunu ($\beta=-0.18$; $p<.01$) negatif olarak etkilemektedir. Kişiler arası çatışma, işten ayrılma eğilimini pozitif ($\beta=0.22$; $p<.05$), işte yalnızlığı pozitif ($\beta=0.53$; $p<.01$) ve işe ilişkin iyilik durumunu negatif ($\beta=-0.17$; $p<.05$) etkilemektedir. İşten ayrılma eğilimi, işe ilişkin iyilik durumunu negatif ($\beta=-0.40$; $p<.01$) etkilemektedir. İşte yalnızlık, işten ayrılma eğilimini pozitif ($\beta=0.28$; $p<.01$) ve işe ilişkin iyilik durumunu negatif ($\beta=-0.26$; $p<.01$) etkilemektedir. İşe ilişkin iyilik durumu ($\beta=0.34$; $p<.01$) ve işte yalnızlık ($\beta=-0.28$; $p<.01$), iş tatminini sırasıyla pozitif ve negatif olarak etkilemektedir.

İş tatminindeki varyansın %30'u, direk olarak işe ilişkin iyilik durumu ve işte yalnızlık ile dolaylı olarak ise kişilerarası çatışma, işten ayrılma eğilimi ve iş yükü tarafından açıklanmıştır. İşe ilişkin iyilik durumundaki varyansın %56'sı iş yükünün, kişilerarası çatışmanın, işten ayrılma eğilimi ve işteki yalnızlığın doğrudan etkisi ile açıklanmıştır. İşte yalnızlıktaki varyansın %29'u, kişilerarası çatışmanın doğrudan etkisi ve iş yükünün dolaylı etkisi ile açıklanmıştır. Kişilerarası çatışmadaki varyansın %30'u iş yükünün doğrudan etkisi ile açıklanmıştır. İşten ayrılma eğiliminin %19'u, kişilerarası çatışma ve işteki yalnızlığın doğrudan etkisi ile açıklanmıştır. İş yükü, kişilerarası çatışma, işten ayrılma eğilimi, işteki yalnızlık ve işe ilişkin iyilik durumunun, iş tatmini üzerindeki etkilerini göstermiştir. Bu çalışmada işten ayrılma eğiliminin, kişiler arası çatışmanın ve iş yükünün iş tatmini üzerinde dolaylı etkisi olduğu görülmüştür. İş tatminin açıklamada İşe ilişkin iyilik durumunun aracılık etkisi olduğu görülmüştür.

4.TARTIŞMA

Literatür incelendiğinde yukarıda tartışılan kavramların ele alındığı ve aralarındaki ilişkiler ile ilgili benzer sonuçların raporlandığı görülmektedir. Yapılan bir çalışmada, iş tatmini ile işten ayrılma eğilimi arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki gözlenmiştir (Erkuş ve Fındıklı, 2013). Bir diğer çalışmada ise iş tatmini ile işten ayrılma eğilimi arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Kabungaidze vd., 2013). Bir başka çalışmada, algılanan iş stresinin iş tatmini üzerinde negatif; işten ayrılma eğilimi üzerinde pozitif etkisi olduğu; iş tatmininin, iş stresi ile işten ayrılma eğilimi arasında aracı rolü bulunduğu saptanmıştır (Paillé, 2011). Moore (1974) çalışmasında, yalnızlık duygusu çeken yetişkinlerin, kişilerarası ilişkilerde çok daha düşmanca davrandıklarını ortaya çıkarmıştır. Chan & Qiu (2011)'nin çalışmasında yalnızlık ve iş tatmini arasında negatif ilişki bulunmuştur. Benzer şekilde Tabancalı (2016)'nın çalışmasında da yalnızlık ve iş tatminin negatif ilişkili olarak bulunmuştur. Wright & Bonett (2007)'in çalışmasında iyi oluş ile iş tatminin arasında pozitif anlamlı ilişki, işten ayrılma eğilimi ile iyi oluş arasında negatif ilişki bulunmuştur. Yalnızlık ve işten ayrılma eğiliminin incelendiği bir çalışmada yalnızlığın işten ayrılma eğilimi arttırıcı etkisi olduğu bulunmuştur (Aytac, 2015).

Bu çalışmada iş tatminini açıklamada işte yalnızlığın negatif etkisi, işe ilişkin iyilik durumunun ise pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. İşte yalnızlık değişkeni işten ayrılma eğilimini arttırıcı etkide

bulunmuş, işten ayrılma eğilimi de işe ilişkin iyilik durumunu negatif yönde etkilemiştir. Aynı zamanda iş yükü ve kişiler arası çatışma da işe ilişkin iyilik durumunu azaltıcı etkide bulunmuştur. Kişiler arası çatışmanın işten ayrılma eğilimi ile pozitif ilişkili olduğu gözlenmiştir. İşten ayrılma eğiliminin iş tatmini üzerinde dolaylı etkisi olduğu görülmüştür. İş yükü ve kişiler arası çatışmanın da dolaylı şekilde iş tatmininin etkilediği bulunmuştur. Bu çalışmada da elde edilen sonuçlar literatürdeki sonuçlar tarafından desteklenmektedir.

Sonuç olarak, bu çalışmada iş yükü, kişilerarası çatışma, işten ayrılma eğilimi, işteki yalnızlık, işe ilişkin iyilik durumu ve iş tatmini birlikte ele alınarak modellenmiş ve aralarındaki ilişkiler ortaya konmuştur. İş tatmininin arttırılmasına yönelik yapılan çalışmalarda bu kavramların dikkate alınması ve aralarındaki dolaylı ve direk etkilerin incelenmesi daha doğru kararlar alınması açısından dikkate değerdir.

KAYNAKLAR

- Aytaç, S. ve Aytac, M., (2013) “Job Satisfaction and Loneliness: A Study From Turkey”, 5th International Interdisciplinary Academic Conference, February 3-5,2013- Prosperity and Stability in the Present World- Organized by: International Institute of Social and Economic Sciences, Buenos Aires –Argentina,
- Aytac, S. (2015) “Loneliness as Mediator between Job Satisfaction and Intention to Leave: A Study on Prison Staff in Turkey”, Arabian Journal of Business Management Review, 5(6): 167.
- Baka, L.and Bazińska, R. M. (2016) “Polish Adaptation of Three Self-Report Measures of Job Stressors: The Interpersonal Conflict At Work Scale”, The Quantitative Workload Inventory and the Organizational Constraints Scale, International Journal of Occupational Safety and Ergonomics, 22. (1): 32-39.
- Bakırtaş, İ, Bakırtaş, H , Buluş, G . (2016) “Sağlık Çalışanlarının İş Tatmini Üzerinde İş Yükü Algısının Etkisi”, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 16 (32): 303-311.
- Chan, S. H., & Qiu, H. H. (2011) “Loneliness, Job Satisfaction and Organizational Commitment of Migrant Workers: Empirical Evidence from China”, The International Journal of Human Resource Management, 22(05): 1109-1127.
- Diener, E. (2009) “Assessing Subjective Well-Being: Progress and Opportunities”, Alex C. Michalos ve Prince George (Ed) Assessing Subjective Well-Being in 25-67.
- Erkuş, A. ve Fındıklı, M.A., (2013) “Psikolojik Sermayenin İş Tatmini, İş Performansı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik bir Araştırma”, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 42 (2): 302-318.

- Kabungaidze, T., Mahlatshana, N., & Ngirande, H. (2013) "The Impact of Job Satisfaction and Some Demographic Variables on Employee Turnover Intentions", *International Journal of Business Administration*, 4(1): 53-65.
- Keser, A., Öngen Bilir B.& Aytac, S. (2017) "Niceliksel İş Yükü Envanterinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması", *İş Güç,Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 19(2): 51-74.
- Moore, J. A. (1974) "Relationship between Loneliness and Interpersonal Relationships", *Canadian Journal of Counselling and Psychotherapy/Revue Canadienne de Counseling et de psychothérapie*, 8(2).
- Paillé, P., (2011) "Stressful Work, Citizenship Behaviour and Intention to Leave the Organization in a High Turnover Environment: Examining the Mediating Role of Job Satisfaction", *Journal of Management Research*, 3(1): 1-14.
- Pool, S., (1997) "The Relationship of Job Satisfaction with Substitutes of Leadership, Leadership Behavior and Work Motivation", *The Journal of Psychology*. 13 (2): 271-283.
- Purani, K. and Sahadev, S., (2007) "The Moderating Role of Industrial Experience in the Job satisfaction, Intention to Leave Relationship: An Empirical Study among Salesmen in India", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(7): 475-485.
- Tabancali, E. (2016) "The Relationship between Teachers' Job Satisfaction and Loneliness at the Workplace", *Eurasian Journal of Educational Research*, 66: 263-280.
- Tanner, B.M., (2007) "Analysis of the Relationships among Job Satisfaction, Organizational Trust, and Organizational Commitment in an Acute Care Hospital", (Ph. D. Thesis), Faculty of Saybrook Graduate School and Research Center. San Francisco, California, USA.
- Tella, A., Ayeni, C.O. and Popoola, S.O., (2007) "Work Motivation, Job Satisfaction and Organizational Commitment of Library Personnel in Academic and Research Libraries in Oyo State", *Nigeria, Library Philosophy and Practice (e-journal)*, 1-16.
- Tett, R. P. and Meyer, J. P., (1993) "Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention and Turnover: Path Analysis Based on Meta-Analytic Findings", *Personnel Psychology*, 46 (2): 259-293.
- Uncu, Y., Bayram, N., & Bilgel, N. (2007) "Job Related Affective Well-Being among Primary Health Care Physicians", *European Journal of Public Health*, 17: 514-519.
- Wright S.L (2011) "Is It Lonely at the Top? An Empirical Study of Managers and Nonmanagers Loneliness in Organizations", *The Journal of Psychology*, 146:1-2, 47-60.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Wright, S.L., Burt C.D.B. and Strongman, K.T (2006) ‘‘Loneliness in the Workplace: Construct Definition and Scale Development’’, NZ Journal of Psychology, 35: 59-68.
- Wright, T. A., & Bonett, D. G. (2007) ‘‘Job Satisfaction and Psychological Well-Being as Nonadditive Predictors of Workplace Turnover’’, Journal of Management, 33(2): 141-160.
- Yıldız, B.; Özdemir, F.; Habib, E.; Çakı, N. (2017) ‘‘Aşırı Nitelikliliğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisinde Kolektif Şükranın Moderatör Etkisi’’, Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi, 2(2): 40-61.
- Van Katwyk, P. T., Fox, S., Spector, P. E., & Kelloway, E. K. (2000) ‘‘Using the Job-Related Affective Well-Being Scale (JAWS) to Investigate Affective Responses to Work Stressors’’, Journal of Occupational Health Psychology, 5(2): 219.

KENTSEL DÖNÜŞÜM ÜZERİNE DÜŞÜNCELER: ÇİFTEHAVUZLAR ÖRNEĞİ

H. Burçin HENDEN ŞOLT*

ÖZET

Türkiye’de kentsel dönüşüm iki farklı ana grup altında yorumlanmaktadır. Birincisi; geniş boyutlu yapılan, kamu ve özel sektör iş birliğiyle gerçekleşen, sayıca fazla hak sahibini etkileyebilecek büyük projelerdir. İkinci grup ise bina bazında çözümlenen, deprem açısından riskli bina tespitine dayalı, sayıca az hak sahibinin yaşamına farklılık getiren uygulamalardır. Bu çalışma Kadıköy’de yaşanan kentsel dönüşüm sürecinin kullanıcılar tarafından algılanma ve etkilenme biçimini betimlemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle Kadıköy Çiftelhavuzlar Senti Hasan Ali Yücel Sokak sakinlerine anket uygulaması yapılmıştır. Hasan Ali Yücel Sokak, kentsel dönüşümün bina bazında yoğun olarak gerçekleştiği bir alandır. Sokak üzerinde 28 bina bulunmaktadır. Yaşanılan binalarda dengeli dağılım sağlamak üzere; rastlantısal olarak belirlenen, toplamda 150 katılımcıya anket uygulanmıştır. Kentlerdeki yapı stoğunun çağa uygun hale getirilmesi olumlu bir hamle olsa bile, bu sürecin toplumsal yansımalarının disiplinler arası çözümlere kavuşturulması esastır. Bu nedenle yerel yönetim, özel girişimler ve kentlilerin oluşturacağı komitelerle bu sürecin planlanması daha doğru olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kent, Kent Planlama, Yerel Yönetim, Kentsel Dönüşüm, Yönetişim.

Jel Sınıflandırması: R23, R28, R58.

* Dr. Öğr. Üyesi, Bülent Ecevit Üniversitesi Alaplı MYO Mimarlık ve Şehir Planlama Bölümü Alaplı-Zonguldak/Türkiye, burcinhenden@hotmail.com

OPINIONS ON URBAN TRANSFORMATION: ÇİFTEHAVUZLAR SAMPLE

ABSTRACT

Urban transformation in Turkey is interpreted under two main groups. First, it is made in large size. The public and private sector is cooperated. A large number of people are affected. The second group is resolved on a building basis. It is based on seismic hazard detection. Applications that make a difference in the lives of a few people. This study aims to describe the way the urban transformation process experienced in Kadıköy is perceived and influenced by the users. For this reason, a survey was carried out to residents of the district of Kadıköy Çifrehavuzlar Hasan Ali Yücel street. Hasan Ali Yücel Street is one of the most used axles to get to the coastal area. There are 28 buildings on the street. In order to provide a balanced distribution of buildings, a total of 150 participants were surveyed. The process of urban transformation should be carried out with committees in the logic of governance. The committees should have local government, special initiatives and city stakeholders. It is the fact that the processes of urban transformation with governance approach can be preferred in terms of user satisfaction.

Key Words: City, Urban Planning, Local Management, Urban Transformation, Governance.

JEL Classification: R23, R28, R58.

1. GİRİŞ

Fiziksel, toplumsal, çevresel, ekonomik ve ideolojik faktörlerin etkisiyle çok sayıda kentsel biçimlenme yaşandığı bilinmektedir. Bu etki alanlarında yaşanan ve kentsel yaşam kalitesini iyileştirmeyi hedefleyen stratejilerin oluşturduğu eylemler bütününe kentsel dönüşüm diyebiliriz. Son yıllarda yapı sektöründeki hızlı yükseliş kentsel dönüşüm sürecinin hızlanması ile etkileşim halindedir. Kentsel dönüşüm konusu pek çok bilim insanı tarafından ele alınmaktadır. Roberts' a göre (2000) kentsel dönüşüm; kentsel bozulma süreçlerini daha iyi anlama ihtiyacından doğan ve gerçekleştirilecek dönüşümde elde edilecek sonuçların üzerinde bir uzlaşmadır. Bir başka deyişle, yitirilen bir ekonomik etkinliğin yeniden geliştirilmesi ve canlandırılması, işlemeyen bir toplumsal işlevin işler hale getirilmesi; toplumsal dışlanma olan alanlarda, toplumsal bütünleşmenin sağlanması; çevresel kalitenin veya çevre dengesinin kaybolduğu alanlarda, bu dengenin tekrar sağlanmasıdır. Şişman ve Kibaroglu (2009) kentsel dönüşümün dünya ve Türkiye'deki uygulama biçimleri yönüyle ele almaktadır. Mukul ve Sarı (2015) kentlerdeki mekânsal dönüşümü sosyal sınıflara olan etkileri açısından yorumlamaktadır. Pares ve diğerleri (2012) kentsel dönüşüm başarısının katılımın artırılmasıyla doğru orantılı olduğundan söz ederek; anket vb. çalışmaların uygulama sonrası süreci de rahatlatılabileceğini belirtmişlerdir. Sağır'a

göre kentsel dönüşüm (2009); çöküntüye ve yıkıntıya uğramış kentsel alanların ekonomik, toplumsal, fiziksel ve çevresel koşullarının eşgüdümlü yaklaşımlarla iyileştirilmesine yönelik olarak uygulanan stratejilerin bütününe ifade etmektedir. Çolak'a göre (2014) kentsel dönüşüm; tespit, yıkım ve inşaa süreçleri kadar, sosyal ve ekonomik gelişmeleri de kapsayan bir süreç yönetimidir.

Bu çalışma Kadıköy'de yaşanan kentsel dönüşüm sürecinin kullanıcılar tarafından algılanma ve etkilenme biçimini betimlemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle Kadıköy Çiftehavuzlar Semtı Hasan Ali Yücel Sokak sakinlerinden rastlantısal olarak belirlenen 150 katılımcıya anket uygulaması yapılmıştır. Hasan Ali Yücel Sokak, Bağdat caddesinden sahile inmek için en çok kullanılan akslardan biridir. Ayrıca, kentsel dönüşümün bina bazında yoğun olarak gerçekleştiği bir alandır. Çalışma kapsamında öncelikle kentsel dönüşüm ve etkileri üzerinde durulmaktadır. Söz konusu kavramların kentlerin geleceği açısından değeri büyüktür. Kentsel gelişimin ülkesel boyuttaki yansımaları uluslararası itibar açısından dikkat çekicidir. Bu nedenle kentsel dönüşüm sürecinin yansımaları betimlenmeli ve uygun stratejiler geliştirilmelidir.

2. KENTSEL DÖNÜŞÜM KAVRAMI

Kentsel dönüşüm; eskinin yerine yenisini getiren, tehlikeli olanı sağlamıyla yer değiştiren, problemlili bölgelerin temizlenmesini hedefleyen, doğal afetlerle yok olan dokunun yeniden inşasını yapan bir eylemler bütünüdür. Tanımından da hareketle ekonomik, fiziki, sosyal, ekonomik, ekolojik ve hukuki boyutları vardır. Oruç kaptan (2007) TMMOB Yerel Yönetimlerde Dönüşüm Sempozyumu açılış konuşmasında; kentsel dönüşümü sadece yasa dışı ya da yıpranmış yapıların yıkılarak, daha yüksek yapılarla fiziksel olarak yenilenmesi olarak algılayan anlayışın çok büyük sorunlar taşıdığını belirtmektedir. Nitelikli ve sağlıklı bir kentsel dönüşümün, kent bütünü içerisindeki gereklilikleri ve plan kararları üzerinden ekonomik ve toplumsal boyutları göz önüne alan bir yerel kalkınma, uygarlaşma projesi olarak ve rant odaklı değil, kent ve kamu yararı odaklı bir çıkış noktası ile hayata geçirilmesi gerekmektedir(Erslan ve Dinçer, 2008:145).

Türkiye'de kentsel dönüşümün yasal dayanağı olarak 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 73. maddesi gösterilebilir (2005). Buna göre: Belediye, kentin gelişimine uygun olarak eskiyen kent kısımlarını yeniden inşa ve restore etmek; konut alanları, sanayi ve ticaret alanları, teknoloji parkları ve sosyal donatılar oluşturmak, deprem riskine karşı tedbirler almak veya kentin tarihî ve kültürel dokusunu korumak amacıyla kentsel dönüşüm ve gelişim projeleri uygulayabilir. Kentsel dönüşüm yasası olarak bilinen 6306 sayılı yasa ise (2012), afet riskini giderecek bir imar müdahalesi olarak görülmekte; bu uygulamaların ekonomik boyutunu kurgulayacak düzenlemeleri sağlamaktadır. Literatürde kentsel dönüşüm yöntemleri; yeniden geliştirme, rehabilitasyon/iyileştirme, entegrasyon, yeniden canlandırma, kentsel koruma, sağlıklılaştırma, kentsel yenileme ve temizleme gibi gruplara ayrılmaktadır (Keşoğlu, 2015; Henden, 2011).

Her ne kadar kentsel yaşam alanlarının yeniden düzenlenmesini içeren kapsamlı ve bütünsel bir bakış olarak açıklansa da Türkiye’de kentsel dönüşüm iki farklı ana grup altında yorumlanmaktadır. Birincisi; büyük ölçekte uygulanan, kamu ve özel sektör iş birliğiyle gerçekleşen, sayıca fazla hak sahibini etkileyebilecek projelerdir. İkinci grup ise bina bazında çözümlenen, deprem açısından riskli bina tespitine dayalı, sayıca az hak sahibinin yaşamına farklılık getiren uygulamalardır. Kentlerin fiziki şartları ve sosyal talepler arasında dengeli bir ilişki kurulmadan, yık/yap sürecinin sıklıkla yaşandığı, refah seviyesinin artması ve rant beklentisiyle yaşanan kentsel dönüşüm uygulamaları ikinci grupta sayılabilmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Kadıköy Bağdat Caddesi ve çevresi, tekil yapı yenilemenin sıklıkla yaşandığı; kentsel dönüşüm laboratuvarı niteliğinde bir ilçe haline gelmiştir. Kentsel alanda mülkiyet parçalanmasının belirgin olduğu yerleşimlerden biridir. Yüklenici firmaların kar elde etmek amacıyla hızla girdiği projeler, semt bütününde kapsamlı bir planlama anlayışına hâkim olamamaktadır. Bozulan kent dokusu ve semt kültürü göz ardı edilerek gerçekleşen kentsel dönüşüm sürecinin kentliler üzerindeki etkisi merak konusudur.

Bu çalışma Kadıköy’de yaşanan kentsel dönüşüm sürecinin kullanıcılar tarafından algılanma ve etkilenme biçimini betimlemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle Kadıköy Çiftehavuzlar Semti Hasan Ali Yücel Sokak sakinlerine anket uygulaması yapılmıştır. Şekil 1’de görüldüğü gibi; Hasan Ali Yücel Sokak, Bağdat caddesi ile Operatör Dr. Cemil Topuzlu caddesi arasında geçişin sağlandığı; sahile iniş için sıklıkla kullanılan akslardan biridir. Sokak üzerinde 28 bina bulunmaktadır. Şu anda şantiye hali devam eden yapılar mevcuttur. Yaşanılan binalarda dengeli dağılım sağlamak üzere; rastlantısal olarak belirlenen, toplamda 150 katılımcıya anket uygulanmıştır. Anketin geliştirilmesi sürecinde, daha önce aynı konuda çalışmış bilim insanlarının makalelerine dair literatür taraması yapılmış ve bunlar arasından Çiftehavuzlar Hasan Ali Yücel Sokakta yapılacak araştırmada uygulanacak sorular seçilerek derlenmiştir (Yerel Net, 2018; TMMOB İzmir İl Koordinasyon Kurulu, 2013; Aykal vd., 2007; T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2018; Keşoğlu, 2015; Kılıç ve Hardal, 2014, Henden, 2014).

4. BULGULAR

Bu araştırma İstanbul Kadıköy İlçesi Fenerbahçe Mahallesi Hasan Ali Yücel Sokakta yapılmıştır. TÜİK verilerine göre (2017); İstanbul’un nüfusu 15.029.231 kişidir. Kadıköy nüfus bakımından İstanbul’un 39 ilçesi içerisinde 13. Sıradadır. Nüfusu 451.453tür. Kadıköy’e bağlı 21 mahalle vardır. Çalışma alanı olan Hasan Ali Yücel Sokak Fenerbahçe Mahallesi sınırları içerisinde yer almaktadır. Mahalle nüfusu 17.657dir (Nüfusu, 2018). Hasan Ali Yücel sokakta 28 bina bulunmaktadır. Bunların 17 tanesi kentsel dönüşüm süreci ile yenilenmiştir.

Şekil 1. Hasan Ali Yücel Sokak Görünümü



Kaynak: Google Haritalar, <https://www.google.com.tr/maps/>, (12.06.2018)

Haziran 2018 itibariyle şantiye süreci devam eden 3 bina bulunmaktadır. 5 adet binanın müteahhit belirleme ve görüşme süreci devam etmektedir. 3 bina kentsel dönüşümle bina yenileme yapmayı düşünmemektedir. Nedeni sorulduğunda 2 bina, parsellerinin küçük olduğunu, bu nedenle bina yenilenirse, konut metrekaresinin çok azalması nedeniyle tercih etmediklerini beyan etmişlerdir. Kalan bir bina ise, kat maliklerinden bazılarının istememesi yüzünden dönüşüm yapamadıklarını, komşular arasında problemler yaşandığını belirtmiştir.

Tablo 1’de görüldüğü gibi; katılımcıların %48,67’si (73 kişi) kadın, %51,33’ü (77 kişi) erkektir. Katılımcıların %33,33’ü 55-74 yaş aralığındadır. Bunu %28,00 ile 35-54 yaşındakiler takip etmektedir. En düşük oran %14 ile 18-34 yaş grubudur. Buradan anlaşılabileceği üzere genel olarak 35 yaş ve üzeri katılımcı kitlesi söz konusudur. En yüksek orana sahip olan eğitim seviyesi %43,33 (65 kişi) ile lisans mezunlarıdır. Bunu ön lisans mezunları %22,67(34 kişi) takip etmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde Çiftelavuzlar Hasan Ali Yücel Sokak sakinleri arasında uygulanan bu anket çalışması katılımcılarının eğitim seviyesinin yüksek olduğu görülmektedir. Katılımcılarımızın ortalama hane halkı aylık gelir durumu Tablo 1’de görülmektedir. En yüksek oran %42,67 ile 6000 TL ve üstü olarak gözlenmektedir. En az oran ise asgari ücret (%8,00) gelir seviyesine sahip olanlardır. 0-1000 TL aralığında gelire sahip katılımcı bulunmamaktadır. Katılımcıların eğitim seviyesi gibi, gelir seviyelerinin de yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

Katılımcılarımıza araştırma alanımız olan Hasan Ali Yücel sokakta ne kadar süredir ikamet ettikleri sorulmuştur. Anketi yanıtlayanların %32,67'si 25-34 yıl süreyle bu sokakta oturduklarını beyan etmiştir. Bunu sırası ile 15-24 yıl (%26,00) ve 35 yıl- + (%19,33) izlemektedir. Çalışma alanı İstanbul'un önemli merkezlerinden biri olan Bağdat caddesindedir. Dolayısıyla kentsel fonksiyonlara erişilebilirliği rahat bir bölgededir. Genel olarak değerlendirildiğinde Hasan Ali Yücel sokakta uzun süreli oturma eğiliminin söz konusu olduğu söylenebilir. Katılımcılarımızın %77,33 gibi yüksek bir oranla konut sahipliğinin olduğu görülmüştür.

Tablo 1. Cinsiyet, Yaş, Eğitim, Ortalama Aylık Gelir, Oturma Süresi, Konut Sahipliği Durumu

Cinsiyet	n		%	
	Kadın	73	48,67%	
	Erkek	77	51,33%	
	Toplam	150	100,00%	

Yaş	n		%	
	18-34	21	14,00%	
	35-54	42	28,00%	
	55-74	50	33,33%	
	75 ve üzeri	37	24,67%	
	Toplam	150	100,00%	

Eğitim durumu	n		%	
	Okur yazar	1	0,67%	
	İlkokul	6	4,00%	
	Ortaokul	8	5,33%	
	Lise	29	19,33%	
	Önlisans	34	22,67%	
	Lisans	65	43,33%	
	Y.Lisans-Doktora	7	4,67%	
	Toplam	150	100,00%	

Halkın Ortalama Aylık Gelir	n		%	
	0-1000 TL.	0	0,00%	
	Asgari Ücret	12	8,00%	
	1500-3000 TL.	28	18,67%	
	3000-6000 TL.	46	30,67%	
	6000 ve üstü	64	42,67%	
	Toplam	150	100,00%	

Sokakta Oturma Süresi	n		%	
	0-5 yıl	14	9,33%	
	6-14 yıl	19	12,67%	
	15-24 yıl	39	26,00%	
	25-34 yıl	49	32,67%	
	35 yıl ve üzeri	29	19,33%	
	Toplam	150	100,00%	

Konut Sahipliği	n		%	
	Kirada oturuyoruz	34	22,67%	
	Kendi Evimizde oturuyoruz	116	77,33%	
	Toplam	150	100,00%	

Anketin diğer sorusunda katılımcılara “Siz ya da yakın aile bireyleriniz kentsel dönüşüm süreci yaşad mı?” diye sorulmuştur. 150 katılımcının %100 oran ile tamamının kendisi veya yakın aile bireylerinden birinin kentsel dönüşüm süreci yaşadığı görülmektedir. Bu durum bize çalışma alanı ve yakın çevresindeki kentsel dönüşüm uygulamalarının sıklığını göstermektedir.

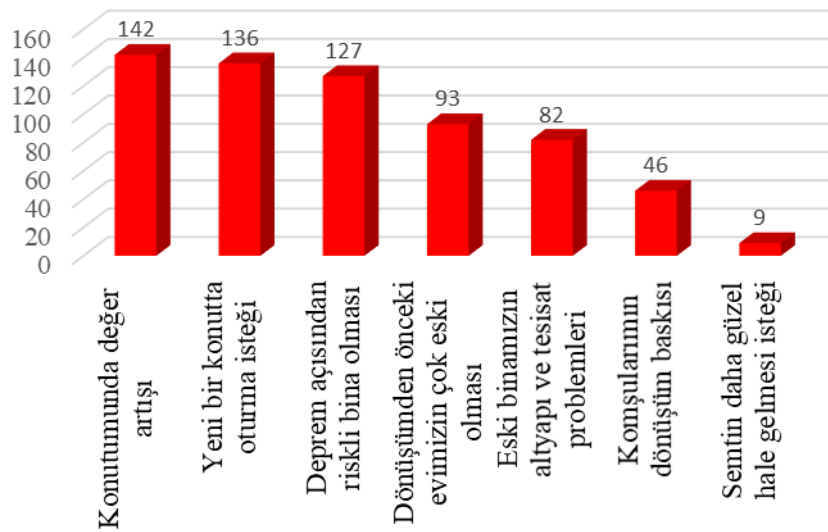
Tablo 2. Kentsel Dönüşümle Yenilenen Konutundan ve Çiftelhavuzlar Semtinden Memnuniyet Durumu

Kentsel Dönüşümle Yenilenen Konutunuzdan memnun musunuz?			Genel olarak Çiftelhavuzlar semtinde kentsel dönüşüm süreci yaşamaktan memnun musunuz?		
		n			%
Evet. Memnunuz.		75	Evet. Memnunuz.	76	50,67%
Hayır.Memnunuz değilim.		38	Hayır.Memnunuz değilim.	74	49,33%
		113		150	100,00%

Kentsel dönüşümün bu denli yoğun yaşandığı çalışma alanında konutlarını müteahhite vererek yenileyen katılımcılara yeni konutlarından memnun olup olmadıkları sorulmuştur. Bu durumda bulunan

113 katılımcı bulunmaktadır. Bunların %66,37'si konutunu müteahhite verip yeni konut sahibi olmaktan memnun olduğunu beyan etmektedir. Ardından “Genel olarak Çiftelavuzlar semtinde kentsel dönüşüm yaşanmasından memnun musunuz?” sorusu yöneltmiştir. Tekil olarak kendi dairelerinin yenilenmesinden %66,37 oranında memnun olan katılımcı grubu; semt bazında değerlendirme istendiğinde %50,67 oranında memnun olduğunu belirtmektedir. Anlaşılacağı üzere; kullanıcılar kendi dairelerinin yenilenmesini olumlu karşılarlarken, kentsel alana dair dönüşüm sürecinden aynı oranda memnuniyet duymamaktadır.

Şekil 2. Kentsel Dönüşüm İsteğinin Nedenleri

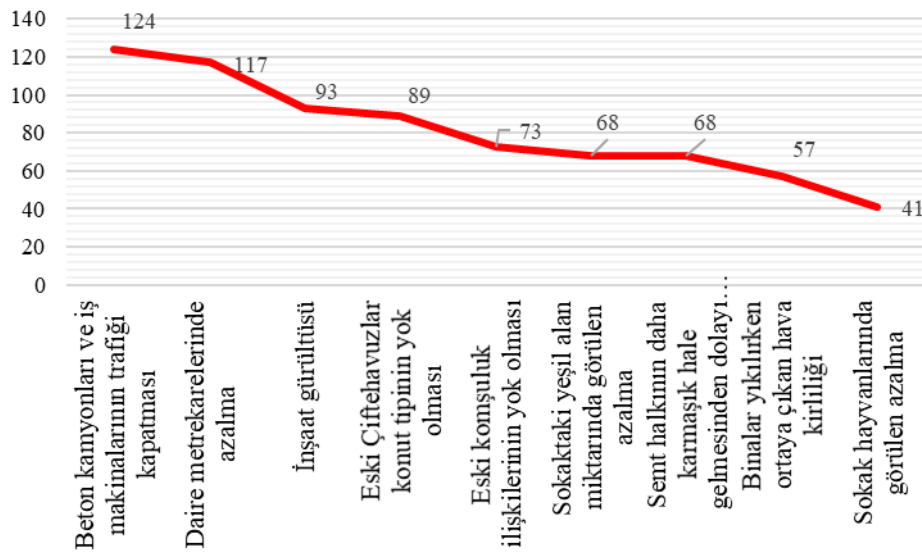


Anketin bir sonraki sorusunda Hasan Ali Yücel Sokak katılımcılarına kentsel dönüşüm sürecini isteme nedenleri sorulmuştur. En sık rastlanan yanıt konutlarında sağlanabilecek gelir artışı olmuştur. Kentsel dönüşüm projelerinin bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de serbest piyasa ekonomisinin kentsel mekânı da metalaştırarak içine alacak biçimde genişlediği planlamanın modern kent yaratma ideali, yerini kentsel mekânı ve kentsel toprakları piyasada kolayca değiştirilebilir değere dönüştürebilecek bir imar planlılığına bıraktığı görülmektedir (Kurtuluş, 2006). Katılımcıların kentsel dönüşümü isteme nedenlerinden biri de deprem açısından daha güvenli bir binada oturma talebidir.

Katılımcılara Hasan Ali Yücel sokakta yaşanan kentsel dönüşüm sürecinde yaşadıkları sorunların neler olduğu sorulmuştur. En çok sıkıntı çekilen konu iş makinaları ve beton kamyonlarının trafiği kapatması olarak görülmektedir. Bu konu ülke çapında medyada beton kamyonu terörü olarak yer almaktadır.13.Ocak.2018 tarihli Habertürk gazetesi haberinde Kadıköy Belediye Başkanı hafriyat kamyonlarının karıştığı kazalarda son 20 ayda toplam 38 kişinin hayatını kaybettiğini beyan etmiştir (2018). Katılımcılar bir önceki soruda kentsel dönüşümü yeni bir konutta yaşamak için istediklerini belirtirken; burada yaşayacakları yeni konutun metrekaresinin daha az oluşundan yakınmaktadırlar.

Kentsel dönüşüm sürecinin yarattığı sorunlardan diğeri de gürültü ve hava kirliliğidir. Şantiye hali devam eden alanlardaki yıkım ve yapım sürecinde meydana gelen gürültüler sokak sakinlerinin hayatını olumsuz etkilemektedir. Kadıköy Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Müdürlüğü tarafından 16.12.2017 tarihinde “Kadıköy’ün Hava Kalitesi, İnsan Sağlığına Etkileri ve Korunma Yolları” başlıklı panel düzenlenmiş, ilçenin hava kalitesini iyileştirme çalışmaları konuşulmuştur. Kadıköy’ün hava kirliliğine ısınma, kentsel dönüşüm, kentsel yenileme, ulaşım ve meteorolojik olmak üzere beş faktörün etkisi belirtilmiştir. İlçedeki hava kirliliğinin artmasının bir diğer nedeni ise kentsel dönüşüm olarak geçmektedir. Özellikle kentsel dönüşümle birlikte bina yıkımlarında, hafriyat ve moloz atıklarının yarattığı yüksek miktarda tozun, çevreye yayıldığı gözlenmektedir (Gazete Kadıköy, 2017).

Şekil 3. Kentsel Dönüşümün Yarattığı Sorunlar



Katılımcılarla yapılan yüz yüze görüşmelerde Hasan Ali Yücel sokağın eski Kadıköy’e has bir mahalle yapısına sahip olduğu; eskiden apartmanların önünde mimoza ağaçlarının bulunduğu, yılın belli zamanlarında yaban göçmen kuşların mutlaka sokaktaki ağaçlarda dinlendiği ve mahallelinin bunları sevinçle karşıladığı belirtilmiştir. Örneğin Şekil 4’ün 1 nolu bölümünde Hasan Ali Yücel sokakta bulunan Celal Bayar Köşkü görülmektedir. Eskiden aynı parselde hem köşk binası hem de meyve bahçeleri arasında 9 katlı bir apartman bulunmaktaydı. Kentsel dönüşümde köşk binası projesine uygun olarak yıkılıp yeniden inşa edilmiştir. Oldukça geniş metrekareye sahip olan parselde 18 katlı açık havuzlu rezidans binası yapılmıştır. Şekil 4’ün 2 nolu bölümünde Hasan Ali Yücel sokakta bulunan başka bir yapının kentsel dönüşüm öncesi ve sonrası hali görülmektedir. Yüz yüze görüşmelerde bahsi geçen mimoza ağaçlarından biri yapının eski 6 katlı halinde ön planda görülmektedir. Kentsel dönüşüm ile ağaç kesilmiş; yapıda 9 katlı olarak inşa edilmiştir.

Şekil 4. Hasan Ali Yücel Sokak Kentsel Dönüşüm Eski-Yeni Bina Görünümleri



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Kentsel dönüşüm son yılların önemli imar müdahalelerinden biridir. En önemli amaçları çağdaş yaşam unsurlarını karşılayabilen sağlıklı ve güvenli çevrelerin oluşumu; mahalleler arası mekânsal ve sosyo-ekonomik farklılıkların azaltılarak çıkar çatışmalarının aza indirgenebilmesidir. Pek çok uygulama biçimi olsa bile genel olarak riskli bina yenilemesi sıfatıyla tekil bina dönüşümü ve büyük ölçekli projeleri içerir. Bu çalışmada İstanbul kentsel dönüşümünün önemli noktalarından biri olan Bağdat Caddesi lokasyonunda Çiftelhavuzlar Hasan Ali Yücel Sokağı sakinlerinin değerlendirmeleri yorumlanmıştır. Katılımcıların büyük çoğunluğu orta ve üst gelir sahibidir. Konut sahipliliği oranı yüksektir. Sokakta uzun süreli oturma eğilimi mevcuttur. Orta ve daha üst yaştaki bireyler çoğunluktadır. Eğitim durumu açısından bakıldığında; lisans ve lisansüstü mezunu olan katılımcıların daha fazla oranda olduğu anlaşılmaktadır. Katılımcıların tümünün kendisi ya da yakın aile bireyleri kentsel dönüşüm sürecinden geçmiştir. Evlerini müteahhite vererek yenileyen katılımcıların yeni konutlarından memnuniyet oranı %64'tür. Katılımcılar, her ne kadar kendi binalarında inşaat dönemi geçmiş olsa dahi, genel anlamda Kadıköy'deki kentsel dönüşüm uygulamalarından şikâyet etmektedir. En fazla sıkıntı yaşadıkları alanların beton kamyonları ve iş makinaları dolayısıyla yaşanan trafik problemleri, daire metrekairelerinde yaşanan azalma, eski Çiftelhavuzlar konut tipinin yok olması, sokaktaki yeşil alan miktarında görülen azalma, eski komşuluk ilişkilerinin yok olması, semt halkının daha karmaşık hale gelmesinden dolayı güvenlik duygusundaki zedelenme, sokak hayvanlarında görülen azalma olduğunu beyan etmektedirler. Yapıların yenilenme sürecinde, müteahhit seçimi yapılırken komşuluk ilişkilerinin zarar gördüğünü düşünen katılımcı sayısı çok yüksektir.

Dönüşüm sonrası kentsel altyapı kullanımı, otopark kullanımı, yollar ve caddelere ilişkin altyapı sorunları, çevresel temizlik, kentsel fonksiyon dağılımı dengesi göz ardı edilmemelidir. Kat adedi

artması dolayısıyla farklılaşacak mahalle ve dolayısıyla kent nüfusuna hizmet edebilecek yerel yönetim kentsel hizmet dengesi kurulmalıdır. Arazi kullanım planlamasında bu veriler dikkate alınmalıdır.

Kentsel dönüşüm ve yenileme alanlarında yenilikçi kent planlama anlayışıyla bütüncül ve sürdürülebilir planlamanın benimsenmesi önemlidir. Sürdürülebilir planlama yaklaşımı çerçevesinde ekonomik, ekolojik ve sosyal planlama ilkeleri ile bölge, mahalle, semt hatta kent ölçeğinde stratejik planlama yaklaşımı benimsenmeli; yaşam kalitesinin yükseltilmesi sağlanmalıdır. Yerel Yönetimler, kentsel dönüşüm projelerini demokratik ve katılımcı bir anlayışla yaşama geçirmeli, rant kapısı olmaktan çıkarmalıdır. Kentsel dönüşüm uygulamaları ortak yaşam ve dayanışma bilincinin geliştirilebileceği sosyal uygulamalar haline getirilmelidir. Kente dair dinamiklere önem verilmelidir.

KAYNAKLAR

- Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun (2012), 6306 Sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun, Kabul Tarihi:16.05.2012, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6306.pdf> , (16.03.2018).
- Aykal, D.; Murt, Ö.; Korkmaz, M.; Acar, B. (2007) “Kentsel Dönüşüm Yaklaşımında Kullanıcı Memnuniyet Analizi”, D.Ü.Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi 8: 95-111, http://zgefdergi.com/Makaleler/1533164267_08_10_Aykal-Murt-Korkmaz-Acar.pdf, (17.02.2018).
- Belediye Kanunu (2015). “5393 Sayılı Belediye Kanunu”, Kabul Tarihi: 03.07.2005, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5393.pdf> , (16.03.2018).
- Çolak, Y. (2014) “Kentsel Dönüşümün Siyasal Boyutu” (Politika Notu No. 2014/04), İstanbul: İlmi Etüdler Derneği, <http://www.ilem.org.tr/pdf/ipn04.pdf> , (22.03.2018).
- Eraslan, İ.G.; Dinçer, İ. (2008) “Devlet Yapısı, Yönetim Mekanizmaları Kentsel Dönüşüm İlişkisi”, Bursa: TMMOB Mimarlar Odası Bursa Şubesi Yayını:45–157.
- Erol, I. (2016) “Analysis of the Determinants of Declining Home Ownership Rate in Turkey”, TUBITAK SOBAG Project Report.
- Gazete Kadıköy (2017, 21 Aralık) “Kadıköy’ün Havası Konuşuldu”, <http://www.gazetekadikoy.com.tr/cevre/kadikoyun-havasi-konusuldu-h11654.html>, (18.03.2018).
- Habertürk Gazetesi (2018, 13 Ocak) “Hafriyat Kamyonu Terörü”, <https://www.haberturk.com/hafriyat-kamyonu-teroru-1794861>, (21.03.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Henden Şolt, H.B. (2011) “Kentsel Dönüşüm”, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Kentsel Dönüşüm Dersi Yayınlanmamış Ders Notları.
- Henden Şolt, H.B. (2014) “Halkın Yerel Yönetimler ve Kentsel Dönüşüm Üzerine Görüşleri: Kadıköy Örneği”, 1. Uluslararası Kentsel Planlama-Mimarlık-Tasarım Kongresi, 8-11, Mayıs, Kocaeli.
- Keşoğlu, M. (2015) “Kentsel Kimlik Bağlamında Fikirtepe Kentsel Dönüşüm Projesinin Analizi”, T.C. Beykent Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü Mimarlık Anabilim Dalı Mimarlık Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Kılıç, T.; Hardal, S. (2014) “Kentsel Dönüşümün Sosyal ve Mekansal Yansımalarına Bir Örnek: Sarıgöl Mahallesi (Gaziosmanpaşa-İstanbul). Türk Coğrafya Dergisi, (62):1-7.
- Kurtuluş, H. (2006) “Kentsel Dönüşümüne Modern Kent Mitinin Çöküşü Çerçevesinden Bakmak”, TMMOB Şehir Plancıları Odası Kentsel Dönüşüm Sempozyumu Bildirisi (genişletilmiş hali) Planlama Dergisi 2006/2.
- Mukul, İ.; Sarı, S. (2015) “Türkiye’de Dönüşüm Mekânı Olarak Kentler: Kentsel Dönüşüm”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8 (39): 893-922.
- Nufusu (2018) “Türkiye Nüfusu, İl ilçe Mahalle Köy Nüfusları”, <http://www.nufusune.com/kadikoy-ilce-nufusu-istanbul>, (12.07.2018).
- Oruçkaptan, A. (2007) “Kentsel Dönüşümüne Dair”, TMMOB Yerel Yönetimlerde Dönüşüm Sempozyumu, 17-18-19.Ekim.2007, Ankara.
- Pares, M., Bonet-Marti, J., Marti-Costa, M. (2012) “Does Participation Really Matter in Urban Regeneration Policies? Exploring Governance Networks in Catalonia (Spain)”, Urban Affairs Review 48(2): 238–271.
- Roberts, P. (2000) “The Evolution, Definition and Purpose of Urban Regeneration”. Ed: P. Roberts ve H. Sykes, Urban Regeneration a Handbook .London: SAGE Publications.
- Sağır, A. (2009) “Kentsel Dönüşümlerden Sosyal Değişmelere: Pendik Belediyesi Örneği”, Akademik İncelemeler, 4 (2) 57-80.
- Şişman A.; Kibaroglu, D. (2009) “Dünyada ve Türkiye’de Kentsel Dönüşüm Uygulamaları”, TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 12. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı, Ankara.
- TC Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (2018) “Kentsel Dönüşümün Sosyal Ve Mekansal Yansımalarına İlişkin Anket Çalışması”, <http://yalova.csb.gov.tr/kentsel-donusumun-sosyal-ve-mekansal-yansimalarına-iliskin-anket-calismasi-haber-223956>, (01.03.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

TMMOB İzmirli Koordinasyon Kurulu (2013) “Kentsel Dönüşüm Anket Çalışması”, TMMOB 2. İzmir Kent Sempozyumu, 28-30 Kasım 2013, <http://www.tmmobizmir.org/wp-content/uploads/2014/06/84.pdf>, (17.02.2018).

TÜİK (2017) “Türkiye İstatistik Enstitüsü 2017 Yılı İllere Göre Nüfus”, www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1634, (21.06.2018).

YerelNet (2018) “Yerel Yönetimler Pırtalı Kentsel Dönüşüm Anketi”, https://www.yerelnet.org.tr/anket/kentsel_donusum.php, (18.02.2018)

KOBİ'LERDE MAVİ YAKALI PERSONEL SEÇİM ÖNCELİKLERİ: ANKARA, İNEGÖL VE ZONGULDAK MOBİLYA İMALATÇILARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

Nergiz KUNDAKCI**

İbrahim Müjdat BAŞARAN***

ÖZET

Çalışan bulma ve seçimine ilişkin uygulamalar işletmelerin rekabet ve sürdürülebilir büyüme yetkinliklerinden etkilemektedir. Bu durum özellikle ülke ekonomilerinin gelişimi için kritik role sahip KOBİ'ler için önemli hale gelmiştir. Bu çalışma Türkiye'de gerek net ihracatçı olma özelliği ve gerekse istihdam potansiyeli ile ana imalat sanayi kollarından biri haline gelmekte olan mobilya sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin, mavi yakalı işgören seçim önceliklerinin incelenmesi amacıyla yürütülmüştür. Nicel analiz yöntemlerine dayalı olarak yürütülen bu çalışma kapsamında Ankara Siteler, Bursa İnegöl ve Zonguldak ilindeki mobilya imalatçısı toplam 149 işletmeden anket yoluyla veri toplanmıştır. Elde edilen verilerin analiz sürecinde, karşılaştırmalı ve ilişkisel istatistik analizlerin yanısıra çokölçütlü karar verme teknikleri birbirini tamamlayıcı şekilde kullanılmıştır. Çalışma bulgularına göre örgütsel özelliklere göre ön plana çıkan önceliklerin yanı sıra, işletme performansı ile mavi yakalı seçim öncelikleri arasındaki ilişkiler ortaya konulmuştur. Çalışma sonuçlarına göre; atelye tipi imalat yapan mobilya imalatçılarındaki personel seçim öncelikleri özellikle çalışanların eğitim profillerine göre değişkenlik göstermektedir. Dolayısıyla personel seçim öncelikleri ile işletmenin yaşı, aktif büyüklüğü, satış hacmi, personel sayısı gibi büyüklükleri doğrudan ilişkilendirmek yerine, sözkonusu ilişkisel analizlerin başta yaş ve çalışanların eğitim durumu olmak üzere farklı ölçütlerle dayalı kıyaslamalı analizlerle desteklenmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler:Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, İşgören Seçimi, Mavi Yakalılar, KOBİ'ler, Mobilya Sektörü.

Jel Kodları:L21, M12, M51.

* Bu çalışma, Nergiz Kundakçı tarafından Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı bünyesinde Dr. Öğr. Üyesi İbrahim Müjdat Başaran'ın danışmanlığında yürütülmekte olan aynı başlıklı yüksek lisans tezi kapsamında yürütülen araştırmalara dayalı olarak hazırlanmıştır.

** Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak, Türkiye, nergizkundakci@gmail.com.

*** Dr. Öğr. Üyesi, Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak, Türkiye, imbasaran@beun.edu.tr

**RECRUITMENT CRITERIAS FOR SMES: A RESEARCH ON FURNITURE
MANUFACTURERS IN ANKARA, İNEGÖL AND ZONGULDAK**

ABSTRACT

Practices related to finding and selecting occupations have profoundly influenced competitiveness of businesses and their sustainable growth. This has become particularly important for SMEs, which play a critical role in the development of the country's economy. This study has been conducted to examine the blue-collar occupational selection priorities of SMEs operating in the furniture sector, which is becoming a net exporter and, potentially, one of the main manufacturing industries with employment potential. In the scope of this study which is carried out based on quantitative analysis methods, data were gathered through a questionnaire from a total of 149 enterprises of furniture manufacturer in Ankara Siteler, Bursa İnegöl and Zonguldak. In the process of analyzing the data obtained, comparative and relational statistical analyzes as well as multi-criteria decision making techniques have been used complementarily. According to the findings of the study, in addition to the priorities according to the organizational characteristics, the relations between the performance of the enterprise and blue-collar election priorities are presented. According to the study results; in the furniture manufacturers who make workshop type, the recruitment preferences vary according to the education level of the employees. Therefore, rather than directly correlating recruitment priorities with the size of the firm's age, asset size, sales volume, number of staff, such relational analyzes should be supported by comparative analyzes based on different criteria, primarily age and education of employees.

Key Words: *Strategic Human Resource Management, Recruitment, Blue Collar Workers, SMEs, Furniture Manufacturing.*

Jel Codes: *L21, M12, M51.*

1. GİRİŞ

Personel seçimi ve işe alım, işletme örgütlerinde insan kaynakları yönetimi işlevinin temel sorumluluk alanlarından biridir. Personel bulma; çalışanların istihdamını gerçekleştirmek için aday bireyleri işletmeye çekme ve seçme seçme faaliyetlerini kapsamaktadır. İşletmelerin sahip oldukları insan kaynağının kalitesi bu iki fonksiyonun etkinliğiyle büyük ölçüde doğru orantılıdır (Gamage, 2014: 40).

İşletmelerin çetin küresel rekabet ortamlarında başarılı olabilmeleri mevcut kaynaklarına özellikle de insan kaynaklarına bağlıdır (Poorangi, Khin ve Rahmani, 2011: 332). Her tür işletme için önemli olduğu gibi KOBİ'ler için de insan kaynakları, işletmenin amaçlarına ulaşmasında büyük paya sahip olduğundan, insan kaynaklarının etkin yönetimi açısından personel seçimi ve işe alım süreci ülke

konomilerin büyük bir bölümünü oluşturan KOBİ'ler için de önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışma kapsamında ülke ekonomisinin önemli faaliyet alanlarından mobilya imalat sektöründe faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin personel seçim öncelikleri ve bu öncelikleri etkileyen temel örgütsel faktörler incelenmektedir.

2. YAZIN TARAMASI

21. yüzyılda, küresel piyasa çevrelerini etkileyen değişimler ve yeniden yapılanma eğilimleri ile birlikte önemi artan "Küreselleşme", "Bilgi Toplumu" ve "Teknoloji" kavramları iş dünyasının en sık duyulan ve stratejik fark yaratan kavramları haline gelmiştir (Uygun ve Uslu, 2002: 2). Her geçen gün gelişen teknoloji ve değişen müşteri talepleri, küresel rekabet eğilimlerinin iş dünyasında giderek daha belirgin izler bırakmasına neden olmaktadır.

Ülkelerin ekonomik hareketliliklere ve yapısal değişim gereksinimlerine uyum sağlaması, istihdam oluşturma gereksinimlerine yanıt verebilmek ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamak için ülkelerin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) duydukları ihtiyaç her geçen gün artmaktadır (Kocabıyık ve Altunay, 2008: 744). Bu tür işletmeler hem gelişmiş ülke piyasaları hem de gelişmekte olan ülkeler açısından ekonomik yapılarındaki farklılıklara bakılmaksızın kritik düzeyde önemlidirler (Çetin ve Bıtrık, 2009: 120). Bu özellikleri de dikkate alınarak KOBİ niteliğindeki işletmeler için “*Ülke Ekonomilerinin Lokomotifi*” metaforunun kullanıldığı durumlarla sıkça karşılaşılabilir (Aykan, Aksoylu ve Sönmez, 2013: 939).

Sanayi Devrimi'nin yaşandığı 18. yüzyılın ikinci yarısı ile 1970'li yılların başlarına kadar geçen süreçte gerçekleşen sosyal, ekonomik, politik ve üretim temelli değişimler, işletmeleri özellikle finansman ve insan kaynağı ihtiyaçları açısından rekabet sorunlarıyla karşı karşıya bırakmıştır. Bu gelişim ve değişim süreciyle birlikte, yeniliklere uyum sağlamada başarısız olma riskinin büyük ölçekli işletmeler için daha yüksek oluşu; esnek özelliklere sahip işletme örgütlerinin öneminin giderek artmasına neden olmaktadır (Atılğan, 2006: 151). Bu nedenle 1970'li yıllardan itibaren dikkatler, yeni ve esnek üretim sistemleri ile daha küçük ölçekli işletmeler olan KOBİ'ler üzerinde toplanmaya başlamıştır (Zaridis ve Mousiolis, 2014: 464).

Esnek üretim yapıları sayesinde değişen talep koşullarına kısa zamanda uyma yeteneği olan, dinamik, sağlam yapılı ve ekonomiye hareketlilik kazandıran KOBİ'ler, küresel ekonomik krizlerin sık yaşandığı dönemlerde ülke ekonomilerinin dayanıklılığını artıran aktörlerdir. Sahip oldukları esneklik ve kriz dönemlerinde hayatta kalabilme özelliklerinin bazı önemli sonuçları, 1973'te meydana gelen Petrol Şoku ve 1979 Petrol Krizinde ön plana çıkmıştır (Mucuk, 2011: 109-110).

KOBİ'ler ülke ekonomisindeki mali büyüklükler ve istihdam yapıları, düşük yatırımlarla daha fazla üretim ve ürün çeşitliliği sunma yetenekleri, istihdam fırsatı yaratabilme özellikleri, bölgelerarasındaki farklılıkları ortadan kaldırarak dengeli ekonomik büyümeyi gerçekleştirme yetenekleri, gelir dağılımındaki dengesizlikleri gidermeleri ve katma değer yaratma potansiyelleri gibi katkıları açısından da ülke ekonomilerinin temel bileşenleri arasındadır (Çak ve Çak, 2003: 117). Bu özelliklerinin yanı sıra yenilik faaliyetlerini teşvik edici rol üstlenerek, ekonomik kriz dönemlerinde büyümenin dengeleyicisi olarak hareket etmeleri, KOBİ'lerin ülke ekonomilerine olan bir diğer katkılarıdır (Yunoh ve Ali, 2015:152). Bu nedenle, KOBİ'lere ülke ekonomi politikalarının önemli bileşenleri gözüyle bakılmaktadır (Kaya ve Alpan, 2012: 31).

Dünya genelinde ülkelerin büyük çoğunluğu tarafından kullanılan, yazında KOBİ kavramını açıklayan, evrensel olarak kabul edilmiş net bir tanımdan bahsetmek mümkün değildir (Öndeş ve Güngör, 2013:2). Bu tür işletmelerin hem yapıları hem de faaliyet gösterdikleri ülkelerde derin ekonomik farklılıklara rastlanabilmektedir. Bu nedenle; farklı ülkeler ekonomik koşulları, istihdam oranları, faaliyet kolları, farklı örgüt tiplerinin istihdam potansiyelleri, sermaye birikimine katkıları, makine parkları, ithalat-ihracat düzeyleri, üretim yöntemleri ve kullanılan teknolojiler ve daha pek çok nitel ve nicel ölçüte atıf yaparak farklı KOBİ tanımları yapmıştır (Soydal, 2006: 540).

Türkiye'deki kurum ve kuruluşlar için geçerli olan ve KOBİ'lerin sınıflandırılmasında çalışan sayısı, bilanço ve satış büyüklüklerini esas alan KOBİ tanımlaması ilk olarak 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış; "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" hükümlerinin 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe girmesi ile birlikte KOBİ tanımı resmiyet kazanmıştır (KOSGEB, 2011: 24). Diğer yandan; "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" hükümlerinin 4 Kasım 2012 tarihli 28457 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmesi ile birlikte KOBİ tanımında bir revizyona gidilmiş; bu yönetmeliğe göre KOBİ'ler "250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler" olarak tanımlanmıştır (Resmi Gazete, 2012).

KOBİ'lerin yaygın olarak faaliyet gösterdikleri sektörlerden biri olan mobilya sektörü, Türkiye'nin en köklü sektörleri arasında yer almaktadır. Mobilya sektörü; yapısı itibarıyla özellikle atölye tipi imalat yapan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ağırlıklı olduğu bir piyasa yapısına sahiptir (Mutlu, Yılmaz ve Başer, 2012: 30).

Türkiye'de mobilya sektörünün etkinliğinin, pazar ve hammadde erişim olanaklarına yakın olan bölgelerde daha yoğun olduğu görülmektedir. Bu bölgelerin başlıcaları; İstanbul, Ankara, Bursa, Kayseri, İzmir ve Adana illerdir. Bunun yanı sıra Eskişehir, Bolu, Antalya, Zonguldak, Sakarya,

Trabzon, Balıkesir, Antalya ve Burdur gibi illerde de mobilya üretimi yapılmaktadır (Çanakçı, 2016: 13). Değer zincirinde “Ana İmalatçı İşletme” rolüyle etkinlik gösteren mobilya imalatçılarındaki mavi yakalı personel istihdamının oldukça yoğun olduğu görülmektedir. Üretim sürecinde zihin gücüne kıyasla beden gücünü daha yoğun biçimde kullanan çalışanları mavi yakalı olarak değerlendirdiğimizde; “Mavi Yakalılar” olarak isimlendirdiğimiz bu çalışan sınıfını, “İşletme tarafından üretilen mal veya hizmetlerin üretim sürecinde aktif olarak görev alan; işletme faaliyetlerine, beden gücünü zihin gücüne kıyasla daha yoğun olarak kullanarak katkı sağlayan; genellikle parça başına, saatlik ya da yevmiye karşılığında ücretlendirilen çalışanlar” olarak tanımlamak mümkündür.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE METODOLOJİSİ

Araştırmanın temel amacı; mobilya imalatçısı mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin organizasyonel yapılarını etkileyen bazı temel faktörleri incelemek ve bu faktörlerin sözkonusu işletmelerin personel seçim öncelikleri üzerindeki etkilerini, elde edilen veriler doğrultusunda incelemektir.

4. ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

İşletmelerin stratejik amaçlarına ulaşmasını sağlamak, marka değerlerini artırmak, işletme içi bilgi akışlarını optimize etmek, işletme performansını izlemek ve yönetmek, değer zinciri üzerindeki örgütsel süreçleri bütünlüğe hale getirmek ve insan kaynakları stratejilerine yön verebilmek için işletme yöneticilerinin örgüt yapılarını, örgütlenme eğilimlerini, işletme faaliyetlerinin yapılandırılma biçimlerini ve bu örgütsel eğilimleri etkileyen faktörleri anlaması gerekmektedir (Hatch;2013: 4). Daft’a göre ise örgüt yapıları, örgütleri çevreleyen bir dizi bağlamsal faktörün etkisi altındadır. Bu etkenler; (Daft; 2010: 15)

- Çevre,
- Örgüt Kültürü,
- Örgütsel Amaçlar,
- Teknoloji,
- Örgütün Büyüklüğü

Araştırma kapsamında Bursa, Ankara ve Zonguldak illerinde faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin mavi yakalı personel seçimine esas olan öncelikleri ve örgüt yapılarını etkileyen çeşitli bağlamsal faktörlerin bu önceliklerle olan ilişkileri incelenmiştir.

Çalışma kapsamında insan kaynakları seçim öncelikleri üzerindeki etkileri araştırılan bu temel bağlamsal faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Örgütün faaliyet gösterdiği bölge,

- İşletmenin yaşı,
- Hakim yönetim yapısının başta “İşletme Sahipleri, Aileler, Profesyonel Karar Vericiler” veya başka örgütsel aktörlerin liderliğinde oluşu,
- Çalışan sayılarına ve mali büyüklüklere dayalı olarak işletme büyüklüğü,
- Örgüt içerisinde “İnsan Kaynakları Yönetimi” işlevinin etkinliği ve işlevleri,
- Personel seçim sürecinde etkili olan örgütsel karar vericiler,
- Personel temin yöntemleri ve değerlendirme süreci,
- İşletmenin stratejik rekabet öncelikleri,
- İşletmelerin değer zinciri üzerindeki konumu,
- İhracat durumu,
- Vardiyalı çalışma sistemi.

5. ARAŞTIRMA EVRENİ VE ÖRNEKLEM YAPISI

Araştırma kapsamında; Ankara ilinde bulunan ve “Siteler” adıyla da bilinen Ankara Mobilya İmalatçıları Sitesi, Bursa iline bağlı İnegöl ilçesinde bulunan İnegöl Mobilya Sanayicileri Sitesi ve Zonguldak İlinde bulunan mobilya imalatçıları içerisinde kolayda örneklem tekniği ile seçilmiş 149 mobilya imalatçısına anket yoluyla ulaşılmıştır. Anket formları imalatçı işletmeler ziyaret edilerek ve görüşme teknikleri ile desteklenerek doldurulmuştur.

Araştırmanın “Araştırma Evreni” İnegöl, Siteler ve Zonguldak ilinde bulunan mikro, küçük ve orta ölçekli tüm işletmeler olmakla birlikte; yapılabilecek genellemeler dikkate alındığında, araştırmanın “Teorik Evreni”, Türkiye’de faaliyet gösteren; mikro, küçük ve orta ölçekli tüm mobilya imalatçılarıdır.

6. ANALİZ SONUÇLARI

Analiz sonuçları “Betimleyici İstatistiksel Bulgular, Karşılaştırmalı İstatistiksel Analizler, İlişkisel Analizler ve Analitik Hiyerarşi Proses Yöntemine Dayalı Bulgular” olarak dört başlık halinde incelenmiştir.

6.1. Betimleyici İstatistiksel Bulgular

Tablo 1’de de görülebileceği üzere örneklem içerisinde 40 yaş ve altındaki erkek bireylerin ağırlığı dikkat çekmektedir. Ayrıca anketi yanıtlayanların önemli bir kısmı işletme sahiplerinden ve işletme içerisinde pazarlama departmanından sorumlu yöneticilerden oluşmaktadır. Diğer taraftan anket formlarını yanıtlayan yöneticilerin içerisinde lisansüstü eğitim düzeyine sahip olanların azlığı bir yana bırakıldığında, diğer eğitim grupları birbirlerine yakın değerler göstermiştir.

Tablo 1. Anketi Yanıtlayanlara İlişkin Betimleyici İstatistiksel Bulgular

Değişken	Değişken Sınıfları	Sıklık	Yüzdelik
Cinsiyet	Kadın	25	16,8
	Erkek	124	83,2
Yaş Aralıkları	30 yaş ve altı	51	34,2
	31-40 yaş aralığı	49	32,9
	41-50 yaş aralığı	27	18,1
	51 yaş ve üzeri	22	14,8
Fonksiyonel Sorumluluk Alanı	Pazarlama Yöneticisi	52	34,9
	İşletme Sahibi	73	49,0
	Diğer fonksiyonel yöneticiler	24	16,1
Eğitim Durumu	İlk-Orta	39	26,2
	Lise	47	31,5
	Ön Lisans	19	12,8
	Lisans	40	26,8
	Lisansüstü	4	2,7

Tablo 2’de de görülebileceği üzere örneklemin içerisinde İnegöl’de bulunan işletmeler en büyük paya sahip iken; örnekleme Zonguldak ilini temsilen çok daha az sayıda işletmenin girdiği görülmektedir. Bu durum anakütlede de benzer özellik göstermektedir. 25 yılın üzerinde bir süredir faaliyetine devam işletmelerin örneklem içerisinde en büyük paya sahip olduğu görülebilen; yönetimde temel karar verme mekanizmasının işletme sahipleri olan bireylerde ve ailelerde toplandığı dikkat çekmektedir.

Örneklem içerisinde bir diğer dikkat çekici nokta ise örnekleme dahil olan işletmelerin yaklaşık %86’lık bir kısmının “Mikro” ve “Küçük Ölçekli” işletmelerden oluşması ve işletmelerin %83’lük bir kısmının 10 ve daha az beyaz yakalı istihdam etmekte oluşudur. Ayrıca örnekleme dahil olan işletmelerin yaklaşık %89’luk bir kısmı da 50 ve daha az mavi yakalı çalışan istihdam etmektedir.

Tablo 2. İşletmelere İlişkin Betimleyici İstatistiksel Bulgular

Değişken	Değişken Sınıfları	Sıklık	Yüzdelik
<i>İşletmenin Bulunduğu Sanayi Bölgesi</i>	Ankara	51	34,2
	İnegöl	80	53,7
	Zonguldak	18	12,1
<i>İşletmenin Faaliyet Süresi</i>	0-4 yıl	24	16,1
	5-9 yıl	25	16,8
	10-14 yıl	19	12,8
	15-19 yıl	17	11,4
	20-24 yıl	16	10,7
	25 yıl ve üzeri	48	32,2
<i>İşletmenin Yönetim Yapısı</i>	İşletme Sahipleri	96	64,4
	Aile Bireyleri	45	30,2
	Profesyonel Yöneticiler	6	4
	Diğer	2	1,3
<i>Toplam Personel Sayısı</i>	Mikro İşletmeler	65	43,6
	Küçük İşletmeler	63	42,3
	Orta Ölçekli İşletmeler	21	14,1
<i>Beyaz Yakalı Personel Sayısı</i>	0-10 Kişi	124	83,2
	11 – 49 Kişi	25	16,8
<i>Mavi Yakalı Personel Sayısı</i>	0-10 Kişi	74	49,7
	10 – 49 Kişi	58	38,9
	50 – 250 Kişi	17	11,4
<i>Net Satış Hasılatı</i>	Mikro İşletmeler	85	57
	Küçük İşletmeler	50	33,6
	Orta Ölçekli İşletmeler	13	8,7
	Büyük İşletme	1	0,7
<i>Aktif Büyüklüğü</i>	Mikro İşletmeler	85	57
	Küçük İşletmeler	47	31,5
	Orta Ölçekli İşletmeler	14	9,4
	Büyük İşletme	3	2
<i>İhracat Yapılıyor mu?</i>	Evet	89	59,7
	Hayır	60	40,3
<i>Vardiyalı Çalışma Düzeni Var mı?</i>	Evet	16	10,7
	Hayır	132	88,6

Tablo 3 verileri incelendiğinde; işletmelerin 2/3'lük bir kısmında “İnsan Kaynakları Yönetimi” işlevinin bir departman bazında temsil edilmediği; bu çoğunluğa dahil işletmelerin yaklaşık %78'lik bir kısmında ise bir bütün olarak insan kaynakları yönetimi işlevlerinin temel sorumlusunun işletme sahipleri olduğu görülmektedir.

Tablo 3. İnsan Kaynakları Yönetimi ve Personel Seçimi Önceliklerine Değişkenlere İlişkin Betimleyici İstatistiksel Bulgular

Değişken	Değişken Sınıfları	Sıklık	Yüzdelik
<i>İşletmenizde insan kaynakları yönetiminden sorumlu bir departman var mıdır?</i>	Evet	47	31,5
	Hayır	102	68,5
<i>İnsan kaynaklarından sorumlu bir departman yoksa İKY işlevlerinin temel sorumlusu kimdir?</i>	İşletme sahipleri	79	77,5
	Üretim yöneticileri	10	9,8
	Muhasebe	8	7,8
	Profesyonel yöneticiler	3	2,9
	Pazarlama	2	2,0
<i>İnsan kaynakları işlevlerinin temel yürütücüsü</i>	İşletme sahipleri	95	63,8
	İnsan kaynakları yöneticileri	9	6
	Fonksiyonel yöneticiler	18	12,1
	Diğer	1	0,7
	İşletme sahipleri ve İK yöneticileri	8	5,4
	İşletme sahipleri ve fonksiyonel yöneticiler	14	9,4
	İşletme sahipleri, İK ve fonksiyonel yöneticiler	4	2,7
<i>İç kaynaklardan personel temininde dikkate alınan temel ölçüt</i>	Mesleki deneyimler	83	55,7
	Bölüm yöneticisinin önerileri	3	2
	Performans değerlendirme sonuçları	9	6
	Diğer	2	1,3
	Deneyimler ve bölüm yöneticisinin önerileri	13	8,7
	Deneyimler ve perf. değerlendirme sonuçları	36	24,2
	Deneyimler, bölüm yön. önerileri ve perf. değ. s.	3	2
<i>İşe alımda ön değerlendirme sürecinin temel yürütücüsü</i>	İşletme sahipleri	88	59,1
	İnsan kaynakları yöneticileri	11	7,4
	Fonksiyonel yöneticiler	23	15,4
	İşletme sahipleri ve İK yöneticileri	9	6
	İşletme sahipleri ve fonksiyonel yöneticiler	14	9,4
	İK Yöneticileri ve fonksiyonel yöneticiler	4	2,7
	İşletme sahipleri	101	67,8
	İnsan kaynakları yöneticileri	9	6

<i>İşe alımda nihai değerlendirmede etkili olan karar vericiler</i>	Fonksiyonel yöneticiler	7	4,7
	İşletme sahipleri ve İK yöneticileri	11	7,4
	İşletme sahipleri ve fonksiyonel yöneticiler	18	12,1
	İK Yöneticileri ve fonksiyonel yöneticiler	3	2
<i>İşletmenin tedarik zinciri üzerindeki konumu</i>	Ana üretici	127	85
	Tedarikçi	13	9
	Ana üretici ve tedarikçi	9	6

Çalışan istihdamında temel karar verici aktörün işletme sahipleri olduğu işletmelerin örneklem içerisindeki payı yaklaşık olarak %68 iken, işletme sahiplerinin İnsan Kaynakları Yönetimi işlevinden sorumlu profesyonel yöneticiler ve diğer fonksiyonel yöneticilerle birlikte bu sorumluluğu paylaştığı durumlarda işletme sahiplerinin işe alımda karar verme sürecine birincil düzeyde etki etme oranı %87 düzeyine çıkmaktadır.²²

Diğer taraftan Tablo 4 yoluyla ilgili faktörlerin nispi frekansları incelendiğinde, çalışma kapsamında incelenen Ankara Siteler, Bursa İnegöl ve Zonguldak'ta bulunan mobilya imalatçılarının incelenen faktörler bazında farklılaşan ve benzeşen noktaları olduğu dikkat çekmektedir. Bu durum ve mavi yakalı personel seçim önceliklerine etkileri karşılaştırmalı istatistiksel analizlerle birlikte ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Tablo 4. Personel Seçim Sürecine İlişkin Nispi Frekans Dağılımları

		NİSPİ FREKANSLAR			
	Değişken Sınıfları	ANKARA	İNEGÖL	ZONGULDAK	TOPLAM
<i>İşletmenizde İnsan Kaynakları Yönetimi kapsamındaki işlevlerden hangisi/hangileri yerine getirilmektedir?</i>	İş Analizi	0,19	0,14	0,11	0,17
	Pers. Seç. ve İşe Alım	0,18	0,18	0,20	0,18
	İş Sağlığı ve İş Güv.	0,18	0,16	0,15	0,16
	Performans Değ. ve Ücret Yön.	0,14	0,14	0,15	0,14
	Personel ve Özlük İşleri	0,11	0,14	0,17	0,13
	Eğitim, Geliştirme ve Kariyer Pl.	0,06	0,04	0,09	0,05
	Bilgi Sistemleri ve Raporlama	0,06	0,11	0,06	0,09
	Endüstriyel İlişkiler	0,04	0,04	0,06	0,04
	İnsan Kaynakları Planlaması	0,02	0,05	0,01	0,04
<i>Personel temini ve seçim süreçl. temel soruml. kimlerdir?</i>	İşletme Sahipleri	0,84	0,55	0,89	0,68
	İnsan Kaynakları Yöneticileri	0,11	0,14	0,05	0,12
	Fonksiyonel Yöneticiler	0,05	0,31	0,05	0,20
<i>Personel temininde tercih edilen yöntemler nelerdir?</i>	Akraba, Eş-Dost Tavsiyeleri	0,38	0,18	0,38	0,16
	Mevcut Çalışanlar Aracılığıyla	0,22	0,19	0,21	0,15
	İç Kaynaklar	0,12	0,13	0,00	0,17
	İŞ-KUR	0,05	0,18	0,31	0,16

²² İşletme sahiplerinin işe alım sürecine ve hatta İnsan Kaynakları Yönetimi işlevine bir bütün olarak “Temel Karar Verici Aktör” rolüyle etki etmekte oluşu; çalışma kapsamında yürütülen tüm analizlerde dikkate alınması gereken bir noktadır.

	Gazete İlanı	0,04	0,11	0,00	0,12
	İnternet Sitesi Duyuruları	0,02	0,19	0,03	0,15
	Özel İstihdam Büroları	0,00	0,00	0,00	0,01
	Diğer (Sosyal Medya)	0,00	0,01	0,00	0,01
	Diğer (Kişisel Başvuru)	0,09	0,00	0,08	0,03
	Diğer (Radyo/Televizyon)	0,00	0,01	0,00	0,01
	Diğer (Yerel Bölge Bağlantıları)	0,05	0,00	0,00	0,01
	Diğer (Açıklama Yok)	0,02	0,00	0,00	0,01
<i>İç kaynaklardan personel temin edilirken dikkate alınan faktörler nelerdir?</i>	Deneyim/Mesleki Tecrübe	0,72	0,64	0,64	0,67
	Bölüm Yöneticisinin Önerileri	0,03	0,13	0,00	0,08
	Perf. Değerlendirme Sonuçl.	0,23	0,21	0,36	0,24
	Diğer (Kişilik Özellikleri)	0,00	0,02	0,00	0,01
	Diğer (Açıklama Yok)	0,02	0,00	0,00	0,00
<i>Personel başv. ön değerlendirme sürecinde etkili aktörler</i>	İşletme Sahipleri	0,78	0,48	0,94	0,63
	İnsan Kaynakları Yöneticileri	0,10	0,15	0,06	0,13
	Fonksiyonel Yöneticiler	0,12	0,36	0,00	0,24
	Diğer (İşletme Müdürü)	0,00	0,01	0,00	0,01
<i>Ön değerlendirme aşamasında adaylarda aranan özellikler</i>	Eğitim Düzeyi	0,13	0,14	0,29	0,16
	Mesleki Tecrübe	0,63	0,56	0,51	0,58
	Yaş	0,22	0,21	0,17	0,21
	Yabancı Dil	0,01	0,07	0,00	0,04
	Diğer (Beden Dili)	0,01	0,00	0,00	0,00
	Diğer (Kişilik Özellikleri)	0,00	0,01	0,03	0,01
	Diğer (Önceki İşy. Davranışlar)	0,00	0,01	0,00	0,00
<i>Personel mülakatlarında rol oynayan aktörler</i>	İşletme sahipleri	0,8	0,51	0,94	0,64
	İnsan kaynakları yöneticileri	0,07	0,17	0,06	0,13
	Fonksiyonel yöneticiler	0,14	0,32	0,00	0,23
<i>İşe alımda nihai değ. sürecinde etkili olan karar vericiler</i>	İşletme sahipleri	0,82	0,65	0,89	0,73
	İnsan kaynakları yöneticileri	0,09	0,13	0,11	0,11
	Fonksiyonel yöneticiler	0,09	0,22	0,00	0,15
<i>İşletmelerin stratejik rekabet öncelikleri</i>	Maliyet	0,18	0,19	0,14	0,18
	Hız	0,13	0,21	0,08	0,16
	Esneklik	0,15	0,12	0,22	0,14
	Aktif Kullanım Verimliliği	0,14	0,07	0,08	0,10
	Güvenilirlik	0,40	0,41	0,47	0,41

Tablo 5. Yaş Gruplarına Göre Ahşap Mobilya İmalatçısı Alımında Aranan Mesleki Beceri ve Yetkinlikler: Frekans Dağılımı

Değişken Sınıfları	Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama*	Ortanca*	En Sık*	Standart Sapma
30 Yaş ve Altı Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,59
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,18
	Takım Çalışması	149	7	7	7	0,95
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,43
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	7	7	1,50
	Bilgisayar Kullanımı	149	4	4	1	2,37
	Proje Tabanlı Çalışma	149	6	6	7	1,78

	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,47
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	4	4	7	2,58
	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,32
31-40 Yaş Aralığındaki Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	7	7	7	1,04
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,27
	Takım Çalışması	149	7	7	7	1,08
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,17
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	7	7	1,52
	Bilgisayar Kullanımı	149	4	4	1	2,14
	Proje Tabanlı Çalışma	149	6	6	7	1,83
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,52
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	4	3	1	2,56
	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,22
41 Yaş ve Üzeri Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,44
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,67
	Takım Çalışması	149	6	7	7	1,23
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,46
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	6	7	1,64
	Bilgisayar Kullanımı	149	3	3	1	2,17
	Proje Tabanlı Çalışma	149	5	6	7	1,99
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,81
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	4	3	1	2,43
	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,15

* 7 : Kesinlikle Katılıyorum, 1: Kesinlikle Katılmıyorum

Tablo 6. Eğitim Gruplarına Göre Ahşap Mobilya İmalatçısı Alımında Aranan Mesleki Beceri ve Yetkinlikler: Frekans Dağılımı

Değişken Sınıfları	Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama*	Ortanca	En Sık	Standart Sapma
Lise Altı Eğitim Seviyesindeki Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,85
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,40
	Takım Çalışması	149	6	7	7	1,15
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,70
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	6	7	1,49
	Bilgisayar Kullanımı	149	4	4	1	2,22
	Proje Tabanlı Çalışma	149	5	6	7	1,93
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,75
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	3	2	1	2,32

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,13
Genel Lise Mezunu Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,57
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,29
	Takım Çalışması	149	6	7	7	1,06
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,55
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	6	7	1,45
	Bilgisayar Kullanımı	149	4	5	1	2,28
	Proje Tabanlı Çalışma	149	5	6	7	1,76
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,46
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	4	4	1	2,37
	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,22
Meslek Lisesi Mezunu Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,28
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,12
	Takım Çalışması	149	7	7	7	0,99
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,30
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	6	7	1,27
	Bilgisayar Kullanımı	149	4	5	7	2,32
	Proje Tabanlı Çalışma	149	6	6	7	1,68
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	6	7	7	1,34
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	4	5	1	2,38
	Yabancı Dil	149	3	2	1	2,31
Ön Lisans ve Lisans Mezunu Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	149	6	7	7	1,47
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	149	6	7	7	1,60
	Takım Çalışması	149	7	7	7	1,11
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	149	6	7	7	1,19
	İletişim ve İfade Yeteneği	149	6	7	7	1,23
	Bilgisayar Kullanımı	149	5	6	7	2,04
	Proje Tabanlı Çalışma	149	6	7	7	1,64
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	149	7	7	7	1,22
	Satış ve Pazarlama Becerisi	149	5	6	7	2,39
	Yabancı Dil	149	5	5	7	2,42

* 7 : Kesinlikle Katılıyorum, 1: Kesinlikle Katılmıyorum

Çalışma kapsamında; işletmeleri temsil eden yöneticilerin, farklı mavi yakalı seçim ölçütlerinin farklı yaş ve eğitim düzeyindeki mavi yakalıların istihdamındaki önemine ilişkin ifadelerle katılma düzeyleri 7’li Likert ölçeği kullanılarak ölçülmüştür. Tablo 5 ve Tablo 6’da ilgili ölçümün sonuçları görülebilir.

6.2. Karşılaştırmalı İstatistiksel Analizlere Dayalı Bulgular

Mavi yakalı seçim önceliklerinin önem düzeylerinin farklı yaş ve eğitim grupları bazında kıyaslanması için tekrarlı ölçümlerle ilgili parametrik testlerin temel varsayımları bağımlı değişkenlerin, bağımsız değişken niteliğindeki farklı gruplar bazında aldığı değerlerin normale yakın dağılmasıdır. Bu durumun tespiti amacıyla yürütülen Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilk test sonuçları Tablo 7 ve Tablo 8’de görülebilir.

Tablo 7. Yaş Gruplarına Göre Ahşap Mobilya İmalatçısı Alımında Aranan Mesleki Beceri ve Yetkinlikler: Normal Dağılım Testleri

Değişken Grupları	Değişkenler	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		İstatistik	Serb. Der.	Anlaml. Düzeyi	İstatistik	Serb. Der.	Anlaml. Düzeyi
30 Yaş ve Altı Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecd.	0,377	149	0,000	0,643	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,381	149	0,000	0,602	149	0,000
	Takım Çalışması	0,445	149	0,000	0,451	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	0,376	149	0,000	0,643	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,292	149	0,000	0,718	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,187	149	0,000	0,845	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,233	149	0,000	0,793	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,346	149	0,000	0,648	149	0,000
	Satış ve Pazarlama Becerisi	0,233	149	0,000	0,787	149	0,000
	Yabancı Dil	0,242	149	0,000	0,800	149	0,000
31-40 Yaş Aralığındaki Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecd.	0,406	149	0,000	0,511	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,309	149	0,000	0,731	149	0,000
	Takım Çalışması	0,423	149	0,000	0,502	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	0,364	149	0,000	0,616	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,271	149	0,000	0,747	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,165	149	0,000	0,884	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,237	149	0,000	0,780	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,33	149	0,000	0,653	149	0,000
	Satış ve Pazarlama Becerisi	0,223	149	0,000	0,791	149	0,000
	Yabancı Dil	0,258	149	0,000	0,786	149	0,000
41 Yaş ve Üzeri Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecd.	0,419	149	0,000	0,538	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,296	149	0,000	0,760	149	0,000
	Takım Çalışması	0,427	149	0,000	0,565	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	0,375	149	0,000	0,580	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,25	149	0,000	0,755	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,186	149	0,000	0,869	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,234	149	0,000	0,806	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,305	149	0,000	0,661	149	0,000
	Satış ve Pazarlama Becerisi	0,225	149	0,000	0,817	149	0,000
	Yabancı Dil	0,275	149	0,000	0,776	149	0,000

Tablo 8. Eğitim Gruplarına Göre Ahşap Mobilya İmalatçısı Alımında Aranan Mesleki Beceri ve Yetkinlikler: Normal Dağılım Testleri

Değişken Grupları	Değişkenler	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		İstatistik	Serb. Der.	Anlaml. Düzeyi	İstatistik	Serb. Der.	Anlaml. Düzeyi
Lise Altı Eğitim Sev. Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecr.	0,361	149	0,000	0,691	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,355	149	0,000	0,639	149	0,000
	Takım Çalışması	0,404	149	0,000	0,576	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisivatif Alabilme	0,311	149	0,000	0,735	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,233	149	0,000	0,812	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,186	149	0,000	0,872	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,207	149	0,000	0,838	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,309	149	0,000	0,746	149	0,000
	Satis ve Pazarlama Becerisi	0,237	149	0,000	0,821	149	0,000
	Yabancı Dil	0,249	149	0,000	0,795	149	0,000
Genel Lise Mezunu Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	0,354	149	0,000	0,686	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,355	149	0,000	0,671	149	0,000
	Takım Çalışması	0,386	149	0,000	0,627	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisivatif Alabilme	0,322	149	0,000	0,699	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,26	149	0,000	0,789	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,181	149	0,000	0,862	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,226	149	0,000	0,829	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,335	149	0,000	0,717	149	0,000
	Satis ve Pazarlama Becerisi	0,2	149	0,000	0,842	149	0,000
	Yabancı Dil	0,223	149	0,000	0,825	149	0,000
Meslek Lisesi Mezunu Çalışanlar için	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	0,386	149	0,000	0,577	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,345	149	0,000	0,67	149	0,000
	Takım Çalışması	0,41	149	0,000	0,547	149	0,000
	Sorun Çözme ve İnisivatif Alabilme	0,329	149	0,000	0,627	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,263	149	0,000	0,763	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,201	149	0,000	0,842	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,216	149	0,000	0,777	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,329	149	0,000	0,648	149	0,000
	Satis ve Pazarlama Becerisi	0,192	149	0,000	0,837	149	0,000
	Yabancı Dil	0,234	149	0,000	0,821	149	0,000
Ön Lisans ve	Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	0,395	149	0,000	0,586	149	0,000
	Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,334	149	0,000	0,665	149	0,000
	Takım Çalışması	0,407	149	0,000	0,469	149	0,000

Lisans Mezunu Çalışanlar için	Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	0,394	149	0,000	0,513	149	0,000
	İletişim ve İfade Yeteneği	0,34	149	0,000	0,625	149	0,000
	Bilgisayar Kullanımı	0,285	149	0,000	0,737	149	0,000
	Proje Tabanlı Çalışma	0,31	149	0,000	0,644	149	0,000
	Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,427	149	0,000	0,457	149	0,000
	Satış ve Pazarlama Becerisi	0,271	149	0,000	0,749	149	0,000
	Yabancı Dil	0,207	149	0,000	0,796	149	0,000

Tablo 7 ve Tablo 8’de de açıkça görülebileceği üzere, sözkonusu ölçümlerin kıyaslanması için parametrik testlerin kullanılması uygun değildir. Bu nedenle karşılaştırmalı istatistiksel analizlerde bağımlı değişkenlerin bağımsız değişkenler bazında aldığı değerlerin normal dağılması şartını taşımayan non-parametrik testler kullanılmıştır.

Tablo 9. Personel Alımında Dikkate Alınan Mesleki Beceri ve Yetkinliklere İlişkin Tutumların Yaş Gruplarına Göre Kıyaslanması: Friedman Testi Sonuçları

Değişken	Değişken Grupları	Ortalama Sıralama	Ortalama	Medyan	İstatistiksel Anlamlılık	N	Ki-Kare
Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	30 yaş ve	1,88	6,07	7,00	0,002	149	12,4
	31-40	2,10	6,53	7,00			
	41 yaş ve	2,02	6,32	7,00			
Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	30 yaş ve	2,17	6,37	7,00	0,000	149	28,7
	31-40	2,00	6,11	7,00			
	41 yaş ve	1,83	5,75	7,00			
Takım Çalışması	30 yaş ve	2,08	6,62	7,00	0,001	149	14,5
	31-40	2,00	6,52	7,00			
	41 yaş ve	1,92	6,40	7,00			
Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	30 yaş ve	1,94	6,17	7,00	0,219	149	3,04
	31-40	2,03	6,34	7,00			
	41 yaş ve	2,03	6,25	7,00			
İletişim ve İfade Yeteneği	30 yaş ve	2,05	5,97	7,00	0,113	149	4,36
	31-40	2,01	5,89	7,00			
	41 yaş ve	1,94	5,77	6,00			
Bilgisayar Kullanımı	30 yaş ve	2,18	3,92	4,00	0,000	149	26,5
	31-40	1,98	3,67	4,00			
	41 yaş ve	1,84	3,46	3,00			
	30 yaş ve	2,03	5,54	6,00			

Proje Tabanlı Çalışma	31-40	2,08	5,54	6,00	0,004	149	10,9
	41 yaş ve	1,89	5,27	6,00			
Analitik Düşünme Yeteneği	30 yaş ve	2,05	6,13	7,00	0,040	149	6,45
	31-40	2,03	6,09	7,00			
	41 yaş ve	1,92	5,87	7,00			
Satış ve Pazarlama Becerisi	30 yaş ve	2,10	3,97	4,00	0,001	149	14,3
	31-40	1,99	3,81	3,00			
	41 yaş ve	1,90	3,63	3,00			
Yabancı Dil	30 yaş ve	2,07	3,16	2,00	0,044	149	6,24
	31-40	2,00	2,92	2,00			
	41 yaş ve	1,93	2,79	2,00			

Personel alımında dikkate alınan mesleki beceri ve yetkinliklere ilişkin tutumların yaş gruplarına göre kıyaslanması tekrarlı ölçümlerin non-parametrik yöntemlerle kıyaslanması amacıyla Friedman Testi kullanılmıştır. Tablo 9’da da görülebileceği üzere Friedman Testi sonrasında gruplar arası farklılaşmaların olduğu görülmektedir. Pallant’a göre (Pallant); Friedman testi sonrası gruplar arasındaki farklılaşmaların görülmesi durumunda, farklılaşmaların gruplar bazında ikili kıyaslamalar yoluyla incelenmesi amacıyla yürütülmesi gereken Post-Hoc testlerde Wilcoxon testinin kullanılması uygundur. Tablo 10’da yaş grupları ile ilgili kıyaslamalarda kullanılan Wilcoxon Test sonuçları görülebilir.

Tablo 10. Personel Alımında Dikkate Alınan Mesleki Beceri ve Yetkinliklere İlişkin Tutumların Yaş Gruplarına Göre Kıyaslanması: Post-Hoc Test Olarak Wilcoxon İkili Kıyaslama Değerleri

Değişken	Değişken Grupları (İkili Kıyaslamalar)		Standardize Test İstatistiği	Bonferroni Düzeltmesi Sonrası p Değeri
Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	30 yaş ve altı	31-40 yaş aralığı	-1.941	0.157
	30 yaş ve altı	41 yaş ve üzeri	-1.274	0.608
	31-40 yaş aralığı	41 yaş ve üzeri	0.666	1.000
Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	30 yaş ve altı	31-40 yaş aralığı	1.535	0.374
	30 yaş ve altı	41 yaş ve üzeri	2.983	0.009
	31-40 yaş aralığı	41 yaş ve üzeri	1.448	0.443
Takım Çalışması	30 yaş ve altı	31-40 yaş aralığı	0.724	1.000
	30 yaş ve altı	41 yaş ve üzeri	1.448	0.443
	31-40 yaş aralığı	41 yaş ve üzeri	0.724	1.000
	30 yaş ve altı	31-40 yaş aralığı	1.738	0.247

<i>Bilgisayar Kullanımı</i>	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	2.954	0.009
	<i>31-40 yaş aralığı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.216	0.671
<i>Proje Tabanlı Çalışma</i>	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>31-40 yaş aralığı</i>	-0.377	1.000
	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.245	0.639
	<i>31-40 yaş aralığı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.622	0.314
<i>Analitik Düşünme Yeteneği</i>	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>31-40 yaş aralığı</i>	0.116	1.000
	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.101	0.813
	<i>31-40 yaş aralığı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	0.985	0.974
<i>Satış ve Pazarlama Becerisi</i>	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>31-40 yaş aralığı</i>	0.956	1.000
	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.738	0.247
	<i>31-40 yaş aralığı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	0.782	1.000
<i>Yabancı Dil</i>	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>31-40 yaş aralığı</i>	0.637	1.000
	<i>30 yaş ve altı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	1.188	0.705
	<i>31-40 yaş aralığı</i>	<i>41 yaş ve üzeri</i>	0.550	1.000

Her ne kadar Tablo 9’de de görülebilecek olan Friedman Testi sonuçları 10 ölçütün 9’unda en az bir yaş grubunun diğer yaş gruplarına göre farklılaşmakta olduğunu gösterse de Bonferroni Düzeltme Katsayısı ile desteklenmiş Wilcoxon Test sonuçları Tablo 11’de de görülebileceği üzere yalnızca “*Fiziki ve Bedensel Yeterlilik*” ve “*Bilgisayar Kullanımı*” ölçütlerine ilişkin tutumlarda istatistiksel olarak anlamlı fark olduğunu göstermektedir. Buna göre her iki ölçütün önemi 30 yaş altı çalışanlarda 41 yaş üstü çalışanlara göre istatistiksel olarak anlamlı ölçüde daha önemlidir.

Tablo 11’de ise aynı ölçütlerin farklı eğitim grubundan mavi yakalı çalışanlar için nasıl farklılaştığını incelemek için yürütülmüş Friedman Test sonuçları görülebilir. Friedman testi sonuçlarına göre “*Fiziki ve Bedensel Yeterlilik*” hariç tüm 9 ölçütte de en az bir eğitim seviyesinin diğer eğitim gruplarına göre anlamlı farklılıklar taşımakta olduğu görülmekle birlikte, Bonferroni Düzeltme katsayısı ile desteklenmiş Wilcoxon testi yoluyla yürütülen Post-Hoc analizler sonucunda anlamlı ölçüde farklılaşan ölçümler gösterilmiştir.****

**** Tablo 11’den farklı olarak Tablo 13’te, kıyaslanan grup sayısının ve dolayısıyla ikili kıyaslamaların çokluğu dikkate alınarak yalnızca anlamlı ölçüde farklılaşan eşleşmeler gösterilmiştir.

Tablo 11. Personel Alımında Dikkate Alınan Mesleki Beceri ve Yetkinliklere İlişkin Tutumların Çalışan Adaylarının Eğitim Durumlarına Göre Kıyaslanması: Friedman Testi Sonuçları

Değişken	Değişken Grupları	Ort. Sıralama Değeri	Ort.	Medyan	Anlamlılık	N	Ki-Kare
Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	<i>Lise Altı</i>	2,27	5,79	7,00	0,000	149	32,9
	<i>Genel Lise</i>	2,40	6,01	7,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,68	6,35	7,00			
	<i>Üniversite</i>	2,65	6,24	7,00			
Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	<i>Lise Altı</i>	2,53	6,19	7,00	0,270	149	3,92
	<i>Genel Lise</i>	2,51	6,21	7,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,55	6,30	7,00			
	<i>Üniversite</i>	2,41	6,02	7,00			
Takım Çalışması	<i>Lise Altı</i>	2,44	6,42	7,00	0,035	149	34,9
	<i>Genel Lise</i>	2,43	6,40	7,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,56	6,52	7,00			
	<i>Üniversite</i>	2,57	6,54	7,00			
Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	<i>Lise Altı</i>	2,28	5,79	7,00	0,000	149	43,8
	<i>Genel Lise</i>	2,38	5,98	7,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,59	6,25	7,00			
	<i>Üniversite</i>	2,76	6,46	7,00			
İletişim ve İfade Yeteneği	<i>Lise Altı</i>	2,26	5,73	6,00	0,000	149	52,8
	<i>Genel Lise</i>	2,40	5,83	6,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,50	6,02	6,00			
	<i>Üniversite</i>	2,84	6,30	7,00			
Bilgisayar Kullanımı	<i>Lise Altı</i>	2,07	3,75	4,00	0,000	149	107,3
	<i>Genel Lise</i>	2,33	4,07	5,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,51	4,31	5,00			
	<i>Üniversite</i>	3,09	5,44	6,00			
Proje Tabanlı Çalışma	<i>Lise Altı</i>	2,21	5,19	6,00	0,000	149	78,4
	<i>Genel Lise</i>	2,33	5,39	6,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,53	5,61	6,00			
	<i>Üniversite</i>	2,93	6,01	7,00			
Analitik Düşünme Yeteneği	<i>Lise Altı</i>	2,19	5,73	7,00	0,000	149	65,1
	<i>Genel Lise</i>	2,40	6,01	7,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,57	6,20	7,00			
	<i>Üniversite</i>	2,85	6,51	7,00			
	<i>Lise Altı</i>	2,07	3,31	2,00			

Satış ve Pazarlama Becerisi	<i>Genel Lise</i>	2,35	3,75	4,00	0,000	149	108,2
	<i>Meslek Lis.</i>	2,52	3,97	5,00			
	<i>Üniversite</i>	3,05	4,97	6,00			
Yabancı Dil	<i>Lise Altı</i>	2,14	2,83	2,00	0,000	149	41,9
	<i>Genel Lise</i>	2,33	3,15	2,00			
	<i>Meslek Lis.</i>	2,40	3,32	2,00			
	<i>Üniversite</i>	3,13	4,61	5,00			

Tablo 12. Personel Alımında Dikkate Alınan Mesleki Beceri ve Yetkinliklere İlişkin Tutumların Çalışan Adaylarının Eğitim Durumlarına Göre Kıyaslanması: Post-Hoc Test Olarak Wilcoxon İkili Kıyaslama Değerleri

Değişken	Değişken Grupları (İkili Kıyaslamalar)		Standardize Test İstatistiği	Bonferroni Düzeltmesi Sonrası p Değeri
<i>Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Meslek Lisesi</i>	-2,737	0,037
<i>Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-3,231	0,007
<i>İletişim ve İfade Yeteneği</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-3,881	0,001
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-2,939	0,020
<i>Bilgisayar Kullanımı</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Meslek Lisesi</i>	-2,894	0,230
	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-6,820	0,000
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-5,138	0,000
	<i>Meslek Lisesi</i>	<i>Üniversite</i>	-3,926	0,001
<i>Proje Tabanlı Çalışma</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-4,824	0,000
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-4,016	0,000
	<i>Meslek Lisesi</i>	<i>Üniversite</i>	-2,647	0,049
<i>Analitik Düşünme Yeteneği</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-4,397	0,000
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-3,006	0,016
<i>Satış ve Pazarlama Becerisi</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Meslek Lisesi</i>	-2,984	0,017
	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-6,551	0,000
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-4,689	0,000
	<i>Meslek Lisesi</i>	<i>Üniversite</i>	-3,567	0,002
<i>Yabancı Dil</i>	<i>Lise Altı</i>	<i>Üniversite</i>	-6,654	0,000
	<i>Genel Lise</i>	<i>Üniversite</i>	-5,340	0,000
	<i>Meslek Lisesi</i>	<i>Üniversite</i>	-4,869	0,000

Tablo 12 verilerine göre yöneticilerin özellikle lise mezunlarından; “Yeterli Mesleki / Teknik Bilgi ve Tecrübe”, “Bilgisayar Kullanımı” ve “Pazarlama ve Satış Bilgisi” ölçütleri açısından farklılaşmaları beklenmekte iken; üniversite mezunlarının, özellikle “Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme”, “İletişim ve İfade Yeteneği”, “Bilgisayar Kullanımı”, “Proje Tabanlı Çalışma”, “Analitik Düşünme Yeteneği”, “Satış ve Pazarlama Becerisi” ve “Yabancı Dil” yetkinlikleri açısından farklılaşmaları beklenmektedir.

Tablo 13’te ise mobilya imalat sektöründe mavi yakalı personel alımında dikkate alınan mesleki beceri ve yetkinliklere ilişkin tutumların bölgeler arasında kıyaslanması için yürütülen Kruskal Wallis testi sonuçları görülmektedir. Bu sonuçlara göre iletişim ve ifade yeteneği dışında tüm önceliklerin en az bir bölgede diğer bölgelere göre anlamlı ölçüde farklılaşmakta olduğu görülmekle birlikte; Post-Hoc test olarak ikili kıyaslamalara dayalı olarak yürütülen Bonferroni düzeltmeli Mann-Whitney U testi sonuçları Tablo 15-23 arasında görülebilir.

Tablo 13. Personel Alımında Dikkate Alınan Mesleki Beceri ve Yetkinliklere İlişkin TutumlarınBölgeler Arasında Kıyaslanması: Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Test Edilen Hipotez	İstatistiksel Anlamlılık	Kabul/Red
İşletmelerin;		
Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	0,000	Kabul
Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	0,037	Kabul
Takım Çalışması	0,020	Kabul
Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	0,000	Kabul
İletişim ve İfade Yeteneği	0,064	Red
Bilgisayar Kullanımı	0,036	Kabul
Proje Tabanlı Çalışma	0,000	Kabul
Hesap Yapabilme (Analitik Beceri)	0,000	Kabul
Satış ve Pazarlama Becerisi	0,004	Kabul
Yabancı Dil	0,000	Kabul
...ile ilgili tutumları bölgeler arasında farklılaşmaktadır.		

Tablo 14. “Yeterli Mesleki / Teknik Bilgi ve Tecrübe” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara – İnegöl	29,020	7,019	4,135	0,000	0,000
İnegöl - Zonguldak	-33,509	10,219	-3,279	0,001	0,003
Ankara - Zonguldak	-4,489	10,739	-0,418	0,676	1,000

Tablo 14’te de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, “Yeterli Mesleki / Teknik Bilgi ve Tecrübe” ölçütüne atfedilen önem açısından İnegöl ($M = 6,03, n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 6,60, n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,70, n = 18$) bölgelerine göre istatistiksel olarak anlamlı ölçüde farklılaştığı ve daha düşük medyan değerlere sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 15. “Fiziksel ve Bedensel Yeterlilikler” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
İnegöl - Zonguldak	-14,607	10,644	-1,372	0,170	0,510
Ankara – İnegöl	17,962	7,311	2,457	0,014	0,042
Ankara - Zonguldak	3,355	11,186	0,300	0,764	1,000

Tablo 15’da da görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “Fiziksel ve Bedensel Yeterlilikler” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, İnegöl ($M = 5,87, n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 6,33, n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,30, n = 18$) bölgelerine göre

daha düşük ortalama değerlere sahip olduğu; yalnızca Ankara ve İnegöl Sanayi Bölgelerinin istatistiksel olarak anlamlı ölçüde farklılaştığı dikkat çekmektedir.

Tablo 16. “Takım Çalışması” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara – İnegöl	9,897	6,183	1,601	0,109	0,328
İnegöl - Zonguldak	-23,694	9,002	-2,632	0,008	0,025
Ankara - Zonguldak	-13,797	9,460	-1,458	0,145	0,434

Tablo 16’da da görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Takım Çalışması*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, İnegöl ($M = 6,40$, $n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 6,56$, $n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,93$, $n = 18$) bölgelerine göre daha düşük ortalama değerlere sahip olduğu yalnızca Zonguldak ve İnegöl Sanayi Bölgelerinin istatistiksel olarak anlamlı ölçüde farklılaştığı dikkat çekmektedir.

Tablo 17. “Sorun Çözme ve İnsiyatif Alabilme” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara – İnegöl	25,894	7,024	3,686	0,000	0,001
İnegöl - Zonguldak	-36,367	10,227	-3,556	0,000	0,001
Ankara - Zonguldak	-10,474	10,748	-0,975	0,330	0,989

Tablo 17’de de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Sorun Çözme ve İnsiyatif Alabilme*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, İnegöl ($M = 5,97$, $n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 6,52$, $n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,78$, $n = 18$) bölgelerine göre daha düşük medyan değerlere sahip olduğu; İnegöl Sanayi Bölgesi’ne ilişkin değerlerin diğer iki bölgeye göre anlamlı ölçüde farklılaştığı görülmektedir.

“*İletişim ve İfade Yeteneği*” değişkeni ile ilgili olarak; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında yapılan kıyaslamalara göre İnegöl ($M = 5,68$, $n = 80$)

Sanayi Merkezi, Ankara ($M = 5,94, n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,53, n = 18$) bölgeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma görülmemiştir.

Tablo 18. “Bilgisayar Kullanımı” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara - Zonguldak	9,985	11,736	0,851	0,395	1,000
İnegöl - Zonguldak	24,521	11,167	2,196	0,028	0,084
Ankara – İnegöl	-14,536	7,760	-1,895	0,058	0,174

Tablo 18’de de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Bilgisayar Kullanımı*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, Zonguldak ($M = 2,96, n = 18$) ve İnegöl ($M = 4,06, n = 80$) sanayi merkezlerinin birbirlerine göre anlamlı ölçüde farklılaştığı; Ankara ($M = 3,35, n = 51$) bölgesinin ise diğer iki bölgeye göre anlamlı ölçüde farklılaşmadığı görülmüştür.

Tablo 19. “Proje Tabanlı Çalışma” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara – İnegöl	11,925	7,547	1,580	0,114	0,342
İnegöl - Zonguldak	-53,077	10,988	-4,831	0,000	0,000
Ankara - Zonguldak	-41,152	11,547	-3,564	0,000	0,001

Tablo 19’da da görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Proje Tabanlı Çalışma*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, Zonguldak ($M = 6,87, n = 18$) bölgesinin İnegöl ($M = 5,04, n = 80$) ve Ankara ($M = 5,58, n = 51$) bölgelerine göre anlamlı ölçüde farklılaştığı görülmüştür.

Tablo 20. “Analitik Düşünme Yeteneği” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
İnegöl - Zonguldak	-32,801	10,402	-3,153	0,002	0,005
Ankara – İnegöl	33,288	7,145	4,659	0,000	0,000
Ankara - Zonguldak	0,487	10,932	0,045	0,964	1,000

Tablo 20’de de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Analitik Düşünme Yeteneği*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, İnegöl ($M = 5,53, n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 6,58, n = 51$) ve Zonguldak ($M = 6,64, n = 18$) bölgelerine göre düşük değerler aldığı; bu bölgenin Ankara ve Zonguldak bölgelerinde anlamlı ölçüde farklılaştığı görülmektedir.

Tablo 21. “Satış ve Pazarlama Yeteneği” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara - Zonguldak	21,240	11,634	1,826	0,068	0,204
İnegöl - Zonguldak	35,350	11,070	3,193	0,001	0,004
Ankara – İnegöl	-14,110	7,604	-1,856	0,064	0,191

Tablo 21’de de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Satış ve Pazarlama Yeteneği*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, Ankara ($M = 3,46, n = 51$) sanayi merkezinin Zonguldak ($M = 2,56, n = 18$) ve İnegöl ($M = 4,30, n = 80$) bölgelerine yakın değerler aldığı; diğer taraftan İnegöl ve Zonguldak bölgeleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür.

Tablo 22. “Yabancı Dil” Değişkenine İlişkin İkili Bölge Kıyaslamaları

İkili Bölge Kıyaslamaları	Test İstatistiği	Standard Hata	Standard Test İstatistiği	İstatistiksel Anlamlılık	İstatistiksel Anlamlılık (Düzeltilmiş Anlamlılık Düzeyi)
Ankara - Zonguldak	32,956	11,454	2,877	0,004	0,012
İnegöl - Zonguldak	49,610	10,899	4,552	0,000	0,000
Ankara – İnegöl	-16,655	7,486	-2,225	0,026	0,078

Tablo 22’te de görüleceği üzere; Kruskal Wallis Testi kullanılarak üç farklı sanayi merkezindeki katılımcılar arasında “*Yabancı Dil*” ölçütüne atfedilen önem açısından yapılan kıyaslamalara göre Bonferroni düzeltme katsayısı uygulandıktan sonra, İnegöl ($M = 3,52, n = 80$) Sanayi Merkezinin, Ankara ($M = 2,64, n = 51$) ve Zonguldak ($M = 1,31, n = 18$) bölgelerine göre daha yüksek değerler aldığı; bu değişken bazında düşük değerler alan Zonguldak Bölgesinin her iki bölgeye göre anlamlı ölçüde farklılaştığı görülmektedir.

6.3. İlişkisel Analizlere Dayalı Bulgular

Mobilya imalatı yapan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin mavi yakalı personel seçim ölçütlerine dönük tutumları ile işletmelerin “*Yıllık Satış Hasılatı*”, “*Aktif Büyüklükleri*”, “*Faaliyet Süresi*” ve “*Personel Sayıları*” arasındaki ilişkilerin istatistiksel anlamlılığını, ilişkilerin yönünü ve gücünü incelemek için yürütülen Spearman Korelasyon Testi sonuçları Tablo 23’te görülebilir.

Tablo 23. Mobilya Sektöründe Mavi Yakalı Seçim Ölçütlerine Dönük Tutumlarla İşletmelerin Farklı Özellikleri Arasındaki İlişkiler: Spearman Korelasyon Testi Sonuçları

	Spearman Korelasyon Testi Sonuçları							
	Yıllık Satış Hasılatı		Aktif Büyüklüğü		Faaliyet Süresi		Personel Sayısı	
	Anl.	Kats.	Anl.	Kats.	Anl.	Kats.	Anl.	Kats.
<i>Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe</i>	,237	-,098	,037	-,171	,003	,241	,009	-,219
<i>Fiziki ve Bedensel Yeterlilik</i>	,538	-,051	,190	-,108	,085	,142	,046	-,167
<i>Takım Çalışması</i>	,854	,015	,705	-,031	,011	,207	,096	-,140

<i>Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme</i>	,004	-,236	,016	-,198	,003	,245	,006	-,228
<i>İletişim ve İfade Yeteneği</i>	,302	-,085	,480	-,058	,003	,239	,635	-,040
<i>Bilgisayar Kullanımı</i>	,018	,194	,064	,152	,687	,033	,039	,172
<i>Proje Tabanlı Çalışma</i>	,056	-,157	,011	-,207	,501	,056	,008	-,223
<i>Analitik Düşünme Yeteneği</i>	,021	-,189	,002	-,254	,024	,186	,003	-,247
<i>Satış ve Pazarlama Becerisi</i>	,000	,282	,002	,247	,373	-,074	,017	,200
<i>Yabancı Dil</i>	,018	,018	,080	,144	,363	-,075	,080	,147

Tablo 23'te ortaya koyulan Spearman Korelasyon Testi sonuçlarına göre mobilya imalat sektöründe mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin arasındaki korelasyon ilişkileri incelendiğinde ilişkilerin pek çoğunun anlamlı olmadığı veya zayıf ilişki gösterdiği görülmektedir. Diğer taraftan, fark analizlerinde örneklemin heterojen yapısından kaynaklanan nedenlerle özellikle eğitim grupları ve bölgeler bazında farklılaşmalar olduğu gözlenmiştir.

Bu durumun korelasyon testinin tüm bölgelerin, tüm yaş ve eğitim gruplarının ortalamalarına dayalı tutumlarla yürütülmesinden kaynaklanan nedenlerle ortaya çıkmış olması ihtimali nedeniyle, kıyaslamalı analizlerin ilgili ölçütlere ilişkin önceliklerin temel etkileyicileri konusunda daha fazla fikir verebileceği görüşünderiz.[®]

6.4. Analitik Hiyerarşi Proses Yöntemine Dayalı Bulgular

Personel seçim önceliklerine ilişkin tutum değerlendirmelerinde karşılaşılan temel sorunlardan biri de; değerlendirmecilerin farklı ölçütlerin tümüne veya pek çoğuna gerçekte olandan daha yüksek önem atfetmeleridir. Diğer taraftan seçim önceliklerinin doğası gereği bazen bazı ölçütler başka ölçütlere atfedilen önemden taviz vermeyi, başka bir deyişle ödünleşmeyi (trade-off) gerektirebilmektedir. Bu nedenle değerlendirmecilerden toplanan bir diğer veri de Analitik Hiyerarşi Proses (AHP) analizlerinde kullanmak amacıyla mavi yakalı personel seçim önceliklerine ilişkin ikili kıyaslamaları olmuştur.

[®] Gelecek çalışmalarda kıyaslamalı analizler “Yıllık Satış Hasılatı”, “Aktif Büyüklüğü”, “Faaliyet Süresi” ve “Personel Sayısı” başta olmak üzere farklı grup kıyaslamalarına dayalı olarak tekrarlanması ve ilişkisel analizlerin başta bölge ve eğitim grupları bazında ayrıştırılarak tekrarlanması hedeflenmektedir.

Bu yöntem mavi yakalı personel seçim kararını ölçütlerini; nispi önem düzeyi farklılıklarına dayalı olarak analitik biçimde sıralama imkanı sağlamaktadır.

Tablo 24. Mobilya Sektöründe Mavi Yakalı Personel Seçim Ölçütleri: AHP Öncelik Sıralaması

Mobilya Sektöründe Mavi Yakalı Personel Seçimini Etkileyen Faktörler	Ortalama Sıralama Değeri*	Medyan Sıralama Değeri*
Analitik Düşünme Yeteneği	3,56	3,00
Sorun Çözme ve İnisiyatif Alabilme	4,01	4,00
Proje Tabanlı Çalışma	4,69	5,00
Takım Çalışması	4,75	4,00
Yeterli Mesleki/Teknik Bilgi ve Tecrübe	4,96	4,50
İletişim ve İfade Yeteneği	5,07	5,00
Fiziki ve Bedensel Yeterlilik	5,74	6,00
Satış ve Pazarlama Becerisi	5,96	7,00
Yabancı Dil	7,09	8,00
Bilgisayar Kullanımı	7,26	8,00

* 1: En Önemli Faktör

Tablo 24 incelendiğinde; “*Analitik Düşünme Yeteneği*” ölçütünün, sıralama değeri en yüksek faktör değeri olan 1’e en yakın ölçüt olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan Tablo 25 verileri incelendiğinde, mobilya sektöründe mavi yakalı personel temininde yaşanan sıkıntıların belirleyicileri arasında ön plana çıkan temel nedenin “*Mesleki Beceriye Sahip Eleman Eksikliği*” olduğu görülmektedir.

**Tablo 25. Mobilya Sektöründe Mavi Yakalı Personel Temininde Yaşanan Sıkıntıların
Belirleyicileri: AHP Öncelik Sıralaması**

Piyasada Personel Temininde Yaşanan Sıkıntıların Nedenleri	Ortalama Sıralama Değeri*	Medyan Sıralama Değeri*
Mesleki beceriye sahip eleman eksikliği	2,53	2,00
Piyasada deneyimli eleman eksikliği	2,86	2,00
Çalışma koşullarının beğenilmemesi	3,06	3,00
Önerilen ücretin azlığı	3,66	4,00
İşe başvuru sayısının yetersizliği	3,70	3,00
Vardiyalı çalışma düzeni	4,52	5,00

* 1: En Önemli Faktör

7. SONUÇLAR

Çalışma kapsamında Türkiye'nin dinamik ve yenilikçi sektörlerinden mobilya sektörünün önemli imalat noktaları olan Ankara Mobilya İmalatçıları Sitesi, Bursa ili İnegöl ilçesine bağlı İnegöl Mobilya Sanayicileri Sitesi ve Zonguldak İlinde bulunan mobilya imalatçıları içerisinden kolayda örneklem tekniği ile seçilmiş 149 mobilya imalatçısına anket yoluyla ulaşılarak elde edilen verilerin analizine dayanmaktadır.

Çalışmada imalatçıların önemli bir kesiminde İnsan Kaynakları Yönetimi işlevinden sorumlu bir departmanın olmadığı ve ilgili işlevlerin temel karar mekanizmalarını yönlendiren “İşletme Sahipleri” tarafından yönlendirildiği görülmüştür.

Çalışma kapsamında betimleyici, karşılaştırmalı ve ilişkisel istatistiksel tekniklerin yanı sıra Analitik Hiyerarşi Proses tekniğinden yararlanılmıştır. Buna göre betimleyici tekniklerle personel seçim öncelikleri mutlak ve nispi frekans değerleri üzerinden analiz edilerek karar mekanizmalarının etkileri ve personel seçim öncelikleri bölgeler itibariyle kıyaslanarak incelenmiştir.

Karşılaştırmalı istatistiksel teknikler ile personel seçim önceliklerinin farklı yaş gruplarına dayalı olarak incelenmesi sonucunda personel seçim önceliklerinin farklı yaş gruplarından çalışanlar arasında çok büyük ölçüde farklılaşmadığı dikkat çekmiştir. Diğer taraftan karşılaştırmalı istatistiksel analizlerin ortaya çıkardığı bir diğer önemli sonuç ise personel seçim önceliklerinin farklı eğitim düzeylerinden çalışanlar için derin farklılıklar gösterdiği; başka bir deyişle yöneticilerin farklı eğitim gruplarından

farklı beklentiler içerisinde oldukları görülmüştür. Karşılaştırmalı istatistiksel analizlerin ortaya koyduğu bir diğer önemli sonuç ise farklı bölgelerde farklı önceliklerin ön plana çıkmakta oluşudur.

Personel seçim önceliklerinin bir bütün olarak işletmelerin “Yaşı”, “Aktif Büyüklüğü”, “Satış Hacmi”, “Personel Sayısı” gibi büyüklüklerle korelasyonuna dayanan ilişki analizlerinde ise ilgili faktörlerle personel seçim önceliklerinin genellikle istatistiksel olarak anlamlı ilişki göstermediği görülmüştür. Bu durum üretim yapılarının değişkenliğinin farklı üretim teknolojilerinde farklı beklentileri ön plana çıkarmasından kaynaklanmaktadır.

Bu nedenle gelecek çalışmalarda aşağıdaki iki temel hedefe odaklanılacaktır:

- Üretim yapılarının temel karakteristik özelliklerine göre ayrıştırılması ile elde edilmiş önceliklerin personel seçim öncelikleri ile ilişkilendirilmesi,^{®®}
- Kıyaslamalı istatistiksel analizlerin daha farklı gruplar bazında analizlerle çeşitlendirilmesi.

KAYNAKÇA

- Atılğan, T. (2006) "KOBİ Niteliğindeki Tekstil ve Hazır Giyim İşletmelerinin Uluslararası Pazarlara Açılmasında Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Etkisi", Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(1): 149-166.
- Aykan, E., Aksoylu, S. ve Sönmez, E. (2013) "Effects of Support Programs on Corporate Strategies of Small and Medium-Sized Enterprises", 9th International Strategic Management Conference, Social and Behavioral Sciences, 99: 938-946.
- Çak, M. ve Çak, D. (2003) "Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Ekonomik Entegrasyon Sürecinde KOBİ'lerin Uyum Olanakları", Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 0 (43-44).
- Çanakçı, E. (2016) "TR72 Mobilya Sektör Raporu", Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, Kayseri.
- Çetin, A. C. ve Bitirak, İ. A. (2009) "Antalya İli Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yönetim, İşletme Sermayesi ve Yatırım Bütçelemesi Uygulamaları", Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 1(1): 119-137.
- Daft, R. (2010) "Organization Theory and Design", 10th Edition, South-Western Cengage Learning, Mason.

^{®®} Örneğin; bilgisayarlı imalat teknolojilerini kullanan işletmelerin aktif büyüklükleri ile personel seçim önceliklerinin ayrı; daha geleneksel tekniklerle üretim yapan işletmelerin aktif büyüklükleri ile söz konusu seçim önceliklerinin ayrı biçimde korelasyon analizine tabi tutulmaları hedeflenmektedir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Gamage, A. S. (2014) "Recruitment and Selection Practices in Manufacturing SMEs in Japan: An Analysis of the Link with Business Performance", *Ruhuna Journal of Management and Finance*, 1(1): 37-52.
- Hatch, M. J. (2013) "Organization Theory: Modern, Symbolic and Postmodern Perspectives", 3rd Edition, Oxford University Press, Oxford.
- Kaya, S. ve Alpkan, L. (2012) "Problems and Solution Proposals for SMEs in Turkey", *Emerging Markets Journal*, 2: 30-45.
- Kocabıyık, T., ve Altunay, M. A. (2008) "Artan Rekabet Ortamında KOBİ'lerin Sorunları ve Buna İlişkin Bir Araştırma", *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2): 743-761.
- KOSGEB (2011) "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013 ", KOSGEB Yayınları, Ankara.
- Mucuk, İ. (2011) "Modern İşletmecilik", Türkmen Kitabevi, Güncellenmiş 17. Basım, İstanbul.
- Mutlu, O. A., Yılmaz, A. ve Başer, B. C. (2012) "TR81 Düzey2 Bölgesi Mobilya ve Orman Ürünleri Sektör Analizi Raporu", Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı, Zonguldak.
- Öndeş, T. ve Güngör, N. (2013) "KOBİ'lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1): 1-17.
- Poorangi, M. M., Khin, E. W. S. ve Rahmani, N. (2011) "SMEs Portfolio of e-Recruitment:Malaysian Perspective", *International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning*, 1(4): 332-337.
- Soydal, H. (2006) "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde E-Ticaret", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15: 539-552.
- Uygun, M., Uslu, Ş. (2002) "Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları: Konya Örneği", 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, 3-4 Ocak, Gazimagusa-Kıbrıs.
- Yunoh, M. N. M. ve Ali, K. A. M. (2015) "Total Quality Management Approach for Malaysian SMEs: Conceptual Framework ", *International Journal of Business and Social Science*, 6(1): 152-161.
- Zaridis, A. D. ve Mousiolis, D. T. (2014) "Enterpreneurship and SME's Organizational Structure. Elements of a Successful Business", *Social and Behavioral Sciences*, 148: 463-467.
- 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazete'nin "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik".

**KÜLTÜR EKONOMİSİNİN ALT SEKTÖRLERİNDEN YAYIMCILIK SEKTÖRÜNÜN
EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 1981-2016 DÖNEMİ TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Mustafa Cem KIRANKABEŞ*

Hikmet YORULMAZ**

ÖZET

Kültür ekonomisinin temel girdisi kültürel ve yaratıcı emek olup çıktısı ise telif hakları ve fikri mülkiyet haklarıyla korunan eserlerdir. Kültür ekonomisi bu eserleri tüketiciyle buluşturan tüm alt sektörleri kapsamaktadır. Kültür ekonomisinin alt sektörlerinden biride yayıncılık sektörüdür. Bu çalışmada Türkiye’de yayıncılık sektörünün ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Çalışmada kişi başı GSYİH, kişi başı kitap sayısı ve kişi başı gazete-dergi sayısı verileri kullanılmıştır.

Yapılan Granger Nedensellik Analizi sonucunda kişi başı gazete-dergi sayısından kişi başı GSYİH’a doğru ve yine kişi başı kitap sayısından kişi başı GSYİH’ a doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Seriler arasında eşbütünleşme tespit edildikten sonra FMOLS analizi yapılmıştır. FMOLS analiz sonucuna göre kısa dönemde kişi başı gazete-dergi sayısının kişi başı GSYİH’ ı etkilediği tespit edilmiştir. Uzun dönemde ise hem kişi başı gazete-dergi sayısının hem de kişi başı kitap sayısının kişi başı GSYİH’yı pozitif ve anlamlı düzeyde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yayıncılık Sektörü, Ekonomik Büyüme, Granger Nedensellik Analizi, FMOLS.

Jel Kodları: O10, Z10, Z11.

**THE IMPACT OF PUBLISHING SECTOR ON THE ECONOMIC GROWTH AS A SUB-
SECTOR OF CULTURE ECONOMY: TURKEY CASE BETWEEN 1981-2016 PERIOD**

ABSTRACT

The basic input of the cultural economy is cultural and creative labor, and the outputs are artifacts which protected by intellectual property rights. The cultural economy includes all sub-sectors

* Doç. Dr. Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ckirankabes@balikesir.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0807-5897>.

** Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi, yorulmazhikmet@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0003-3027-1824>.

that combine these artifacts with the consumer. One of culture economy sub-sector is the publishing sector. In this study, it was researched whether the publishing sector in Turkey affects economic growth or not. Per capita GDP, number of books per capita and number of newspapers- magazine per capita data were used.

As a result of the Granger Causality Analysis, one-way causality from number of newspapers-magazines per capita to per capita GDP and also one-way causality from number of books per capita to per capita GDP was determined. After cointegration between series was determined, FMOLS analysis was performed. According to FMOLS analysis results, it was determined that number of newspapers-magazines per capita affects the per capita GDP in the short term. In the long run, it has been determined that both the number of newspapers and magazines per capita as well as the number of books per capita affects per capita GDP positively and significantly.

Key Words: Publishing Sector, Economic Growth, Granger Causality Analysis, FMOLS.

Jel Codes: O10, Z10, Z11.

1. GİRİŞ

Kültür ekonomisi genellikle kar gütme amacı taşıyan, kültürel hizmet ve ürünlerin yaratılması, üretilmesi, dağıtılması süreciyle ilgili kültür ve kültürel işletmelerin tamamıdır(TAVAK, 2016: 38). Kültür istatistiklerini uluslararası düzeyde sınıflandırmaya yönelik çalışmalar ilk olarak 1970’li yıllarda başlamıştır. İstihdam edilenlerin sayısı, kitlesel anlamda kültürel faaliyetlere olan katılım vb. göstergeler kültür sektörü için gerekli istatistiksel verilerin toplanma ve derlenme zorunluluğunu gündeme getirmiştir. Bu sebeple AB İstatistik Program Komitesi; UNESCO ve EUROSTAT ile birlikte uluslararası kuruluşların tanım, alan ve kavram farklarını yok etmek suretiyle kültür istatistiklerini ortak hale getirecek bir metodoloji geliştirmiştir. EUROSTAT tarafından geliştirilen kültür istatistikleri sınıflandırmasına göre 11 tane temel alan belirlenmiştir. Belirlenen bu 11 temel alanda kültür istatistikleri verileri derlenmektedir.

Çalışmamızın konusunu oluşturan yayımcılık faaliyetleri, EUROSTAT sınıflandırmasında kültür istatistikleri kapsamında yer alan “yayımcılık faaliyetleri” başlığı altında sınıflandırılmaktadır. Yayımcılık; “yazılı iletileri çoğaltmak için üretim çalışmaları yapmak, üretilmiş ürünleri okuyucuyla bir araya getirmek ve okuyucuların bu basılı ürünleri satın almaları için reklam ve tanıtım faaliyetlerini düzenlemek” şeklinde bir süreçten oluşmaktadır (Kasapoğlu, 1998: 10). Aşağıda yer alan Tablo 1’de yayımcılık sektörüne ilişkin olan dört alt sektörünün nasıl sınıflandırıldığı görülmektedir:

Tablo 1. Yayıncılık Faaliyetlerinin NACE 2 Kriterine göre Sınıflandırılması

Bölüm	Grup	Sınıf	Tanım
Kısım J BİLGİ VE İLETİŞİM			
58			Yayıncılık faaliyetleri
	58.1		Kitapların, süreli yayınların yayımlanması ve diğer yayıncılık faaliyetleri
		58.11	Kitap yayımı
		58.12	Rehberlerin ve posta adres listelerinin yayımlanması
		58.13	Gazetelerin yayımlanması
		58.14	Dergi ve süreli yayınların yayımlanması
		58.19	Diğer yayıncılık faaliyetleri
	58.2		Yazılım programlarının yayımlanması
		58.21	Bilgisayar oyunlarının yayımlanması
		58.29	Diğer yazılım programlarının yayımlanması

Kaynak: TÜİK NACE 2 Altılı Ekonomik Faaliyet Sınıflaması 2015.

2. LİTERATÜR

Türkiye’de yayıncılığın gelişimine bakacak olursak bu konuyla ilgili ilk düzenleme 1925 yılında Takrir-i Sükûn Kanunu’yla yapılmıştır. 1960’lı yıllara kadar yayıncılık sektörünün pek fazla gelişim göstermediği görülmektedir. 1960-1970 dönemlerinden itibaren Anadolu’daki kitapevleri aracılığıyla yayıncılık faaliyetleri devam ettirilmiştir. 1980 döneminde meydana gelen darbenin etkisiyle birçok yayınevi kapatılmış, daha çok dini alanda eserler verilmiştir. 90’lı yıllarda yayıncılık sektörü gitgide büyümüş; büyük kitap satış zincirleri ve dağıtım firmaları kurulmuş, yayınevleri çoğalmıştır. 2000’li senelerde ise özellikle kitap piyasalarında ciddi bir sıçrama yaşanmış ve aralıksız olarak bu sektör gelişim kaydederek günümüze kadar gelmiştir (Memmi, 2017: 8).

Kitap dergi ve gazete basımı gibi faaliyetler kültür ekonomisi içinde önemli yer tutmaktadır. Teknolojideki değişimler, okuyucu alışkanlıkları ve kamusal politikalarındaki değişimler yayıncılık

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

sektöründe sürekli yeniliklerin yaşanmasına neden olmaktadır. Bu anlamda Uluslararası Yayımcılar Birliği (International Publisher Association-IPA) üyelerine sürekli olarak anket uygulamakta, istatistiksel veri toplamakta ve bunları yıllık bazda rapor olarak yayımlamaktaydı. 2016 yılından itibaren de IPA ve WIPO güçlerini birleştirerek yayımcılık sektörünün durumunu ortaya koyan “The Global Publishing Industry in 2016 “ adlı raporu yayınlamıştır. Bu raporun hazırlanması için yapılan anket çalışması ve veri toplama işlemine 35 ulusal yayıncılık birliği ve yayıncılık otoritesi katılmaktadır. Yapılan çalışma yayımcılık sektörünün 3 alt sektörünü kapsamaktadır. Bunlar perakende alt sektörü, eğitim alt sektörü ve son olarak ta araştırmacılık, akademik ve bilimsel yayınlar olarak adlandırılan alt sektörlerdir (IPA and WIPO, 2016: 4). The Global Publishing Industry in 2016 raporuna göre yayıncılık sektöründe toplam net hâsıla değerlerini gösteren Tablo 2 aşağıdaki gibidir. Bu tabloya sadece yayıncılık sektöründe toplam net hâsıla değeri bulunan ülkeler dâhil edilmiştir.

Tablo 2. The Global Publishing Industry in 2016 Raporuna Yayıncılık Sektörü Hâsıla Değerleri

Ülke	Toplam	Perakende Alt Sektörü	Eğitim Alt Sektörü	Araştırmacılık, Akademik ve Bilimsel Yayınlar Alt Sektörü
Belçika	262.5	94.8	45.9	121.8
Çin	1,852.6	1,047.4	646.8	158.3
Kolombiya	335.1	52.6	84.9	197.5
Fransa	2,995.7	2,049.6	447.0	499.2
Meksika	634.8	154.0	329.8	151.0
Norveç	393.3	207.0	79.9	106.4
İspanya	3,467.4	1,946.1	1,000.7	520.6
Türkiye	999.7	157.7	811.0	31.0
Birleşik Krallık	6,870.8	2,629.3	820.1	3,421.4
Amerika B.D.	23,864.0	15,903.6	7,684.6	275.8

Kaynak: IPA and WIPO, The Global Publishing Industry in 2016.

Tablo 2’de görüldüğü gibi 2016 verilerine göre Türkiye’nin yayıncılık sektöründe toplam net hâsıla değeri 1 milyar dolar civarındadır. Türkiye’nin yayıncılık sektöründeki toplam net hasılasının 820 milyon doları ise tek başına eğitim yayınları alt sektöründen kaynaklanmaktadır. (IPA and WIPO,2016: 13)

Uluslararası Yayıncılar Birliği son zamanlarda yayıncılık sektörünün özellikle de kitap piyasasının küresel bir finansal krizle karşı karşıya olduğunu ve birçok kişinin bu sebepten dolayı işlerini kaybettiğini belirtmektedir. Benzer şekilde Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) verilerine göre Türkiye yayıncılık sektöründe (gazete ve dergi basım sayılarında) son 5 yılda önemli bir düşüş meydana gelmiştir. Bu gelişmeler küresel olarak ve ülkeler bazında ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

Tüm bu olumsuzluklara rağmen yine IPA 2013 ve2014 verilerine göre Türkiye dünyanın en büyük 11. yayıncılık sektörüne sahiptir (Memmi, 2017: 9).

3. YAYIMCILIK FAALİYETLERİ EKONOMETRİK ANALİZ

3. 1. Veri Seti ve Model

Çalışmamızın bu bölümünde yapılacak analizlerde kullanılacak değişkenlerin kısaltmaları aşağıdaki gibidir:

KBG (Kişi Başı Gelir): Türkiye’deki gayrisafi yurtiçi hâsılanın ülke nüfusuna oranlanmasıyla elde edilmiştir. Analizlerimizde Dünya Bankası veri tabanında yer alan 2010 baz yıllı GSYİH serisi kullanılmıştır.

KSO (Kişi BaşıKitap Sayısı):Türkiye’deki halk kütüphanelerindeki kitap sayısı baz alınmıştır. Bu sayı ilgili yılın toplam nüfus sayısına oranlanmıştır.

GDO (Kişi BaşıGazete-Dergi Sayısı): Bu değişken Türkiye’de yayımlanmakta olan tüm gazete ve dergileri kapsamaktadır. Elde edilen toplam dergi ve gazete sayısı ilgili yılın toplam nüfusuna bölünerek kişi başına düşen gazete-dergi sayısı bulunmuştur.

Çalışmamızda kullanılan değişkenlere ait değerler elde edildikten sonra bütün değişkenlerin logaritmaları alınmış ve aşağıda verilen model 1 kurulmuştur:

$$\text{Model 1: } \text{LNKBG}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LNGDO}_t + \alpha_2 \text{LNKSO}_t + u_t \quad (1)$$

Bu modelde bağımlı değişken; kişi başı gelir, bağımsız değişkenler ise kişi başı gazete-dergi sayısı ve kişi başı kitap sayısıdır. α_0 sabit terim ve u_t hata terimini göstermektedir. Kişi başı gelir verisi ve oranlamak için kullandığımız nüfus verileri World Bank Data’dan, diğer veriler 1981-2013 yılı arası dönem İstatistik Göstergeler (1923-2013) TÜİK raporundan ve kalan yıllar ise TÜİK in veri tabanından elde edilmiştir.

3. 2. Birim Kök Testi ve Durağanlık

Aşağıda yer alan Tablo 2’deki kişi başı kitap sayısı,kişi başı gazete-dergi sayısı ve kişi başı gelir değişkenlerine ait ADF ve PP Birim Kök test sonuçları düzey değerleri ve 1.farklarıyla birlikte verilmiştir.

Tablo 2. Yayımcılık Faaliyetleri Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	ADF Testi	PP Testi	Kritik Değerler		
			%1	%5	%10
LNKKBG	-2.96(0.16)	-3.04(0.13)	-4.24	-3.54	-3.20
LNGDO	-1.84(0.66)	-1.54(0.79)	-4.24	-3.54	-3.20
LNKSO	-1.74(0.71)	-2.08(0.54)	-4.24	-3.54	-3.20
Δ LNKKBG	-6.22(0.00)	-6.23(0.00)	-3.64	-2.95	-2.61
Δ LNGDO	-4.37(0.00)	-4.37(0.00)	-3.64	-2.95	-2.61
Δ LNKSO	-3.75(0.01)	-3.68(0.01)	-3.64	-2.95	-2.61

Tablo 2’de görüldüğü gibi kişi başı gelir, kişi başı gazete-dergi sayısı ve kişi başı kitap sayısı değişkenleri hem ADF hem de PP testi sonuçlarına göre düzeyde durağan değildir. Çünkü bu değerler kritik değerleriyle karşılaştırıldığında mutlak olarak küçüktür ve prob değerleri de 0.05’ten büyüktür. Dolayısıyla değişkenlerin 1. farkları alınmıştır.

Tablo 2’de görüldüğü gibi 1. farklar alındıktan sonraki değerler incelendiğinde tablo değerleri kritik değerlerden küçük ve prob değerleri de 0.05’den küçük olduğundan, ADF ve PP testlerine göre seriler 1. farkları alındığında durağan hale gelmiştir (Göçer, 2015: 205-260).

3. 3. Granger Nedensellik Analizi

Bu bölümde değişkenler arasında ilişki olup olmadığını anlamak için her modelin ayrı ayrı Granger Nedensellik analizi yapılacaktır. Birim kök analizleri sonucunda yayımcılık faaliyetlerinin denklemi her değişkenin farkı alınacak şekilde aşağıdaki gibi düzenlenmiştir.

$$\Delta \text{LNKKBG}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta \text{LNGDO}_t + \alpha_2 \Delta \text{LNKSO}_t + u_t \quad (2)$$

Nedensellik analizinde değişkenler ikili gruplar halinde incelenmektedir. (Kıracı,2018: 202) Kişi başı gelir ile kişi başı kitap sayısı ve kişi başı gazete-dergi sayısı değişkenlerinin ayrı ayrı analizlerinin yapılabilmesi için öncelikle uygun gecikme uzunluğunun (lagkriterinin) belirlenmesi gereklidir. Tablo 4’de nedensellik analizleri için uygun gecikme uzunluğu sonuçları görülmektedir.

Tablo 4. Yayıncılık Faaliyetleri Gecikme Uzunluğu Tespiti

Değişkenler	Gecikme Uzunluğu	Kullanılan Kriter
ΔLNKKBG_t ve ΔLNKSO_t	1	FPE ve AIC
ΔLNKKBG_t ve ΔLNGDO_t	1	FPE ve AIC

Bu sonuçlara göre hem kişi başı gelirle kişi başı kitap sayısı hem de kişi başı gelirle kişi başı gazete-dergi sayısı arasındaki nedensellik analizlerinde en fazla yıldızı alan kriterler 1.gecikmede olduğu için analiz bu düzeyde yapılacaktır.

Tablo 5'deki sonuçlar kişi başı gelirle kişi başı kitap sayısı arasındaki nedensellik ilişkisinin var olup olmadığını göstermektedir.

Tablo 5. Yayıncılık Faaliyetleri (Kitap Sayısı) Granger Nedensellik Analizi

	F İstatistik	Prob	Karar
$\Delta \text{LNKKBG} \rightarrow \Delta \text{LNKSO}?$	0.00	0.96	YOK
$\Delta \text{LNKSO} \rightarrow \Delta \text{LNKKBG}?$	6.03	0.01	VAR
Joint Test=9.39(0.85)		LM Test=3.44(0.48)	

Yapılan Granger nedensellik analizi sonucunda kişi başı gelirden kişi başı kitap sayısına doğru nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Bu kararı vermemizin sebebi; hem F istatistik değerinin 3.5 kritik değerinden küçük olması hem de prob değerinin 0.05 ten büyük olmasıdır. Granger nedensellik analizi sonucunda kişi başı kitap sayısından kişi başı gelire doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. F istatistik değeri 3.5'ten büyük ve prob değeri 0.05'ten küçük olduğundan bu hükme varılmıştır. Bu yorumlamayı dikkate almak için değişen varyans ve otokorelasyon sorunu olmamalıdır. Tablonun altındaki sonuçlara göre her iki doğrulama testinde de prob değeri 0.05'ten büyük olduğundan değişen varyans ve otokorelasyon sorunu yoktur.

Kişi başı gelirle kişi başı gazete-dergi değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin sonuçları Tablo 6' da belirtildiği gibidir:

Tablo 6. Yayımcılık Faaliyetleri (Gazete-Dergi) Granger Nedensellik Analizi

	F İstatistik	Prob	Karar
$\Delta \text{LNKKBG} \rightarrow \Delta \text{LNGDO}?$	0.27	0.60	YOK
$\Delta \text{LNGDO} \rightarrow \Delta \text{LNKKBG}?$	3.79	0.06	VAR
Joint Test=24.42(0.05)		LM Test=2.46(0.65)	

Kişi başı gelirden kişi başı gazete-dergi değişkenine doğru nedensellik ilişkisi yoktur. Çünkü prob değeri 0.05 anlamlılık düzeyinden büyüktür. Ayrıca tablo değeri kritik değerden düşük çıkmıştır. Fakat kişi başı gazete-dergi değişkeninden kişi başı gelire doğru (prob değeri ve F istatistiği incelendiğinde) nedensellik ilişkisi vardır. Doğrulama testi sonuçlarına göre değişen varyans ve otokorelasyon sorunu bulunmamaktadır. Yayımcılık faaliyetlerine göre her iki değişkenden de kişi başı gelire doğru tek yönlü nedensellik bulunduğu için eşbütünleşme, uzun ve kısa dönem analizleri yapılacaktır.

3. 4. Eşbütünleşme Analizi

Yapılan Granger nedensellik analizi sonuçlarına göre hem kişi başı gazete-dergi sayısı değişkeni hem de kişi başı kitap sayısı değişkeninden kişi başı gelire doğru tek yönlü nedensellik bulunduğu için bu iki değişken ile kişi başı gelir arasındaki eşbütünleşme ilişkisi araştırılmıştır (Akçay,2013;36). Yapılan eşbütünleşme analizinde değişkenlerin düzey değerleri kullanılmıştır. Tablo 7’de kişi başı gazete-dergi sayısı ile kişi başı gelir arasında yapılan eşbütünleşme testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 7. Engle-Granger Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Kişi başı Gazete-Dergi /Kişi Baş Gelir)

Hesaplanan ADF Değeri	ADF Kritik Değeri	Hesaplanan CRDW	CRDW Kritik Değeri	Karar
-1.75	-3.17	1.91	0.51	Eşbütünleşme YOK

Kaynak: Tablo değerleri, Engle-Granger (1987) sf:269, Table: II, Model I’den alınmış, %1 anlamlılık düzeyine sahip değerlerdir. CRDW: Cointegration Regression Durbin-Watson.

Tablo 7’de görüldüğü gibi hesaplanan ADF değeri kritik değerden mutlak değer anlamında küçüktür. Hesaplanan Durbin- Watson testi de CRDW kritik değerinden büyüktür. Engle-Granger Eşbütünleşme Testi Sonuçlarına göre kişi başı gazete-dergi sayısı ile kişi başı gelir arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunamamıştır.

Tablo 8’de Kişi başı kitap ile kişi başı gelir değişkenleri arasında yapılan eşbütünleşme testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 8. Engle-Granger Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Kişi başı Kitap/Kişi Başı Gelir)

Hesaplanan ADF Değeri	ADF Kritik Değeri	Hesaplanan CRDW	CRDW Kritik Değeri	Karar
-5.64	-3.17	1.98	0.51	Eşbütünleşme VAR

Kaynak: Tablo değerleri, Engle-Granger (1987) sf:269, Table: II, Model I'den alınmış, %1 anlamlılık düzeyine sahip değerlerdir. CRDW: Cointegration Regression Durbin-Watson.

Tablo 8'de görüldüğü gibi hesaplanan ADF değeri kritik değerden büyüktür. Ayrıca hesaplanan DW testi de CRDW kritik değerinden büyüktür. Bu sonuçlara göre kişi başı kitap sayısı ile kişi başı gelir değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu belirlenmiştir.

3. 5. Uzun Dönem Analizi

İlk olarak yayıncılık faaliyetlerinin uzun dönem analizi yapılmıştır. Değişkenlerin düzey değerleri kullanıldığı için denklem aşağıdaki gibi değiştirilmiştir:

$$LNKBG_t = \alpha_0 + \alpha_1 LNKSO_t + u_t \quad (3)$$

Tablo 9'da kişi başı gelirin bağımlı kişi başı kitap sayısının bağımsız değişken olduğu FMOLS uzun dönem analiz sonuçları görülmektedir.

Tablo 9. Uzun Dönem Analizi (Yayıncılık Faaliyetleri)

	Katsayısı	t İstatistiği
LNKSO _t	3.59	5.91(0.00)
R ² =0.78	— R ² =0.77	

Bu sonuçlar göstermektedir ki kişi başı kitap sayısındaki artışlar uzun dönemde kişi başı geliri oldukça yüksek düzeyde arttırmaktadır. Düzeltilmiş R²'nin R²'den küçük olması sahte regresyon olmadığını, birbirine yakın olması da bağımsız değişken ve gözlem sayısının yeterli olduğunu göstermektedir. Ayrıca R²'nin 0.78 olması açıklayıcı değişkenlerin modeli %78 oranında açıkladığını göstermektedir. t istatistiğinin Mac-Kinnon değerlerinde mutlak olarak büyük olması ve prob değerinin 0.05'ten küçük olması bu modelin anlamlı olduğunu göstermektedir (Tatlı ve Göçer,2015;103).

Aşağıdaki denklemde parantez içlerinde t istatistik değerleri görülmektedir.

$$\Delta \text{LNKBG}_t = 14.59 + 3.59 \Delta \text{LNKSO}_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

(13.73) (5.91)

Uzun dönem analiz sonuçlarına göre kişi başı kitap sayısındaki %1 birimlik artış kişi başı geliri %3.59 arttırmaktadır.

3. 6. Kısa Dönem Analizi

Yayımcılık faaliyetlerindeki uzun dönem katsayıları belirlendikten sonra kısa dönemdeki ilişkiler incelenebilir. Kısa dönemde hata düzeltme terimi de modele dâhil edilir. Modeldeki değişkenler de durağan durumdaki haliyle kullanılır. Dolayısıyla fark alınması gerekmektedir. Bu şekilde düzenlendiğinde model aşağıdaki hale gelmiştir.

$$\Delta \text{LNKBG}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ECT}_{t-1} + \alpha_2 \Delta \text{LNKSO}_t + \varepsilon_t \quad (5)$$

Model düzenlendikten sonra FMOLS yöntemine göre kısa dönem katsayıları her değişken için aşağıdaki gibi tahmin edilmiştir:

Tablo 10. Kısa Dönem Analizi (Kişi Başı Kitap Sayısı /Kişi Başı Gelir)

	Katsayısı	t İstatistiği
ΔKSO_t	0.59	0.90(0.37)
ECT(-1)	0.02	0.51(0.61)
$R^2=0.23$	— $R^2=0.16$	

Tabloda görüldüğü üzere ECT katsayısı hata düzeltme terimini ifade etmektedir. Bu katsayının negatif olması beklenmektedir. Fakat tabloya göre pozitifdir. Bununla birlikte hem ECT'nin hem de kişi başı kitap sayısı değişkeninin t istatistik değeri kritik değerlerden küçük, prob değeri 0.05'ten büyüktür (Durgun, 2013;65). Bu durumda kişi başı gelir ile kişi başı kitap sayısı arasında kısa dönemde ilişki bulunmamaktadır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmamızda kültür ekonomisinin alt sektörlerinden yayımcılık sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada kişi başına düşen kitap sayısından kişi başı gelire doğru ve yine kişi başına düşen gazete-dergisi sayısından kişi başı gelire doğru nedensellik tespit edilmiştir. Bağımlı değişkenin kişi başı gelir, bağımsız değişkenin kişi başı kitap sayısı olduğu modelde seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunurken; kişi başı gelirle kişi başı gazete-dergi sayısı arasında eş bütünleşme ilişkisi bulunamamıştır. Uzun dönem analizlerinden elde edilen sonuçlara göre kişi başına düşen kitap sayısı %1 arttığında kişi başı gelirin %3.59 arttırdığı görülmektedir. Bununla beraber kişi başı kitap sayısı ile kişi başı gelir arasında kısa dönemde ilişki bulunamamıştır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara ve Uluslararası Yayımcılar Birliği (IPA) verilerine göre hali hazırda dünyanın 11. büyük yayıncılık sektörüne sahip olan Türkiye’de; yayıncılık sektörü ile ilişkili destekler arttıkça, sektörün ekonomik büyüme ve istihdam anlamında ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akçay, S. (2013) “Türkiye’de Borsa ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi”, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Durgun, B.(2013) “Elektrik Tüketimi ile Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Engle, R. F. and C. W. J. Granger (1987) “Co-integrationand Error Correction: Representation, Estimationand Testing”, *Econometrica*, 55: 251-276.
- Göçer, İ. (2015) “Ekonometri”, İzmir: AYMİR Yayın - Basım - Dağıtım.
- IPA and WIPO (2016) “The Global Publishing Industry in 2016”, http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_ipa_pilotsurvey_2016.pdf (28.07.2018).
- Kasapoğlu, K. (1998) “Kitap Yayıncılığı ve TÜYAP Kitap Fuarı”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kiracı. K. (2018) “Havayolu Taşımacılığı ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Uygulama”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1): 197-216.
- Memmi, M. A. (2017) "Siyasi Bir Alan Olarak Türkiye’de Yayıncılık", *Siyaset, Ekonomi ve Araştırmaları Vakfı Dergisi*, 192.
- Tatlı, H. ve Göçer, İ. (2015) ”Türkiye’de Sosyal Güvenlik Politikalarının Sürdürülebilirliği: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi”, *Business and Economics Research Journal*, 3(2): 21-40.
- TAVAK (2016) “Türkiye’de Kültür (Kreatif) Ekonomisinin Boyutları”, Türkiye Avrupa Eğitim ve Bilimsel Araştırmalar Vakfı, İstanbul.
- TÜİK (2014) “İstatistik Göstergeler 1923-2013”, TÜİK Yayınları No: 2014-4361, Ankara.
- <http://www.tuik.gov.tr/>(28.07.2018).
- www.databank.worldbank.org/ (28.07.2018).

**LİDERLİKTE DAVRANIŞSAL TEORİLERİN POLİS YÖNETİMİ AÇISINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Cemal ÖZTÜRK*

ÖZET

Polis Teşkilatının yaptığı hizmetler tüm Kamu hizmetlerinin yapılmasına uygun ortamı oluşturması bağlamında diğerlerinin yanında önemli bir konuma sahiptir. Son dönemdeki gelişmelerle birlikte kurumlardaki yöneticilerin artık lider yönetici vasıflarını taşıması gerektiği değerlendirilmektedir. Liderlik yaklaşımları farklı sınıflandırmalara tabi tutulmakta olup bunlardan biri de liderlikte davranışsal teorilerdir. Bu çalışmada amacımız bahse konu liderlik yaklaşımlarıyla birlikte emniyet teşkilatının yapısı, personel ve yönetici özelliklerini belirginleştirmek ve polis teşkilatımızın ilerlemesine yardımcı olacak modern liderlik yaklaşımları ve onların uygun liderlik tarzlarını ortaya koymaktır.

Araştırma yöntemi olarak Betimsel–tarama modeli ve nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada Veri/ Bilgi Toplama Yöntemi olarak; tarama yöntemleri kullanılmıştır. Amaca yönelik olarak basılı, dijital ve internet üzerindeki kaynaklar, yerli ve yabancı kaynaklar taranmıştır. Sonuç bölümünde polis yönetimi için uygun olan liderlikte davranışsal teoriler ve uygun yönleri ortaya konmaktadır. Yöntem olarak, literatür değerlendirme yöntemlerinden bütünlleştirici değerlendirme yöntemi Kullanılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Liderlikte Davranışsal Teoriler, Polis Yönetimi, Emniyet Teşkilatı Personeli, Polis Yöneticisi, Poliste Lider Yönetici.*

JEL Kodları: M12, M50, M54, O15.

* Dr. Öğr. Üyesi Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü. cozturk@beu.edu.tr, ORCID numaram:0000-0003-3607-1356

**EVALUATION OF BEHAVIORAL THEORIES IN LEADERSHIP FROM POLICE
MANAGEMENT**

ABSTRACT

The services provided by the Police Service have an important position besides others in the context of creating a suitable environment for all public services. Along with the recent developments, it is evaluated that the managers in the institutions should now carry the leadership qualifications. Leadership approaches are subject to different classifications, one of which is behavioral theories in leadership. Our aim in this study is to clarify the structure, personnel and managerial characteristics of the police force along with the aforementioned leadership approaches, and to demonstrate modern leadership approaches and their appropriate leadership styles that will help our police force to progress better.

Descriptive-scanning model and qualitative research method were used as research methods. As Data / Information Collection Method in Research; screening methods were used. For the purpose, printed, digital and internet resources, domestic and foreign sources were scanned. In the conclusion, behavioral theories in leadership and appropriate aspects for police management are presented.

Key Words: Behavioral Theories in Leadership, Police Management, Personnel of Polis Institution, Police Manager, Leader Manager at Police.

JEL Codes: M12, M50, M54, O15.

1. GİRİŞ

Polislik hizmetleri bir kamu hizmeti kolu olarak genel yönetim ve kamu yönetimi kurallarına göre hareket etmektedir. Yöneticileri de Türkiye'deki liderlik önündeki engeller nedeniyle sadece yöneticilik yapmaktadırlar. Ancak son dönem dünyadaki gelişmeler, sınırların kalkması, küreselleşme, bilgi teknolojileri, bilgisayar ve internetteki gelişmeler ve devam eden hızlı teknolojik gelişmeler artık yöneticilerin lider yöneticiler olması gerektiği fikrini hafızalara kazımaktadır.

Meslekler ya da kamu hizmetlerinin personel ve görev özellikleri ortaya konursa, o alana uygun yöneticilerin liderlik yapıp-yapamayacakları ya da ne tür tarzları gösterebilecekleri ortaya çıkacaktır.

Bizden buradan hareketle polislik hizmetlerinin, Türk Emniyet Teşkilatının görev ve personel özellikleri belirleyip devamında bu çalışma açısından Liderlik Davranışsal Yaklaşımları irdelleyip hangi tarzların Emniyet hizmetlerinde uygulanabilirliğini bulma gayreti göstermekteyiz. Bu gayeye dönük olarak gerekli araştırmalar yapıp bilgiler toparlandıktan sonra analizler yapılacaktır.

2. POLİS TEŞKİLATI PERSONEL DURUMU

Emniyet Genel Müdürlüğü personelinin eğitim durumuna baktığımızda; 84'ü doktora yapmış, 4482'si yüksek lisans yapmış, % 91'i yüksekokul ve üniversite, % 7'i lise, % 2'si ise ortaöğretim mezunu durumundadır. Son dönemde polislerin çalışırken yükseköğrenimlerini bitirmeleri ve Polis Meslek Eğitim Merkezlerine üniversite mezunlarının alınıyor olması çalışanların eğitim seviyesini oldukça yükseltmektedir. Polis Memuru sayılarına kaynaklarına göre baktığımızda; Polis Meslek Yüksekokul Müdürlüklerinden teşkilata 91.152 Polis Memuru kazandırılırken, Polis Meslek Eğitim Merkezi Müdürlüklerinden de 71.810 Polis Memuru kazandırılmış durumdadır (EGM 2018 Yılı Performans Programı, 20).

Emniyet Teşkilatı Personelinin 254.958'si (% 95) Emniyet Hizmetleri, 12.009'u (% 5) ise diğer hizmet sınıflarındandır, rütbelere göre dağılımları "Emniyet Genel Müdürlüğünün Hizmet Sınıflarına Göre Personel Dağılımı Tablosu"nda görmek mümkündür (EGM 2018 Yılı Performans Programı, 21).

3. EMNİYET TEŞKİLATIMIZIN GÖREV VE PERSONEL ÖZELLİKLERİ

Polis, asayişî kamu ve şahısların tasarruf emniyetini ve mesken masuniyetini korur. Halkın ırz, can ve malını muhafaza ve ammenin istirahatini temin eder. Yardım isteyenlerle yardıma muhtaç olan çocuk, alil ve acizlere muavenet eder. Kanun ve nizamnamelerinin kendisine verdiği vazifeleri yapar (Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu-PVSK m.1).Polisin genel emniyetle ilgili görevleri iki kısımdır. A) Kanunlara, tüzüklere, yönetmeliklere, Hükümet emirlerine ve kamu düzenine uygun olmayan hareketlerin işlenmesinden önce bu kanun hükümleri dairesinde önünü almak, B) İşlenmiş olan bir suç hakkında Ceza Muhakemeleri Usulü Kanunu ile diğer kanunlarda yazılı görevleri yapmak. (PVSK m.2).Tablodan da göreceğimiz gibi polis hizmetleri nitelik olarak çok elzem hizmetler ama genel olarak birlikte karar vermeyi engelleyecek hızda olan kısmı diğer hizmetler içinde çok fazla yer kaplamamaktadır. Polisin görevi ülkede yaşayan tüm insanlar için son derece elzem, vazgeçilmez ve önemlidir.

Emniyet Teşkilatımızdaki çalışanlarımıza baktığımızda; ETK 55. Maddede Polis amirleri, rütbe sırası ile Komiser Yardımcısı, Komiser, Başkomiser, Emniyet Amiri, Dördüncü Sınıf Emniyet Müdürü, Üçüncü Sınıf Emniyet Müdürü, İkinci Sınıf Emniyet Müdürü, Birinci Sınıf Emniyet Müdürü ve Sınıf Üstü Emniyet Müdürü olarak belirtilmektedir. Amirlerin yetişmesinde PAEM ve polis memurlarının yetişmesinde Polis Eğitim merkezleri ve Polis Meslek Yüksekokulları marifetiyle üst seviyede eğitim verildiği görülmektedir. Ayrıca 2018 itibarıyla 267992 personelin 255974'ü Emniyet Hizmetleri Sınıfı-EHS personeldir. EHS personelin de % 5.75'i amir sınıfı personeldir yani Komiser Yardımcısından Emniyet Müdürü rütbesi arasında rütbeyle sahip personeldir. Emniyet teşkilatı personelimizin eğitim durumu oldukça yüksek; 84'ü doktora yapmış, 4482'si yüksek lisans yapmış, % 91'i yüksekokul ve üniversite, % 7'i lise, % 2'si ise ortaöğretim mezunu.

4. DAVRANIŞSAL LİDERLİK KURAMLARININ POLİS TEŞKİLATI YÖNÜNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

Emniyet Teşkilatımız personeline baktığımızda: Toplam personel sayısı 267992 kişi olup bunların 255974'ü Emniyet Hizmetleri Sınıfı kalan 12018'i diğer sınıflardaki çalışanlardan oluşmaktadır. Asli ve sürekli bir kamu hizmeti olarak polislik hizmetlerini yapanların Emniyet Hizmetleri Sınıfı personel olduğunda duraksanamaz. Emniyet Hizmetleri sınıfı 255974 personelden 14716'sı amir sınıfındadır, şüphesiz amir emir veren, yönetendir. Emniyet Hizmetleri sınıfı personelin sadece %5.75'i amir ve yöneticilerden meydana gelmektedir. Amirlerin yetişmesinde PAEM ve polis memurlarının yetişmesinde Polis Eğitim merkezleri ve Polis Meslek Yüksekokulları marifetiyle üst seviyede eğitim verildiği görülmektedir. Emniyet teşkilatı personelimizin eğitim durumu oldukça yüksektir; 84'ü doktora yapmış, 4482'si yüksek lisans yapmış, % 91'i yüksekokul ve üniversite, % 7'i lise, % 2'si ise ortaöğretim mezunudur. Diğer yandan birçok sorunla iç içe olan teşkilatta motivasyonun eğitim gibi yüksek olmadığı, düşük olduğu görülmektedir.

Liderin liderlik özelliklerini onun astlarına ya da çalışanlarına olan davranışının belirlediği yaklaşım davranışsal liderlik yaklaşımlarıdır (Aslan, 2013: 119). Bir lideri diğerinden farklı kılan şeyin onun çalışanlarıyla olan ilişki, iletişim ve planlaması benzeri davranışları olduğuna inanan (Budak, 2009: 119) bu yaklaşım sınıfı içerisindeki yaklaşımlar; Ohio ve Michigan Üniversitesi Çalışmaları, Liderlik Tarzı Modeli, X ve Y Kuramları ve Sistem 4 Kuramıdır.

Ohio Üniversitesi çalışmalarında “anlayış” ve “yapıyı harekete geçirme” olarak iki temel boyut tanımlanmıştır. Burada “anlayış” boyutunda lider astlar arasında iyi ilişkiler ve anlayışı yüksek olan lider varken, “Yapıyı harekete geçirme” boyutunda lider daha çok işi önemsemektedir (Güney, 2007: 363). Araştırma sonucuna göre bu iki boyuttan birindeki başarı diğerini etkilememekte, bazı liderler bir boyutta başarılı iken bazıları diğerinde başarılı ya da bazıları ikisinde de başarılı olabilmektedir (Riggio, 2014: 345).

Michigan Üniversitesi Çalışmalarında çalışan odaklı ve üretim odaklı liderlik olmak üzere iki davranışsal boyut keşfedilmiştir. Bu boyutlar Ohio çalışmalarıyla paralellik göstermektedir, çalışan odaklı liderlik “anlayış” boyutu ile üretim odaklı liderlik ise “yapıyı harekete geçirme” ile yakın ilişkilidir (Çolak, 2015: 42). Burada liderin başarılı olması için daha fazla müşteri ve çalışan odaklı olması gerektiği değerlendirilmektedir (Şahin, 2015: 37).

Liderlik Tarzı Modeli liderin örgütünde ne derecede üretime ve ne derecede insan unsuruna önem verdiğini göstermektedir ve yönetim izgarası olarak da bilinmektedir. Liderin insan unsuruna verdiği önemi dikey eksen, üretime duyduğu önemi de yatay eksen göstermektedir (Çolak, 2015: 42-43).

Modele göre tanımlanan liderlik tarzlarından (9,9) ekip liderliği olup güven ve örgütsel bağlılık sağlanıp yüksek üretim yakalanmıştır.

Sistem 4 Teorisinde liderin davranışları 4 grupta toplanmıştır. Verimlilik, Sistem 3 ve sistem 4 tipi bir yönetimde yüksek, sistem 1 ve sistem 2 tipi bir yönetimde ise düşüktür (Çolak, 2015: 46-47). Bu çalışmaya göre liderler çalışanlara hedefi gösterip özgürlük tanıyıp ihtiyaçlarını giderdiğinde örgütte daha fazla verimliliği sağlayacaklardır. Likert bu çalışmayla Sistem 4'teki liderlik tarzının ya da demokratik liderliğin verimliliği artırdığını göstermektedir (Aslan, 2013: 118). Yönetim tarzı sistem 4'e ne kadar yaklaşıyorsa verimlilik de o kadar artar.

X ve Y Teorilerine göre, liderin göstereceği davranış, çalışanlarını algılama tarzı ve görüş şekliyle ilgilidir (Memiş, 2006: 15; Efil, 2004: 96). Burada örgütsel verimliliği arttırmak, kurum ve çalışanlar açısından amaçlara ulaşmak için destekçi ve çalışan odaklı olmak öne çıkmaktadır (Coşan ve Gülova, 2014: 235; Öztürk, 2016: 1712).Klasik yönetim anlayışını X teorisi, neoklasik yönetim anlayışını da Y teorisi temsil etmektedir (Asunakutlu, 2001: 15-16). X Teorisinde (Şimşek ve diğerleri, 2003: 193; Gülnar, 2007: 177; Yavuz, 2009: 123): İnsanlar çalışmayı sevmez, sorumluluktan kaçır, değişikliğe direnir ve çıkarıcıdır. X teorisine göre, lider çalışanlara olumsuz yaklaşır (Ulukuş, 2016: 250). Y teorisinde (Aşan ve Aydın, 2006: 16): İnsanlar sorumluluk almayı öğrenebilir, örgüt amaçlarına başarı ihtiyacının tatmini için yönelebilir, Örgüt problemlerinin çözümü için gerekli hayal gücüne sahip insanlar her toplumda vardır, örgütün amaçlarına yöneltmede tek araç korkutma ve ceza değildir, saygınlık ve öz gerçekleştirme en önemli ödüllerdir. Y Kuramı personele olumlu açıdan bakmaktadır (Fidanboy ve Ark, 2012: 85). X teorisinde kurumdaki başarısızlığın sebebi çalışırken (Aslan, 2013: 124), Y teorisinde ise yönetimdir. Lider sahip olduğu insan davranışları hususundaki inanç ya da varsayımlara göre X ya da Y davranışını göstermektedir.

Türk Polis teşkilatı profesyonel, iyi organize olmuş bir teşkilatken, personeli eğitim/becerisi yüksek ancak motivasyonu düşüktür. Liderlikte davranışsal yaklaşımlar genel olarak değişik adlar verse de, ilişki-anlayış ve görev-iş merkezli/odaklı şeklinde iki yaklaşım benimsemiştir. Liderin ya da emniyet açısından bakarsak liderlik vasfı da olan bir yöneticinin çalışanlarına ya da memurlarına yaklaşımı, onlara göstereceği tarz, genel olarak liderin astlarına gösterdiği tarz şeklinde olup sonuçları da benzer olacaktır. Bu yaklaşımlardan Ohio Üniversitesi Çalışmaları ve Liderlik tarzı Modeli dışında kalanlar göstermektedir ki, liderler çalışanlarına değer verir, çalışanlarla ilişkiye, anlayışa ve katılıma ne kadar değer verirlerse başarı da o kadar artacak, amaçlara ulaşılacak, verim ve örgüte bağlılık artacaktır. Emniyet teşkilatımız ve yaptığı hizmetler ile personeli yapı olarak bilimsel ve rasyonel yürütülmemesi felaket getirebilecek teşkilatlardan biridir. Ohio Üniversitesi Çalışmalarının anlayış boyutunu yabana attığı yoktur. Liderlik tarzı modelinde de insan unsuruna da üretim kadar öneme verilmesi gerektiği belirtilmektedir. Emniyet personeli ve görevinin nitelikleri onlara bu tarzda yaklaşılmaması için hiçbir

gerekçe olamayacağını, tam aksine kendilerine bu tarzda yaklaşılmasını her gün hak ettiklerini bize göstermektedir.

5. SONUÇ

Polis Teşkilatımız personeline baktığımızda: Toplam personel sayısı 267992 kişi olup bunların 255974'ü Emniyet Hizmetleri Sınıfı kalan 12018'i diğer sınıflardaki çalışanlardan oluşmaktadır. Asli ve sürekli bir kamu hizmeti olarak polislik hizmetlerini yapanların Emniyet Hizmetleri Sınıfı personel olduğunda duraksanamaz. Emniyet Hizmetleri sınıfı 255974 personelden 14716'sı amir sınıfındadır, şüphesiz amir emir veren, yönetendir. Emniyet Hizmetleri sınıfı personelin sadece %5.75'i amir ve yöneticilerden meydana gelmektedir. Amirlerin yetişmesinde PAEM ve polis memurlarının yetişmesinde Polis Eğitim merkezleri ve Polis Meslek Yüksekokulları marifetiyle üst seviyede eğitim verildiği görülmektedir. Emniyet teşkilatı personelimizin eğitim durumu oldukça yüksektir; 84'ü doktora yapmış, 4482'si yüksek lisans yapmış, % 91'i yüksekokul ve üniversite, % 7'i lise, % 2'si ise ortaöğretim mezunudur. Diğer yandan birçok sorunla iç içe olan teşkilatta motivasyonun eğitim gibi yüksek olmadığı, düşük olduğu görülmektedir.

Liderin liderlik özelliklerini onun astlarına ya da çalışanlarına olan davranışının belirlediği yaklaşım davranışsal liderlik yaklaşımlarıdır. Bir lideri diğerinden farklı kılan şeyin onun çalışanlarıyla olan ilişki, iletişim ve planlaması benzeri davranışları olduğuna inanan bu yaklaşım sınıfı içerisindeki yaklaşımlar; Ohio ve Michigan Üniversitesi Çalışmaları, Liderlik Tarzı Modeli, X ve Y Kuramları ve Sistem 4 Kuramıdır.

KAYNAKÇA

- Aslan, Ş. (2013) “Liderlik Kuramları”, Konya: Eğitim Yayınevi.
- Asunakutlu, T. (2001) “Klasik ve Neo-Klasik Dönemde Örgütsel Güvenin Karşılaştırılması Üzerine Bir Deneme”, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (5). Retrieved from <http://dergipark.gov.tr/musbed/issue/23531/250717>.
- Aşan, Ö. ve Aydın, E. M. (2006) “Örgütsel Davranış”, (Ed. H. Can), İstanbul: Arıkan Yayınları.
- Budak G. (2009) “İşletme Yönetimi”, İzmir: Barış Yayınları.
- Coşan, P. E. ve Gülova, A. A. (2014) “Örgütsel Demokrasi”, *Yönetim Ve Ekonomi*, 21 (2): 231-248.
- Çolak, M. (2015) “Çalışma Hayatında Liderlik”, Bursa: Ekin Yayınları.
- Efil, İ. (2004) “İşletme Yönetimi: Yönetim Düşüncesi Fonksiyonları ve Yeni Yönetim Teknikleri”, İstanbul: Aktüel.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Fidanboy, C. Ö., Alan, H. ve Yeloğlu, H.O. (2012) “Performans Değerlendirmelerine Paradigmatik Bir Bakış: Yönetici Ve Çalışan İlişkileri Açısından Epistemolojik Bir İnceleme”, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1 (1): 75-90.
- Gülner, B. (2007) “Örgütlerde İletişim ve İş Doyumu”, İstanbul: L-T Literatürk.
- Güney, S. (2007) “Yönetim ve Organizasyon”, (Ed. Salih Güney), Nobel Yayınları, Ankara.
- Memiş M. Ü. (2006) “İç Denetimin Yönetim Fonksiyonlarının Yerine Getirilmesindeki Rolü: Türkiye’deki Büyük İşletmeler Üzerinde Bir Saha Araştırması”, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Öztürk C. (2016) “Neo Klasik Yönetim Kuramlarından Argyris’in Olgunlaşamama Teorisine Davranışsal Liderlik Yaklaşımlarından Çözümler”, International Congress of Management, Economy and Policy-ICOME’16, Bildiriler Kitabı Cilt 2, (Ed. Seyfettin Erdoğan vd), Kocaeli, 1708-1718.
- Riggio, R. E. (2014) “Endüstri ve Örgüt Psikolojisine Giriş”, Ankara: Nobel Yayınları.
- Şahin, Y. (2015) “Yönetim Bilimi ve Türk Kamu Yönetimi”, 6B, Bursa: Ekin Yayınları.
- Şimşek, M., Şerif, T. A. ve Adnan Ç. (2003) “Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış”, Konya: Adım Matbaacılık.
- Ulukuş, K. S. (2016) “Motivasyon Teorileri ve Lider Yöneticilik Unsurlarının Bireylerin Motivasyonuna Etkisi”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (25): 247-262.
- Yavuz, M. (2009) “Okul Müdürlerinin Yönetimle İlgili Görüş ve Uygulamalarının Yönetim Kuramları Bakımından Değerlendirilmesi”, *Değerler Eğitimi Dergisi*, 7 (18): 121-155.
- EGM 2018 Yılı Performans Programı,
<https://www.egm.gov.tr/Documents/2018%20Y%C4%B1%C4%B1%20Performans%20Program%C4%B1.pdf> (03.06.2018).
- Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu, www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.2559.doc, (21.11.2017).
- Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu, www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.2559.doc, (21.11.2017).

**MAHALLİ İDARELER MALİYESİ AÇISINDAN YÖNETİMDEN YÖNETİŞİME GEÇİŞ VE
KATILIMCI BÜTÇE ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME**

Selçuk Çağrı ESENER*

Canset KARAYILMAZ**

ÖZET

Son çeyrek asırlık süreçte teknoloji, bilişim ve iletişimin ön plana çıkmasıyla kullanılan yeni nesil bilgi edinme ve ticaret vasıtaları çeşitlenmiş; küresel düzeyde iktisadi, mali ve sosyal ilişkiler ivme kazanmıştır. Bu durum, asil-vekil ilişkisinde yönetilen taraf olan halkın sınırlar ötesi ilişkiler kurmasına, hemen her konudan haberdar olmasına ve kendisini ilgilendiren konularda fikirlerini, taleplerini dile getirmesine yol açmıştır. Hal böyle olunca da öncelikle kamusal alanda yönetim kavramının engellenemez değişimi başlamıştır. Genel olarak kamu yönetimi içerisinde özelde ise mali yönetim anlayışında geliştirilen bu yeni yaklaşımlar hem merkezi hem de yerel düzeyde önemli düzenlemelere neden olmuştur. 1989 yılında Porto Alegre (Brezilya) ilk kez katılımcı bütçeleme uygulamasıyla uluslararası bir üne kavuşmuştur. Günümüze değin, Brezilya'dan dünyadaki diğer ülkelere doğru katılımcı bütçeleme süreci oldukça yaygınlaşmıştır. Bu çalışmada, katılımcı bütçeleme uygulaması merkeze konularak, bu tip bütçeleme deneyimini ortaya çıkaran “yönetim” ve “yönetişim” kavramları ile yine bunların katılımcılık, mali saydamlık, hesap verilebilirlik ve mali disiplin olguları üzerinde yarattığı olası etkiler değerlendirilmeye çalışılmıştır. Dünyanın hangi köşesine gidilirse gidilsin, bugün mutlaka yeni bir mali yaklaşımdan bahsedilmektedir. İster gelişmiş ister gelişmekte olan ülkeler açısından olsun, bu dönüşümler hep var olmuş ve olmaya da devam edecektir. Günümüzde, mahalli idareler maliyesi özelinde ele aldığımızda, işte bu dönüşümlerden ya da yönetişimin bir evrilme aşaması olarak katılımcılık olgusu ve katılımcı bütçelemeye bazı ülkeler nezdinde varıldığı görülmekte; diğerleri için ise teorik de olsa önemli bir olgu olmayı sürdürmektedir.

Anahtar Kelimeler: Maliye, Yerel Yönetimler, Katılımcı Bütçeleme, Mahalli İdareler, Yönetişim.

Jel Kodları: H70, H71, H72, H74, H77.

* Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Maliye Teorisi Ana Bilim Dalı, Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma/ Balıkesir, cesener@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Tezli Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma/Balıkesir, cansetkarayilmaz@gmail.com

**AN EVALUATION ON TRANSITION TO A GOVERNANCE FROM THE GOVERNMENT
AND SHIFTING THROUGH THE PARTICIPATORY BUDGET IN THE LOCAL FINANCE**

ABSTRACT

In the last quarter-century, because of the use of next generation of information and trade as a forefront of technology, information and communication has also diversified; economic, financial and social relations have gained momentum at global level. This has led 'the people' whom are the ruled by the political party in a noble-agent relationship, to establish cross-border relations, to be informed of almost every subject and to express their ideas and requests in matters that concern them. Thus, the unavoidable change of the concept of public finance management has begun. These new approaches, which are generally developed in the public administration and especially in the fiscal management approach, have caused important regulations at both central and local level. In 1989, Porto Alegre (Brazil) attained an international reputation for the first time through its participatory budgeting. Until now, the participatory budgeting process from Brazil to other countries in the world has become quite widespread. In this study, we put participatory budgeting into the center and tried to evaluate the concepts of "government" and "governance" which reveal this type of budgeting experience and the possible effects that they have on participation, financial transparency, accountability and fiscal discipline. What or wherever way you go to the any corner of the world, today a new fiscal approach is mentioned. Whether developed or developing countries, these transformations have always existed and will continue to exist. Nowadays, when we consider local governments in the context of public finance, it is either from these transformations or as an evolutionary phase of governance, participation and participatory budgeting has been reached in some countries and for others, it is still a great phenomenon.

Keywords: Public Finance, Local Governments, Participatory Budgeting, Regional Authorities, Governance.

Jel Codes: H70, H71, H72, H74, H77.

1. GİRİŞ

Sosyal bilimler literatüründe oldukça sık rastlanılan yönetişim (governance) kavramı, hükümet etme anlamındaki yönetim (government) kavramından farklı bir anlamda kullanılmaktadır. Hükümet etme anlamındaki yönetim, hiyerarşik nitelikteki bürokratik yapıyı anlatırken, yönetişim kavramı yönetim sürecinde rol alan aktörler ve örgütler arasındaki etkileşimi, iletişimi ifade etmektedir. Toplamların kalabalıklaşmasıyla hükümetler, yönetim sorumluluklarını paylaştırmayı tercih etmiş ve yönetişim kavramına doğru eğilimi arttırmıştır. Yönetişim yaklaşımından hareketle, hükümetler toplum

etkileşimi üzerinde yoğunlaşmakta bu bağlamda devlet ile devlet dışı (kamu-özel) arasındaki iş birliğinin, iletişiminin çok yönlülüğünü ortaya koymuştur. Bu anlamda yönetim, verimliliği azalan klasik yönetim yapılarının tek başlarına hareket etmeleri yerine, birlikte düzenleme, birlikte yönetim, birlikte üretim ve kamu-özel iş birliğini (ortaklığını) içermektedir. Bu kavramların devamlılığı olarak yeni bir yönetim yaklaşımı olan katılımcılık ve katılımcı bütçeleme ortaya çıkmaktadır.

Katılımcılık, vatandaşların siyasi karar mekanizmasına ve yönetim sürecine temsil yolu ile ya da doğrudan dahil olmaları anlamına gelmektedir. Katılımcılık kavramı günümüzde demokratik yönetim, yolsuzlukla mücadele ve yoksulluğun azaltılması ile birlikte kullanılmaktadır (Kösekahya, 2003: 35). 24.12.2006 tarihinde yayımlanan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile uygulanmaya başlanan stratejik plana dayalı performans bütçe sistemi iyi yönetişimin işlerliğini sürdürebilmesi için çok büyük önem taşımaktadır. Çünkü iyi yönetim katılımcı, saydam, hesap verilebilir ve etkin bir kamu mali yönetimi yaratmak amaçlarıyla donanmıştır.

Bu çalışmada Sanayi Devrimi'nden bu yana süregelen geleneksel yaklaşımların değişimiyle mahalli idareler maliyesi açısından yönetimden yönetişime geçiş ve katılımcı bütçe kavramlarına değinilerek bu kavramların günümüz dünyasında önemleri anlatılmaya çalışılmaktadır. Çalışmanın amacı; yönetim, yönetişim, katılımcı bütçe kavramaları arasındaki farklılıkları ile gelişim süreçleri hakkında okuyucuyu bilgilendirmektir.

2. YÖNETİM VE YÖNETİŞİMİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Yönetim kavramının birçok çeşitleri ve tanımlamalarının olmasının yanı sıra makalemizin gidişatında bizleri ilgilendiren tanımlama aslında kamu yönetimi kavramıdır. Kamu yönetimi kavramı toplumlar ve ülkeler gibi reform süreçleri içerisinde değişim göstermiş devletlerin kuruluş şekillerine veya bulundukları kıtalara göre merkez ile taşra arasında rol paylaşımlarından farklı tanımlamalara varılmıştır. Yaşanılan bu değişimlere rağmen kamu yönetimi genellikle toplumdaki hükümetin/merkezi yönetimin rolü hakkında farklı felsefeleri, ihtiyaçları ve koşulları yansıtmaktadır. Bu bağlamda yönetim kavramı, kaynakları planlayarak, örgütleyerek, yönelterek, koordine ve kontrol ederek başkaları aracılığı ile etkin ve verimli bir şekilde amaçlara ulaşma işi olarak tanımlanabilir. Zaman içerisinde geleneksel yönetim tarzlarının dışına çıkılması ve yahut kamu yönetimi şekillerinin evrimleşmesinden bahsedebilmektedir. Daha sert, daha dar kapsamlı ve tek kişinin hükümdarlığından çıkılarak birlikte yönetmek anlamında daha katılımcı ve gönüllülüğü esas alan yönetişim kavramının oluşumu tamamlanmıştır. Yönetişim (Governance)^{***} sözcüğü aslında bir yönetim politikası sunumunda

^{***} Yönetişim, geleneksel devlet yetkilerinin tüm seviyelerde (iktisadi, siyasi ve idari) yönetsel otorite tarafından özel sektör ve sivil toplumu da kapsayacak bir biçimde; vatandaşların hak, talep ve yükümlülüklerini (farklılık noktalarını da gözeterek

1989 yılında Dünya Bankası tarafından ilk kez bir raporda kullanılmıştır. Daha sonrada 1992 yılında OECD ve 1995 yılında Birleşmiş Milletler tarafından da benimsenmiş ve kullanılmaya devam edilmiştir. Zaman içerisinde yönetim sözcüğü insanlarda daha olumlu algı yaratarak yönetim kavramına nazaran daha iyiyi ve daha yeniyi temsil etmiştir. 1997’de, UNDP bir araştırma notunda, yönetim, “bir ülkenin her düzeyindeki işlerinin yönetiminde iktisadi, siyasi ve idari otorite kullanımı” şeklinde tanımlamıştır (Güler, 2009: 313-338).

Yönetenlerle yönetilenler arasında gözle görülmeyen ama her zaman hissedilen bir duvar vardır. Yönetenler fikirlerini sormaksızın yönetilenler namına düşünüp kapalı kapılar ardında karar verici sıfatıyla işleri, politikaları ve süreçleri yönlendirir; alınan kararlara uyulmasını bekler. Mutlak söz sahibi yetkiyi elinde bulunduran taraf olan yönetimdir. Yönetişim çoğulculuğa dayanır. Yönetişimde tek başına hareket etme yerine birlikte düzenleme, birlikte yönetim, birlikte üretim ve kamu özel sektör ortaklığı esas alınmıştır. Bu da verimliliğin sağlanmasını, rekabetin ve girişimciliğin gelişmesini beraberinde getirmektedir. Bu sisteme göre vatandaşlar yönetilenler değil, taraftırlar aynı zamanda. Bu nedenle yönetime aktif olarak katılma ve fikir beyan etme hakları bulunmaktadır. İşte bu sebeplerden dolayı yönetim kavramı zamanla katılımcılık sözcüğünü de içerisine dâhil ederek yönetim kavramının yerini alacaktır. Yönetişim kavramı ne kadar iyi yönetim kavramı ile birlikte var olmuş olsa da daha sonraki zamanlarda onun alt sınıfı haline gelmiş ve yönetişimin türleri üç başlık altında toplanmıştır. Bunlar kamu yönetişimi, küresel yönetişim ve iyi yönetişim olarak söylenebilmektedir.

3. YÖNETİŞİMİN TÜRLERİ

3.1. Kamu Kesiminde Yönetişim

Ulusal, bölgesel, yerel, siyasal, sosyal kuruluşlardan özel ve ticari organizasyonlara vb. oluşan ağların yönetimini içermektedir. Her ne kadar iyi yönetim diğer bir alt başlık halinde alınmış olsa da kamuda da iyi yönetim sağlanabilmektedir. Kamu yönetimi düzeyindeki iyi yönetim, devlet organlarının ve kamu hizmeti veren kuruluşların katılımcılığı özendirilmesi ile başlar, yaklaşımlarının tutarlılık, şeffaflık ve hesap verebilirliğinden geçer ve kararlarla uygulamaların adil ve etkin olmasıyla sonuçlanır. Kişisel düzeyde her insan bir yandan tüketici, bir yandan vatandaş, bir yandan da bir bireydir. Bu sorumlulukları yerine getirirken tutarlılık, adillik, saydamlık, hesap verebilirlik, katılımcılık ve etkinlik gibi iyi yönetim ilkelerine sahip çıkarak STK’lar da dâhil olmak üzere her kurumun gelişmesine ve toplumsal refahımızın artmasına katkıda bulunacaktır. Çünkü bu şekilde kısıtlı kaynakların çok daha etkin kullanılmasını sağlayacaktır (TEPAV, 2007).

ve/veya onlara arabuluculuk ederek bir arada kullanmayı ifade etmektedir (UNDP, 1997: 4). Bu olgu ile katılımcılık, saydamlık, hesap verebilirliğin artacağı değerlendirilmektedir (Hussain, 2014).

3.2. Küresel Yönetişim

Küresel yönetim, ulus devletlerin yönetme kapasitelerinin ilerisine giderek, merkezi bir otoritenin yokluğunu ima etmiş ve hükümetler ile kâr amacı gütmeyen sivil toplum kuruluşları arasındaki iş birliğini formüle etmeye çalışmıştır.

3.3. İyi Yönetişim

Vatandaşların güvenliğinin sağlandığı, hukukun üstünlüğünün gerçekleştiği ve yargı bağımsızlığının var olduğu hukuk devletini, kamu harcamalarının adil ve doğru bir şekilde yöneten kamu kuruluşlarını, siyasal liderlerin eylemlerinden dolayı halka hesap verebildiği veya halkın onlardan hesap sorabildiği, bütün vatandaşların gerekli bilgiye kolayca ulaşabildiği saydam yönetimi ve insan haklarının asgari gereklerini içermektedir. Yani bir bakıma yönetim sürecindeki mükemmelliği aramaktadır. İyi yönetim kavramı 2001’de yayınlanan “*Beyaz Kitap*” ta yer almış ve iyi yönetişimin ilkeleri belirtilmiştir (Okçu, 2005a ve 2005b). Yönetişim ve iyi yönetişimin özellikleri ideal tipi, olması gerekeni ifade eder ve bugün bunların hepsine birden sahip bir topluluğun bulunmadığı kabul görmektedir. Ancak bununla birlikte topluluk ya da toplumlar bu özelliklere kendi yönetsel, sosyal, kültürel, teknik ve ekonomik kapasitelerini geliştirerek sahip olmayı amaçlamaktadırlar. Çoğu uluslararası kuruluşun iyi yönetim uygulamalarında üzerinde yoğunlaştığı konuların başında ise yoksulluk ve geçim, cinsiyet konuları ve çevre koruma gelmektedir (Ökmen vd., 2004: 23-80). Bunun gibi konularda başarılı olabilmek için en etkin yöntem ise iyi yönetim yani “*birlikte yönetmek*” idealini gerçekleştirmektir. İyi yönetişimi gerçekleştirebilmek için ise bazı unsurların ön şart olarak sağlanmış olması elzemdir. Bunlar; hesap verilebilirlik, mali saydamlık ve katılımcılıktır.

4. YÖNETİŞİMİN UNSURLARI VE YÖNETİŞİME ULAŞMAK

4.1. Teorik Altyapı

Maliye ilmi içerisinde klasikleşen teorisinde Charles Tiebout (1956), vatandaşa yakınlık ve bilgi edinebilme gibi avantajları dolayısıyla mahalli müşterek nitelikteki kamusal mal ve hizmetlerin yerel yönetim birimleri tarafından üretilmesinin etkin olacağını; yine aynı nedenle, ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlamanın da mali yerelleşme ya da âdem-i merkeziyetçilik^{23****} olgusundan geçtiğini

**** Günümüzde giderek yükselen tartışmalarda iki amaç birbirine karışmaktadır: i) Yerel yönetimleri güçlendirmek ve böylece merkeziyetçilik ile doğan sakıncaları ortadan kaldırmak amacı; ii) Merkeziyetçilikten vazgeçmek ve devlet örgütlenmesinde âdem-i merkeziyetçilik ilkesini uygulamaya koymak amacı. Yerel yönetimleri güçlendirmek ile âdem-i merkeziyetçilik çoğu zaman birbirinin yerine kullanılmaktadır. Gerçekte bu kargaşa günümüze ait olmak özelliği taşımamaktadır. Merkeziyetçilik ve âdem-i merkeziyetçilik, Türkiye’de 1900’lü yılların başlarında Hürriyet ve İtilaf ile İttihat ve Terakki hareketleri arasında yaşanan büyük tartışmanın başlıca konularından birini oluşturmuştur. Bu tartışmalarda ana nokta, illerin yönetimi konusudur (Güler, 2000). Dolayısıyla, yerinden yönetim açısından günümüzden farklı olarak ön planda olan belediyeler değil, illerdir.

belirtmektedir. Bu çerçevede, kamusal mal ve hizmetlere olan talep nedeniyle ortaya çıkan işgücü hareketliliği ve bölgelerarası rekabet, aynı zamanda mahalli idarelerin yerel halkın sorunlarını dinleme ve çözüme becerisini de geliştirecektir (Tiebout, 1956; Musgrave, 1959; Oates, 1972). Aksine, az sayıda vatandaşın ilgilendiği ve çok daha azının konu hakkında bilgi sahibi olduğu süreçlerin yaşandığı bir ülkede, bütçeleme süreçlerinin; demokratikleşme, yönetim veya bütçe hakkı[®] için olmazsa olmaz bir doküman olduğunun dile getirilmesinin kâğıt üstü ötesinde herhangi bir anlamı olmayacaktır. Dolayısıyla, yerel düzeyde yapılacak reformlar, mali saydamlık ve hesap verilebilirlik sayesinde toplum görevlendirmiş olduğu yerel vekillerinin, kendisi için ne düzey ve kalitede mal ve hizmet ürettiğini denetlemiş olacaktır (Esener, 2018).

Vatandaşlar demokratik katılım mekanizmalarını devreye sokarak sadece seçim dönemlerinde değil, asil-vekil ilişkisini^{®®} süreç içerisinde de görüşleriyle şekillendirme şansına sahip olabileceklerdir. Bu anlamda, genel olarak kamu idaresinde özelde ise yerel yönetimlerde bilgi edinimi, katılımcılık ve şeffaflık gibi olguların güçlendirilmesiyle harcama ve gelir kalemlerindeki olası yolsuzluklar en aza indirgenebilecek, yönetimde istikrar artacak^{®®®} ve böylelikle mali düzeyde inovasyon yaratılmış olacaktır (Arnstein, 1969; Heald, 2012; Esener, 2018). Özetle, Tiebout Hipotezi ve ayaklarıyla oylama görüşünün^{®®®®} savunucularına göre desantralizasyon ve yerel düzeyde bütçeleme ile kalkınma veya iktisadi büyümenin sağlanabileceği değerlendirilmektedir.

4.2. Günümüzde Yönetişimin Unsurları

Günümüz demokrasilerinde neyin devlete ve neyin hükümete ait olduğunun ayrıştırılması, mali nüfuz alanının şeffaf biçimde tespitiyle mümkün olabilmektedir. Böyle bir değerlendirmede,

[®] Bütçe hakkı, vergi isyanları sonrası ilk kez 1215 yılında Magna Carta ile kralın vergi koyma ve harcama yapma yetkisinin sınırlanmasıyla ortaya çıkmıştır. Sözü edilen vergileme yetkisinin, vatandaşlara ait olmasını ifade etmektedir. Günümüzde, halkın seçtiği yasama organının (parlamentonun) onayıyla yürütme organının gelir toplama ve harcama yapma hususlarında izin ve yetki alması yine bu kavramın bir sonucudur.

^{®®} Demokratik ülkelerde kamu gelirinin toplanması ve kullanımına izin verilmesi, ülke halkının hakkı olmakla birlikte, temsili demokrasilerde bu hak, halkın oylarıyla seçilen kişiler tarafından kullanılmaktadır. Kamu kaynağının ne miktarda ve amaçla kullanılacağına tespitiyle bunun gereğinin yapılması, bütçe süreciyle yürütme erki tarafından gerçekleştirilmektedir. Bir diğer ifadeyle, parlamentolar harcama ve gelire dair denetim yetkisini bütçe hakkından almaktadır (Atiyas ve Sayın, 1997: 4-9). Bütçe süreci, nihai bir karar ile bütçe kanunlarına bağlanmakta; bu kanunlar toplumun önceliklerine göre hizmetlerin gerçekleştirilmesine ve finanse edilmesine yönelik eylemlere dönüştürülmektedir. Bu yönüyle bütçe, yönetenle yönetilen arası hesap verme sorumluluğunu gösteren ve siyasal erk sahibi seçilmişler ile seçen vatandaşlar arasındaki *asil-vekil* (principal-agent) ilişkisini somutlaştıran mekanizma olmaktadır. Bu ilişki sistematığında, (merkezi veya yerel düzeyde) kamu hizmetini sunanlar vekil iken, hizmet talep edip kaynak tahsis edenlerse asil statüsündedir (Yılmaz ve Biçer, 2010: 206-207). Aynı zincir içerisinde, uygulayıcı üçüncü bir ajan olarak bürokratların da siyasetçilere karşı yönetsel sorumluluğu (vekil) bulunmaktadır. Bu nedenle siyasi “vekil” durumundaki politikacılar, aynı zamanda yönetsel anlamda da “asil” olmaktadır.

^{®®®} Kamu mali yönetiminde istikrar, iktisadi büyüme açısından en önemli olgulardan birisidir. Esener ve İpek (2018) yapmış oldukları çalışmada, kamu harcamalarının etkin alanlara yönlendirilememesi ve artan yolsuzluklar nedeniyle büyümenin sektöre uğrayabildiğini; aksine, hükümet istikrarlılığındaki artışların ise bu değerleri olumlu etkilediğini tespit etmişlerdir.

^{®®®®} Tiebout, optimalitenin gerçekleşmesi ve hizmetlerin bedellendirilmesinde yerel görev ve yetki alanı içindeki nüfus büyüklüğünün ve hizmet alanındaki en az maliyetin denkleştirilmesi gerektiğini belirtir. Ölçek ekonomilerinin varlığı, optimal görev ve yetki alanının çizilmesini zaruri kılmaktadır. Bu unsura göre de yerel halk mutluluk düzeyini yansıtarak hizmet bölgesinden ayaklarıyla oylama veya göç etme süreçlerini gerçekleştirecektir (Falay, 2011: 89).

enformasyon ya da doğru bir bilgilendirme yanında saydamlık; hesap verilebilirlik ve katılımcılık gibi unsurlarla da birlikte mali disiplinin bir bütün olarak sağlanması açısından önemli bir rol oynayacaktır. Kamu bütçesi onu meydana getiren bireylerin katkılarıyla oluşturulduğu için bireylerin kamusal hizmetlerin seçimi ve yönlendirilmesinde her aşamada söz sahibi olma isteklilikleri günümüz endüstrileşmiş ekonomilerinde bir 'doğal hak' olarak karşılanmaktadır. Belki de gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki temel farklılıklardan biri de bu noktada ortaya çıkmaktadır (Esener, 2018).

Hem merkezi hem de yerel düzeyde, kamu mali yönetimlerinin halkın isteklerini ne kadar yansıtan uygulamalar yaptığı, *şeffaflık* ya da *saydamlık* dediğimiz kavramın özellikle bütçeleştirildiği veya parasallaştığı alanlar içerisinde saklıdır. Bilindiği üzere, şeffaflığın mali konularla ilişkilendirildiği ve devleti yönetenlerin halka karşı sorumlu olmaları dolayısıyla ortaya çıkan iç karar alma süreçlerinin, daha açık yürütme iradesinin taahhüt edilmesine '*mali saydamlık*' adı verilmektedir. Bu olgu sayesinde bütçeleme, denetleme ve ilgili tüm politik süreçlerde, vatandaşların aktif bir biçimde yaşanan gelişmelerin bir parçası olabilmelerinin önü açılmaktadır. Vatandaşlar şeffaflık sayesinde, iktisadi ve mali uygulamaların etkin ve verimli biçimde yürütülüp yürütülmediğini denetleyebilecek; ihtiyaç olması halinde performansın artırılması için politika yapıcılara baskı uygulayabileceklerdir (Heald, 2012).

İçinde bulunduğumuz çağda maliye alanı özelinde, kamu hesaplarında ve bütçeleme süreçlerindeki enformasyonun iyi yönetim açısından anahtar rol oynadığına dair uluslararası düzeyde genel bir kabul bulunmaktadır. Bu durum, bütçelerin hükümetlerin üzerinde uzlaşmış ve dayanaklarla sabitlenmiş yegâne ve somut politika dokümanı olmasından kaynaklanmaktadır (OECD, 2002). Dolayısıyla, özelde kanuni bir belge olarak bütçe dokümanı; genelde ise kamu hesap ve istatistiklerine kolay ve anlaşılır biçimde ulaşabilme, bir yönüyle o ülkelerin demokratikleşme konusundaki istekliliklerini de gösterecektir. Yine aynı nedenlerle; şeffaflık, hesap verilebilirlik, katılımcılık olguları birbirleriyle etkileşim halinde olan, açık ve demokratik yönetimlerin oluşmasında birer köşe taşı olarak karşımıza çıkmaktadırlar (Harrison ve Sayogo, 2014).

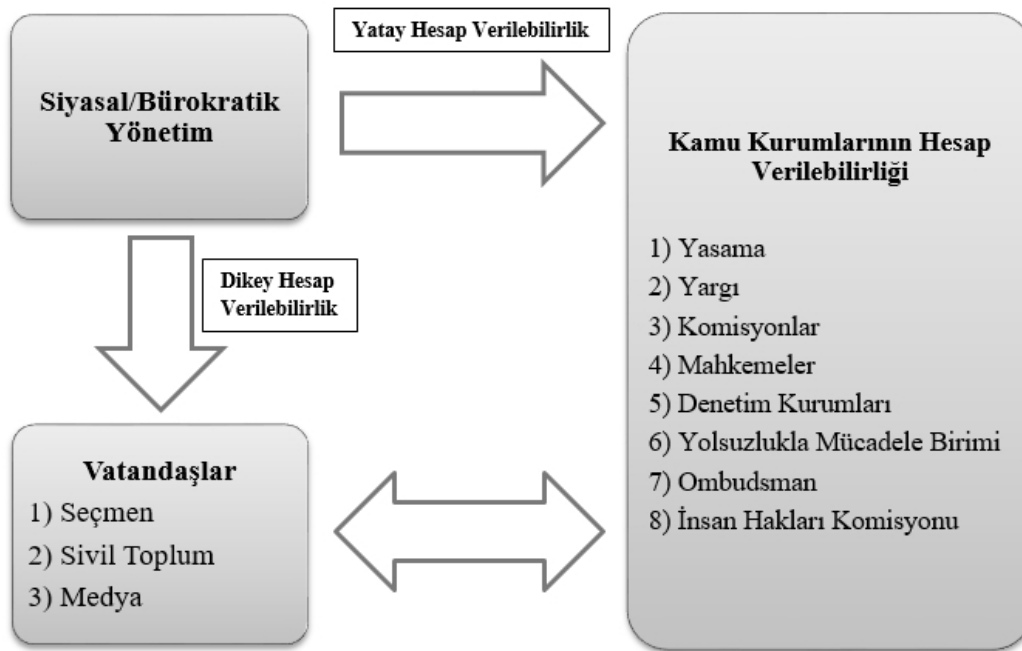
4.3. Teoride de Olsa Yönetişime Ulaşmak

En basit ifadesiyle, kamu sektöründe mali saydamlığın ve dolayısıyla sürece bağlı olarak hesap verilebilirliğin gelişebilmesi için dört temel özelliğin sağlanması gerekmektedir (Alt ve Lassen, 2006): i) Daha az dokümanla daha fazla bilginin ortaya konması (bilgiye ulaşım, denetimde sadelik); ii) Paylaşılan bilginin içeriği (kavramların açık, net ve kesin olması); iii) Paylaşılan bilginin doğrulanabilir nitelikte olması (ikna edici ve inandırıcı olması) ve iv) Paylaşılan bilginin gerekçelendirilmesi (bilginin altyapısı ve kullanım alanlarının varlığı). Benzer şekilde, IMF'nin de 1998 yılında yayımladığı ve 2007'de güncellediği *Mali Saydamlık İyi Uygulamalar Tüzüğü*'nde de dört ana ilke şu şekilde

belirtmiştir (IMF, 2007): i) Rollerin ve sorumlulukların açık olması; ii) Bütçeleme süreçlerinin açık olması, iii) Bilginin kamuya açık olması ve iv) Dürüstlüğün güvencesi.

Konunun, yapılanlara ilişkin belli bir otoriteye karşı açıklamalarda bulunulmasına yönelik bir süreci anlatmakta kullanılan '*hesap verilebilirlik*' (Mulgan, 2000: 555) ayağı ise Tablo 1'deki gibi bir kurumsal döngüyle özetlenebilir (Esener, 2018):

Tablo 1. Hesap Verme Sorumluluğu Mekanizmasının İşleyişi



Kaynak: Schacter'den (2003: 344) yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 1'de demokratik ülkelerde kamu gelirinin toplanması, kamu harcamalarının ifası ve bu işlemlerin denetlenmesi gibi mekanizmaların nasıl işletildiğine yer verilmektedir. Genel kabul gördüğü üzere, her şeyden önce 'bütçe hakkı' çerçevesinde bu hak, ülke halkına aittir. Temsili demokrasilerde ise, halkın oylarıyla seçilen siyasal ve bürokratik erk bu hakkı kullanmaktadır. Bütçe süreci, nihai bir karar ile bütçe kanunlarına bağlanmakta; bu kanunlar, yürütme erkince, toplumun önceliklerine göre hizmetlerin gerçekleştirilmesine ve finanse edilmesine yönelik çeşitli eylemlere dönüştürülmektedir. Bu yönüyle bütçe, yönetenle yönetilen arası hesap verme sorumluluğunu gösteren ve siyasal erk sahibi seçilmişler ile seçen vatandaşlar arasındaki asıl-vekil (principal-agent) ilişkisini somutlaştıran mekanizma olmaktadır. Bu ilişki sistematığında; kamu hizmetini talep edenler, bu hizmeti sunanlar, aracılık edenler ve gelişmeleri denetleyen çeşitli birimler bulunmaktadır. Ancak, her iki konuya (mali saydamlık ve hesap verilebilirlik) uygulama açısından bakıldığında, pek çok ülke açısından henüz dijitalleşme çağının gereklerinin yerine getirilmediği savunulabilir (Bkz., Esener, 2018).

5. KATILIMCI BÜTÇELEME YAKLAŞIMI

Katılımcı bütçeleme, vatandaşların ve sivil toplum kuruluşlarının bütçe kaynaklarının nereye ve nasıl harcanması gerektiğine ilişkin kararlara katılma hakkına sahip oldukları bir modeldir. Bu yönüyle 'ekonomik demokrasi' bakımından önemli bir kurumsal yenilikçilik olarak görülmektedir. Kamu yöneticisi statüsünde veya seçilmiş olmayan vatandaşların bütçe müzakerelerine ve bütçe kaynaklarının tahsisine doğrudan, kalıcı ve bağımsız olarak katılmalarıdır (Sakınç ve Bursalıoğlu, 2014: 2).

Katılımcı bütçeleme, Brezilya'da 1989 yılında yerel seçimlerde İşçi Partisi'nin kazandığı zafer sonrasında Rio Grande De Sul eyaletinin başkenti Porto Alegre kentinde uygulanmaya başlanmıştır. İşçi Partisi seçimi kazandığı diğer kentlerde de katılımcı bütçeleme uygulamasını başlatmıştır. Nüfusu 1 milyonu aşan Porto Alegre kentinde sürece katılan vatandaşların sayısı 20 bine ulaşmıştır. Yaşam koşulları son derecede kötü olan ve diktatörlüğe karşı muhalefetin güçlü olduğu kentte sivil toplum örgütleri ve belediye yönetimi birlikte kentte yaşam kalitesinin yükselmesi ve yoksulluğun azaltılmasında ciddi başarılar sağlamıştır. Porto Alegre kentinde katılımcı bütçe uygulamasının sonuçları oldukça şaşırtıcı sonuçlar doğurmuştur. Uygulamanın başladığı 1989 yılından sonraki on yıl içinde temiz içme suyu kullanma oranı, kanalizasyon oranı, asfaltlanan yol uzunluğu, okullaşma oranı gibi fiziki ve sosyal altyapıda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Bu başarının temelinde belediye yönetiminin halkın karar alma süreçlerine katılımını doğrudan teşvik edecek uygulamaları desteklemesi yatmaktadır. Brezilya'da yerel düzeyde katılımcı bütçeleme uygulamasıyla ilk kez yoksul ve çalışan kesim doğrudan kamusal bütçe kararlarına katılmış ve pek çok kamusal kararın alınmasında doğrudan belirleyici olmuştur. Katılımcı bütçeleme, katılımcı demokrasinin güçlenmesine de katkıda bulunmuştur. Brezilya örneğinde, vatandaşlar bütçe, vatandaşlık hakları, vergileme gibi konularda söz sahibi olmuştur. Bütçe kaynaklarının nereye, ne kadar ve nasıl harcanması gerektiği konusunda yerel bütçelerin belirli bir oranında (toplam bütçenin %20'sine kadar olan oranlarda) söz sahibi olan halkın vergi ödeme istekliliği artmıştır (Çocuk, 2017: 5-10).

Bugün Brezilya'da 250'den fazla belediyede katılımcı bütçe uygulamasına geçilmiştir. Katılımcı bütçe, Brezilya dışında Latin Amerika ülkeleri (Uruguay, Peru, Arjantin, Meksika gibi), Avrupa ülkeleri (Fransa, İsveç, Belçika, İtalya, İngiltere, Almanya gibi) ve Kuzey Amerika ülkelerinde (A.B.D., Kanada gibi) pek çok kentte uygulanmaktadır (Yılmaz vd., 2017: 127-130).

6. TÜRKİYE'DE KATILIMCI BÜTÇENİN GELİŞİMİ

Katılımcı bütçe esas olarak yukarıda değinildiği gibi, 1989 yılında Brezilya'nın Porto Alegre kentinde doğmuş bir uygulamadır. Dünya ölçeğinde uygulama örnekleri ve sonuçları açısından son derece ses getirdiği bir dönemde ülkemizde de ilgi görmesi kaçınılmazdır. Türkiye'de günümüzde nüfusun yaklaşık %90'ının kentlerde yaşamakta olduğu düşünüldüğünde, bu durumun aynı zamanda

birçok yeni sorun ve sorumluluk alanının (gelir dağılımındaki adaletsizlikler, gençlik, çevre, kadın sorunları vb.) oluşması anlamına geleceği tahmin edilebilir. Bu konulardaki eksikliklere yerel düzeyde de kayıtsız kalınmaması gerekçesiyle ülkemizde de katılımcı bütçeleme çalışmalarına başlanmıştır.

Ülkemizde katılımcı bütçeleme anlayışına uygun ilk çalışmalar Yerel Yönetim Reformuna Destek projesi kapsamında 2007 yılında pilot yerel yönetimlerde proje çalışmaları ile başlatılmış ve bu kapsamda UNDP' den mali destek sağlanmıştır. Proje kapsamında gerçekleşen bir örneklem Uşak İl Özel İdaresi tarafından gerçekleştirilmiş, vatandaşlara memnuniyet anketi ile yatırım kartları çalışmaları yapılmıştır. Daha sonra toplanan veriler vatandaşlar ile paylaşılmış projeye yönelik bütçe öncelikleri belirlenmeye çalışılmıştır (Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, 2009: 23).

Özgün bir model çerçevesinde katılımcı bütçelemeyi ilk uygulayan belediye ise Çanakkale Belediyesi olmuştur. Uygulama çalışmalarını halen sürdüren Çanakkale Belediyesi, bu konuyla ilgili olarak 2007 yılında, "yatırım planlama komitesi" adında bir yapı oluşturmuştur. Yaklaşık 10.000 haneye broşür dağıtılarak mahalle sakinlerinin memnuniyet derecesi ile birlikte öncelik verdikleri ihtiyaçları belirlenmiştir (Akay, 2015: 34). Katılımcı bütçeleme çalışmasında Çanakkale Fevzi Paşa Mahallesi ve İsmet Paşa mahallesinde 16 yaşından büyüklerin katıldığı oylamaya mahalle nüfusunun %34,4'ü katılmıştır. (i)Kentsel altyapı, (ii)ortak kullanım alanları, (iii) toplu taşıma, (iv) yol- kaldırım- trafik, (v) çevre koruma ve çevre sağlığı, (vi) sosyal hizmetler şeklinde belirlenen altı yerel hizmet türünde katılımcılardan önceliklendirme yapılması istenmiş ve katılımcıların %43'ü ortak kullanım alanlarının düzeltilmesini temel öncelik olarak belirtmiştir. İkinci seçenek ise %29,6 ile sosyal hizmetlerin geliştirilmesi talebi olmuştur. Bu oylamadan sonra mahallelinin tercihleri doğrultusunda Sarıçay Kıyısı ve Zafer Meydanı'nın düzenlenmesi Çanakkale Belediyesi'nin 2008 yılı yatırım programına alınmıştır (Uysal, 2013: 145). Belediyeler açısından ihtiyaç önceliğini bulabilmek için aşağıdaki Tablo 2'de gösterilen örnek sorular sorulmaktadır.

Çanakkale belediyesinden sonra katılımcı bütçe sistemini uygulayan belediye Nilüfer Belediyesi olmuştur. Dönemin belediye başkanı 2009 seçimleri sonrasında yapmış olduğu basın açıklamasında katılımcı bütçe uygulamasına dair amaç ve gerekçeleri halk ile paylaşmış ilerleyen zamanlarda projenin gidişatı hakkında da bilgilendirme yapmıştır. Nilüfer Belediyesi katılımcı bütçe uygulaması da diğer katılımcı bütçe uygulamalarında olduğu gibi anket üzerinden değerlendirilmiştir (Ateş, 2009: 109-111).

Tablo 2. Katılımcı Bütçelerde Uygulanan Belediyeler İçin Örnek Yatırım Alanları (Önceliğiniz)

1. Kentsel altyapı • İçme suyu sistemi • Kanalizasyon sistemi • Yağmur suyu toplama sistemi 2. Ortak kullanım alanları • Mahalle Kütüphanesi • Yeşil alan, park ve bahçeler • Spor alanları • Tarihi alan ve konutların güzelleştirilmesi • Alışveriş merkezleri • Semt pazarları 3. Toplu Taşıma • Yeni güzergâhların belirlenmesi, • Yeni durakların yapılması • Taşıma hizmeti 4. Yol, kaldırım ve trafik • Kent içi yönlendirme ve sinyalizasyon • Araç yolları • Asfaltlama, sathi kaplama, parke • Yaya yolları ve kaldırımlar • Bisiklet yolları	5. Çevre koruma ve çevre sağlığı • Çöplerin toplanması • Çöp konteynırları • Geri dönüşüm çöplerinin toplanması • Haşere ve sinek ile mücadele • Zabıta denetimleri 6. Sosyal Hizmetler • Beceri kazandırma kursları (tekstil, seramik, bilgisayar) • Sosyal hizmet evlerinin yaygınlaştırılması • Çocuklar, gençler, yaşlılar, engellilere yönelik hizmetler • Sağlık kampanyaları ve bilgilendirme 7. Sosyal Yardımlar • Ayni ve nakdi yardımlar • Gıda ve yakacak yardımları • Giyecek kampanyaları 8. Eğitim ve Sağlık Destek Hizmetleri • Öğrenci bursları • Okullara yardımlar • Sağlık Bilgilendirme kampanyaları

Kaynak: TEPAV (2007) raporundan yararlanılmıştır.

Elbette katılımcı bütçenin istenilen etkiyi sağlaması için istenilen ön koşulların gerçekleşmiş olması önemlidir. Katılımcı bütçe uygulaması modeline ilişkin kuralların en baştan konulması ve bunlara mümkün nispette riayet edilmesi gerekmektedir. Sorumluluk alanı ve sorumluluğu paylaşan kişilerin aynı kişiler olması, o projenin dışarıda kalma riskini de en aza düşürecektir. Aşırı bürokrasi içeren bir model seçilirse sorumluluğu alan halk hizmet sunum karar süreçlerinden sıkılabilir ve pes edebilir, bu ise ilerleme kaydedilmesini engelleyecektir. Elbette bu durum, ilgili belediyeyi de olumsuz yönde etkileyecektir. Bir diğer önemli husus ise modeli oluştururken yapılabileceklerin sınırlarının iyi belirlenmesinde yatmaktadır. Bir diğer deyişle, mahallede yaşayanlar aşırı beklenti içerisine sokulmamalıdır. Beklentiler karşılanamadığı takdirde mahalle sakinlerinin güveninin kayıp edilmiş olacağı unutulmamalıdır (Yılmaz vd., 2017: 132). Bunların yanı sıra katılımcı bütçe yaklaşımı demokrasi inancını güçlendirip kişilerin kendi yaşam alanları hakkında hak ve sorumluluk sahibi olduklarının bir göstergesidir. Bu bağlamda, kamu kaynaklarının harcanmasında yeniden dağıtıcı bir etkiyi sağlayacak ve dolayısıyla kent yoksulluğunu giderecektir.

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bilindiği gibi kent toplumları olabildiğince heterojen topluluklardır. Bu heterojene dinsel, ideolojik ve kültürel daha da önemlisi ekonomik boyutta kendisini gösterir. İnsanların kamusal anlamda

merkezi ve yerel yönetimlerden beklentileri onları bu sisteme kolaylıkla dâhil edilebilir. Bu bağlamda alınacak kararlarda çoğunluğun, egemenliğin diktatörlüğe dönüşmemesi için de farklı ya da azınlıkta olanlarında kararları etkileyebilme, en azından seslerini duyurabilme olanaklarının tanınması gerekmektedir. Günümüzün bilgi toplumu olması dolayısıyla toplumların etkileşimi, iletişimi hem sosyal hem de siyasal anlamda çabuk gerçekleşebilmektedir. Bu etkileşimler sayesinde uluslar geleneksel kamu yönetimlerinin sıkıntılarından, hiyerarşisinden sıyrılmış desantralize edilmiş ve etkin yeni yaklaşımlara gidilmiştir. Böylece yönetim süreci yerini yavaş yavaş yönetim yaklaşımına bırakmıştır.

Yönetişimin unsurlarından birisi olan katılımcılık ve getirisi olan katılımcı bütçeleme düşüncesi, temsili demokrasiden katılımcı doğrudan demokrasiye geçiş sürecinde en önemli politika araçlarından bir olarak değerlendirilmektedir. İlk defa 1989'da Brezilya'da uygulanan ve oradan Latin Amerika ülkelerine, Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerine yayılmış ve günümüzde halen birçok ülkede uygulanabilmektedir. Türkiye'de yerel yönetimlerde katılımcı bütçeleme uygulamasına yönelik ilk örnek, Çanakkale Belediyesi'dir. 2007 yılında yapılan bu uygulama günümüzde halen diğer birçok şehre örnek teşkil etmektedir.

Katılımcı bütçeleme, teoride ulusal düzeyde uygulanabilir olmasına rağmen, pratikte yerel yönetimler düzeyinde daha etkili ve başarılı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Bu alanda yapılan literatür taraması göstermektedir ki hükümetlerin bu yolda yürümek adına belirli süreçleri aşması için öncelikle istek ve zamana ihtiyaçları olacaktır. Bu şekilde, devletlerin uzun dönemli olarak izlemiş olduğu politikaların ve gelişim süreçleri sonrasında yönetim adını verdiğimiz olgu yönetişime, yönetişim süreci içerisindeki katılımcıların görüşleriyle de katılımcı bir bütçeye sahip olunabilecektir. Öte yandan, ortaya çıkacak bu dönüşüm süreçleri esnasında ülkelerin söz konusu oluşumu destekleyen, yeniliklere açık, güçlü bir merkezi yapısının da var olması gerektiği aşikârdır.

KAYNAKLAR

- Akay, H. (2015) “Yerel Yönetimlerde Katılımcı Mekanizmalar ve Süreçler”, İstanbul: Türkiye Avrupa Vakfı.
- Alt, J. E., Lassen, D. D. (2006) “Fiscal Transparency, Political Parties, and Debt in OECD Countries”, European Economic Review, 50 (6): 1403-1439.
- Arnstein, S.R. (1969) “A Ladder of Citizen Participation”, Journal of the American Institute of Planners, 35(4): 216-224.
- Ateş, S. (2009) “Yeni Kamu İşletmeciliği Yaklaşımı ve Bursa Nilüfer Belediyesi Örneği Üzerinden Sorgulama”, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Atiyas, İ., Sayın, Ş. (1997) “Siyasi Sorumluluk, Yönetmel Sorumluluk ve Bütçe Sistemi: Bir Yeniden Yapılanma Önerisine Doğru”, TESEV Yayınları, İstanbul.
- Bayındırlık ve İskân Bakanlığı (2009) “Yerel Yönetimler, Katılımcılık ve Kentsel Yönetim Komisyonu Raporu Kentleşme Şurası 10”, Ankara: T.C. Bayındırlık ve İskân Bakanlığı.
- Çocuk, M. (2017) “Türkiye’de Katılımcı Bütçeleme ve Gençlerin Katılımcı Bütçelemeye Yönelik Algı ve Eğilimlerinin Değerlendirilmesi: Akdeniz Üniversitesi Örneği”, (Yüksek Lisans Tezi), Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Esener, S.Ç. (2018) “Devletin Mali İnovasyonu Açısından Saydamlık, Hesap Verilebilirlik, Katılımcılık ve Sosyal Medya”, Sosyal Medyanın İş Yaşamındaki Yeri içerisinde: H. Yıldız (Ed.), 10. Bölüm, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, Nisan 2018: 203-233.
- Esener, S.Ç., İpek, E. (2018) “The Impacts of Public Expenditure, Government Stability and Corruption on Per Capita Growth: An Empirical Investigation on Developing Countries”, Sosyoekonomi, 26 (36): 11-32.
- Falay, N. (2011) “Yönetimlerarası Mali İlişkiler ve Hizmetlerin Optimal Yerelleşmesi”, Prof. Dr. Sadık Kırbaş’a Armağan Kitabı içerisinde: M. Koçak ve S. Teker (Ed.), Okan Üniversitesi Yayınları, İstanbul, Eylül 2011: 86-92.
- Güler, B.A. (2009) “Türkiye’nin Yönetimi –Yapı”, İmge Yayınları, Ankara, 313-338.
- Harrison, T.M., Sayogo, D.S. (2014) “Transparency, Participation and Accountability Practices in Open Government: A Comparative Study”, Government Information Quarterly, 31, Elsevier Pub., 513-525.
- Heald, D. (2012) “Why is Transparency about Public Expenditure So Elusive?”, International Review of Administrative Sciences, 78(1): 30-49.
- Hussain, Y. (2014) “Social Media as a Tool for Transparency and Good Governance in the Government of Gilgit-Baltistan”, Pakistan, Crossroads Asia W.P. Series, No. 22.
- IMF (2007) “Manual on Fiscal Transparency”, Fiscal Affairs Department, Washington D.C. www.imf.org/external/np/pp/2007/eng/101907m.pdf, (Erişim Tarihi: 29.07.2018).
- Kösekahya, G. (2003) “Katılımcılık ve İyi Yönetişim”, İyi Yönetişimin Temel Unsurları, Maliye Bakanlığı, AB ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı Yayınları, Ankara.
- Mulgan, R. (2000) “Accountability: An Ever-Expanding Concept?”, Public Administration, 78: 555-573.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Musgrave, R.A. (1959) “The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy”, McGraw-Hill, New York.
- Oates, W.E. (1972) “Fiscal Federalism”, Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- OECD (2002) “Best Practices for Budget Transparency”, Paris, OECD.
- Okçu, M. (2005a) “Avrupa Yönetişel Alanına Doğru Türk Kamu Yönetimi: Çok Düzlemli Yönetişim”, Ahmet Nohutçu ve Asım Balcı (Editörler), Bilgi Çağında Türk Kamu Yönetiminin yeniden yapılandırılması, içinde, beta basım yayım, İstanbul: 258–298.
- Okçu, M. (2005b) “Kamu Yönetiminin Avrupalılaşması”, Harun Arıkan ve Muhsin Kar (Editörler), Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri: Siyasal, Bölgesel ve Ekonomik Boyutlar içinde, Seçkin Yayınları, Ankara: 141–159.
- Ökmen, M., Yılmaz, A., Baştan, S. (2004) “Kamu Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Bir Yönetişim Faktörü Olarak Yerel Yönetimler”, Kuramdan Uygulamaya Kamu Yönetimi, (Edit: M. Ökmen, A. Yılmaz), Gazi Kitapevi, Ankara: 23-80.
- Sakınç, S., Bursalioğlu, S., (2014) “Bütçelemede Demokratik Bir Değişim: Katılımcı Bütçeleme”, Electronic Journal of Vocational Colleges, 4(1): 1-9. http://www.ejovoc.org/makaleler/may_2014/pdf/01.pdf, (Erişim Tarihi: 17.07.2018).
- Schacter, M. (2003) “A Framework for Evaluating Institutions of Accountability”, In Handbook on Public Sector Performance Reviews, Ensuring Accountability When There is No Bottom Line, A. Shah (Ed.), 10 (1): 324-353.
- TEPAV (2007). “İyi Yönetişim İçin Örnek Bir Model: Katılımcı Bütçeleme”, http://www.tepav.org.tr/upload/files/1271229711r9770.Iyi_Yonetisim_Icin_Orn%20ek_Bir_Model_Katilimci_Butceleme.pdf, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, (Erişim Tarihi: 17.07.2018).
- Tiebout, C. (1956) “A Pure Theory of Local Expenditures”, J. Polit. Econ., 64: 416-424.
- UNDP (1997) “Governance for Sustainable Human Development”, UNDP Policy Document, New York.
- Uysal, A. B., (2013) “Katılımcı Senaryo Tekniği Yardımıyla Tarihi Kentsel Alan İçin İyileştirme Stratejisinin Belirlenmesi”, ODTÜ Journal of Faculty Architecture, 30(2): 137-162. Doi: 10.4305/METO.JFA.
- Yılmaz, H.H., Biçer, M. (2010) “Parlamentonun Bütçe Hakkının Etkin Kullanımının Yeni Bütçe Sistemi Çerçevesinde Değerlendirilmesi”, Maliye Dergisi, Ocak-Haziran 2010, 158: 201-225.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Yılmaz, H.H., Emil, F., Kerimoğlu, B. (2017) ‘‘Yerel Yönetimlerde Katılımcı Bütçeleme’’, Yerel Yönetimler Maliyesi, 2 (1): 127-130.

MARKET EFFICIENCY IN SHIP DEMOLITION PRICES

Abdullah AÇIK*

Sadık Özlen BAŞER**

ABSTRACT

The efficient market hypothesis (EMH) suggests that current prices reflect all the information and that no investor has the advantage to predict future prices. Therefore, technical and commercial strategies based on past experience should not yield excess profit opportunities. So, efficiency is vital for a capital intensive and risky industries such as the maritime industry. The construction of gigantic ships is quite expensive, but they form employment areas for settled elements, both in the construction and scrapping phases. Ship demolition market, even if it seems to be the end of the road for the ships, the right time, the right place and the right price in the scrapping decision can lead to a satisfactory farewell for shipowners to the freight market. While ship scrapping activities performed in many countries around the world, major countries in this field are Bangladesh, China, India, Pakistan and Turkey. The prices offered for ship scrapping are largely influenced by macro variables. However, the geographical and economic characteristics of these countries also influence the movements of the prices. In this context, the aim of this study is to test whether the ship scrapping prices offered by these countries are efficient. The dataset consists of 260 weekly observations, covering the period between 2013 and 2017 for five major demolition countries. Brock, Dechert and Scheinkman (BDS) independence test, which is rarely used in market efficiency analysis, is used. As a result of the study, it is determined that the efficient market hypothesis is not valid in the demolition prices offered by five major countries in ship scrapping activities.

Keywords: *Efficient Market Hypothesis, Maritime, Demolition Prices.*

JEL Codes: *C58, E32, G14.*

* Research Assistant, Dokuz Eylul University, Maritime Faculty, Buca, İzmir, Turkey. abdullah.acik@deu.edu.tr

** Associate Professor, Dokuz Eylul University, Maritime Faculty, Buca, İzmir, Turkey. ozlen.baser@deu.edu.tr

GEMİ SÖKÜM FİYATLARINDA PİYASA ETKİNLİĞİ

ÖZET

Etkin piyasa hipotezine (EPH) göre mevcut fiyatlar tüm bilgiyi içerir ve bu sayede hiçbir yatırımcı gelecek fiyatları tahmin etmekte bir avantaj elde edemez. Bu yüzden geçmiş tecrübeyi baz alan ticari ve teknik stratejiler aşırı kar fırsatları doğurmamalıdır. Bu yüzden etkinlik, denizcilik endüstrisi gibi sermaye yoğun bir sektör için hayati öneme sahiptir. Devasa gemileri inşa etmek oldukça pahalı olmasına rağmen hem inşa sürecinde hem de söküm sürecinde istihdam sahaları oluşturmaktadır. Gemi söküm piyasası gemiler için yolun sonu gibi görünse de, doğru zamanda, doğru yerde ve doğru fiyata bir söküm kararı gemi sahiplerine navlun piyasasına mutlu veda etmesini sağlayabilir. Gemi söküm aktiviteleri dünya üzerinde birçok ülkede yürütülürken, bu alandaki başlıca ülkeler Bangladeş, Çin, Hindistan, Pakistan ve Türkiye'dir. Gemi sökümü için teklif edilen fiyat büyük oranda makro değişkenlerden etkilenmektedir. Fakat bu ülkelerin coğrafi konumları ve ekonomik özellikleri de fiyatların hareketini etkilemektedir. Bu çerçevede bu çalışmanın amacı bu ülkeler tarafından teklif edilen gemi söküm fiyatlarının etkin olup olmadıklarını test etmektir. Veri seti haftalık gözlemlerden oluşan 260 gözlemden oluşmaktadır ve 2013 ile 2017 yılları arasını kapsamaktadır. Piyasa etkinliği ölçümlerinde nadir olarak kullanılan Brock, Dechertve Scheinkman (BDS) bağımsızlık testi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucu olarak, gemi söküm aktivitelerinde lider olan beş ülke tarafından teklif edilen gemi söküm fiyatlarında etkin piyasa hipotezinin geçerli olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Etkin Piyasa Hipotezi, Denizcilik, Hurda Fiyatları.

JEL Kodları: C58, E32, G14.

1. INTRODUCTION

The maritime markets consist of four closely markets; the freight market trades in sea transport and generates income; the sale and purchase market trades second-hand ships; the newbuilding market trades new ships; and the demolition market deals in ships for scrapping (Stopford, 2009:177). All these markets are interrelated and a change in one is affecting other markets as well. Ship demolition market, even if it seems to be the end of the road for the ships, the right time, the right place and the right price in the scrapping decision can lead to a satisfactory farewell for shipowners to the freight market. When the ships finish their economic lives they are sent to the scrapping and the economic lives are not directly related to the ages of the ships.

The economic life of a vessel is engaged to the freight levels in the market and the income expected over the rest of the vessels technical life (Grammenos, 2010:221). When the profitability of a

shipowner starts to decline, he exhausted cost-cutting measures. But if this situation goes on anyway, he has a number of choices; continue trading in the hope of improved markets; lay-up the ship, again in the hope of better times; convert, either to alternative trades, or modernize, e.g. re-engine; sell second-hand; scrap (Buxton, 1991). Last option of the shipowner is generally sending his ship to demolition. Therefore, it is important that the demolition process in which country should be made at what price.

The shipbreaking market in the world is concentrated in a small number of countries which are Bangladesh, India, Pakistan, China and Turkey. In the past, shipbreaking activities were carried out in many different countries and regions, but the centers of these activities have shifted over time. The main reasons for this transition were search for cheap labor and the regional demand for recycled steel (Stopford, 2009:653).

Table 1 summarizes the statistics of the major demolition countries in the world. India is the first place in 2016 with 9 million and 9 hundred thousand gross tonnages. Bangladesh follows it by 9 million and 2 hundred thousand gross tonnages, these two countries hold 2 of 3 in the world. This situation may derive from high demolition prices they offer and domestic steel demand.

Table 1. Scrapped Tonnage in Major Demolition Countries (Gross Tonnage)

	2014		2015		2016	
India	6966362	31,1%	5031424	21,7%	9985109	34,5%
Bangladesh	4346296	19,4%	7700584	33,2%	9210220	31,8%
Pakistan	3909134	17,4%	4533673	19,5%	5222112	18,0%
China	5281169	23,5%	4292712	18,5%	3086369	10,7%
Turkey	933073	4,2%	834665	3,6%	998714	3,4%
Others	995005	4,4%	807903	3,5%	465644	1,6%
Total all economies	22431039		23200961		28968168	

Source: UNCTAD

Demolition prices are mainly engaged with negotiation between the parties, availability of ships for scrap and the demand for scraped steel (Stopford, 2009:212). These factors are affected by the situation in the maritime market and world economy. When we look at the empirical studies in the literature, Mikelis (2007) implemented statistical analysis and indicated that a possible positive

correlation between freight markets and demolition prices. Also he indicated that demolition prices are also affected by supply of vessels, internal demand for steel and the differences in environmental and labor costs of demolition markets. On the other hand, Merikas et al. (2015) investigated the relationship between steel industry and demolition industry. He concluded that ship recycling industry is one of the main supplier of steel industry and thus steel industry affects the ship recycling industry. At this point, while scrap prices depend on many factors, the structure of the prices is becoming more important. One of the viewpoints that examines the structure of the prices is Efficient Market Hypothesis (EMH).

According to Efficient Market Hypothesis (EMH), since all available information are reflected in the prices at any given time, no investor can earn extraordinary profits. Because it is not possible to acquire any information that is not open to everyone (Fama, 1970). The efficient market hypothesis consists of 3 forms; if current prices of an asset reflects all information in the past prices it is called weak form; if it reflects all publicly available information it is called semi-strong form; if it reflects all public and private information it is called strong form (Adland and Strandenes, 2006). In respect to EMH, commercial and technical rules based on historical data should not result in excess profits (Adland and Koekebakker, 2004). One of the most common models that refers to EMH is random walk theory which indicates that there is no memory in price changes and historical prices cannot be used to foresee future values (Fama, 1965). In other words, tomorrow's price is independent of today's price (Ogilvie, 2005:65). The other model which indicates EMH is the martingale model. According to this model, if the market is efficient, the current prices embody all the available information and so in the absence of new information, the price of tomorrow is equal to today's, which makes prices unpredictable (Karakitsos, 2014:104).

When the studies in the maritime literature were examined, it was seen that they have generally investigated market efficiency in freight market (Tsioumas and Papadimitriou, 2015; Nomikos and Doctor, 2013, Adland and Strandenes, 2006) and sale & purchase market (Adland and Koekebakker, 2004; Alizadeh and Nomikos, 2007). In general, they have come to the conclusion that these markets are inefficient.

The fact that there was no study to examine EMH in demolition prices generated the motivation for this study. Also, if the result of the study is that the prices do not move randomly, the shipowners can take their decision to send the ships to the healthier way by focusing on the mechanisms that influence and direct the demolition prices.

2. METHODOLOGY

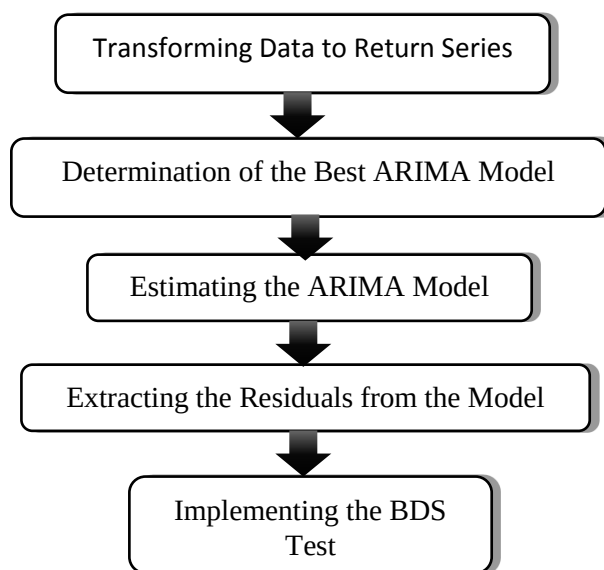
There are many econometric methods used to measure market efficiency in the literature, such as unit root tests, variance ratio tests. But in this study, the BDS Independence Test, designed by Brock,

Dechert and Scheinkman (Brock et al, 1987) was used to measure the randomness of the series. This method is an uncommon and effective method to test EMH. The BDS test is applied to residuals of an estimated series and checks whether the residuals are independent and identically distributed. The null hypothesis for this test implies that the data in a time series is independent and identically distributed (Brock et al, 1996). Rejection of null hypothesis means that residuals contain some hidden, possibly non-linear structure in consequence of inefficient market. This test measures the market efficiency in the weak form.

3. RESEARCH MODEL

Firstly, data was transformed to return series, then best ARIMA model was determined according to Akaike Information Criteria (AIC). After the best ARIMA model was determined, it was estimated by Ordinary Least Squares (OLS) method. Finally, the residuals of the model was extracted and BDS test was implemented to these residuals. BDS test results gave us information on whether the series were structured in accordance with the efficient market hypothesis (EMH) in the weak form.

Figure 1. Research Model of the Study



All the results of this whole research model process were presented in this study only for the Bangladesh wet market due to space constraints. But, the BDS test results, which were the indicators of the market efficiency, were also available for both markets in all countries.

4. FINDINGS

It was useful to examine the descriptive statistics before the econometric analyzes began. Descriptive statistics of the raw variables were presented in Table 2. These prices are the offered prices by demolition countries per light displacement (ldt) of the wet and general ships. The dataset covers the dates between 8th January 2013 and 25th December 2017 and consists of 260 observations. According

to the mean prices in the table, high prices were offered by Bangladesh, India and Pakistan while low prices were offered by China and Turkey in the wet market. The highest price of wet market in the covered period was offered by Pakistan as 490 dollars, and the lowest price was offered by China as 125 dollars. In the general market, high prices and wet prices were offered by same country groups. However, the highest price in this market was offered by India as 465 dollars and the lowest price was offered by China as 110 dollars.

Table 2. Descriptive Statistics for Wet and General Demolition Prices

	Wet Market					General Market				
	BANG	CHINA	INDIA	PAK	TUR	BANG	CHINA	INDIA	PAK	TUR
Mean	377,50	256,63	379,06	380,02	258,46	356,63	241,99	358,33	357,75	247,06
Median	390,00	250,00	392,50	395,00	260,00	370,00	235,00	372,50	375,00	250,00
Maximum	485,00	405,00	485,00	490,00	350,00	455,00	390,00	465,00	460,00	340,00
Minimum	245,00	125,00	250,00	250,00	160,00	220,00	110,00	225,00	220,00	145,00
Std. Dev.	62,08	75,46	64,72	63,24	58,36	61,07	74,37	64,20	62,85	56,91
Skewness	-0,26	0,03	-0,24	-0,23	-0,17	-0,36	0,01	-0,31	-0,33	-0,19
Kurtosis	1,94	1,95	1,85	1,92	1,60	2,02	1,93	1,95	2,00	1,61
Jarque-Bera	15,02	12,06	16,92	14,98	22,65	16,01	12,43	16,28	15,47	22,36
Probability	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Observations	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260

Source: Athenian Shipbrokers SA

The next step was the converting all variables to the return series, so they were converted using the following equation (1). The new series obtained after the conversion process were presented in Table 3. According to skewness values of the countries, all of them had negative value that may indicate negative news impact was much more in the covered period. Especially in Turkey prices might be marked down as a competitive strategy, since the country has the highest skewness as an absolute value in both wet

and general markets. Also according to JB statistics in the table, all the series have non-normal distribution characteristics that might be regarded as a sign of inefficiency.

$$\text{Return Demo}_i = \ln(\text{Demo}_i) - \ln(\text{Demo}_{i-1}) \quad (1)$$

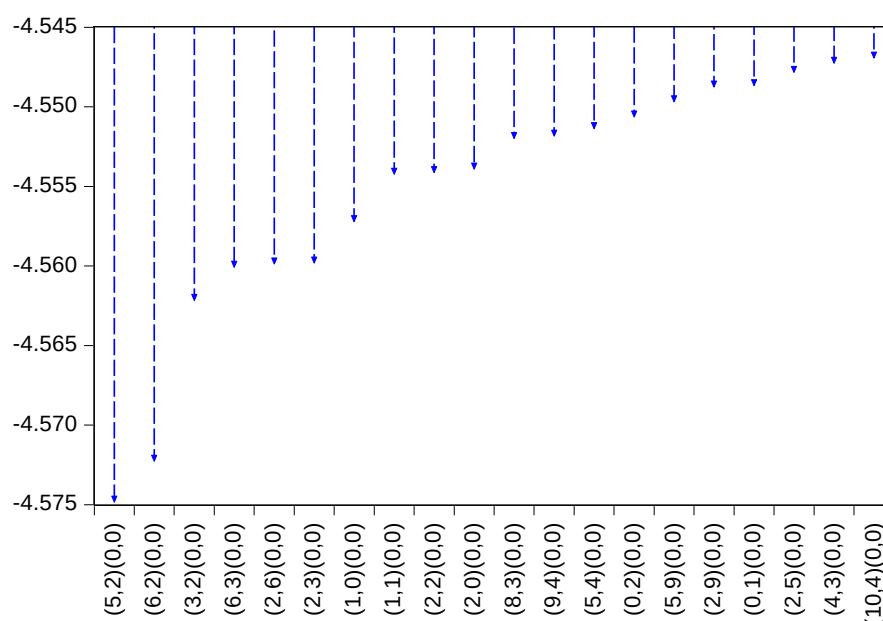
Table 3. Descriptive Statistics for Wet and General Demolition Return Prices

	Wet Market					General Market				
	BANG	CHINA	INDIA	PAK	TUR	BANG	CHINA	INDIA	PAK	TUR
Mean	0.000	-0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.002	0.000	0.000	0.000
Median	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Maximum	0.116	0.210	0.076	0.094	0.127	0.125	0.194	0.083	0.125	0.125
Minimum	-0.123	-0.188	-0.120	-0.121	-0.214	-0.100	-0.208	-0.097	-0.095	-0.223
Std. Dev.	0.025	0.037	0.022	0.023	0.032	0.028	0.039	0.025	0.026	0.034
Skewness	-0.721	-0.120	-0.781	-0.694	-1.714	-0.061	-0.450	-0.396	-0.208	-1.658
Kurtosis	8.387	13.37	6.996	8.020	14.01	5.844	12.96	5.357	6.328	12.71
Jarque-Bera	335.6	1161.7	198.6	292.6	1433.7	87.4	1080.0	66.6	121.3	1135.9
Probability	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Observations	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259

Source: Athenian Shipbrokers SA

Then we pass the analysis process, all analysis process was only included for Bangladesh due to space constraints for the study. Firstly, the best ARIMA model was determined according to the lowest Akaike information criteria (Aic), which was AR (5) and MA (2) in Bangladesh wet demolition prices. The results of the top 20 models were presented in the Figure 2, and as can be seen, AIC of the best model was -4.57. The next step from this point was to estimate the ARMA (5, 2) equation.

Figure 2. Bangladesh Wet Best ARIMA Model



The results of the estimated model were presented in Table 4. What was important in such models was the significance of the model as a whole rather than the significance of the variables. According to the F statistic, the model was significant as a whole, and the inverted AR and MA roots were also smaller than 1. After this step, the residuals of the model were extracted and the BDS analysis was implemented on them.

Table 4. Bangladesh Wet ARIMA (5, 2) Estimation

Dependent Variable: RBANG				
Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)				
Sample: 1/15/2013 12/25/2017				
Included observations: 259				
Failure to improve objective (non-zero gradients) after 60 iterations				
Coefficient covariance computed using outer product of gradients				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.85E-05	0.002528	0.038968	0.9689
AR(1)	2.133854	0.051338	41.56514	0.0000

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

AR(2)	-1.282991	0.108049	-11.87415	0.0000
AR(3)	0.121393	0.130054	0.933401	0.3515
AR(4)	-0.071116	0.129506	-0.549132	0.5834
AR(5)	0.089302	0.059322	1.505375	0.1335
MA(1)	-1.986387	19.55250	-0.101592	0.9192
MA(2)	1.000000	19.68678	0.050796	0.9595
SIGMASQ	0.000552	0.005429	0.101750	0.9190
R-squared	0.132089	Mean dependent var		4.52E-05
Adjusted R-squared	0.104315	S.D. dependent var		0.025278
S.E. of regression	0.023923	Akaike info criterion		-4.574632
Sum squared resid	0.143077	Schwarz criterion		-4.451036
Log likelihood	601.4148	Hannan-Quinn criter.		-4.524939
F-statistic	4.755976	Durbin-Watson stat		2.011387
Prob(F-statistic)	0.000019			
Inverted AR Roots	.88-.11i	.88+.11i	.78	-.20-.33i
	-.20+.33i			
Inverted MA Roots	.99-.12i	.99+.12i		

BDS independence test was applied to the residuals and the results were presented in Table 5. According to the probability values in the results, independence of the series rejected which indicates inefficiency in the Bangladesh wet market in the weak form.

Table 5. BDS Independence Test for Residuals of the Wet and General Markets

	Wet Market						General Market					
	Dim.	BDS Stat	Std. Er	z-Stat	Nor. Prb.	Boots. Prb.	Dim.	BDS Stat	Std. Er	z-Stat	Nor. Prb.	Boots. Prb.
BANGLADESH	2	0.02	0.01	3.75	0.00	0.00	2	0.02	0.01	2.93	0.00	0.01
	3	0.04	0.01	3.76	0.00	0.00	3	0.03	0.01	2.93	0.00	0.00
	4	0.05	0.01	3.88	0.00	0.00	4	0.03	0.01	2.38	0.02	0.02
	5	0.05	0.01	3.93	0.00	0.00	5	0.03	0.01	2.47	0.01	0.02
	6	0.05	0.01	4.04	0.00	0.00	6	0.03	0.01	2.31	0.02	0.03
CHINA	2	0.04	0.01	5.63	0.00	0.00	2	0.05	0.01	6.86	0.00	0.00
	3	0.07	0.01	6.50	0.00	0.00	3	0.09	0.01	7.34	0.00	0.00
	4	0.08	0.01	6.10	0.00	0.00	4	0.11	0.01	7.41	0.00	0.00
	5	0.08	0.01	5.83	0.00	0.00	5	0.11	0.02	7.53	0.00	0.00
	6	0.08	0.01	5.50	0.00	0.00	6	0.11	0.01	7.43	0.00	0.00
INDIA	2	0.02	0.01	2.67	0.01	0.02	2	0.01	0.01	1.90	0.06	0.07
	3	0.02	0.01	2.41	0.02	0.04	3	0.02	0.01	2.13	0.03	0.06
	4	0.02	0.01	2.02	0.04	0.07	4	0.03	0.01	2.40	0.02	0.03
	5	0.03	0.01	2.13	0.03	0.06	5	0.03	0.01	2.45	0.01	0.03
	6	0.03	0.01	2.50	0.01	0.04	6	0.03	0.01	2.80	0.01	0.02
PAKISTAN	2	0.01	0.01	1.62	0.10	0.10	2	0.01	0.01	2.08	0.04	0.06
	3	0.02	0.01	2.10	0.04	0.03	3	0.02	0.01	2.13	0.03	0.05
	4	0.03	0.01	2.41	0.02	0.01	4	0.02	0.01	2.03	0.04	0.07

	5	0.03	0.01	2.46	0.01	0.02	5	0.02	0.01	2.06	0.04	0.06
	6	0.04	0.01	2.74	0.01	0.01	6	0.03	0.01	2.33	0.02	0.04
TURKEY	2	0.02	0.01	2.42	0.02	0.02	2	0.02	0.01	2.17	0.03	0.04
	3	0.03	0.01	2.63	0.01	0.01	3	0.03	0.01	2.96	0.00	0.01
	4	0.04	0.01	3.10	0.00	0.00	4	0.05	0.01	3.61	0.00	0.00
	5	0.04	0.01	2.97	0.00	0.01	5	0.06	0.01	3.79	0.00	0.00
	6	0.04	0.01	3.08	0.00	0.00	6	0.06	0.01	4.27	0.00	0.00

These processes were implemented all the countries in both wet and general demolition markets. According to the best ARIMA model results in the wet market, the best model for China was ARIMA (11, 12) with an Aic value of -3.842, the best model for India was ARIMA (2, 2) with an Aic value of -4.891, the best model for Pakistan was ARIMA (3, 2) with an Aic value of -4.778, the best mode for Turkey was ARIMA (9, 3) with an Aic value of -4.160. According to the best models in the general market, the best model for Bangladesh was ARIMA (9, 7) with an Aic value of -4.424 , the best model for China was ARIMA (5, 6) with an Aic value of -3.737, the best model for India was ARIMA (6, 8) with an Aic value of -4.643, the best model for Pakistan was ARIMA (2, 6) with an Aic value of -4.486, the best mode for Turkey was ARIMA (7, 6) with an Aic value of -4.022. As seen in the Table 4, independence of the series were rejected all prices even if in some countries rejections were taken place near the critical values. These results revealed that scrap prices are not efficient in the weak form and prices can be forecasted based on historical prices which allows information holders to get excess profit opportunities.

5. CONCLUSIONS

In this study, it was aimed to contribute to the maritime economics literature by examining the efficient market hypothesis issue in demolition prices. The market efficiency of scrap prices in the weak form was tested using the BDS Independence test. As a result of the study, it was found that demolition prices do not move randomly in both the wet and general demolition market. So, prices can be forecasted based on historical prices and excess profit opportunities arise in the market.

The reasons of this inefficiency are not covered by this study, but they may be as follows; (i) there are very limited number of major demolition countries, so they may control the prices in the direction of their own interests; (ii) the main customers of the scrapped iron are domestic ones, so domestic

demand in these countries may be elastic; (iii) profit margin of this market may be too low to allow the price to move freely.

For further researches, the causes of inefficiency in this market can be investigated through qualitative research by discussing with sector stakeholders. Also, different econometric test may be used for investigation of Efficient Market Hypothesis in the demolition market. Lastly, the dataset may be extended and market efficiency in different time periods may be analyzed.

REFERENCES

- Adland, R. and Koekebakker, S. (2004) "Market Efficiency in the Second-hand Market for Bulk Ships", *Maritime Economics & Logistics*, 6: 1–15.
- Adland, R. and Strandenes, S. (2006) "Market Efficiency in The Bulk Freight Market Revisited", *Maritime Policy & Management: The Flagship Journal of International Shipping and Port Research*, 33(2): 107-117.
- Alizadeh, A. H., and N. K. Nomikos. (2007) "Investment Timing and Trading Strategies in the Sale and Purchase Market for Ships", *Transportation Research Part B: Methodological*, 41(1): 126–143.
- Athenian Shipbokers SA (2018), "Weekly Demolition Reports", <https://www.hellenicshippingnews.com/>, (10.05.2018).
- Brock, W. A., Dechert, W. D. and Scheinkman, J. A. (1987) "A Test for Independence Based on the Correlation Dimension", Manuscript, Social Systems Research Unit, University of Wisconsin.
- Brock, W. A., Scheinkman, J. A., Dechert, W. D. and LeBaron, B. (1996) "A Test for Independence Based on the Correlation Dimension", *Econometric Reviews*, August, 15(3): 197–235.
- Fama, E. F. (1965) "The Behavior of Stock-Market Prices." *The Journal of Business* 38(1): 34-105.
- Fama, E. F. (1970) "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", *Journal of Finance*, 25(2): 373–417.
- Karakitsos, E., & Varnavides, L. (2014) "Maritime Economics: A Macroeconomic Approach", Springer.
- Merikas, A., Merika, A. and Sharma, A. (2015, January) "Exploring Price Formation in the Global ShipDemolition Market", In 2015 Annual Meetings.
- Mikelis NE. (2007) "A Statistical Overview of Ship Recycling", In: *International Symposium on Maritime Safety, Security and Environmental Protection*, Athens.
- Nomikos, N. and K. Doctor. (2013) "Market Timing Strategies in the Freight Derivatives Market", *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 52: 77–93.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Ogilvie, J. and Parkinson, C. (2005) “Management Accounting – Financial Strategy”, Great Britain: Elsevier

Stopford, M. (2009) “Maritime Economics”, Routledge, New York

Tsioumas, V. and Papadimitriou, S. (2015) “Excess Returns in The Spot Market for Bulk Carriers”, Maritime Economics & Logistics, 17(4): 399-415.

UNCTAD (2018), “Ship Demolition Countries”,
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=89492>, (20.05.2018)

**MEAN REVERSION AND STRUCTURAL BREAKS IN THE BRICS-T REAL EXCHANGE
RATE**

Fatih MANGIR*

Ahmet AY**

Emine FIRAT***

ABSTRACT

The aim of this paper is to examine the existence of long-run purchasing power parity (henceforth, PPP) in BRICS-T countries (Brasília, Russia, India, China, South Africa and Turkey) using annual data over the 1994–2016 period. These six emerging market economies have already begun to dominate the world economy recently. Therefore, the behavior of real exchange rate in BRICS-T plays a significant role in trade and capital flows of global economy. We apply both conventional CADF and Hadri type panel unit root test and also the Panel KPSS unit root tests with structural break. Result of all tests indicates that the PPP holds for all countries. We therefore conclude that the PPP approach can be used to determine the equilibrium exchange rates for the BRICS-T countries.

Key Words: Real Exchange Rate, Purchasing Power Parity, Unit-Root, Structural Breaks.

JEL Classification: F13, F31, F41.

* Assoc. Prof. Dr., Department of Economy, F.E.A.S., Selçuk University, fmangir@selcuk.edu.tr

** Prof.Dr., Department of Economy, F.E.A.S., , Selçuk University, ahmetay@selcuk.edu.tr

*** Assoc. Prof. Dr., Department of Economy, F.E.A.S., Aksaray University, firatemin@gmail.com

1. INTRODUCTION

The so-called BRICS-T are an acronym for the economies of Brasil, China, India, Russia, South Africa and Turkey (BRICS-T) that have succeeded in miracle growth and played critical role in rebalancing the world economy. The total GDP of these leading developing countries is likely to become greater than today's leading developed economies by 2050 (Goldman Sachs Economic Report, 2003). Although BRICS-T are seen as big challenger for the US dominated world, they have huge trade volume with the USA recent years. China rank as the US' third largest export partner in 2016 and also the trade deficit with China is recorded as the largest in the world. The integration process of BRICS-T into world economy through trade policies and monetary policies will affect global trade system. Exchange rate is one of the driving factors in these countries' trade volume and growth performance. Inflation movements or fluctuations in nominal exchange rate make it harder for BRICS-T countries to compete with the rest of the world. Therefore, the determination of equilibrium real exchange rates is critical ingredients for successful economic policy in open economies countries.

Economist developed number of different methodologies**** to determine the equilibrium exchange rates. And, purchasing power parity (PPP) is one of these approaches in assessing the real exchange rates in the international macroeconomic literature. Since the Swedish economist Gustav Cassel (Cassel, 1918), PPP has been discussed by several economist. Theoretically, PPP has been accepted as the inflation theory of exchange rate and also is the starting point of the exchange rates theories (Mangir and Ertugrul, 2012). The economic logic of PPP is based on the fact that monetary policy may affect in the short run but no long-run effect on the real exchange rate. According to PPP, the inflation rate differential has significant effect on exchange rate value in the long run. It generally states that the exchange rate change between two currencies over a period of time is determined by the change in the two countries' relative price levels (Dornbusch, 1985:1).

Long-run convergence of real exchange rate towards its equilibrium level is influenced by several shocks that can also lead to real exchange rate misalignment. For this reason, investigating the stationary properties of real exchange rate to determine whether it tends to revert towards its mean is one of the basic approaches for the validity of PPP. When PPP holds, the real exchange rate is a constant, so that movements in the real exchange rate represent deviations from PPP (Sarno and Taylor, 2002:65).

PPP can also be used to tell if a currency is over or under-valued. It measures the exchange rate misalignment by means of deviations of the nominal exchange rate from the PPP parity with respect to a base country (Mangir and Ertugrul 2012).The long run relation between exchange rate and inflation

**** The Current-account based equilibrium exchange rates, Relative price-based approaches, PPP (see, Salto, Turrini, 2010).

can be also explained by the degree of capital flows and the real exchange rate volatility. The choice of exchange rate regime affects monetary policy and foreign capital flow for economies. It is not possible for economies to achieve free capital mobility, an independent central bank policy and fixed exchange rate at the same time, known as impossible trinity (Mundell 1961). Therefore, central banks' attempts to control inflation could be lead to appreciate or depreciate the value of exchange rate.

The purpose of this paper is to investigate long-run purchasing power parity in BRICS-T for annual data from 1994 to 2016. In order to analyze PPP hypothesis for BRICS-T, we used the second generation unit root tests such as the cross-section augmented Dickey Fuller (CADF) and Hadri (2000) test which consider cross-sectional dependency. PANKPSS (Kwiatkowski, Phillips, Schmidt and Shin, 1992) unit root test which allows for structural breaks in the time series was also employed.

The paper is organized as follows. Section II reviews empirical literature and data and methodology and empirical results are explained and presented in Section III. Finally, section IV concludes.

2. EMPIRICAL LITERATURE

Over the last years, several attempts have been made to test statistically whether or not the PPP theory holds for the BRICS-T countries.

Chang et al. (2010) tested the PPP by using the momentum threshold tests and found PPP holds for the BRICS countries in the long- run.

Chang et al. (2012) also proved empirically the validity of PPP from July 1992 to December 2006 in BRICS except Brazil by employing the Autoregressive Distributed Lag (ADL).

The validity of long-run Purchasing Power Parity (PPP) for a sample of BRICS countries over January 1996 to July 2010 was also investigated empirically by Su et al. (2012). Empirical results from linear and nonlinear unit root tests supported that the PPP is valid for all the BRICS countries.

According to test results of Adhikari (2016), the PPP hypothesis is not valid for the years, 1996-2014 by applying ADF unit root test.

By using Kapetanios et al. (KSS) nonlinear unit root test, Alper (2016) show that the PPP hypothesis is not valid for the entire countries.

Finally, Gyamfi and Mohammed (2017) evaluated PPP hypothesis by the detrended Fluctuation Analysis (DFA) approach in a rolling window. They did not support the PPP theory in the five countries.

3. DATA, METHODOLOGY AND EMPIRICAL RESULTS

There is reverse relation between price level and purchasing power of a currency in a given country. So, purchasing power parity of home currency can be defined as $\frac{1}{P}$. The higher price level in domestic country, the weaker purchasing power of its currency has.

Purchasing power of domestic currency in foreign country is calculated as follows:

$$(1/E) \times 1/P^f \quad (1)$$

where E refers to nominal exchange rate and P^f refers to foreign prices.

So, simple form of PPP hypothesis can be illustrated as follows:

$$\frac{1}{P^d} = \frac{1}{e} \times \frac{1}{P^f} \quad (2.1.)$$

$$P^d = e \times P^f \quad (2.2.)$$

By dividing both sides of the above equation by P^f , we obtain PPP equation:

$$e = \frac{P^d}{P^f} \quad (3)$$

Restrictiveness of PPP model can be seen when we re-express it in a third equation

Multiplying both sides $\left(\frac{P^d}{P^f}\right)$, we obtain PPP equation:

$$e \frac{P^f}{P^d} = 1 \quad (4)$$

Formalized by PPP, the real Exchange (RER) rate can be defined in equation 1:

$$e \frac{P^f}{P^d} = re \quad (5)$$

where e denotes the nominal exchange rate(measured as domestic currency price of foreign currency), P^f is an index of the foreign price level, and P^d is an index of the domestic price level.

Denoting logarithms in lower case letters, we therefore have equation 6.

$$r = e + pd - p^f \quad (6)$$

r defines logarithmic form of real exchange and pd and p^f denote the logarithms of the domestic and foreign country price index respectively.

The validity of long-run PPP requires the stationarity of real exchange rates. If r is stationary then deviations from PPP are temporary and will disappear with time, and hence PPP is likely to hold in the long run. But if r, has a unit-root, then it implies that deviations from the parity are cumulative and not ultimately self-reverting.

In this study, the validity of purchasing power parity has been analyzed in BRICS-T countries, by using nominal exchange rates and inflation rates for 1994-2016 period annual data. The nominal exchange rate represents value of local currencies against the U.S. dollar and there lative prices are calculated by dividing consumer price indices of USA to the BRICS-T countries in constant 2010 prices. Data was taken from Federal Reserve Bank of St. Louis and World Bank data base. Gauss 9.0 package program was used in this study.

Firstly, we test whether real exchange rate has cross-section dependency of real exchange rate to determine type of unit root tests (first or second generation). Globalization and financial integration have led to a rise in the sensitivity of a country to foreign shocks. For this reason, measuring the cross-section dependency among countries in panel analysis have solved the inconsistency of panel data estimations and developed the robustness of test results. Assessing the cross sectional independence across units is also important issue to determine appropriate unit root and cointegration tests. In this study, the presence of cross-section dependence was determined by CD_{LMadj} test developed by Pesaran et all (2008). It is obtained from Berusch and Pagan (1980) CD_{LM} test which is the first approach to investigate cross sectional dependence.

Table 1. Crossectional Dependency (Lmadj) Test for Variable and Model

Variable	Test Statistics	Prob. Value
R	13.951	0.000

H_0 : No cross-section dependency

As can be seen from the Table 1, since the probability values of series are smaller than 0.05, H_0 hypotheses are strongly rejected and it has been decided that there is cross-sectional dependency among these countries.

For the presence of such cross-sectional dependence in our data and model, we employed the cross-section augmented Dickey Fuller (CADF) method and Hadri panel unit root tests known as second generation tests. The reasons why we use both the Pesaran(2007) and Hadri-Kuruzomi tests are both tests take into consideration cross sectional dependence in the form of a common factor and in Hadri-Kuruzomi test the null hypothesis is stationarity, so it can be used to confirm the results obtained by Pesaran's test whereby the null is unit root.

The CADF regression can be written as follows (Paseran, 2007):

$$\Delta x_{it} = z_{it}'\gamma + \rho_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \phi_{ij} \Delta x_{it-j} + \alpha_i \bar{x}_{t-1} + \sum_{j=0}^{p_i} \eta_{ij} \Delta \bar{x}_{t-j} + v \quad (10)$$

where $\bar{x}_t$ is the cross-section mean of x_{it} , $\bar{x}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^N x_{it}$, v is the random error.

The average of the N individual CADF statistics referred as as the cross-sectionally augmented IPS (CIPS) and is **formulated as** follows:

$$CIPS = t\text{-bar} = N^{-1} \sum_{i=1}^{N_i} t_i, \quad (11)$$

where t_i is the ordinary least squares t -ratio of ρ_i in Equation (10). The **critical values** of the test statistics are given in Pesaran (2007).

The test results for the variables in levels and in first differences are presented in Table 8 Both the IPS and the CIPS test statistics are unable to reject the hypothesis that all countries have a unit root in levels. Since the unit root hypothesis can be clearly rejected for the first differences, it can be concluded that Y_{it} , I_{it} , and A_{it} are integrated of order one, $I(1)$.

As shown in the table 2, for CADF test, real exchange rate does not have a unit root and is stationary. Its CADF statistics was lower than test statistics at all significance level. , so the null hypothesis was rejected for this variable.

Table 2: CADF Test Results

Variable	Test Statistics	Critical Values		
R	With Trend	%1	%5	%10
CADF	-2.751	-2.60	-2.34	-2.21

The critical values for the CADF test were obtained from Pesaran (2006)

We also have a look at PPP theory with Hadri (2000) unit root test which is similar to the KPSS test (1992). Different from CADF test, it has a null hypothesis of no unit root in any of the series in the panel.

This test considers the following model swith the constant and a trend (Hurlin and Mignon, 2007:7):

$$y_{it} = r_{it} + \beta_i t + \varepsilon_{it}, \quad (14)$$

We can define the LM statistic form can be obtained from the residuals $\hat{\varepsilon}$:

$$LM_1 = \frac{1}{N} \left(\sum_{i=1}^N \left(\sum_t S_i(t)^2 / T^2 \right) / \hat{f}_0 \right) \quad (15)$$

$S_i(t)$ in formula displays the cumulative sum of the residuals from OLS regression and $\hat{f}_0$ is the average of the individual estimators of the residual spectrum at frequency zero.

Finally, Hadri (2000) then shows that under mild assumptions:

$$Z = \frac{\sqrt{N}(LM - \psi)}{\xi} \rightarrow N(0,1) \quad (16)$$

where $\psi = 1/6$ and $\xi = 1/45$, if the model only includes constants (λ_i is set to 0 for all i), and $\psi = 1/15$ and $\xi = 11/6300$, otherwise.

Table 3. Hadri Test Results

Variable	ZA_spac	ZA_la	p-val	
R	-1.7769	-2.3589	0.9622	0.9908

The results of the Hadri unit root test are shown in Table 3. For the Real exchange rate series, the null hypothesis express that the series are stationary according to the results of both the SPC ZA and LA ZA tests cannot be rejected.

The results obtained in the CADF and Hadri unit root test are based on the assumption that there is no structural break in the data series. But, the presence of structural breaks in the data may yield biased result. Considering the structural breaks and CSD in this study, we employ PANKPSS developed by Carrion-i Silvestre et al., (2005).

The panel unit root equation based on structural break can be written as follows:

$$R_{nt} = \alpha n + \sum_{k=1}^{m_i} \theta_{n,k} D1_{n,k,t} + \beta_n t + \sum_{k=1}^{m_i} \gamma_{nk} D2_{nk,t}^* + \varepsilon_{nt} \quad (17)$$

where $R_{i,t}$, n , T , ε_{nt} refer to real exchange rate, country, time period, and error termss respectively.

$D1_{n,k,t}$ and $D2_{nk,t}^*$ are dummy variable and defined as follows:

$D1_{n,k,t}$ equals to one if $t = T_{b,k}^i + 1$ and zero otherwise and $D2_{nk,t}^* = n - T_{b,k}^i$ for $t > T_{b,k}^i$ and equals zero otherwise. In addition, the break for individual countries (n) at date k in the series is represented by $T_{b,k}^i$.

Carrion-i-Silvestre, et al. (2005) test is modified to estimate maximum 5 break points. Break points are estimated using the global minimization of the sum of squared residuals by following Bai-Perron (1998) procedure in this test. They suggest modified Schwartz information criteria proposed by Liu, Wu and Zidek (1997) and F type statistics to estimate number of break points. While, modified Schwartz information criteria allows for structural change in the trend function, F type statistics is used for the model where the time trend is excluded.

The equation 5 can be reported with individual intercepts and linear trends as well as shifts in the mean and slope. Carrion-i-Silvestre *et al.* (2005) specified unit root by following the Hadri (2000) test based on simple average of the univariate stationarity test derived from Kwiatkowski *et al.* (1992).

$$LM(\lambda) = N^{-1} \sum_{i=1}^N \left(\hat{\omega}_i^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T \hat{S}_{i,t}^2 \right) \quad (18)$$

$LM(\lambda)$ is used to estimate the KPSS unit root test procedure and the partial sum process obtained from the estimated OLS residuals from eq. (5) is measured by $\hat{S}_{i,t} = \sum_{j=1}^t \hat{\varepsilon}_{i,j} \cdot \hat{\omega}_i^{-2}$ equals to the consistent estimate of the long-run variance of $\varepsilon_{i,t}$.

The null hypothesis in this test accepts that all series are stationary ($H_0 : \sigma_{u,i}^2 = 0, i = 1, \dots, N$)

$$H_1 : \sigma_{u,i}^2 > 0, i = 1, \dots, N_1 \text{ and } \sigma_{u,i}^2 = 0, i = N_1 + 1, \dots, N.$$

against the alternative of a unit root.

For this reason, we can't reject null hypothesis if the KPSS test statistics are smaller than the critical values which means that the series has a stationary process.

Table 4 shows the results of the KPSS tests with constant and trend. The individual KPSS test results that the stationary of real exchange rate for the rest of tests cannot be rejected for all countries. In other words, empirical results show that the real exchange rate is stationary process in BRICS-T countries. We can say that any shocks to real exchange rate have temporary effects for BRICS-T in Table 4.

Table 4. Panel Stationary Test Based on Structural Break (PANKPSS) (The Test of Carrion-i Silvestre et al., 2005)

Real Exchange		Panel A: The dates of structural breaks and the results of individual KPSS tests							
		Panel KPSS	Bootstrap critical values			NSB	T1	T2	T3
			%10	%5	%1				
South Africa		0.099	0.445	0.445	0.679	1	2013		
Brasil		0.039	1.139	1.614	2.976	2	2002	2012	
China		0.534	0.454	0.687	1.365	2	1997	2013	
India		0.496	0.577	0.873	1.607	3	2001	2009	2012
Russia		0.067	0.423	0.635	1.323	2	2002	2014	
Turkey		0.053	1.975	2.825	5.233	3	2001	2007	2014
Panel B: Panel stationarity (PANKPSS) tests									
Constant			Time Trend						
			Test Stat.				P.value		
LM (λ)	Hom.	4.979				0.000			
LM (λ)	Het.	22.291				0.000			
Panel c: Bootstrap critical values (%)									
Significant Level		Boots CV.							
		Hom.				Het.			
%10		33.018				90.415			
%5		44.368				111.295			
%1		74.465				175.572			

The finite sample critical values are computed by means of Monte Carlo simulations using 1.000 replications.

LM (λ) (hom) and LM (λ) (het) denote the Carrion-i-Silvestre et al. (2005) KPSS test assuming homogeneity and heterogeneity, respectively, in the estimation of the long-run variance. NSB and T denote the number and dates of breaks, respectively.

In summary, we can support the validity of PPP for BRICS-T countries currencies against USA dollar when we take into account of structural breaks.

4. CONCLUSION

In this article, we examine the PPP hypothesis for BRICS- T countries by conducting unit root tests without structural breaks. Long-run validity of the PPP was accepted by employing CADF and Hadri Kozunami panel unit root tests. But identifying structural breaks may lead to to more robust results in econometric modeling (Narayan, 2006). Furthermore, structural breaks that is, political, social and economic events may cause unexpected changes in exchange rates. For this reason, the PANKPSS unit root test with structural breaks was used to to determine the stationarity of the real exchange rate in BRIC-T countries. According to the empirical results, PPP also holds in the long run for BRICS-T countries in our analysis.

It means that nominal shocks have temporary effects on real exchange rates in the long run. If PPP is likely to hold, exchange rates tend to be stable and there is an evidence of full pass-through from exchange rates to prices. The evidence also shows that relative prices adjust when there are strong depreciations or appreciations of the nominal exchange rate, so we may conclude that consumer prices are much affected by nominal exchange rates. Therefore, changes in the nominal exchange rate (E) cannot be used to alter the RER, which remains constant. Any improvement in competitiveness resulting from devaluation (increase in E) will be completely offset by an equal increase in domestic prices.

REFERENCES

- Adhikari, D.R. (2016) “Testing the Power of Exchange Rate to Equalize Prices”, Journal of Applied Business and Economics, 18(2): 108-112.
- Alper, A.E.(2016) “Satın Alma Gücü Paritesinin BRICS Ülkeleri İçin Doğrusal Olmayan Birim Kök Testi İle Sınanması”, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD), 7 (12):92-101.
- Bai, J., Perron, P., (1998) “Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes”, Econometrica, 66: 47 – 78.
- Breusch, T. S. and A.R. Pagan (1980) "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics," Review of Economic Studies, 47(1): 239-253.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Cassel, G. (1918) “Abnormal Deviations in International Exchanges”, *The Economic Journal*, 28:413-415.
- Chang, H-L.; Su, C-W.; Zhu, M-N. & Liu, P. (2010) “Long-Run Purchasing Power Parity and Asymmetric Adjustment in BRICs”, *Applied Economics Letters*, 17:1083–1087.
- Chang, T.; Lee, C-H. & Hung, K. (2012) “Can the PPP Stand on the BRICS? The ADL test for Threshold Cointegration”, *Applied Economics Letters*, 19:1123–1127.
- Carrion-i Silvestre, J. L., del Barrio-Castro, T., and Lopez-Bazo, E. 2005 "Breaking the Panels: an Application to the GDP Per Capita," *Econometrics Journal*, 8:159–175.
- Dobnik, F. (2011) “Energy Consumption and Economic Growth Revisited: Structural Breaks and Cross-section Dependence”, *Ruhr Economic*: 303.
- Dornbusch, R. (1985) "Purchasing Power Parity", NBER Working Papers, 1591.
- Goldman Sachs Economic Report (2003) “Dreaming with BRICS: The Path To 2050, <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/>, (02.12.2017)
- Gyamfi, E. N., Mohammed, A. A. (2017) “Validity of Purchasing Power Parity in BRICS under a DFA Approach”, *Economica*, 13(1):17-28.
- Hadri, K. (2000) “Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data”, *Econometric Journal*, 3:148-161.
- Hashem M. Pesaran, Ullah A. and Yamagata T. (2006) "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross Section Independence," *Cambridge Working Papers in Economics* 0641.
- Hurlin, C. and Mignon, V. (2007) “Une Synthèse des Tests de Cointégration sur Données de Panel”, *Economie et Prévision* 180(4): 241–265.
- Klein, M. (2015) “Inequality and Household debt: a Panel Cointegration Analysis”, *Empirica*, 42 (2): 391-412.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P.J. and Shin, Y., (1992) “Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of A Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root”, *Journal Of Econometrics*: 54159–178.
- Liu, Jian., Shiyong Wu ve James V. Zidek (1997) “On Segmented Multivariate Regressions” *Statistica Sinica*, 7: 497-525.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Mangir, F. and Ertugrul, H.M. (2012) “The Validity of Purchasing Power Parity Hypothesis in Turkey: Evidence From Zivot-Andrews and Lee and Strazicich Unit Root Test”, Turkish Economic Association, International Conference in Economics, 1-3 November, İzmir.
- Mundell, Robert. 1961 “A Theory of Optimum Currency Areas”, American Economic Review, 51: 657-664.
- Narayan, P.K., (2006) “Are Bilateral Real Exchange Rates Stationary? Evidence from Lagrange Multiplier Unit Root Tests for India”, Applied Economics, 38: 63-70.
- Ozcan, C., Sahbaz, A., Adiguzel, U., Nazlioglu, S. (2014) “The Nature Of Shocks to Turkish Exchange Rates: What Panel Approach Says?”, 2nd Economics & Finance Conference, Vienna ISBN 978-80-87927-01-4, IISES.
- Pesaran, M. H. (2004) “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, CESifo Working Paper 1229; IZA Discussion: 1240.
- Pesaran, M. H. (2007) “A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence”, Journal of Applied Econometrics, 22: 265-312.
- Pesaran, M.H. & Ullah, A. & Yamagata. T.,(2008) "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence", Econometrics Journal, Royal Economic Society, 11(1):105-127.
- Sarno, Lucio and Mark P. Taylor, (2002) “Purchasing Power Parity and the Real Exchange Rate,” IMF Staff Papers, 1(49): 65-106.
- Shariff, N. S. M. and Hamzah N. A. (2015) “A Robust Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Sectional Dependence”, The Journal of Modern Applied Statistical Methods, 14(2):159-171.
- Su , C.W. , Chang, H.L., Chang, T., Lee, C.(2016) “Purchasing Power Parity for BRICS: Linear and Nonlinear Unit Root Tests with Stationary Covariates”, Applied Economics Letters, 19(16):1587-1591.

**OECD ÜLKELERİNİN YATIRIM VE İŞ YAPMA GÖSTERGELERİ BAKIMINDAN
AHP VE COPRAS YÖNTEMLERİ İLE İNCELENMESİ**

Engin KARAKİŞ*

Adem BABACAN**

ÖZET

Küresel rekabet ortamında ülkelerin doğrudan yabancı yatırımları çekebilmesi ülkelerin kalkınmasında çok önemlidir. Bu nedenle ülkeler çeşitli ekonomik ve hukuksal düzenlemelere gitmekte küresel yatırımcı çekmeye çalışmaktadır. Ekonomide öngörülebilirliğin artırılması, bürokratik engellerin kaldırılarak yatırım süreçlerinin kısaltılması, bilgi teknolojisindeki ilerlemelerle yatırım süreçlerinde şeffaflığın sağlanması, mali yargılama süreçlerinin hızlandırılması, yatırım ve iş yapma yönetmelikleri ile standartlar getirilmesi yapılan bu düzenlemelerden bazılarıdır. Yatırım sürecinde şeffaflık, öngörülebilirlik ülkeler için güvenilirliğin temel unsurları olarak ortaya çıkmaktadır. Güvenilirliği artıran ve küresel standartlarda mevzuat düzenlemelerinin yapıldığı ülkelerde yatırımcıların yatırım yapmaya çok daha istekli olduğu görülmektedir. Bu çalışmada OECD ülkeleri yatırım yapma ve iş yapma göstergelerine göre değerlendirilmiştir. Çalışmada Dünya Bankası tarafından anket yolu ile derlenen 2017 yılına ait veriler kullanılmıştır.

AnahtarKelimeler: Çok Kriterli Karar Verme, AHP, MOORA, OECD Ülkeleri, Yeni İş ve Yatırım Yapma,

JEL Kodları: C61, F21, K22.

**INVESTIGATION OF OECD COUNTRIES IN TERMS OF INVESTMENT AND
BUSINESS DOING INDICATORS WITH AHP AND COPRAS METHOD**

ABSTRACT

The ability of countries to attract direct foreign investments in a global competitive environment is crucial in the development of countries. For this reason, countries are trying to attract global investors to go through various economic and legal regulations. Some of these regulations include increasing the predict ability of the economy, abolishing the bureaucratic obstacle sands hortening the investment processes, ensuring transparency in the investment processes, progressing the information

* Dr. Öğr. Üyesi Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Sivas, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Sivas, ababacan@cumhuriyet.edu.tr

technology, accelerating the financial prosecution processes, investment and business regulations and standards. Transparency in the investment process, predict ability emerges as a fundamental element of credibilityforcountries. It seems that investors are much more willing to invest in countries that have improved credibility and have legislative regulations in line with global standards. In this study, OECD countries were evaluated according to their investment and business performance indicators. The data from the year 2017 compiled by the World Bank through question naires were used in the study.

Keywords: Multi-Criteria Decision Making, AHP, MOORA, OECD Countries, New Business and Investment,

JEL Codes: C61, F21, K22.

1. GİRİŞ

Çok kriterli Karar Verme Yöntemleri çok sayıda ve zaman zaman birbiriyle çelişen kriterlerin bulunduğu karmaşık karar problemlerinin çözümünde yararlanılan yöntemlerdir. Karar teorisinin gelişen ve farklı bilim dallarında uygulama alanı bulan bu yöntemler sosyal bilimlerde de geniş bir uygulama alanı bulmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin de üyesi olduğu Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerinin yatırım yapmaya uygunluğu ve iş yapma kolaylığı bakımından 2017 yılı verileri ile Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden Analitik Hiyerarşi Süreci(AHP) ve Complex Proportional Assessment (COPRAS) ölçülmesidir. Araştırmada karar kriterleri Dünya Bankasının anket yoluyla derlediği veriler arasından seçilen 12 kriterden oluşmaktadır. Çalışma OECD üyesi ülkelerin belirlenen kriterler bakımından karşılaştırılması, Türkiye'nin OECD ülkeleri arasındaki yerinin tespiti açısından önemlidir. OECD ülkelerinin Yatırım ve İş Yapma kriterleri bakımından incelenmesi çalışmanın bir diğer amacı ise ülkelerin Yatırım ve İş Yapma kriterlerine göre analizinde AHP ve COPRAS yöntemlerinin bütünleşik bir yöntem olarak uygulanabilirliğini görmektir. Çalışma sonuçlarından başta ülke yönetimleri, firmalar, ekonomideki karar birimleri, yatırımcılar, kreditorler ve diğer ilgililer, politika oluşturma ve karar vermede faydalanabilecektir.

Ülkeler ekonomik büyüme ve kalkınmayı gerçekleştirirken ülke sermayenin kullanılması yanında yabancı kaynak ve yatırımlara da ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanabilmesi, ekonomik büyümenin sürdürülebilmesi için yabancı yatırımları ülkeye çekmek gerekmektedir. Bu amaçla ülke yönetimleri evrensel standartlarda mevzuat düzenlemeleri ile yabancı yatırımcıya pek çok bakımdan güven veren uygun bir ekonomik ve hukuki ortam hazırlamaya çalışmaktadırlar. Yabancı yatırımcılar yatırım kararı verirken her bakımdan güven veren uluslararası standartlara sahip ülkeleri yatırım alanı olarak tercih etmektedirler. Bu nedenle ülkeler gerek yerli

yatırımcılara gerekse yabancı yatırımcılara uygun yatırım ortamı sağlayabilmek için ekonomik ve hukuksal düzenlemelere gitmektedirler. Bu çalışmada OECD ülkeleri seçilen kriterlere göre analiz edilerek değerlendirilmiştir. Kriterlerin önem ağırlıkları AHP yöntemi ile belirlenirken, ülkelerin kriterlere göre sıralanması COPRAS yöntemi ile yapılmıştır.

2. LİTERATÜR

Literatürde AHP ve COPRAS yöntemlerinin personel seçimi, kuruluş yeri seçimi, makine teçhizat seçimi, tedarikçi seçimi, pazarlama problemlerinin çözümü gibi pek çok konudaki karar problemlerinin çözümünde kullanıldığı görülmektedir. Literatürde ülkelerin ekonomik performanslarının karşılaştırmasına yönelik çok kriterli karar verme yöntemleri ve farklı yöntemlerle yapılan pek çok analiz ve sınıflandırma çalışması bulunmaktadır. Ülkelerin ekonomik performans karşılaştırmaları çok önemli ve yararlı sonuçlar ortaya koymakla birlikte ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarının sağlanabilmesi için yatırım yapma kriterlerinin ve yatırım şartlarının incelenmesi yenidir. Bu çalışma bu yanıyla daha önce yapılan ekonomik analiz ve sınıflandırma çalışmalarına göre farklılık taşımaktadır.

Erdin ve Özkaya(2017), Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği ile Türkiye'nin Dünya Bankası 2016 Gelişmişlik Raporu'ndaki veriler çerçevesinde sürdürülebilir çevre, sürdürülebilir ekonomi, sürdürülebilir sosyal gelişim ve sürdürülebilir gelişmişlik kapsamında 58 kritere göre çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemiyle analiz ederek karşılaştırmışlardır. Kılıç (2013), AB'ye tam üye 25 ülke ve Türkiye'nin de içinde bulunduğu tam üyelik ekonomik performanslarını incelemiştir. Urfalıoğlu ve Genç(2013), çok kriterli karar verme yöntemlerinden ELECTRE, TOPSIS ve PROMETHEE yöntemleriyle AB üye ve aday ülkeleri ile Türkiye'nin ekonomik performanslarını incelemiş ve karşılaştırmışlardır. Özden(2011), AB'ye üye ve aday ülkelerin gelişmişlik düzeylerini temel bazı ekonomik göstergeleri kullanarak çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile sıralamıştır. Topçu ve Oralhan (2017) Türkiye ile OECD ülkelerini ekonomik açıdan temel makroekonomik göstergelerden kişi başına gayrisafi yurt içi hasıla, büyüme hızı, enflasyon oranı, ihracat, ithalat ve istihdam oranı gibi kriterlere göre ELECTRE ve TOPSIS yöntemleri ile incelemişlerdir. Paksoy(2015), Türkiye ve Avrupa ülkelerinin performanslarını ve gelişmişlik düzeylerini çeşitli kurumlarca geliştirilen göstergelere göre VIKOR yöntemine göre analiz etmiştir. Rugman ve Verbeke (2004), Küreselleşme sürecinde çokuluslu şirketler açısından temel etkenleri incelemişlerdir. Bu çalışmada büyük çokuluslu şirketlerin doğrudan yatırımlarını yönetirken etkili olan faktörleri analiz etmişlerdir. Hashemkhani ve Bahrami (2014), çok kriterli karar verme yöntemlerinden SWARA ve COPRAS ile İran'da dört ileri teknoloji alanını incelemiş ve nanoteknoloji alanının sıralamada öncelikli yer aldığını belirlemişlerdir.

3. ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ

AHP çok kriterli karar problemlerinin çözümü için Thomas L. Saaty tarafından geliştirilmiş bir yöntemdir. AHP karar kriterleri ve alternatifler arasında ikili karşılaştırmalara dayalı olarak karar vermeyi sağlamaktadır. AHP çok sayıda kriter ve alternatifi ikili karşılaştırmalar yolu ile daha basit ve kavranabilir bir hale getirir. AHP’ de karmaşık karar problemlerinin parçalara ayrılması insanın düşünme biçimine uygun olarak problemin çözümlenmesini sağlamaktadır. AHP, karmaşık ve iyi yapılandırılmamış bir durumun bileşenlerini ve değişkenlerini hiyerarşik bir düzende ifade ederek, alternatiflerin karşılaştırmalı önem düzeylerine ilişkin kişisel yargılara nicel değerler atama ve elde edilen yargıların sonucuna göre değişkenlerin öncelik düzeylerini belirleyerek sentez yapma yöntemi olarak tanımlanabilir”(Alp ve Gündoğdu, 2012:10).

AHP karar problemini hiyerarşik bir yapı içerisinde ele almakta ve hiyerarşik bir yapıda problemi tanımlamaktadır. AHP karar vericiye kompleks bir problemi amaç, hedefler(kriterler), alt hedefler ve alternatifler arasındaki ilişkiyi göstererek – hiyerarşik yapıda modelleyerek- veri, tecrübe, anlayış, ve sezgilerin doğru ve mantıklı bir şekilde uygulanmasına imkan vermektedir (Özdemir ve Saaty, 2006: 349-359).

AHP ile problem çözümünde öncelikle kriter ya da alternatifler diğer bir kriter ya da alternatifle karşılaştırılarak ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur. AHP’de İkili karşılaştırmalar matrisinin tutarlı olması gereklidir. Karşılaştırmaların tutarlılığını tespit etmek için tutarlılık oranı hesaplanır. Eğer karşılaştırmalarda uyumsuzluk ve tutarsızlık söz konusu ise yöntem doğru sonuçlar vermeyecektir. Bu durumda ikili karşılaştırmaların yeniden gözden geçirilmesi gerekir. Karşılaştırma matrisinde tutarlılık sağlandıktan sonra çözüme devam edilerek ikili karşılaştırma matrisi normalize edilir. Normalize edilmiş karar matrisi için sütun toplamaları alınır ve her değer kendi sütun toplamına bölünür. Daha sonra her satırın ortalaması alınarak her bir kriter için önem ağırlığı elde edilmiş olur. AHP’ de ikili karşılaştırmalar aşağıdaki tabloda yer alan ölçeğe göre yapılır.

Tablo 1. İkili Karşılaştırmalar Ölçeği

İkili Karşılaştırma Tercihleri	Önem Derecesi	Açıklama
Eşit derecede önemli	1	İki faktör önemi eşittir.
Az önemli (Az üstün olma hali)	3	Bir faktör diğerinden biraz daha önemlidir.
Oldukça önemli (Oldukça üstün olma hali)	5	Bir faktör diğerinden kuvvetle daha önemlidir.
Çok önemli (Çok üstün olma hali)	7	Bir faktör diğerinden yüksek derecede önemlidir.

Son derece önemli (Kesin üstün olma hali)	9	Bir faktör diğerinden çok yüksek derecede önemlidir.
Ara değer	2,4,6,8	İki faktör arasında küçük önem farkı bulunur

Kaynak: Saaty L. Thomas (2008) "Decision Making with the Analytic Hierarchy Process" Int. J. Services Sciences, Vol. 1, No. 1, s. 86.

AHP' de tutarlılık verilerin yargıların çelişmemesi olarak ifade edilebilir. AHP' de karar vericinin ikili karşılaştırma yaparken tutarlı davranıp davranmadığını görmek için Tutarlılık Oranının hesaplanması gereklidir. Hesaplanan tutarlılık oranı 0,10 'un altında ise karşılaştırma matrisinin tutarlı olduğu kabul edilmektedir. Tutarlılık ya da uyum oranının 0,10'un üstünde çıkması durumunda karar vericilerin yargılarını tekrar gözden geçirmeleri gerekmektedir. Tutarlılık oranının hesaplanmasında aşağıdaki adımlar izlenir:(Timor 2010:307).

Normalize Edilmiş Matrisin her bir satırının ortalaması alınarak hesaplanan öncelikler vektörü ikili karşılaştırmalar matrisi ile çarpılarak tüm öncelikler matrisi oluşturulur. Daha sonra bir sütun vektörü olan tüm öncelikler matrisinin her elemanı öncelikler vektörü elemanlarına bölünerek, elde edilen yeni matris elemanlarının ortalaması alınmaktadır. Elde edilen son sütun vektörünün aritmetik ortalaması ise en büyük özdeğer olan λ_{max} 'ı vermektedir. Bir karşılaştırma matrisinin tutarlı olabilmesi için en büyük özdeğerinin (λ_{max}) matris boyutuna (n) eşit olması gereklidir.

λ_{max} değeri her zaman n'ye eşit veya n'den büyüktür. λ_{max} değeri tutarlılık oranının hesaplanmasında kullanılmaktadır. Tutarlılık indeksi CI aşağıda verilen formül ile hesaplanmaktadır. Tutarlılık İndeksi hesaplamasında kullanılan formüldeki n karşılaştırılan kriter sayısını ifade etmektedir.

$$CI = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad (1)$$

Tutarlılık indeksi CI hesaplandıktan sonra bulunan bu indeksi rastgele indeks değeri (RI) ile karşılaştırmak gerekmektedir. Tutarlılık Oranının(CR) hesaplanması için formül (2) kullanılır. Hesaplanan CR değerinin CR<0,10 bulunması halinde matris tutarlı kabul edilecektir.

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (2)$$

Tablo 2. RI Değerleri Tablosu

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0	0	0.5	0.90	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49	1.51	1.48	1.56	1.57	1.59

Kaynak: Alonso Antonio Jose, Lamata Teresa (2006) "Consistency in The Analytic Hierarchy Process: A New Approach" International Journal Of Uncertainty, FuzzinessAnd Knowledge-Based Systems Vol: 14, No: 4, s.449.

AHP yöntemi için Saaty (2008), Timor (2011), Özbek (2017), Yıldırım vd. (2014), Alonso A. J. ve Lamata, T.,(2006) incelenebilir.

4. COPRAS YÖNTEMİ

Zavadskas ve Kaklauskas tarafından geliştirilen COPRAS yöntemi çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde kullanılan bir yöntemdir. Yöntem karar seçeneklerini performanslarına göre azalan yönde sıralar. Yöntem hem nicel hem nitel verileri değerlendirme imkânı sunar. Fayda ve Maliyet kriterlerini dikkate alarak çözüm sunar. Yöntem karar seçeneklerini birbiri ile karşılaştırarak diğer alternatiflerden ne kadar iyi ya da kötü olduğunu yüzde olarak ifade eder.

Yöntemin uygulanması sırasında öncelikle karar matrisi oluşturulur. Karar matrisinin satırları alternatifleri, sütunları ise sıralamaya esas oluşturan kriterleri göstermektedir. Karar matrisi karar verici tarafından oluşturulan başlangıç matrisidir. Karar matrisinormalize edildikten sonra (w) kriter ağırlıkları belirlenir. Kriter ağırlıklarının toplamı 1'e eşittir. Kriterlerin fayda ve maliyet niteliğini dikkate alan COPRAS yönteminde maliyet nitelikli kriterlerin değerleri küçük olduğunda, fayda nitelikli kriterlerin değerleri büyük olduğunda amaca olumlu etki etmektedir. Yöntemde alternatiflerin göreceli önem değerleri hesaplanarak büyükten küçüğe doğru sıralanır. Copras yöntemi ile ilgili Zavadskas, E. K., ve Turskis, Z. (2011), Özbek(2017), Zavadskas, vd. (2007) incelenebilir.

5. UYGULAMA

Dünya bankasının derlediği Ülkelerde Yatırım ve iş yapma kolaylığına ilişkin derlediği veriler yatırımcılar ve ülke yönetimleri açısından önemli bilgiler içermektedir. Çalışmada kullanılan kriterler OECD ülkelerinde yasal haklar, teminat ve iflas kanununun borç alan ve borç verenlerin haklarını ne ölçüde koruduğu, ve dolayısıyla borçlanmayı kolaylığı, iş ve yatırım yapma sürecinde bürokratik süreçlerin işleyişi ve hız, kredi imkanlarına ulaşım, ortaklık hukukunun içeriği ve mevzuatın şeffaflığı gibi bilgiler içermektedir. Kriterler puanlanarak değerlendirilmekte yüksek puanlar o kriterle ilgili olumlu yorumlanmaktadır. Çalışmada kullanılan kriterler Tablo 3'te yer almaktadır. Tablodaki kriterlere ilişkin veriler, banka tarafından mali avukatların bir anketi aracılığıyla toplanmakta ve daha sonra kamu bilgi kaynaklarının yanı sıra yasa ve yönetmeliklerin analizi yoluyla doğrulanmaktadır.

Tablo 3. Ekonomik ve Sosyal Göstergeler

K1	Kredi Yasal Haklar Endeksi(0 zayıf- 10 güçlü)
K2	Kredi bilgi derinliği endeksi (0 = düşük ila 6 = yüksek)

K3	İş yapma kolaylığı endeksi(1 = en kolay 185 = en zor)
K4	Hissedarların kolaylığı endeksi (0'dan 10'a kadar)
K5	Kurumsal şeffaflık kapsam endeksi(0-9)
K6	Bilgilendirme kapsamı endeksi (0 ila 10)
K7	Hissedar hakları kapsamı endeksi (0-10,5)
K8	İş gücü ve katkı payı (%)
K9	Yargı süreçleri kalitesi endeksi (0-18)
K10	Tarife endeksinin arz ve güvenilirliği (0-8)
K11	İşletmeye başlamak için gereken süre (gün)
K12	Toplam vergi oranı (kar yüzdesi)

Çalışmada Yatırım ve İş Yapma başlığı altında yer alan 12 kriterin önem ağırlıkları akademisyen ve uzman görüşleri ile ikili karşılaştırmalar matrisi oluşturularak AHP yöntemi ile tespit edilmiştir. Kriterlerin önem ağırlıklarının ikili karşılaştırmalarında tutarlılık oranı 0,05 olarak bulunmuş ve bu oran 0,10' un altında olduğundan karşılaştırmalar tutarlı bulunmuştur. Daha sonra AHP ile belirlenen kriter ağırlıkları kullanılarak OECD ülkeleri belirlenen 12 kritere göre COPRAS yöntemi ile sıralanmıştır. Sıralama sonuçları Tablo 4' te görülmektedir.

Tablo 4. OECD Ülkelerinin Yatırım ve İş Yapma Kolaylığı Bakımından Sıralaması

1	Yeni Zelanda	18	Belçika
2	Kanada	19	Çek Cumhuriyeti
3	Danimarka	20	Türkiye
4	İngiltere	21	İsrail
5	Kore	22	İtalya
6	Avustralya	23	Slovakya

7	Estonya	24	Avusturya
8	Norveç	25	Hollanda
9	İrlanda	26	Almanya
10	İsveç	27	Meksika
11	Fransa	28	Yunanistan
12	ABD	29	İsviçre
13	İspanya	30	Polonya
14	Portekiz	31	Japonya
15	Macaristan	32	Şili
16	Finlandiya	33	Lüksemburg
17	Slovenya		

6. SONUÇ

Dünya bankasının derlediği çok sayıda veri arasında ‘İş Yapma’ başlığı altında ülkelere ilişkin 59 gösterge bulunmaktadır. Bu göstergeler arasından ‘Kredi: Yasal haklar endeksi gücü (0 = zayıf 10 = güçlü)’, ‘Kredi bilgi derinliği endeksi(0 = düşük ila 6 = yüksek)’, ‘İş yapmanın kolaylığı endeksi (1 = en kolay 185 = en zor)’, ‘Hissedarlığın kolaylığı endeksi (0'dan 10'a kadar)’, ‘Kurumsal şeffaflık endeksinin kapsamı (0-9)’, ‘Bilgilendirme endeksinin kapsamı (0 ila 10)’, ‘Hissedar hakları endeksinin kapsamı (0-10,5)’, ‘İş gücü ve katkı payı (%)’, ‘Yargı süreçleri kalitesi endeksi(0-18)’, ‘Tarifelerin aşıklığı ve güvenilirliği (0-8)’, ‘İşletmeye başlamak için gereken süre (gün)’, ‘Toplam vergi oranı (kar yüzdesi)’ göstergeleri kriter olarak kullanılmıştır. Çalışmada kriter ağırlıkları AHP (Analytic Hierarchy Process) ile belirlenmiş ve ülkelerin değerlendirmesi ise COPRAS (Complex Proportional Assesment) yöntemi ile yapılmıştır. Analiz sonucunda Yeni Zelanda, Danimarka, Kore, ABD, İngiltere, Norveç, İsviçre, Estonya, Finlandiya, Avustralya, Kanada, Almanya sıralamada kolay iş ve yatırım yapılabilen ülkeler olarak öne çıkarken bu ülkeleri Yunanistan, Lüksemburg, Türkiye, Macaristan’ın izlediği görülmektedir.

Ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmeleri bu çalışmanın konusunu oluşturan yatırım ve iş yapma kolaylığı ve süreçleri ile de ilgilidir. Bu nedenle yönetimlerin Yatırım süreçlerini iyileştirmesi ülkelerin yatırım/yatırımcı çekme kabiliyetlerini ve cazibelerini artıracaktır.

AHP ve COPRAS bütünleşik yöntem olarak ülkelerin İş Ve Yatırım Yapma kolaylığı bakımından çok sayıda kritere göre sıralanmasında uygulanabilir olduğu görülmüştür. Kriter ağırlıklarının tespitinde tutarlılık ölçümüne imkân sağlaması, AHP'nin önemli bir üstünlüğü olarak değerlendirilmektedir. Araştırmada kullanılan kriterlere yeni kriterler eklendiğinde veya çıkarıldığında araştırma sonuçları da değişecektir. Kullanılan kriterler yanında kriterlerin önem ağırlıklarının değişmesi de alternatifler arasındaki sıralamayı değiştirecektir.

KAYNAKÇA

- AlonsoA. J. and Lamata, T., (2006) “Consistency in the Analytic Hierarchy Process: A New Approach”
International Journal of Uncertainty, Fuzziness And Knowledge-Based Systems, 14 (4): 449.
- Alp,S. ve Gündoğdu, C. E., (2012) “Kuruluş Yeri Seçiminde Analitik Hiyerarşi Prosesi ve Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi Uygulaması”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14 (1): 7-25.
- Erdirin, C, Özkaya, G. (2017) “ASEAN Ülkeleri ve Türkiye’nin TOPSIS Yöntemiyle Sürdürülebilir Gelişmişlik Endeksi Çerçevesinde Performans Değerlendirmesi”, Yıldız Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1 (2): 150-163.
- Hashemkhani Zolfani, S., & Bahrami, M. (2014) “Investment Prioritizing in High Tech Industries Based on SWARA-COPRAS Approach”, Technological and Economic Development of Economy, 20(3): 534-553.
- <http://databank.worldbank.org/data/source/doing-business> (Erişim tarihi; 25.05.2018).
- Ishizaka, A. and Nemery, P. ,(2013) “Multi-Criteria Decision Analysis, Methods and Software”, John Wiley&Sons, Ltd.,London.
- Kılıç, Ö . (2013) “Avrupa Birliğine Üye ve Aday Ülkelerin Bazı Temel Makro Ekonomik Kriterlere Göre Sınıflandırılması: Çok Kriterli Karar Alma Analizine Dayalı Bir Modelin Tahmini”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14 (2): 339-351.
- Özbek, A.,(2017) “Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri”, Seçkin yayıncılık, Ankara.
- Özdemir Sağır, M. ,Saaty L. T., (2006) “The Unknown in Decision Making”, The European Journal of Operations Research, 174: 349-359.

- Özden, Ü. H.,(2012) “AB’ye Üye Ülkelerin ve Türkiye’nin Ekonomik Performanslarına Göre Vikor Yöntemi İle Sıralanması”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(21): 455-468.
- Paksoy, S. (2015) “Ülke Göstergelerinin Vikor Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 11, (2): 153-169.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. (2004) “A Perspective on Regional and Global Strategies of Multinational Enterprises”, Journal of International Business Studies, 35(1): 3-18.
- Saaty, L. T. (2008) “Decision Making for Leaders”, Rws Publications, Pittsburgh.
- Saaty, L. T. and Vargas G. L., (2006) “Decision Making with The Analytic Network Process”, Newyork: Springer Science, Business Media, LLC.
- Saaty, T. L.(2008), “Decision Making with the Analytic Hierarchy Process” Int. J. Services Sciences, 1 (1): 83-98.
- Soner, S. ve Önüt, S., (2006) “ Çok Kriterli Tedarikçi Seçimi: Bir Electre AHP Uygulaması” Journal of Engineering and Natural Sciences, Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi, Sigma 4: 110-120.
- Timor, M. ,(2010) “Yöneylem Araştırması”, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Tzeng, G. H. and Huang, J. J. ,(2011) “Multiple Attribute Decision Making Methods and Applications”, CRC Press, Taylor & Francis Group, Newyork.
- Urfalıoğlu, F., ve Genç, T. (2013) “Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile Türkiye’nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ile Karşılaştırılması”, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi; 35 (2): 329-360.
- Yıldırım, B. F. ve Önder, E. (2014) “Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri”, Dora Yayıncılık, İstanbul.
- Zavadskas, E. K., & Turskis, Z. (2011) “Multiple Criteria Decision Making (MCDM) Methods in Economics: An Overview”, Technological and Economic Development of Economy, 17(2): 397-427.
- Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A., Peldschus, F., & Turskis, Z. (2007) “Multi-Attribute Assessment of Road Design Solutions by Using The COPRAS Method”, Baltic Journal Of Road & Bridge Engineering, 2(4).

**ÖRGÜTSEL ADALET, PROAKTİFLİK VE YENİLİKÇİ DAVRANIŞ ARASINDAKİ
İLİŞKİLER: KİMYA SEKTÖRÜ ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

Saadet Ela PELENK*

ÖZET

Örgütsel adalet görev, işlem, süreç ve davranışlarda çalışanlara eşit davranabilmektir. Birçok araştırma örgütsel adaletin sağlandığı bir işletmede, yenilikçi davranışların arttığını vurgulamaktadır. Yenilikçi davranış, çalışanın rutin görevi ilerletecek kadar farklı düşünebilmesidir. Radikal bir dönüşüm gerektiren ve risk isteyen yenilikçi davranış, ancak proaktif bir tutumla beslenebilir. Proaktiflik, bireyin kararlarının doğruluğunu, tahmin yeteneğini, iletişiminin güçlülüğünü ve aktif birzekâyı yansıtmaktadır. Araştırmanın amacı, örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasındaki ilişkileri tespit etmektir. Bu amaçla Kocaeli 'ndeki 3 kimya işletmesinin 241 çalışanı ile anket yapılmıştır. Veriler, geçerlilik ve güvenilirlik testlerine tabi tutulmuştur. Ardından adalet-proaktiflik; adalet-yenilikçi davranış ve proaktiflik- yenilikçi davranış ilişkileri regresyon analizleri ile test edilmiştir. Değişkenler arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Adalet, Proaktiflik, Yenilikçi Davranış.

Jel Kodu: M10, M12, M13, M19.

**RELATIONSHIPS AMONG THE ORGANIZATIONAL JUSTICE, THE PROACTIVITY
AND THE INNOVATIVE BEHAVIOR: A RESEARCH ON CHEMICAL SECTOR'S
EMPLOYEES**

ABSTRACT

Organizational justice is the ability to behave all employees equally in tasks, prosedures, processes and behaviors. Many researches emphasize that innovative behavior increases in an business where organizational justice is provided. Innovative behavior is that an employee can think differently than to advance routine task. Innovative behavior requiring a radical transformation and risk, taking can only be fed by a proactive attitude. Proactivity reflects the individual's judgment, the predictive ability, the energetic of communication, and the active intelligence. The aim of the research is to determine the relationships among the organizational justice, the proactivity and the innovative behavior. For this aim, a survey was conducted with 241 employees of three chemistry businesses in

* Dr. Öğretim Üyesi Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, Fındıklı/RİZE, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8068-5518.

Kocaeli. The datas were subjected to validity and reliability tests. It was followed that organizational justice- proactivity; organizational justice-innovative behavior; proactivity-innovative behavioral relationships were tested by regression analysis. A positive correlation was found among the variables.

Key Words: Organizational Justice, Proactivity, Innovative Behavior.

Jel Code: M10, M12, M13, M19.

1. GİRİŞ

İşletmeler, değişimle gelişen çevresel şartlarda varlıklarını sürdürmek ve kalıcı olmak istemektedirler. Rekabetçi bir işletmenin sahip olduğu stratejiler, çalışanlarının davranışlarını da yönlendirmektedir. Örgütsel adaletin var olduğu bir iş ortamındaki iş gören kendini güvende ve huzurlu hissetmektedir. Bu olumlu hissiyatlar, katılımı artırır ve çalışanların yenilikçi fikirlerini ticari kazanca dönüştüren bireyler olmasını sağlamaktadır (Cohen-Charash ve Spector, 2001; Robbins, Judge ve Campbell, 2010).

Yenilikçi olarak “hataları tolere eden, riski fırsata dönüştüren, takım çalışması yapan ve bilgiyi hızlıca paylaşan, yeni fikirlerin uygulamaya dönüşmesi gibi tutumlar örnek gösterilirken (Kanter, 1988); proaktiflik olarak ise gelecekteki fırsat ve tehditleri önceden sezebilen, bu doğrultuda yapıcı ve karlı kararlar alabilen, doğru ya da inandığı fikirleri savunan, arkadaşlarının da fikirlerinden yararlanan bir portre çizilebilir. Beşeri sermayenin, işletme kaynağı olarak gittikçe önemli bir unsur haline gelmesi ve çalışanın kendine yaptığı yatırım (eğitim, kariyer vb.) neticesinde katma değerinin artması, işletme için cazip bir girdiyi oluşturmaktadır. Bu bağlamda adalet, yaratıcı ve gelecekteki riskleri saptayıp fırsata dönüştüren bireyler için bir sadakat ve güven iklimi yaratmaktadır.

Proaktiflik ve yenilikçilik için, çalışanın yöneticisine ve takım arkadaşlarına güvenmesi, her şeyin adaletli bir biçimde dağıldığını hissetmesi gerekir. Sonuçta performansının karşılığını alamayan, takdir edilmeyen bir çalışan işletme misyon ve vizyonunu da içselleştiremez. Bu bağlamda araştırmanın amacı, örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasındaki ilişkinin tespitidir. Yenilikçi davranış ve proaktiflik birçok araştırmacı tarafından sıklıkla ele alınan bir konu olmakla birlikte, yenilikçi davranış ve proaktifliği adalet terazisinden değerlendirme literatürde pek rastlanmayan bir konudur. Bu nedenle yenilikçi ürün ve hizmetlerin gittikçe arttığı kimya sektöründe adalet, proaktiflik ve yenilikçilik değişkenleri arasında ilişkilerin tespiti, araştırmanın literatüre katkısını oluşturmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Adalet

Adalet kavramı, Aristo’ya göre paylaştırıcı ve düzeltici olarak uygulanıp, kanunla tamamlanan en güzel erdemdir (Rawls, 1985; Topakkaya, 2009). Rawls (1985), adaleti özgürlük ve eşitlik arasındaki

uyumlu birlikteliğe dayandırmaktadır (Cohen, 2004). 1980'lerden sonra modern örgüt teorisinin etkisiyle ortaya çıkan örgütsel adalet, ilk kez Greenberg (1990) tarafından ortaya atılmıştır (Moorman, 1991).

Örgütsel adalet, Aristo'nun paylaştırıcı olarak ifade ettiği üzere yarar ve maliyetlerin eşit dağıtımıyla ilgilidir (Black ve Porter, 2000). Begley, Lee ve Hui (2006: 706) örgütsel adaleti, iş arkadaşları ve kurumsal olarak ilişkisi açısından ne ölçüde adil davranışlar sergilendiği konusunda çalışan algılamalarından oluşan bir sistem olarak tanımlamaktadır. Gerçekte bu algının temelinde, işletme yönetimi ve çalışanların gönüllü olarak sorumlulukları kabul edip, bunu ortak bir yarar olarak kullanmaları yer alır. Bu içselleştirme ile birlikte çalışanlar, iş ortamındaki herhangi bir eşitsizliğe daha duyarlı olmaktadır (Rollinson, Broadfield ve Edwards, 1998).

Çalışanların, işletme uygulamalarındaki işleyişe dair algılamalarından oluşan ve etkileşimsel bir süreç olan örgütsel adalet üç farklı boyutla ifade edilmektedir. Bu boyutlardan birincisi iş görenlerin ücret, terfi gibi ihtiyaç ve kazanımları ile ilgili kararların yönetim tarafından eşit olarak alınması ile ilgili olan dağıtımsal adalettir (Atalay, 2010:41-59). İkinci boyut, kazanımlar ile ilgili olarak işletmenin süreç ve işlemlerinin eşit olması ile ilgili prosedürel adalettir (Dilek, 2005). Bu nokta kazanç ve yararların eşitliğine dair çalışanlar tarafından gösterilen duyarlılık dağıtımsal adaleti, diğer yandan çalışanların, kazanç ve yararların nasıl dağıtıldığına dair kural ve kararlara dair duyarlılıkları ve çözümlere yönelik tepkileri prosedürel adaleti ortaya çıkarmaktadır (Rollinson vd., 1998). Üçüncü boyut ise çalışanların işletmenin uygulama ve işlemlerinde karşılaştıkları tutum ve davranış özelliğine göre konumlandırılan, yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişime odaklanan etkileşimsel adalettir (Colquitt, Greenberg ve Zapata, 2013). Yönetimin sosyal boyutu olan etkileşimsel adalet, yöneticilerin çalışanlara davranış şeklini ele almaktadır (Greenberg, 1990: 399-432).

Örgütsel adaletin işletmeye belki de en önemli etkisi, çalışanların işletmenin karar ve süreçlere katılımlarını sağlamasıdır. Diğer yandan çalışanların işletmede fikirlerini özgürce ifade etmeleri, işletmeye bağlılıklarını arttırabilir. Bağlılığı artan çalışan, işletmenin sonuçlarından kendini daha fazla sorumlu hissedecektir. Örgütsel adalet, çalışanların katılımcılığını ve takım çalışmasını olumlu etkilediğinden, yenilikçiliği de arttıracaktır. Bu durumun akabinde çalışanların ve üst yönetimin becerilerini ve sürekli öğrenmeye yardımcı olacaktır (Harrison ve Freeman, 2004:49-53).

Bir işletmede örgütsel adaletin varlığı ve devamı için açık ve yalın iletişim ağları, paylaşılan değerler (ortak inanç), yenilikçi takımlar, şeffaf ve hataları düzeltebilen örgütsel yapı gereklidir (Sadykova ve Tutar, 2014:1-16).Çalışanlar işletmelerinde adaletin varlığına inandıklarında görevlerine, yöneticilerine ve işletme çıktılarına karşı olumlu tutum ve davranış geliştirmektedirler (Moorman, 1991). Diğer taraftan adalet anlayışına dair çalışanların direnç göstermeleri ya da kararlara katılımının hatalı sonuçlara yol açması bu sürecin dezavantajları arasında sayılabilmektedir (Harrison vd., 2004).

2.2. Proaktiflik

Proaktiflik, “sorumluluk olarak durumu kontrol etmek ya da yeni bir ortam yaratmak veya gelecekteki olayları tahmin etmek” olarak tanımlanmaktadır (Oxford English Dictionary Online, 1989). Crant (2000: 435-462), proaktifliğin, mevcut şartları genişletme ya da inisiyatif olarak yeni şartlar yaratmak ile ilgili olduğunu ifade etmiştir. Bu bağlamda proaktif özellik taşıyan bir davranış, mevcut imkânları kullanmak yerine değişim ve yenilikleri, işletmede mevcut koşullara ya da süreçlere adapte edebilmek ile ilgilidir (Belschak ve Den Hartog, 2010: 475-498).

Lumpkin ve Dess (1996: 135–172)’e göre proaktiflik, ileride ortaya çıkacak sorun ya da değişimlerden önce harekete geçmektir. Bu bağlamda işletmenin proaktif davranış göstermesi, dışsal çevre faktörlerinin baskısı karşısında kendini savunmasından kaynaklanmaktadır (Berry ve Rondinelli, 1998: 38-50). Dolayısıyla, proaktif davranış, işletmenin rakiplerden önce ihtiyaçları tanımlaması ve karşılaması, diğer yandan değişimi başlatan öncü bir yaklaşımdır (Alpkan, Ergün, Bulut ve Yılmaz 2005: 175-189).

Bir işletme için proaktif olabilmenin yolu yeni ürün, hizmet ve süreçler üretebilmekten geçer (Miller ve Friesen, 1978). Bu noktada risk almak ile yakın ilişkili bir kavram olan proaktiflik, işletme çevresindeki değişim ve fırsatları yakalayabilmektir. Proaktifliğin sonucu olarak işletme, pazar liderliğini kazanmakta ve bir girişimci olarak yeni ürün ve hizmetleri ilk olarak sunmaktadır (Alpkan vd., 2005). Diğer yandan proaktif işletme ve çalışanları, çevresel olarak duyarlı olup, tepkisel olarak dışsal etkileri olumlu şekilde değerlendirirler. Bu etkiler, düşük maliyetli girdiler, işletme paydaşları ile ilişkiler ve işletmenin saygınlığını kapsamaktadır (Sharma ve Vredenburg, 1998:729–753).

Proaktif davranışa sahip bireyler ise, çevresel fırsat ve tehditleri önceden sezerek, fırsatları işletmeleri lehine kararlar ile değerlendirirler. Bu bağlamda proaktif bireyler, daha fazla sorumluluk alıp, krizleri önceden görüp fırsata dönüştürebilmekte, dolayısıyla hızlı düşünüp, sorunlara pratik çözüm bulmaktadırlar (Lee ve Peterson, 2000: 401-416). Diğer yandan değişimi başlatan bu aktif çalışanlar, risk alarak iş arkadaşlarını ve çevresini daha fazla etkileyen bir sosyal zekâyâ sahiptirler (Bateman ve Crant, 1993:103-118).

Proaktiflik, çalışan rolünün sınırları içinde ya da dışında davranış ya da hareketinin sadece belli bir kısmını oluşturmaktadır (Crant, 2000: 435-436). Proaktifliğin boyutları biçimsel (şekilsel), tasarlanan hedef etkisi, sıklık, zamanlama ve taktik olarak sıralanmaktadır. Biçimsel açıdan proaktif bir birey anlık planlar yapmakta ve seçimleri konusunda sürekli çevreden geri bildirim almaktadır. Geri bildirim, proaktif bireyin performansını düzeltmekte ya da egolarını daha da arttırmaktadır. Bu noktada proaktif çalışanın çevresiyle kuracağı iletişim bu özelliğini etkilemektedir (Ashford ve Northcraft, 2003: 310-334; Morrison, 1993: 557–589).

Tasarlanan hedef etkisi boyutu, çalışanın hangi davranışının proaktifliği etkileyeceği üzerinde durmaktadır. Bu bağlamda kişinin proaktif özelliği kendine, iş arkadaşlarına ve örgüte etki etmektedir (Van Dyne, Cummings ve McLean Parks, 1995: 125-285). Üçüncü boyut olan sıklık ise, proaktifliğin kullanımının düşünsel meraka bağlı olduğu ile ilgilidir (Ashford vd., 2003). Proaktifliğin dördüncü boyutu olan zamanlama, davranışların belirli koşullarda, aşamalarda veya anlarda ne dereceye kadar gerçekleştiğini belirtmektedir (McGrath ve Tschan, 2004). Proaktif davranışın taktik veya davranışsal stratejiler ve bireylerin kullandığı metotlardan oluşması, proaktifliğin beşinci boyutunu oluşturmaktadır. Ancak zamanlama olan dördüncü boyut, taktik anlamına da gelmektedir. Bu amaçla geri bildirim bazen sorgulama, diğer zamanlarda izleme olarak kullanılmaktadır (Morrison, 1993).

Proaktif birey, durumsal kuvvetlerden ziyade içsel özelliklere bağlı olarak, durumları ve olası sonuçları yeterince düşünmediğinde hata payı artar, bu bağlamda imha atıfları (çevresel tepki) ile karşılaşabilmekte (Gilbert ve Malone, 1995: 21-38); ancak bu atıflar, proaktif bireye yardımcı davranış olarak gösterilmektedir (Ashford ve Northcraft, 1992). Diğer yandan proaktif davranışa yönelik bu tutumsal atıflar, çalışanların ödül ve ceza kazanma olasılığını artırmaktadır (Staw, 1984:627– 666).

2.3. Yenilikçi Davranış

Scott ve Bruce (1994: 580-607)'e göre yenilikçi iş davranışı, iş ile ilgili bir problemi önceden fark ederek, çözüm üretmek ve çözümü uygulamaya geçirmektir. Yeni fikirleri, ürün ve süreçler için geliştirmek, benimsemek ve uygulamak olan yenilikçi çalışan davranışı dinamik bir iş ortamında başarılı olmak için bir işletmeye imkân sağlayan önemli bir varlıktır (Kanter, 1983).

Amabile (1996) ve Woodman, Sawyer ve Griffin (1993: 293–321)'e göre bireyin görevine olan içsel ilgisi, bireysel yaratıcılığını olumlu yönde etkilemektedir. Bu bağlamda yenilikçi davranışı iş özellikleri, bireysel farklılıklar ve işletme kültürü ile ilişkilendiren çalışmalar mevcuttur (Oldman ve Cummings, 1996: 607–634; Bunce ve West, 1995: 199-215; Scott ve Bruce, 1994: 580-607).

Shalley ve Gilson (2004: 33–53), yenilikçi iş davranışını, dolayısıyla bireysel yaratıcılığı etkileyen faktörleri kişisel, görevsel, takımsal ve örgütsel olarak nitelendirmektedir. Bu faktörler çalışanın bireysel özelliklerine, işin maliyetine ve sağlanan kaynaklara, yönetim desteğine, işin karmaşıklığı ölçüsünde daha yaratıcı olmaya imkân vermesine, net hedef belirlenmesine ve enerjiyi bu amaca yönlendirmeye bağlıdır. Bu noktada probleme farklı açılardan yaklaşmak için, yeterli zaman ve örgütsel kaynağın bulunması da önemlidir.

Yenilikçi çalışan davranışının olumlu sonuçlanması, dolayısıyla fikrin uygulama ile sonuçlanması yönetici desteğine bağlı olmaktadır (Kanter, 1988: 169-211). Graen ve Scandura (1987: 175-208.), üst yönetimce çalışanlara gösterilen duyarlılık ve sağlanan kaynakların bireysel yenilikçiliği arttırdığını

tespit etmişlerdir. Bu bağlamda yöneticilerin, yenilik sürecine katılmaları ve yeniliğe inanmaları yenilikçi iş davranışını arttıran unsurdur (Bysted ve Jespersen, 2014: 217-241).

2.4. Örgütsel Adalet, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler

Gefen, Ragowsky ve Ridings (2008: 507-512) etkileşimsel adaletin, işletmede katılımcı olmayan çalışanların daha aktif olmalarını sağladığını tespit etmiştir. Bireysel yenilikçiliğin, üst yönetimin desteğiyle artmasından hareketle (Kanter, 1988), çalışan ve yönetici ilişkisine dağıtım adaleti daha çok etki etmektedir.

Dağıtımsal ve etkileşimsel adalet proaktiflik ve bireysel yenilikçi davranış (McLean, 2005: 226-246; Kanter, 1988: 169-211) gösteren çalışanların işletme hedef ve vizyonunu benimsediği örgütsel kimlik algısını pozitif yönde etkilemektedir. Colquitt, Noe ve Jackson (2002: 83-105), yenilikçiliğin gereklerinden takım olarak ortak hareket edebilmenin prosedürel adaletin önemli öncülü olarak tespit etmiştir.

Örgütsel adalete sahip işletmelerde çalışanlar, örgüt yönetimine ve süreçlerine katılabildiğinden (Harrison ve Freeman, 2004); çalışanların taktiksel kararlara katılımı kurumsallık kazanmıştır (Verdorfer, Weber, Unterrainer ve Seyr (2012: 1-27). Diğer yandan çalışanların yüksek derecede desteklenmesi, yenilikçi davranışlarını arttırmaktadır (Chatman, O'reilly ve Caldwell,1991: 487-516).

Proaktifliğin ve yenilikçi davranışın, işletmedeki iletişimin kalitesine de bağlı olduğu düşünüldüğünde çalışanlar kararların uygulanırken, kendilerine açıklanması, net ve saygıya dayalı bir iletişimin kurulmasını beklemektedir. Bu bağlamda etkileşimsel adalet, karar verici ve kuralları uygulayan arasında âdil bir iletişimin varlığına dayanmaktadır (Altındaş, 2002: 31-43).

Çeşitli çalışmalarda, örgütsel adaletin çalışanların takım olarak hareket etmesi ve katılımcı olmasını sağlayarak yenilikçiliği olumlu etkilediği vurgulanmaktadır (Butcher ve Clarke, 2002: 35-46). Literatür taraması sonucunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₁: Örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasında ilişki mevcuttur.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, Türkiye’de sanayinin en gelişmiş illerinden Kocaeli ve çevresindeki üç dev kimya işletmesi çalışanlarının örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranışları arasındaki ilişkinin ölçülmesidir. Bu bağlamda kimya sektöründe çalışan 242 personel ile anket yapılmıştır.

Türkiye'nin ekonomik göstergelerinden biri olan özel sektör, kârlılığı ve rantabilitesi ile önemli bir katma değer sağlamaktadır. Kimya alanında faaliyet gösteren işletmeler ise her geçen gün ürünlerinde yenilikçiliğe verdikleri önem ve katkı neticesinde, çalışanlarının yenilikçi ve proaktif olmalarını beklemektedir. Ancak bireyin rasyonel ve yeni fikirler üretebilmesi, takım çalışmasına yatkınlığı, iş arkadaşlarıyla ortak bir vizyon paylaşımı gibi değerler ancak örgütsel adalet gibi bir temelin var olması sonucu kolayca gerçekleşir. Bu nedenle örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış değişimleri arasındaki ilişkilerin incelendiği araştırma varlığına pek rastlanmamıştır. İnovatif bir işletme kültürüne etki edebilen bu üç değişkenin kimya sektöründeki işletmeler açısından değerlendirilmesi araştırmanın önemini meydana getirmektedir.

3.2. Araştırmanın Örneklem, Yöntemi ve Ölçekleri

Kimya sektöründe çalışan 241 personel araştırmanın örneklemi oluşturmaktadır. 241 personelin 0,60'ını erkek; %40'ını ise bayan personel oluşturmaktadır. Toplam personelin %80 lisans; %20'si ise yüksek lisans ve doktora yeterlilik mezunudur. Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmış olup, anket yönteminden yararlanmıştır.

Örgütsel adaleti ölçmek için, Folger ve Konovsky (1989: 115-130) ve Moorman (1991) tarafından uyarlanan, Dilek (2004) 'in tez çalışmasında kullanılan ölçekten yararlanılmıştır. Adalet ölçeğine ait toplam 21 soru bulunmaktadır. Anketteki ilk 5 soru (1,2,3,4,5) dağıtımsal adaleti, sonraki 5 soru (6,7,8,9,10) işlemsel adaleti ve en son 11 soru (11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21) etkileşimsel adaleti ölçmektedir. Ölçeğin 1. Maddesi “işe ilişkin yüklendiğimiz sorumluluklarımızın karşılığını adil biçimde alırız” şeklindedir.

Çalışanların proaktifliğini ölçmek için, Akın, Abacı, Kaya ve Arıcı (2011) tarafından geliştirilen ve 10 maddeden oluşan tek boyutlu ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin 1. maddesi “kendi yaşamımı geliştirmek için yeni yollar araştırırım” şeklindedir.

Çalışanların yenilikçi davranışını ölçmek için, De Jong ve Den Hartog (2010) tarafından geliştirilen ve Kör (2005) tezinde kullanılan 17 maddelik ölçekten yararlanılmıştır. Ölçeğin ilk 5 ifadesi sorun ve/veya fırsatların farkına varılması, sonraki 4 ifade fikir oluşturma, devamındaki 4 ifade fikir için destek yaratma ve en son fikri gerçekleştirme ile ilgilidir. Ölçeğin 1. maddesi “yeni ürünleri ve hizmetleri araştırma konusunda çaba gösteririm” şeklindedir.

4. BULGULAR

4.1. Güvenirlilik ve Geçerlilik Analizleri

Örgütsel adalet ölçeğinin güvenilirliği 0,88; proaktiflik ölçeğinin güvenilirliği 0,71 ve yenilikçi davranış ölçeğinin güvenilirliği 0,75 olarak tespit edilmiştir. Güvenirlilik katsayıları 0.70 üstünde olduğundan anket ölçekleri güvenilir kabul edilmiştir.

Ölçeklerin geçerliliği için faktör analizi yapılmıştır. Literatüre uygun şekilde üç boyutlu örgütsel adalet ölçeğinde, 2 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır). Tek boyutlu proaktiflik ölçeğinde, 4 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır. Tek boyutlu yenilikçi davranış ölçeğinde, 7 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır.

4.2. Korelasyon Analizleri

4.2.1. Adalet Algılaması, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler

Tablo 1’de adalet algılaması, proaktiflik ve yenilikçi davranış korelasyonu gösterilmiştir.

Tablo 1. Adalet Algılaması, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler

İlişkin Korelasyon Tablosu

	Dağıtımsal Adalet	İşlemsel Adalet	Etkileşimsel Adalet	Proaktiflik	Yenilikçi Davranış
	1	,714**	,491**	,269**	,337**
Dağıtımsal Adalet	,000	,000	,000	,000	,000
	241	241	241	241	241
	,714**	1	,407**	,228**	,368**
İşlemsel Adalet	,000		000	000	000
	241	241	241	241	241
	,491**	,407**	1	,421**	,432**
Etkileşimsel Adalet	000	000		000	000
	241	241	241	241	241
Proaktiflik	,269**	,228**	,421**	1	,399**

	000	000	000		000
	241	241	241		241
	,337**	,368**	,432**	,399**	1
Yenilikçi	000	000	000	000	
Davranış	241	241	241	241	241

**0.01 seviyesinde korelasyon anlamlıdır.

Tablo 1'e göre dağıtımsal adalet ile işlemsel, etkileşimsel, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasında korelasyon mevcuttur. İşlemsel, etkileşimsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış ile diğer değişkenler arasında korelasyon mevcuttur.

4.3. Değişkenlere İlişkin Regresyon Analizleri

4.3.1. Adalet Algılamasının Proaktifliğe Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 2'de adalet algılamasının proaktifliğe etkisine ilişkin modelin anlamlı olup olmadığı gösterilmiştir:

Tablo 2. Modelin Açıklama Gücü

Model	R	R²	Düzeltilmiş R²	Std. Sapma
1	,428 ^a	,183	,173	,47782

^a sabit (etkileşimsel, işlemsel ve dağıtım adaleti)

Tablo 2'ye göre adalet algılamasının proaktifliğe etkisine ilişkin model anlamlı olup, modelin açıklama gücü: R²= %18 'dir.

Tablo 3. Adalet Algılamasının Proaktifliğe Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Standart Olmayan Katsayı			Standart Katsayı		
Beta	Standart Hata		Beta	t	Anlamlılık

Sabit	2,395	,230		10,401	000
Dağıtımsal Adalet	,030	,045	,060	,682	,496
İşlemsel Adalet	,016	,045	,031	,368	,713
Etkileşimsel Adalet	,355	,063	,379	5,599	000

Tablo 3'e göre adalet algılamasının proaktifliğe etkisini ölçmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, adalet türlerinden sadece “etkileşimsel adalet, proaktifliği anlamlı olarak etkilemektedir ($\beta=,379$, $p<0,01$).

4.3.2. Adalet Algılamasının Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 4'de adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisine ilişkin modelin anlamlı olup olmadığı gösterilmiştir.

Tablo 4. Modelin Açıklama Gücü

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Sapma
1	,481 ^a	,231	,221	,36492

^a sabit (etkileşimsel, işlemsel ve dağıtım adaleti).

Tablo 4'e göre adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisine ilişkin model anlamlı olup, modelin açıklama gücü: $R^2= \%23$ 'dür.

Tablo 5. Adalet Algılamasının Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

	Standart Olmayan Katsayı		Standart Katsayı		
	Beta	Standart Hata	Beta	t	Anlamlılık
Sabit	2,758	,176		15,687	000
Dağıtımsal Adalet	,006	,034	,015	,178	,859
İşlemsel Adalet	,092	,034	,221	2,706	,007
Etkileşimsel Adalet	,247	,048	,335	5,093	000

Tablo 5'e göre adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisini ölçmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre adalet türlerinden işlemsel adalet yenilikçi davranış ($\beta=,221$, $p<0,01$) ve etkileşimsel adalet yenilikçi davranış ($\beta=,335$, $p<0,01$) anlamlı etkilemektedir.

4.3.3. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 6'da proaktifliğin yenilikçi davranışa etkisine ilişkin modelin açıklama gücü yer almaktadır.

Tablo 6. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Sapma
1	,399 ^a	,159	,156	,38000

^a Proaktiflik

Tablo 6'ya göre model anlamlı olup; modelin değişkenleri açıklama gücü R²=%15'tir.

Tablo 7. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

	Standart Olmayan Katsayı		Standart Katsayı		
	Beta	Standart Hata	Beta	t	Anlamlılık
Sabit	2,881	,190		15,161	,000
Proaktiflik	,314	0,47	,399	6,724	,000

Tablo 7'ye göre proaktiflik, yenilikçi davranışa anlamlı şekilde etkilemektedir ($\beta=,399$, $p<0,01$).

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Rekabetin arttığı iş yaşamında, artık işletmeler varlıklarını devam ettirebilmek için farklılık yaratmak zorundadırlar. Bu bağlamda çalışanlara büyük sorumluluk yüklenmektedir. Önceden sadece özgeçmişte kaliteli bir öğrenim hayatı göze çarparken; artık sadece bu nitelik yeterli olmayıp, bireyin daha yaratıcı, sosyal zekâyâ sahip, öngörü sahibi (proaktif), vizyoner, yenilikçi, proje üretebilen bir yapıda olması istenmektedir. Ancak bireyin böylesi olumlu tutum ve davranışta bulunabilmesi sadece iç dünyasına bağlı olmayıp, örgütsel iklim ve yöneticilerin desteğini de gerektirmektedir. Örgütsel adalete sahip bir işletmede hiçbir çalışan arasında maaş, ücret ve yan haklar konusunda ayırım yapılmadığı gibi yöneticilerin tutum ve davranışlarında çalışanlara karşı farklılık oluşmamaktadır.

Sonuçta çalışanların, adaletli bir ortamda kazandıkları özgüven, içsel olarak kendilerini beslemekte ve işletme amaçlarını daha çok benimsemelerine yol açmaktadır.

İşletme problemini ya da başarısını içselleştiren birey, takım çalışmasını yaparak tehlike ve fırsatları sezecek, önlem olarak yaratıcılığını besleyecektir. Araştırma sonuçlarına göre, adalet türlerinden sadece “etkileşimsel adalet, proaktifliği anlamlı olarak etkilemektedir. Diğer yandan adalet türlerinden işlemsel adalet yenilikçi davranışı ve etkileşimsel adalet yenilikçi davranışı anlamlı etkilemektedir. Proaktiflik ise yenilikçi davranışı anlamlı şekilde etkilemektedir”. Sonuçlara göre proaktiflik fırsatları öngörme, risk alma ve girişken olma gibi çevresel iletişim kaynaklarına dayalı ve üst yönetim desteğini alan bir davranıştır (Bateman ve Crant, 1993;Kanter, 1988).

Araştırma sonuçları da bu iddiayı doğrulamakta ve sadece yöneticilerin, çalışanlara karşı davranış ve tutumların eşit olduğu etkileşimsel adaletin proaktifliği etkilediği sonucuna varılmıştır. Diğer yandan kazanım ve tutumların adil olmasının, çalışanların yenilikçi davranışını etkilediği çeşitli çalışmalar ile desteklenmektedir (Rogers, 1983; Kanter, 1988; Ambrahamsom, 1991). Birey çok yaratıcı ve risk alan bir yapıda iken hak ettiği saygı ve ücreti alamadığında motivasyonu düşecektir. Bir başka açıdan takım çalışması yapan inovatif bireylerin sorumluluğu kolektif olarak paylaştıkları düşünülürse, bu sonuç gayet mantıklı olmaktadır. Araştırmanın üçüncü ve en son çıktısı beklenen bir ilişkidir. Bu sonuca göre proaktif davranış gösteren çalışanların, yenilikçi davranış özellikleri de artmaktadır. Araştırma zaman ve maliyet kısıtından dolayı tek bir sektörde uygulanmıştır. Ancak farklı sektörler ya da değişkenler (örgütsel vatandaşlık, kişilik özellikleri vb.) çalışmanın kapsamı genişletilebilir.

KAYNAKÇA

- Abrahamson, E. (1991) “Managerial Fads and Fashions: The Diffusion and Rejection of Innovations”, *Academy Of Management Review*, 16: 586–612.
- Akın, A. , Abacı, R. , Kaya, M. ve Arıcı, N. (2011) “Kısaltılmış Proaktif Kişilik Ölçeği'nin (KPÖ) Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirliği”, *ICES'11 International Conference on Educational Science*, Famagusta- Cyprus.
- Alpkan L., Ergün, E., Bulut Ç. ve Yılmaz, C. (2005) “Şirket Girişimciliğinin Şirket Performansına Etkileri”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2): 175-189.
- Altıntaş, F.Ç. (2002) “Örgütsel Adalet Kavramı ve Örgüt Yapısının Çalışanların Adalet Algılamaları Üzerindeki Etkisi”, *İşletmelerde Çağdaş Yaklaşımlar*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Amabile, T. M. (1996) “Creativity In Context: Update to the Social Psychology of Creativity Boulder”, CO: Westview Press.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Ashford, S. J. ve Northcraft, G. B. (1992) "Conveying More (or Less) Than We Realize: The Role of Impression-Management in Feedback Seeking", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 53: 310–334.
- Ashford, S. J., Blatt, R. ve Vandewalle, D. (2003) "Reflections on The Looking Glass: A Review of Research on Feedback-Seeking Behavior in Organizations", *Journal of Management*, 29: 769–799.
- Atalay, C. G. (2010) "Örgütsel Adalet, Örgütsel Davranışta Güncel Konular". Bursa: Ekin Basım Yayın.
- Bateman, T.S. ve Crant, J.M. (1993) "The Proactive Component of Organizational Behavior: A Measure and Correlates, *Journal of Organizational Behavior*", 14(2): 103-118.
- Begley, T. M., Lee, C. ve Hui, C. (2006) "Organizational Level as a Moderator of the Relationship Between Justice Perceptions", *Journal of Organizational Behaviour*, 27: 705-721.
- Belschak, F.D. ve Den Hartog, D.N.D. (2010) "Pro-Self, Prosocial, and Pro-Organizational Foci of Proactive Behaviour: Differential Antecedents and Consequences, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*", 83 (2): 475-498.
- Berry, M. A. ve Rondinelli, D. A. (1998) "Proactive Corporate Environmental Management: A New Industrial Revolution", *Academy of Management Executive*, 12 (2): 38-50.
- Black, J.S. ve Porter, L.W. (2000) "Management: Meeting New Challenges", New Jersey, Prentice Hall.
- Bunce, D. ve West, M. A. (1995) "Self Perceptions and Perceptions of Group Climate as Predictors of Individual Innovation at Work", *Applied Psychology: an International Review*, 44: 199–215.
- Butcher, D. ve Clarke, M. (2002) "Organizational Politics: The Cornerstone for Organizational Democracy", *Organizational Dynamics*, 31(1): 35-46.
- Bysted, R. ve Jespersen, K. (2014) "Exploring Managerial Mechanism That Influence Innovative Work Behaviour: Comparing Private and Public Employees", *Public Management Review*, 16 (2): 217-241.
- Chatman, J., O'reilly, C.A. ve Caldwell, D.F. (1991) "People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit", *The Academy of Management Journal*, 34(3): 487-516.
- Cohen-Charash, Y. ve Spector, P. E. (2001) "The Role of Justice in Organizations: A Meta-Analysis", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(2): 278–321.
- Cohen, J. (2004) "The Importance of Philosophy: Reflections on Rawls", *South African Journal of Philosophy*, 23(2).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Colquitt, Noe ve Jackson (2002) "Justice in Teams: Antecedents and Consequences of Procedural Justice Climate", *Personnel Psychology*, 55: 85-105.
- Colquitt, J.A., Greenberg, J. ve Zapata, C.P. (2005) "What is Organizational Justice? A Historical Overview of the Field", in J. Greenberg ve J. A. Colquitt (Eds.), *The Handbook of Organizational Justice* Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Crant, J.M. (2000) "Proactive Behavior in Organizations", *Journal of Management*, 26 (3): 435-462.
- De J.J. ve Deanne D.H. (2010) "Measuring Innovative Work Behaviour.", *Creativity and Innovation Management*, 19(1): 23-36.
- Dilek, H. (2005) "Liderlik Tarzlarının ve Adalet Algısının, Örgütsel ve Bağlılık, İş Tatmini ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkilerine Yönelik Bir Araştırma", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Kocaeli.
- Folger, R. ve Konovsky, M.A. (1989) "Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions?", *Academy of Management Journal*, 32(1): 115-130.
- Gefen, D., Ragowsky, A. ve Ridings, C. (2008) "Leadership and Justice: Increasing Non Participating Users Assessment of an It Through Passive Participation", *Journal of Information and Mangement*, 45: 507-512.
- Gilbert, D. T.ve Malone, P. S. (1995) "The Correspondence Bias", *Psychological Bulletin*, 117: 21-38.
- Graen, G. B. ve Scandura, T. A. (1987) "Toward a Psychology of Dyadic Organizing", *Research in Organizational Behavior*, 9:175-208.
- Greenberg, J. (1990) "Organizational Justice: Yesterday, Today and Tomorrow", *Journal of Management*, 16: 399-432.
- Harrison, J.S. ve Freeman, RE. (2004) "Special Topic: Democracy and Around Organizations is Organizational Democracy Worth the Effort?", *Academy of Management Executive*, 18 (3): 49-53.
- Kanter, R. M. (1983) "The Change Masters", New York, Simon and Schuster.
- Kanter, R. M. (1988) "When a Thousand Flowers Bloom: Structural, Collective and Social Conditions for Innovation in Organizations", *Research in Organizational Behavior*, 10: 169-211.
- Kör, B. (2015) "Öz Liderlik, Örgütlerin Girişimcilik Yönelimi ve Çalışanların Yenilikçi İş Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Doktora Tezi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, İstanbul.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Lee, S. M. ve Peterson, S. J. (2000) "Culture, Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness", Journal of World Business, 35 (4): 401-416.
- Lumpkin, G.T. ve Dess, G.G. (1996) "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance", Academy of Management Review, 21(1): 135-172.
- McGrath, J. E. ve Tschan, F. (2004) "Temporal Matters In Social Psychology", Washington, DC: American Psychological Association.
- McLean, L.D. (2005) "Organizational Culture's Influence on Creativity and Innovation: A Review of the Literature and Implications for Human Resource Development", Advances in Developing Human Resources, 7(2) : 226-246.
- Moorman, R.H. (1991) "Relationship between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior: Do Fairness Perceptions Influence Employee Citizenship?", Journal of Applied Psychology, 76.
- Morrison, E. W. (1993) "Newcomer Information Seeking: Exploring Types, Modes, Sources and Outcomes", Academy of Management Journal, 36:557-589.
- Oldham, G. R. ve Cummings, A. (1996) "Employee Creativity: Personal and Contextual Factors at Work", Academy of Management Journal, 39: 607-634.
- Oxford English Dictionary Online (1989) <http://ets.umdl.umich.edu/o/oed/>.(01.06.2018).
- Rawls, J. (1985) "A Theory of Justice", London, Oxford University Press.
- Robbins, S.P., Judge, T.A. ve Campbell, T.T. (2010) "Organizational Behaviour", United Kingdom, Pearson Education Limited.
- Rollinson, D., Broadfield, A. ve Edwards, D.J. (1998) "Organisational Behaviour and Analysis: An Integrated Approach, Singapore, Prentice Hall.
- Rogers, E. M. (1983) "Diffusion of Innovation", 2nd Edition, New York, Free Press.
- Saydkova, G. ve Tutar, H. (2014) "Örgütsel Demokrasi ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme, İşletme Bilimi Dergisi, 2 (1): 1-16.
- Scott, S.G. ve Bruce, R.A. (1994) "Determinants of Innovative Behavior: A Path Model of Individual Innovation in the Workplace", The Academy of Management Journal, 37(3): 580-607.
- Shalley C.E., Gilson L.L. (2004) "What Leaders Need to Know: A Review of Social and Contextual Factors That Can Foster or Hinder Creativity", The Leadership Quarterly 15:33-53.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Sharma, S. ve Vredenburg, H. (1998) “Proactive Corporate Environmental Strategy and The Development of Competitively Valuable Organizational Capabilities”, *Strategic Management Journal*, 19: 729–753.
- Staw, B. M. (1984) “Organizational Behavior: A Review and Reformulation of The Field’s Outcome Variables”, *Annual Review of Psychology*, 35: 627– 666.
- Topakkaya, A. (2009) “Aristoteles’te Adâlet Kavramı”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(6): 628-633.
- Van Dyne, L., Cummings, L. L. ve McLean Parks, J. (1995) “Extra-Role Behaviors: in Pursuit of Construct and Definitional Clarity” , Cummings, L. L. ve Staw, B. M. (Eds.) *Research in Organizational Behavior*, 17: 215–285, Greenwich, CT: JAI Press.
- Verdorfer, A.P., Weber, W.G., Unterrainer, C. ve Seyr, S. (2012) “The Relationship between Organizational Democracy and Socio-Moral Climate: Exploring Effects of The Ethical Context in Organizations”, *Economic and Industrial Democracy* <http://Eid.SagePub.Com/Content/Early/2012/07/09/0143831X1245005>, (05.04.2018).
- Woodman, R. W., Sawyer, J. E. ve Griffin, R. W. (1993) “Toward a Theory of Organizational Creativity”, *Academy of Management Review*, 18: 293–321.

**PERSISTENCE OF THE POLICY SHOCKS TO ENVIRONMENTAL DEGRADATION:
EVIDENCE FROM EU COUNTRIES**

Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY*

ABSTRACT

Determining the stationary properties of environmental degradation gives information about the possible future behavior of environmental damage and allows formulating accurate policies for policy makers. Based on this reason, this study aims to examine the stationarity of CO₂ emission per capita in 20 EU member countries. For this purpose, the annual data of 1960-2014 is investigated using with unit root tests. In doing so, the findings from traditional unit root test and unit root test that allows structural breaks are compared. The result of the traditional unit root test reveals that the CO₂ emission is stationary for 11 of 20 countries. However, in case of the results from unit root test with structural breaks, CO₂ emission of Belgium, Denmark, Poland, Romania, Sweden and the UK has also become stationary.

Keywords: Environmental Degradation, CO₂ Emission, Stationarity, Unit Root, Structural Breaks.

JEL Codes: C22, Q50, Q51.

1. INTRODUCTION

Stationary of the series has become the crucial research topic over the years. Examining the stationary of the series is a significant to give decision policy implications according to the situation of shocks effecting. Determining the temporary or permanent feature of the shocks changes the decision of policy makers. If the series presents I(0) process, effects of the shock will have transitory; on the other hand if series has a unit root process, shocks affecting the series will have permanent effect (Lee and Chang, 2009). Moreover, if the series is stationary, the shocks will be temporary, and then it follows convergence towards its mean and the effect of the shocks vanishes; otherwise effect of the non-stationary series causes to diverge from the sample average and a country will move away from its environmental targets.

Since CO₂ emission is one of the most important pollutants that plays an important role on climate change among all other gases such as methane and nitrous, it is also crucial to examine the stationarity

* Department of International Relations, Gaziantep University, Gaziantep, Turkey, E-mail: nakipoglu@gantep.edu.tr

of CO₂ emission to predict the possible success of environmental degradation reducing policies. For instance, global CO₂ emission has a share of 66.26% out of total greenhouse gases in the world in 2012 (WDI, 2018). Based on this reason, this paper aims to investigate stationary properties of CO₂ emissions per capita in EU countries. The reason of chosen country group is that the %8,97 percent of global CO₂ emission is emitted from EU countries in 2014 (WDI, 2018). Therefore, it is a crucial issue that observing the stationary properties of EU countries in order to determine the achievement of possible emission reducing policies of these countries.

The policy makers expect that per capita of CO₂ emission is stationary in order to overcome the global warming, ensure the rules and regulations of Kyoto Protocol to prevent global climate change (Solarin, 2014:65-92). It is emphasized that country has a stationary per capita CO₂ emission achieves its environmental targets in long run and stationary also allows to tie up past behavior with future behavior for formulating accurate policies for policy makers (Mishra et al., 2009).

Despite the existence of many research studies that examine the stationary of CO₂ emission, the studies using the conventional unit root tests with time series or panel data to examine the stationarity of per capita CO₂ emissions without ignoring structural breaks. Based on this reason, this study aims to examine the persistence of per capita CO₂ emission for the period from 1960 to 2014 in EU countries using traditional unit root test and unit root test that allows structural breaks. To take into account the results of the traditional unit root test and structural breaks, the CO₂ emission is stationary for 11 of 20 countries.CO₂ emission of Belgium, Denmark, Poland, Romania, Sweden and the UK has also become stationary using structural breaks. However, France, Hungary and Luxembourg are non-stationary with using both unit root tests.

2. LITERATURE REVIEW

In the literature, there are various studies use CO₂ emission as an indicator of environmental degradation and analyze the stationarity of CO₂ emission. However, it seems there are mixed findings about the stationary of CO₂ emissions in the literature, for example some of the studies use the different econometric methods or use the different period to examine the persistency and have different results. For example, Lee et al. (2008) examined the stationary of the CO₂ emissions over the spanning the period of 1960-2000 and reported that relative per capita CO₂ emissions were stationary in 21 OECD countries. Wester Lund and Basher (2008) tested the convergence of per capita CO₂ emissions using three panel unit root tests for 1870-2002 periods and the result of this study supported the evidence of convergence for the period as a whole for selected developed and developing countries. In addition, Barassi et al. (2011) examined the convergence of CO₂ emissions for OECD countries covering the period from 1870 to 2004, and reported that found evidence of convergence within 13 out of 18 OECD

countries. Christidou et al. (2013) searched the stationarity of CO₂ emissions per capita in 36 countries using nonlinear panel unit root test for 1870-2006 periods and found that emission series was stationary for all country groups. Similarly, Solarin (2014) investigated to test the validity of CO₂ emissions series was stationary in 39 African countries during 1960-2010 and result of this study provided that CO₂ emission was convergence in many African countries. Sun et al. (2016) applied the stationary test with the Fourier function proposed by Enders and Lee (2012) whether CO₂ emission was convergence in the 10 largest economies of the world and found that emission was convergence in most countries for 1971-2010 periods. In addition, the recent study of Belbute and Pereire (2017) examined the stationary properties of CO₂ emission for global level and found evidence about stationarity of CO₂ emissions covering 1751-2014. Similarly, Strazicich and List (2003) for 21 industrialized countries from 1960-1997, Nguyen-Van (2005) for 100 countries for the period from 1966 to 1996, Panopoulou and Pantelidis (2007) for 128 countries for 1960-2003 periods, Ezcurra (2007) for 87 countries over the 1960 to 1999 period, Camarero et al. (2008) for 22 OECD countries in 1971-2002, Avila (2008) for 23 countries during 1960-2002, Jobert et al. (2010) for 22 European countries during the period 1971-2006, Lee and Chang (2009) for 21 OECD countries from 1950 to 2002, Robalino-López et al. (2016) for 10 South American countries in 1980–2010, Martino and Nguyen-Van (2016) for 106 countries observed over the period 1970-2010 also searched the convergence of CO₂ emissions and found evidence of convergence.

The non-stationary process of CO₂ emission is also found by many studies. For instance, Aldy (2007) used the conventional panel unit-root test to examine the convergence in CO₂ emission per capita among advanced economies in US covering the period from 1960 to 1999, and reported that CO₂ emission strongly divergence. In addition, Barassi et al. (2008) assessed the convergence of per capita CO₂ emissions for a sample of OECD countries over the period 1950-2002 and provided evidence about non-stationarity. Lee and Lee (2009) re-investigated the stationarity of per capita CO₂ emissions for 109 countries from 1971 to 2003 and reported that there was evidence about divergence. Similarly, Yavuz and Yilanci (2013) searched the convergence of per capita CO₂ emissions employing the threshold autoregressive (TAR) panel unit root test in G7 countries during the 1960-2005 and the results of their study provided mixed empirical findings that convergence existed in the first regime and divergence, in the second. Similarly, Li et al. (2014) examined the time series properties of CO₂ emissions over the period 1990-2010 and the result of the study indicated that 38 out of 50 US states found divergence. Presno et al. (2015) for 28 OECD countries provided evidence about non-stationarity over the period 1901-2009. In addition, Ahmed et al. (2016) analyzed the convergence of CO₂ emissions for 162 countries and used the wavelet-based approach to examine the stationarity of data series for the period from 1960 to 2010. Their finding supported in favor of convergence among 38 countries while CO₂ emission series found that to be non-stationary for 124 countries.

3. METHODOLOGY AND DATA

The data employed in this paper are CO₂ emissions measured in metric tons per capita, taken from World Development Indicators (WDI, 2018). The annual data of 1960–2014 are examined to investigate the stationary of per capita CO₂ emissions in 20 EU countries: Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Denmark, Finland, France, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Spain, Sweden and UK. The stationary properties of CO₂ emission is examined with different unit root tests such as Dickey and Fuller (1981) ADF test, Phillips and Perron (1988) PP test, Kwiatkowski et al. (1992) KPSS test, Elliott et al. (1996) DF GLS test, Ng and Perron (2001) NP test in the literature. However, it is well-known fact that ignoring the structural breaks on testing the stationarity of a variable may lead to invalid results, this study aims to compare the traditional unit root tests and unit root test that allows structural breaks. For this aim, first, Dickey and Fuller (1981) ADF test and Phillips and Perron (1988) PP unit root test is used. Besides using these traditional unit root tests, unit root test that allows two structural breaks and has stable power proposed by Narayan and Popp (2010) is also used. The Monte Carlo simulations by Narayan and Popp (2013) suggested that this unit root test exactly define the breaks dates of series. There are two models suggested to examine the integration of series. Structural breaks in intercept are tested with Model MA while structural breaks in both the intercept and the slope of the trend function are tested by Model MB.

$$\text{Model MA: } w_t = k + a_1 w_{t-1} + a_2 t + \varphi_1 D(T_B)_{1,t} + \varphi_2 D(T_B)_{2,t} + \varphi_1 DU_{1,t-1} + \varphi_2 DU_{2,t-1} + \sum_{i=1}^p \rho_i \Delta w_{t-i} + e_{1t} \quad (1)$$

$$\text{Model MB: } w_t = k + a_1 w_{t-1} + a_2 t + \varphi_1 D(T_B)_{1,t} + \varphi_2 D(T_B)_{2,t} + \varphi_1 DU_{1,t-1} + \varphi_2 DU_{2,t-1} + \vartheta_1 DT_{1,t-1} + \vartheta_2 DT_{2,t-1} + \sum_{i=1}^p \rho_i \Delta w_{t-i} + e_{2t} \quad (2)$$

where w_t indicates $\ln \text{CO}_{2t}$, Δ is proxy for the first difference operator, and (e_{1t}, e_{2t}) are the residual term that assumed as normally distributed and white noise. To solve serial correlation problem, the lagged dependent variables in first differenced form $\sum_{i=1}^p \Delta w_{t-i}$ are included to the model. In addition, we utilize with the general-to-specific t-significance method to determine the optimal lag length (p) as suggested by Hall [48]. According to Ng and Perron [49] and Perron [50], the main advantage of this approach is that using this method provides more accurate results than the information-based methods such as Schwarz Bayesian Criterion (SBC) and Akaike Information Criterion (AIC). In the first step of testing procedure, to detect the possible structural breaks, $DU_{i,t}$ and $DT_{i,t}$ dummy variables are used in the intercept and the slope of the trend function in time $TB1$ and $TB2$, respectively. Next, the potential break dates ($TB1, TB2$) are selected with the grid searching or sequential procedure suggested by Narayan and

Popp [37]. Finally, the null hypothesis of a unit root is tested against the alternative hypothesis which implies the stationary process by the t-statistic of w_{t-1} .

4. EMPIRICAL RESULTS

In the first step of the empirical analysis, we first used traditional unit root tests such as ADF and PP unit root tests to investigate the order of integration. The results of these tests are presented in Table 1. The results suggest that CO₂ emissions of all countries are stationary except with Belgium, Denmark, France, Hungary, Luxembourg, Poland, Romania, Sweden and UK. Overall, when the results are observed with country group, the CO₂ emissions are stationary for 11 of 20 countries.

Table 1. Traditional Unit Root Test Results

Country/Test	ADF	PP
Austria	-3.133**	-3.220**
Belgium	-0.752	-0.786
Bulgaria	-3.583*	-3.413**
Cyprus	-2.69***	-2.967**
Denmark	-1.529	-1.668
Finland	-3.560*	-4.153*
France	-0.077	-0.401
Greece	-5.243*	-5.233*
Hungary	-0.610	-1.073
Ireland	-3.429**	-3.043**
Italy	-3.368**	-5.147*
Luxembourg	-0.985	-0.609
Malta	-3.056**	-3.228**
Netherlands	-3.330**	-3.325**

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Poland	-1.404	-1.594
Portugal	-3.367**	-2.888***
Romania	-1.720	-1.613
Spain	-4.222*	-3.395**
Sweden	-0.226	-0.347
UK	1.783	1.985

*, ** and***denote significance at the 1, 5 and 10 percent levels, respectively

The results of the unit root test that allows two structural breaks are also illustrated in Table 2. Similar to the finding from traditional unit root tests, the results of the Narayan and Popp (2010) unit root tests suggest that the CO₂ emissions of France, Hungary and Luxembourg are also non-stationary. However, unlike traditional unit root tests, CO₂ emission of Belgium, Denmark, Poland, Romania, Sweden and the UK has become stationary when structural breaks are not ignored.

Table 2. Narayan and Popp (2010) Unit Root Test Results (Two Breaks ADF Test)

Country	Test statistic	TB1	TB2	k
Austria	-5.947**	1968	2001	0
Belgium	-5.219**	1979	2001	0
Bulgaria	-5.329**	1986	1989	0
Cyprus	-5.031*	1970	2004	3
Denmark	-5.572**	1967	1994	0
Finland	-5.280**	1970	2001	0
France	-4.455	1973	1979	0
Greece	-5.288**	1971	2004	3
Hungary	-4.219	1974	2001	0

Ireland	-5.495**	1978	2004	0
Italy	-5.621**	2005	2008	0
Luxembourg	-4.657	1978	1993	1
Malta	-6.902***	1972	1986	1
Netherlands	-5.314**	1968	1979	0
Poland	-5.751**	1979	1988	0
Portugal	-5.054*	1967	1997	3
Romania	-6.206***	1973	1988	1
Spain	-4.876*	1968	2002	3
Sweden	-5.583**	1966	1978	0
UK	-6.043***	1978	2004	0

Note: Critical values for the NP test are -5.949, -5.181, -4.789 at 1, 5 and 10 percent significance level, respectively.

5. CONCLUSIONS

The CO₂ emission has been a major environmental pollutant and it has been used for many empirical analyses in recent years. Thus, this study aims to examine the persistence of per capita CO₂ emission in 20 EU countries: Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Denmark, Finland, France, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Spain, Sweden and UK. For this purpose, the annual data for the period from 1960 to 2014 is investigated using with traditional unit root tests and unit root test that allows structural breaks.

The empirical results from traditional unit root tests provide evidence that CO₂ emission is stationary within 11 out of 20 EU countries. When structural breaks are considered, it seems CO₂ emissions have also become persistence for Belgium, Denmark, Poland, Romania, Sweden, and the UK. However, the result of non-stationary CO₂ emission does not change with taking into account the structural breaks in France, Hungary and Luxembourg.

Regarding the policy implication, it can be said that even transitory policies on reducing CO₂ emission will have permanent effect in France, Hungary and Luxembourg based on the fact that stationary series lead to transitory effect while non-stationary series cause permanent effect. On the other

hand, only the permanent environmental policy shocks are required in other EU countries because CO₂ emissions of these countries have stationary process. On the other hand, emitted CO₂ emission exposes the nation onto more risk without using permanent environmental degradation reducing policies in all EU countries except with France, Hungary and Luxembourg.

REFERENCES

- Ahmed M., Khan A.M., and Bibi S., Zakaria M. (2016) “Convergence of per capita CO₂ Emissions across the Globe: Insights via Wavelet Analysis”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2016.10.053>.
- Aldy J, E. (2007) “Divergence in State-Level per capita Carbon Dioxide Emissions”, *Land Economics*; 83(3): 353–69.
- Avila D.R., (2008) “Convergence in Carbon Dioxide Emissions among Industrialized Countries Revisited”, *Energy Economics*, 30: 2265–2282.
- Barassi M.R., Cole M.A., Elliott R.J.R., (2008) “Stochastic Divergence or Convergence of per capita Carbon Dioxide Emissions: Re-Examining the Evidence”, *Environmental Resources Economics*; 40: 121–137.
- Barassi M.R., Cole M.A., Elliott R.J., (2011) “The Stochastic Convergence of CO₂ Emissions: A long Memory Approach”, *Environmental Resources Economics*; 49(3): 367–85.
- Belbute J.M., and Pereira, A.M., (2017) “Do Global CO₂ Emissions from Fossil-Fuel Consumption Exhibit Long Memory? A Fractional-Integration Analysis”, *Applied Economics*: 1–16.
- Camarero M., Picazo-Tadeo A.J., Tamarit C., (2008) “Is the Environmental Performance of Industrialized Countries Converging? A ‘SURE’ Approach to Testing for Convergence”, *Ecological Economics*. 66: 653–661.
- Christidou M, Panagiotidis T, and Sharma A. (2013) “On the Stationarity of per capita Carbondioxide Emissions over a Century”, *Economical Modelling*, 33: 918–25.
- Enders W, and Lee J. A, (2012) “Unit Root Test Using a Fourier Series to Approximate Smooth Breaks”, *Oxford Bulletin of Economic Statistics*; 74(4): 574–99.
- Ezcurra R., (2007) “Is There Cross-Country Convergence in Carbon Dioxide Emissions? *Energy Policy* 35: 1363–1372.
- Jobert T., Karanfil F., Tykhonenko A., (2010) “Convergence of per capita Carbon Dioxide Emissions in the EU: Legend or Reality? *Energy Economic* 32: 1364–1373.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Lee C.C, Chang C.P, and Chen P.F. (2008) “Do CO₂ Emission Levels Converge among 21 OECD countries? New Evidence from Unit Root Structural Break Tests”, *Applied Economics Letters*; 15(7): 551–6.
- Lee C.C., and Chang C.P., (2009) “Stochastic Convergence of per capita Carbon Dioxide Emissions and Multiple Structural Breaks in OECD Countries”, *Economic Modelling*, 26: 1375-1381.
- Lee C.C., Lee J.D., (2009) “Income and CO₂ Emissions: Evidence from Panel Unit Root and Cointegration Tests”, *Energy Policy* 37 (2): 413–423.
- Li X.L., Tang D.P., and Chang T., (2014) “CO₂ Emissions Converge in the 50 US States-Sequential Panel Selection Method”, *Economic Modelling*; 40:320–33.
- Martino R, And Van P.N., (2016) “Environmental Kuznets Curve and Environmental Convergence: A Unified Empirical Framework for CO₂ Emissions”, *Strasbourg: Bureau D'economie théorique tappliquée, UDS*; 2016.
- Mishra V., Sharma S., Smyth R., (2009) “Are Fluctuations in Energy Consumption per capita Transitory? Evidence from a Panel of Pacific Island Countries”, *Energy Policy* 37 (6): 2318–2326.
- Narayan P.K., and Popp S., (2010) “A New Unit Root Test with Two Structural Breaks in Level and Slope At Unknown Time”, *Journal of Applied Statistics*; 37:1425–38.
- Narayan P. K., And Popp S., (2013) “Size and Power Properties of Structural Break Unit Root Tests”, *Applied Economics*; 45:721–8.
- Nguyen-Van P., (2005) “Distribution Dynamics of CO₂ Emissions”, *Environmental Resources Economics*, 32: 495–508.
- Presno M.J., Landajo M., Fernández González P., (2015) “Stochastic Convergence in per capita CO₂ Emissions”, *An Approach from Nonlinear Stationarity Analysis, Energy Economics*. [Http://Dx.Doi.Org/10.1016/J.Eneco.2015.10.001](http://Dx.Doi.Org/10.1016/J.Eneco.2015.10.001).
- Robalino-López A, García-Ramos J.E., Golpe A.A., Mena-Nieto A., (2016) “CO₂ Emissions Convergence among 10 South American Countries”, *A Study of Kaya Components (1980–2010), Carbon Management* 2016:1–12.
- Solarin S. A., (2014) “Convergence of CO₂ Emission Level: Evidence from African Countries”, *J. Econ Res*, 19(1): 65-92.
- Strazicich M.C., List J.A., (2003) “Are CO₂ Emission Levels Converging among Industrial Countries?”, *Environmental Resources Economics*, 24: 263–271.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Sun J, Su C.W, and Shao G.L. (2016) “Is Carbon Dioxide Emission Convergence in the Ten Largest Economies?”, *International Journal of Green Energy*, 13(5): 454–61.
- Westerlund J, Basher S. (2008) “Testing for Convergence in Carbon Dioxide Emissions Using A Century of Panel Data”, *Environmental Resources Economics*, 40(1): 109–120.
- Yavuz N. C. And Yilanci V. (2013) “Convergence in Per Capita Carbon Dioxide Emissions among G7 Countries: A TAR Panel Unit Root Approach”, *Environmental Resources Economics*, 54(2): 283–91.

PHILIPS CURVE AND THRESHOLD REGRESSION MODEL FOR TURKISH ECONOMY

Utku ALTUNÖZ*

ABSTRACT

In this study, augmented Phillips Curve relationship was estimated by using the threshold regression model developed by Hansen (1996, 2000) with variables that play an important role in the formation of inflation. Obtained results show that, the model with a threshold value of 73% for the Capacity Utilization Rates is very suitable for the Phillips curve relation in Turkey. This result supports assertions that high and low Capacity Utilization Rates have different effects on inflation. Moreover, unlike other studies on the Phillips curve for the Turkish economy, our study presents a stable nonlinear relationship between real economic activity and inflation.

Key Words: Phillips Curve, Threshold Regression, Turkey.

JEL Classification: C51, C53, E24.

EŞİK REGRESYON İLE TÜRKİYE İÇİN PHILLIPS EĞRİSİ

ÖZET

Bu çalışmada Hansen (1996, 2000) tarafından geliştirilen eşik regresyon modeli kullanılarak enflasyonun oluşumunda önemli role sahip değişkenlerle genişletilmiş bir Phillips Eğrisi ilişkisi tahmin edilmiştir. Ulaştığımız sonuçlara göre Kapasite Kullanım Oranları değişkeni için %bir eşik değere sahip olan model Türkiye'deki Phillips eğrisi ilişkisi için oldukça uygundur. Bu sonuç, yüksek ve düşük Kapasite Kullanım Oranlarının enflasyon üzerinde farklı etkilere sahip olduğu yönündeki iddiaları desteklemektedir. Ayrıca, Phillips eğrisi konusunda Türkiye ekonomisi için yapılan diğer çalışmalardan farklı olarak, çalışmamız reel ekonomik aktivite ve enflasyon arasında istikrarlı bir doğrusal dışı ilişki sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Phillips Eğrisi, Eşik Regresyon, Türkiye.

JEL Sınıflandırması: C51, C53, E24.

* Doç. Dr. Sinop Üniversitesi, Boyabat İİBF, Sinop/ Türkiye, utkual@hotmail.com

1. INTRODUCING

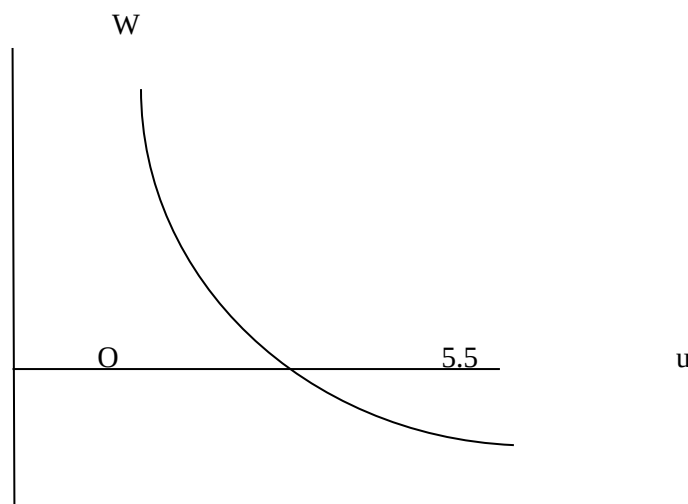
Unemployment is one of the most important problems of the Turkish economy as it is the problem of all economies. Unemployment rates started to become a problem in Turkey as well as in the whole world after 1970. From 1980 onwards, due to the internal and external crises, inflation rates have increased and until 2000, the Turkish economy had to cope with both unemployment and inflation problems.

In this study, short run Philips curve with the empirical analysis will be tested by expanding it through the help of the threshold value approach. Hansen and Hamilton models will be used for this purpose. Capacity utilization ratio on the inflation rate, output deficit, import shocks and monetary shock variables will be tested by the threshold value method.

2. CONCEPTUAL AND THEORETICAL FRAMEWORK FOR PHILIPS CURVE

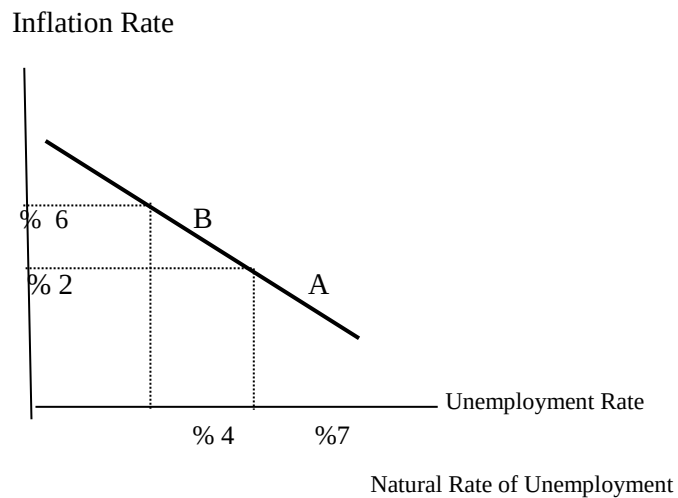
The classic Phillips curve explains the relationship between output gap and inflation (Genberg ve Pauwels, 2003:3). The first study by Alban William Phillips on the relationship between price changes and unemployment and production levels was published in the Economic Journal under the title "Stabilization Policy in a Closed Economy". The relationship between these variables is explained in the context of derivative demand pressures that arise in factor markets and affect factor prices first and then product prices. The relationship between these variables is explained in the context of derivative demand pressures that arise in factor markets and affect factor prices first and then product prices (Phillips, 1954: 307-308). In other words, the total demand-raising measures taken to reduce unemployment in an economy increase the inflation rate, while precaution taken to lower the inflation rate increase unemployment. This situation confronts the dilemma of the rulers of the economy.

Graph 1. Original Philips Curve



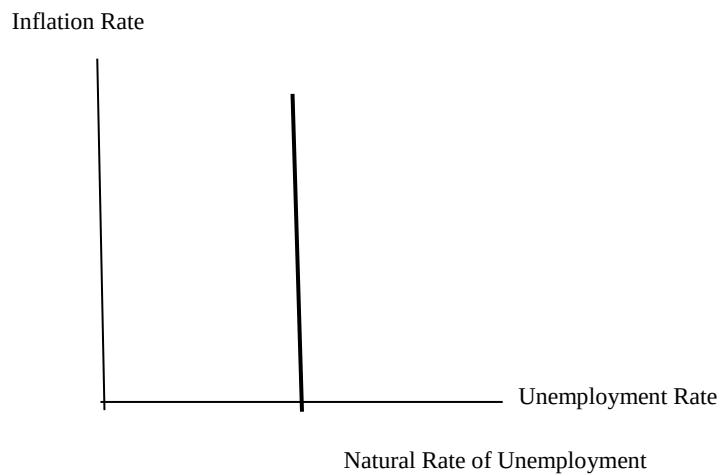
In Figure 1, the Phillips Curve characterizes the two fundamental properties that intersect the nonlinear shape of the horizontal axis at a certain point. The first is that there is no change in monetary wages when the unemployment rate is at the frugal level (5.5%). The second is that the value of the unemployment rate corresponds to the value of the two rates of change in monetary wages.

Graph 2. Short Run Philips Curve



As shown in figure 2, the short run Philips curve shows the tradeoff between inflation rate and unemployment rate under the assumption that the expected inflation and the natural unemployment are stable. In the figure 2, when unemployment rate is 4%, inflation rate is 6%. Increase of inflation to the 2% decreases the unemployment rate to 7%.

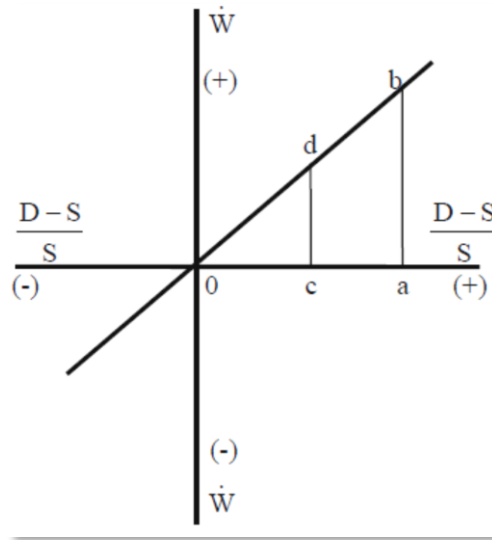
Graph 3. Long Run Philips Curve



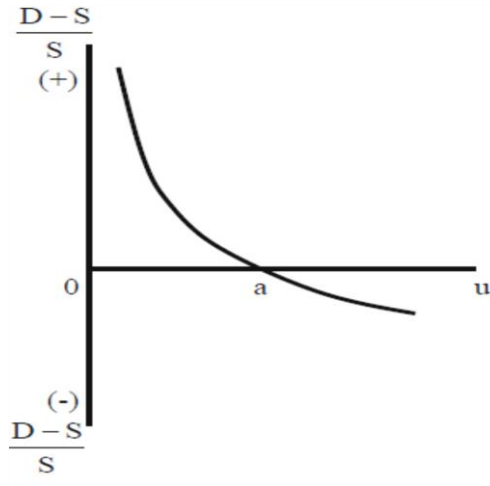
As charted in Chart 3, long run Philips curve is a curve that showing the relationship between the inflation rate and the unemployment rate when the expected inflation rate and the actual inflation rate are equal. The long-term Philips curve can be represented by a steep straight line at the natural rate of unemployment level. According to Lipsey, the Phillips curve brings two functions to mind.

Bunlardan birincisi, emek talebi fazlası ile parasal ücret değişimleri arasındaki doğrusal ilişkiyi; ikincisi de emek talebi fazlası ile işsizlik oranı arasındaki ters yönlü ilişkiyi göstermektedir (Lipsey, 1960: 13-15).

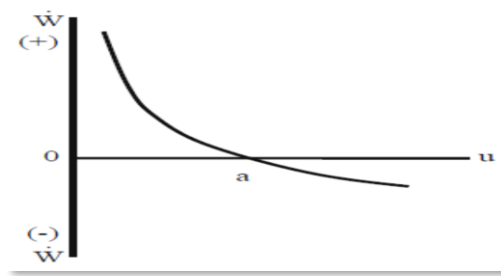
Graph 4. Excessive Labor Demand



Graph 5. Excessive Demand, Unemployment and Change in Nominal Wage



Grafik 6. Philips-Lipsey Model



Source: Lipsey, R., G. ,1960:36.

Graph 4 shows that the difference between labor wage (W), labor supply (S) and demand (D) is determined by $(D-S) / S$ that means the surplus in labor demand. When there is no unemployment (no labor demand), the rate of change of monetary wages is 0. In the case of surplus in labor demand is $(0a)$, the relative increase in monetary wages will as much as (ab) . Graph 5 shows the negative relationship between labor surplus and unemployment. $(D-S) / S$ on the vertical axis represents demand surplus and (u) on the horizontal axis represents the unemployment rate proportionally.

The surplus of demand reduces the unemployment rate. For this reason, Lipsey argues that the number of unemployed and the number of open jobs must be equal in order to avoid the surplus in labor demand. According to Lipsey, frictional unemployment should be as much as (a) . This Phillips curve, obtained by Lipsey, is shown in Graph 6. Briefly, Lipsey has given a theoretical basis to the analysis of the Phillips Curve with these explanations.

3. DIFFERENT PHILIPS CURVE APPROACHES

In almost all of the economic theories of the same subject have been explained by different definitions and approaches by different schools of economics. In this section, various Philips Curve approaches will be discussed.

3.1. Original Phillips Curve

Irvin Fisher, the economist who first identified the existence of a strong link between unemployment and lagged inflation, using the monthly data for the US over the periods 1915-1925.

According to Fisher, the correlation coefficient between unemployment and lagged inflation variables is 90% (Fisher, 1973). Philips demonstrates the existence of a relationship between unemployment and wage rates using labor supply and labor demand in his work. Philips tests this suggestion in the as equation (1) below:

$$\text{Log}(y+a)=\log b+c \log X \quad (1)$$

y= Rate of change in wages

x= Unemployment rate and a, b, c denote constant values.

$$\text{Log}(y+0.900)=0.964-1.394 \log x \quad (2)$$

According to the equation, Philips proves that there is a long-run, negative and non-linear relationship between wages and unemployment rate. Mentioned study was done for British economy over the period 1961-1957. According to Philips, when the unemployment rate is low, the wages are highly sensitive to the unemployment rate. While the unemployment rate is high and vice versa. Phillips has identified the existence of relationship between living standards and wages linked to imported goods prices. However, Phillips stated that this relationship exists only after the inflation rate of imported goods has increased by 13.5% (Phillips, 1958)

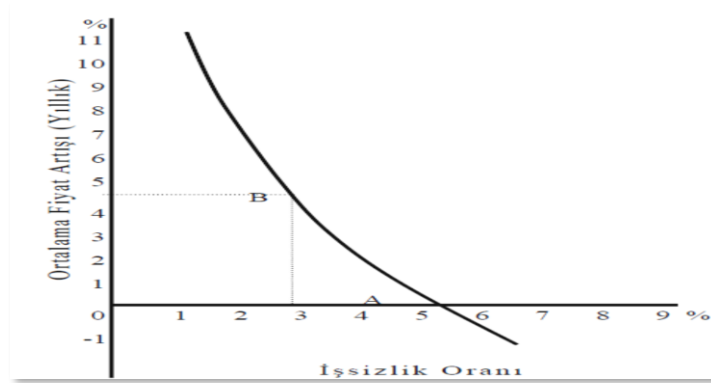
Lipsey presented Phillips's thoughts, which are the observational curves and give the theoretical bases for the work. Lipsey explores Phillips' relationship between the net wage increase and the unemployment rate, thereby clarifying the demand-driven inflation theories. It is possible to mention a weak but statistically significant relationship between the rate of change in wages and the standards of life.

This latest situation is valid even for the price increases of imported goods that are below the 13.5% threshold that Phillips defends according to Lipsey (Lipsey, 1960).

Samuelson and Solow, in their joint statement to the American Economic Association's meeting, derive policy outcomes from the Phillips curve that will guide policymakers (Samuelson and Philips, 1960: 175).

Samuelson and Solow interpreted their statistical Phillips curve as a structural relationship that had the potential of offering a menu of exploitable tradeoffs between inflation and unemployment. And while they warned that the tradeoff may not be sustainable (i.e., warned that the Phillips curve might shift), this message seemed to have been quickly lost on all but a few (Hall and Hart, 2010: 4).

Graph 7. Samuelson-Solow Type Phillips Curve



Source: Solow ve Samuelson, 1960:179.

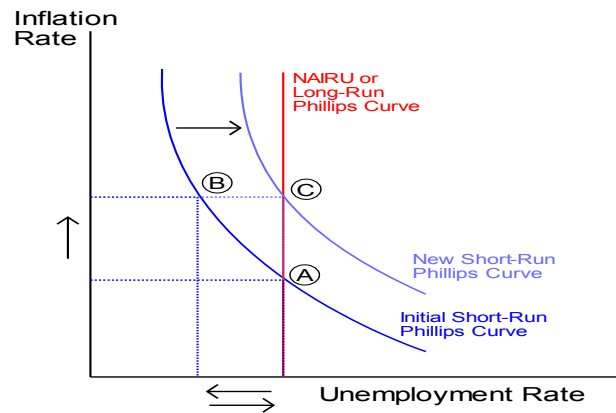
According to Samuelson and Solow, under the assumption that prices are determined by price increases, the trade-off between wages and unemployment can be considered as a compromise between inflation and unemployment (Samuelson ve Solow, 1960:180).

3.2. The Expectations - Augmented Philips Curve

Towards the end of the 1960s, Edmund Phelps and Milton Friedman came up with the "expectations" approach and became the first economists who theoretically investigate the original Phillips curve. Friedman emphasized that the curve created by Phillips will only reflect the reality in the short term and that in the long run there will be no tradeoff between the unemployment and inflation. (Friedman, 1977: 451). According to monetarists, the Phillips Curve in the long run and at the natural unemployment situation, is parallel to the vertical axis.

Phelps and Friedman claim that employment is determined by real wages. The relation between prices and unemployment is said to be based on real wages (expected inflation).

Graph 8. Adaptive Expectations and Phillips Curve



Source: Edward,1986: 25.

Each negative slope curve in the graph 8 is a short run Phillips curve corresponding to a different price increase expectation.

The long run Phillips curves, of course, erect the horizontal axis in the unemployment rate (nru) and cut short-term Phillips curves according to different price increases expectations in proportion to natural unemployment. In the long term, the Phillips curve is completely vertical and determines the natural rate of unemployment, as Friedman puts it in his article “The role of Monetary Policy”, 1968.although the economy starts with an initially low level of inflation at point A, attempts to decrease the unemployment rate are futile and only increase inflation to point C. (Edward,1986: 25). The unemployment rate cannot fall below the natural rate of unemployment, or NAIRU, without increasing inflation in the long run. (Boundless, Online).

3.3. Rational Expectations and Philips Curve

Expectation Augmented Phillips Curve was tested by Lucas and Rapping in 1969 for the US economy by using inflation data for the period 1904-1965.Practice results confirming Phelps and Friedman's theoretical advocacy approach support the inclusion of anticipations in the Phillips theory (Lucas and Rapping, 1969). Sargent and Neil Wallace (1975) have shown that even within a standard macro framework, the inflation-unemployment trade-off doesn't exist when rational expectations are imposed. They first showed that under certain conditions, rational expectations imply that policy is neutral (Sargent, 1973:444). (Sargent and Wallace 1975: 241).

3.4. New Keynesian Phillips Curve

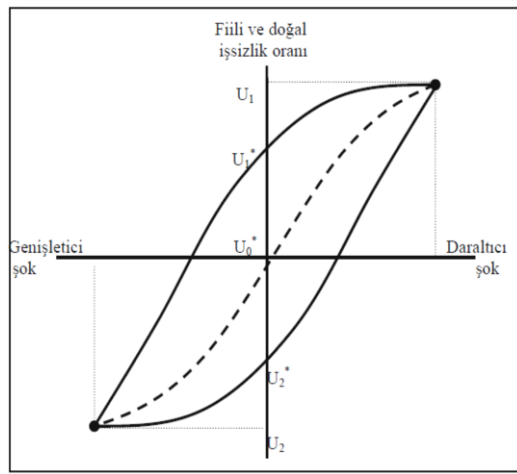
The phenomenon of stagflation in the 1970s led economists to change largely their ideas on the Phillips Curve. In this context, Franco Modigliani and Lucas Papademos of Keynesian economists have introduced the NAIRU concept. In other words, the New Keynesian Ekol touched upon the unemployment-inflation-related concepts such as NAIRU and Hysteria hypothesis (Ball, 2009:8-9).

The natural rate of unemployment falls automatically when the current unemployment rate falls, according to the Hysteria Hypothesis, which suggests that expanding policies that target the current unemployment rate must first be applied in order for the decision-making in the economy to reduce the natural unemployment rate because the natural unemployment rate follows the current unemployment rate

Often, as well as rejecting the Phillips curve, these economists also questioned the whole basis for Keynesian economics, i.e. the assumption that monetary policy could systematically affect output even in the short-run. The principal response of Keynesian economists to these theoretical critiques has been to attempt to build models that incorporate rational expectations and that provide a microeconomic justification for monetary policy having at least short-run effects

The global trend of inflation has reversed in the 1980s, with a high rate of permanent unemployment. In the 90s, although the natural rate of unemployment has fallen below 6%, there has been no significant increase in inflation.

Graph 9. Natural Rate and Hysteria in Unemployment



Source: Ball, 2009:8-9.

As can be seen in Figure 9, U1 and U2 on the vertical axis denote the actual unemployment levels, U0 * denotes the natural unemployment rate, and U1 * and U2 * denote the natural unemployment rate, where the hysteresis effect is existing.

Under the assumption of contractionary shocks, the actual unemployment rate will rise to U1, while the inflation rate will be below the expected level. In the natural rate hypothesis, when the shock ends, the balance will be provided again at the rate of natural unemployment.

4. ESTIMATION OF PHILIPS CURVE IN TURKEY WITH THRESHOLD REGRESSION

In this part of our study, an expanded Phillips Curve relationship will be estimated using the variables that play an important role in the formation of inflation. For this aim the threshold regression model will be used. However, using the flexible nonlinear inference approach, the existence of linearity and the suitability of the threshold regression model will be tested.

The threshold regression model which will be used in the econometric part of study is as follows.

$$\pi_t = \beta_1 + \beta_1 \tilde{y}_{t-1} + \beta_2 i_{t-1} + \beta_3 ms_{t-1} + \beta_4 \pi_{t-1} + \beta_5 cu_{t-1} \quad (3)$$

$$\pi_t = (\beta_{10} + \beta_{11} \tilde{y}_{t-1} + \beta_{12} i_{t-1} + \beta_{13} ms_{t-1} + \beta_{14} \pi_{t-1} + \beta_{15} cu_{t-1})d[q_t \leq \gamma] + (\beta_{20} + \beta_{21} \tilde{y}_{t-1} + \beta_{22} i_{t-1} + \beta_{23} ms_{t-1} + \beta_{24} \pi_{t-1} + \beta_{25} cu_{t-1})d[q_t > \gamma] + \varepsilon_t \quad (4)$$

The symbol γ in the equation represents the threshold value for q_t . Whether the threshold effect exists or not will be tested by creating two different hypotheses. Null Hypothesis H0, which points to the exact opposite of the expected result, is given below.

$$H_0: \beta_{1i} = \beta_{2i} \text{ (From 0 to 5 for all } i \text{ values)}$$

$$H_1: \beta_{1i} \neq \beta_{2i} \text{ (Alternative hypothesis)}$$

If Null Hypothesis (null hypothesis) is not rejected, we will reach the result that we cannot talk about the threshold effect. This means that the threshold value γ cannot be defined. In this paper, Hansen (2000) methodology and Arabacı, Eryiğit (2012) methodology will be used.

Quarterly variables used in our study are seasonally adjusted. All variables were obtained from the CBRT site and covered the period between the 1995: Q1 and 2016: Q4.

Variables Included to the Analyses:

- Inflation (percentage change in consumer prices)
- The capacity utilization rate

- Output is open (industry product price fluctuations are eliminated by Hodrick-Prescott method)
- Import shocks (implicit price deflator)
- Monetary shocks (calculated using significant changes in M2 growth).

Table 1. Abbreviations Used for Variables

π_t :Inflation
cu_t :The capacity utilization rate
$\check{y}_t$:Output Gap
is_t : Import Shocks
ms_t :Monetary Shocks

In Table 2, detailed statistics of the variables can be followed. It is observed that the average rate of inflation in Turkey is 9.48% between 1995 and 2016.Turkey's average capacity utilization rate in the same period was calculated as 80% on average. (Maximum 83% and minimum 65%). The output gap was calculated as (-.19) between the 11% maximum and the 1.30% minimum for the same periods.

The calculated value of import shocks is 0.60% and the value of monetary shocks is 12%.

Table 3. Detailed Statistics for Variables

Variables	Significant	Maximum	Minimum	Std.Deviation	Skewness	Peak of Distribution
π_t	9.48	35.50	0.66	6.44	0.65	4.00
cu_t	80.00	83.00	65.29	3.99	-0.1	4.00
$\check{y}_{t-1}$	1.30	11.00	-0.19	0.04	-0.77	3.44
is_t	0.60	0.12	0.33	0.19	-0.34	2.22
ms_t	12.00	37.29	0.10	7.12	0.90	4.77

The results of the linear model estimation using the variables in Table 2 and the related statistics are shown in Table 3.

Tablo 4. Lineer Model Tahmini Sonuçları

Variables	Linear Model
Constant	0.0143 (0.0163)
π_{t-1}	-0.034 (0.179)
cu_{t-1}	-0.188 (0.165)
$\tilde{y}_{t-1}$	0.345* (0.119)
is_{t-1}	0.368* (0.088)
ms_{t-1}	0.061 (0.077)

According to the results of Table 3, the linear model shows a weak accommodate with the extended linear Philips curve model as expected. The same results have been attained in works about Turkey's Philips curve. Therefore, we have tested the accuracy of equation (3) by using Hamilton's (2001) model.

According to result of test;

For Linearity of null hypothesis, LM $\chi^2_{(1)}$ value is calculated as 290.450 (p value 0.000). After the determination of linearity, it was analyzed to find out whether it was a threshold value effect for all explanatory variables by the LM test used by Hansen (1996).

Table 5. Threshold Impact Test Results Relating to Lagged Capacity Utilization Ratio and Output Opening

The Meaning of the Effect	Threshold LM Root Test	Unit Bootstrapped P Value	Threshold Estimation	%95 confidence interval
cu_{t-1}	21.09	0.000	%73.88	%71.99-%77.66
$\tilde{y}_{t-1}$	14.33	0.040	-0.019	%-6.9 - (-%0.18)

In Table 4, test results related to lagged Capacity Utilization Ratio and Output Opening and Threshold Effect can be followed. In this table, inflation, lagged inflation, inflation created by imports (external inflation) and money shocks were not reported. The reason for this is that the variables contain insignificant threshold estimates. In table 4, significant threshold effects were found for cu_{t-1}

and $\tilde{y}_{t-1}$ variables. Then, the confidence interval of the threshold effect was determined by the LR test proposed by Hansen (2000). At 95% confidence bounds, The capacity utilization rate was calculated as 71.99% - 77.66% and the lagged output gap was calculated as %-6.9 - (-%0.18). After the determination of threshold levels, the equation (4) will be estimates. Table 4 reports the estimation results. In the low regime, for the model in which the lagged capacity utilization rate was treated as a threshold variable, all parameters were found to be statistically significant at the 1% level except for the lagged capacity utilization rate, which was found to be statistically significant at the 10% level. These results satisfy our economic expectations because the low regime capacity utilization rate did not display any additional information, as the literature suggests. For the high regime, however, the lagged capacity utilization rate was found to be statistically significant at the 5% level, which implies that there was a complementary relationship between capacity utilization rate and output gap, thus identifying an inflationary process in Turkey. In addition, in the upper regime, all parameters were found to be significant. β_4 , the coefficient of variable π_{t-1} , plays a very important role in explaining sticky prices and prices in the inflation process.

In the low regime, it takes a negative sign and in the high regime it takes a positive sign. For this reason, we can argue that sticky wages and prices are ineffective during periods when economies are turnaround. However, it is claimed that Turkey and similar developing countries have a low effect.

β_{12} , the coefficient of the variable is_{t-1} was estimated to be 0.36 in the low regime and 0.34 in the high regime. These results show us that there is no difference between the regimes in import-led inflation.

Similarly, β_{13} , the coefficient of ms_{t-1} is generally estimated at around 10%, which means there is no significant difference in monetary shocks between regimes.

Table 6. Estimated Results with Threshold Regression Model

Variables	Threshold Value of cu_{t-1}		Threshold Value of $\check{y}_{t-1}$	
	Regime2		Regime 2	
	Regime 1 $\leq \%73.8$	$>\%73.8$	Regime 1 ≤ -0.019	0.017
Constant	0.339*** (0.233)	-0.675** (0.244)	0.375* (0.0129)	-0.417*** (0.251)
π_{t-1}	-0.399* (0.099)	0.277* (0.090)	-0.255*** (0.145)	0.267 (0.299)
cu_{t-1}	-0.544*** (0.344)	0.588** (0.244)	-0.593* (0.177)	0.355*** (0.267)
$\check{y}_{t-1}$	0.492* (0.126)	0.555** (0.229)	0.548* (0.099)	0.289*** (0.178)
is_{t-1}	0.360* (0.060)	0.344* (0.118)	0.333* (0.099)	0.357** (0.144)
ms_{t-1}	0.119* (0.038)	0.090** (0.048)	0.119** (0.065)	-0.077 (0.088)

When we look at the estimates of β_{11} , the coefficient of $\check{y}_{t-1}$, we can see that it gives different results in low and high regimes. In the low regime, or in other words in the turnaround period of the economy, it takes value as 0.49. However, during periods of high regime where the economy is rising, the value takes as 0.55. For this reason, under the assumption that all other factors are constant, Philips expresses that the curve is convex. In the model where output threshold is considered as threshold variable, the threshold value is negative. Bootstrapped P Value parameter of the logged output deficit

can cause to reach suspicious results for the modeled parameters. Especially in periods of high regime, parameters of lagged inflation and monetary multi variables are not statistically significant. Other parameters are significant for only 10%. Therefore, it is understood that the threshold value and the Philips curve are suitable for the situation in Turkey when the lagged capacity utilization rate is used as the threshold value.

5. CONCLUSION

In this paper, the short run Philips curve was tested with threshold regression approach and by adding other important variables. In the model where the lagged capacity utilization rate is considered as one of the threshold value variables, the null hypothesis that the threshold effect is absent is rejected at low value. However, in the model where the delayed output threshold is accepted as one of the threshold value variables, the null hypothesis that there is no threshold effect is statistically significant at the level of 5%.

The value is estimated to be 73% according to the results of the model in which the lagged capacity ratio is used as a threshold and this value can be considered as an appropriate value for the Turkish economy. According to our findings, the model with a threshold value of 75% for the Capacity Utilization rates is very suitable for the Phillips curve relation in Turkey. This result supports assertions that high and low Capacity Utilization Rates have different effects on inflation. Moreover, unlike other studies on the Phillips Curve for the Turkish economy, our study presents a stable nonlinear relationship between real economic activity and inflation.

REFERENCES

- Arabacı, Özer ve Eryiğit, Kadir Yasin (2012) “A Thresold Regression Estimation of Philips Curve: Turkey Case”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, 7: 29-47.
- Ball, L.(2009) “Hysteresis in Unemployment: Old and New Evidence”, National Bureau of Economic Research Working Paper, 14818: 102-112.
- Belton, W. J. J.ve Cebula, R., J. (2000) “Capacity Utilization Rates and Unemployment Rates: Are They Complements or Substitutes in Warning about Future Inflation?”, Applied Economics.
- Boundless. “The Long-Run Phillips Curve”, Boundless Economics Boundless, 20 Sep. 2016, <https://www.boundless.com/economics/textbooks/boundless-economics-textbook/inflation-and-unemployment-23/the-relationship-between-inflation-and-unemployment-105/the-long-run-phillips-curve-401-12498/32> (12), 1521-1532, Access Date:28.02.2017.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Edwarde, W. ve Chapman, F.(1986) “Risk and the Role of Failed Expectations in an Uncertain World”, Journal and Post Keynesian Economics, 9(1): 30-44.
- Emsen, Ö.,S., Kuşçu, S.ve Sarsılmaz, F. (2003) “Phillips Eğrisi Analizi ve Geçiş Ekonomilerinden Kırgızistan Üzerine Uygulama”, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 5(2): 81-99.
- Fisher, I. (1973) “A Statistical Relationship Between Unemployment and Price Changes. Reprinted as I discovered the Phillips Curve”, Journal of Political Economy, 81: 496-502. Erişim:14.01.2013, <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/1830534.pdf>.
- Friedman, M.(1977) “Inflation and Unemployment”, The Journal of Political Economy, 85 (3): 451-472.
- Friedman,M. (1968) “The Role of Monetary Policy”, The American Economic Review, 58 (1): 1-17.
- Genberg, H. ve Laurent, L., P. (2003) “An Open Economy New Keynesian Phillips Curve: Evidence from Hong Kong”, HEI Working Paper, 3: 12-21.
- Hamilton, J., D. (2001) “A Parametric Approach to Flexible Nonlinear Inference”, Econometrica, 68: 537–573.
- Hansen, B. (2000) “Sample Splitting and Threshold Estimation”, Econometrica, 68(3): 575-603.
- Lipsey, R., G. (1960) “The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957: A Further Analysis”, Economica 27(105): 1-31.
- Lucas, R.,E., Jr. ve Rapping, L., A. (1969) “Price Expectations and the Phillips Curve”, The American Economic Review, 59(3). Erişim: 10.01.2013, <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/1808963.pdf>.
- Mc Elhattan, R. (1978) “Estimating a Stable Inflation rate of Capacity Utilization”, Economic Review, Federal Reserve Bank of San Francisco, 20-30.
- Minella, A., de F. ,Goldfajn, I. ve Muinhos, M., K. (2003) “Inflation Targeting in Brazil: Constructing Credibility under Exchange Rate Volatility”, Journal of International Money and Finance, 22: 1015-1040.
- Philips, A.,W. (1954) “Stabilization Policy in a Closed Economy.” Economic Journal, 290-323.
- Samuelson, P. M. ve Solow, R. ,M. (1960) “Analytical Aspects of Anti- Inflation Policy”, The American Economic Review, 50(2): 177-194.
- Sargent, T., J. (1973) “Rational Expectations, The Real Rate of Interest and The Natural Rate of Unemployment”, Brookings Papers on Economic Activity, 2: 429-480. Erisim: 2009, <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/2534097.pdf>.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Sargent, Thomas J., and Wallace, Neil. (1975) “Rational” Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule”, *Journal of Political Economy* 83 (April): 241-54.
- Solow, R.,M. (1982) “The Citizen’s Guide: The Trade-Off View”, Ed. Martin N.Baily and Arthur M.Okun. “The Battle Against Unemployment and Inflation”, 3rd Ed. Norton&Company, New York.
- Turner, P ve Benavides, G.(2001) “The Demand for Money and Inflationin Mexico 1980-1999: Implications for Stability and Real Seignioragerevenues”, *Applied Economics Letters*, 8: 775-778.
- Uysal, D ve Erdoğan, S.(2003) “Enflasyon ile İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki ve Türkiye Örneği (1980-2002)”, *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6: 36-47.
- Hall, E. Thomas and Hart, R. William (2010) “The Samuelson-Solow “Phillips Curve” and the Great Inflation”, *Working Paper* 2010, 08: 2-16.

**POLİS DİSİPLİN İŞLEMLERİNDE 682 SAYILI KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMEYLE
YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER**

Cemal ÖZTÜRK*

ÖZET

İnsan Kaynakları Yönetimi açısından disiplinli çalışma ortamında çalışanlar doyuma ulaşırken kurumda da verimlilik artmaktadır. Bir kamu hizmet kolu olarak Polis hizmetlerinde disiplin diğerlerinden daha sıkı ve üst derecede öneme sahiptir. Emniyet teşkilatı personelinin disiplin işlemleri 1979 tarihli Emniyet Teşkilatı Disiplin Tüzüğü ile yürütölmeye çalışılırken 23 Ocak 2017 tarihli ve 682 sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile yeni bir aşama kazanmıştır. Norm hiyerarşisinin yanında şekil ve esasa dair birçok değışiklik yapılmıştır. Burada amaç yapılan değışiklikler ile benzer ve farklılıkları, bunların polis motivasyon ve verimliliğine etki edecek noktalarını ortaya koymaktır. Araştırma yöntemi olarak Betimsel–tarama modeli ve nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Amaca yönelik olarak basılı ve internet üzerindeki kaynaklar, tüzük ve kanun hükmünde kararname detaylı olarak ele alınmıştır. Sonuç bölümünde poliste disiplin kural ve işlemleri açısından ortaya çıkan yeni yapı ve etkileri ortaya konmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Polis Yönetimi, Polis ve Disiplin, İnsan Kaynakları, Emniyet Teşkilatı Disiplin Tüzüğü, 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Kanun Hükmünde Kararnamesi.

JEL Kodları: O15, M12, M50, M54.

**CHANGES IN THE POLICY DISCIPLINE PROCESSES DECREASED BY THE LAW NO.
682**

ABSTRACT

While the employees in the disciplined working environment in terms of Human Resources Management are getting satisfied, the productivity in the institution is increasing. As a public service branch, discipline in police services is more stringent and up-grade than others. Disciplinary procedures of Police Personnel have taken a new stage by the Decree Law No. 682 dated January 23, 2017 on General Disciplinary Provisions of the Police, while trying to be carried out by the Police Disciplinary Regulation of 1979. In addition to the norm hierarchy, many changes have been made

* Dr. Öğretim Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü. cozturk@beu.edu.tr, ORCID numaram:0000-0003-3607-1356

about shape and essence. The aim here is to show similarities and differences, which will affect their motivation and productivity. Descriptive-scanning model and qualitative research method were used as research methods. The purpose was printed and directed at the sources, statutes and decrees of law on the internet. In the conclusion section, new structure and effects emerged in terms of polish discipline rules and procedures are revealed.

Key Words: *Police Administration, Police and Discipline, Human Resources, Police Discipline Regulation, Decree No. 682 on the Disciplinary Provisions of the General Law Enforcement Decree.*

JEL Codes: *O15, M12, M50, M54.*

1. GİRİŞ

Disiplin hem bürokratik yönetimin niteliklerinden hem de etkin yönetim için gerekli ilkelerden biridir. Disipline sebebiyet veren stres ya da başkaca birçok sebep olabilir, hizmet içi eğitim gibi onu ortadan kaldırmaya dair çalışmalar da yapılabilir.

Polis teşkilatımız mensuplarının disipline dair işleri 2017 yılı Ocak ayına kadar 1979 yılında çıkarılan bir tüzük olan Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü ile yapılmıştır. Daha sonra bir polisin talebi sonucu yerel bir mahkemenin başvurusuyla Anayasa Mahkemesi söz konusu disiplin tüzüğünün kanuni dayanağı olan Emniyet Teşkilatı Kanununun ilgili maddesindeki hükmü iptal etmiştir. Müteakiben 2017 yılı Ocak ayından başlamak üzere de polislerimizin disiplin işleri 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'yle yapılmaya başlanmıştır.

Bu çalışmamızda disiplin ve emniyet teşkilatımızdaki disiplin ceza ve prosedürleri ortaya konduktan sonra tetkik konusu tüzük ile KHK, içeriklerinden hareketle genel ilkeler, cezalar ve prosedürler, benzerlik ve farklılıkları gibi faktörlerle açıklanacaktır, gerekli bilgiler toplanıp, tablolar oluşturulup analizler yapılacaktır.

2. DİSİPLİN, POLİS VE POLİSTE DİSİPLİN İŞLEMLERİ

2.1. Disiplin ve Polis

Bürokratik yöntemin nitelikleri şunlardır (Polatoğlu, 2001: 38-39; Şahin, 2017: 66): 1. Nesnellik; 2. İletişimde resmîlik; 3. Kuralcılık, 4. Katı Disiplindir. Esas olan emir ve kurallara itaattir, aksi durumda ceza ve cezalandırma ortaya çıkmaktadır. Fayol'a göre etkin yönetim için gerekli olan temel ilkelerden biridir disiplin.

Disiplin ihlali yapan kolluk mensuplarına etkin-anlamalı cezalar verilmeli hatta, disiplinsizlikleri bildiği halde gereğini yapmayan amirlere de disiplin cezaları verilmesi gerektiğinde şüphe yoktur (Human Rights Watch, 2008: 64).

Polisin iç denetim ve yönetimi yasalar ve yarı-yargısal disiplin mekanizmalarıyla yerine getirilmektedir (Neocleous, 2006: 104; Gönen, Berksoy, Başer ve Uçum, 2013: 56). Disiplin soruşturmasında polis ya ceza almakta ya da aklanmaktadır.

2.2. Poliste Disiplin İşlemleri

Polis, asayiş amme, şahıs, tasarruf emniyetini ve mesken masuniyetini korur. Halkın ırz, can ve malını muhafaza ve ammenin istirahatını temin eder. Yardım isteyenlerle yardıma muhtaç olan çocuk, alil ve acizlere muavenet eder. Kanun ve nizamnamelerinin kendisine verdiği vazifeleri yapar (Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu-PVSK m.1).

Polisin genel emniyetle ilgili görevleri iki kısımdır. A) Kanunlara, tüzüklere, yönetmeliklere, hükümet emirlerine ve kamu düzenine uygun olmayan hareketlerin işlenmesinden önce bu kanun hükümleri dairesinde önünü almak, B) İşlenmiş olan bir suç hakkında Ceza Muhakemeleri Usulü Kanunu ile diğer kanunlarda yazılı görevleri yapmak. Kamu düzeni ve kamu güvenliğinin sağlanmasından sorumlu olan polis; amirinden aldığı emri, kanun, tüzük ve yönetmelik hükümlerine aykırı görürse, yerine getirmez ve bu aykırılığı emri verene bildirir. Ancak, amir emrinde ısrar eder ve bu emrini yazılı olarak yenilerse, emir yerine getirilir. Bu halde, emri yerine getiren sorumlu olmaz. Konusu suç teşkil eden emir hiçbir suretle yerine getirilmez. Yerine getirenler sorumluluktan kurtulamaz (PVSK m.2).

Önce genel olarak zabıtaban başlamak faydalı olur, zira Polis de bir genel zabıtaban. Zabıta teşkilatı: Umumi ve hususi olmak üzere iki kısma ayrılır. Umumi zabıta: Silahlı bir kuvvet olan (polis) ve (jandarma) dır. Hususi zabıta: Umumi zabıta haricinde kalan ve mahsus kanunlarına göre teşekkül edip muayyen vazifeleri gören zabıta kuvvetleridir. Jandarma ve hususi zabıta teşkilatı kendi kanunlarına ve emniyet teşkilatı bu kanun hükümlerine tabidir. Jandarma ve hususi zabıta ile emniyet teşkilatının merkezde ve vilayetlerde yekdiğeri ile irtibat, muhabere ve çalışma tarzları nizamname ile tespit edilir (ETK m.3).

Daha önceden yürürlükte olan 1979 tarihli Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü-EÖDT kaldırılmış ve Ocak 2017 yılı itibarıyla polisin disiplin işlemleri 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'ye-GKDHKKHK göre yapılmaktadır.

3. EMNİYET ÖRGÜTÜ DİSİPLİN TÜZÜĞÜ İLE 682 SAYILI KHK'NIN KARŞILAŞTIRMASI

Bu iki mevzuatın karşılaştırılmasını kolayca görebilmek adına aşağıdaki şekilde bir tablo oluşturulmuş ve o şekilde incelenmiştir.

Tablo 1. İçerik Tablosu (EÖDT ve GKDHKHK)

1979 Tarihli EÖDT		682 Sayılı GKDHKHK	
I. Bölüm: Kapsam ve Disiplin Cezaları		I. Bölüm: Amaç, Kapsam ve Tanımlar	
Md		Md	
1	Kapsam	1	Amaç
2	Disiplin cezaları	2	Kapsam
		3	Tanımlar
II. Bölüm: Disiplin Cezalarını Gerektiren Eylem, İşlem, Tutum ve Davranışlar		II. Bölüm: Genel Hükümler	
3	Uyarma	4	Disiplin cezasını gerektiren fiillerin ve disiplin cezalarının niteliği
4	Kınama	5	Disiplin soruşturmasının adli soruşturma veya kovuşturmadan bağımsızlığı
5	Aylık Kesimi	6	Takdir hakkının kullanımı
6	Kısa Süreli Durdurma	III. Bölüm: Disiplinsizlik ve Cezaları	
7	Uzun Süreli Durdurma	7	Disiplin cezaları
8	Meslekten çıkarma	8	Disiplin cezası verilecek fiiller
9	Memurluktan çıkarma	9	Devlet memurluğundan çıkarma
10	Amirin Emrini Yapmamak	10	Ağırlaştırıcı nedenler
11	Görev yerinden ayrılma	11	Geçici olarak kontrol altına alma
12	Yazılı kâğıt, belge ve kayıtlar üzerinde işlenen yasak fiiller	12	Disiplin ceza puanına bağlı olarak meslekten çıkarma cezası verilmesi
13	Görevin takdir ve yerine getirilmesinde hoşgörü/savsaklama	IV. Bölüm: Disiplin Amirleri ve Disiplin Kurulları	
14	Yineleme	13-15	Disiplin Amirleri, Soruşturmaya İlişkin Yetkileri, Disiplin Cezası Verme Yetkisi
15	Bir alt ceza verilmesi	16-18	Emniyet teşkilatı disiplin kurulları, Görev ve Yetkileri, Kararlarının kesinleşmesi
16	Yürürlükten kaldırılan hükümler	19-21	JGK disiplin kurulları, Görev ve Yetkileri, Kararlarının kesinleşmesi

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

17	Yürürlük:	22-24	SGK disiplin kurulları, Görev ve Yetkileri, Kararlarının kesinleşmesi
18	Yürütme:	25	... En üst amirleri hakkında soruşturma
k1	 Özlük Dosyasından Silinmesi....	26	Disiplin amirlerinin ve kurullarının belirlenmesi ve çalışmasına dair esaslar
k2	 Nöbete Gelmeyen Memur	V. Bölüm: Soruşturma Usulü, Karar, Zamanaşımı, İtiraz	
k3	 Üst-alt kademe... ağır-aşağı derece sayılmaz ...	27	Soruşturma sonucu verilecek karar
k4	... Soruşturmayı uzatanlar	28	Görevden uzaklaştırma
k5	... Devlet malı araçla-trafik yaralanmaya sebebiyet ver ...	29	Zamanaşımı
k6	.. Silahla dikkatsizlik, yaralanmaya.	30	Cezalara itiraz ve cezanın kesinleşmesi
m1	... bu Tüzük öncesinde	31	Savunma hakkı
		32	Yargı denetimi
		33	Cezanın yerine getirilme zamanı
		VI. Bölüm: Çeşitli ve Son Hükümler	
		34	Uygulanacak hükümler
		35-36	Yönetmelik, Değiştirilen hükümler
		37	Yürürlükten kaldırılan hükümler
		38-39	Yürürlük, Yürütme
		Gm1	...Tüzükle önceden verilmiş cezalar.....

Tablo 2. Disiplin Cezaları ve Gerektiren Fiiller Tablosu (EÖDT, GKDHKHK ve DMK)

Disiplin Cezaları	Gerektiren Fiil, Eylem İşlem Tutum ve Davranışlar (adet)			
	EÖDT	GKDHKHK	DMK	
Uyarma	2	8	8	
Kınama	11 (10+m13)	12	13	
Aylık Kesimi 3 günlük kadar	15	16	7	
Aylık Kesimi 4-10 gün	7	9		
Aylık Kesimi 11-15 gün	1	5		

Kısa Süreli Durdurma 4 ay	12	8	14	Kısa Süreli Durdurma EÖDT Toplam:21 KHK Toplam: 20
Kısa Süreli Durdurma 6 ay	6	7		
Kısa Süreli Durdurma 10 ay	3	5		
Uzun Süreli Durdurma 12 ay	3	2		Uzun Süreli Durdurma EÖDT Toplam:14 KHK Toplam: 20
Uzun Süreli Durdurma 16 ay	1	3		
Uzun Süreli Durdurma 20 ay	2	2		
Uzun Süreli Durdurma 24 ay	8 (5+m10, m11,m12)	13		
Meslekten Çıkarma	46	38 (37+ m12)	-	EÖDT Toplam:46 KHK Toplam: 38
Memuriyett en Çıkarma	12 (DMK)	14 (DMK+2)	12	EÖDT Toplam: 12 KHK Toplam: 14
Genel Toplam	129	142	54	

4. SONUÇ

Burada 1979'dan beri uygulanan anayasaya aykırı bir disiplin mevzuatındaki yani tüzükteki bir de 2017 Ocakta yürürlüğe konan 682 Sayılı KHK'deki cezalar ve uygulanacak proselere dair normlar söz konusudur. Bahse konu tüzük ile KHK içerikleri yönüyle, genel ilkeler, polise uygulanan cezalar ve usuller, benzerlik ve farklılıkları gibi faktörlerle ortaya konmaktadır. Sonrasında ise bahse konu tüzüğün iptalindeki Anayasaya aykırılık, Anayasa Mahkemesinin kararının detaylarıyla birlikte açığa kavuşmuş olan hukuksuzluklara dair genel değerlendirmelerle, mevcut durum ve bundan sonra neler yapılması gerektiği ile ilgili yönetsel ve hukuki değerlendirmeler yapılmıştır.

Çalışmanın gayesine dönük olarak “İçerik Tablosu (EÖDT ve GKDHKHK)” ve “Disiplin Cezaları ve Gerektiren Fiiller Tablosu (EÖDT, GKDHKHK ve DMK)” oluşturulmuş, burada yeni ve eski normu madde madde genel olarak görmek mümkün hale getirilmiştir. Sonrasında eski ve yeni norm karşılaştırılınca şunlar ortaya çıkmıştır:

EÖDT ile KHK arasında bölüm, madde sayıları ile bunların içerikleri bağlamında, konuların verildiği yer ve maddeler bağlamında farklar bulunmaktadır. İki normda da disiplin cezaları aynı

kalırken o disiplin cezalarını gerektiren fiil, tutum ve davranışlarda kısmi değişiklikler meydana getirilmiştir.

KAYNAKÇA

Gönen Z., Berksoy B., Başer Z. ve Uçum M. (2013) “Polis Yasalarının Ruhu: Mevzuatta Söylemler, Araçlar ve Zihniyet”, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (Tesev) Yayınları.

Human Rights Watch (2008) “Adalet Karşı Safları Sıklaştırmak Türkiye’de Polis Şiddetiyle Mücadele Önündeki Engeller”, USA, https://www.hrw.org/sites/default/files/related_material/turkey1208tuweb.pdf, (23.05.2018).

Neocleous M. (2006) “Toplumsal Düzenin İnşası: Polis Erkinin Eleştirel Teorisi”, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.

Polatoğlu A. (2001) “Kamu Yönetimi: Genel İlkeler ve Türkiye Uygulaması”, Ankara, METU Press,

Şahin Y. (2017) “Yönetim Bilimi ve Türk Kamu Yönetimi”, 7. B, Bursa: Ekin Y.

Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu, www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.2559.doc, (21.11.2017).

**PSİKOLOJİK SERMAYE VE İŞ TATMİNİNİN İŞ PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:
TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA**

Saadet Ela PELENK*

ÖZET

Psikolojik sermaye, bireyin güçlü yönlerine odaklanarak, bu nitelikleri geliştirip/ iyileştirmektir. Çalışanın iş yaşamındaki savaşı, mücadele ve iletişim gücüne bağlıdır. Eğer yöneticisi, çalışanın sürekli olumsuz yanını görürse, tatmin ve performansı azalacaktır. Günümüz insan kaynakları yöneticileri, yeni fikri ekip çalışmasıyla geliştirmek, risk almak, problem çözücü ve yaratıcı olmak, proaktif davranış göstermek gibi kriterler aramaktadır. Bu özelliklerin içsel bir pozitif duygu durumu ile beslenmesi gerekir ki araştırmanın amacı, “teknoloji alanında çalışanların psikolojik sermaye ve iş tatminleri açısından iş performanslarının değerlendirilmesidir. Çalışmada anket yönteminden yararlanılarak; kolayda örnekleme yöntemiyle 154 çalışandan toplanan veriler, korelasyon ve regresyon analizlerine tabi tutulmuştur. Araştırma sonucuna göre, psikolojik sermaye ve iş tatmininin çalışanların performansları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, İş Tatmininin, İş Performansı.

Jel Kod: M10, M12, M19.

**THE IMPACT OF PSYCHOLOGICAL CAPITAL AND JOB SATISFACTION ON BUSINESS
PERFORMANCE: A RESEARCH IN TECHNOLOGY SECTOR**

ABSTRACT

Psychological capital is to develop / improve these qualities by focusing on the strengths of the individual. The employee's strife in business depends on his struggle and communication power. If the manager sees the continuous negative side of the employee, the satisfaction and performance will decrease. Today's human resources managers are looking for criteria such as developing new ideas, taking risks, problem solving and creativity, proactive behavior. These characteristics should be fed with an internal positive emotional state that the aim of there search is "to evaluate the performance of the employees in the field of technology in terms of psychological capital and job satisfaction.

*Dr. Öğretim Üyesi Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, Fındıklı/RİZE, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr

By using the survey method in the study; data collected from 154 employees by a sampling method were subjected to correlation and regression analysis. According to the results of the research, psychological capital and job satisfaction have a positive and significant effect on the performance of the employees.

Keywords: Psychological Capital, Job Satisfaction, Business Performance.

Jel Code: M10, M12, M19.

1. GİRİŞ

Yeni ve farklı ürüne ya da hizmete dikkat çekerek yeni tüketici kitlesi yaratmak gibi işletmelerin, hem pazar ihtiyaçlarına cevap veren hem de pazar boşluklarını yakalayan dolayısıyla verimlilik ve kâr elde eden düşüncelerinin temelinde, yenilikçi ve risk alan çalışanlar yer almaktadır. Çalışanların üretken ve yaratıcı olmaları pozitif bir iş ortamının varlığına (Robert, 2006) da bağlıdır. Maslow (1970) ile ilk olarak tanımlanan ve Seligman (1990) çalışmalarıyla geliştirilen pozitif psikoloji, bireyin öz deneyimi, niteliklerini kullanarak ve geliştirerek, yaşam kalitesini arttırmaya yönelik bir yaklaşımdır. Maslow (1943)'un ihtiyaçlar teorisinde en üst düzeydeki basamak ile beslenen bu kavram, bireyin öz farkındalığından yola çıkarak yaşamda alacağı yolun kalitesini belirlemektedir.

Psikolojik sermaye, çalışanın performansının iyileştirilmesi için fiziksel yeteneklerinin ölçülmesi, geliştirilmesi ve etkin bir şekilde yönetilmesini amaçlayan insan kaynakları temelli pozitif davranış ve uygulamalarıdır (Avolio vd., 2007). Bu bağlamda insan kaynakları yöneticileri, psikolojik sermaye yaklaşımı ile çalışanın işinden beklentisi ve gerçekleşen sonuçlar arasındaki olumlu fark olan iş tatmini (Saari ve Judge, 2004) ve çalışanın hedefe ulaşma derecesini gösteren iş performansı (Stajkovic ve Luthans, 1998) gibi sonuçların yüksek olmasını beklemektedir (Farrel, 1983; Shah Nawaz ve Japri, 2009; Avolio vd., 2007; Akdoğan ve Polatçı, 2013).

Bir işletmenin finansal ve sosyal başarısının, kendisini oluşturan tüm kaynakların toplamından ibaret olduğu düşünüldüğünde, bu kaynaklardan beşeri ve fiziksel sermayenin önemi yadsınamaz bir gerçektir. Ancak katma değeri yüksek bir başka sermaye türü daha vardır ki; çalışanların iyi olan yeteneklerini geliştirmeye ve onları tatmin etmeye odaklanır (Luthans, Fred, Vogelgesang ve Lester, 2006). Çalışanlara farkındalık kazandıran bu kavram, psikolojik sermayedir. “Umut, iyimserlik, dayanıklılık ve öz yeterlilik” alt boyutlarına sahip bu kavram, ortak bir hedef ve amaç için, çalışanlara mücadele gücü ve başarı hissi vermektedir. Yöneticisinden ve iş arkadaşlarından gördüğü destek ve ilgi ile çalışan, işini bir görev olarak görmeyerek, sevgiyle ve ilgiyle yapacaktır. Bu durumun sonucu, çalışan işinden haz duyacak ve performansında pozitif etkiler oluşabilecektir.

Literatürde bu varsayımı destekleyen sonuçlar olmakla birlikte (Stajkovic ve Luthans, 1998; Luthans, Youssef ve Avolio, 2007; Sutcliffe - Vogus, 2003), bu üç değişkenin bir arada özellikle

inovasyonun yoğunlukta uygulandığı teknoloji sektöründe ele alınışına pek az rastlanmıştır. Bu bağlamda araştırmanın amacı, “psikolojik sermayenin ve iş tatmininin çalışanların performansları üzerindeki etkisini ölçmektir. Yenilikçilik ve değişimin en çok hissedildiği teknoloji ve bilişim sektöründe, çalışanların daha yaratıcı ve özgün olması için bir pozitif örgütsel davranış olan psikolojik sermayenin; ayrıca iş tatmininin performansa olan etkisi çalışmanın yazına katkısını oluşturmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Psikolojik Sermaye

Psikolojik sermaye, 1990’lı yılların sonlarına doğru Seligman tarafından örgütsel davranış yazınına girmiştir. Psikolojik sermaye, bireyin psikolojik şartlarındaki pozitif değişim olarak bireylerin zayıflıklarından ziyade, gelişim ve yeteneklerine odaklanan bir yaklaşımdır (Luthans ve Youseff, 2004;Luthans, Youssef ve Avolio, 2007). Psikolojik sermaye, çalışanın daha başarılı olması için iyi olan yönünü nasıl daha da geliştirebileceğine odaklanmaktadır (Luthans, Fred, Vogelgesangve Lester, 2006). Bu yönüyle psikolojik sermaye, insan kaynaklarıyla bağlantılı uygulamalar ve çalışmalar olup, yeteneklerin ölçülebilir, geliştirilebilir ve iyileştirilebilir olmasına dayanmaktadır (Nelson ve Cooper, 2007;Wright, 2003).

Luthans (2005)’e göre psikolojik sermaye bireyin güçlü yönlerine önem veren, pozitif örgütsel davranış temeline dayanan, neyi bildiğiniz gibi beşeri sermayenin ya da kimleri tanıdığınız gibi sosyal sermayenin ötesinde bir yaklaşım olup örgütsel/bireysel performans artışı sağlamaktadır. Bu bağlamda psikolojik sermaye, kendine has, ölçülebilir, geliştirilebilir ve performans iyileştirici bir unsurdur (Luthansve Youssef, 2004).Psikoloji sermayenin boyutları “umut, iyimserlik, dayanıklılık ve öz yeterlilik” olmak üzere dört kısımdan oluşmaktadır. Umut, çalışanın amacını gerçekleştirmek için karşılaştığı engeller karşısında çözüm yolu bulup, yola devam edebilme gücüdür (Çetin ve Basım, 2012). Luthans ve Youseff, (2004), çalışanların hedeflerine ulaşmaları için içsel bir kararlılık ve irade sağlamasını umut olarak nitelendirmektedir.

Psikolojik sermaye alt boyutlarından öz yeterlilik, çalışanın belirli bir görevi başarıyla yürütmek için yeteneklerine ya da kaynaklara olan inancıdır (Stajkovic ve Luthans, 1998). Bandura (1994)’ya göre performans kazançları, birey ya da grupları model almak, saygın kişileri ikna etmek ve onlardan geri bildirim almak öz yeterliliğin öncüllerini oluşturur. İyimserlik, çalışanın hedefe doğru ilerlerken hep iyi koşullar ile karşılaşacağına dair beklenti (Keleş, 2011) ya da gelecekte başarılı olacağına dair olumlu hissiyattır. Bu bağlamda çalışanın herhangi bir engelde yılmadan, yoluna devam etmesi psikolojik sermayenin direnç (dayanıklılık)boyutunu oluşturmaktadır (Luthans, 2005).

2.2. İş Tatmini

İş tatmini, çalışanın görev ve iş rolüne yönelik olumlu duygusal reaksiyonudur (Vroom, 1967). Bu doğrultuda kişinin işinden beklediği ve tecrübe edilen arasındaki zihinsel ve duygusal olarak algıladığı fark, iş tatmininin derecesini ortaya koymaktadır (Saari ve Judge, 2004). Ancak iş tatmini özsaygı, öz yeterlilik, yetenek, beceri ya da ihtiyaçlar gibi kişisel yahut kariyer imkanları, ücret, işin niteliği gibi işe yönelik özelliklerden kaynaklanabilir. Örneğin çalışanın kişisel özellik olarak umutlu ve iyimser olması iş tatminini arttırmaktadır (Luthans, Avolio, Avey ve Norman, 2007). Bu noktada iş tatmini bireyin işinden memnun olmasını sağlayacak fizyolojik, psikolojik ve çevresel koşulların birleşimi olmaktadır (Buchanan ve Bryman, 2009).

İş tatminini etkileyen unsurlar iş arkadaşları ve yöneticiler ile ilişkiler, ücret, terfi imkanı, işin cazibesi ve özelliği, kontrol şekli, örgüt iklimi vb. olarak sıralanabilir (Gibson, Ivancevich, Donnelly, 1997). Bu noktada bireyin işe karşı bir tutumu olan iş tatmini ücret, işin niteliği ve uygunluğu, güvenliği, çalışanın işi yapma kapasitesi, iş ortamı ilişkileri, yöneticinin çalışanlara davranışı ve benzeri ile ilgilidir (Polat, 2014). Locke (1976) hayattan alınan zevki, fiziksel ve ruh sağlığını, verimliliğe olan etkiyi, iş tatmininin sonuçları olarak görmektedir. Örneğin iş tatmini az olan çalışanların daha sinirli, huzursuz oldukları, ayrıca hayal kırıklığı, stres gibi duygusal reaksiyonlar gösterdikleri tespit edilmiştir (Miner, 1992). Örgütsel açıdan iş tatminsizliği, verimsizlik (iş miktar ve kalitesinde düşüklük), işten ayrılma yada soğuma, isteksizlik gibi etkilere yol açabilmektedir (Vecchio, 1988).

Psikolojik sermaye ve iş tatmini arasındaki ilişkide psikolojik sermayenin dört bileşeninin toplu olarak etkisinin, her bir bileşenin tek başına etkisinden daha fazla olduğu vurgulanmaktadır (Luthans vd., 2007). Psikolojik sermayenin iş tatminine olan etkisi, kavramın hem teori hem de uygulama yönlü olmasından kaynaklanmaktadır (Luthans, Youssef, Avolio, 2007). Bu çerçevede iş tatmini duygusunun oluşmasında pozitif duyguların etkisi olabileceği dikkate alındığında, psikolojik sermayenin sonuçlarına yönelik çıktılarda iş tatmininin aracılık rolü yapması beklenmektedir (Shore ve Martin, 1989).

2.3. İş Performansı

İş performansı, bireyin görevi gereği işin gerektirdiği belirli kriterleri yerine getirmek ve ilgili amaçlara ulaşmaktır (Bingöl, 1997: 223). Bu anlamda çalışanın amaçlara ya da hedeflere varma derecesini gösteren iş performansı (Begenirbaş ve Çalışkan, 2014), psikolojik sermayeden etkilenmektedir (Luthans, 2005; Stajkovic ve Luthans, 1998). Bu bağlamda iş tatmini ve performans arasında pozitif ilişki tespit eden çalışmalara rastlanmaktadır (Judge, Thoresen, vd., 2001; Iaffaldano, 1985; Luthans ve Youssef, 2004). Diğer yandan çalışanın mesleki gelişiminin ve performansının artmasında psikolojik sermaye önemli bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla psikolojik sermaye, çalışanların

olumsuz özellikleri yerine, pozitif ve güçlü yönlerine odaklandığından (Gable ve Haidt, 2005: 103-110), performans artışı ile birlikte işletmeye rekabet avantajı sağlamaktadır (Luthans, Avolio , Walumbwa ve Li, 2005).

İş performansının görev, yaratıcılık, güvenlik, devamsızlık vb. boyutları bulunmaktadır (Thomas ve Feldman, 2008). Bu bağlamda kişinin zorluklara karşı esnek, olumlu, umutlu ve yetenekli oluşu, performansını da etkilemektedir (Bandura, 1994; Luthans, 2005; Luthans ve Youseff, 2004). Psikolojik sermayenin, performans üzerindeki etkisi belirgindir. Çünkü psikolojik sermaye, çalışanların duygularına pozitif yönde etki ederek, onları bireysel olarak güçlendirmekte ve geliştirmektedir (Gable vd., 2005). Ancak bu durum iş şartları ile zamanla değişebilmekte ya da performanstaki değişimle doğru orantılı olabilmektedir (Peterson vd., 2011).

Performans, bir iş görenin belli bir sürede kendine verilen görevi başarı ile yerine getirmesi olduğundan (Özgen, Öztürk ve Yalçın, 2002), çalışanlara yeteneklerini geliştirme olanakları verildikçe özgüvenleri artarak, çalışma kapasiteleri artacaktır (Karahana, 2015). Luthans vd. (2007), hizmet ve üretim sektöründe yaptıkları çalışmada psikolojik sermayenin iş performansını olumlu yönde etkilediği sonucunu tespit etmişlerdir. Diğer yandan özellikle satış alanında çalışanların psikolojik sermaye faktörlerinden umut ve dayanıklılık ile iş performansı arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir (Seligman, 2007; Youssef ve Luthans, 2007; Erkuş ve Afacan Fındıklı, 2013).

2.4. Psikolojik Sermaye, İş Tatmini ve İş Performansı Arasındaki İlişkiler

Luthans (2002) çalışmasında psikolojik sermaye ile iş tatmini; ayrıca psikolojik sermaye ile performans (Luthans, 2005; Sutcliffe - Vogus, 2003; Luthans ve Youseff, 2004) arasında pozitif yönlü ilişki tespit etmiştir. Seligman (1998), iyimserlik ve satış alanında çalışanların performansları arasında pozitif ilişki tespit etmiştir. Stajkovic ve Luthans (1998), pozitif psikolojik sermaye boyutlarından öz yeterlilik ile performans arasında pozitif yönlü ilişki tespit etmiştir. Diğer bir boyut olan çalışanların ümitli olmaları, iş tatminlerini arttırmaktadır ki (Luthans vd., 2007); çalışmalar iş tatmini ve iş performansı arasında olumlu ilişki olduğunu iddia etmektedir (Judge vd., 2001; Farrel, 1983).

Bandura, psikolojik sermaye faktörlerinden özellikle öz yeterliliğin fırsatları yakalama ve performans artışında etkili olduğu vurgular (Shahnawaz ve Japri, 2009). Avolio vd. (2007), psikolojik sermayenin, iş tatmini ve performansı ile ilişkisini incelediği çalışmasında psikolojik sermayenin, iş tatmini ve performansına olumlu etkisini tespit etmiştir. Polatçı (2014), psikolojik sermayenin, polislerin performansı üzerindeki etkilerini ölçtüğü araştırmasında psikolojik sermayenin, alt faktörlerinden dayanıklılık ve ümit ile performans arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişki tespit etmiştir. Shore ve Martin (1989), psikolojik sermayenin işten ayrılma niyeti ve performans gibi sonuçlara aracılık rolü

oynadığını vurgulamaktadır. Luthans vd. (2005) ve Walumbwa vd. (2010), psikolojik sermayenin çalışan performansını arttırdığını tespit etmişlerdir.

Çetin ve Varoğlu (2015), psikolojik sermaye, performans, ayrılma niyeti ve iş tatmini etkileşiminde cinsiyetin düzenleyici rolünü inceledikleri çalışmalarında psikolojik sermaye ile iş tatmini ve performans arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Erkmen ve Esen (2012), teknoloji sektöründe psikolojik sermaye düzeyi yüksek olan iş görenlerin yöneticilerden oluştuğunu tespit etmiştir. Larson, Norman, Hughes ve Avey (2013) psikolojik sermaye ile işe adanmışlık ve iş tatmini arasında pozitif yönlü ilişki tespit etmişlerdir.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırma Yöntemi

Çalışmada araştırma modeli olan ilişkisel tarama yöntemi kullanılmıştır. Tarama modellerinde amaç, var olan durumu olduğu şekli ile betimlemek; ilişkisel (karşılaştırmalı) tarama modelinde amaç ise birden fazla değişkenin birbirlerine ve gruplara göre farklılaşıp farklılaşmadığı incelemektir (Karasar, 2015:77).

3.2. Veri Toplama Aracı

Araştırma örneğinin seçimi, araştırmacının ulaşabileceği çalışanlar ile kolayda örnekleme yöntemi yoluyla yapılmıştır. Araştırmada veri toplama aracı olarak, üç bölümden oluşan anket formu kullanılmıştır.

Anket formunun birinci bölümünde Luthans ve arkadaşları (2007) tarafından geliştirilen ve Erkuş, ve Afacan Fındıklı (2013) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak güvenilirlik geçerlik çalışmaları yapılan Psikolojik Sermaye ölçeği yer almaktadır. Ölçek 21 madde ve 4 boyuttan oluşmaktadır. Ancak araştırmanın amacına uygun olarak yalnızca ölçek puanı kullanılmıştır. Ölçekte yer alan ifadelerin seçenekleri 5'li likert tipinde olup 3 madde (md.13, md.20, md.23) ters kodlanmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,83 olarak tespit edilmiştir.

Anket formunun ikinci bölümünde Hackman ve Oldham (1975) tarafından geliştirilen ve Basım ve Şeşen (2009) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak güvenilirlik geçerlik çalışmaları yapılan iş tatmini ölçeği yer almaktadır. Ölçek beşli likert tipinde 5 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,60 olarak tespit edilmiştir.

Anket formunun üçüncü bölümünde Kirkman ve Rosen (1999) tarafından geliştirilen ve Çöl (2008) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak güvenilirlik geçerlik çalışmaları yapılan iş performansı ölçeği

yer almaktadır. Ölçek beşli likert tipinde 4 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,61 olarak tespit edilmiştir.

3.3. Veri Toplama Yöntemi

Uygulamada anket yöntemi kullanılmış olup, yaklaşık bir aylık süre zarfında ankete katılım gösteren 154 örneklemden elde edilen veriler değerlendirmeye alınmıştır.

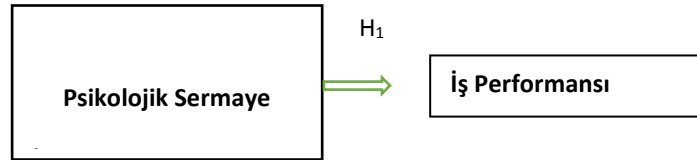
3.4. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmaya katılan 154 çalışanın %40 (61,6)'sı kadın, kalan %60'ı (92,4)'ü erkeklerden oluşmaktadır. Çalışanların 116'sı lisans mezunu ve alanında uzmandır. Geriye kalan 38'i yüksek lisans ya da doktora seviyesinde üst seviye eğitim almıştır. Örneklemden 92 kişi alanında uzman yetkili kişidir. Geriye kalan 62 çalışan ise orta ve üst kademe yöneticidir.

3.5. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli aşağıdaki oluşturulmuştur (Şekil 1). Araştırma modelinde psikolojik sermaye ve iş tatmini bağımsız değişken; iş performansı bağımlı değişken olup; model, psikolojik sermaye ve iş tatmininin, iş performansı üzerindeki etkisini göstermektedir.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Araştırmanın hipotezleri, şekil 1'deki araştırmanın modeli çerçevesinde oluşturulmuştur. Buna göre, araştırmanın hipotezleri;

H₁: Psikolojik sermayenin, iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkisi vardır.

H₂: İş tatmininin, iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkisi vardır.

3.6. Verilerin Analizi

Araştırma ile ilgili olarak elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS 21.0 istatistik yazılım programı kullanılmıştır. Araştırma ölçeklerinin güvenilirliklerini test etmek amacıyla Cronbach Alpha testi yapılmıştır. Daha sonra, araştırmanın değişkenlerinin ortalamaları, standart sapmaları ve normallik dağılımları belirlenmiştir. Araştırma hipotezlerinin doğrulanması amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

4. BULGULAR

Değişkenlere ait betimsel istatistiklere Tablo 1’de yer verilmiştir

Tablo 1. Değişkenlerin Betimsel İstatistikleri

Değişken	Madde		SS	Çarpıklık (Skewness)
	Sayısı	$\bar{X}$		
Psikolojik Sermaye	21	3,85	0,50	-0,88 ¹
İş Tatmini	5	3,79	0,62	-0,93 ²
İş Performansı	4	3,95	0,58	-0,87 ²

¹ Dönüşüm sonrası

²Logaritmik dönüşüm sonrası

Tablo 1’e göre psikolojik sermaye (3,85±0,50), iş tatmini (3,79±0,62) ve iş performansı (3,95±0,58) ölçek puanları “yüksek” düzeydedir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon analizlerine Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişken	Psikolojik		İş
	Sermaye	İş Tatmini	Performansı
Psikolojik Sermaye	1	0,44**	0,45**
İş Tatmini		1	0,41**
İş Performansı			1

*p<0,05, **p<0,01

Tablo 2’deki korelasyon analizi sonuçlarına göre psikolojik sermaye ile iş tatmini (r=0,44; p<0,05) ve iş performansı (r=0,45; p<0,05) arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki vardır. Tablo 2’deki korelasyon analizi sonuçlarına göre iş tatmini ile iş performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki vardır (r=0,41; p<0,05).

Tablo 3. Psikolojik Sermaye ve İş Tatmininin İş Performansı Üzerindeki Etkisine Ait Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	B	H _B	β	t	p
Sabit	- 0,414	- ,065		- 3,687	0,000
Psikolojik Sermaye	0,428	,101	0,330	4,241	0,000
İş Tatmini	0,273	,079	0,270	3,468	0,001
F_(2;151)=26,464; p=0,000; R=0,509 R²=0,260; ΔR²=0,250					

Psikolojik sermaye ve iş tatmini ile iş performansı arasındaki ilişkiyi gösteren modelin uygun olduğu görülmektedir ($F_{(2;151)}=26,46$; $p<0,05$). Psikolojik sermaye ve iş tatmini birlikte, iş performansındaki değişimin yaklaşık %25'ini açıklamaktadır ($\Delta R^2=0,250$).

Regresyon katsayıları (β) ve anlamlılığına (t) ilişkin sonuçlarına göre psikolojik sermaye ($\beta=0,33$; $t=4,24$; $p<0,05$) ve iş tatmini ($\beta=0,27$; $t=3,45$; $p<0,05$) değişkenlerinin her ikisinin de iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkiye sahip olduğu; önem sırasına göre psikolojik sermayenin öneminin ($\beta=0,33$) iş tatminine ($\beta=0,27$) göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; psikolojik sermaye ve iş tatmini arttıkça, iş görenlerin performansı da artmaktadır.

Regresyon analizi sonuçlarına göre psikolojik sermaye ve iş tatmininin, iş performansı üzerindeki etkisine ait matematiksel model aşağıdaki gibidir:

$$\text{İş Performansı} = -0,41 + 0,33 \cdot \text{Psikolojik Sermaye} + 0,27 \cdot \text{İş Tatmini}$$

H₁Kabul: Psikolojik sermayenin, iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkisi vardır.

H₂Kabul: İş tatmininin, iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkisi vardır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İyi organize edilen bir beşeri sermaye rekabet avantajı sağlamaktadır. Bir çalışanı işletme amaç ve hedefleri konusunda yönlendirebilmek, ancak onu dinleyebilmek ya da onunla empati kurabilmekten geçmektedir. Tam bu noktada “umut, iyimserlik, öz yeterlilik ve dayanıklılık” gibi alt faktörlere sahip

psikolojik sermaye, bireyin var olan yeteneklerinin ve özelliklerinin ölçülebilir, geliştirilebilir ve yönlendirilebilir olduğunu savunmaktadır. Çalışanlar anlaşıldıkları, yeteneklerinin farkına varıldığı, destek bulduğu bir ortamda daha verimli olmaktadır.

Araştırmanın sonuçlarına göre; psikolojik sermayenin ve iş tatmininin, iş performansı üzerinde anlamlı ve önemli etkisi vardır. Bu sonuç Kutanis (2014), Aras(2013), Luthans (2002) çalışmalarınca da desteklenmektedir. Psikolojik sermayenin, performansa olumlu etkisi Akdoğan ve Polatçı, 2013;Luthans vd. (2005) ve Walumbwa vd. (2010) çalışmalarınca destek bulunmaktadır. Diğer yandan psikolojik sermayenin iş tatmini ile pozitif ve anlamlı ilişkisi, Topçu ve Ocak, 2012;Luthans, Youssef, Avolio, 2007; Özer vd, 2013).Çalışma, zaman ve maliyet kısıtından dolayı farklı sektörlerde araştırılamamıştır. Gelecek çalışmalarda, farklı değişkenler eklenerek ve değişik alanlarda faaliyet gösteren işletme çalışanları dahil edilerek çalışma genişletilebilir.

KAYNAKÇA

- Akçay, V. H. (2012) “Pozitif Psikolojik Sermayenin İş Tatmini ile İlişkisi”, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 1:123-140.
- Akdoğan, A. ve Polatçı S. (2013) “Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş Aile Yayımları ve Psikolojik İyi Oluşun Etkisi”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1): 273-293.
- Araz, Y. (2013) “Pozitif Psikolojik Sermayenin İş Yaşamına Etkisi Üzerine Yapılmış Çalışmaların İçeriksel Analizi”, <http://gmba.org.tr/dosya/3417.pdf>, (30.07.2015).
- Bandura, A. (1994) “Self-Efficacy”, Encyclopedia of Human Behavior, 4: 71-81.
- Begenirbaş, M.. ve Çalışkan, A. (2014) “Duygusal Emeğin İş performansı ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Kişilerarası Çarpıklığın Aracılık Rolü”, Business and Economics Research Journal, 5(2): 109-127.
- Bingöl, D. (1997) “Personel Yönetimi”, (3. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.
- Buchanan, D. A. ve A. Bryman (2009) “The Sage Handbook of Organizational Research Methods”, London: Sage Publications.
- Çetin, F. veVaroğlu, A.K. (2015) “Psikolojik Sermaye, Performans, Ayrılma Niyeti ve İş Tatmini Etkileşimi: Cinsiyetin Düzenleyici Rolü”, İş ve İnsan Dergisi, 2(2): 105-113.
- Erkmen, T. ve Esen, E. (2013) “Psikolojik Sermaye Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması”, Öneri Dergisi, 10(39): 23-30.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Erkuş, A. ve Afacan Fındıklı, M. (2013) “Psikolojik Sermayenin İş Tatmini, Performansı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma”, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 42(2): 302-318.
- Farrell, D. (1983) “Exit, Voice, Loyalty and Neglect As Responses to Job Dissatisfaction: Multidimensional Scaling Study”, Academy Of Management Journal, 26(4): 596-607.
- Gable, S.L. ve Haidt, J., (2005) “What is Positive Psychology?”, Rev. Gen. Psychol. 9: 103-110.
- Gibson J.L., Ivancevich, J. M. ve Donnelly, J.H. (1997) “Organization”, 9th Edition, Irwin: Mcgraw-Hill.
- Iaffaldano, M. T. ve Muchinsky, P. M. (1985) “Job Satisfaction and Job Performance: A Meta-Analysis”, Psychological Bulletin, 97: 251-273.
- Judge, T.A., Thoresen, C.J., Bono, J.E. ve Patton, G.K. (2001), “The Job Satisfaction /TheJob Performance Relationship: A Qualitative and Quantitative Review” , Psychological Bulletin, 127 (3): 376-407.
- Karahan, F. (2015) “Kamu Kurumlarında Çalışan Memurların Motivasyon Düzeyinin İş Tatminine Etkilerine Yönelik Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enst., İstanbul.
- Karasar. N. (2015) “Bilimsel Araştırma Yöntemi”, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Keleş, N. H. (2011) “Pozitif Psikolojik Sermaye: Tanımı, Bileşenleri ve Örgüt Yönetimine Etkileri”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2): 345-350.
- Kutanis, R. ve Oruç, E. (2014) “Pozitif Psikolojik Sermaye Üzerinde Kavramsal Bir İnceleme”, The Journal of Happiness and Well-Being, 2 (2): 145-159.
- Larson, M.D., Norman, S.M., Hughes, L.W. ve Avey, J.B. (2013) “Psychological Capital: A New Lens for Understanding Employee Fit and Attitudes”, International Journal of Leadership Studies 8(1): 28-43.
- Locke, E.A. (1976) “The Nature and Causes of Job Satisfaction in: Dunnette”, M.D., Ed., Handbook of Industrial and Organizational Psychology, 1: 1297-1343.
- Luthans F. (2002) “The Need For and Meaning of Positive Organizational Behavior”, Journal of Organizational Behavior, 23: 695–706.
- Luthans F. Ve Youssef C.M. (2004) “Human, Social and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage”, Organizational Dynamics, 33(2):143-160.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Luthans F., Avolio B. J., Walumbwa F. O. ve Li W. (2005) "The Psychological Capital of Chinese Workers: Exploring the Relationship with Performance", *Management and Organization Review*, 1(2): 249–271.
- Luthans, Fred, Vogelgesang, G. R. ve Lester, P. B. (2006) "Developing the Psychological Capital of Resiliency", *Human Resource Development Review*, 5(1): 25-44.
- Luthans, F., Youssef, C.M. ve Avolio, B.J. (2007) "Psychological Capital: Developing The Human Competitive Edge", London: Oxford University Press
- Nelson D. ve Cooper CL. (2007) "Positive Organizational Behavior: Accentuating the Positive at Work", CA: Sage.
- Saari L. M. ve Judge, T. A. (2004) "Employee Attitudes and Job Satisfaction", *Human Resource Management*, 43(4): 395–407.
- Özer, S. P., Topaloğlu, T. ve Timurcanday Özmen, Ö. (2013) "Destekleyici Örgüt İkliminin, Psikolojik Sermaye ile İş Doyumu İlişkisinde Düzenleyici Etkisi", *Ege Akademik Bakış*, 13(4): 437-447.
- Özgen, H. , Öztürk, A. ve Yalçın, A. (2002). "İnsan Kaynakları Yönetimi", Adana: Nobel Kitabevi.
- Peterson, S. J., Luthans F., Avolio, B. J., Walumbwa, F. O. Ve Zhang Z. (2011), "Psychological Capital and Employee Performance: A Latent Growth Modeling Approach", *Personnel Psychology*, 64: 427–450.
- Polat, A. (2014) "Egzersiz Yapan ve Yapmayan Emniyet Mensuplarının Yaşam Doyumu İş Tatmini ve Tükenmişlik Düzeylerinin İncelenmesi", Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi S.B.E., Sakarya.
- Roberts, L. M. (2006) "Shifting the Lens on Organizational Life: The Added Value of Positive Scholarship", *Academy of Management Review*, 31: 292-305.
- Seligman M.E.P. (1998) "Learned Optimism", New York: Pocket Books.
- Shore, L. M. ve Martin H. J. (1989) "Job Satisfaction and Organizational Commitment in Relation to Work Performance and Turnover Intentions", *Human Relations*, 42(7): 625-638.
- Stajkovic, A.D. ve Luthans, F. (1998) "Self Efficiency and Work Related Performance: A Meta Analysis", *Psychological Bulletin*, 124: 240-261.
- Sutcliffe, Kathleen M. ve Vogus, Timothy J. (2003) "Organizing for Resilience", K. Cameron, Dutton, J. Quinn, Robert E. (Ed.), *Positive Organizational Scholarship*: 94-110, San Francisco: Berrett-Koehler.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Topçu, M. K. ve Ocak M. (2012)“Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Algısı Üzerine Etkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü: Türkiye ve Bosna-Hersek Sağlık Çalışanları Örneği”, 20. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, İzmir.
- Vecchio, R. P (1988) “Organizational Behavior”, Orlando: The Dreyden Press.
- Walumbwa F. O.,Luthans F., Avey J. B. ve Oke A. (2011) “Retracted: Authentically Leading Groups: The Mediating Role of Collective Psychological Capital and Trust”, Journal of Organizational Behavior, 32(1): 4-24.
- Wright TA. (2003) “Positive Organizational Behavior: An Idea Whose Time Has Truly Come”, Journal of Organizational Behavior, 24:437–442.

**SAĞLIK ÇALIŞANLARI TARAFINDAN ALGILANAN İŞYERİ ARKADAŞLIKLARININ
TUTUMSAL SONUÇLARI**

Can BİÇER*

Ozan BÜYÜKYILMAZ**

ÖZET

İşyeri arkadaşlığı ortak beğenileri, değerleri ve paylaşılan ilgi alanlarını içeren karşılıklı güven ve bağlılık üzerine kurulu işyeri ilişkileridir ve iş ilişkilerinden farklı olarak düşünülmelidir. İşyeri arkadaşlığı iki ya da daha fazla çalışanın işyerinde ortak hedefler için birbirleri arasında yakın etkileşime sahip olması şeklinde tanımlanmaktadır.

Bu kapsamda çalışmanın amacı, sağlık çalışanlarının algıladığı işyeri arkadaşlıklarının işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti gibi çalışan tutumları üzerindeki etkisini belirleyebilmektir. Çalışma kapsamında işyeri arkadaşlığı, arkadaşlık fırsatı ve arkadaşlık derecesi olmak üzere iki boyutlu incelenmiştir. Analizler için kullanılan veri, Karabük Üniversitesi, Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesindeki 524 çalışandan yüz yüze anket kullanılarak toplanmıştır. Hipotezleri test etmek için, yapısal eşitlik modellemesi kapsamında oluşturulan yol analizinden yararlanılmıştır. Analizler sonucunda, işyeri arkadaşlığının iki boyutu olan arkadaşlık fırsatının ve arkadaşlık derecesinin daha fazla algılanmasının, işe bağlılığı ve iş tatminini olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir. Bununla birlikte arkadaşlık fırsatı ve arkadaşlık derecesi, işyeri nezaketsizliğini ve işten ayrılma niyetini azaltmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *İşyeri Arkadaşlığı, İşe Bağlılık, İşyeri Nezaketsizliği, İş Tatmini, İşten Ayrılma Niyeti.*

Jel Kodları: C83, M1, M12.

* Öğr. Gör. Dr. Karabük Üniversitesi, Safranbolu Meslek Yüksekokulu, canbicer@karabuk.edu.tr

**Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, ozanbuyukyilmaz@karabuk.edu.tr

**THE ATTITUDINAL CONSEQUENCES OF WORKPLACE FRIENDSHIP PERCEIVED BY
HEALTHCARE EMPLOYEES**

ABSTRACT

Unlike usual relations at work, workplace friendship is workplace a relationship depending on the common preferences, values, interests, trust and faithfulness among coworkers. Workplace friendship is defined as close relationship between two or more employees and has shared goals includes intimacy and affection.

Within this scope, the goal of the study is to determine the impact of the perception of workplace friendship of the healthcare employees on the job involvement, workplace incivility, job satisfaction and intention to leave. In this context, workplace friendship has been examined in to dimensions; friendship opportunity and friendship prevalence. The data used in the analyses obtained from the 524 employees working at Karabuk University, Teaching and Research Hospital via face to face questionnaire. To test the hypotheses, the path analysis has been employed within the concept of structural equation modeling. As a result of the analyses, the higher levels of the perception of the two dimensions of workplace friendship; friendship opportunity and friendship prevalence affect the job involvement and job satisfaction positively. Moreover, friendship opportunity and friendship prevalence decrease the workplace incivility and intention to leave.

Key Words: *Workplace Friendship, Job Involvement, Workplace Incivility, Job Satisfaction, Intention to Leave.*

Jel Codes: *C83, M1, M12.*

1. GİRİŞ

İnsanlar ne yalnız başlarına yaşayabilirler ne de yalnız başlarına çalışabilirler. Bu yüzden, çalışanlar örgütte görevlerini yerine getirmek, ihtiyaçlarını gidermek, yüksek kalitede iş elde etmek ve öğrenmek için karmaşık ilişkiler geliştirirler. Çalışanlar iş ortamlarında sıklıkla işle ilgili hedeflerine ulaşmak için iş arkadaşlarından yardım alma ihtiyaç duyarlar. Yardım alabilmek ise iş ortamlarında iş arkadaşlarıyla geliştirilen iyi iletişime ve arkadaşlıklara bağlıdır. Çalışanların bilişsel ve duygusal durumlarına doğrudan etkide bulunan işyeri arkadaşlıkları, insana özgü önemli bir özelliktir ve kişilerin tutum ve davranışlarına önemli ölçüde etkide bulunur. İşyeri arkadaşlıkları sıradan arkadaşlıklardan farklıdır ve çalışanların ortak değerlerini, özverilerini ve ilgi alanlarını içeren, karşılıklı güven ve gönüllülük esası üzerine kurulu içten bir ilişki türüdür (Gao ve Wang, 2014: 282; DeVany, 3003: 24;

Song, 2006: 47; Dickie, 2009: 128-132; Kiesel, 2011: 6-9). Bu çalışmada işyeri arkadaşlığı kavramına, boyutlarına ve bunların tutumsal sonuçlarına olan etkilerine odaklanılacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İşyeri arkadaşlığı iki ya da daha fazla kişinin işyerinde ortak hedefler için birbirleri arasında yakın etkileşime sahip olmalarıdır ve işyeri arkadaşlığı işyerindeki çalışanların arasında var olan psikolojik bir ilişki veya psikolojik bir yakınlıktır ve işyeri arkadaşlığı taraflar arasında güven, sadakat, bağlılık ve bilgi paylaşımı üzerinde oluşur (Huang, 2016:569).Örgütsel düzeyde, işyeri arkadaşlıkları iş tatminini ve işten alınan hazzı artırabilir, iş verimliliği ve kalitesini artırmada kaynak ve destek sağlar (Milne vd., 2010:205). Özetle işyeri arkadaşlıklarının işyeri stresini azalttığı, iletişimi güçlendirdiği, çalışanların ve yöneticilerin görevlerinde başarılı olmalarını sağladığı ve örgütsel değişim sürecinin kavranmasına destek olacağı ifade edilebilir (Berman vd., 2002:217). Bu çalışmada işyeri arkadaşlıkları arkadaşlık fırsatı ve derecesi olmak üzere iki boyutta ele alınmış ve çalışanların tutumsal sonuçlar üzerine olan etkisi incelenmiştir. Formel örgüt, iş ortamlarındaki birimlerde ve alt birimlerde informal ilişkilerin gelişmesine katkı sağlamaktadır. Sosyal ilkeler bireyler arası sık etkileşimin ve yakınlığın arkadaşlığa ya da en azından arkadaşlığın oluşmasında bir fırsat olduğunu savunmaktadır. Arkadaşlık bağları formel örgütte oluşmaya başlar ve çalışanların formel örgütte olan günlük ilişkisinin bir parçasıdır (Riordan ve Griffeth, 1995:142). Bireyler örgütlerde birlikte çalışmak durumundadır. Bu yüzden yöneticiler ve çalışanlar iş yerlerinde iş birliğini, güven duygusunu, kişiler arası etkileşimi ve desteği artırmak zorundadır. İşyerindeki arkadaşlar birbirleri için hem kişisel hem de mesleki anlamda güçlü bir sosyal destek ağı kurmaktadır. Bu ağı çalışanlar iş arkadaşlıkları sayesinde, işyerindeki oluşan hataların giderilmesi ve bu tip durumlarda destek sağlamak için ya da birbirlerinin şahsi sorunlarını dinlemek ve yardımcı olmak ve yardım isteyen arkadaşlarına destek olmak için kullanırlar. Sonuç olarak aralarındaki arkadaşlık duygusunun yoğunluğu, arkadaşlıklarının yakınlığı ve derecesi bu durumlarda farklılık göstermektedir (Riordan, 2013: 1). Bu çalışmada, işyeri arkadaşlığının, iki boyutu olan arkadaşlık fırsatı ve derecesinin, çalışanların iş tatmini, iş bağlılık, işyeri nezaketsizliği ve işten ayrılma niyeti gibi bireysel tutumları üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

2.1. İş Tatmini

İş tatmini, işten elde edilen maddi çıkarlar ve çalışanın beraber çalışmaktan zevk aldığı iş arkadaşları ile bir eser meydana getirmesinin sağladığı mutluluktur. Çalışanların yaptıkları iş ve çalıştıkları kurumla ilgili olarak geliştirdikleri olumlu ya da olumsuz değerlendirmeler iş tatminliğidir ve çalışanların işlerine yönelik hoş giden veya gitmeyen duygu ve düşüncelerin toplamını ifade eden duygusal bir tutumdur (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2013:37; Güney, 11:2015). İş tatmini, çalışma ortamında algılanan duygusal deneyimlerin, iş ortamının ve iş özelliklerinin bir değerlendirmesi olduğundan

işinden memnun olan çalışanlar, meslekleriyle ilgili duygusal deneyimlerini ve gözlemlerini göz önünde bulundurarak olumlu yönde bir değerlendirme yaparlar (Mcshane ve Glinow, 2015:103). Özetle iş tatmini, çalışanların işlerine yönelik hoş giden veya hoş gitmeyen duygu ve düşüncelerin toplamını ifade eden duygusal bir tutumdur (Güney, 2015:11).

2.2. İşe Bağlılık

İşe bağlılık kavramı, “çalışanın işiyle yaşadığı psikolojik özdeşiminin bilişsel düzeydeki yansıması” olarak tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle, çalışanın işinden aldığı doyumdan bağımsız olarak, işi ile zihinsel ve duygusal boyutta bütünleşmesinin ölçüsü olarak tanımlanabilir (Başbüyük, 2012:14). Yine işe bağlılık, çalışanın işini benimseme derecesidir ve iş çevresinin kişinin ve çalışanın kimliğinin merkezi olması durumunda oluşmaktadır. İşe bağlılık, kişinin işiyle psikolojik olarak bütünleşmesinin ya da benlik imgesindeki işin önem derecesinin yüksek olmasının sonucudur. Bunlara ek olarak, işe bağlılık, bireyin işiyle psikolojik bütünleşmesinin bilişsel inanç durumudur (Yüksel, 2003, 215-216). Bunlara ek olarak, işyerinde arkadaşlıklara sahip olduğunu ifade eden çalışanlar daha yüksek düzeyde verimliliğe, iş memnuniyetine sahiptir ve işyerinde arkadaşlıklara sahip olmayanlara göre çok daha yüksek düzeyde işlerine bağlıdırlar (Methot vd., 2015:312).

2.3. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti, bilinçli ve kasıtlı olarak örgütü terk etme isteğidir. İşten ayrılma niyeti ile ilgili süreçte, çalışan öncelikle işini değerlendirir ve bunun sonucunun olumsuz olması halinde çalışanda işe ve işyerine karşı isteksizlikle birlikte uygunsuz iş davranışları görülmeye başlanır, daha sonraki aşamada ise gerçek anlamda işten ayrılma niyeti oluşmaktadır (Akgündüz ve Akdağ, 2014:300). Diğer bir tanımda ise işten ayrılma, bir çalışanın kendi isteğiyle ile çalışmakta olduğu iş yerini terk etmesi, ölüm, emeklilik, askerlik, kaza sonucu iş görmezlik ya da işverenin iradesiyle işçiye işten çıkarmasıdır (Yılmaz ve Halıcı, 2010:95). Genel olarak, işten ayrılma niyeti ise, bir çalışanın yakın bir zamanda işine son verme isteğiyle ilgili düşüncesi olarak tanımlanmaktadır. İşten ayrılma niyetinin işe son verme davranışına dönüşmesi belirli bir süreci takip eder ve bu süreç pek çok unsurdan etkilenebilir (Derin ve Demirel, 2013:240). İşine yüksek düzeyde bağlılığı olan bir çalışan için işinden ayrılmak oldukça zor olacaktır. Bunun nedeni işine çok fazla enerji harcaması ve işiyle tam anlamıyla özdeşleşmiş olmasıdır. Çalışana işi çok fazla kaynak sunmuştur ve bu yüzden işten ayrılma konusunda tereddütleri vardır. İş değiştirdiğinde yeni bir işe başlamak zorunda olacak ve kaynaklar oluşturmada çok fazla risk almak durumunda kalacaktır (Halbesleben ve Wheeler, 246: 2008). Bununla birlikte, işyeri arkadaşlıklarının çalışanların işine bağlılıklarına olumlu etkileri bulunmaktadır. Bununla birlikte işyeri arkadaşlıklarına sahip çalışanlar işinden ayrılmayı düşünmemekte ve örgüte karşı da olumsuz duygular beslememektedir (Morrison ve Cooper-Thomas, 2016:1-3).

2.4. İşyeri Nezaketsizliği

Nezaket, örgüt üyeleri arasında meydana gelebilecek problemlere yönelik önlemler almak ve bireyin kendi davranışının diğer örgüt üyeleri üzerinde yaratabileceği etkiyi dikkate almaktır. Buna ek olarak nezaket, örgüt içinde iş yükümlülükleri dolayısıyla sürekli etkileşim içinde olmaları gereken ve birbirlerinin işlerinden ve kararlarından etkilenen çalışanların sergiledikleri olumlu davranışlardır (Bedük, 2014: 99). Öte yandan, nezaketsizlikler ise sadece sosyal yaşamda değil iş ortamlarında da yaygın bir şekilde görülmektedir. İş ortamlarında insanlar birbirlerine aşağılayıcı ifadeler ya da mimikler kullanarak iş arkadaşlığı etkileşimini bozmaktadır (Pearson vd., 2000: 123). Sonuç olarak, yüksek düzeyde gerçekleşen işyeri nezaketsizliği, olumsuz bir işyeri ortamına neden olmakta ve buna maruz kalanları olumsuz duygulara iterek saldırganlaştırmaktadır. Aynı zamanda bu duruma maruz kalanlarda işyeri arkadaşlıklarının zarar görmesine, düşük oranda iş tatminine ve çalışanların iş stresiyle başa çıkmada önemli olan akıl sağlıklarını bozmaktadır (Holm vd., 2015: 1-2).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Kapsamı ve Hipotezleri

Bu araştırma, Karabük'te bulunan, Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde çeşitli düzeylerde görev yapan çalışanlar üzerinde yapılmıştır. Bu kapsamda, çalışanların birbirleri arasında geliştirdikleri işyeri arkadaşlıkları ve tutumsal sonuçları bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu çalışmanın araştırma sorusu, işyeri arkadaşlığının, iş tatmininde, işe sarılmada, işten ayrılma niyetinde ve işyeri nezaketsizliğinde ne derecede etkili olduğunu belirlemektir. İşyeri arkadaşlıklarıyla ilgili yapılan araştırmalarda, işyeri arkadaşlıklarının çalışanlar üzerinde genellikle olumlu etkileri olduğu savunulmuştur. İşyeri arkadaşlıklarının çalışanların faaliyetlerine ve tutumlarına doğrudan etkide bulunduğu ve örgütsel çıktıların elde edilmesinde olumlu etkiye sahip olduğunun altı çizilmiştir (Methot vd., 2016:312-313; Hood vd., 2017:73-74; Chang vd., 2016:260). Bu olumlu etkiler örgüt içinde, iş tatmini, işe sarılma, çalışanların aralarında kaynak sağlama ve işlerini yaparken birbirlerine destek olma, iş ortamında baskının azalması, çalışanların iş performanslarının ve morallerinin yükselmesi gibi örneklerle yaşanmaktadır (Shih ve Wang, 2016:522-523; Grace vd., 2016:2017; Feeley vd., 2008:58; Gordon ve Hartman, 2009:116). Bu araştırmaların elde ettiği sonuçlar ışığında, işyeri arkadaşlığının iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olup olmadığını tespit edebilmek için hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁: İşyeri arkadaşlığının iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H_{1a}: Arkadaşlık fırsatının iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H_{1b}: Arkadaşlık derecesinin iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

İşyeri arkadaşlıkları çalışanlar arasında birbirlerine duydukları güven duygusunun gelişmesine yol açarak iş tatmini düzeyini artırmaktadır. Böylelikle çalışanlar birbirlerine daha içten yardımcı olarak, tavsiyeler ve bilgi paylaşımını daha istekli yaptıklarından işe bağlılık düzeyi de artmaktadır (Lee vd., 2011:3). Riordian ve Griffeth (1995) çalışmasında işyeri arkadaşlıklarının hem iş tatminine hem de işe bağlılığa doğrudan etkisi olduğunu vurgulamıştır. Bu kapsamda işyeri arkadaşlığının işe sarılma üzerinde pozitif yönlü bir etkisi olup olmadığıyla ilgili hipotezler aşağıdadır:

H₂: İşyeri arkadaşlığının işe sarılma üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H_{2a}: Arkadaşlık fırsatının işe sarılma üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H_{2b}: Arkadaşlık derecesinin işe sarılma üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

İşyeri ilişkileri, işyeri arkadaşlıklarına dönüşmesinden sonra, taraflar birlikte daha çok zaman geçirmeye, iş dışında da görüşmeye ve birbirlerini daha çok koruma yoluna gitmektedirler. Böylelikle işyeri arkadaşlığı mutluluk sağlamakta ve bu da iş ortamına olumlu duygular hissetme ve iş tatmini olarak yansımaktadır (Colbert vd., 2016:1210). Çalışanın olumlu duygulara sahip olması, takdir görmesi ve işyeri arkadaşlıkları iş performanslarını, iş tatminini ve yaşam kalitesini artırmaktadır. Bu çalışanlar işinden ve çalışma ortamından memnun olmayan çalışanlarla kıyaslandıklarında, örgütten ayrılmayı düşünmezler ve daha istekli çalışmaktadırlar (Harter vd., 2002: 2). Bu araştırmaların elde ettiği sonuçlar kapsamında işyeri arkadaşlığının işten ayrılma niyeti üzerinde negatif bir etkisini belirleyebilmek amacıyla oluşturulan hipotezler aşağıdadır:

H₃: İşyeri arkadaşlığının işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

H_{3a}: Arkadaşlık fırsatının işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

H_{3b}: Arkadaşlık derecesinin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

Çalışanların kaba ve saygısız davranışlara maruz kalması çalışanların moralini bozduğunu, onları mutsuz hale getirerek, yöneticilerine ve iş arkadaşlarına karşı olumsuz duygular beslemesine yol açtığı vurgulanmıştır. Bunlara ek olarak çalışmalar, işyeri nezaketsizliğinin işten ayrılmalara neden olduğuna ve iş ortamlarında çalışanlar arasında birbirlerine karşı öfke duymalarına, saygı duymamalarına ve güvenmemelerine neden olduğunu tespit etmiştir (Pearson vd, 2000:123; Reio ve Ghosh, 2009: 238; Kunkel vd., 2015:103; Johnson ve Indvik, 2001:705). Berman vd., (2002) çalışmalarında işyeri arkadaşlıklarının çalışanlar arasındaki iletişimi güçlendirdiğini ve işlerini başarmada yardımcı olduğunu tespit etmiştir. Yine işyeri arkadaşlıklarının verimliliği artırdığını, çalışanların stresini ve işe devamsızlığı azalttığını vurgulamışlardır. İşyeri arkadaşlıklarının iş ortamlarında gerginliği azalttığı ve çalışanların arasındaki desteği ve iş ilişkilerindeki paylaşımı artırarak birbirleri arasında olumlu

duygular geliştirdiği düşünüldüğünde, işyeri arkadaşlığının işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olup olmadığını belirleyebilmek amacıyla belirlenen hipotezler aşağıdaki gibidir.

H₄: İşyeri arkadaşlığının işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

H_{4a}: Arkadaşlık fırsatının işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

H_{4b}: Arkadaşlık derecesinin işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

3.2. Veri Toplama Yöntemi

İşyeri arkadaşlığının, iş tatmini, işe bağlılık, işten ayrılma niyeti ve işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkilerini belirleyebilmek için anket yönteminden yararlanılmıştır. Bu kapsamda araştırmada, işyeri arkadaşlığı, işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti kavramlarına ilişkin ölçüm gerçekleştirilmiştir. Belirtilen kavramların ölçümü amacıyla literatür incelenmiş ve en uygun bulunan ölçekler araştırmada kullanılmıştır.

3.3. Analiz Yöntemi

Araştırma amacına uygun olarak gerçekleştirilecek analizler kapsamında öncelikle kullanılan ölçeklere ilişkin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilecektir. Kullanılan ölçeklere ilişkin geçerlilik doğrulayıcı faktör analizi ile güvenilirlik ise Cronbach Alfa istatistiği ile belirlenecektir. Belirlenen hipotezlere ilişkin analizler ise yapısal eşitlik modellemesi kapsamında yol analizi ile gerçekleştirilecektir.

3.4. Kullanılan Ölçekler

Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanlarının işyerindeki arkadaşlıklara ilişkin algılarının derecesini belirleyebilmek için Nielsen, Jex ve Adams (2000) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İşyeri arkadaşlığı ölçeği 2 boyuttan ve 12 ifadeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan 6 ifade algılanan arkadaşlık fırsatını ve 6 ifade algılanan arkadaşlık derecesini ölçmek amacıyla kullanılmaktadır. Ölçek içerisinde bir ifade olumsuz olarak yer almakta ve analizlerde ters çevrilerek kullanılmaktadır. İşyeri arkadaşlığı ölçeği beşli likert olarak kullanılmakta ve “1= Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5= Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen cevaplar içermektedir.

Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanlarının işlerine kendini katma ve bütünleşme derecesini belirleyebilmek için Kanungo (1982) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İşe bağlılık ölçeği tek boyuttan ve 10 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek içerisinde iki ifade olumsuz olarak yer almakta ve analizlerde ters çevrilerek kullanılmaktadır. İşe bağlılık ölçeği beşli likert olarak kullanılmakta ve “1= Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5= Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen cevaplar içermektedir.

Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanlarının örgüt içindeki bireylerin düşüncesizce ya da diğerlerini hiçe sayar şekildeki kaba davranışlarına ilişkin algılarının derecesini belirleyebilmek için Cortina vd. (2001) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. İşyeri nezaketsizliği ölçeği tek boyuttan ve 7 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek içerisinde olumsuzluk ifadesi bulunmamaktadır. İşyeri nezaketsizliği ölçeği beşli likert olarak kullanılmakta ve “1= Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5= Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen cevaplar içermektedir.

Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanlarının işlerinden duydukları memnuniyetin derecesini belirleyebilmek için Chen vd. (2009) tarafından geliştirilen ve Turunç ve Çelik (2012) tarafından Türkçe'ye çevrilen ölçekten faydalanılmıştır. İş tatmini ölçeği tek boyuttan ve 5 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek içerisinde bir ifade olumsuz olarak yer almakta ve analizlerde ters çevrilerek kullanılmaktadır. İş tatmini ölçeği beşli likert olarak kullanılmakta ve “1= Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5= Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen cevaplar içermektedir.

Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanlarının örgütlerinden ayrılma isteklerinin derecesini belirleyebilmek için Cammann vd. (1983) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İşten ayrılma niyeti ölçeği tek boyuttan ve 3 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek içerisinde olumsuzluk ifadesi bulunmamaktadır. İşten ayrılma niyeti ölçeği beşli likert olarak kullanılmakta ve “1= Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5= Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen cevaplar içermektedir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE ANALİZİ

Bu bölümde, Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi çalışanları üzerinde gerçekleştirilen araştırmadan elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Bu amaçla, araştırmaya katılan çalışanların demografik özellikleri, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri, tanımlayıcı değerler ve analiz sonuçları sırasıyla anlatılmaktadır.

4.1. Örneklemin Demografik Dağılımı

Araştırmaya katılan hastane personelinin demografik özellikler kapsamında dağılımı Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Örneklemin Demografik Dağılımı

Değişken	Kategori	N	%	Değişken	Kategori	N	%
Cinsiyet	Kadın	232	44,3	Medeni Durum	Evli	303	57,8
	Erkek	292	55,7		Bekar	221	42,2
Yaş	25 yaş ve altı	42	8,0	Kurumda Çalışma Süresi	1 yıldan az	25	4,8
	26-30 yaş arası	181	34,6		1-3 yıl arası	149	28,4
	31-35 yaş arası	125	23,9		4-6 yıl arası	179	34,1
	36-40 yaş arası	115	21,9		7-9 yıl arası	92	17,6
	41 yaş ve üstü	61	11,6		10 yıl ve daha fazla	79	15,1
Görev	Doktor	96	18,3	Eğitim Durumu	Lise ve altı	90	17,2
	Hemşire	93	17,7		Önlisans	227	43,3
	Teknisyen	102	19,5		Lisans	157	30,0
	Hasta bak./Laborant	30	5,7		Lisansüstü	50	9,5
	Memur/Sekreter	112	21,4	TOPLAM		524	100
	Güvenlik/Temiz. Per.	91	17,4				

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan çalışanların %44,3'ünün kadın ve %55,7'sinin erkek olduğu, %57,8'inin evli ve %42,2'sinin bekâr olduğu görülmektedir. Bu çerçevede katılımcıların daha çok erkek ve evli çalışanlardan oluştuğu söylenebilir.

Katılımcıların yaşlarına göre dağılıma bakıldığında %8,0'inin 25 yaş ve altı, %34,6'sının 26-30 yaş arası, %23,9'unun 31-35 yaş arası, %21,9'unun 36-40 yaş arası ve %11,6'sının 41 yaş ve üstü çalışanlardan oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırmaya katılanların büyük çoğunluğunun 26-35 yaş arasında olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte katılımcıların yaş ortalaması 33 olarak tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılanların eğitim durumları incelendiğinde %17,2'si lise ve altı, %43,3'ü önlisans, %30,0'u lisans ve %9,5'i lisansüstü derecesine sahiptir. Bu çerçevede katılımcıların çoğunluğunun önlisans ve lisans derecesine sahip olduğu görülmektedir.

Çalışma süresine göre ise katılımcıların %9,5'i 1 yıldan az süredir, %28,4'ü 1-3 yıldır, %34,1'i 4-6 yıldır, %17,6'sı 7-9 yıldır ve %15,1'i 10 yıl ve daha fazla süredir mevcut kurumunda çalışmaktadır. Dolayısıyla katılımcıların çoğunluğunun 1-6 yıldır kurumda çalışmakta olduğu görülmektedir.

Son olarak kurumdaki görevlerine bakıldığında katılımcıların %18,3'ünün doktor, %17,7'sinin hemşire, %19,5'inin teknisyen, %5,7'sinin hasta bakıcı veya laborant, %21,4'ünün memur veya sekreter ve %17,4'ünün güvenlik veya temizlik personeli olarak hizmet vermekte olduğu belirlenmiştir.

4.2. Ölçeklerin Yapısal Geçerlilik Analizi, Ayrışım ve Birleşim Geçerliliği Analizi

Araştırmada kullanılan ölçekler, daha önceki araştırmalardan adapte edilerek çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu nedenlere araştırma kapsamında ölçeklerin yapısal geçerliliği doğrulayıcı faktör analizi (ölçüm modeli) ile test edilmektedir. Yapısal geçerlilik bir ölçek içerisindeki ifadelerin ölçülmek istenen yapı ile yüksek derecede ilişkili olması ve ölçek faktörleri arasındaki ilişkilerin teorik olarak uygun olması anlamına gelmektedir (Carmines ve Zeller, 1979:23). Bu çerçevede ayrı ayrı, işyeri arkadaşlığı ölçeğinin ve diğer ölçeklerin (işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini, işten ayrılma niyeti) dâhil edildiği üç ayrı doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda işyeri arkadaşlığı ölçeği faktör yüklerinin 0,678 ile 0,851 arasında değiştiği belirlenmiştir. Ayrıca ölçek içerisindeki en düşük t-değeri 14,016 olarak tespit edilmiş ve 0,01 önemlilik seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Dolayısıyla ölçek içerisindeki tüm ifadelerin faktör yükü 0,50'nin üzerindedir ve anlamlıdır (Brown, 2006:30).

Ölçüm modeli sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2. İşyeri Arkadaşlığı Ölçeği Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	Uyum İyiliği Değeri	Kabul Şartı
Ki-Kare Uyum Testi (χ^2/sd)	(107,785/52) 2,073	≤ 5
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	0,965	$\geq 0,850$
Normlandırılmış Uyum İndeksi (NFI)	0,971	$\geq 0,900$
Tucker-Lewis İndeksi (TLI)	0,981	$\geq 0,900$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	0,985	$\geq 0,900$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)	0,045	$\leq 0,080$

Tablo 2'deki uyum iyiliği değerleri, modeldeki ilişkilerin örneklem verisi ile tutarlılık derecesini göstermektedir. Tablo incelendiğinde tüm uyum iyiliği kriterleri kapsamında hesaplanan değerlerin kabul şartını sağladığı tespit edilmiştir ($\chi^2/sd=2,073$, GFI=0,965, NFI=0,971, TLI=0,981, CFI=0,985, RMSEA=0,045). Elde edilen bu bulgu araştırmada kullanılan işyeri arkadaşlığı ölçeğinin örneklem verisi ile tutarlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla araştırmada kullanılan 2 faktörden ve 12 ifadeden oluşan işyeri arkadaşlığı ölçeğinin yapısal geçerliliği sağlanmıştır.

Çalışma kapsamında kullanılan diğer ölçekler olan işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçekleri ise tek faktörlü yapıya sahiptirler. Bu nedenle işe bağlılık, işyeri

nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçeklerinin dâhil edildiği tek bir doğrulayıcı faktör analizi ile bu ölçeklerin yapısal geçerliliği test edilmiştir.

Gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, işe bağlılık ölçeği için faktör yüklerinin 0,521 ile 0,741 arasında, işyeri nezaketsizliği ölçeği için faktör yüklerinin 0,725 ile 0,853 arasında, iş tatmini ölçeği için faktör yüklerinin 0,647 ile 0,756 arasında ve işten ayrılma niyeti ölçeği için faktör yüklerinin 0,830 ile 0,910 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Ayrıca ölçekler içerisindeki en düşük t-değeri 9,534 olarak tespit edilmiş ve 0,01 önemlilik seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Dolayısıyla işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçekleri içerisindeki tüm ifadelerin faktör yükü 0,50'nin üzerindedir ve anlamlıdır (Brown, 2006:30).

Ölçüm modeli sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 3'de sunulmaktadır.

Tablo 3. Bireysel Sonuçlar Ölçekleri Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	Uyum İyiliği Değeri	Kabul Şartı
Ki-Kare Uyum Testi (χ^2/sd)	(433,511/224) 1,935	≤ 5
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	0,933	$\geq 0,850$
Normlandırılmış Uyum İndeksi (NFI)	0,936	$\geq 0,900$
Tucker-Lewis İndeksi (TLI)	0,964	$\geq 0,900$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	0,968	$\geq 0,900$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)	0,042	$\leq 0,080$

Tablo 3'deki uyum iyiliği değerleri, modeldeki ilişkilerin örneklem verisi ile tutarlılık derecesini göstermektedir. Tablo incelendiğinde tüm uyum iyiliği kriterleri kapsamında hesaplanan değerlerin kabul şartını sağladığı tespit edilmiştir ($\chi^2/sd=1,935$, GFI=0,933, NFI=0,936, TLI=0,964, CFI=0,968, RMSEA=0,042). Elde edilen bu bulgu araştırmada kullanılan işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçeklerinin örneklem verisi ile tutarlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla araştırmada kullanılan tek faktörden ve 9 ifadeden oluşan işe bağlılık ölçeğinin, tek faktör ve 7 ifadeden oluşan işyeri nezaketsizliği ölçeğinin, tek faktör ve 4 ifadeden oluşan iş tatmini ölçeğinin ve tek faktör ve 3 ifadeden oluşan işten ayrılma niyeti ölçeğinin yapısal geçerliliği sağlanmıştır.

Araştırma kapsamında kullanılan değişkenlerin ayrışım ve birleşim geçerlilikleri de ayrıca incelenmiştir. Ayrışım ve birleşim geçerliliği ölçüm modelinde kullanılan ifadelerin, gerçekten bağlı oldukları faktörlerin birer temsilcisi olup olmadığını ortaya koyabilmek amacıyla hesaplanmaktadır (Fornell ve Larcker, 1981). Ayrışım geçerliliği, ölçüm modelinde kullanılan yapıların aynı şeyi

ölçmediğinden emin olmak amacıyla kullanılmaktadır. Birleşim geçerliliği ise aynı yapıyı ölçen alternatif değişkenlerin ilişki derecesini göstermektedir (Hair vd., 1998:612).

Ayrışım ve birleşim geçerliliğinin hesaplanmasında birleşik güvenilirlik değerleri (CR), açıklanan ortalama varyans (AVE) değerleri ve değişkenler arası korelasyonlar kullanılmaktadır. Açıklanan ortalama varyans her bir gizil değişkenin gözlenen değişkenlerde açıkladığı toplam varyans değerini göstermektedir. Birleşik güvenilirlik değeri ise, cronbach alfa değerine benzer şekilde hesaplanmaktadır ve gizil değişkene yüklenen gözlenen değişkenlerin içsel güvenilirliğini göstermektedir (Hair vd., 1998:612). Birleşik güvenilirlik değerleri (CR), açıklanan ortalama varyans (AVE) değerleri ve değişkenler arası korelasyonlar Tablo 4’de gösterilmektedir.

Tablo 4. Birleşik Güvenilirlik Değerleri, Açıklanan Ortalama Varyans Değerleri ve Değişkenler Arası Korelasyonlar

Değişken	CR	AVE	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Ark. Fır.	0,881	0,553	-0,216**	-0,294**	-0,444**	0,744 ^a					
2 Ark. Der.	0,914	0,641	-0,158**	-0,236**	-0,401**	0,679**	0,801 ^a				
3 İş. Bağ.	0,871	0,542	-0,183**	-0,191**	-0,330**	0,471**	0,588**	0,736 ^a			
4 İş. Nez.	0,925	0,638	0,166**	-0,051	0,164**	-0,365**	-0,418**	-0,427**	0,799 ^a		
5 İş. Tat.	0,797	0,597	-0,253**	-0,250**	-0,366**	0,476**	0,559**	0,718**	-0,509**	0,772 ^a	
6 İAN	0,897	0,744	0,112*	0,062	0,169**	-0,350**	-0,422**	-0,522**	0,732**	-0,650**	0,862 ^a

*p<0,05; **p<0,01; N=524; Ark. Fır.=Arkadaşlık fırsatı, Ark. Der.=Arkadaşlık derecesi, İş. Bağ.=İşe bağlılık, İş. Nez.=İşyeri nezaketsizliği, İş. Tat.=İş tatmini, İAN=İşten ayrılma niyeti, CR=Birleşik Güvenilirlik, AVE=Açıklanan Ortalama Varyans.

Not: Köşegen değerler (a), açıklanan ortalama varyansın (AVE) karekök değerleridir.

Birleşim geçerliliğinin sağlanabilmesi için her bir değişkenin hesaplanan AVE değeri 0,50’den büyük olmalıdır ve her bir değişken için hesaplanan CR değeri 0,70’ten büyük olmalıdır (Fornell ve Larcker, 1981:45-46; Hair vd., 1998:612). Tablo 4’e bakıldığında tüm değişkenlerin AVE değerlerinin 0,50’nin üzerinde olduğu görülmektedir. Bununla birlikte her bir değişken için hesaplanan CR değerleri de 0,70’in üzerindedir. Bu bulgu, araştırma kapsamında kullanılan tüm değişkenler için birleşim geçerliliğinin sağlandığı anlamına gelmektedir.

Ayrışım geçerliliğinin sağlanabilmesi için ise, bir değişken için hesaplanan AVE’nin karekök değeri, o değişkenin diğer değişkenler ile arasındaki korelasyon değerinden büyük olmalıdır (Fornell ve

Larcker, 1981:45-46; Hair vd., 1998:612). Tablo 4'e göre her bir değişken için hesaplanan AVE'nin karekök değeri, o değişkenin diğer değişkenler ile arasındaki korelasyon değerinden büyüktür. Dolayısıyla, tüm değişkenler için ayrışım geçerliliği de sağlanmaktadır.

4.3. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi ve Tanımlayıcı İstatistikler

Geçerlilik analizlerinin ardından ölçeklerin güvenilirlikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Güvenilirlik, bir deney, test veya herhangi bir ölçüm sürecinin tekrarlanan denemelerde aynı sonuçları vermesi ile ilgilidir (Carmines ve Zeller, 1979:11). Ölçeklerin güvenilirliklerinin belirlenmesi sürecinde her bir ölçeğe ve ölçeklerin alt boyutlarına ilişkin hesaplanan Cronbach Alfa (α) istatistiği kullanılmıştır. Cronbach Alfa istatistiği, ölçek içerisindeki ifadelerin homojen bir yapıyı açıklamak üzere bir bütün oluşturup oluşturmadıklarını araştırmak amacıyla yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir ve 0 ile 1 arasında değerler almaktadır (Nunnally ve Bernstein, 1994:264-265; Kline, 2011:69). Genel olarak Cronbach Alfa istatistiği için kabul edilen en düşük değer 0.70 olarak ifade edilmektedir (Nunnally ve Bernstein, 1994:265; Tavşancıl, 2010:29).

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklere ilişkin hesaplanan Cronbach Alfa değerleri Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5. Ölçeklerin Güvenilirlik Değerleri

Ölçek	İfade Sayısı	Cronbach Alfa (α) Değeri
İşyeri Arkadaşlığı Ölçeği	12	0,921
Arkadaşlık Fırsatı	6	0,877
Arkadaşlık Derecesi	6	0,913
İşe Bağlılık Ölçeği	9	0,869
İşyeri Nezaketsizliği Ölçeği	7	0,925
İş Tatmini Ölçeği	4	0,797
İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği	3	0,893

Tablo 5'e bakıldığında örgütsel politika algısı ölçeğinin genel politik davranış boyutu için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,791, yükselmek için gerekeni yapma boyutu için hesaplanan

Cronbach alfa değeri 0,890 ve terfi ve maaş uygulamaları boyutu için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,874 olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte bütünsel olarak örgütsel politika algısı ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,904'tür.

İşyeri arkadaşlığı ölçeğinin arkadaşlık fırsatı boyutu için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,877 ve arkadaşlık derecesi boyutu için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,913 olarak tespit edilmiştir. Genel olarak işyeri arkadaşlığı ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri ise 0,921'dir.

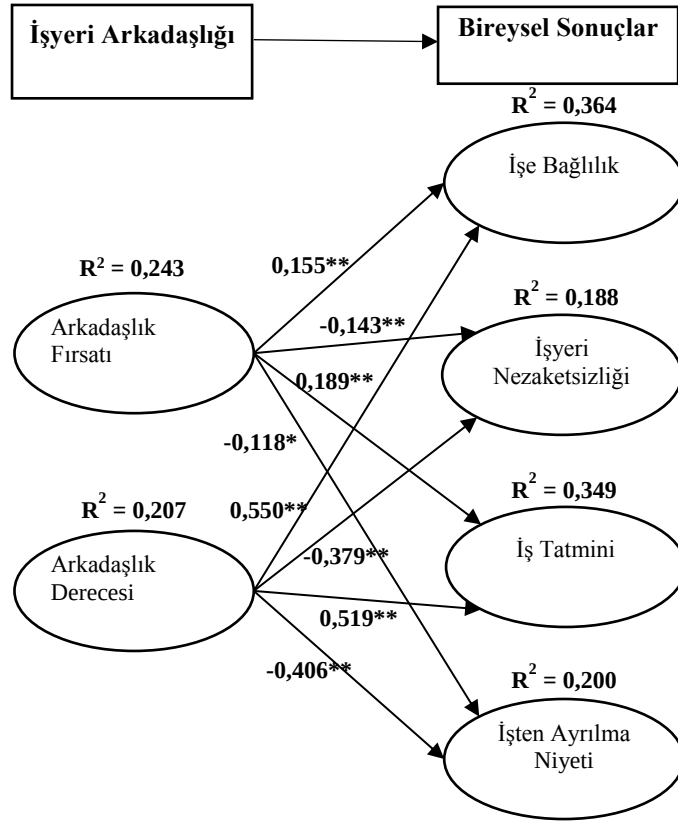
Bununla birlikte işe bağlılık ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,869, işyeri nezaketsizliği ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,925, iş tatmini ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,797 ve işten ayrılma niyeti ölçeği için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,893 olarak belirlenmiştir.

Elde edilen bu bulgular incelendiğinde, tüm ölçekleri ve alt boyutların elde 0,70'in üzerinde Cronbach alfa değerine sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar araştırmada kullanılan tüm ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir (Nunnally ve Bernstein, 1994:265; Tavşancıl, 2010:29).

4.4. Hipotez Testleri Sonuçları

Bu araştırmada, çalışanların örgütsel politika algısının işyeri arkadaşlığını nasıl etkilediği ve işyeri arkadaşlığının bireysel sonuçlar kapsamında işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Araştırmada test edilmek istenen hipotezler yapısal eşitlik modellemesi kapsamında yol analizi ile araştırılmaktadır. Yol analizi sonuçları Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1. Yol Analizi Sonuçları



*p<0,05; **p<0,01; N=524.

Gerçekleştirilen yol analizi elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 6’da sunulmaktadır.

Tablo 6. Yol Analizi Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	Uyum İyiliği Değeri	Kabul Şartı
Ki-Kare Uyum Testi (χ^2/sd)	(2709,706/1155) 2,346	≤ 5
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	0,825	$\geq 0,850$
Normlandırılmış Uyum İndeksi (NFI)	0,854	$\geq 0,900$
Tucker-Lewis İndeksi (TLI)	0,901	$\geq 0,900$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	0,907	$\geq 0,900$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)	0,051	$\leq 0,080$

Tablo 6’daki uyum iyiliği değerleri incelendiğinde, yol analizi kapsamında hesaplanan bazı uyum iyiliği değerlerinin kabul şartını sağladığı ($\chi^2/sd=2,346$, $TLI=0,901$, $CFI=0,907$, $RMSEA=0,051$), bazı

değerlerin ise kabul şartını sağlamadığı görülmektedir (GFI=0,825, NFI=0,854). Bunun nedeni olarak çok fazla değişken kapsamında analizin yapılmış olması gösterilebilir. Fakat genel olarak iyi uyum şartının sağlanması nedeniyle model içerisinde ilişkilerin örneklem verisi ile tutarlı olduğu görülmektedir.

Yol analizi ile araştırmada test edilmek istenen hipotezlere ilişkin analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın ilk hipotezi ile işyeri arkadaşlığı boyutlarının işe bağlılık üzerindeki etkisi incelenmektedir. Gerçekleştirilen yol analizi sonucunda elde edilen bulgular incelendiğinde, arkadaşlık fırsatının işe bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin bulunduğu görülmektedir (H2a: $\beta=0,155$, $p<0,01$). Yine benzer şekilde arkadaşlık derecesinin de işe bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır (H2b: $\beta=0,550$, $p<0,01$). Bu bulgular, “arkadaşlık fırsatının işe bağlılık üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır” şeklindeki H2a hipotezinin ve “arkadaşlık derecesinin işe bağlılık üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır” şeklindeki H2b hipotezinin kabul edildiği anlamına gelmektedir.

Çalışmanın ikinci hipotezi işyeri arkadaşlığı boyutlarının işyeri nezaketsizliği üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Yol analizi sonucunda arkadaşlık fırsatının işyeri nezaketsizliğini negatif yönlü ve anlamlı olarak yordadığı tespit edilmiştir (H3a: $\beta=-0,143$, $p<0,01$). Yine işyeri nezaketsizliği üzerinde arkadaşlık derecesinin de negatif yönlü ve anlamlı etkisi belirlenmiştir (H3b: $\beta=-0,379$, $p<0,01$). Dolayısıyla “arkadaşlık fırsatının işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır” şeklindeki H3a hipotezi ve “arkadaşlık derecesinin işyeri nezaketsizliği üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır” şeklindeki H3b hipotezi kabul edilmektedir.

Çalışmanın üçüncü hipotezi işyeri arkadaşlığı boyutlarının iş tatmini üzerindeki etkisini test etmeye yöneliktir. Yol analizi sonucunda elde edilen bulgulara bakıldığında, arkadaşlık fırsatının iş tatmini üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin bulunduğu görülmektedir (H4a: $\beta=0,189$, $p<0,01$). Yine arkadaşlık derecesinin de iş tatmini üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin bulunduğu belirlenmiştir (H4b: $\beta=0,519$, $p<0,01$). Dolayısıyla “arkadaşlık fırsatının iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır” şeklinde oluşturulan H4a hipotezi ve “arkadaşlık derecesinin iş tatmini üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır” şeklinde oluşturulan H4b hipotezi kabul edilmiştir.

Çalışmanın dördüncü hipoteziyle ise işyeri arkadaşlığı boyutlarının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Yol analizi sonucunda elde edilen bulgulara göre, arkadaşlık fırsatı işten ayrılma niyetini negatif yönlü ve anlamlı olarak etkilemektedir (H5a: $\beta=0,189$, $p<0,05$). Benzer şekilde arkadaşlık derecesinin de iş tatmini üzerindeki etkisi negatif yönlü ve anlamlıdır (H5b: $\beta=0,519$, $p<0,01$). Dolayısıyla “arkadaşlık fırsatının işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır” şeklinde oluşturulan H5a hipotezi ve “arkadaşlık derecesinin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır” şeklinde oluşturulan H5b hipotezi kabul edilmiştir.

Tutumsal çıktılar olarak modele dâhil edilen işe bağlılık, işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerinde arkadaşlık derecesinin, arkadaşlık fırsatına nazaran daha güçlü bir etkisinin bulunduğu araştırma sonucunda elde edilen diğer bir bulgudur.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma kapsamında, işyeri arkadaşlıkları araştırılmış olup işyeri arkadaşlıklarının iki boyutu olan arkadaşlık fırsatı ve derecesinin tutumsal sonuçlara olan etkisi incelenmiştir. Bu çerçevede çalışmanın amacı, Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi personeli tarafından algılanan işyeri arkadaşlıklarının etkisini tespit edebilmek ve tutumsal sonuçlar olarak iş tatmini, işe bağlılık, işten ayrılma niyeti ve işyeri nezaketsizliği işten ayrılma niyeti arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkileri ortaya koyabilmektir. Belirtilen amaç çerçevesinde çalışma, Karabük Üniversitesi Karabük Eğitim ve Araştırma Hastanesi personeline odaklanmaktadır. Çalışmanın kapsamını, hastanede çalışan doktor, hemşire, laborant, biyolog, acil tıp teknisyeni, hasta bakıcı, sağlık teknisyeni ve teknikeri, şoför, güvenlik görevlisi ve memurlar oluşturmaktadır.

Çalışma çerçevesinde kullanılan veri belirtilen hastanede görevli 524 personelden elde edilmiştir. Dolayısıyla çalışma, hastane personelinin istihdam ilişkisini sürdürdüğü hastanede kurduğu ve geliştirdiği arkadaşlık ilişkisine odaklanmakta, örgütsel politika algısının bu arkadaşlıklara olan etkisinin belirlenmesi amacını taşımakta ve iş tatmini, işe bağlılık, işten ayrılma niyeti ve işyeri nezaketsizliği işten ayrılma niyeti arasındaki etkisini ortaya koymaktadır. Bu yönüyle çalışmanın, işyeri arkadaşlıklarının ne olduğu ve nasıl geliştiğiyle ilgili açıklayıcı bilgiler vermesinin, bu arkadaşlıkların doğru anlaşılmasının kurumlar açısından önemli olduğu bulunmuştur ve hem çalışanlara hem de yöneticilere olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Türkçe literatürde işyeri arkadaşlıklarını incelemiş olan çalışmalar oldukça azdır, bu yüzden gelecekte, bu konudaki eksikliğin giderilmesi ve örgütsel psikoloji ve davranış alanlarına katkı sağlaması amacıyla, işyeri arkadaşlıkları konusu daha detaylı bir şekilde ele alınmalıdır. Ayrıca bireylerin günün büyük bir bölümünü işte ve iş arkadaşlarıyla birlikte geçirdiği düşünüldüğünde, işyeri arkadaşlıklarının sadece olumlu yönlerinin değil olumsuz yönlerinin de incelenmesi ve iş dışında da devam eden bu arkadaşlıkların çalışma ortamına olan etkilerinin ayrıntılı bir şekilde araştırılması diğer bir önemli konudur. Yine gelecekte, işyeri arkadaşlıkları hakkında yapılacak araştırmalarda, çalışan sayıları dikkate alınarak, incelemelerinin kamu ve özel sektör olarak çeşitlendirerek yapılmasının daha uygun olacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, Y. ve Akdağ, G. (2014) “İş görenlerin Kişilik Özelliklerinin Temel Benlik Değerlendirmelerine ve İşten Ayrılma Niyetlerine Etkisi”, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi, 12(24): 295.
- Başbüyük, K. (2012) “İlköğretim Okulu Öğretmenlerinin İşe Bağlılıkları İle Moral Durumları Arasındaki İlişki”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bedük, A. (2014) “Örgüt Psikolojisi”, 2. Baskı, Konya: Atlas Akademi.
- Berman, E. M., West, J. P., ve Richter, M. N. Jr. (2002) “Workplace Relations: Friendship Patterns and Consequences (According to Managers)”, Public Administration Review, 62 (2): 217-230.
- Brown, T. A. (2006) “Confirmatory Factor Analysis for Applied Research”, New York: The Guilford Press.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, G. D. ve Klesh, J. R. (1983) “The Michigan Organizational Assessment Survey: Conceptualization and Instrumentation”, Assessing Organizational Change: A Guide to Methods, Measures and Practices, (Ed.: Seashore, S. E., Lawler, E. E., Mirvis, P. H. ve Cammann, C.), New York, Wiley Interstice.
- Carmines, E. G. ve Zeller, R. A. (1979) “Reliability and Validity Assessment”, Beverly Hills, Sage Publications Inc.
- Chang, H. T., Chou, Y. J., Liou, J. W., ve Tu, Y. T. (2016) “The Effects of Perfectionism on Innovative Behavior and Job Burnout: Team Workplace Friendship as a Moderator”, Personality and Individual Differences, 96: 260-265.
- Chen, F-C., Ku, E. C. S., Shyr, Y-H., Chen, F-H. ve Chou, S-S. (2009) “Job Demand, Emotional Awareness, and Job Satisfaction in Internships: The Moderating Effect of Social Support”, Social Behavior and Personality, 37(10): 1429-1440.
- Colbert, A. E., Bono, J. E., ve Purvanova, R. K. (2016) “Flourishing via Workplace Relationships: Moving beyond Instrumental Support”, Academy of Management Journal, 59(4): 1199-1223.
- Cortina, L. M., Magley, V. J., Williams, J. H. ve Langhout, R. D. (2001) “Incivility in the Workplace: Incidence and Impact”, Journal of Occupational Health Psychology, 6(1): 64-80.
- Derin, N. ve Demirel, E.T. (2013) “Hemşirelerde Rol Çatışması ve Rol Belirsizliğinin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi”, Sakarya Üniversitesi, 1. Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı, 239-244, Sakarya.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- DeVany, C. (2003) "Working Relationships, Relationships That Work: Healthy Workplace Friendships Focus on Professional Goals. (New You)", *Journal of Property Management*, 68(4): 24-25.
- Dickie, C. (2009) "Exploring Workplace Friendships in Business: Cultural Variations of Employee Behaviour", *Research and Practice in Human Resource Management*, 17(1): 128-137.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981) "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", *Journal of Marketing Research*, 18(1): 39-50.
- Feeley, T. H., Hwang, J., ve Barnett, G. A. (2008) "Predicting Employee Turnover from Friendship Networks", *Journal of Applied Communication Research*, 36(1): 56-73.
- Gao, J., ve Wang, H. H. (2014) "The Influence of Political Skill on Workplace Friendship Based on the Social Capital Theory", *International Conference on Economic Management and Trade Cooperation (EMTC 2014)*.
- Grace, D., King, C., ve Lo Iacono, J. (2017) "Workplace Relationship Cohesion: An Internal Customers' Perspective", *Journal of Service Theory and Practice*, 27(1).
- Gordon J. ve Hartman, R. L. (2009) "Affinity-Seeking Strategies and Open Communication in Peer Workplace Relationships", *Atlantic Journal of Communication*, 17: 115-125.
- Güney, S (2015) "Örgütsel Davranış", 3. Basım, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. ve Black, W. C. (1998) "Multivariate Data Analysis", 5th Edition, New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Halbesleben, J. R.B. ve Wheeler, A. R. (2008) "The Relative Roles of Engagement and Embeddedness in Predicting Job Performance and Intention to Leave", *Work & Stress*, 22 (3): 242-256.
- Harter, J. K., Schmidt, F. L., ve Keyes, C. L. (2003) "Well-Being in the Workplace and its Relationship to Business Outcomes: A Review of the Gallup Studies", *flourishing: Positive psychology and the life well-lived*, 2: 205-224.
- Holm, K., Torkelson, E. ve Bäckström, M. (2015) "Models of Workplace Incivility: The Relationships to Instigated Incivility and Negative Outcomes", *Hindawi Publishing Corporation, BioMed Research International*, Volume 2015.
- Hood, A. C., Cruz, K. S., ve Bachrach, D. G. (2017) "Conflicts with Friends: A Multiplex View of Friendship and Conflict and Its Association with Performance in Teams", *Journal of Business and Psychology*, 32(1): 73-86.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Huang, S. P. (2016) "A Study on the Effects of Emotional Intelligence and Workplace Friendship on Job Satisfaction and Performance of Employees in Micro-enterprises", *Journal of Interdisciplinary Mathematics*, 19, (3): 567-583.
- Johnson, P. R., ve Indvik, J. (2001) "Slings and Arrows of Rudeness: Incivility in the Workplace", *Journal of Management Development*, 20(8): 705-714.
- Kanungo, R. N. (1982) "Measurement of Job and Work Involvement", *Journal of Applied Psychology*, 67(3): 341-349.
- Kiesel, A.K.G. (2011) "Finding The Right Balance between Social Relations and Profession – Do Friendships at Work Really Work Out?", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, University of Twente.
- Kline, R. B. (2011) "Principles and Practice of Structural Equation Modeling", 3rd Edition, New York: The Guilford Press.
- Kunkel, D., Carnevale, J. ve Henderson, D. (2015) "Examining Instrument Issues in Workplace Incivility: Measurement or Mutation?", *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 19 (1).
- Lee, J. H. J. ve Ok, C. (2011) "Effects of Workplace Friendship on Employee Job Satisfaction, Organizational Citizenship Behavior, Turnover Intention, Absenteeism, and Task Performance", Track2, Poster Session, http://scholarworks.umass.edu/gradconf_hospitality/2011/Poster/123/.
- McShane, S. L. ve Glinow M. A. V. (2015) "Organizational Behavior Emerging Knowledge, Global Reality", 7th Edition, CPI Group, Croydon, UK: Mc Graw-Hill Education.
- Methot, J. R., Lepine, J. A., Podsakoff, N. P., ve Christian, J. S. (2015) "Are Workplace Friendships a Mixed Blessing? Exploring Tradeoffs of Multiplex Relationships and Their Associations with Job Performance", *Personnel Psychology*, 69: 311–355.
- Milner, K., Russel, J. ve Siemers I. (2010) "Friendship in Socially Isolating Work Environments", *South African Journal of Psychology*, 40(2): 204-213.
- Morrison, R. L. ve Cooper-Thomas, H. D. (2016) "The Psychology of Friendship, Friendship among Coworkers", Editors: Mahzad Hojjat, Anne Moyer. *The Psychology of Friendship*, New York: Oxford University Press.
- Nielsen, I. K., Jex, S. M. ve Adams, G. A. (2000) "Development and Validation of Scores on a Two-Dimensional Workplace Friendship Scale", *Educational and Psychological Measurement*, 60(4): 628-643.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Nunnally, J. C. ve Bernstein, I. H. (1994) “Psychometric Theory”, 3rd Edition, New York: McGraw-Hill Inc.
- Pearson, M.C., Andersson, M.L. ve Porath, C.L. (2000) “Assessing and Attacking Workplace Incivility”, *Organizational Dynamics*, 29 (2): 123-137.
- Reio, T. G. ve Ghosh, Jr., R. (2009) “Antecedents and Outcomes of Workplace Incivility: Implications for Human Resource Development Research and Practice”, *Human Resource Development Quarterly*, 20 (3), fall.
- Riordan, C.M. (2013) “We All Need Friends at Work”, *Harvard Business Review*, 2016 Harvard Business School Publishing, <https://hbr.org/2013/07/we-all-need-friends-at-work>.
- Riordan, C. M., & Griffeth, R. W. (1995) “The Opportunity for Friendship in the Workplace: An Underexplored Construct”, *Journal of Business and Psychology*, 10(2): 141-154.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tüz, M.V. (2013) “Örgütsel Davranış”, 5. Baskı, Bursa: Alfa Akademi Basım Yayım Dağıtım.
- Shih, C. H., ve Wang, Y. H. (2016) “Can Workplace Friendship Reduce Social Loafing? In Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing (IMIS)”, 2016, July, 10th International Conference on: 522-526, IEEE.
- Song, S. H. (2006) “Workplace Friendship and Employees’ Productivity: LMX Theory and the Case of the Seoul City Government”, *International Review of Public Administration*, 11(1): 47-58.
- Tavşancıl, E. (2010) “Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi”, 4. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2012) “İş Tatmini-Kişî-Örgüt Uyumu ve Amire Güven-Kişî Örgüt Uyumu İlişkisinde Dağıtım Adaletinin Düzenleyici Rolü”, “İş, Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 14(2): 57-78.
- Yılmaz, B. ve Halıcı, A. (2010) “İşgücü Devir Hızını Etkileyen Etmenler: Sekreterlik Mesleğinde Bir Araştırma”, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, Year:2, 2(4), Winter.
- Yüksel, İ. (2003) “İş Stresi, İşe Bağlılık ve İş Doyumu Arasındaki İlişkinin Analizi, Teknisyenlere Yönelik Bir Uygulama”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(1/2).

**SAĞLIK EKONOMİSİ LİTERATÜRÜNÜN GÖRSEL HARİTALAMA TEKNİĞİNE GÖRE
BİBLİYOMETRİK ANALİZİ**

Fatih ORHAN*

Fatih AYHAN**

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, sağlık ekonomisi konusunun görsel haritalama tekniğine göre bibliyometrik analizi yapılarak, konu ile ilgili tüm araştırmacılara ve paydaşlara bir bilimsel yol haritası sunabilmek ve konuya holistik ve makroskopik bir bakış açısı kazandırabilmektir. Bu araştırmada; Web of Science Core Collection (1975-present) veri tabanı ile birlikte bu veri tabanı içerisinde erişime açık olan, KCI-Korean Journal Database (1980-present), Russian Science Citation Index (2005-present), SciELO Citation Index (1997-present) olmak üzere dört adet veri tabanı incelenmiştir. Bu araştırmada “title” başlığı altında bulunan 1103 çalışmadan elde edilen ham veriler VOS viewer Programı kullanılarak görsel haritalama yöntemiyle bibliyometrik analiz yapılarak açıklanmıştır. İlgili alan yazında sağlık ekonomisi konusunu görsel haritalama tekniği açısından bibliyometrik analiz yöntemi ile inceleyen başka bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle bibliyometrik analiz sonuçlarını inceleyerek, alanda derinleşmiş ülke, organizasyon, dergi ve yazarlardan yola çıkarak konuyu incelemeye başlaması, araştırma yol haritası açısından önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomi, Sağlık Ekonomisi, Sağlık Ekonomisi Literatürü, Bibliyometrik Analiz, Vos Viewer Programı.*

JEL Kodları: I10, I19, Y80.

**BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF LITERATURE ON HEALTH ECONOMICS ACCORDING
TO VISUAL MAPPING TECHNIQUE**

ABSTRACT

The purpose of this research is to present a scientific road map to all researchers and stakeholders related to the subject by making a bibliometric analysis according to the visual mapping

* Öğt. Gör. Dr., Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Gülhane SMYO, Ankara / Türkiye, fatih.orhan@sbu.edu.tr

** Dr.Öğr.Üyesi, Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Gönen MYO, fayhan@bandirma..edu.tr

technique of the health economics topic and to gain a holistic and macroscopic perspective on the subject. In this study; four different database were examined. These are the database of Web of Science Core Collection (1975-present) and KCI-Korean Journal Database (1980-present), Russian Science Citation Index (2005-present), SciELO Citation Index (1997-present) which database are within the Web of Science Core Collection. In this study, the raw data obtained from the 1103 works under the heading "title" are explained by using bibliometric analysis by visual mapping method using VOS viewer program. For this reason, it is evaluated that it's crucial that the researchers who will work on the subject are interested in the way of the research road map by examining the results of the bibliometric analysis, starting from the deepened countries, organizations, journals and authors.

Keywords: *Economics, Health Economics, Health Economics Literature, Bibliometric Analysis, Vos Viewer Program.*

JEL Codes: *I10, I19, Y80.*

1. GİRİŞ

Son yıllarda sağlık hizmetleri ile sağlık hizmetlerinin sunumu ve finansmanı konuları özellikle sağlık reformları ile birlikte yeniden tartışma konusu olmuştur. Bu durumda sağlık ekonomisine olan ilginin giderek artmasına neden olmuştur. Bu ilgiyi doğuran en önemli sebepler ise artan sağlık harcamaları ve maliyetlerin kamu ve özel sağlık kuruluşlarının üzerinde oluşturduğu baskıdır. Bu araştırmada sağlık ekonomisi başlıklı yapılan çalışmalar analiz edilerek konuya ilgi duyanlar için bir literatür yol haritası çizilmeye çalışılmıştır. Çünkü değişmeyen tek şeyin değişim olduğu, teknolojik ve inovatif yeniliklerin baş döndürücü bir hızla hayatımıza girmeye devam ettiği ve “hayal çağı” olarak da adlandırabileceğimiz günümüz dünyasında doğru bilgiye erişim için “akademik ve bilimsel pusulalara” olan ihtiyacı karşılayabilmek için bibliyometrik araştırmalar önemli bir açığı kapatmaktadır. (Kurutkan ve Orhan, 2018). Bu yüzden bu araştırmada sağlık ekonomisi konusu ile ilgili bibliyometrik bir analiz yapılarak, araştırmacılar için bir projeksiyon oluşturulmaya çalışılmıştır.

2. SAĞLIK EKONOMİSİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ

1960'lı yıllardan itibaren ayrı bir disiplin olarak gelişmeye başlayan sağlık ekonomisi günümüzde çok önemli çalışmalar ve araştırmalar yapılan bir disiplin halini almıştır. Genel olarak ekonomi bilimi kaynakların kıt olduğu dünyada, bunları insanların sınırsız ihtiyaçlarını karşılamak için en verimli şekilde kullanmanın yol ve yöntemlerini araştırmaktadır. Dolayısıyla sağlık ekonomisi de, günümüzde ülke milli gelirlerinin önemli bir kısmını alan sağlık harcamalarının iyi ve doğru yönetilmesi anlamında büyük önem taşımaktadır.

2.1. Sağlık Ekonomisinin Araştırma Konuları

Sağlık ekonomisi alanının çalışma alanı genel olarak şu başlıklardan ibarettir (Tatar,2009);

✓ *Sağlık hizmetlerine ilişkin ayrılan kaynak miktarı:* Sağlık harcamalarına ayrılan payların ülke ekonomilerinden aldıkları payların artması ile birlikte, sağlık harcamalarının miktarı, sağlık kuruluşları, programları ve nüfusun dağılımı bu bilim dalının önemli bir uğraş alanı haline almıştır. Dolayısıyla sağlığa ilişkin kaynak kullanımı için sağlığa ilişkin toplam kaynaklar ile sağlık hizmeti sunanlar arasındaki ilişkinin fonksiyonel olarak incelenmesi gerekmektedir.

✓ *Sağlık kaynaklarının etkin değerlendirilmesi:* Bir ülkede sağlık için ayrılan pay ile bu kaynaklardan beklenen toplumsal faydanın en üst düzeye çıkarılabilmesi amacıyla sağlık kaynaklarının etkin kullanımı gerekmektedir.

✓ *Koruyucu, tedavi edici ve rehabilite edici hizmetlerin kısmi ve toplam faydası:* Sağlık harcamalarına ilişkin kaynakların sağlık hizmetlerinden faydalanan birey ve toplumsal sağlık düzeyi üzerindeki etkisinin analizi önem taşımaktadır.

✓ *Sağlık hizmetlerine yönelik arz ve talep analizi:* Sağlık ekonomisinin önemli bir inceleme alanı da sağlık hizmeti sunumu ve finansmanın sağlık arz ve talebi üzerindeki etkisinin araştırılmasıdır.

✓ *Adalet ve eşitlik bakımından sağlık hizmetlerinin değerlendirilmesi:* Sağlığa ilişkin sunum ve finansman politikalarından toplumun tüm kesiminin aynı oranda erişiminin araştırılması önem taşımaktadır.

✓ *Ekonomik analiz yöntemlerinin kullanımı:* Sağlık hizmetlerine ilişkin fayda ve maliyet analizi yapılabilmesi amacıyla, kaynakların etkin kullanılması için yeni geliştirilen ekonomik analiz yöntemlerinin kullanılması sağlık ekonomisinin önemli bir uğraş alanı haline gelmiştir.

✓ *Sağlığın ölçülmesi:* Ekonomi biliminin önemli bir araştırma alanı olan bireysel ve toplumsal faydanın ölçülmesi hususu sağlık hizmetlerinden yararlanan bireyler açısından da bir ölçüm sorunu haline gelmektedir. Bu amaçla sağlık hizmetlerinden elde edilen bireysel ve toplumsal faydanın güncel yöntemlerle araştırılması sağlık ekonomisi dalının kapsamına girmektedir.

2.2. Sağlık Ekonomisinin Tarihsel Gelişimi

Amerikan Tıp Birliğince kurulan Tıbbi Ekonomi Bürosunun faaliyete geçmesi ile birlikte sistematik anlamda sağlık ekonomisi çalışmalarının yapılması 1931 yılında başlamıştır.

Tıp alanında çalışanlara ekonomik açıdan araştırma imkânı sağlayan bu büro ile sağlık ekonomisi kavramı dar anlamda oluşmaya başlamıştır (Rebelo, 2007). M.Friedman'ın sağlık alanında çalışanların gelir eşitsizliğini incelemesinin ardından S.Mushkin(1958) tıp alanındaki hızlı teknolojik gelişmenin yarattığı maliyetler ile sağlık alanında piyasa ve fiyatlama konularına değinerek sağlık ekonomisi alanına ilişkin sistematik ilk bilimsel çalışmayı yapmıştır. Mushkin(1962) sağlık yatırımlarına ilişkin analizi ile Grossman(1972)'ın araştırmalarının temelini oluşturmuştur. Ünlü

iktisatçı Arrow(1963) ise sağlık sektöründe belirsizlik konusunu ve sağlık piyasasında serbest piyasa kurallarının aksama nedenlerini araştırarak bu alanda önemli bir gelişme yaratmıştır. Sonraki yıllarda daha ziyade yeni geliştirilen ekonomik yöntemlerin sağlık piyasasına uygulanması ve yeni kavramların geliştirilmesi ile genişletilen bu alanda 1980’li yılları takiben sağlığın ölçümüne ilişkin tartışmalar yapılmıştır. Son dönemde daha ziyade sağlık harcamalarının ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde etkisini inceleyen sayısız çalışma ile bu alana önemli katkılar yapıldığı dikkat çekmektedir.

Son dönemin popüler kavramlarından biri olan sürdürülebilir kalkınma olan “dünyada az sayıda bulunan kaynaklardan en etkin biçimde faydalanılarak, tüm insanlar için adil ve yeni olanaklar sağlayacak şekilde gerçekleştirilecek ekonomik büyüme” (De Kruijf, Van Vuuren 1998) hedefine ulaşabilmek için sağlık harcamaları ve yatırımlarının en iyi biçimde yapılması ve bu yatırımlardan tüm ekonomik birimlerin eşit derecede faydalanması sağlanması önemli bir ekonomi politikası halini almıştır. Bu nedenle sağlık ekonomisinin gelişmesi de bu alana ilişkin araştırmaların derinleştirilmesine imkân sağlamaktadır.

Nitekim sağlık harcamaları (yatırımları)/milli gelir oranı ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin ölçülmesinde sıklıkla kullanılan bir değer olmuştur. Milli gelirden sağlık alanına ayrılan payın en iyi biçimde yönetilmesi ve vergi gelirleri ile buna katkı sağlayan bireylerin bu hizmetten eşit biçimde faydalanması bu alana ilişkin en önemli sorunsal halini almıştır.

Günümüzde toplumların ortalama yaşam ve yaşlı nüfus oranlarındaki artışa bağlı olarak sağlık yatırımlarının ve harcamalarının önemli derecede arttığı görülmektedir. Ayrıca sağlık teknolojisindeki gelişmeye bağlı olarak sağlığa ayrılan pay artış göstermektedir. Sağlığa ayrılan payın büyüklüğü kuşkusuz toplumda daha sağlıklı ve üretken bireylerin yetiştirilmesine odaklanmıştır. Dolayısıyla daha sağlıklı bireyler yetiştirilmesi insan sermayesine yatırım olarak düşünüldüğünde, daha nitelikli beşeri sermaye elde edilmesine olanak tanımaktadır. Nitelikli beşeri sermaye ise üretim sürecinde daha verimli işgücü anlamına geldiğinden, makro anlamda daha büyük üretim olanağı sağlayarak toplam ülke gelirine pozitif yönde katkı sağlayacağı kabul edilmektedir. Bu anlamda multidisipliner bir alan olarak sağlık ekonomisi toplumsal ve ekonomik boyutlarıyla çok yönlü bir boyut taşımaktadır.

Gelişmiş ülkelerde sağlığa ayrılan payın görece daha yüksek olması, beşeri sermayeye yapılan yatırım olarak düşünüldüğünde bu ekonomilerde etkinlik artışının kaynağı olarak değerlendirilebilmektedir (Jacob, Abel 2002). Bu nedenle sağlık ekonomisinin önemi de yapılan sağlık harcamalarının verimlilik artışı sağlamasına politika önerileri yapmasından kaynaklanmaktadır.

Sağlık, Ekonomi ve sosyal değişimler her ne kadar birbirinden bağımsız gibi görünseler de yüksek oranda birbirleri ile etkileşim içinde olan alanlardır. Bu nedenle bu üç alanın eşgüdümlü olarak geliştirilmesi toplum ve ülkelerin kalkınmışlık göstergelerinde beklenilenden daha fazla katma değer

yar atacaktır (Çelik,2006). Nitekim sağlık yatırımlarının artırılması ile beklenen şey, daha sağlıklı gelecek nesiller, daha az ilaç ve salgın hastalıkla mücadele için ayrılan pay, ruhsal ve fiziksel anlamda daha güçlü işgücü yaratmaktır.

Sağlığa, insana ve topluma yapılan yatırım, aslında topyekün toplumsal kalkınmanın hızlı artışında önemli bir fırsat yaratmaktadır (Litsios 1994). Sağlıkla ilgili çalışmalar; sağlıkla ilgili gelişmelerin refahı doğrudan etkilediği ve sağlıkla ilgili iyileşmelerin üretim artışına sağlayacağı dolaylı katkı nedeniyle önem taşımaktadır (Over 1991).

Son dönemde önemli bir artış gösteren sağlık harcamalarındaki artışın sebepleri; toplumsal sağlık bilincinin oluşmasından kaynaklı sağlık hizmetlerine olan talebin yükselmesi, yaşam süresinin artması ve yaşlı toplumların ortaya çıkması, tıp ve sağlık sektöründeki ciddi teknolojik gelişmeler yaşanması, bulaşıcı hastalıklarda azalma ve bunun yerine uzun süreli kronik hastalıkların yaygınlaşması şeklinde özetlenebilir (Mazgit, 2002:5). Dolayısıyla bu gelişmeler ışığında artan sağlık harcamalarının ve gelişen sağlık ekonomisinin iyi bir şekilde yönetilmesi bu bilim alanında önemli araştırmalar yapılmasına ihtiyacı doğurmaktadır. Bu bağlamda bu araştırma ile “sağlık ekonomisi” anahtar kelimesi kullanılarak alanda yapılmış olan çalışmalardan en fazla atıf alan araştırmalar, en fazla yayın yapan dergi, yazar, ülke ve organizasyonların belirli bir araştırma sistematigi içerisinde açıklanması sağlanmıştır. Bu araştırma ile sağlık ekonomisi alanı ile ilgili önemli bir farkındalık da oluşturulabilecektir.

3. ARAŞTIRMANIN GEREÇ VE YÖNTEMİ

Araştırma üç aşamadan oluşmaktadır. Araştırmanın birinci aşamasında sağlık ekonomisi konusunda bibliyometrik analiz yapılabilmesi ve ilgili alan yazının makroskobik incelemesinin yapılabilmesi için güvenilir bir veri tabanı araştırması yapılmıştır.

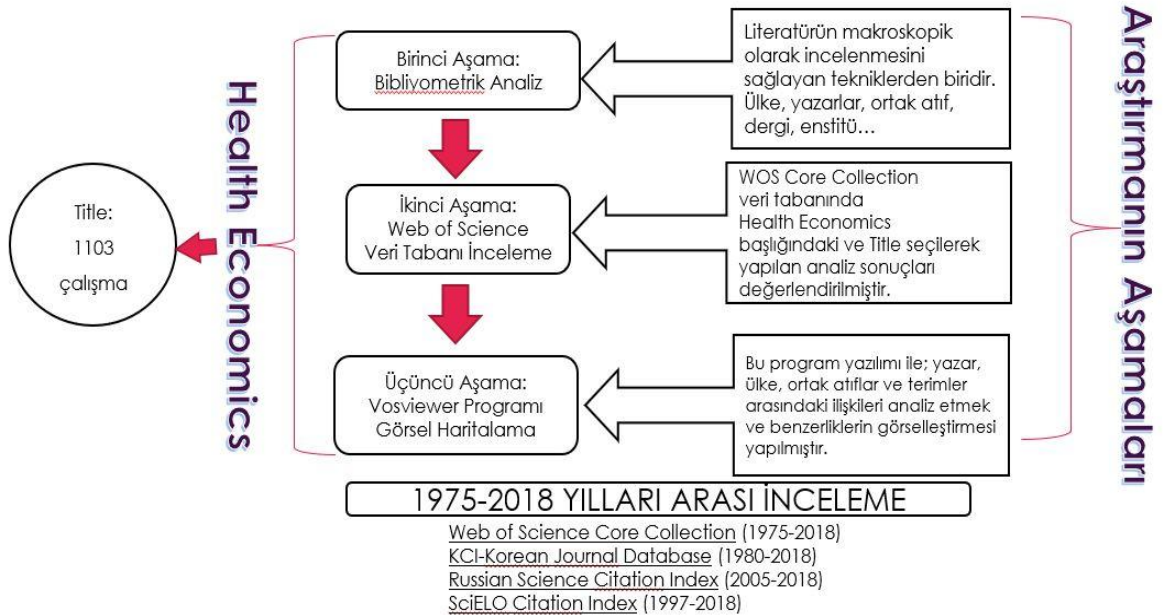
İkinci aşamada yazarlar tarafından “Web of Science Core Collection” veri tabanı kullanımına karar verilmiş ve bu veri tabanı içerisindeki araştırmalar değerlendirme kapsamı içerisine alınmıştır. Bu araştırmada uluslararası yayın kalitesi anlamında tüm bilim dünyasının kabul ettiği Web of Science Core Collection (1975-present) veri tabanı ile birlikte (Kurutkan ve Orhan, 2018), bu veri tabanı içerisinde erişime açık olan, KCI-Korean Journal Database (1980-present), Russian Science Citation Index (2005-present), SciELOCitation Index (1997-present) olmak üzere dört adet veri tabanı kullanılmıştır.

WOS veri tabanı kullanılarak dört adet veri tabanının tamamı seçilerek, Mayıs 2018 tarihinde “healtheconomics” anahtar kelimesinin topic başlığında 31,081, title başlığında yapılan arama kayıtlarına göre ise toplamda 1103 çalışma kaydı bulunmuştur. Bu araştırmada title başlığı altında bulunan 1103 çalışmadan elde edilen ham veriler VOSviewer Programı kullanılarak görsel haritalama yöntemiyle bibliyometrikanalizi yapılarak açıklanmıştır. Ayrıca tüm araştırmaların yazarlar, yıllara göre

dağılım, ülkeler, birlikte yapılan atıflar ve terimler arasındaki ilişkileri analiz etmek ve benzerliklerin görselleştirmesi yapılmıştır. Aynı arama stratejisi farklı bir tarihte gerçekleştirilirse, sonuçların farklılaşması doğal karşılanmalıdır. Bu farklılıklar, Web of Science'ın sürekli güncellenmesi gerçeğinden ve çalışma alanının sürekli yeni makalelerle desteklenebilmesinden kaynaklanmaktadır.

Üçüncü aşamada ise bu veriler ile benzerliklerin görselleştirmelerinin yapılabildiği ve bibliyografik verilere dayalı haritalama yapılabilen, açık erişim VOSviewer programı analizleri kullanılmıştır. VOSviewer, bibliyometrik ağları oluşturmak ve görüntülemek için kullanılan bir yazılım aracıdır. Bu ağlar dergileri, araştırmacıları veya tek tek yayınları içerebilir ve bunlar atıf, bibliyografik eşleştirme, birlikte atıf veya ortak yazar ilişkileri temelinde oluşturulabilir. VOSviewer, bir bilimsel literatür kütüğünden çıkarılan önemli terimlerin ortak oluşum ağlarını oluşturmak ve görselleştirmek için kullanılabilen metin inceleme işlevleri de sunmaktadır (<http://www.vosviewer.com/>). Konunun daha iyi anlaşılabilmesi ve holistik bir bakış açısıyla araştırma sistematığının görülebilmesi açısından araştırma aşamaları ile ilgili görsel yazarlar tarafından oluşturularak Şekil 1'de verilmiştir:

Şekil 1. Sağlık Ekonomisi Konusunda Yapılan Araştırmanın Aşamaları



4. BULGULAR

Dört veri tabanını kapsayacak şekilde 1975-2018 tarih aralığı içerisinde toplamda 1103 araştırma kaydına ulaşılmış olup, bu araştırmaların çoğu web of science veri tabanında (n=1087; %98.5) bulunmaktadır. Yapılan inceleme sonucunda sağlık ekonomisi konusunu en çok araştıran ülkeler

İngiltere (n=302; %27,38), Amerika Birleşik Devletleri (n=254; %23,08) ve Almanya (n=98; %8,88) olup, Türkiye ise literatüre bir makale ile %0,091 katkı sağlayarak 64. sırada yer almaktadır (Tablo.1).

Tablo 1. Sağlık Ekonomisi Konusunda En Fazla Araştırma Yapan Ülkeler

☐	ENGLAND	302	27.355 %	
☐	USA	255	23.098 %	
☐	GERMANY	98	8.877 %	
☐	CANADA	71	6.431 %	
☐	AUSTRALIA	51	4.620 %	
☐	FRANCE	46	4.167 %	
☐	NETHERLANDS	46	4.167 %	
☐	UK	45	4.076 %	
☐	SCOTLAND	42	3.804 %	
☐	SWEDEN	34	3.080 %	
☐	BELGIUM	33	2.989 %	
☐	ITALY	33	2.989 %	
☐	SWITZERLAND	32	2.899 %	

Tablo.2 incelendiğinde; sağlık ekonomisi başlıklı araştırmaların dili çoğunlukla İngilizce (n=963; %87,2) ve Almanca (n=93; %8.42) olup, konu ile ilgili Türkçe dilinde yayımlanan bir araştırma bulunmamaktadır.

Tablo 2. Sağlık Ekonomisi Konusunda Yayımlanan Araştırmaların Dilleri

☐	ENGLISH	963	87.228 %	
☐	GERMAN	93	8.424 %	
☐	SPANISH	25	2.264 %	
☐	FRENCH	21	1.902 %	
☐	PORTUGUESE	8	0.725 %	
☐	ITALIAN	2	0.181 %	
☐	KOREAN	2	0.181 %	
☐	RUSSIAN	2	0.181 %	

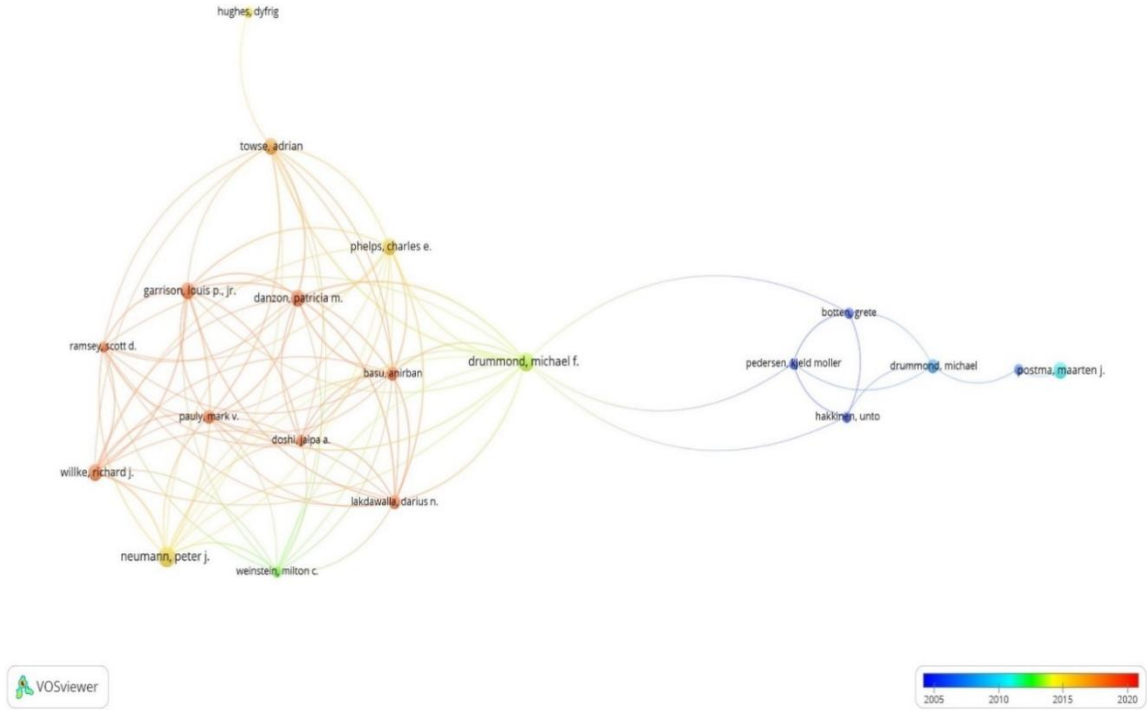
Üniversite başlığında konu değerlendirildiğinde literatüre katkı sağlayan ilk iki üniversite University of London (n=57 ; %5,18) ve University of York UK (N=53; %4,80) olup, 50 Üniversite içerisinde hiçbir Türk Üniversitesi yer almamaktadır (Tablo.3).

Tablo 3. Sağlık Ekonomisi Konusunda En Fazla Araştırma Yapan Üniversiteler

□	UNIVERSITY OF LONDON	57	5.163 %	■
□	UNIVERSITY OF YORK UK	53	4.801 %	■
□	UNIV YORK	36	3.261 %	■
□	UNIVERSITY OF BIRMINGHAM	31	2.808 %	■
□	UNIVERSITY OF ABERDEEN	23	2.083 %	■
□	UNIVERSITY OF CALIFORNIA SYSTEM	21	1.902 %	■
□	ERASMUS UNIVERSITY ROTTERDAM	20	1.812 %	■
□	UNIVERSITY OF OXFORD	20	1.812 %	■

Yapılan tüm araştırmaların %53'ü makaledir. Sağlık ekonomisi başlıklı yazılar 1980 yılında 5 yayın ile başlamış olup, özellikle 2012 yılından itibaren 50 yayın ve üzerine çıkarak gözle görülür bir artış görülmüştür. Sağlık ekonomisi başlıklı yayın yapılan en önemli disiplinler ise, İş Ekonomisi (n=697 ; %63,19) ve Sağlık Bakım Hizmetleri (n=644; %58,3) olup; konu ile ilgili en fazla yayın yapan yazar ise, 19 yayın ile M.F.Drummond'dur. Drummond'un sağlık ekonomisi konusunda yapmış olduğu ortak çalışmalar ve atıflara yönelik görsel ise VOSviewer programı kullanılarak aşağıda Şekil 2'de verilmiştir.

Şekil 2. Sağlık Ekonomisi Konusunda En Fazla Yayın Yapan Yazarlara Ait Görsel Haritalama



Dergi bazında konu değerlendirildiğinde ise; Value in Health (N=101; % 9,1), Health Economics (n=73; %6,6) ve British Medical Journal (n=40; %3,6) dergileri sağlık ekonomisi konusunda en fazla araştırmanın yer aldığı kaynaklardır.

Tablo 4. Sağlık Ekonomisi Konusunda En Fazla Yayın Yapan Dergiler

□	VALUE IN HEALTH	101	9.149 %	■
□	HEALTH ECONOMICS	73	6.612 %	■
□	BRITISH MEDICAL JOURNAL	40	3.623 %	■
□	VALUE IN HEALTH THE JOURNAL OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR PHARMACOECONOMICS AND OUTCOMES RESEARCH	34	3.080 %	■
□	GESUNDHEITSOEKONOMIE UND QUALITAETSMANAGEMENT	24	2.174 %	■
□	PHARMACOECONOMICS	21	1.902 %	■
□	BMJ CLINICAL RESEARCH ED	14	1.268 %	■
□	BRITISH MEDICAL JOURNAL CLINICAL RESEARCH ED	14	1.268 %	■
□	SOCIAL SCIENCE MEDICINE	14	1.268 %	■
□	SOUTH AFRICAN MEDICAL JOURNAL	14	1.268 %	■
□	HEALTH POLICY	11	0.996 %	■
□	JOURNAL OF HEALTH ECONOMICS	11	0.996 %	■
□	LANCET	11	0.996 %	■

Sağlık ekonomisi alanında en çok atıf alan ilk on çalışma aşağıda Tablo.5’te verilmiştir. Tablo.5 incelendiğinde “sağlık ekonomisi” konusunu ampirik çalışmalarla destekleyen çalışmaların çok sayıda atıf aldığı görülmüştür. Konuyla ilgili çalışma yapacak olan araştırmacıların aşağıdaki tabloyu inceleyerek özellikle en fazla atıf alan çalışmalar ile ilgili temel bir okuma yapmaları konunun derinlemesine analizi açısından önemli olabilir. Aşağıda tablo incelendiğinde 1975-2018 yılları arasında sağlık ekonomisi anahtar kelimesi çerçevesinde en fazla atıf alan araştırmanın yıllık ortalama 30,94 ve toplam 495 atıf ile Botteman ve Arkadaşlarının 2003 yılında Pharmacoeconomics’te yayınladıkları “*The Health Economics of Bladder Cancer-A Comprehensive Review of the Published Literature*” isimli araştırmaları olduğu görülmektedir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Tablo 5. Sağlık Ekonomisi Alanında En Çok Atıf Alan İlk 10 Çalışma

	2014	2015	2016	2017	2018	Total	Average Citations per Year
Use the checkboxes to remove individual items from this Citation Report							
or restrict to items published between 1975 and 2018 Go	607	661	746	757	379	7865	212.57
1. The health economics of bladder cancer - A comprehensive review of the published literature By: Botteman, MF; Pashos, CL; Redaelli, A; et al. PHARMACOECONOMICS Volume: 21 Issue: 18 Pages: 1315-1330 Published: 2003	54	48	35	30	19	495	30.94
2. The health economics of asthma and rhinitis. I. Assessing the economic impact By: Weiss, KB; Sullivan, SD JOURNAL OF ALLERGY AND CLINICAL IMMUNOLOGY Volume: 107 Issue: 1 Pages: 3-8 Published: JAN 2001	9	7	13	8	5	386	21.44
3. Discrete choice experiments in health economics: a review of the literature By: de Bekker-Grob, Esther W.; Ryan, Mandy; Gerard, Karen HEALTH ECONOMICS Volume: 21 Issue: 2 Pages: 145-172 Published: FEB 2012	58	58	61	50	32	308	44.00
4. Does preventive care save money? Health economics and the presidential candidates By: Cohen, Joshua T.; Neumann, Peter J.; Weinstein, Milton C. NEW ENGLAND JOURNAL OF MEDICINE Volume: 358 Issue: 7 Pages: 661-663 Published: FEB 14 2008	21	12	20	14	6	219	19.91
5. Cost-of-illness analysis - What room in health economics? By: Tarricone, R HEALTH POLICY Volume: 77 Issue: 1 Pages: 51-63 Published: JUN 2006	15	19	18	32	7	156	12.00
6. An international survey of the health economics of IVF and ICSI By: Collins, JA HUMAN REPRODUCTION UPDATE Volume: 8 Issue: 3 Pages: 265-277 Published: MAY-JUN 2002	9	7	7	7	1	149	8.76
7. Design techniques for stated preference methods in health economics By: Carlsson, F; Martinsson, P HEALTH ECONOMICS Volume: 12 Issue: 4 Pages: 281-294 Published: APR 2003	15	11	12	8	4	137	8.56
8. FRONTIER ESTIMATION - HOW USEFUL A TOOL FOR HEALTH ECONOMICS By: NEWHOUSE, JP JOURNAL OF HEALTH ECONOMICS Volume: 13 Issue: 3 Pages: 317-322 Published: OCT 1994	5	4	6	7	4	128	5.12
9. Discrete Choice Experiments in Health Economics: A Review of the Literature By: Clark, Michael D.; Determann, Domino; Petrou, Stavros; et al. PHARMACOECONOMICS Volume: 32 Issue: 9 Pages: 883-902 Published: SEP 2014	0	13	38	37	29	117	23.40
10. Health economics and cost implications of anxiety and other mental disorders in the United States By: Rice, DP; Miller, LS BRITISH JOURNAL OF PSYCHIATRY Volume: 173 Supplement: 34 Pages: 4-9 Published: JUL 1998	7	8	2	4	0	107	5.10

Sağlık ekonomisi başlığında yapılan 1103 araştırmanın VOSviewer programı kullanılarak, başlık, özet ve anahtar kelimelerinin görsel haritalama tekniğine göre dansite haritası çıkartılarak aşağıda Şekil 3'te verilmiştir. Kırmızı bölgeler en fazla kullanılan ve yoğunlaşan kelimeler ile ilgili bölgeleri göstermektedir. Sarı bölgeler ikinci seviye yoğunluğu, yeşil bölgeler ise en az yoğun olan bölgelere işaret etmektedir. Görsel incelendiğinde *ekonomi*, *sağlık*, *değer*, *maliyet etkinlik*, *hastalık* gibi kavramların sağlık ekonomisi ana başlıklı makalelerde en fazla geçen kelimeler olduğu söylenebilir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Çelik, Y.(2006) “Sürdürülebilir Kalkınma Kavramı ve Sağlık”, Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 9(1): 19-37.
- De Kruijf H.A., Van Vuuren D.P. (1998) “Following Sustainable Development in Relation to The North-South Dialogue: Ecosystem Health And Sustainability Indicators”, Ecotoxicology and Environmental Safety, 40: 4-14.
- Grossman M.(1972) “On the Concept of Health Capital and the Demand for Health”, Journal of Political Economy, 80(2): 223-255.
- http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=D5nUhooC9ilKoCmgqQo&preferencesSaved= (Erişim Tarihi: 01 Mayıs 2018).
- <http://www.vosviewer.com/> (Erişim Tarihi: 01 Mayıs 2018).
- Kurutkan, M.N., Orhan F. (2018) “Kalite Prensiplerinin Görsel Haritalama Tekniğine Göre Bibliyometrik Analizi”, SAGE Yayıncılık, Ankara.
- Jacob T.J., Abel R. (2002) “Sustainable Development and Health: An Indian Perspective”, Lancet 360(24): 638-9.
- Litsios S. (1994) “Sustainable Development is Healthy Development”, World Health Forum. 15(2): 193-5.
- Mazgit, İ.(2002) “Bilgi Toplumu ve Sağlığın Artan Önemi”, I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Program,, 10-11 Mayıs 2002 , Hereke-İzmit. Erişim Adresi: http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=194, Erişim Tarihi: 22.07.2018.
- Mushkin S.J.(1958) “Toward a Definition of Health Economics”, Public Health Reports 73(9): 785-93.
- Mushkin S.J. (1962) “Health as an Investment”, Journal of Political Economy 70(5): 129-157.
- Over M. (1991) “Economics for Health Sector Analysis”, The World Bank, Washington.
- Rebelo L.P.(2007) “The Origins and the Evolution of Health Economics: a Discipline by itself Led by Economists”, Practitioners or Politics? Universidade Católica Portuguesa, Faculty of Economics, Working Papers 16/2007.
- Tatar, Mehtap (2009) “Teorik Çerçevesiyle Sağlık Ekonomisi ve Türkiye’ye İlişkin Genel bir Değerlendirme”, Erişim Adresi: <http://saglikekonomisi.blogspot.com/2009/11/teorik-cercevesiyle-saglk-ekonomisi-ve.html>, Erişim Tarihi: 22.07.2018.

SAĞLIK HİZMETLERİNDE KURUMSAL İTİBAR ALGISININ HASTA MEMNUNİYETİNE ETKİSİ

Özgün ÜNAL*

Mahmut AKBOLAT**

Mustafa AMARAT***

Burak BOZKURT****

ÖZET

Bu çalışmanın amacı sağlık hizmetlerinde kurumsal itibar algısının hasta memnuniyetini etkileyip etkilemediğini belirlemektir. Araştırma Sakarya ilinde hizmet sunan kamu ve özel hastaneleri kapsamaktadır. Veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Kullanılan anket formu; demografik bilgileri, kurumsal itibar algısı ölçeği ve hasta memnuniyeti ölçeği olmak üzere üç kısımdan oluşmaktadır. Çalışmada basit rastgele örneklem seçimiyle 400 kişiye anket uygulanmıştır. Elde edilen verilerin analizinde tanımlayıcı istatistiksel yöntemler, korelasyon analizi, regresyon analizi, bağımsız örneklemelerde t testi ve tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır. Korelasyon ve regresyon analizi sonuçlarına göre kurumsal itibar algısı ile hasta memnuniyeti arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki vardır ($r= 0,687$); kurumsal itibar algısı hasta memnuniyetini pozitif yönlü etkilemektedir ($\beta=,969$; $F=356,707$; $p=0,00<0,05$). Kurumsal itibar algısının hasta memnuniyetine olan pozitif etkisi göz önüne alındığında hastane yöneticilerinin hastalarını memnun etmek adına hastaların gözünde hastanenin kurumsal itibarını artıracak düzenlemeler yapmaları önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: İtibar, Kurumsal İtibar, Hasta, Hasta Memnuniyeti, Sağlık Yönetimi.

JEL Kodları: I19, L00, M00.

THE EFFECT OF CORPORATE REPUTATION ON TO PATIENT SATISFACTION IN HEALTH SERVICES

ABSTRACT

The aim of this study is to determine whether patients' institutional reputation perception affects patient satisfaction in health care services. The research covers public and private hospitals offering services in the province of Sakarya. Survey form was used as data collection tool. Survey form used consist of; demographic information, corporate reputation perception scale and patient satisfaction

* Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, Serdivan/SAKARYA, Türkiye, ozgununal@sakarya.edu.tr

** Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, Serdivan/SAKARYA, Türkiye, makbolat@sakarya.edu.tr

*** Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi, Serdivan/SAKARYA, Türkiye, mustafaamarat@sakarya.edu.tr

**** Acıbadem Altunizade Hastanesi, Üsküdar/İSTANBUL, Türkiye, burak.bozkurt2@ogr.sakarya.edu.tr

scale. In the study, a random sample was chosen and 400 questionnaires were applied. Descriptive statistical methods, correlation analysis, regression analysis, t test in independent samples and one way variance analysis were used in the analysis of the obtained data. According to the correlation and regression analysis results, there is a strongly positive relationship between corporate reputation perception and patient satisfaction ($r = 0,687$); corporate reputation affects patient satisfaction positively ($\beta = 0.969$; $F = 356.707$, $p = 0.00 < 0.05$). The positive impact of corporate reputation on patient satisfaction, hospital managers are advised to make arrangements that increase the hospital's institutional reputation in the patients' mind in order to please their patients.

Keywords: Reputation, Corporate Reputation, Patient, Patient Satisfaction, Health Management.

JEL Codes: I19, L00, M00.

1. GİRİŞ

Son 10 yıl içerisinde sağlık sektörü içerisinde rekabet giderek artmaktadır (Amarat vd., 2018). Sağlık kurumları bu rekabet ortamında sürdürülebilirliklerini sağlamak ve kar elde etmek için mevcut hastalarının memnuniyetlerini sağlamları önem arz etmektedir (Chang et al., 2011:91; Tengilimoğlu, 2016: 332). Bunun sebebi memnun edilen hastaların sağlık hizmeti ihtiyacı duyduğunda o kuruma tekrar ziyaret etme isteği ve çevresine kurumu önerme niyeti (Yılmaz, 2011: 5; Juhana et al., 2015:4308)oluşturmaktadır. Bu sayede hastane hem mevcut hastalarını korumakta ve potansiyel hastaları kendi kurumuna çekebilecektir. Hasta memnuniyetinin sağlanmasında hastaların geçmiş deneyimi, beklentileri, sosyo demografik özellikleri, sağlık durumu (Yılmaz, 2001:69-74), hizmet kalitesi (Varınlı vd., 2004), sağlık okuryazarlığı (Çatı vd., 2018), fiziksel olanaklar (Seçim,1995), kurumsal itibar (Abd-El-Salam vd., 2013;Wu, 2011) gibi bir çok değişkenin etkili olduğu bilinmektedir. Bu değişkenler arasında kurumsal itibar çabuk taklit edilememesi ve rekabet avantajının sağlanmasında hastanelere fırsatlar sunduğu için daha da önemli hale gelmektedir. Kurumsal itibar literatürde tam olarak uzlaşa sağlanmamış bir konu olarak ele alınmaktadır. Bir kurumun itibarının tüm paydaşların ortak görüşü olarak ele alan yazarlar olabildiği (Fombrun ve Van Riel, 1997: 10) gibi her bir paydaş grubuna göre farklılaşabileceğini ifade eden yazarlarda mevcuttur (Dowling,1988). Raithel ve Schwaiger (2015:945) bir kurumun her bir paydaşı için kurumsal itibarın öncüllerinin ve sonuçlarının farklılaşabileceğini savunmaktadır. Bunun sebebi her bir paydaşın kurum hakkında aynı bilgileri almaması ve içinde bulunduğu duruma göre algılamaların farklılaşabileceğidir. Bu çalışma kapsamında tüm paydaşların görüşleri ele alınamayacak sadece hasta temelli kurumsal itibar algılamaları dikkate alınacaktır. Bu sayede hastaların kurumsal itibar algılamaları ile memnuniyetleri arasındaki etki ve ilişki daha iyi anlaşılacaktır.

2. YÖNTEM, VERİ TOPLAMA ARAÇLARI VE BULGULAR

Çalışmanın evrenini Sakarya ilinde ikamet eden ve en az bir kere Sakarya ilinde kamu veya özel hastanelerden hizmet almış olan 18 yaş üstü bireyler oluşturmaktadır. Bu bireylerden rastgele örneklem seçim yöntemiyle 350 kişilik bir örneklem grubuna ulaşılması hedeflenmiş olup 400 kişilik bir katılım sağlanmıştır. Veri toplama aracı olarak anket formları kullanılmış olup kullanılan anket formu 3 kısımdan oluşmaktadır.

a. Sosyo Demografik Bilgiler Formu: Katılımcıların sosyo demografik değişkenlerini belirlemeye yönelik 4 sorudan oluşmaktadır.

b. Kurumsal İtibar Algısı: Walsh ve Beatty (2007) tarafından geliştirilen İnce ve Tosun (2015) tarafından Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılan 24 soruluk 'Müşteri Odaklı Kurumsal İtibar Ölçeği' kullanılmıştır.

c. Hasta Memnuniyeti: Hasta memnuniyeti ölçeği ilk olarak Chang ve arkadaşları tarafından oluşturulmuş olup daha sonra Wang (2012) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin Türkçe 'ye uyarlanması alanında uzman akademisyenlerin çevirisi ile yapılmış olup, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır.

Tablo 1'de araştırmada kullanılan ölçekler için hesaplanan güvenilirlik katsayıları yer almaktadır. Bu bulgulara göre Kurumsal itibar algısı ölçeğinin Cronbachalpha katsayısı 0,932, hasta memnuniyeti ölçeğinin Cronbachalpha katsayısı ise 0,901'dir. Bu sonuçlar ölçeğin güvenilirliğinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 1. Ölçekler İçin Güvenirlik Katsayıları Hesaplaması

Ölçekler/Boyutlar	Cronbach Alpha Katsayısı
Kurumsal itibar algısı	0,932
Hasta memnuniyeti	0,901

Kurumsal itibar algısı ölçeğinin Türkçe geçerlilik analizleri daha önce (İnce ve Tosun 2015:11) tarafından yapıldığı için bu çalışmada tekrar yapılmayıp, yalnızca güvenilirlik analizi yapılmıştır. Tablo 2' de Hasta Memnuniyeti ölçeğinin güvenilirlik analizi ve keşfedici faktör analizi sonuçları yer almaktadır. Yapılan analiz sonucunda KMO değeri 0,827 olarak bulunmuş olup Barletts Küresellik Testi

anlamalı çıkmış olup ölçeğin açıkladığı toplam varyans %77,633 olarak bulunmuştur. Ölçeğin faktör dağılımına bakıldığında ölçek soruları orijinal ölçekte olduğu gibi tek boyut altında toplanmıştır.

Tablo 2. Hasta Memnuniyeti Ölçeğinin Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		0,827	
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1026,801	
	df	6,000	
	P	0,000	
Açıklanan Toplam Varyans		77,633	
Hasta Memnuniyeti	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Cronbach Alpha
Hizmet aldıktan sonra, bu hastaneyi seçmenin doğru karar olduğuna inanıyorum.	0,904	77,633	0,932
Hastanenin sağladığı tüm hizmetlerden çok memnunum.	0,900		
Hastane tarafından sağlanan hizmetlerin tümü beni mutlu etmektedir.	0,863		
Hastanenin tıbbi hizmetlerini başkalarına tavsiye ederim.	0,857		

Katılımcıların sosyo-demografik özellikleri incelendiğinde %51,7'sinin kadınlardan, %52,5'nin evli olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıları yaş dağılımı ise 18-22 yaş aralığında 102 kişi (%25,5), 23-31 yaş aralığında 98 kişi (%24,5), 32-40 yaş aralığında 97 kişi (%24,3), 40 ve üstü yaş aralığında 103 kişi (%25,8) olduğu görülmektedir. Ayrıca, katılımcıların çoğunluğunun lisans mezunu (%48,5) olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak katılımcıların gelir düzeyi 1300 TL ve altında 88 kişi (%22,0), 1301-1999 TL arası 112 kişi (%28,0), 2000-2999 TL arası 102 kişi (%25,5) ve 3000 TL ve üstü 98 kişi (%24,5) arasında gelir düzeyine sahiptir.

3. BULGULAR

Kurumsal itibar ve hasta memnuniyeti arasında yapılan Pearson korelasyon analizi bulgularına göre iki değişken arasında pozitif anlamlı bir ilişki vardır (Tablo 3).

Tablo 3. Korelasyon Analizi Bulguları

Kurumsal itibar algısı	1
Hasta memnuniyeti	,687

Tablo 4’de kurumsal itibar algısının hasta memnuniyeti üzerinde pozitif yönde etkisi olduğu saptanmıştır. ($\beta=,969$). Kurumsal itibar algısının hasta memnuniyeti düzeyini anlamlı ve pozitif yönde etkilediği söylenebilir. ($F=356,707$; $p=0,00<0,05$)

Tablo 4. Kurumsal İtibar Algısının Hasta Memnuniyetine Etkisine Ait Bulgular

Bağımlı Değişken	Standardize Edilmemiş		Standardize	T	P	R	R2	F	P
Hasta Memnuniyeti	Katsayılar		Edilmiş Katsayılar						
Bağımsız Değişken	β	Std. Hata	B						
Sabit	0,377	0,184		2,052	0,040	0,687	0,473	356,707	0,000
Kurumsal İtibar Algısı	0,969	0,051	0,687	18,887	0,000				

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Hasta memnuniyetinin sağlanması günümüzde her sağlık kuruluşu için bir zorunluluk haline geldiğini söylemek mümkündür. Hasta memnuniyetinin sağlanmasında birçok değişkenin etkili olduğunu bilinmesine karşılık kurumsal itibar diğer kurumlar tarafından taklit edilmesi zor olduğundan ve rekabet avantajı yarattığından daha da önemli hale gelmektedir. Araştırma bulgularına ilişkin olarak kurumsal itibarın hasta memnuniyetini yüksek oranda etkilediği tespit edilmiştir. Literatürde benzer sonuçlara rastlanmaktadır (Abd-El-Salam vd., 2013;Wu, 2011). Kurumsal itibar algısının hasta memnuniyetine olan pozitif etkisi göz önüne alındığında hastane yöneticilerinin hastalarını memnun etmek adına hastaların gözünde hastanenin kurumsal itibarını artıracak düzenlemeler yapmaları önerilmektedir. Bu düzenlemeler yapılırken öncelikle hastaların kurumsal itibar algılarını hangi

değişkenlerin şekillendirdiği bilinmelidir. Literatürde bu alana ilişkin oldukça sınırlı araştırmalar mevcuttur (Amarat, 2017). Hasta temelli itibara ilişkin araştırmalar yapılması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abd-El-Salam, E. M., Shawky, A. Y., & El-Nahas, T. (2013) “The Impact of Corporate Image and Reputation on Service Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: Testing The Mediating Role”, Case Analysis in an International Service Company, The Business & Management Review, 3(2): 177.
- Amarat, M. (2017) “Hasta Temelli Kurumsal İtibarın Belirlenmesi”, Yüksek Lisans Tezi. Sakarya.
- Amarat, M., Akbolat, M., Ö., Ünal., & T. Baş. (2018) “Özel Sağlık Sektöründe Mavi Okyanus Stratejisi”, Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi, 1(1): 125-141.
- Chang, C. W., Tseng, T.H., & Woodside, A.G. T. H. (2013) “Configural Algorithms of patient Satisfaction, Participation in Diagnostics and Treatment Decisions, Influences on Hospital Loyalty”, Journal of Services Marketing, 27(2): 91-103. Doi: 10.1108/08876041311309225
- Çatı, K., Karagöz, Y., Yalman, F., & Öcel, Y. (2018) “Sağlık Okuryazarlığının Hasta Memnuniyeti Üzerine Etkisi”, International Journal of Economic & Social Research, 14(1).
- Dowling, G. (1988) “Measuring Corporate Images: a Review of Alternative Approaches”, Journal of Business Research, 17(1): 27-34.
- Fombrun, C. J. ve Van Riel, C. B. M. (1997) “The Reputational Landscape”, Corporate Reputation Review, 1 (1/2): 5-13.
- İnce A. R., Tosun N., (2015) “Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi”, KAÜ İİBF Dergisi, 6(11).
- Juhana, D., Manik, E., Febrinella, C., & Sidharta, I. (2015) “Empirical study on Patient Satisfaction and Patient Loyalty on Public Hospital in Bandung, Indonesia”, International Journal of Applied Business and Economic Research, 13(6): 4305-4326.
- Raithel, S., ve Schwaiger, M. (2015) “The Effects of Corporate Reputation Perceptions of The General Public on Shareholder Value. Strategic Management Journal, 36(6): 945-956.
- Seçim, Hikmet, (1995) “Hastane İşletmeciliği”, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Tengilimoğlu, Dilaver (2016) “Sağlık Hizmetleri Pazarlaması”, 4. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Varınlı, İ., Çakır, A. (2004) “Hizmet Kalitesi, Değer, Hasta Tatmini ve Davranışsal Niyetler Arasındaki İlişki–Kayseri’de Poliklinik Hizmetlerine Yönelik Bir Araştırma”, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17: 33–52.
- Walsh G.,Beatty, S.E. ve. Shiu E. M.K. (2009) “The Customer-Based Corporate Reputation Scale: Replication and Short Form”, Journal of Business Research, 62: 924-930.
- Walsh, G. & Beatty, S.E. (2007) “Customer- Based Corporate Reputation of a Service Firm: Scale Development and Validation.”, Journal of The Academy of Marketing Science, 35: 127143.
- Wang, Y.,Loh. P. ve Hui Y. V. (2003) “The Antecedents of Service Quality and Product Quality and Heir Inluence on Bank Reputation: Evidence from the Banking Industry in China”, Managing Service Quality, 13: 72–83.
- Wu, C. C. (2011) “The Impact of Hospital Brand İmage on Service Quality, Patient Satisfaction and Loyalty”, African Journal of Business Management, 5(12): 4873-4882.
- Yılmaz, E. (2011) “Sağlık Hizmetlerinde Ağızdan Ağıza Pazarlama”, Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi, 1, 1-19.

SAĞLIK KAVRAMI VE SAĞLIĞIN SOSYAL BELİRLEYİCİLERİ

Sinem SOMUNOĞLU İKİNCİ *

ÖZET

1948 yılında Dünya Sağlık Örgütü tarafından yapılan tanıma göre sağlık, sadece hastalık ve sakatlık durumunun olmaması değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden tam bir iyilik halidir. Bu tanım genel kabul gören bir tanımdır. Tanım incelendiğinde; sağlığın çok boyutlu bir kavram olduğu, bireylerin sağlık statülerinin birbirinden farklılık gösterdiği ve sağlık durumunu etkileyen birçok belirleyicinin bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durum, kalıtım, yaşam şekli, eğitim seviyesi, bireysel farklılıklar, bireyin yaşadığı sosyo-kültürel ve fiziksel çevre, çalışma koşulları, yerleşim yerinin taşıdığı özellikler, gelir düzeyi, sağlık hizmetlerinin ulaşılabilirliği gibi birçok çevresel, sosyal ve ekonomik belirleyicinin giderek daha çok önem kazanmasına yol açmıştır.

Sağlıklı yaşam koşulları, eğitim seviyesi ve sağlık okuryazarlığı, stres, sosyal olarak dışlanma, işsizlik, yaş, cinsiyet, kültür ve sağlık politikaları sağlığın sosyal belirleyicileri olarak ifade edilmektedir. Bireylerin sağlık statüsündeki farklılıkların ve sağlıktaki eşitsizliklerin ortadan kaldırılması için, özellikle son dönemlerde bu tür sosyal belirleyicilere yönelik çalışmalar artış göstermiştir. Bu düşüncelerden hareketle çalışmada sağlık kavramının açıklanması, sağlığın sosyal belirleyicilerinin ve bunların bireyin sağlığına olan etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Sağlığa çok boyutlu bir bakış açısı getirmesi nedeni ile çalışmanın alana faydalı olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimler: Sağlık, Sağlık Statüsü, Sağlığın Geliştirilmesi, Sağlığın Sosyal Belirleyicileri, Sağlığın Sosyal Yönü.

JEL Kodları: I1, I10,I12.

HEALTH CONCEPTAND SOCIAL DETERMINANTS OF HEALTH

ABSTRACT

According to the definition made by the World Health Organization in 1948, health is not merely the condition of illness and disability, but a kind of goodness from the physical, spiritual and social

* Doç. Dr. Uludağ Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Bursa, Türkiye, ssomunoglu@uludag.edu.tr

aspects. This definition is a generally accepted definition. When the definition is examined; it is clear that health is a multidimensional concept, that the health status of individuals differ from each other, and that there are many determinants that affect health status. This situation is becoming increasingly important for many environmental, social and economic determinants such as heritage, lifestyle, level of education, individual differences, socio-cultural and physical environment of the individual, working conditions, characteristics of the settlement, income level, accessibility of health services.

Healthy living conditions, education level and health literacy, stress, social exclusion, unemployment, age, sex, culture and health policies are expressed as social determinants of health. In recent years, studies on such social determinants have increased in order to remove the differences in health status of individuals and health inequalities. Moving from these thoughts, it is aimed to explain the concept of health, the social determinants of health and their effects on the health of the individual in the study. This study is thought to be beneficial to the fieldthe reason for bringing a multidimensional perspective to health.

Keywords: *Health, Health Status, Development of Health, Social Determinants of Health, Social Aspect of Health.*

JEL Classification: *I1, I10,I12.*

1. GİRİŞ

Bilindiği üzere Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) sağlığı sadece hastalık ve sakatlığın olmayışı değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden ulaşılan bir iyilik hali olarak tanımlanmaktadır (Öner, 2014:15; Menawi, 2015: 1,12; Topkaya, 2016: 709). Yapılan açıklamadan da görüleceği gibi sadece fiziksel ve ruhsal dengenin sağlanması yeterli olmamakta sosyal anlamda da bir uyumun yakalanması beklenmektedir. Sağlığın sosyal belirleyicileri denildiğinde ana hatları ile bireylerin doğdukları, yetiştikleri, yaşadıkları, çalıştıkları ve yaşlandıkları dönemdeki koşullar anlaşılmaktadır. Sözü edilen bu şartların şekillenmesinde sosyal politikalar, iktisadi yapı ve politik süreç önemli bir rol oynamaktadır (Topkaya, 2016: 709).

Sağlığın sosyal belirleyicileri, dar anlamda bireylerin geniş anlamda da toplumun yaşam kalitesinin değerlendirilmesinde kullanılan önemli değişkenler arasında yer almaktadır. Bireylerin iyilik halinin sadece biyolojik değişkenlere göre ele alınmasının yeterli olmayacağı, sosyal değişkenlerin de sürece ilişkin önemli bir katkı sağlayacağı ifade edilmektedir (Öner, 2014: 15). Özellikle son dönemlerde bireylerin sağlık statülerinde ve yaşam kalitelerinde görülen farklılıkların açıklanması

sürecinde, sağlığın sosyal belirleyicilerinin değerlendirilmesine yönelik yaklaşımların artış göstermesinin temel nedeni bu bakış açısidir (Manewi, 2015:3).

Konunun önemine ilişkin yapılan bu açıklamalardan hareketle öncelikle sağlık kavramı üzerinde durulacak, sonrasında da sağlığın sosyal belirleyicileri ile bunların bireyin sağlığına ve yaşam kalitesine olan etkileri tartışılacaktır.

2. SAĞLIK KAVRAMI

Sağlığın tanımlanmasına ilişkin Hipokrat ve Galen tarafından geliştirilen bakış açısına göre sağlık, vücutta yer alan ve balgam, kan, sarı ve siyah safra olarak nitelendirilen dört sıvının denge halinde bulunmasının bir ürünüdür. Bu tanımların dışında farklı disiplinlerin sağlığın tanımına ilişkin geliştirmiş oldukları farklı yaklaşımlar da bulunmaktadır. Biyolojik bilimlere göre sağlık, bedenin her bir hücresinin işlevlerini en üst düzeyde gerçekleştirdiği ve hücrelerarası uyumun yakalandığı bir durum olarak tanımlanırken, davranış bilimleri açısından ise sağlık, bireyin çevresine karşı gösterdiği uyum ve savunma potansiyeli olarak açıklanmaktadır (Esenay, 2018: 2-3).

Sağlığın tanımlanmasına ilişkin bir diğer farklı görüşe göre de sağlık, çevrede meydana gelen değişimlere uyum gösterebilme, büyüme, yaşlanabilme, hastalandığında iyileşebilme, gerektiğinde acı çekebilme ve ölümü huzurla bekleyebilme yeteneği olarak da açıklanmaktadır. Bu açıdan bakıldığında sağlık bireyin iç ve dış çevreye karşı gösterdiği uyum yeteneği olarak ifade edilmekte ve sürekli değişen dinamik bir süreç olarak değerlendirilmektedir (Seval, 2018: 4,7).

DSÖ tarafından yapılan sağlık tanımı incelendiğinde, sağlığın oldukça kapsayıcı ve çok boyutlu bir kavram olarak ele alındığı görülmektedir (Öner,2014:15). Bununla birlikte sağlık kavramının anlamının da toplumdan topluma ve bireyden bireye farklılık gösterdiği ve farklı kültürler tarafından oluşturulan değerlere göre şekillendiği ifade edilmektedir. Aslında sağlık, insanların ırkına, dinine, politik görüşüne ve ekonomik ve sosyal durumlarına göre ayırım yapılmaksızın herkesin sahip olması gereken bir hak olarak da tanımlanmaktadır (Menawi, 2015: 11-12).

Bununla birlikte geçen zaman içerisinde hekimlerin çoğunun epidemiyoloji bilimini kullanırken sergiledikleri yaklaşıma ve hastalıklar ile ilgili bireysel risk etmenlerini tanımlama yönündeki eğilimlerine bağlı olarak sağlık ve sağlıkla ilgili yaklaşımların daha çok hastalık ve sakatlık ekseninde ele alınmaya başladığı ifade edilmektedir. Ancak öte yandan hastalık riski ve hastalıklar ile ilişkili tüm durumların toplumsal davranışlardan, politikalardan ve sosyal durumlardan etkilendiği gerçeği, sağlığın sosyal belirleyicilerin de giderek daha fazla önem kazanmasına yol açmıştır (Öner,2014:15-16).

3. SAĞLIĞIN SOSYAL BELİRLEYİCİLERİ VE BİREYİN SAĞLIĞINA ETKİSİ

Sağlığın sosyal belirleyicilerine ilişkin giderek artan bir ilginin olduğu ve sağlığın sadece biyolojik faktörlere bağlı olarak açıklanmasının mümkün olamayacağı ifade edilmektedir. Çünkü yapılan çalışmalar sağlığın, biyolojik faktörler dışında, gelir eşitsizliği, sağlıkla ilgili inançlar ve alışkanlıklar, içinde bulunulan kültür, yoksulluk, sosyal destek, sağlığı algılama, eğitim düzeyi, beslenme koşulları gibi birçok farklı faktöre göre değişkenlik gösterdiğini ortaya çıkartmıştır. Yapılan açıklamalardan da görüldüğü gibi sağlığın sosyal belirleyicileri denildiğinde, bireylerin sosyal durumlarından, eğitim durumlarına, çevresel etmenlerden, sosyal desteğin varlığına ve yaşadıkları yerlerden evlerinin durumuna kadar oldukça geniş yelpazede bir bakış açısı önem kazanmaktadır (Menawi, 2015: 3-4, 9).

Sağlığın sosyal belirleyicilerinin bireysel özellikler, sosyo-ekonomik özellikler, çevresel faktörler, yaşam tarzı ve ulaşım şeklinde başlıca beş ana başlık altında toplanması söz konusudur. Bireysel özellikler denildiğinde; yaş ve cinsiyet gibi faktörler ön plana çıkmaktadır. Kadınların düşük mortalite hızına ve uzun yaşam süresine rağmen erkeklere göre sağlık durumlarının daha kötü olduğu ifade edilmektedir. Sağlıkta cinsiyet eşitsizliği olarak da tanımlanan bu kavram, kadınların sosyal ve maddi imkânlarla erişimde yaşadıkları güçlüğü ve evliliklerinde üstlendikleri rollere göre şekillenmektedir. Yine yaşam kalitesinin uzamasına bağlı olarak kronik hastalıkların ve engellilik halinin artması söz konusu olmaktadır. Buna bağlı olarak da bireylerin yaşam kalitelerinde düşme görülmektedir. Sosyo-ekonomik özelliklere bağlı olarak da bireylerin yaşam kaliteleri olumsuz yönde etkilenmekte ve işsizliğin ve sosyal dışlanmanın hastalık ve ölüm riskini yükselttiği vurgulanmaktadır (Öner, 2014: 16). Çünkü toplumdan dışlanan bireylerin suça yönelme olasılıkları yükselmekte, intihar vakaları ve ruhsal hastalıkların görülme sıklığında da artış yaşanmaktadır (Hapçioğlu, 2018: 3). Özellikle gelir düzeyi ve meslek türü gibi sosyo-ekonomik değişkenlerin, düşük doğum ağırlığı, hipertansiyon, kardiyovasküler hastalıklar ve kanser gibi bazı sağlık sorunlarının gündeme gelme olasılığını yükselttiği ifade edilmektedir (Menawi, 2015: 17). Çevresel faktörler denilince kötü konut koşullarının bireyin sağlık statüsü ve yaşam kalitesi üzerindeki etkisi gündeme gelmekte, konut şartlarının bozulmasına bağlı olarak yoksulluk, eğitimsizlik ve dengesiz beslenme riskinin yükseldiği ortaya çıkmaktadır. Alkolizm ve madde bağımlılığı da bireylerin yaşam kalitesini olumsuz yönde etkileyen yaşam tarzı ile ilgili faktörler arasında yer almakta ve sağlığın sosyal belirleyicileri açısından önemli bir kıstas olarak kabul edilmektedir. Ulaşım ise, yaşanan trafik kazalarının insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri açısından değerlendirilmekte, ayrıca motorlu araç kullanımının fiziksel aktivite yapma şansını azalttığı ifade edilmektedir (Öner, 2014: 17).

Sağlığın sosyal belirleyicilerine ilişkin olarak yapılan farklı bir diğer sınıflandırma da DSÖ tarafından yapılan sınıflandırmadır. Bu bağlamda DSÖ sağlığın sosyal belirleyicilerini;

• İnsanların yaşamlarını sürdürme sürecinde bazı imkânlardan uzak kalmaları nedeni ile dezavantajlı durumda olması,

- İçinde bulunulan sosyal çevre ve buna bağlı olarak görülen psikolojik etkiler,
- Hayatın ilk yıllarında anne ve çocuk sağlığı açısından olumsuz çevre koşullarına sahip olma,
- Yapılan işin sağlık üzerindeki etkileri,
- İşsizlik ve iş güvenliğinin olmamasının yol açtığı olumsuzluklar,
- Sosyal uyum düzeyi,
- Sosyal dışlanma durumu,
- Alkol ve diğer bağımlılık yapıcı maddelerin kullanım durumu,
- Sağlıklı beslenme alışkanlıkları ve gıda güvenliği ve
- Sağlıklı ulaşım şeklinde başlıca on başlık altında toplamıştır (Hapçioğlu, 2018: 1).

Literatüre bakıldığında sağlığın sosyal belirleyicilerinin açıklanmasına ilişkin bazı farklı adımların atıldığı da görülmektedir. Buna göre 1974 yılında Lalonde, 1977 yılında yapılan Dünya Sağlık Konferansı, 1978 yılında Alma Ata Deklarasyonu ve 1984 yılında ise Ottawa Sözleşmesi'nin ardından benimsenen sağlık anlayışı ile sağlığın bütün belirleyicileri önem kazanmıştır. DSÖ tarafından 2011 yılında düzenlenen Rio Zirvesi'nde de ekonomik kriz ve makroekonomik politikalardan yola çıkılarak sağlığın sosyal belirleyicilerinin üzerinde durulmasının gerekliliğine değinilmiş ve Sağlığın Sosyal Belirleyicileri Deklarasyonu kabul edilmiştir. Bu çerçevede sağlığa ilişkin eşitsizliklerin giderilmesi sürecinde sağlık sektörünün yeniden düzenlenmesinin önemine dikkat çekilmiştir. Bu eşitsizliklerin giderilmesi için kamu sağlığı politikalarının geliştirilmesine ve devamlılığının sağlanmasına, kaliteli, destekleyici, tedavi edici ve rehabilite edici sağlık hizmetlerinin erişilebilir olmasına, sektörler arası işbirliğinin yükseltilmesine ve etkili bir sağlık finansmanının sağlanmasına yönelik ilkeler belirlenmiştir. DSÖ Sağlığın Sosyal Belirleyicileri Komisyonu da Avrupa Bölgesine yönelik olarak belirlediği Sağlık 2020 Stratejisi çerçevesinde; sağlık alanındaki eşitsizlikler ile mücadele edilmesi, insanların sağlık seviyelerinin yükseltilmesi için yeni yatırımların yapılması, sağlıklı toplum için sağlıklı bir çevrenin yaratılması, hasta merkezli sağlık sistemlerinin oluşturulması ve acil durumlara karşı hazırlıklı olunması gibi başlıkları ele alınması gereken öncelikli konular arasında kabul etmiştir (Topyaka, 2016: 716-17).

4. SONUÇ

Sağlık algısı bireyden bireye ve toplumdan topluma farklılık gösteren çok boyutlu bir kavramdır. Farklı disiplinler tarafından incelenen sağlık kavramı biyolojik faktörlerin dışında beslenme, gelir düzeyi, sahip olunan kültür, inançlar, alışkanlıklar, sağlık hizmetlerinin ulaşılabilirliği, yaşam şekli ve sosyal destek sisteminin varlığı gibi sağlığın sosyal belirleyicileri olarak ifade edilen birçok faktörden

de etkilenmektedir. Bireylerin sağlık statülerinin yükseltilmesi, yaşam kalitesinin iyileştirilmesi sürecinde bu faktörlerin sağlık üzerindeki etkisinin dikkate alınması son derece önemlidir.

Sağlığın sosyal belirleyicilerinin eşitsiz dağılımının bireye olan en önemli yansıması, sağlık eşitsizliklerine neden olmasıdır. Dengeli beslenme alışkanlıklarına sahip olmayan, kötü konut şartlarında yaşamak zorunda kalan, temiz içme suyuna erişim imkânı olmayan, sosyal uyum yönünden sorunlar yaşayan, aşırı strese maruz kalan, işsiz olan, sağlık hizmetlerine rahat erişemeyen ve olumsuz çevre koşullarında hayatını sürdürmek durumunda olan bireylerin sağlığının, bu koşulların tam tersi koşullarda yaşamını sürdüren bireylere göre çok daha olumsuz bir şekilde etkilendiği tartışma götürmez bir gerçektir.

Bu nedenle bireylerin ve toplumun sağlığın yükseltilmesine ve geliştirilmesine ilişkin atılacak adımlarda, sağlığın sosyal belirleyicilerinin iyileştirilmesine yönelik düzenlemelerin yapılmasının önemli olduğu unutulmamalıdır. Sağlık politikalarının oluşturulması sırasında toplumun öncelikli sorun alanlarının belirlenmesine ve bu çerçevede çözüm önerileri sunulmasına özen gösterilmelidir. Bu süreçte sektörler arası bir bakış açısına sahip olunmasının ve bireylerde kendi sağlıklarına ilişkin farkındalık yaratılmasının da olumlu etkileri olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Esenay, F.I. (2018) “Sağlık- Hastalık Kavramları”,
https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/11164/mod_resource/content/0/2.%20Sa%C4%9Fl%C4%B1k_hastal%C4%B1k%20kavramlar%C4%B1.pdf (Erişim Tarihi: 13.07.2018).
- Öner, C. (2014) “Sağlığın Sosyal Belirleyicileri ve Yaşam Kalitesi ile İlişkisi”, Türkiye Klinikleri, 5(3): 15-18.
- Menawi W.A.T. (2015) “Türkiye ve Filistin’de Sağlık Belirleyicileri Konusunda İnanç ve Tutumlar: Ankara ve Nablus Örneği”, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı Doktora Tezi, Ankara.
- Seval, M. (2018) “Sağlık ve Hastalık Kavramı”, sbf.beun.edu.tr/dosyalar/notlar/saglik.ppsx (Erişim Tarihi: 13.07.2018).
- Topkaya, Ö. (2016) “Sosyal Politika Bağlamında Dünyada Sağlık Politikalarının Tarihsel Gelişimi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2):707-722.
- Hapçioğlu B. (2018) “Sağlığın Sosyal Belirleyicileri”, http://istanbultip.istanbul.edu.tr/ogrenci/wp-content/uploads/2014/11/33_079_sagligin.sosyal.belirleyicileri.pdf (Erişim Tarihi: 17.7.2018).

**SAĞLIK SEKTÖRÜNDE MARKA İLETİŞİMİ ARACI OLARAK HALKLA İLİŞKİLER
FAALİYETLERİ: OPTİMED ÖRNEĞİ**

Emel DEMİR ASKEROĞLU*

Taha ASLANLI**

ÖZET

Hastaneler, hizmet sağlayan kuruluşlar olması nedeniyle; özellikle hedef kitlesinin güvenini sağlayabilmek, müşteri memnuniyeti yaratabilmek ve olumlu bir imaj oluşturabilmek için, hedef kitlesiyle sürekli iletişim halinde olmak durumundadır. Ülkemizde, hastanelerde halkla ilişkiler faaliyetlerine bakıldığında, oldukça yeni olduğu görülmektedir. Ancak, özellikle son yıllarda sayıları ve hizmet alanları hızla artan özel sağlık kuruluşlarının, bu alandaki çabaları oldukça fazladır. Sağlık hizmetlerini yerine getirmekle görevli kuruluşların, bu görevlerini yerine getirirken kaliteyi önemsemeleri ve bu yönde girişimlerde bulunmaları, halkla ilişkiler faaliyetlerini benimsemelerini gerektirmektedir. Günümüzde hastanelerin, müşteri ilişkileri yönetimine giderek daha fazla önem verdiği görülmektedir. Bu nedenle; hedef kitlesi üzerinde kalite ve güvenilirlik etkisi yaratabilmek adına sağlık sektöründe markalaşma faaliyetleri hızla artmaktadır. Geçmişte, sadece hastalar hastanelerin müşterileri olarak kabul edilirken, bugün gerçek anlamda sağlık hizmeti alan herkes, müşteri olarak kabul görmektedir. Hedef kitlesi bu kadar geniş olan bir sektör olarak hastaneler, hedef kitlesine uygun çeşitli iletişim faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Bu faaliyetler ile hem hedef kitleye ulaştırılmak istenen mesaj iletilir, hem de hastanenin oluşturmak istediği imaj yaratılmış olur. Bu çalışmada, Sağlık Sektöründe Markalaşma Faaliyetlerinin Hastaneler için önemini vurgulayacak bir örnek üzerinden kalitatif bir yöntem özelliği ile Nitel ve Betimsel Analiz kullanılmıştır. Kapsamlı literatür araştırmasının ardından, Optimed Hastanesi'nin Halkla İlişkiler Faaliyetleri ve bu faaliyetlerin markalaşma sürecine yansması ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık İletişimi, Marka İletişimi, Halkla İlişkiler, Hastanelerde Halkla İlişkiler, Halkla İlişkiler Faaliyetleri.

Jel Kodları: M370, M140, M390.

* Öğr. Gör. Dr. Namık Kemal Üniversitesi, edemir@nku.edu.tr

** Öğr. Gör. Namık Kemal Üniversitesi, taslanl@nku.edu.tr

**PUBLIC RELATIONS ACTIVITIES AS A BRAND COMMUNICATION TOOL IN THE
HEALTH SECTOR: CUSTOM OPTIMED HOSPITAL EXAMPLE**

ABSTRACT

Due to the fact that hospitals are providers of services; in order to be able to secure the target mass, create customer satisfaction and create a positive image. In our country, it seems that the hospitals are quite new, considering the activities of the people in relation to them. However, the efforts of private health care institutions, especially those whose numbers and service areas are increasing rapidly in recent years, The importance of the institutions charged with the full fill ment of these duties and then ecessity to take initiatives in this direction requires the adoption of public relations activities. Nowadays, hospitals seem to attach more importance to customer relationship management. Therefore; branding activities in the health sector are increasing rapidly in order to create quality and reliability effects on the targetmass. In the past, only patients who are considered to be customers of hospitals, today everyone who receives healthcare in thereal sense is accepted as a customer. As an industry with such a large target population, hospitals are carrying out various communication activities in accordance with their target mass. With these activities, the message is sent to the target group and the image that the hospital wants to create is created. In this study, Qualitative and Descriptive Analysis was used with a qualitative method feature on an example that would emphasize the importance of Branding Activities in Hospitals for Hospitals. Following a comprehensive literatüre review, Optimized Hospital's Public Relations Activities and their reflection on the branding process are discussed.

Keywords: Health Communication, Brand Communication, Public Relations, Public Relations in Hospitals, Public Relations Activities.

Jel Kodları: M370, M140, M390.

1.GİRİŞ

İnsan yaşamının önemli bir unsuru sağlık, yaşanan teknolojik gelişmeler ve bilinçlenen bireylerin etkisiyle birlikte hızla gelişen bir sektör haline gelmiştir. Bir sektör olarak sağlığı ele aldığımızda, artan rekabet şartları ve aranan kalite kriterleri ile birlikte geniş hedef kitlesini etkilemeye çalışan bir alan karşımıza çıkmaktadır. Yaşamın her alanında olduğu gibi sağlık alanında da iletişim önemli bir noktaya gelmiştir. Sağlık sektöründe hedef kitlenin oldukça geniş olması, hemen hemen toplumun tamamının hedef kitle olarak görülmesi, hedef kitle ile iletişimi tesadüflere bırakılmaması gerektiği gerçeğini ortaya çıkarmaktadır. Artan rekabet koşulları sağlık sektöründe de markalaşmayı önemli hale getirmektedir. Bu nedenle sağlık kuruluşları özellikle özel hastaneler marka iletişimi çabalarına önem vermektedir. Rakiplerinden sıyrılarak pozitif imaj oluşturmak ve nihayetinde hedef kitlesini etkileyerek itibarlı birer

işletme olma arzusu ortaya çıkmaktadır. Halkla ilişkiler, marka iletişiminin önemli bir parçasıdır. Ürün ve/veya hizmetlerin rakiplerinden ayırtılmasını sağlayan marka iletişimi faaliyetleri halkla ilişkiler uygulamaları ile gerçekleştirilmektedir.

Halkla ilişkilerin özellikle hastaneler için önemi oldukça büyüktür. Bu nedenle çalışmada marka iletişimi ve halkla ilişkiler konusu anlatıldıktan sonra, hastanelerde halkla ilişkilerin ihtiyaç ve işleyişi ele alınmaktadır. Hastanelerde Halkla İlişkilerde Kullanılacak Araçlar anlatıldıktan sonra ise halkla ilişkilerde hedef kitleler anlatılmıştır. Hastanede halkla ilişkiler yöneticisinin özellikleri, sorumlulukları ve faaliyetleri konusu ele alınarak, halkla ilişkiler karması açısından hastanelerin faaliyetleri işlenerek bir örnek çalışma üzerinden konu aydınlatılmaya çalışılmıştır.

2.MARKA İLETİŞİMİ VE HALKLA İLİŞKİLER

Literatürde marka kavramını açıklamaya dair birçok tanım yer almaktadır. Marka “ürünü niteleyen, tanımlayan bir isim terim sembol ya da tüm bunların bileşimi olarak ürünü diğer ürünlerden ayıran bir karakter olarak tanımlanabilir”(Uztuğ, 2003: 15). “Amerikan Pazarlama Birliği firmaya yönelik “marka” tanımını şöyle yapmaktadır: Bir satıcının ya da satıcılar grubunun mal ve hizmetlerini tanımlayan ve onları rakiplerden ayırt etmeyi amaçlayan bir isim, terim, işaret, sembol, şekil ya da bunların kombinasyonudur” (Dereli ve Baysakoğlu, 2007: 62).

Bir başka tanıma göre marka, bir veya bir grup satıcının malları veya hizmetlerini saptamaya ve bu malları ya da hizmetleri rakiplerinden farklılaştırmaya yarayan, müşteriye ürünün kaynağını işaret eden, rakiplerden koruyan, ayırt edici bir isim ve/veya semboldür (Aaker, 2009, s.25).

Don Schultz’a göre, marka; onu yaratanların kim olduklarını, neyi nasıl yapmak istediklerini anlatan bir özet. Marka denilen kavram, içerisinde onu yaratan kurumun misyonunu, ürününü, hedeflerini, değerini, verdiği sözleri ve en önemlisi de gerçeği barındırıyor(Schultz, 2009).

Markalamanın tarihi kimine göre Eski Mısır’a kimine göreyse Eski Yunan’a dayanmaktadır. Ustaların ürettikleri ürünlere bir işaret koymalarıyla başlayan bu süreç, ürün kullanımının yaygınlaşmasıyla beraber ürünün kalitesini ve kaynağını (kökenini) gösterme çabasına dönüşmüştür. Kaynaklara bakıldığında Yunan ve Roma lambalarında, Çin porselenlerinde ve M.Ö. 1300’lü yıllarda Hindistan’da tescilli markaların kullanıldığı görülmektedir. Markalama Ortaçağ’dan itibaren lonca üyelerinin ürettikleri ürünlerinin benzersiz kalitesini belirtmek için özel bir isim ve işareti damgalamalarıyla yoğun olarak uygulanmaya başlamıştır(Aktuğlu, 2004,s.47).

İletişim sözcüğü, Latince kökenli communication sözcüğünün karşılığı olup; birbirlerine ortamdaki nesneler, olaylar, olgularla ilgili değişimleri haber veren, bunlara ilişkin bilgilerini birbirine aktaran, aynı olgular, nesneler, sorunlar karşısında benzer yaşam deneyimlerinden kaynaklanan, benzer

duygular taşıyıp bunları birbirine ifade eden insanların oluşturduğu topluluk ya da toplum yaşamı içinde gerçekleşen tutum, yargı, düşünce, duygu bildirişimlerine iletişim denilmektedir (Oskay, 2001, s.9).

Erdoğan ve Alemdar'ın işaret ettiği gibi (Bektaş, s.100):

“İletişim insan etkinliklerinin tamamlayıcı bir parçasıdır. Nerede bir insan etkinliği varsa, orada iletişim vardır. İletişim insan ilişkilerinin bir zorunluluğu, ayrıcalığı, önceliğidir. İletişim kısaca ileti alışverişi ise de ileti, malların üretimi ve dağıtımı, paranın dolaşımı, pazar ilişkileri aynı zamanda düşüncenin ve deneyin üretimi, dağıtımı ve alışverişi, iletişim demektir. İletişim insan ilişkilerinin süregiden bir sürecidir; gerçek zaman ve gerçek uzayda yer alır; toplumsal bir olgudur. Bu nedenle onu toplumsal ve ekonomik, siyasal ve tarihsel koşullar içinde anlamaya çalışmak gerekmektedir”.

İletişim kaynağı bir işletme olduğunda, işletmeyle doğrudan ilişkilendirebileceğimiz her şey bir mesaj olabilmektedir. Örneğin, kurumun hazırladığı reklam filmi, kurum çalışanları, ürünün kendisi; hatta ürünün fiyatının yüksek olması ya da düşük olması, ürünün ambalajının rengi gibi özellikler de mesajı oluşturabilmektedir. Buradan yola çıkarak ürün hakkındaki her türlü bilgi birer mesajdır diyebilmekteyiz. Bu nedenle ürün hakkındaki bilgileri oluştururken yani mesajı oluştururken tüketicinin satın alma davranışını etkileyebilmek adına tüketici bilgi ve deneyimlerini dikkate alarak uygun kelimeler, resimler veya genel deyimle semboller tercih edilmektedir. Eğer tüketici markanın gönderdiği mesajları algılamıyorsa tüketicinin bilgi ve deneyim alanına hitap eden mesaj oluşturulamıyor ise mesajın etkinliğinden söz edilmemektedir(Baltacıoğlu ve Kaplan, 2007: 18–19).

Marka iletişimi bütünsel bir iletişim stratejisi olmakla beraber, markanın denkliği ve marka değerini yükseltici bir etkiye sahiptir. Marka iletişimi, iç ve dış iletişimin bilinçli kullanılan tür ve yöntemler ile kurumun ilişki içerisinde olduğu gruplar ile olumlu bir temel yaratacak biçimde etkin ve verimli bir şekilde uyumlaşmasını sağlayacak bir çabadır. Özetle marka iletişimi, yönetimin tüm basamaklarında uygulanması gereken bir süreci içermektedir. Bu süreç, halkla ilişkiler, reklam, doğrudan pazarlama, satın alma noktası iletişimi, kişisel satış, satış geliştirme çabalarının tümünün bütünleşerek hedef kitleye mesaj yollayan genel iletişim stratejilerini içermektedir(Tosun, 2010: 193). Bu çalışmayı derinleştirebilmek adına marka iletişimi aracı olarak halkla ilişkiler faaliyetlerinin işlevini anlatmak gerekmektedir.

Marka yöneticilerinin kurumlarını tanıtmak ve ürettikleri mal ve hizmetleri hedef kitlelerine tanıtmak ve benimsetmek adına sıklıkla başvurdukları iletişim yönetimi olarak karşımıza halkla ilişkiler bir işletme fonksiyonu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir tanıma ve tanıtma işlevine sahip olan halkla ilişkiler genel çevre ile iletişimi koordine eden bir süreçtir. İletişim süreci içerisinde bulunduğu çevre değerlendirilerek, hedef kitlenin değişen beklenti ve istekleri anlaşılmakta, böylece firmanın eylemleri çevreye planlı ve programlı çabalar içerisinde aktarılmaktadır. Bu anlayışla halkla ilişkiler faaliyetleri

kapsamında basınla ilişkiler, firmanın iç ve dış çevresindeki gruplarla iletişim, yasama organları ile ilişkileri düzenleyen lobicilik faaliyetleri, kurumsal reklam ve kurumsal iletişim, yönetim danışmanlığı, sorun yönetimi ve kriz yönetimi uygulamaları yer alır (Aktuğlu, 2004, 169-170).

Markaların bilinirliklerini arttırmak amacıyla başvurdukları reklam çabalarının dışında medyada görünürlülük sağlamak, böylelikle istenilen mesajların belirlenen hedef kitleye ulaşmasını sağlayan bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Medyada görünürlülük daha az maliyetli ve daha inandırıcı bir işlevle markaların bilinirliğine katkı sağlamaktadır. Bu sayede insanlar bir haber öyküsü okuyarak markaya odaklanmaktadır (Aaker, 2009, s.95-96). Haber değeri olan ve marka ile bağlantılı olan etkinlikler ve olaylar kurgulamak da bir halkla ilişkiler yöntemi olarak markanın hedef kitlesi ile iletişimini sağlayan uygulamalardan biridir. Bir etkinliğin sponsorluğunu yapmak bilinirlik yaratmada oldukça sık kullanılan yöntemlerdendir. Ayrıca markalar bu etkinlikler sayesinde hem haber değeri olacak bir öykü bulmakta hem de etkinliklere sponsor olarak medyada görünürlülük avantajı elde etmektedir.

3.HASTANELERDE HALKLA İLİŞKİLERİN İHTİYAÇ VE İŞLEYİŞİ

Sağlık sisteminin bir alt sistemi olan hastaneler, sağlık hizmetlerinin temel fonksiyonu olan tedavi hizmetlerinin yürütüldüğü ekonomik, teknik ve hukuki özellikler taşıyan bir işletme türüdür. Hastaneler birer hizmet işletmesi olmasına karşın, genel işletmelerden bazı yönleriyle ayrılmaktadır. Hastanelerde temel amaç her türlü koruyucu önlemlere rağmen oluşabilecek hastalık durumlarında erken teşhis, hızlı ve etkin tedavi ve hastanın kısa zamanda eski konumuna getirilmesidir. Hastaneler işleyişleri ve hizmet sundukları kitleler açısından diğer örgütlerden farklılık göstermektedir. (Tengilimoğlu, 2001; s.28). Sağlık hayati öneme sahip bir konu olduğundan geleneksel örgüt yapısından oldukça farklıdır ve bu nedenle hedef kitleleri ile sağlam bir iletişim kurmak durumundadırlar. Özellikle geniş bir hedef kitleye sahip olmaları da bu iletişimi zorunlu kılan başka bir konudur.

Hastaneler, toplumun her kesiminden, her yaş ve cinsiyetten insanlara hizmet verdiğinden, geniş kitlelere hitap etmektedir. Genç yaşlı, küçük büyük, kadın erkek herkesin ihtiyaç duyduğu hastaneler; tüm insanları ilgilendiren yaşamsal bir yapıdadır. Hastanelerin bu özelliğinden dolayı kitle iletişim araçları hastanelerle ilgili haberlere sıkça yer vermektedir(Seçim, 1994, s.21). Bu özelliklerinden dolayı sürekli göz önünde bulunan hastaneler, kendileri ile ilgili düşünceleri tesadüflere bırakmak yerine bu düşünceleri en iyi biçimde yönetmeye ihtiyaç duymaktadır. Aksi durumda büyük krizlerle yüz yüze kalabilir ve bunun sonucunda itibarsızlaşma söz konusu olabilmektedir.

Hastanelerin hedef kitlesi durumunda olan hastalar ve yakınlarının fiziksel ve psikolojik yapısı ve beklentisi ile diğer kuruluşların hedef kitlelerinin psikolojik yapısı ve beklentisi birbirinden çok farklıdır. Hastaneye başvuran hasta ve yakınları kaygı, korku, gerginlik, huzursuzluk veya sıkıntı

duygusu yaşadıklarından dolayı, hastanelerde halkla ilişkilerin ihtiyacı ve önemi ortaya çıkmaktadır (Tengilimoğlu, 2001; s.28). Hastalar, hastane hizmetlerinin, personel kalitesinin üst düzeyde olmasını beklerler, personelde hoşgörü, sevgi ve saygı ararlar. Onları yönlendirecek bir danışma ve koordinasyon sistemi ararlar, kendilerini yönlendirecek bilgi ve uyarı levhalarının olmasını arzularlar (Muğla, 2000: s.35).

Artan rekabet koşulları, pazarlamayı gerekli kılmıştır. Gün geçtikçe pazara yeni bir hizmet sunulmaktadır. Bu durumda beraberinde pazarlamayı gerekli kılmıştır. Hastaneler hasta çekmek için çeşitli pazarlama teknikleri kullanmaya başlamışlardır (Tengilimoğlu, 2001: 30). Böylelikle karşımıza pazarlama halkla ilişkileri kavramı çıkmaktadır. Pazarlama hedeflerine hizmet etme amacıyla; satışı ve müşteri memnuniyetini teşvik eden, şirketleri ve ürünlerini tüketicilerin istekleri, gereksinimleri, çıkarları ve özel ilgi alanları ile özdeşleştiren inanılır, güvenilir, bilgilendirici ve ikna edici iletişimi kullanan bir planlama, yürütme ve değerlendirme programı süreci olarak tanımlanan pazarlama halkla ilişkileri kavramı; kurum imajını ürün/hizmet pazarlamasıyla yoğurarak etkin satışlara ulaşmak için uygulanan bir teknik olarak önem kazanmaktadır (Büyükbaykal: 558).

Hastanelerde aşırı derecede uzmanlaşma ve işbölümü olması, tıbbi teknolojilerin hızla gelişmesi ve buna paralel olarak da mimari yapıdaki değişim; hasta-hekim iletişimin güçleştirmiş ve hastalar aradıkları yerleri bulmakta güçlük çekmesi gibi tüm problemler hastanede koordinasyon ve haberleşme araçlarının dolayısıyla halkla ilişkilerin önemini ortaya çıkarmaktadır (Tengilimoğlu, 2001: 31).

Hastane personelinin farklı seviyelerde ve alanlarda eğitim görmüş olması nedeniyle farklı ihtiyaçlara, değerlere, eğilimlere ve tutumlara sahip olması, bu nedenle de hem personel arasında hem de personel ile hasta arasında sürtüşmelerin çıkma olasılığının olması, halkla ilişkilerin önemini arttırmaktadır. Aşırı uzmanlaşmayla birlikte tıbbi terminolojinin yoğunlaşması ve bu durumun hasta-hekim ilişkisine yansması hastalarla olan iletişimde dil sorunu çıkmasına neden olmuştur. Ayrıca bürokratik işlemler, çeşitli belge ve formların doldurulması gibi problemler de dil sorununa eklenince hastaların karşılaştıkları iletişim sorununu çözmekte halkla ilişkiler departmanı katkı sağlamaktadır. Yönetimin karar alma sürecinde yönlendirilmesi ve var olan aksaklıkların giderilmesi gibi konularda da yönetime yol gösterici olması da önemlidir hastane yönetimi için önemlidir (Tengilimoğlu, 2001: 32).

Hastanelerin birer hizmet kuruluşu olması ve hizmetlerin de satın almadan önce deneme imkânımız olmaması ve hastanın kendisi için gerekli olanı bilmediği için istismara açık olması; bilgilendirmenin önemini karşımıza çıkarmaktadır. Hem hasta hem de hasta yakınları tedavi konusunda eğitilmesi önemlidir. Bunun için de halkla ilişkilere ihtiyaç vardır (Seçim, 1994: 22).

Toplum yaşam düzeyi ve eğitim seviyesinin yükselmesi ve kitle iletişim araçlarının da yaygınlaşmasıyla birlikte hastaların bilinç düzeyleri de artmıştır. Hastalar geçmişte olduklarından daha

fazla sağlıkları ve mevcut tedavi imkânları hakkında bilgiye sahiptirler. Artık hastanelerin güvenilirliklerini sorgular hale gelmişlerdir (Tengilimoğlu, 2001: 32). Özellikle medyanın sağlık konularına ilgi göstermesi gerek gazetelerde gerek televizyon programlarında sık sık sağlık sorunlarına değinilmesi ve bu konuda halkı bilgilendirici yayınlar yapması, hastanelerin halkla ilişkiler faaliyetlerine olan ihtiyacını arttırmaktadır.

Halkla ilişkiler sürecinde stratejinin sağlam temellere atılması gerektiğinden, öncelikle amaçlar belirlenmeli ve bu doğrultuda stratejik bir yol izlenmelidir. Halkla ilişkiler sürecinin aşamaları (Peltekoğlu, 2007: 172):

1. Durum saptama / sorun belirleme aşaması;
2. Planlama/ programlama aşaması,
 - İşletmenin politikası,
 - Hedef kitlesi,
 - Amacı,
 - Yönteminin saptanması.
3. Uygulama/ aksiyon ve iletişim
4. Değerlendirme

Hastanede halkla ilişkiler faaliyetine karar vermeden önce konu ile ilgili araştırma gerçekleştirmeli yapılan araştırma ile mevcut durum belirlenmelidir. Ardından içinde bulunulan duruma uygun bir planlama ile hastanenin yapısına ve işleyişine uygun olarak amaç belirlenmeli amaca uygun izlenecek yol belirlenmelidir. Tüm kararlar alındıktan sonra ise artık uygulama aşamasına geçilerek, hedef kitle ile uygun iletişim gerçekleştirilmelidir. Yapılan uygulamalardan sonra ise değerlendirme safhasında, ne kadar başarılı olunmuş, istenilen amaca ne oranda varılmış bunların saptanması gerekmektedir. Bu süreç tüm halkla ilişkiler kampanyalarında gerçekleştirilmelidir.

Hastanede halkla ilişkiler faaliyetleri planlanırken(Muğla,2000: 41):

- Halkla ilişkiler yöneticisi hastanenin hedef kitlelerini hem genel hem de segmentler halinde analiz etmeli,
- Her bir segmentin ilgilendikleri hizmet alanlarını ve ihtiyaçlarını tespit etmeli,
- Daha sonra bu ihtiyaçları karşılayacak bir iletişim planı hazırlanmalı
- Bütün bu faaliyetler hastane yönetimi ile eşgüdüm içersinde yürütölmesi gerekmektedir.

Hedef kitle analizi ile başlayan planlama süreci, hedef kitlenin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayacak düzeyde olmalıdır. Hazırlanan planlar hastane yönetiminin de desteği ile

gerçekleştirilmelidir. Böylelikle yönetimin desteğini almış bir plan tüm birimlerce kabullenilmesi ve yürütülmesi daha kolay hale gelebilir.

3.1. Hastanelerde Halkla İlişkilerde Kullanılacak Araçlar

Hastanede halkla ilişkiler uygulamalarında kullanılacak araçlar, genel halkla ilişkiler araçları ile benzerlik göstermektedir. Halkla ilişkiler hedef kitlesi oldukça geniş bir sektör olduğundan bu geniş hedef kitleye ulaşmakta faydalı olabilecek tüm uygulamaların kullanımı gereklidir.

Radyo, televizyon, basın, sergiler, konferanslar, açık oturumlar, seminerler, bültenler, kurum içi yayınlar (gazete, dergi, megapaper, broşür, kitapçık), internet (web sayfası, e-posta, intranet) halkla ilişkilerde kullanılan araçlar arasındadır(Peltekoğlu, 2007).

3.2. Hastanelerde Hedef Kitleler

Her kurumun kendisine özgü hedef kitlesi mevcuttur. Hastanelerin hedef kitlesi ise şöyle sıralanabilir(Tengilimoğlu,2001: 74):

- Hastalar,
- Hasta yakınları ve ziyaretçiler,
- Potansiyel hasta nüfus,
- Hastane personeli,
- Hissedarlar veya ortaklar,
- Meslek kuruluşları,
- Gönüllüler,
- Hastaneye bağış yapanlar,
- Sosyal kuruluşlar ve hayır dernekleri,
- Uzmanlar ve uzmanlık öğrencileri,
- Sağlık kuruluşlarına mal veren kişi ve firmalar,
- Sigorta şirketleri, sosyal güvenlik kuruluşları,
- İlaç ve medikal malzeme satan firmalar,
- Medya

Hastaneler anahtar konumdaki hedef gruplarına ulaşmaya ve onları etkilemeye çalışmalıdır. Belirlenen hedef kitlenin tanınması için çalışmalar yapılmalıdır. Hedef kitle hakkında doğru ve yeterli bilgiler elde edilmelidir. Hedef kitlenin kişilik yapısının belirlenmesi yapılabilir. Böylelikle personel hastaların kişilik yapısına uygun davranışlar sergileyebilir(Tengilimoğlu, 2001,s.75).

3.3. Hastanede Halkla İlişkiler Yöneticisinin Özellikleri, Sorumlulukları ve Faaliyetleri

Halkla ilişkiler yöneticisinin sorumlulukları, temel faaliyet alanı, çeşitli hedefler, toplumların tutumları, finansal kaynaklar, hastane şekli ve hastanenin yönetim desteği gibi faktörlerle belirlenir. Halkla ilişkiler yöneticisinin sorumlulukları geniş kategorilere bölünebilir. Bunlar (American Society for Hospital Public Relations, aktaran Kazar,1991: 44):

1. Faaliyetleri açıklama ve danışmanlık sorumlulukları,
2. Pazarlama sorumlulukları ve
3. İletişim sorumlulukları

Halkla ilişkiler yöneticisinin faaliyetleri, araştırma, planlama, koordinasyon, basın ile ilişkiler, eğitim, özel olaylar, kurum içi iletişim sağlama olarak ortaya çıkmaktadır (Kazar, 1991).

3.4. Halkla İlişkiler Karması Açısından Hastanelerin Faaliyetleri

Hastanelerde kullanılan halkla ilişkiler faaliyetlerini; duyurum, kurumsal reklamcılık, kamu yararına faaliyetler, hastanelerde kurum içi halkla ilişkiler, sosyal medya yönetimi ve diğer faaliyetler olmak üzere altı başlık altında toplamak mümkündür.

3.4.1. Duyurum Faaliyetleri

Hastaneler açısından duyurum, hastanelerle ilgili haberlerin kitle iletişim araçlarında ücretsiz olarak yayımlanması ya da yayımlanması şeklinde ifade edilebilir. Yayımlatma hastane yöneticilerinin girişimiyle, yayımlanma ise kitle iletişim araçlarının muhabirleri, yapımcıları ve/veya yöneticileri gibi görevlilerin inisiyatifleriyle gerçekleşir. (Seçim, 1994; s.39)

Bu durumda medya ile ilişkilerin önemi karşımıza çıkmaktadır. Medya ilişkileri, sağlık kuruluşlarında halkla ilişkiler faaliyetlerinin en görünür ve en geleneksel ilişkilerindendir. Sağlık kuruluşlarına ait plan ve projeler hakkında eksik ve yanlış bir bilgi veya bir bilginin vaktinden önce topluma sızması kuruluş imajını zedeleyebilir. Medya ilişkileri aktiviteleri, kurum çapındaki amaçların geliştirilmesini içerir. Planlama yeni oluşumlar hazırlama, tanıtma, reklam materyallerini hazırlama, uygun hastane tanıtıcılarından sağlam bilgiler alma, olumlu profesyonel ilişkileri kuracak diğer aktiviteleri gerçekleştirmelidir. Halkla ilişkiler personeli açık ve dürüst olmalıdır istenmeyen bir durum bireysel güvenilirliği yıkar ve hastanenin güvenilir imajına zarar verebilir, işleri zorlaştırır hatta imkânsızlaştırır. (Tengilimoğlu, 2001, s.104)

Hastane hakkında olumlu haberlerin yayınlanması için, kurumla veya kurumun faaliyetleri ile ilgili haber bülteni, basın toplantısı ya da röportaj yapma gibi yollara başvurulmalıdır. (Seçim, 1994;

s.39) Ayrıca gazete ve dergilere, kamuoyunun ilgisini çekecek makaleler yazmak da etkili bir araç olarak kullanılabilir.

3.4.2. Kurumsal Reklamcılık

Duyurum tekniğinde medyaya yolladığınız haberin yayınlanıp yayınlanmayacağı konusunda inisiyatif yazı işleri müdürüne ya da program yapımcısından kurumsal reklamda inisiyatif reklam verenin elindedir. Eğer kurumunuzla ilgili haberin mutlaka yayınlanmasını istiyorsanız medyadan yer veya zaman satın alınmalıdır (Seçim, 1994: 52).

Kurumsal reklamın mal ya da hizmetlerin satışını gerçekleştirmek üzere yapılan iletişim faaliyeti olarak tanımlanan reklamdan farkı ise, mesaj içeriğidir. Reklamda mesaj mal ya da hizmetlerin satışını gerçekleştirmek üzere yapılan iletişim faaliyeti olarak yapılan reklamdan farkı ise, mesajın içeriğidir. Reklamda mesaj mal ya da hizmeti üreten kuruluş ile ilgilidir. Kurumsal reklamlar hedef alıcıların ilgisini kuruma çekmek, kuruma olan davranışlarını olumlu yönde etkilemek için yapılır. Kurumsal reklamcılıkta haberin içeriği kadar hedef kitle ve yayınlanacak olan medyanın seçimi ve zamanlama önemlidir. İyi planlanmış bir kurumsal reklam pek çok işlevi yerine getirebilir. Öncelikle kurum personeli için bir güven ortamının oluşumunu ortaya çıkarır bu da sağlık sektörü için oldukça önemlidir (Tengilimoğlu, 2001; s.84).

Kurumsal reklam hastaneyi tanıtıcı, faaliyetleri duyurucu görsel, işitsel ve basılı iletişim araçlarının hazırlanması, hedef kitleyi oluşturan mevcut ya da muhtemel hastalara hekim-hemşire çevrelerine hastane ile sürekli ilişki içinde olan iş çevrelerine ve kamu kuruluşlarına ulaşmaktadır.

3.4.3. Kamu Yararına Faaliyetler

Kamu yararına faaliyetler, kurumun yalnızca kendisi için değil aynı zamanda içinde yaşadığı toplumun menfaatlerini de gözettiği, toplumun refah seviyesini yükseltmeyi amaçladığı imajını yaratmaya yönelik faaliyetlerdir (Seçim, 1994; 59).

Kamu yararına faaliyet kapsamında düşünebileceğimiz Kurumsal Sosyal Pazarlama, bir kurumun halk sağlığını, güvenliğini, çevreyi ya da toplumun refahını iyileştirmeyi amaçlayan bir davranış değiştirme kampanyasının gelişimini ve / veya uygulamaya konmasını destekleyici bir araçtır. Davranış değişikliği, her zaman hem bir odak noktasıdır hem de amaçlanan sonuçtur. Kotler, Roberto ve Lee tarafından sosyal pazarlama, “pazarlama ilkelerinin ve tekniklerinin bireylerin, grupların ya da bir bütün olarak toplumun yararına bir davranışı, hedef bir kitlenin gönüllü olarak toplumun yararına bir davranışı, kabul etmesi, reddetmesi, değiştirmesi ya da bırakmasını etkilemek için kullanımı” olarak tanımlanmıştır (Kotler, 2006: 113-114).

Son 30 yıldır sosyal pazarlama uygulamaları özellikle sağlık sektöründe (kalp sağlığı hakkında toplumu bilinçlendirme; obeziteyi önleyici sağlık beslenme politikalarının oluşturulması; sigara tüketimine karşı kampanyalar; AIDS/HIV virüsünden korunma ve yayılmasını önleme vb.) görülmektedir. Günümüzde artık sosyal pazarlama madde bağımlısı gençlerin topluma geri kazandırılması; suni/kimyasal gübrelerin su kaynaklarına etkileri hakkında bilinç yaratılması ve dolayısıyla çevre ve tabii kaynakların korunması; mülteci kampındaki çocukların eğitimi, sınırlı olanaklara sahip kadınların ekonomik bağımsızlıklarını elde edebilmesi için yapılan faaliyetler gibi birçok farklı konuda uygulanmaktadır (Bayraktaroğlu, İlter, 2007: 117-132).

Konuların seçimi çoğunlukla bir kurumun temel ticaretine doğal bir bağlantı tarafından etkilenmektedir. Bir davranış değiştirme kampanyasını destekleme kararı, artan veya endişe yaratan bazı eğilimler (çocuklarda obezite oranındaki artış) tarafından harekete geçirilebilir. Kampanyalarda tek bir hareket ya da basit yapılabilir hareketler olarak ifade edilebilen davranışlar hedef kitlenin yapıp yapmadığını bilebileceği ve kampanya yöneticilerinin ölçebilecekleri davranışlar üzerine odaklanmalıdır (Kotler, 2006: 118).

3.4.4. Hastanelerde Kurum İçi Halkla İlişkiler

Kurumlar açısından verimliliği arttırabilmek, toplam kaliteyi yakalayabilmek, kamuoyunda olumlu algı yaratabilmek, kalifiye işgücünü cezp edebilmek için çalışanlarla etkili iletişim kurulması gereklidir. Kurumlar açısından verimlilik, kar, olumlu imaj ve itibar sözcüklerinde karşılık bulan iç iletişim, çalışanlar açısından aidiyet, önemsenme ve kararlara katılma anlamına gelmektedir (Peltekoğlu, 2007: 516).

Kurumun hem dirlik düzeninin hem de dinamizminin bir göstergesi olan kurum içi iletişim, hem olumlu bir örgüt ikliminin belirtisi hem de dışı yönelik halkla ilişkiler uygulamasının bir göstergesidir. Bir deyiş “iyi halkla ilişkiler kurumun içinde başlar” der. İçeride iyi ilişkileri olan bir kurum dışarıyla da iyi ilişkiler olacağı varsayılmaktadır (Kazancı, 2007; 341).

Kurum içi halkla ilişkiler çalışanların geniş kapsamlı amaçları, çalışanların eğitilmesi, kurumsal değerlerin ve kültürün benimsetilmesi ve iş görenlerin kurumsal amaçlar doğrultusunda sosyalleştirilmeleri, şirket faaliyetlerinin iş görenlere tanıtımı, örgüt politika ve stratejilerinin tüm personele benimsetilmesi ve onların desteğinin sağlanması, kurumsal motivasyonun ve iş doyumunun arttırılmasına yönelik katkılar yoluyla verimliliğin teşvik edilmesi, bir iletişim kanalı olma görevi görerek yatay ve dikey haberleşmenin ve anlayışın geliştirilmesi ve örgütün dış çevresine de örgütle ilgili bilgi alabilecekleri bir temel kaynak işlevi görmesi biçiminde özetlenebilir.(Aydede, 2002: 37-38)

Kurum içi halkla ilişkilerde kullanılan başlıca araç ve yöntemler; örgüt çalışanlarına yönelik dergiler, iş yerlerinde şikayet ve haberleşme kutuları, eve gönderilen bültenler, yönetimden haberler

broşürü, hoparlörle açıklamalar, kuruluş toplantıları, kuruluşun düzenlediği personel gezileri, bölüm buluşmaları, çalışanların iş sonrası buluşmaları, dışa yönelik halkla ilişkiler çalışmalarına personelin katılımı ve bilgilendirilmesi, ödüllendirmeler, işletmede çalışan herkesin görüşünün alınması, iç işleyişle ya da çevreyle ilişkilerle ilgili öneriler, kültürel sportif faaliyetlerin geliştirilmesi, üst düzey yöneticiler tarafından günlük kısa bilgiler verilmesi, yaş günü ya da doğum günü kutlamaları gibi yöntemler bu konuda ilk akla gelenler arasındadır (Kazancı, 2007: 341).

Hastanelerde hastaların iyiliği için tüm personelin hastaneyi tanınması, hastanenin ilkelerini, yöntem ve beklentilerini bilmesi gerekmektedir. Sağlık kuruluşunun personele tanıtılması (oryantasyon) personel birimi ve halkla ilişkiler bölümü tarafından yapılmaktadır. İyi eğitilmiş ve hastane imajını ön palanda tutan personel hastaneyi iyi temsil eder (Tengilimoğlu, 2001: 115).

Hastanelerde kurum içi iletişimde; öncelikle bir araştırma yapılması tüm çalışanların beklentilerinin alınması ve iç iletişimden sorumlu, her düzeyden temsil edilen bir ekibin kurulması gereklidir. Bu ekip, anketin sonuçları ışığında bir iletişim planı oluşturabilir. İletişim amaçları kurum içi iletişime yönelik yöntemleri belirleyerek uygulamalıdır. Yapılabilecekler içinde; sabah kahvaltıları/çay saatleri düzenleme, hastane bülteni çıkarma, sponsor aracılığıyla promosyonel malzemeler üretimi ve dağıtımı, doğum günü kutlamaları, duyuru panosu oluşturma, piknik düzenleme, özel günler belirleme ve o günleri bir etkinlikle anlamlaştırma(örneğin yılbaşı partisi), spor ve kültürel faaliyetler ve çalışanların bir toplumsal soruna sahip çıkması (örneğin, kan verme kampanyasında yer almaları) gibi (Görpe, 2001: 3)

3.4.5. Hastanelerde Sosyal Medya Yönetimi

Sosyal medya; nispeten sansürsüz, her türlü farklı görüş, bakış açısını ve yaklaşımı içeren ve çoğu çıkar gruplarından bağımsız olduğu için göreceli olarak tarafsız, aynı zamanda kendine özgü araçları sayesinde son derece interaktif ve paylaşımcı olarak tanımlamak mümkündür (Kahraman, 2010, s.14). sosyal medya yeni iletişim araçlarının en interaktif, en sosyal olanıdır. Sosyal medya, kullanıcılarının ağ teknolojilerini kullanarak etkileşimini sağladıkları araç, hizmet ve uygulamaların bütününe ifade etmektedir(Boyd, 2008:92 akt. Baban, 2012: 72).

Sosyal medyanın dili dijitaldir ve mesajın global olarak paylaşılma imkanı sunmaktadır. Sosyal medya aracılığı ile kullanıcılar, kendi içeriklerini oluşturabilmekte, fikirlerini hızla yayınlatabilmekte, çevrimiçi sohbetler ile deneyim paylaşımı yapılabilmekte ve tüm bunları dünya ile paylaşabilmektedir. Özellikle halkla ilişkiler uygulamalarında sosyal medya gücünden faydalanmak, bloglar, forum ve haber grupları, video ve fotoğraf paylaşımı, şikâyet yönetimi, sosyal ağlarda varlık göstermek önemlidir (Alıkcı, 2011: 12).

Sosyal medya araçları, facebook, twitter, Instagram, Youtube, Yelp, Googlegrupları, LinkedIn, Pinterest, Digg, Google Plus, Flickr, Slideshare, Wikiler ve SecondLife gibi birçok sosyal ağı içerisine alan geniş bir mecradır. Tüm bu mecralar hedef kitlesine göre doğru olarak yönetilmeli ve hedef kitleye uygun mecra üzerinden çalışmalar gerçekleştirilmelidir.

Hastaneler, sosyal medya araçlarını kullanarak kurum ve iletişim bilgilerini, kurum ile ilgili haberleri, fotoğrafları, videoları, sağlık ve sağlık hizmetleri ile ilgili bilgileri ve kullanıcı yorumlarını tüketiciler ile paylaşabilmektedir. Hastalar ihtiyaç duyduğu bilgilere sosyal medya araçlarından ulaşabilirken hastaneler de bilgiyi kolay ve maliyet etkin bir biçimde hedef kitlesine aktarmaktadır (Tengilimoğlu vd. 2015). Tüm bu uygulamalar Özel Hastanelerin markalaşma sürecinde bilinirlik düzeylerinde etkili olduğunu söylemek mümkündür. Sosyal medyayı aktif olarak kullanan hastaneler, geniş hedef kitlesine ulaşmak için en az masraflı yolu tercih etmektedirler. Böylelikle düşük maliyetle geniş hedef kitleye interaktif biçimde ulaşma imkânı bulurken marka iletişimi sürecini kesintisiz olarak gerçekleştirme imkânı da bulmaktadır.

3.4.6. Diğer Faaliyetler

Kullanılan diğer halkla ilişkiler faaliyetleri basın sözcülüğü, lobicilik ve yönetim danışmanlığıdır. Bu tür faaliyetler halkla ilişkiler uzmanlarınca yürütülmektedir. Basın sözcülüğü, hastanede tedavi gören önemli kişiler ya da hastanede yapılan araştırmalar hakkında kamuoyunun bilgilendirilmesi basın sözcüleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Ülkemizde hastanelerde lobicilik faaliyetleri hastane üst yönetimince (başhekimler, hastane müdürü) yerine getirilmektedir (Seçim, 1994;s.63). Lobicilik faaliyetlerinin yanında sergi ve fuarlar sağlık sektöründe tanıtım amaçlı son zamanlarda sıklıkla kullanılan yöntemlerdir.

Sergi ve Fuarlar, kuruluşun veya markanın tanıtımını yapmak, mevcut müşteriler ile iletişim kurarak ürün ve hizmete olan ilgilerini arttırmak, potansiyel müşteriler ile iletişim kurarak yeni satış alanları ortaya çıkarmak, yeni ürün veya hizmeti tanıtmak, bölge temsilcilerinin etkinliğini arttırmak, yetkililerle iletişim kurmak, pazar araştırmalarına ve uzun dönem planlamalara katkıda bulunmak ve son olarak sipariş imkânı yaratmak için gerçekleştirilen faaliyetlerdir (<http://www.erdalerdogdu.com/edebiyat/halkla-iliskiler%E2%80%99de-sergi-ve-fuarlar-bunlarin-onemi-ve-14-izmir-kitap-fuari/>).

Fuarlar özellikle sağlık sektöründe önemli hale gelmiştir. Globalleşmenin etkisinde hastaların uluslararası dolaşımı mümkün olmaktadır. Bu sebeple sağlık kuruluşları için diğer ülkelerdeki hedef kitlelerine ulaşmanın en kolay yollarından biri de fuarcılık olmuştur. Uluslararası fuarlar sayesinde sağlık kuruluşları kendilerini başka ülke veya başka bölge insanlarına tanıta bilmekte ve böylelikle vermiş oldukları hizmetlerden hedef kitlelerini haberdar edebilmektedirler.

Hastaların değişik ülkelerde sağlık hizmeti alması giderek yaygınlaşmaktadır. Bu çerçevede 2008 yılında 74 bin yabancı hasta Türkiye’de sağlığına kavuşurken, 2009 yılında bu rakam 92 bin, 2010 yılında 110 bin, 2012 yılında ise 40 değişik ülkeden 250 binlere sıçradı. Türkiye’ye bir yılda gelen 30 milyon turistin kişi başı bıraktığı hâsılat ortalama 630 dolar olurken, tedavi için gelenlerin kişi başına harcadığı rakam ise 8 bin dolardır (<https://arifuarcilik.com/2013/09/30/saglik-turizmi-turkiyenin-yeni-vizyonu/> 07/08/2018). Fuarlar sayesinde sağlık turizmi gerçekleştirilmektedir. Hastaneler bu sayede hizmetlerini tanıtabilmekte ve müşteri sayısını arttırarak rakiplerinden öne çıkabilmektedir. Fuarlar, marka iletişimi açısından önemli uygulamalardandır. Marka iletişimi özellikle yüz yüze iletişim imkânı sunarak hedef kitlenin ikna edilme süreci daha kolay hale gelmektedir.

4. ARAŞTIRMA

Çalışmanın bu bölümünde teorik çerçevede ana hatları çizilmiş olan Marka iletişiminde hakla ilişkilerin rolü uygulamada nasıl ele alındığı ortaya konulmaya çalışılacaktır. Bunun için Tekirdağ Çerkezköy ilçesinde faaliyet gösteren Özel Optimed Hastanesinin Marka İletişim Faaliyeti olarak gerçekleştirdikleri hakla ilişkiler uygulamaları ele alınmıştır.

Amaç: Bu çalışma Sağlık Sektöründe Marka iletişim aracı olarak halkla ilişkiler uygulamalarının ortaya konulmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Kapsam: Bir Özel Hastanenin gerçekleştirmiş olduğu hakla ilişkiler uygulamaları analiz edilmek istenmiştir. Bu bağlamda bir yerel hastanenin markalaşma sürecinde marka iletişimi açısından halkla ilişkiler faaliyetleri örnek olarak seçilmiştir.

Yöntem: çalışma içerisinde niteliksel analiz tekniklerinden faydalanılmıştır. Ele alınan hastanenin uygulamaları analiz edilmiştir. Bu analiz gerçekleştirilirken teorik olarak ele alınan sağlık sektöründe halkla ilişkiler uygulamaları kriterleri doğrultusunda inceleme yapılmıştır. Veriler elde edilirken Özel Optimed Hastanesi kurumsal İletişim Departmanı ve Hastane Yöneticisi ile röportaj gerçekleştirilmiştir. Bunun yanı sıra basılı materyaller ve sosyal medya hesapları da incelenerek veriler toplanmıştır.

Bulgular: Özel Optimed Hastanesinin Marka iletişim faaliyeti olarak gerçekleştirdikleri hakla ilişkiler uygulamalarını aşağıdaki kriterlere göre inceleyerek elde edilen bulgular sıralanmıştır.

Hastane hakkında olumlu haberlerin yayınlanması için, kurumla veya kurumun faaliyetleri ile ilgili haber bülteni, basın toplantısı ya da röportaj yapma gibi yollara başvurulmalıdır.

Özel Optimed Hastanesi özellikle yerel basınla iyi ilişkiler içerisinde. Yapmış oldukları tüm etkinlikler başta olmak üzere, doktorların röportajları ya da bilgilendirici yazılar ile sıklıkla basında yer almaktadır.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

Özel gün ve haftalarla ilgili makaleler yayınlayarak hedef kitle ile iletişim sağlanmaktadır.



Hem Tek Rumeli kanalında Şifa kapısı programında hem de radyo Gündem'de hastane doktorlarının katılımıyla düzenli olarak programların yapılması.

Kurumsal reklam hastaneyi tanıtıcı, faaliyetleri duyurucu görsel, işitsel ve basılı iletişim araçlarının hazırlanması, hedef kitleyi oluşturan mevcut ya da muhtemel hastalara hekim-hemşire çevrelerine hastane ile sürekli ilişki içinde olan iş çevrelerine ve kamu kuruluşlarına ulaşmaktadır.

Özel Optimed Hastanesi özel gün ve Haftalarda sıklıkla kurumsal reklamlara başvurmaktadır. Yalnızca duyurum olarak hedef kitleye ulaşmanın yeterli olmadıklarını düşündüklerinden kurumsal reklamlar ile de hedef kitlelerine ulaşmayı tercih etmektedirler.



Geniş bir hedef kitleye hitap eden Özel Optimed Hastanesi Kurumsal reklam verme kararını belirlerken bu durumu göz ardı etmemektedir ve her kitleye hitap eden özel gün ve haftaları takip ederek; bu günlere uygun mesajlar vermektedir.

5. KAMU YARARINA FAALİYETLER

Kamu yararına faaliyet kapsamında düşünebileceğimiz Kurumsal Sosyal Pazarlama, bir kurumun halk sağlığını, güvenliğini, çevreyi ya da toplumun refahını iyileştirmeyi amaçlayan bir davranış değiştirme kampanyasının gelişimini ve / veya uygulamaya konmasını destekleyici bir araçtır. Davranış değişikliği, her zaman hem bir odak noktasıdır hem de amaçlanan sonuçtur.

Özel Optimed Hastanesi, Diyabet okulu, Bebek Dostu hastane, İlk Anne Dostu Hastane olma yolunda çalışmalar, Okullarda hijyen eğitimi, Velilere ve öğretmenlere İlk yardım eğitimi, Fizyoterapistler ve psikologlar ile Ergonomi Eğitimi başta olmak üzere pek çok faaliyette bulunmaktadır. Doğum Akademisi, Huzurevi ziyareti ve sağlık desteği, Engellilere yönelik çalışmalar da yine hastanenin gerçekleştirmiş olduğu kamu yararına faaliyetlerin başında gelmektedir. Örneğin, Trakya Çölyak Derneği ile birlikte, Çerkezköy, Saray ve Çorlu ilçelerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi kapsamında ‘‘ÇÖLYAK’’ bilgilendirme çalışmalarının gerçekleştirilmesi bu kapsamda yaptıkları çalışmalardan yalnızca biridir. Kamu yararına faaliyetlerde özellikle kendi faaliyet alanlarına uygun, toplum yararını ön planda tutan çalışmalar yapmayı ilke edinmiş bir yaklaşım söz konusudur.

6. HASTANELERDE KURUM İÇİ HALKLA İLİŞKİLER

İnsan merkezli bir faaliyet alanı olan hastaneler için çalışanların bilinçli ve insan merkezli olmaları, hastalar ile doğru ve kesintisiz iletişim kurmaları oldukça önemlidir. Bu sebepten dolayı hastanelerde çalışanların olumlu bir biçimde desteklenmeleri verdikleri hizmetlere de katkı sağlayacaktır. Aşağıda Optimed Hastanesi’nin kurum içi halkla ilişkiler faaliyetleri yer almaktadır.

- Optimed Hastanesi, kurum içi iletişimi sağlamak adına, doktorlar ile birlikte düzenli toplantılar yapmaktadır.

- Ayrıca tüm çalışanlara bir günlük oryantasyon eğitimi verilmektedir.

- Düzenli olarak gerçekleştirilen kurumsal eğitimler ile çalışanların kurum içi iletişimi desteklenmektedir.

Çalışanlara özel günlerde kutlama ve davetler verilmesi

- Özel OPTİMED Hastanesi, çalışanlarını geleneksel yılbaşı yemeğinde ağırladı.

- Özel Optimed Hastanesi 10. Kuruluş yıldönümünü, Çerkezköy Belediyesi Tepe Piknik Alanı’nda kutladı.

- Özel Optimed Hastanesi, tüm hemşireleri ile birlikte Hemşireler Günü Kutlaması gerçekleştirdi.

- Çalışanlara yönelik dergiler, iş yerlerinde şikâyet ve haberleşme kutuları, bültenler, yönetimden haberler broşürü, hoparlörle açıklamalar, kuruluş toplantıları, kuruluşun düzenlediği personel gezileri, bölüm buluşmaları, çalışanların iş sonrası buluşmaları, dışa yönelik halkla ilişkiler çalışmalarına personelin katılımı ve bilgilendirilmesi, ödüllendirmeler, işletmede çalışan herkesin görüşünün

alınması, iç işleyişle ya da çevreyle ilişkilerle ilgili öneriler, kültürel sportif faaliyetlerin geliştirilmesi, üst düzey yöneticiler tarafından günlük kısa bilgiler verilmesi, yaş günü ya da doğum günü kutlamaları gibi yöntemler bu konuda ilk akla gelenler arasındadır.

7. HASTANELERDE SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ

Hızla gelişen dijital teknolojiler sayesinde yeni bir mecra olarak karışımıza çıkan sosyal medya, kurumların kendilerini hedef kitlelerine anlatabileceği önemli bir araç haline gelmiştir. Yüksek kullanım alanı ve alternatif uygulamalar sayesinde sosyal medya çift yönlü iletişimi sağlayan etkileşimi yüksek bir mecradır. Bu bilinçle hareket eden Özel Optimed Hastanesi, Sosyal Medyada facebook, youtube, twitter ve instagram hesaplarını aktif olarak kullanmaktadır. Hedef kitlenin özelliklerine göre özellikle facebook hesabı aktif olarak kullanılmaktadır. Tüm sosyal medya hesapları ölçümlenmekte ve kendi ekipleri tarafından yönetilmektedir. Özel gün ve haftalara göre içerikler oluşturulan hesapların tıklanma ve beğeni oranları analiz edilmektedir. Ayrıca web sayfası trafiği de kontrol edilmektedir. Ne kadar giriş olmuş hangi bölgelerden aramalar yapılmış bu veriler düzenli olarak takip edilmektedir.

8. DİĞER FAALİYETLER

Özel Optimed Hastanesi olarak, İşletme Direktör Yard. Süleyman Serkan Yılmaz, Tıp Merkezi İdari Amir Ahmet Erdem ve Kurumsal İletişim ekibimiz Nagihan Aktaş ve Metin Demirtaş ile birlikte Çerkezköy, Çorlu ve Kapaklı, ilçe Sağlık müdürlükleri, işkur ve SGK kurumlarını ziyaret ederek, Ramazan Bayramlarını kutladık

- Özel Optimed Hastanesi olarak, Genel Müdürü Op. Dr. Ayhan Arslan, Çorlu Tıp Merkezi Mesul Müdürü Uz. Dr. Özalp Asil, Tıp Merkezi İdari İşler Müdürü Ahmet Erdem ve Kurumsal İletişim ekibi ile birlikte, Çorlu Belediye Başkanı görevine seçilen Sn. Ahmet Sarıkurt'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

- Özel Optimed Hastanesi Türkiye'de ilk defa 6 - 9 Nisan tarihleri arasında Antalya Anfaş Expo Center'da düzenlenen "Sağlık Turizmi" fuarında yerini aldı. Fuar oldukça kalabalık ve ilgi gördü.

- Fuarı yurtdışından gelen misafirlerin katılımı vardı. Özel Optimed Hastanesi stant alanında katılımcılara hastane ve tedavi yöntemleri ile ilgili bilgi paylaşımında bulundu.

- Düzenli gerçekleştirilen müşteri memnuniyet anketleri,
- Kurumsal SWOT analizlerinin gerçekleştirilmesi,
- Hedef kitle analizleri ile hasta profillerinin oluşturulması.

- Hasta SMS bilgilendirme hizmetleri ile markalaşma adına birçok halkla ilişkiler faaliyeti oluşturulmaktadır.
- Çizgi altı reklam olarak tabir edilen ve pazarlama odaklı halkla ilişkilerde sıklıkla kullanılan promosyon ürünler de Özel Optimed hastanesinin kullandığı uygulamalardandır.
- Ajanda, küp not, mousepad, kalem, not defteri gibi hediyelik ürünleri hem çalışanlarına hem de civar kurum ve kuruluşlara hediye etmektedir.

9. SONUÇ

İster ürün ister hizmet işletmesi olsun bir kurumun markalaşması için stratejik bir iletişim yönetimine ihtiyaç vardır. Stratejik iletişim yönetimi düzenli ve başarılı halkla ilişkiler faaliyetleri ile gerçekleştirilmelidir. Düzenli ve tutarlı yapılan bu faaliyetler hedef kitlenin tümüne gerçekleştirildiği takdirde olumlu bir imaj ve sonucunda da itibar getirecektir.

Analiz edilen Özel Optimed Hastanesi gün geçtikçe kapasitesini büyütmeyi hedefleyen ve bölgede tercih edilen bir marka olmak adına çalışmalarını sürdürmektedir. Gerçekleştirilen incelemeler ile Özel Optimed Hastanesinin gerçekleştirdiği halkla ilişkiler faaliyetleri, tüm hedef kitleye hitap edecek biçimde uygulanmaktadır. Doğru hedef kitle tespiti ile tüm kitleye ulaşma imkânı bulunmuştur. Sağlık sektörü için gerekli tüm iletişim çabaları sergilenmekle birlikte halkla ilişkiler çabalarının net olarak ölçülmediği gözlenmiştir. Yalnızca sosyal medya faaliyetleri net ölçümler ile gerçekleştirilmektedir.

Odağı insan olan sağlık sektöründe iletişim, halkla ilişkilerin en temel ilkesi olan dürüstlük ve inanılabilirlik üzerine odaklanmalıdır. Gerçekleştirilen incelemelerde Özel Optimed Hastanesi öncelikli olarak tüm çalışanlarında insan odaklılığı temel aldığı görülmektedir. Yapılan çalışmalar içselleştirilerek tüm kuruma yansımaları sağlamak adına tüm çalışanlarına etkili iletişim eğitimleri ve motivasyon eğitimleri verilmektedir.

Sağlık sektörünün en önemli kaynağı insandır. Bu nedenle çalışanlarının eğitiminin öncelikli olması, çalışanların hedef kitleleri ile iletişim kurma yetilerinin yükseltilmesi, bu alanda eğitimlerin verilmesi önemlidir. Kurum içi eğitimlerin düzenli olarak verilmesi daha az sorun yaşanmasını sağlayacaktır. Geri dönüşler için düzenli müşteri memnuniyeti anketlerinin yapılması, sorun yönetiminin gerçekleştirilmesi, kurumun medyada görünürlüğünün sağlanması, hedef kitlesine ulaşabilecek konular ile doğru etkinliklerin gerçekleştirilmesi ve yönetilmesi, stratejik olarak planlanan sponsorlukların düzenlenmesi sağlık sektöründe marka iletişimini sağlayacak halkla ilişkiler uygulamalarındandır.

KAYNAKÇA

- Aaker, A.A. (2009) “Marka Değeri Yönetimi”, İstanbul, Mediacat.
- Aktuğlu, I. (2004) “Marka Yönetimi: Güçlü ve Başarılı Markalar için Temel İlkeler”, 1.Baskı, İstanbul: İletişim Yay.
- Aydede, C. (2002) “Kuramda ve Uygulamada Halkla İlişkiler Kampanyaları”, MediaCat Yayınları, İstanbul,
- Balta Peltekoğlu, F. (2007) “Halkla İlişkiler Nedir?”, Beta Yayınları, İstanbul,
- Baltacıoğlu, T., Demirbağ Kaplan, M. (2007) “İyi İletişim =İyi Pazarlama”, İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Bayraktaroğlu,G., İltter, G., (2007) “Sosyal Pazarlama: Engeller Ve Öneriler” , Dokuz Eylül Üniversitesi, Ege Akademik Bakış, 7(1): 117-132.
- Bektaş, A. (2000) “Kamuoyu, İletişim ve Demokrasi”, İstanbul: Bağlam.
- Büyükbaykal, G. N. (2002) “Pazarlama Halkla İlişkileri Nedir?”, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi, 557-562.
- Dereli, T. Baykasoğlu, A. (2007) “Toplam Marka Yönetimi”, İstanbul: Hayat Yayınları.
- Görpe, S. (2001) “Hastanelerde Etkili Kurum İçi İletişim Geliştirme”, Tıp Eğitimi Dünyası 5 (5).
- http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=718, “Markanın Yeni Tanımı”, Don Schultz,06/04/2009
- Kahraman, M. (2010) ‘Sosyal Medya’, 101, 1.Baskı, İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Karahan, Ö. “Sağlık Sektöründe Hizmet Pazarlaması ve Halkla İlişkiler”, <http://www.pazarlamamakaleleri.com/saglik-sektorunde-hizmet-pazarlamasi-ve-halkla-iliskiler/> 30.06.2018.
- Kazancı, M. (2007) “Kamuda ve Özel Sektörde Halkla İlişkiler”, 7.Baskı, Ankara.
- Kotler, P.(2006) “Kurumsal Sosyal Sorumluluk”, MediaCat Yayınları.
- Oskay, Ü. (2001) “İletişimin ABC’si” 3.Bsk. İstanbul, Der Yayınları.
- Seçim, H.(1994) “Hastanede Halkla İlişkiler”, T.C Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Tengilimoğlu, D. (2001) “Sağlık Kuruluşlarında Halkla İlişkiler”, Gazi Kitabevi, Ankara.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Tengilimoğlu, E., Parıltı, N., Yar, C.E., (2015) “Hastane ve Hekim Seçiminde Sosyal Medyanın Kullanım Düzeyi: Ankara İli Örneği”, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17 (2).
- Tuncer, A. S. (2013) “Sosyal Medyanın Gelişimi”, Sosyal Medya içinde, (Ed. F. Z. Özata), Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri, 2-24.
- Uztuğ, F. (2003) “Markan Kadar Konuş, Marka İletişimi ve Stratejileri”, 2. Baskı, İstanbul: MediaCat Yayınları.

**SEKTÖREL BÜYÜME İLE TİCARİ AÇIKLIK VE FİNANSAL GELİŞİMİŞLİK İLİŞKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Çiğdem KURT CİHANGİR*

Seçil ÖZTÜRK**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisi için sektörel ekonomik büyüme ile ticari dışa açıklık ve belirlenen finansal gelişmişlik göstergeleri (finansal açıklık, özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve borsa işlem hacmi/GSYH) arasındaki ilişkinin araştırılmasıdır. Bu amaçla, 2002Q1 – 2017Q4 dönemi için hizmetler sektörü, imalat sanayi sektörü, inşaat sektörü ve tüm sektörler toplam GSYH'ları ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler, Johansen-Juselius Eşbütünleşme Testi, Vektör Hata Düzeltme Modeli, Granger Nedensellik Testi, Etki-Tepki Analizi ve Varyans Ayırıştırma yöntemleri ile analiz edilmiştir. Her bir sektör GSYH'sı için ayrı kurulan modeller sonucunda, hepsi için geçerli olmak üzere, değişkenler arasında uzun dönemde ilişki olduğu ancak, kısa dönemde ilişki olmadığı belirlenmiştir. Granger Nedensellik analizinde belirlenen tek yönlü nedensellik ilişkilerinden en dikkat çekici olanı, incelenen tüm sektör GSYH'larının borsa işlem hacmi/GSYH'nın Granger nedeni olmasıdır.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Büyüme, Finansal Gelişmişlik, Ticari Açıklık, Eşbütünleşme, Granger Nedensellik.*

Jel Sınıflandırması: C32, F15, F21, F43.

**THE RELATIONSHIP FINANCIAL DEVELOPMENT AND TRADE OPENNESS WITH
SECTORAL GROWTH: TURKEY EXAMPLE**

ABSTRACT

The aim of this study is investigated the relationship between commercial openness, designated financial development indicators (financial openness, private sector domestic credit volume/GDP and exchange trading volume/GDP) and sectoral economic growth for Turkey's economy. In line with this aim, the relationship between the independent variables and total GDPs of all sectors, construction sector, manufacturing sector, and services sector for the period 2002Q1 – 2017Q4 were analyzed with Johansen-Juselius Cointegration Test, Vector Error Correction Model, Granger Causality Test, Impact-Response Analysis, and Variance Decomposition Methods. As a result of the

* Dr. Öğr. Üyesi Hitit Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, ckcihangir@hitit.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çan Uygulamalı Bilimler Y.O., Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü Öğretim Üyesi, secilozturk@comu.edu.tr

separately established models for each sector GDP, to be valid for all, it was determined that there was a long-term relationship between the variables but not in the short-term. The most striking of unidirectional causality relations identified in Granger causality analysis is Granger reason of exchange transaction volume/GDP of all sector GDPs analyzed.

Keywords: *Economic Growth, Financial Development, Commercial Openness, Cointegration, Granger Causality.*

Jel Classification: *C32, F15, F21, F43*

1. GİRİŞ

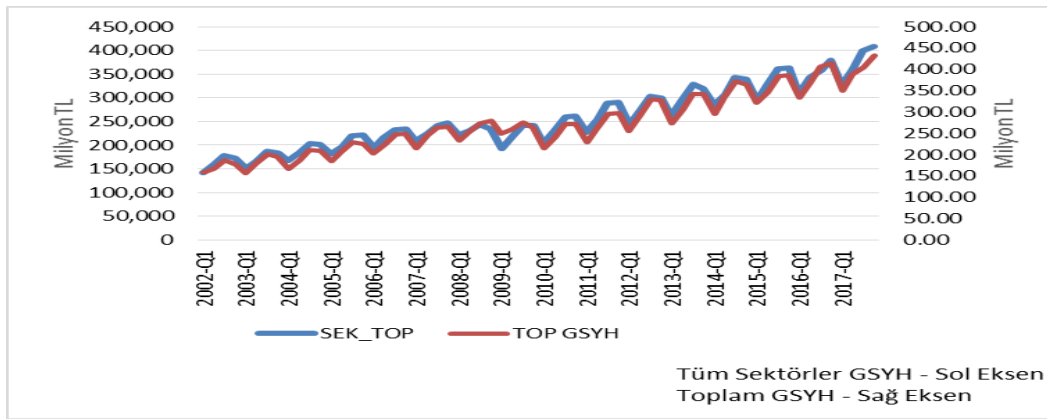
1973 yılında Bretton Woods uluslararası para sisteminin çöküşüyle birlikte risk kavramı ekonominin önemli bir konusu haline gelmiştir. Ulusal para birimlerinin değerinde yaşanan dalgalanmalar hem ticaret hem de finansal bağlantılar yoluyla ülkelerarası ilişkileri şekillendirmiştir. Küreselleşme olarak kavramlaştırılan ve ekonomik, sosyal ve kültürel alanda ortaya çıkan bu değişikliklerin, genel olarak, iki aşamada gerçekleştiği genel kabul görmüştür. Ticari liberalizasyon ve sonrasında finansal liberalizasyon.

Ticari liberalizasyon hareketleri ya da ticari dışa açıklık Seyrek (2002)'ye göre kamu müdahalelerinin azaltılması, dış ticarete serbestlik, özelleştirme uygulamaları, ticaret ve ürün engelleri ile bölgesel sınırlamaların kaldırılması, teknoloji içerikli ve ihracata dayalı büyümenin sağlanması, işlem maliyetlerinin en aza indirilmesi çabalarının bir bütünüdür. Finansal liberalizasyon ise para ve sermaye piyasalarında yapılan düzenlemelerin bir sonucudur (Onur, 2005). Uluslararası sermaye hareketlerine sağlanan serbestlik, yabancı yatırımcılara yönelik sınırlamaların kaldırılması, gerek bankacılık sisteminde gerekse sermaye piyasalarında kurumsal anlamda rekabetin ve şeffaflığın artırılması, çeşitlendirilmenin teşvik edilmesi, oligopol piyasa yapısının engellenmesi, uluslararası finansal raporlama standartlarının sağlanması, denetim mekanizmasının etkin bir şekilde oluşturulması ve özellikle yatırımcının korunmasına ilişkin hukuki alt yapının sağlanması finansal liberalleşme sürecine örnek olarak verilebilir. Finansal serbestleşme politikaları ile finansal dışa açıklık sağlanmış olur. Ticari ve finansal dışa açıklık, mal ve hizmetler ile işgücü ve sermayenin ülkeler arasında serbestçe dolaşımını engelleyici nitelik taşıyan ve rekabeti olumsuz yönde etkileyen ulusal kısıtlamaların kaldırılması olarak tanımlanmaktadır (Yapraklı, 2007).

Ekonomik büyüme, bir ekonominin ürettiği mal ve hizmetlerdeki artışı ifade eder (Onwumeree vd., 2012). Bir diğer tanımlama ise, üretim faktörlerinde artışa neden olan her türlü katkıdır. Her ne kadar, ekonomik büyüme, finansal birimler tarafından istenilen bir durum olsa da önemli olan büyümede

sürekliliğin sağlanması, yapısal anlamda da desteklenmesidir. Türkiye, ekonomik büyümeyi sağlayan ancak, uluslararası sermayeye bağımlılığı yüksek olan bir ülkedir. Ekonomide yaşanan tasarruf ve döviz açığı problemleri, bir taraftan dış bağımlılığı artırırken, diğer taraftan teknolojik içerikli, istihdam sağlayan nitelikli yatırımların yapılmasını engeller. Bu durum, finansal kurum ve araçların çeşitliliği ve dış ticarete ilişkin göstergelerin (ihracat çeşitlilik endeksi, ihracatın ithalatı karşılama oranı vb.) iyileştirilmesi ile tersine çevrilebilir. Bu kabul ile, çalışmada, ekonomik büyümenin göstergesi olarak, literatürde yer aldığı gibi toplam GSYH değil, hizmetler, imalat sanayi ve inşaat sektörleri GSYH'ları ile sektörler toplam GSYH'sı alınmıştır.

Grafik 1. Toplam GSYH – Sektörler Toplam GSYH İlişkisi



Kaynak: TÜİK, TCMB-EVDS

Grafik 1’de harcama yöntemiyle hesaplanan zincirlenmiş hacim esaslı toplam GSYH ve iktisadi faaliyet kollarına göre zincirlenmiş hacim esaslı sektörler toplam GSYH’ının yıllar itibarıyla seyri yer almaktadır. Buna göre, sektörler toplam GSYH’sı, Türkiye’nin toplam GSYH’ı ile benzer eğilimler göstermektedir.

Bu çalışmada, ticari açıklık ve finansal gelişmişlik göstergeleri ile hem sektörel büyüme hem de ekonomik büyüme arasındaki ilişki 2002 Q1 – 2017 Q4 çeyrek dönemlik verilerle araştırılmaktadır. Çalışmanın literatüre iki yönden katkı sağladığı düşünülmektedir: birincisi, ekonomik büyüme göstergesi olarak ulusal GSYH’ya ek olarak hizmetler, imalat sanayi ve inşaat sektörleri GSYH’ının alınmasıdır. Bu sayede, açıklayıcı değişkenlerin sektörel etkilerinin de belirlenmesi amaçlanmıştır. İkinci katkı ise, açıklayıcı değişkenler yönündendir. Literatürdeki ticari açıklık ve finansal açıklık değişkenlerine ek olarak çalışmada, özel sektörün yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve borsa işlem hacmi/GSYH değişkenleri kullanılmıştır.

Çalışmanın planı şu şekildedir: ikinci bölümde konuyla ilgili ulusal - uluslararası literatür incelemesi yer almaktadır. Üçüncü bölümde araştırmada kullanılan veri seti tanıtılarak analiz –

uygulama yapılmıştır. Son kısımda ise uygulama sonucunda ulaşılan bulgular ve genel bir değerlendirme yapılmıştır.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Ekonomik büyüme ile çeşitli ekonomik-finansal göstergelerin ilişkisi birçok akademik çalışmaya konu olmuştur. Literatür incelemesi uluslararası piyasalar için yapılan çalışmalar ve Türkiye için yapılan çalışmalar olmak üzere iki alt başlıkta sunulmuştur.

Uluslararası akademik çalışmalar;

Uluslararası literatür incelendiğinde, ticari açıklık – ekonomik büyüme ilişkisini araştıran çalışmaların (Omisakin, Adeniyi ve Omojolaibi, 2009; Pilinkiene, 2016; Çınar ve Nulambek, 2017; Iyke, 2017; Mangır, Kabaklarlı ve Ayhan, 2017) genel olarak ulaştıkları ortak sonuç, ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde ilişkisinin olduğu ve ticari açıklığın ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğidir. Finansal açıklık ve/veya gelişmişlik ile ekonomik büyüme ilişkisini araştıran çalışmalardan Estrada, Park ve Ramayandi (2015), finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu Ağayev (2012), buna ek olarak ilişkinin finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik içerdiği sonucuna ulaşmıştır. Fratzscher ve Bussiere (2004) ise normal dönemde finansal açıklık ve büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığını; ancak kriz dönemlerinde güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Motto, Rathindran ve Subramanian (2006), hizmet sektörünün liberalizasyonun büyüme üzerindeki etkisini telekomünikasyon ve finansal hizmetler sektörü için açıklık ölçütleri oluşturarak araştırmışlardır. Hizmet ticareti açıklığının uzun dönemde hem finansal sektör hem de telekomünikasyon sektörü için büyüme performansını etkilediğini belirlemişlerdir. Khoury ve Savvides (2006), hizmet ticareti açıklık değişkeni ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eşik regresyon modeli ile araştırmışlardır. Buna göre telekomünikasyon hizmetlerinde açıklık ile eşğin altında kişi başına gelir düzeyine sahip ülkelerin ekonomik büyümeleri arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulunmasına karşın, eşğin üzerindeki ülkeler için anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Finansal hizmetlerde sonuçlar tam tersidir. Eşğin üzerinde kişi başına gelire sahip ülkeler için büyüme ve açıklık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki, eşğin altındaki ülkelerde ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Ticari dışa açıklığın ve finansal gelişmişliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran Soukhakian (2007), Ogbonna (2010), Awojobi (2013), Asghar ve Hussain (2014), Pradhan, Arvin ve Norman (2015), Yalçınkaya (2017) değişkenler arasında uzun dönem ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Pradhan, Arvin ve Norman (2015) ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu, Awojobi (2013) ise finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ogbonna (2010) ise uzun dönemde finansal gelişme ve ekonomik

büyüme arasında ilişkinin olduğunu; ancak ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında ilişki olmadığını belirtmiştir.

Türkiye piyasası için yapılan akademik çalışmalar;

Kandır, İskenderoğlu ve Önal (2007)'nin çalışmasında finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1988-2004 çeyrek dönemlik veriler kullanılarak Johansen Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeli ile analiz edilmiştir. Ekonomik büyüme değişkeni olarak GSMH, finansal gelişme değişkeni olarak ise İMKB işlem hacminin GSMH'ya oranı, İMKB piyasa değerinin GSMH'ye oranı, İMKB işlem görme oranı ve özel sektöre açılan banka kredilerinin GSMH'ye oranı alınmıştır. Yapılan çalışma sonucuna göre ekonomik büyüme ile finansal gelişme arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu ve bu ilişkinin yönünün ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru olduğu tespit edilmiştir.

Korkmaz, Çevik ve Birkan (2010) tarafından Türkiye ekonomisinde 1990-2008 döneminde finansal dışa açıklığın ekonomik büyüme ile krizler üzerindeki etkisi araştırılmış, finansal dışa açıklığın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği, ancak kriz olasılığını da artırarak büyümeyi dolaylı olarak azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapraklı (2007) çalışmasında 1990-2006 döneminde Türkiye'de uzun dönemde ekonomik büyümenin ticari açıklıktan pozitif, finansal açıklıktan negatif olarak etkilendiği, ticari ve finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedenselliğin, ticari açıklıktan finansal açıklığa doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türedi ve Berber (2010), 1970-2007 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye'de finansal kalkınma ve ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmış, finansal kalkınmadan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü, ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Kıran ve Güriş (2011), 1992-2006 dönemini kapsayan çalışmalarında Türkiye'de ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasında uzun dönem ilişkisi, ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiş ve finansal dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Çakmak, Bozkurt, Aksu ve Emsen (2011) tarafından Türkiye ekonomisinde hizmet ticareti ve büyüme ilişkisi 1974-2008 döneminde yıllık veriler üzerinden ARDL yöntemiyle araştırılmıştır. Hizmet ticaretinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif, dışa açıklığın etkisinin ise pozitif olduğu ancak, bu pozitif etkilerin henüz görülmediği sonucuna ulaşılmıştır. Özşahin (2012), 1989-2010 çeyrek dönemlik veriler ile finansal liberalizasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini sınır testi ve ARDL yöntemi ile analiz etmiştir. Sonuçlara göre; finansal liberalizasyon, kurumsal kalite, eğitim düzeyi ve dışa açıklık değişkenlerinin herbirinin ekonomik büyüme oranları üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmiştir.

Özel (2012) çalışmasında, Türkiye ekonomisinde 1992-2010 dönemine ait çeyrek dönemlik verileri analiz ederek uzun dönemde, GSYH ile ticari açıklık arasında pozitif, finansal açıklık arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Ayrıca, kısa ve uzun dönemde GSYH'nın, ticari açıklık ve finansal açıklık değişkenlerinden önemli düzeyde etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Mercan ve Peker (2013) 1992-2011 yıllarında Türkiye ekonomisinde uzun dönemde finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisini istatistiki olarak anlamsız, ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisini ise pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bulmuşlardır.

Kar ve Ağır (2014), Türkiye ekonomisinde 1989-2007 dönemi aylık verilerini analiz ederek, ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasında tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu, ekonomik gelişmenin finansal gelişmeye ve finansal gelişmenin ticari açıklığa neden olduğunu tespit etmişlerdir. Gövdere ve Can (2016), 1970-2011 döneminde Türkiye'de uzun dönemde enerji tüketimi, dışa açıklık, ithalat ve ihracatın, büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Topallı (2016), BRICS ülkelerinde ve Türkiye'de 1982-2013 döneminde ekonomik büyüme ve ticari dışa açıklık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Ümit (2016a), Türkiye'de 1989-2014 döneminde ticari açıklık, kredi hacmi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Sonuçlara göre; ekonomik büyüme kredi hacmini artırmakta, faiz oranı ve ticari açıklığı azaltmaktadır. Ümit (2016b), Türkiye'de 1989-2014 dönemi için finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü ve büyümeden ticari açıklığa doğru olan tek yönlü nedensellik ve değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi tespit etmiştir. Ayrıca ekonomik büyümenin ticari açıklıktan negatif, finansal açıklıktan pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olarak etkilendiğini belirtmiştir. Yıldırım ve Çevik (2017), Türkiye'de finansal serbestleşme sonucunda ortaya çıkan finansal dışa açılmanın 1993-2016 yıllarında ekonomi üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Simetrik ve asimetrik nedensellik testleri sonucunda ekonomik büyümeden finansal dışa açıklığa yönelik nedensellik ilişkisi bulunmuş, ekonomik daralmanın finansal açıklık oranını pozitif, ekonomik genişlemenin ise negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK UYGULAMA

Çalışmada sektörel ve toplam GSYH'yı etkileyen faktörler 2002/Q1 – 2017/Q4 dönemi için araştırılmıştır. Analizde kullanılan değişkenler ve bu değişkenlerin kaynakları aşağıda verilmiştir. Sektör GSYH serilerinin logaritmik değerleri kullanılmıştır. GSYİH'nın Zincirlenmiş Hacim yöntemi ile hesaplanan değerleri esas alınmıştır.

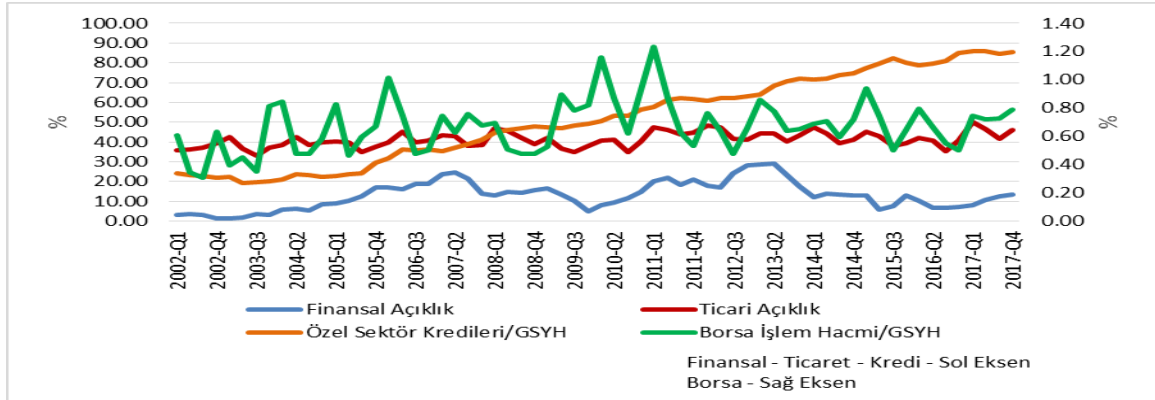
- Finansal dışa açıklık değişkeni $[(\text{Net Uluslararası Sermaye Girişi} + \text{Net Uluslararası Sermaye Çıkışı}) / \text{GSYİH}] * 100$ şeklinde, Aizenman (2004) tanımına göre belirlenmiştir.

- Ticari dışa açıklık değişkeni $[(İthalat + İhracat) / GSYİH] * 100$ formülü ile hesaplanmıştır. Dış ticaret verileri için TÜİK'in Geniş Ekonomik Kategoriler (BEC) sınıflaması toplam değerleri, GSYH için Zincirlenmiş Hacim yöntemine göre oluşturulan seri alınmıştır.
- Finans sektörünün gelişiminin etkisini belirlemek için sermaye piyasalarını temsilen borsa işlem hacmi/GSYH,
- Bankacılık sektörünün finanse ettiği yatırımları temsilen özel sektör yurtiçi kredi kullanımı/GSYH oranları değişkenleri de analize eklenmiştir.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Kaynakları

Değişkenler	Kaynak
Hizmetler Sektörü GSYH	TCMB – EVDS (Elektronik Veri Dağıtım Sistemi)
İmalat Sanayi GSYH	TCMB – EVDS
İnşaat Sektörü GSYH	TCMB – EVDS
Tüm Sektörler GSYH	TCMB – EVDS
Finansal Açıklık (%)	www.imf.org TCMB – EVDS
Ticari Açıklık (%)	www.tuik.gov.tr TCMB – EVDS
Özel Sektör Yurtiçi Kredi Hacmi/GSYH (%)	TCMB – EVDS
BİST İşlem Hacmi/GSYH (%)	TCMB – EVDS

Grafik 2. Analizde Kullanılan Bağımsız Değişkenlerin Yıllar İtibariyle Seyri (%)



Grafik 2’de ticari açıklık, finansal açıklık ve diğer finansal gelişmişlik^{24***} göstergelerinin yıllar itibariyle seyri yer almaktadır. Buna göre, 2008 Q1’e kadarki dönemde ticari açıklık göstergesi özel sektör yurtiçi kredileri/GSYH oranının üzerindeyken, 2008 Küresel Ekonomik Kriz sonrasında durum

*** Finansal piyasaların gelişmişliğinin ölçülmesinde kullanılan temel ölçütler; miktar ölçütleri (parasal büyüklükler, kredilere ilişkin büyüklükler, sermaye piyasası göstergeleri ve mali varlık stoku göstergeleri), yapısal ölçütler (M2/M1), finansal fiyatlar (reel faiz oranları), ürün çeşitliliği (para ve sermaye piyasası araçları) ve değişim maliyetleridir (kredi faiz oranı ile mevduat faiz oranı farkı) (Lynch, 1996).

tam tersi olmaktadır. Bu durum, bankacılık sektörünün özel sektöre kullandığı kredi hacmindeki artışla açıklanabileceği gibi ticari açıklık göstergesini oluşturan ithalat ve ihracat toplam hacminin (dış ticaret hacmi) düşük kalmasıyla da açıklanabilir.

3.1. Ekonometrik Uygulama

Çalışmada serilerin durağanlığı ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PhilipsPeron testi ile analiz edilmiştir. Daha sonra eşbütünleşme ilişkisi Johansen-Juselius yaklaşımı (1990) ile incelenmiş, Granger Nedensellik analizi ve son olarak da etki tepki analizi ve varyans ayrıştırmasıyla ilgili bulgular elde edilip sonuçlar yorumlanmıştır. Kurulan ekonometrik modeller aşağıda verilmiştir.

Model 1: Hizmetler Sektörü GSYH bağımlı değişkeni için:

$$HIZMET\_GSYH_{i,t} = \beta_{1,i} + \beta_{2,i}Finansal + \beta_{3,i}Ticari + \beta_{4,i}Kredi + \beta_{5,i}Borsa + U_{i,t} \quad (1.1)$$

Model 2: İmalat Sanayi Sektörü GSYH bağımlı değişkeni için:

$$IMALAT\_GSYH_{i,t} = \beta_{6,i} + \beta_{7,i}Finansal + \beta_{8,i}Ticari + \beta_{9,i}Kredi + \beta_{10,i}Borsa + U_{i,t} \quad (1.2)$$

Model 3: İnşaat Sektörü GSYH bağımlı değişkeni için:

$$Insaat\_GSYH_{i,t} = \beta_{11,i} + \beta_{12,i}Finansal + \beta_{13,i}Ticari + \beta_{14,i}Kredi + \beta_{15,i}Borsa + U_{i,t} \quad (1.3)$$

Model 4: Tüm Sektörler GSYH bağımlı değişkeni için:

$$TUM\_SEKTOR\_GSYH_{i,t} = \beta_{16,i} + \beta_{17,i}Finansal + \beta_{18,i}Ticari + \beta_{19,i}Kredi + \beta_{20,i}Borsa + U_{i,t} \quad (1.4)$$

Tablo 2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	D_HIZMET	D_IMALAT	D_INSAAT	D_TUM	D_FINANSAL	D_TICARET	D_KREDI	D_BORSA
Ortalama	0.016736	851843.8	446537	4223943	0.164691	0.163156	0.968254	0.002834
Ortanca	0.048725	567997.9	712732.1	13211324	0.464084	0.732988	0.9000	0.009935
En Büyük	0.170508	14336928	7792374	37357310	7.075738	9.222481	5.1000	0.461817
En Küçük	-0.185709	-7964798	-6880114	-54951289	-7.364782	-6.215835	-3.1000	-0.373085
Std. Sapma	0.086673	4222808	3570804	25778127	3.012454	3.865402	1.617129	0.202593
Çarpıklık	-0.88871	0.390423	-0.13577	-0.697289	-0.482685	0.083011	0.338506	0.14773
Basıklık	2.971562	3.911572	2.428458	2.40734	3.266796	2.247052	3.361534	2.314978
Jarque-Bera	8.295074	3.781795	1.051033	6.027238	2.633183	1.560546	1.546262	1.460949
Olasılık	0.015803	0.150936	0.59125	0.049114	0.268047	0.458281	0.461566	0.48168

3.1.1. Birim Kök Testleri

Değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenebilmesi için, analizde kullanılan serilerin durağanlıkları Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) tarafından geliştirilen birim kök testleri sınanmıştır.

Tablo 3. ADF ve PP Birim Kök Testleri

Değişkenler	ADF Birim Kök Testi				PP Birim Kök Testi			
	Düzy	Olasılık	Birinci Fark	Olasılık	Düzy	Olasılık	Birinci Fark	Olasılık
LOG_HIZMET	1.794674	0.9815	-2.135358	0.0325**	3.139934	0.9995	-10.608000	0.0000***
LOG_IMALAT	2.264923	0.9939	-2.600742	0.0101***	4.529266	1.0000	-14.004940	0.0000***
LOG_INSAAT	1.894525	0.9851	-2.067391	0.0381**	2.452574	0.9963	-14.312540	0.0000***
LOG_TUM	2.245802	0.9936	-1.629146	0.0969*	3.463409	0.9998	-9.316380	0.0000***
FINANSAL	-0.849364	0.3440	-5.977725	0.0000***	-	0.4170	-5.911894	0.0000***
TICARET	0.933407	0.9047	-5.000383	0.0000***	0.919032	0.9027	-14.487730	0.0000***
KREDI	3.313397	0.9997	-4.776701	0.0000***	3.684972	0.9999	-4.776701	0.0000***
BORSA	0.063327	0.6991	-9.022841	0.0000***	-	0.4580	-16.105250	0.0000***
***, **, * %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Not: Her iki birim kök testi de trend ve sabit terim içermemektedir.								

Tablo 3’de görüldüğü üzere, analizde kullanılan tüm serilerin birinci fark düzeyinde durağan oldukları belirlenmiştir. Dolayısıyla, eşbütünleşme testi için önkoşul sağlanmıştır. Bu çalışmada, seriler arasındaki olası uzun dönem ilişki, Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990), (J-J) yöntemi ile araştırılmıştır. Her bir sektör GSYH’sı için ayrı model kurulduğu için farklı gecikme uzunlukları ortaya çıkmıştır. Buna göre, oluşturulan VAR modelinin optimal gecikmesinin hesaplanmasında, LR (Log Likelihood), FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion), SIC (Schwarz Information Criterion) ve HQ (Hannan-Quinn Information Criterion) testlerinden yararlanılmış (bkz Ek 1) ve sonuçlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur. Eşbütünleşme analizinin doğru sonuçlar verebilmesi için tahmin edilen VAR modelinde hata terimleri arasında otokorelasyon bulunmamalı ve hata terimlerinin varyansı sabit olmalıdır. Analizde ortaya çıkabilecek bu hatalar ilgili testlerle (Autocorrelation LM Test, White Test) araştırılmış ve kurulan üç modelde de otokorelasyon ve değişen varyans olmadığı, serilerin normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir.

Tablo 4. Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler	Optimal Gecikme Uzunluğu
1.Model	Hizmet GSYH	finansal, ticari, kredi, borsa	5
2. Model	İmalat_GSYH	finansal, ticari, kredi, borsa	7
3. Model	İnşaat GSYH	finansal, ticari, kredi, borsa	6
4.Model	Tüm Sektörler Toplamı	finansal, ticari, kredi, borsa	5

3.1.2. Eşbütünleşme Analizi

Optimal gecikme uzunluğunun her bir model için belirlenmesiyle değişkenler arasındaki uzun dönemde ilişkinin olup/olmadığı araştırılabilir. Eşbütünleşme analizi serilerin durağan olmadıkları durumda bile seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olabileceğini ve bu ilişkinin durağan bir yapıda olabileceği varsayımına dayanmaktadır (Yardımcıoğlu vd., 2013). Çalışmada J-J (1990) eşbütünleşme testi uygulanmıştır. J-J (1990) eşbütünleşme testi aynı dereceden durağan olan serilerin denklem sistemi, sistemde yer alan her değişkenin düzey ve gecikmeli değerlerinin yer aldığı VAR (Vector Auto Regression) analizine dayanmaktadır (Kara vd., 2014). Analiz aşağıdaki denklem yardımıyla açıklanmaktadır.

$$X_t = \beta_1 X_{t-1} + \beta_2 X_{t-2} + \dots + \beta_k X_{t-k} + \mu + \varepsilon_t \quad (1.5)$$

J-J (1990), eşbütünleşme vektörlerinin sayısını ve anlamlı olup olmadıklarını belirlemek için İz (Trace) İstatistiği ve En Büyük Özdeğer (Max Eigenvalue) İstatistiği olmak üzere iki tane teste bakılmaktadır. Tablo 5’de kurulan her model için JJ (1990) Eşbütünleşme testi sonuçları, İz istatistiği ve En Büyük Özdeğer İstatistiği değerlerine göre verilmiştir. Buna göre, tüm sektör GSYH’ları için geçerli olmak üzere, borsa endeksi ile bağımsız değişkenler arasında gerek iz istatistiği gerekse en büyüköz değer istatistiği değerleri açısından en az bir eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur. Dolayısıyla, hizmetler – imalat sanayi – inşaat – tüm sektörler GSYH düzeyleri finansal açıklık, ticari açıklık, özel sektörün yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve Borsa işlem hacmi /GSYH değişkenleri arasında uzun dönemde ilişki vardır.

Tablo 5. J-J Eşbütünleşme Testi Tahmin Sonuçları

LOG_HİZMET							
	İz Değer				Maksimum Özdeğer		
Eşbütünleşme Sayısı	Eigenvalue	İz İstatistiği	5% Kritik Değer	Olasılık	Maks. Özdeğer İst.	5% Kritik Değer	Olasılık
Hiç Yok *	0.498686	93.53031	69.81889	0.0002** *	40.05032	33.87687	0.0081** *
En çok 1 tane*	0.355883	53.47999	47.85613	0.0135**	-	-	-
LOG_İMALAT							
	İz Değer				Maksimum Özdeğer		
Eşbütünleşme Sayısı	Eigenvalue	İz İstatistiği	5% Kritik Değer	Olasılık	Maks. Özdeğer İst.	5% Kritik Değer	Olasılık
Hiç Yok *	0.587301	114.3163	69.81889	0.0000*	49.56209	33.87687	0.0003*
En çok 1 tane*	0.45383	64.75419	47.85613	0.0006*	33.8702	27.58434	0.0068*
En çok 2 tane*	0.278635	30.88399	29.79707	0.0374*	-	-	-
LOG_İNŞAAT							
	İz Değer				Maksimum Özdeğer		
Eşbütünleşme Sayısı	Eigenvalue	İz İstatistiği	5% Kritik Değer	Olasılık	Maks. Özdeğer İst.	5% Kritik Değer	Olasılık
Hiç Yok *	0.577026	123.8524	69.81889	0.0000*	49.04536	33.87687	0.0004*
En çok 1 tane*	0.438	74.80702	47.85613	0.0000*	32.84648	27.58434	0.0096*
En çok 2 tane*	0.351166	41.96054	29.79707	0.0013*	24.65696	21.13162	0.0153*
En çok 3 tane *	0.246638	17.30358	15.49471	0.0264*	16.14296	14.2646	0.0249*
LOG_TÜM_SEKTÖRLER							
	İz Değer				Maksimum Özdeğer		
Eşbütünleşme Sayısı	Eigenvalue	İz İstatistiği	5% Kritik Değer	Olasılık	Maks. Özdeğer İst.	5% Kritik Değer	Olasılık
Hiç Yok *	0.493488	98.19756	69.81889	0.0001*	39.45199	33.87687	0.0097*
En çok 1 tane*	0.341847	58.74556	47.85613	0.0034*	-	-	-
En çok 2 tane*	0.286365	34.48316	29.79707	0.0134*	-	-	-
En çok 3 tane *	-	-	-	-	14.72222	14.2646	0.0423*

*: %5 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Eşbütünleşme vektörü, sektörel GSYH düzeyi değişkeninin katsayısına göre normalize edildiğinde değişkenler arasındaki ilişki aşağıdaki gibi olmaktadır:

$$\text{HIZMET\_GSYH} = 0.0041 \text{ FINANSAL} + 0.0038 \text{ TICARET} - 0.0109 \text{ KREDI} + 1.2433 \text{ BORSA}$$

$$\text{IMALAT\_GSYH} = -0.3874 \text{ FINANSAL} + 1.3039 \text{ TICARET} - 0.107 \text{ KREDI} + 0.947 \text{ BORSA}$$

$$\text{INSAAT\_GSYH} = 0.001 \text{ FINANSAL} + 0.085 \text{ TICARET} - 0.033 \text{ KREDI} - 0.439 \text{ BORSA}$$

Hizmetler sektörü GSYH'sı finansal açıklık, ticari açıklık ve borsa performansı ile pozitif yönlü ilişkili iken, özel sektör kredileri ile negatif ilişkilidir. Diğer tüm değişkenler sabitken, borsa işlem hacmi/GSYH değişkenindeki %1 birimlik artış, hizmet sektörü GSYH'sının %1.2 artmasına neden olmaktadır. İmalat sektörü GSYH'sı finansal açıklık ve özel sektör kredileri ile negatif; ticari açıklık ve borsa işlem hacmi ile pozitif yönlü ilişkilidir. Buna göre, ticari açıklık değişkenindeki % 1 birimlik artış, imalat sektörü GSYH'sını %1.3; borsa işlem hacmi/GSYH değişkenindeki %1 birimlik artış ise yaklaşık %1 artmasına neden olmaktadır. İnşaat sektörü GSYH'sının, incelenen sektör GSYH'ları içinde borsa işlem hacminden negatif yönde etkilenen tek sektör olduğu görülmektedir. Buna göre, borsa işlem hacmi/GSYH değişkenindeki %1 birimlik artış inşaat sektörü GSYH'da %0.4 azalışa neden olmaktadır.

3.1.3. Hata Düzeltme Modeli

Sektörel GSYH'lar ile bağımsız değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisinin tespitinden sonra kısa dönem ilişkinin belirlenmesi için Hata Düzeltme Modeli (Vector Error Correction Model – VECM) uygulanmıştır. Bu modelde hata düzeltme terimi katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması değişkenler arasında kısa dönemde sapmalar olsa da uzun dönemde dengenin sağlandığını gösterir. Tablo 6'da görüldüğü üzere, hata düzeltme katsayısı imalat ve inşaat GSYH'ları için negatif olmasına rağmen, diğer sektörlerle birlikte istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Dolayısıyla, kurulan dört model için de değişkenler arasında kısa dönemde ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

	LOG_HIZMET	LOG_IMALAT	LOG_INSAAT	LOG_TUM
Hata Düzeltme Katsayısı	0.014639	-0.018894	-0.048441	0.034899
Olasılık	0.8885	0.9372	0.6761	0.6897

3.1.4. Granger Nedensellik Testi

İncelenen değişkenler arasında kısa dönemde bir nedensellik ilişkisi olup olmadığını belirlemek amacıyla, VECM üzerinden Granger Causality/Block Exogeneity Wald Testi yapılmıştır. Her bir model için elde edilen bulgular Tablo 7’de sunulmuştur. Genel itibariyle, incelenen sektör GSYH’ları ile açıklayıcı değişkenler arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Tablo 7. VECM Üzerinden Granger Nedensellik/Blok Dışsallık Wald Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Hizmet_GSYH				Bağımlı Değişken: Borsa			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(BORSA_PD)	1.838348	5	0.8710	D(HİZMET_GSYH)	26.1001 1	5	0.0001** *
Bağımlı Değişken: İmalat_GSYH				Bağımlı Değişken: Borsa			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(BORSA_PD)	3.657859	7	0.8182	D(İMALAT_GSYH)	17.2685 2	7	0.0157***
Bağımlı Değişken: İnşaat_GSYH				Bağımlı Değişken: Kredi			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(KREDİ)	2.546321	6	0.8632	D(İNŞAAT_GSYH)	19.9680 2	6	0.0028** *
				Bağımlı Değişken: Borsa			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(BORSA_PD)	5.895770	6	0.4350	D(İNŞAAT_GSYH)	13.9012 3	6	0.0308***
Bağımlı Değişken: Toplam_Sektör_GSYH				Bağımlı Değişken: Ticari			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(TİCARET)	1.849525	5	0.8695	D(TOPLAM_SEKTÖR_GSYH)	14.2089 6	5	0.0143**
				Bağımlı Değişken: Kredi			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(KREDİ)	4.821833	5	0.4380	D(TOPLAM_SEKTÖR_GSYH)	11.2198 1	5	0.0472***
				Bağımlı Değişken: Borsa			
	Ki-Kare	df	Olasılık		Ki-Kare	d f	Olasılık
D(BORSA)	4.006894	5	0.5484	D(TOPLAM_SEKTÖR_GSYH)	17.1680 9	5	0.0042** *
***, **, * %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.							

Tablo 7 incelendiğinde, hiçbir açıklayıcı değişkenin sektör GSYH’larının Granger nedenseli olmadığı görülmektedir. Buna karşın, sektör GSYH’ları ekonomik gelişmişliği açıklamada kullanılan

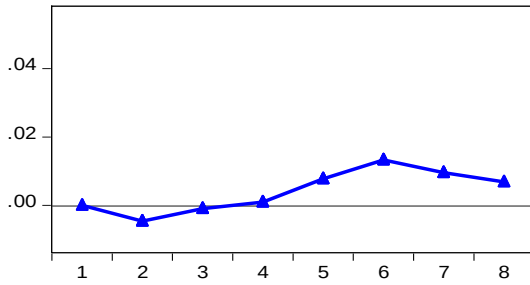
değişken(ler)in nedenidir. Buna göre, hizmet sektörü GSYH'sı borsa işlem hacmi/GSYH'nın %1 anlamlılık seviyesinde Granger nedenidir ve borsa işlem hacminde meydana gelebilecek değişimleri açıklamada önemli bir faktördür. Benzer biçimde, imalat sanayi ve inşaat sektörü GSYH'ları, borsa işlem hacmi/GSYH'nın %5 anlamlılık seviyesinde Granger nedenidir. Tüm sektörler GSYH'sı ise %5 anlamlılık seviyesinde ticari açıklık ve özel sektör kredileri/GSYH'nın, %1 anlamlılık seviyesinde ise borsa işlem hacmi/GSYH'nın Granger nedenidir.

3.1.5. Etki – Tepki Analizi

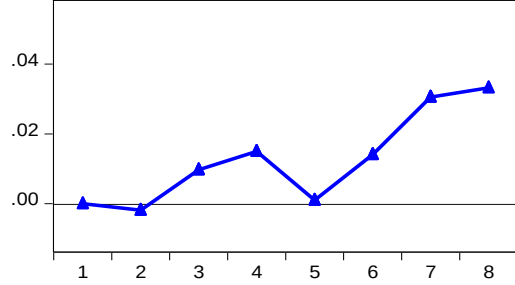
Bir makro ekonomik büyüklüğün üzerinde en etkili değişkenin hangisi olduğu varyans ayrıştırması ile; etkili bulunan bu değişkenin politika aracı olarak kullanılabilir olup olmadığı ise, etki-tepki fonksiyonları ile belirlenir (Özgen ve Güloğlu, 2004: 97). Dolayısıyla, VAR modelindeki değişkenlerden herhangi birinin hata teriminde %1 oranında bir sapma meydana geldiğinde diğer değişkenlerin bu şoka nasıl tepki vereceklerini gösterir (Muratoğlu, 2011). İncelenen değişkenlere ait etki-tepki analizi grafikleri aşağıda verilmiştir. Yatay eksenle dönemler dikey eksenle ise tepkilerin büyüklüğü görülmektedir.

Grafik 3. Hizmetler GSYH' nın Şoklara Göre Tepkisi

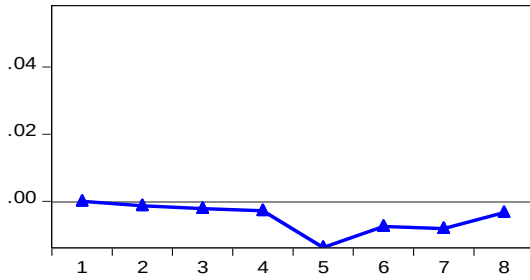
Finansal Açıklıktaki Şoka Tepkisi



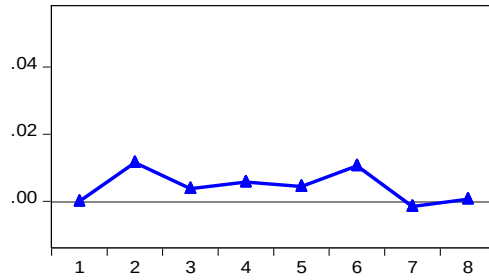
Ticari Açıklıktaki Şoka Tepkisi



Kredilerdeki Şoka Tepkisi

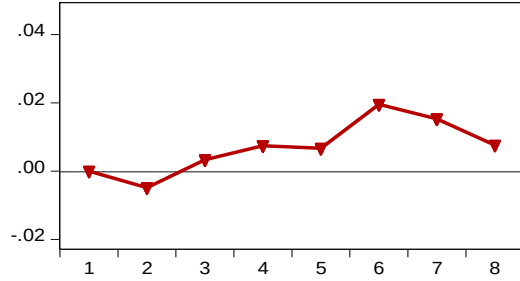


Borsa İşlem Hacmindeki Şoka Tepkisi

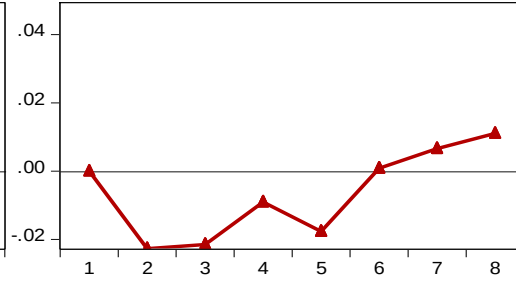


Grafik 4. İmalat Sanayi GSYH'nın Şoklara Göre Tepkisi

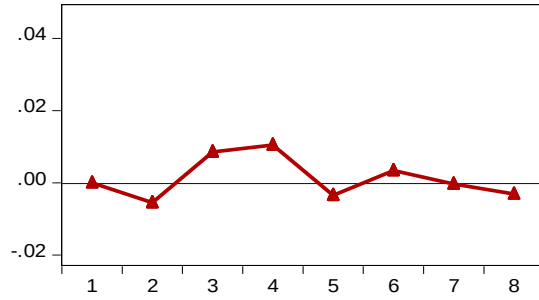
Finansal Açıklıktaki Şoka Tepkisi



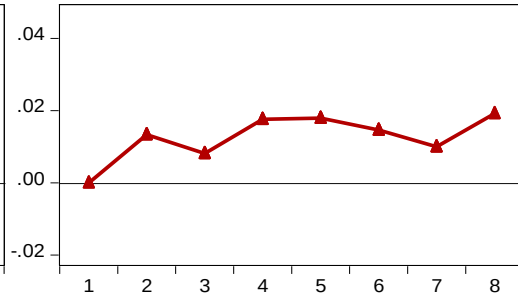
Ticari Açıklıktaki Şoka Tepkisi



Kredilerdeki Şoka Tepkisi

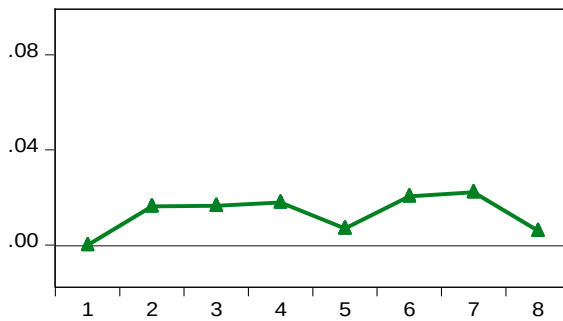


Borsa İşlem Hacmindeki Şoka Tepkisi

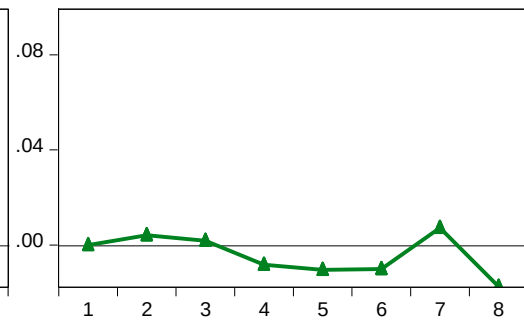


Grafik 5. İnşaat GSYH'nın Şoklara Göre Tepkisi

Finansal Açıklıktaki Şoka Tepkisi

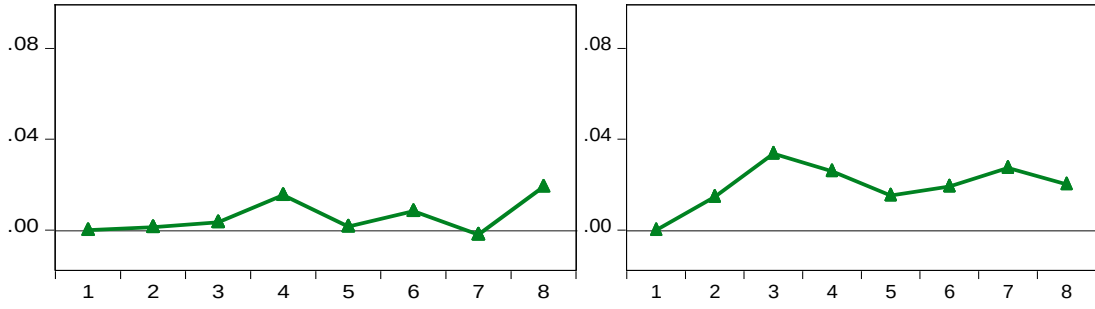


Ticari Açıklıktaki Şoka Tepkisi



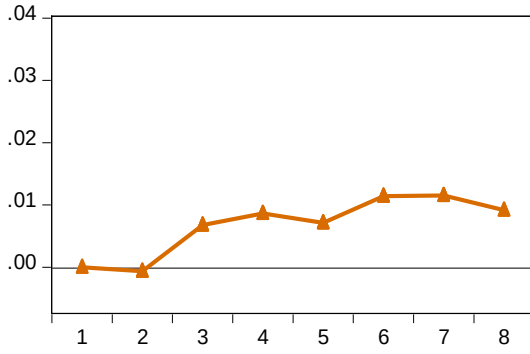
Kredilerdeki Şoka Tepkisi

Borsa İşlem Hacmindeki Şoka Tepkisi

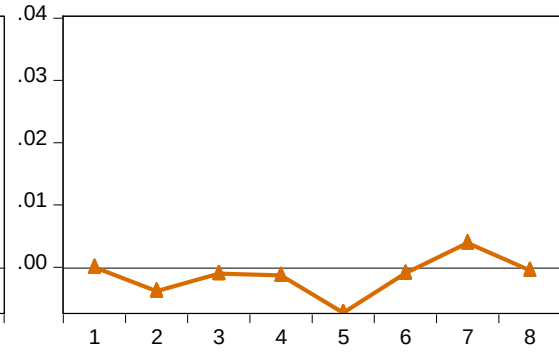


Grafik 6. Tüm Sektörler Toplam GSYH' nın Şoklara Göre Tepkisi

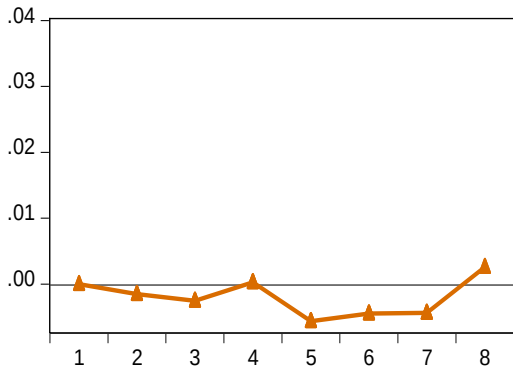
Finansal Açıklıktaki Şoka Tepkisi



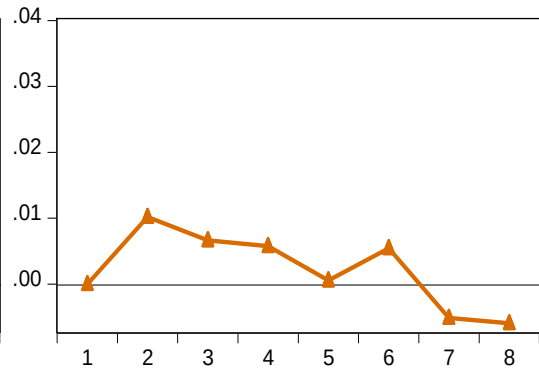
Ticari Açıklıktaki Şoka Tepkisi



Kredilerdeki Şoka Tepkisi



Borsa İşlem Hacmindeki Şoka Tepkisi



Hizmetler GSYH'sı en büyük tepkiyi ticari açıklıktaki şoklara vermektedir. Ayrıca, kredilerdeki şoka 8 dönemde de negatif; borsa işlem hacmindeki şoka ise pozitif tepki verdiği görülmektedir. Finansal açıklıktaki şoka tepkisi ilk üç dönemde negatif yönlü olurken, takip eden dönemlerde tepkinin pozitif olması dikkat çekmektedir. İmalat sanayi GSYH'sı ticari açıklıktaki bir şoka tepkisi 6 dönem süresince negatif iken, 6. dönem sonrasında pozitif dönüşmektedir. Buna göre 2. dönemde -0.02'lik

etki yapmakta ve 3. döneme kadar bu etki sürmektedir. Benzer şekilde kredilerdeki ve finansal açıklıktaki şoklara ilk dönem negatif tepki verirken 2. dönemden itibaren pozitif tepki verdiği görülmektedir. İnşaat GSYH'sının ise kredilerdeki şokta genel itibariyle dengeye yakın olduğu; en fazla tepkiyi finansal açıklıktaki ve borsa işlem hacmindeki şoklara verdiği görülmektedir. Sektörler toplam GSYH'sı finansal açıklıktaki bir şoka ilk dönem tepkisiz kalırken 2. dönemden itibaren ortalama 0.01 pozitif yönlü tepki vermektedir. Sektörler toplam GSYH, ticari açıklıktan ve kredilerden kaynaklanan şoklara, sırasıyla, 6. ve 8. döneme kadar negatif yönlü tepki vermektedirler. Borsa işlem hacmindeki bir şok, toplam sektör GSYH'sını 6. döneme kadar pozitif yönlü etkilerken, sonrasında tepkinin negatife döndüğü, yani GSYH'da azalma ile sonuçlandığı görülmektedir.

3.1.6. Varyans Ayırıştırması

Varyans ayırıştırması yönteminde, içsel değişkenlerden birindeki değişim tüm içsel değişkenleri etkileyen ayrı ayrı şoklar olarak belirlenmektedir. Varyans ayırıştırması değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin derecesi konusunda da bilgi verir (Enders, 1995:311). Bu yöntem ile bağımsız değişkenlerin (finansal açıklık, ticari açıklık, Kredi/GSYH ve Borsa İşlem Hacmi/GSYH), sektörel GSYH'ları açıklama gücü belirlenmiştir. İncelenen değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisi (eşbütünleşme) olduğu için yapılan varyans ayırıştırmasında Hata Düzeltme Modeli esas alınmıştır. Çalışmada çeyrek dönemlik veriler kullanıldığı için, varyans ayırıştırması yöntemi, beş çeyrek dönem için hesaplanmıştır. Yöntemin her bir değişken için ayrı ayrı hesaplanan değerleri Ek 3'de verilmiştir.

Tablo 8'de hizmetler, imalat sanayi, inşaat ve tüm sektörler GSYH'larının varyans ayırıştırması tahmin sonuçları verilmiştir. İncelenen bütün sektör GSYH'ları ilk üç ayda, yani bir çeyreklik dönemde sadece kendisinden etkilenmektedir.

Tablo 8. Sektör GSYH'larının Varyansındaki Değişimin Değişkenlere Göre Kaynakları

LOG_HIZMET_GSYH için Varyans Ayırıştırması						
Dönem	S.E.	LOG_HIZMET_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.043917	100	0	0	0	0
2	0.057955	95.30053	0.433718	0.983279	0.031453	3.251016
3	0.068262	96.24953	0.371701	0.830141	0.177355	2.371272
4	0.071075	95.23632	0.964597	0.968257	0.632445	2.198382
5	0.09417	90.20502	2.284818	2.21299	3.968475	1.328696
10	0.132498	77.41682	7.869512	3.574235	8.167541	2.971892
15	0.160879	71.22313	6.371857	5.167822	13.07547	4.161724
20	0.180405	70.75775	5.809207	5.156448	14.03943	4.237159
LOG_IMALAT_GSYH için Varyans Ayırıştırması						
Dönem	S.E.	LOG_IMALAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.046682	100	0	0	0	0
2	0.067301	83.44403	0.523424	11.43195	0.668935	3.931656

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

3	0.08243	79.9405	0.512011	14.42438	1.526008	3.597111
4	0.086754	74.49312	1.196608	14.11579	2.826726	7.367753
5	0.103134	75.47691	1.267079	12.92235	2.112225	8.221441
10	0.12177	69.21676	5.770557	10.71776	2.422422	11.8725
15	0.132378	65.00161	8.435486	13.53047	2.495896	10.53654
20	0.157534	48.9551	12.4204	23.84099	6.744258	8.039238
LOG_INSAAT_GSYH için Varyans Ayrıştırması						
Dönem	S.E.	LOG_INSAAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.055942	100	0	0	0	0
2	0.0644	88.04289	6.364112	0.399401	0.036219	5.157376
3	0.100322	80.94093	5.345814	0.195065	0.130406	13.38778
4	0.118245	77.01424	6.129254	0.629412	1.789332	14.43777
5	0.155476	85.09156	3.74312	0.813266	1.044649	9.307408
10	0.20564	81.64056	4.495285	2.134875	1.87097	9.858312
15	0.226821	78.21605	4.338631	3.971561	2.395122	11.07864
20	0.238947	74.47463	4.93872	6.444805	3.410215	10.73163
LOG_SEK_TOP_GSYH için Varyans Ayrıştırması						
Dönem	S.E.	LOG_SEK_TOP_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.029017	100	0	0	0	0
2	0.038397	91.78323	0.027939	1.006391	0.156549	7.025894
3	0.045115	89.257	2.273829	0.780696	0.431228	7.257246
4	0.049474	86.6014	4.93155	0.717933	0.361478	7.387641
5	0.064818	88.94837	4.077484	1.700217	0.96309	4.310839
10	0.087981	86.13711	7.195753	1.55284	1.174358	3.939941
15	0.101626	86.58175	6.424439	1.936203	1.552042	3.50557
20	0.112268	87.08591	6.21495	1.802888	1.655139	3.241114

Hizmetler sektörü GSYH'sı ilk dört çeyrek dönemde, kendisinden sonra en fazla Borsa işlem hacmi/GSYH değişkeninden, uzun vadede, 20 dönemin ortalamasında ise en fazla özel sektörün yurtiçi kredi kullanımı/GSYH değişkeninden etkilenmektedir. Beşinci çeyrek dönemde ise borsanın etkisinin azaldığı ve uzun vadede etkinin %4 ile durağanlaştığı görülmektedir. Özel sektörün yurtiçi kredi kullanımı/GSYH değişkeni ise hizmet sektörü GSYH'nı 20 dönem için ortalama %8 açıkladığı ve uzun vadede etkisinin giderek arttığı, 20. Dönemde %14 ile bağımlı değişkeni en fazla etkileyen değişken olduğu görülmektedir.

İmalat sanayi GSYH'sı kısa dönemde (ilk 5 dönem) ortalama %13.2 ile en fazla ticari açıklıktan sonrasında ise ortalama %6 ile borsa işlem hacmi/GSYH'dan etkilenmektedir. Uzun dönemde ise borsa işlem hacminin etkisinin azaldığı, 20. Dönemde %24 olarak tahmin edilen ticari açıklık ve %13 olarak tahmin edilen finansal açıklık ve %7 olarak tahmin edilen özel sektör kredi hacmi/GSYH

değişkenlerinin etkisinin arttığı görülmektedir. Uzun vadede, imalat sanayi GSYH'sının kendisi dışındaki değişkenlerden daha fazla etkilendiği görülmektedir.

İnşaat sektörü GSYH, kısa dönemde (ilk 5 dönem) ortalama %11 ile borsa işlem hacmi/GSYH değişkeninden ortalama %5.4 ile finansal açıklık değişkeninden etkilenmektedir. in etkisi dikkat çekmektedir. Her iki değişken için de üçüncü çeyrek dönemde hızlı bir şekilde artan bu etki, beşinci çeyrek dönemde azalmaktadır. Uzun dönemde de yine borsa işlem hacmi/GSYH (ortalama %10) ve finansal açıklık (ortalama %4.6) değişkenlerinin inşaat sektörü büyümesini açıklamada etkili oldukları görülmektedir.

Tüm sektörlerin GSYH'sı açısından ise borsa işlem hacmi/GSYH ve finansal açıklık değişkenlerinin etkili oldukları görülmektedir. Kısa dönemde borsa işlem hacmi/GSYH değişkeni ortalama %6,5, finansal açıklık değişkeni ortalama %2.9 etkili iken; uzun dönemde borsa işlem hacminin etkisinin azaldığı (ortalama %3.7) ve % 6.7 ile finansal açıklık değişkeninin etkisinin arttığı görülmektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, literatürden farklı olarak hizmet, imalat sanayi, inşaat sektörleri GSYH'sı ve tüm sektörler toplam GSYH'sı ile ticari dışa açıklık ve finansal gelişmişlik göstergeleri (finansal açıklık, özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve borsa işlem hacmi/GSYH) arasındaki ilişki araştırılmıştır. Her bir sektör GSYH'sı ve toplam sektör GSYH'sı için kurulan modeller sonucunda, değişkenler arasında uzun dönemde ilişki tespit edilmiştir. Ancak, değişkenler arasında kısa dönem ilişkisi yoktur.

Hizmet sektörü GSYH'sı özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH değişkeninden negatif yönde, ticari açıklık, finansal açıklık ve borsa işlem hacmi/GSYH değişkenlerinden ise pozitif yönde etkilenmektedir. Ayrıca, hizmet sektörü GSYH'sındaki değişimi kısa vadede (1 yıl) en iyi açıklayan değişken borsa işlem hacmi/GSYH oranı, uzun vadede (5 yıl) özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH ile finansal açıklık değişkenleri olduğu belirlenmiştir.

İmalat sanayi GSYH'sı özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve finansal açıklıktan negatif yönde, borsa işlem hacmi/GSYH ve ticari açıklıktan pozitif yönde etkilenmektedir. İmalat sanayi sektörü GSYH'daki değişim kısa vadede en iyi ticari açıklık ve borsa işlem hacmi/GSYH değişkenleri ile uzun vadede ticari açıklık ve finansal açıklık değişkenleri açıklanmaktadır. İnşaat sektörü GSYH'sı özel sektör yurtiçi kredi hacmi/GSYH ve borsa işlem hacmi/GSYH değişkenlerinden negatif yönde, finansal açıklık ve ticari açıklıktan pozitif yönde etkilenmektedir. İnşaat sektörü GSYH'daki değişim hem kısa hem de uzun vadede en iyi borsa işlem hacmi/GSYH ve finansal açıklık değişkenleri ile açıklanmaktadır. Sektörler toplam GSYH'sındaki değişim de kısa ve uzun vadede en iyi borsa işlem

hacmi/GSYH ve finansal açıklık değişkenleri ile açıklanmaktadır. Vadenin uzamasıyla finansal açıklık değişkeninin açıklama gücünün arttığı görülmüştür.

Analiz sonuçları nedensellik testleri açısından değerlendirildiğinde; hiçbir açıklayıcı değişkenin sektör GSYH'larının Granger nedeni olmadığı belirlenmiştir. Ancak, sektör GSYH'ları ekonomik gelişmişliği açıklamada kullanılan değişken(ler)in nedenidir. Buna göre, hizmet sektörü GSYH'sı borsa işlem hacmi/GSYH'nın %1 anlamlılık seviyesinde Granger nedenidir ve borsa işlem hacminde meydana gelebilecek değişimleri açıklamada önemli bir faktördür. Benzer biçimde, imalat sanayi ve inşaat sektörü GSYH'ları, borsa işlem hacmi/GSYH'nın %5 anlamlılık seviyesinde Granger nedenidir. Tüm sektörler GSYH'sı ise %5 anlamlılık seviyesinde ticari açıklık ve özel sektör kredileri/GSYH'nın, %1 anlamlılık seviyesinde ise borsa işlem hacmi/GSYH'nın Granger nedenidir.

KAYNAKÇA

- Aliyev, S. (2012) "Geçiş Ekonomilerinde Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 32(1): 155-164.
- Asghar, N.; Hussain, Z. (2014) "Financial Development, Trade Openness and Economic Growth In Developing Countries", Recent Evidence from Panel Data" Pakistan Economic and Social Review, 52(2): 99-126.
- Awojobi, O. (2013) "Does Trade Openness And Financial Liberalization Foster Growth: An Empirical Study Of Greek Economy", International Journal of Social Economics, 40(6): 537-555.
- Çakmak, E., Bozkurt, E., Aksu, H. Ve Emsen, S. Ö. (2011) "Türkiye'de Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", Sosyo Ekonomi, 2: 21-40.
- Çınar, M. ve Nulambek, N . (2017) "Trade Openness, Foreign Direct Investment And Economic Growth: An Empirical Study Of Turkey", Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 13 (2): 57-70.
- El Khoury, A. C. ve Savvides A. (2006) "Openness in services Trade and Economic Growth", Economics Letters, 92(2): 277-283.
- Enders, W. (1995) "Applied Econometric Time Series", New York: Iowa State University.
- Estrada, G., Park, D. ve Ramayandi, A. (2015) "Financial Development, Financial Openness, and Economic Growth", ADB Economics Working Paper Series, No:442, Asian Development Bank, Philippines.
- Fratzscher, M. ve Bussiere, M. (2004) "Financial Openness And Growth: Short-Run Gain, Long-Run Pain?", European Central Bank Working Paper Series, No:348, Germany.

- Gövdere, B. ve Can, M. (2016) “Enerji Tüketimi, Dışa Açıklık, Finansal Gelişme, Sabit Sermaye Yatırımları Ve Dış Ticaretin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Sınır Testi Yaklaşımı”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9 (1): 209-228.
- Iyke, B. N. (2017) “Does Trade Openness Matter for Economic Growth in the CEE Countries?”, Review Of Economic Perspectives, 17(1): 3-24.
- Kandır, S., İskenderoğlu, Ö. ve Önal, Y.B. (2007) “Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Araştırılması”, ÇÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2): 311-326.
- Kar, M.,Nazlıoğlu, Ş. ve Ağır, H. (2014) “Trade Openness, Financial Development and Economic Growth in Turkey: Linear and Nonlinear Causality Analysis”, Journal Of BRSA Banking & Financial Markets, 8(1): 63-86.
- Kıran, B. ve Güriş, B. (2011) “Türkiye’de Ticari ve Finansal Dışa Açıklığın Büyümeye Etkisi: 1992-2006 Dönemi Üzerine Bir İnceleme”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(2): 69-80.
- Korkmaz, T., Çevik, E.İ. ve Birkan, E. (2010) “Finansal Dışa Açıklığın Ekonomik Büyüme ve Finansal Krizler Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, Journal of Yasar University, 17(5): 2821-2831.
- Mangır, F., Kabaklarlı, E. Ve Ayhan, F . (2017) “An Analysis for the Relationship between Trade Openness and Economic Growth: Evidence For Ten African Countries”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15(1): 58-71.
- Mattoo, A., Rathindran R.ve Subramanian A., (2006) “Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration”, Journal of Economic Integration, 21(1): 64-98.
- Menyah, K.; Nazlıoğlu S.ve Wolde-Rufael, Y. (2014) “Financial Development, Trade Openness And Economic Growth İn African Countries: New Insights From A Panel Causality Approach”, Economic Modelling, 37: 386-394.
- Mercan, M ve Peker, O. (2015) “Finansal Dışa Açıklığın Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Örneği”, Dumlupınar Üniversitesi, 36: 187-201.
- Muratoğlu, Y., (2011) “Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Arasındaki Asimetrik İlişki ve Türkiye’de Okun Yasasının Sınanması”, Hitit Üniversitesi SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Ogbonna, B. C. (2010) “ Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in a Small Open Economy:Evidence from Botswana”, Journal of Banking, 4(1): 59-75.
- Omisakin, O., Adeniyi O.ve Omojolaibi A. (2009) “Foreign Direct Investment, Trade Openness and Growth in Nigeria”, Journal of Economic Theory”, 3(2): 13-18.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Onur, S., (2005) “Finansal Liberalizasyon ve GSMH Büyümesi Arasındaki İlişki”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 1 (1): 127-152.
- Onwumere, J, U, J., Ibe, I, G., Okafor, R, G, ve Uche, U, B, (2012) “Stock Market and Economic Growth in Nigeria: Evidence From the Demand Following Hypothesis”, European Journal of Business and Management, 4(19): 1-10.
- Özel, H. A. (2012) “Küreselleşme Sürecinde Ticari ve Finansal Açıklığın Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği”, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi, 10(19): 21-43.
- Özgen, F., B. ve Güloğlu, B., (2004) "Türkiye'de iç Borçların iktisadi Etkilerinin VAR Tekniği ile Analizi", METU Studies in Development, 31: 93-114.
- Özşahin, Ş. (2012) “Türkiye Ekonomisinde Finansal Liberalizasyon ve Ekonomik Büyüme Etkileşiminin ARDL Yöntemi ile Analizi”, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12 (23): 379-413.
- Pilinkiene, V. (2016) “Trade Openness, Economic Growth and Competitiveness. The Case of the Central and Eastern European Countries”, Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics”, 27(2): 185–194.
- Pradhan, R. P., Arvin, M. B. ve Norman, N. R. (2015) "A Quantitative Assessment of the Trade Openness – Economic Growth Nexus in India", International Journal of Commerce and Management, 25(3): 267-293.
- Seyrek, İ. (2002) “Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi”, G.Ü. İİBF, Özel Sayısı.
- Soukhakian B. (2007) “Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in Japan: Evidence from Granger Causality Tests”, International Journal of Economic Perspectives, 1(3): 117-126.
- Topallı, N. (2016) “Doğrudan Sermaye Yatırımları, Ticari Dış Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve BRICS Ülkeleri Örneği”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 17(1): 83-95.
- Türedi, S. ve Berber, M. (2010) “Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Analiz”, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, 35: 301-316.
- Türker, M.N. (2009) “İçsel Büyüme Teorilerinde İçsel Büyümenin Kaynağı ve Uluslararası Ticaret Olgusuyla İlişkisi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 25: 87-94.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

- Uğurlu, E., (2006) “Reel Döviz Kuru ve Ekonomik Büyüme: Türkiye”, İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ümit, A. Ö. (2016a) “Türkiye’de Ticari Açıklık, Kredi Hacmi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler: Çoklu Yapısal Kırımlı Zaman Serisi Analizi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(1): 471-499.
- Ümit, A. (2016b) “Türkiye’de Ticari Açıklık, Finansal Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler: Sınır Testi Yaklaşımı”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1): 255-272.
- Yalçınkaya, Ö. (2017) “Ticari Dışa Açıklığın Ve Finansal Gelişmişliğin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: G-20 Ülkeleri İçin Yeni Nesil Panel Veri Analizi (1994-2015)”, International Journal of Academic Value Studies,3(15): 458-477.
- Yardımcıoğlu, F. ve Gülmez, A. (2013) “Türk Cumhuriyetlerinde İhracat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi”, Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi, 8 (1): 145-161.
- Yıldırım, D. Ç., ve Çevik, E. I. (2017) “Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: Asimetrik Nedensellik Testi Sonuçları/The Relation between Financial Openness and Economic Growth: Asymmetric Causality Test”, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 54(625): 41-51.

EKLER

Ek 1. Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

LOG_HİZMET						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-522.595	NA	40.25396	17.88458	18.06064	17.95331
1	-274.955	444.9127	0.021314	10.33746	11.39383*	10.74982
2	-235.6579	63.94092	0.013373	9.852811	11.7895	10.60882*
3	-205.5009	43.95771	0.011775	9.677996	12.495	10.77764
4	-170.1774	45.50144	0.009109	9.328048	13.02536	10.77133
5	-133.7157	40.78767*	0.007256*	8.939516*	13.51714	10.72643
LOG İMALAT						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-494.7001	NA	28.3313	17.5333	17.7126	17.6030
1	-267.8811	405.8865	0.0239	10.4520	11.52726*	10.8699
2	-224.701	69.6942	0.0129	9.8141	11.7854	10.5802
3	-198.6766	37.4386	0.0131	9.7781	12.6456	10.8925
4	-167.3787	39.5343	0.0117	9.5571	13.3207	11.0198
5	-133.6237	36.7160	0.0103	9.2500	13.9095	11.0608
6	-88.42415	41.23465*	0.0068	8.5412	14.0969	10.7003
7	-43.19823	33.3244	0.005336*	7.831517*	14.2833	10.33888*
LOG İNŞAAT						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-535.68	NA	86.03623	18.64414	18.82176	18.71333
1	-307.4736	409.1977	0.078187	11.63702	12.70277*	12.05215
2	-262.6203	72.69322	0.040207	10.95242	12.90629	11.7135
3	-234.5444	40.66165	0.038019	10.84636	13.68835	11.95337
4	-198.9582	45.40313	0.029126	10.48132	14.21143	11.93427
5	-160.5322	42.40106	0.021745	10.01835	14.63659	11.81725
6	-108.9145	48.05783*	0.011451*	9.100501*	14.60686	11.24534*
LOG TÜM SEKTÖRLER						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-508.9071	NA	25.3103	17.4206	17.5966	17.4893
1	-261.0809	445.2471	0.0133	9.8671	10.92352*	10.2795
2	-225.2252	58.3415	0.0094	9.4992	11.4359	10.2552
3	-199.5525	37.4213	0.0096	9.4764	12.2934	10.5760
4	-152.6105	60.4677	0.0050	8.7326	12.4299	10.1758
5	-111.3637	46.14040*	0.003401*	8.181822*	12.7595	9.968741*

Ek 2. – J-J Eşbütünleşme Testi Tahmin Sonuçları

LOG_HIZMET_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1.000000	0.004076	0.003785	-0.010908	1.243297
	(0.00419)	(0.01340)	(0.00099)	(0.17488)
LOG_IMALAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1.000000	-0.387422	1.303915	-0.107014	0.946987
	(0.08980)	(0.29613)	(0.02254)	(3.04637)
LOG_INSAAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1.000000	0.000838	0.084913	-0.033367	-0.439085
	(0.01945)	(0.06243)	(0.00445)	(0.83473)
SEK_TOP_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1.000000	1247067.	3085573.	-2773353.	2.01E+08
	(727341.)	(2287873)	(172718.)	(3.0E+07)

Ek 3. Varyans Ayırıştırma Tahmin Sonuçları

VARYANS AYRIŞTIRMA - LOG_HIZMET_GSYH:						
Period	S.E.	LOG_HIZMET_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.043917	100	0	0	0	0
2	0.057955	95.30053	0.433718	0.983279	0.031453	3.251016
3	0.068262	96.24953	0.371701	0.830141	0.177355	2.371272
4	0.071075	95.23632	0.964597	0.968257	0.632445	2.198382
5	0.09417	90.20502	2.284818	2.21299	3.968475	1.328696
6	0.104497	86.12341	5.720502	1.93054	5.067074	1.158476
7	0.113198	82.87908	7.233438	1.950796	6.200165	1.736517
8	0.116029	80.26586	8.589584	1.903696	6.900245	2.340619
9	0.127435	78.98524	7.787844	2.913712	7.493518	2.819685
10	0.132498	77.41682	7.869512	3.574235	8.167541	2.971892
11	0.137547	75.63025	7.715162	3.446155	9.522409	3.686027
12	0.140637	73.6737	7.844364	3.652621	10.8901	3.939214
13	0.151822	72.584	6.878403	5.206267	11.42649	3.904834
14	0.15689	71.88023	6.604668	5.431273	12.23507	3.848754
15	0.160879	71.22313	6.371857	5.167822	13.07547	4.161724
16	0.1626	70.75481	6.330104	5.082055	13.54602	4.287014
17	0.170113	71.31584	5.80724	5.52375	13.08982	4.26335
18	0.17409	71.46951	5.666041	5.515752	13.17674	4.171956
19	0.177872	71.18479	5.657767	5.288598	13.62105	4.247795
20	0.180405	70.75775	5.809207	5.156448	14.03943	4.237159

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

VARYANS AYRIŞTIRMA - LOG_IMALAT_GSYH:						
Period	S.E.	LOG_IMALAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.046682	100	0	0	0	0
2	0.067301	83.44403	0.523424	11.43195	0.668935	3.931656
3	0.08243	79.9405	0.512011	14.42438	1.526008	3.597111
4	0.086754	74.49312	1.196608	14.11579	2.826726	7.367753
5	0.103134	75.47691	1.267079	12.92235	2.112225	8.221441
6	0.108472	72.66089	4.39772	11.68761	2.007219	9.246562
7	0.115155	72.9013	5.665078	10.69608	1.78194	8.955603
8	0.117812	70.09183	5.829774	11.09663	1.77227	11.2095
9	0.120516	69.2117	5.614353	10.60489	2.459052	12.11001
10	0.12177	69.21676	5.770557	10.71776	2.422422	11.8725
11	0.124492	67.82951	6.165367	12.24335	2.340587	11.42119
12	0.125463	67.07296	6.354554	12.83929	2.315804	11.4174
13	0.126825	67.08523	6.363576	12.75821	2.593176	11.19981
14	0.130231	66.95325	7.18156	12.75016	2.491564	10.62347
15	0.132378	65.00161	8.435486	13.53047	2.495896	10.53654
16	0.134905	63.50389	8.983395	13.86923	3.204468	10.43902
17	0.139166	61.04652	9.576204	15.63189	3.654531	10.09085
18	0.145449	56.7915	10.63912	18.26786	4.921758	9.379769
19	0.151941	52.39297	11.54243	22.05576	5.383802	8.625038
20	0.157534	48.9551	12.4204	23.84099	6.744258	8.039238

VARYANS AYRIŞTIRMA - LOG_INSAAT_GSYH:						
Period	S.E.	LOG_INSAAT_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.055942	100	0	0	0	0
2	0.0644	88.04289	6.364112	0.399401	0.036219	5.157376
3	0.100322	80.94093	5.345814	0.195065	0.130406	13.38778
4	0.118245	77.01424	6.129254	0.629412	1.789332	14.43777
5	0.155476	85.09156	3.74312	0.813266	1.044649	9.307408
6	0.163703	82.97099	4.93891	1.116515	1.198673	9.774914
7	0.181986	82.30435	5.485783	1.059246	0.982272	10.16835
8	0.188599	80.3914	5.209155	1.85277	1.942475	10.6042
9	0.20385	82.32943	4.569353	1.803947	1.68209	9.615182
10	0.20564	81.64056	4.495285	2.134875	1.87097	9.858312
11	0.212225	80.43738	4.431136	2.1401	1.780996	11.21039
12	0.216532	78.12371	4.388181	3.817189	2.409115	11.26181
13	0.224717	78.86282	4.174194	3.930551	2.244787	10.78764
14	0.225311	78.49548	4.350648	4.024945	2.386309	10.74261
15	0.226821	78.21605	4.338631	3.971561	2.395122	11.07864

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma - Turkey

16	0.229652	76.38226	4.519097	5.273072	2.943961	10.88161
17	0.234718	76.18145	4.750375	5.714867	2.879018	10.47429
18	0.23535	75.78464	5.022108	5.738985	2.997023	10.45724
19	0.236512	75.5251	5.018205	5.68296	3.048684	10.72505
20	0.238947	74.47463	4.93872	6.444805	3.410215	10.73163

VARYANS AYRIŞTIRMA - LOG_SEK_TOP_GSYH:						
Period	S.E.	LOG_SEK_TOP_GSYH	FINANSAL	TICARET	KREDİ	BORSA_PD
1	0.029017	100	0	0	0	0
2	0.038397	91.78323	0.027939	1.006391	0.156549	7.025894
3	0.045115	89.257	2.273829	0.780696	0.431228	7.257246
4	0.049474	86.6014	4.93155	0.717933	0.361478	7.387641
5	0.064818	88.94837	4.077484	1.700217	0.96309	4.310839
6	0.07194	87.54097	5.823834	1.39758	1.169209	4.068409
7	0.077314	85.98101	7.262407	1.462058	1.329426	3.965096
8	0.078961	84.53877	8.306178	1.405839	1.382563	4.366647
9	0.084997	85.80258	7.26105	1.528321	1.200056	4.207991
10	0.087981	86.13711	7.195753	1.55284	1.174358	3.939941
11	0.090506	85.84645	7.358741	1.474498	1.355346	3.964968
12	0.091571	85.20237	7.700732	1.806807	1.324047	3.966044
13	0.096874	86.10769	6.880821	2.062564	1.323782	3.625144
14	0.099729	86.57443	6.536177	1.947711	1.481385	3.460294
15	0.101626	86.58175	6.424439	1.936203	1.552042	3.50557
16	0.102161	86.43447	6.474514	1.943587	1.592005	3.555419
17	0.10604	87.19764	6.022035	1.927975	1.480462	3.371885
18	0.108793	87.55878	5.810413	1.834518	1.534925	3.26136
19	0.111166	87.35769	5.965416	1.762776	1.686535	3.227584
20	0.112268	87.08591	6.21495	1.802888	1.655139	3.241114

**SERVICE QUALITY AND TEACHING EFFECTIVENESS IN PRIVATE HIGHER
EDUCATION IN NORTH CYPRUS**

Abimbola Oluwaseun OLADOTUN*

Kolawole Julius OLADOTUN**

ABSTRACT

Higher Education Institution are experiencing an increasing challenge, due to increase in size, diversity in student population and increase in demand for quality, this research focused on measuring higher education service quality dimension, teaching effectiveness dimension and their relationship with student satisfaction of African students in Private Higher Education in Lefkosa, North Cyprus. Cyprus International University and Near East University, which was selected based on location, institutional age and affiliation, it aims to understand student expectations and perceptions of service quality dimension and how it affects their satisfaction level, and which dimension of SEEQ is the best predictor of effective teaching. Quantitative method and a cross sectional design, with two survey instruments was used, first is SERVQUAL with five dimensions which are (Tangibility, Reliability, Responsiveness, Empathy and Assurance), with 7 Likert scale, and the second is SEEQ instrument (student evaluation of educational quality) measuring the effectiveness of teaching with nine dimensions which are (Learning value, breadth of coverage, lecturer enthusiasm, organization / clarity, group interaction, individual rapport, examination/ grading, assignment/ reading), which was distributed to 300 respondents. The reliability for SERVQUAL expectation dimensions is 0.94, and for perception is 0.82, and the reliability for overall for SEEQ dimensions is 0.90. The findings and Results of this study shows that reliability and assurance dimension of service quality are the two most important dimensions and had significant positive relationship with student satisfaction, and for teaching effectiveness, organization/clarity and assignment/reading are the most significant and highly correlated with student satisfaction, and a good predictor of it. In summary, educational institution needs to protect the interest of their student by satisfying their needs and expectations because student satisfaction is an indication that the university

* PhD in Business Administration, Institute of Economics and Administrative Science, Cyprus International University, Mersin 10, Turkey Haspolat, North Cyprus. richestmine@yahoo.com, +2349038807587

** PhD in Business Administration, Institute of Economics and Administrative Science, Cyprus International University, Mersin 10, Turkey Haspolat, North Cyprus. omothouse@gmail.com, +2349038809339.

gives a quality service, since satisfaction is an antecedent of service quality and when student is not satisfied, it affects their performance in the academic work, which will affect their behavioral intention to switch.

Key words: *Service Quality, Teaching Effectiveness, Higher Education, Student Satisfaction.*

Jel Kodları: *I20, I21, I23.*

1. INTRODUCTION

Higher Education Institution (HEI) is an important sector in service industry, because in most countries, it contribute greatly to their GDP, boasting the economy and raising the standard of living of the people, which has create a great a shift towards Education, because of its impact on the society. HEI needs to invest alot into the quality of their service for them to survive and prosper in a highly competitive market, and to be able to satisfy its numerous customers, which are not limited to student, but to their parent, government, and the society at large which will dircetly or indirectly benefit from their knowledge by employing them.(Keyhoe, D. F. 2005)

2. LITERATURE REVIEW

Quality has played a strategic role in the success of Japanese industry in 1970s and 1980s, it has difference meaning and is seen from different perspective, it varies by whom and to what product and service is related. It can be defined as getting more than what is being paid for, it is the primary factor in customer choice of service. Crosby (1984) defines quality as “Conformance to requirement” According to (BS 4778, ISO 8402) quality is the features and characteristics of a product of services which bear upon its ability to satisfy a stated or implied need. (Keyhoe, D. F. 2005) When a student perception of the university quality is low, his or her satisfaction level decreases, hereby leading to student dissatisfaction, and affect his or her intention to stay with the university (Dabholkar et al, 1996).

The needs and expectation of the student differs according to the background they come from, individual culture and the uniqueness of the Institution, which makes them distinctive from another and there has to be a continuous effort to understand and satisfy those need, in order to maintaining a competitive advantage in a highly competitive level in educational sector. Research in the past has indicated that student’s williness and readiness to transfer from one university to another is an indicator that they are dissatisfied (Hallowel 1996; Rust and Zahonik 1993.Bergman and klefsojo (2003) defines quality as the ability of a service to provide gratification to the needs and expectation of the customer.

Centra (1993) define effective teaching as that which produce beneficial and purposeful student learning through the use of appropriate procedure. Braskamp & Ory (1994) states it as creation of situation in which appropriate learning occurs; shaping those situations is what successful teachers have learned to do effectively. (AL-Hinai, N. S. 2011).

3. METHODOLOGY

A quantitative method is used, with a cross sectional approach, and two questionnaire was used, SERVQUAL by Parasuraman, Zeithaml, and Berry (1988, 1994a) measuring the service quality of a higher institution and SEEQ rating questionnaire measuring the teaching effectiveness, SERVQUAL has 44 items on the service quality dimensions, 22 items measuring the perception of the student and the other 22 measuring their expectations, and 4 items are measuring the student satisfaction level with the university services and 8 items on student demographics. And the second questionnaire has 29 items measure the teaching component of education.

The research instrument consists of two scales, expectation and perception, each with 22 questions grouped into 5 dimensions, which contains three sections, the first section is the filling of the expectation and the perception column, and the second section is the overall satisfaction section and the third section is the demographics of the respondent.

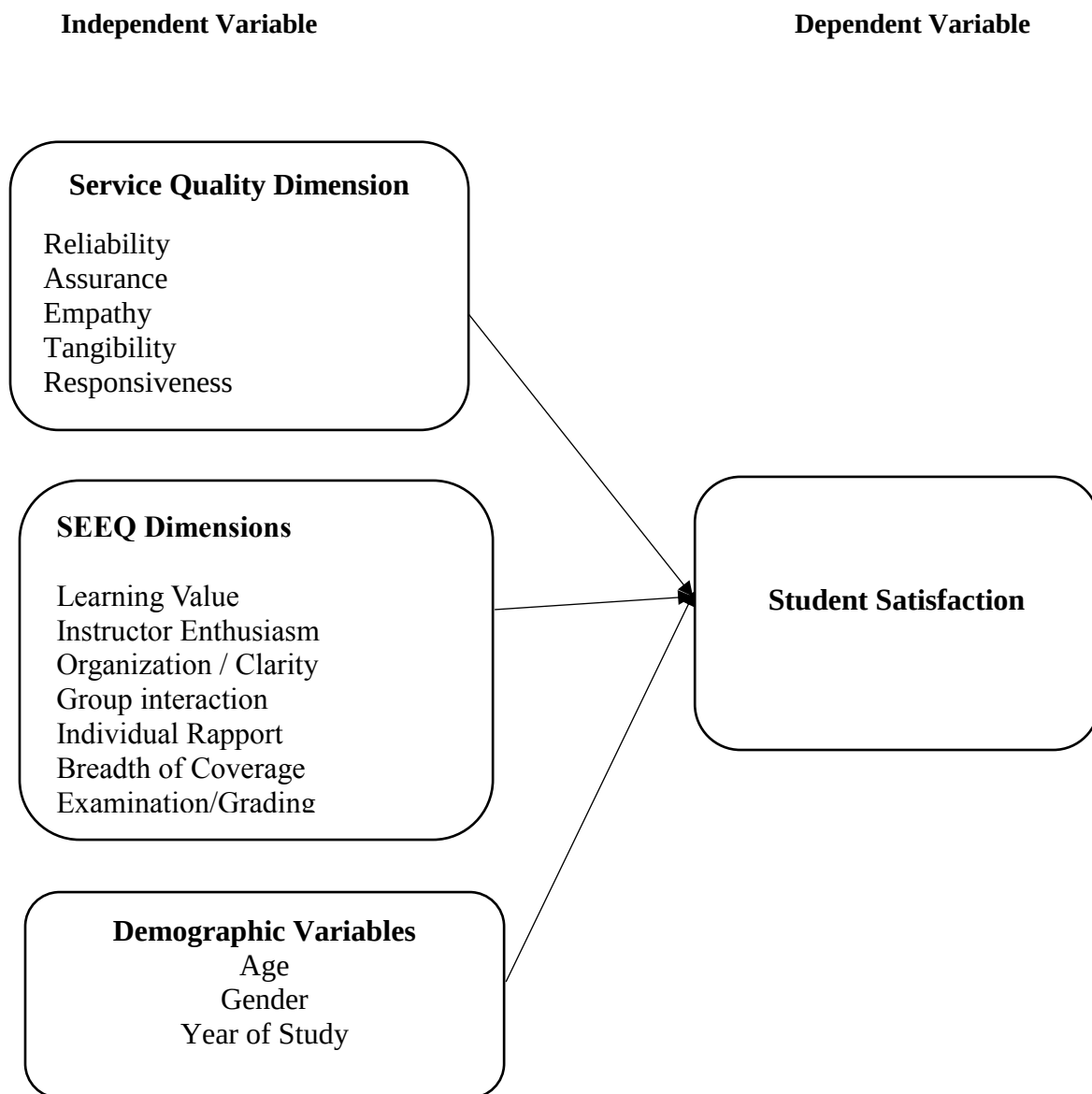
The Reliability dimension of an HEI is the continuous performance of what the university promise to do, and continuous effort for academic excellence. Assurance is building relationship of trust and confidence with the student, and when lecturers have sufficient knowledge in their area of expertise, while Tangibility is the physical environment and the appearance of the personnel, and spacious class for efficient student-teacher relationship. And Empathy is being fair and having the student interest at heart, grading and evaluation conducted fairly and lastly the Responsiveness is the offering of prompt service and quick responses to the student needs, and accessibility of instructors by the student.

The 44 items scale uses 7-point Likert scale for measurement (ranging from “1- Strongly Disagree” to “7- Strongly agree”). And the 4 Satisfaction questions uses 7-point Likert scale (ranging from “1-very dissatisfied” to “7-very satisfied”). And the last part is the demographic data, which are respondent gender, age, nationality, university, department, year of study, GPA and if any scholarship

The second questionnaire is Student Evaluation of Teaching (SET) Dimension based on 8 Component, measuring the teaching effectiveness and education quality in HEI, identify by centra (1993), Braskamp and Ory (1994), and Marsh's (1994) SEEQ:

Data was distributed to 300 respondents from different African countries, by means of 87-survey questions, a total of 240 useable questionnaires were returned from the accessible population of 300 African students, 127 for CIU and for NEU is 113, SPSS was used to analysis the data collected for this study, analyzing the relationship between independent variable (service quality and teaching effectiveness) and dependent variable (student satisfaction). Descriptive statistics was used to analysis the demographic information, using mean, standard deviation, and variance, and inference statistics that was used for this research work Independent Sample T test, Paired Sample T test, Pearson Product Moment Correlation Coefficient, Analysis of Variance (ANOVA). 7 likert scale was:

Figure 1. Research Model



4. DATA ANALYSIS

Tables 1. Reliability Statistics for Expectation Dimensions

Dimensions	Cronbach's Alpha	N of Items
Assurance	0.891	4
Tangibility	0.821	4
Empathy	0.891	5
Responsiveness	0.667	4
Reliability	0.757	5
Overall	0.937	22

Table 2. Reliability Statistics for Perception Dimensions

Dimensions	Cronbach's Alpha	N of Items
Assurance	0.731	4
Tangibility	0.205	4
Empathy	0.580	5
Responsiveness	0.522	4
Reliability	0.667	5
Overall	0.823	22

The reliability coefficient of service quality for expectation ranged from .80 to .90 which falls under “Good and Excellence” and perception which ranged from .60 to .80, except for Tangibility and Responsiveness factor which has .20 and .52 which according to (Nunnally, 1978) is unacceptable. Therefore, we cannot rely on the result of significance of perception of tangibility and responsiveness because of low Alpha value.

Table 3. Reliability for SEEQ Dimensions

SEEQ subscale	Reliability	No of Items
Learning/ Academic Values	0.805	4
Lecturer Enthusiasm	0.504	4
Organization/ Clarity	0.640	4
Group Interaction	0.858	4
Individual Rapport	0.541	4
Breadth of Coverage	0.596	4
Assessment/ Grading	0.824	3
Assignment/ Reading	0.711	2
Total Scale	0.904	31

The reliability coefficient of variables related to the 8 dimensions of student evaluation of educational quality are presented in the table 1.6 above.

The inter rater reliability of SEEQ were generally high, for instance learning and academic values for this study (0.805), lecturer enthusiasm is (0.504), Organization /Clarity (0.640), Group Interaction (.858), Individual Rapport (.541), Breadth of Coverage (0.596), Assessment/ Grading (0.824), Assignment/ Reading (0.711), with overall of (0.904).

Table 4. Correlation Analysis of Teaching Dimension and Satisfaction

	SeeqD1	SeeqD2	SeeqD3	SeeqD4	SeeqD5	SeeqD6	SeeqD7	SeeqD8	Satis
SeeqD1	1								
SeeqD2	.445(**)	1							
SeeqD3	.430(**)	.533(**)	1						
SeeqD4	.574(**)	.512(**)	.583(**)	1					
SeeqD5	.476(**)	.399(**)	.455(**)	.574(**)	1				
SeeqD6	.444(**)	.479(**)	.550(**)	.582(**)	.484(**)	1			
SeeqD7	.494(**)	.480(**)	.562(**)	.566(**)	.464(**)	.550(**)	1		
SeeqD8	.452(**)	.475(**)	.579(**)	.517(**)	.436(**)	.474(**)	.662(**)	1	
Satis	.521(**)	.483(**)	.611(**)	.536(**)	.422(**)	.471(**)	.568(**)	.582(**)	1

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

SEEQ is student evaluation of teaching effectiveness, and this is the correlation of its eight dimensions with student satisfaction.

SeeqD1: Learning and Academic value ($r= 0.521$), SeeqD2: Lecturer Enthusiasm ($r= 0.483$), SeeqD3: organization and Clarity ($r= 0.611$), SeeqD4: Group Interaction ($r=0.536$), SeeqD5: Individual Rapport ($r= 0.422$), SeeqD6: Breadth of Coverage ($r=0.471$), SeeqD7: Assessment and Grading ($r= 0.568$) SeeqD8: Assignment and Reading ($r= 0.582$).

This table displays that there is a significant and positive relationship between the eight dimensions of effective teachings and satisfaction, with moderate to high correlation, except for D5 (individual rapport) which has a weak correlation with student satisfaction as 0.4. From the output SEEQ dimension 3 which is organization and Clarity has the strongest relationship with student satisfaction, followed by Dimension 8 (Assignment and Reading) and Dimension 7 (Assessment and Grading), and dimension 4 (Group Interaction) and followed by Dimension 2 (Lecturer Enthusiasm), Dimension 6 (Breadth of Coverage), and Dimension 5 (Individual Rapport).

Furthermore, results show that SEEQ effective teaching dimensions are strongly and positively correlated and with student satisfaction, meaning it has the strongest influence on satisfaction level, when the teaching effectiveness goes high, student satisfaction goes high, if it goes down, student satisfaction also goes down.

In addition, organization\ clarity dimension of effective teaching needs to be improve, because it has the lowest value of mean score of 3.5042 and lecturer enthusiasm (3.5625) and also breadth of coverage with (3.5802) unlike learning\academic with highest mean score of (3.9073), assignment\ reading (3.8292) group interaction (3.8104), individual rapport of (3.6531), assessment\ grading (3.6347).

Table 5. Correlations of Service Quality Dimensions and Student Satisfaction

	ETang	ERel	EResp	EAss	EEmp	PTang	PRel	PResp	PAss	PEmp	S
ETang	1										
ERel	.686(**)	1									
EResp	.572(**)	.631(**)	1								
EAss	.643(**)	.684(**)	.674(**)	1							
EEmp	.672(**)	.680(**)	.645(**)	.750(**)	1						
PTang	.219(**)	0.1	0.099	.170(**)	0.111	1					
PRel	.201(**)	.169(**)	0.118	.131(*)	0.028	.321(**)	1				
PResp	0.052	0.04	0.11	0.087	-0.005	.259(**)	.523(**)	1			
PAss	.176(**)	0.108	.143(*)	.207(**)	0.09	.332(**)	.660(**)	.584(**)	1		
PEmp	.177(**)	0.046	0.115	.158(*)	0.087	.542(**)	.530(**)	.486(**)	.663(**)	1	
Sat	.308(**)	.210(**)	.159(*)	.221(**)	.193(**)	.267(**)	.561(**)	.449(**)	.551(**)	.430(**)	1

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

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

This Table shows ETang representing expectations for tangibility dimension, ERel is expectation for reliability dimension, EResp stands for expectation for responsiveness dimension, and EAss is for expectation for assurance dimension and lastly EEmp is for expectation for empathy dimension, so also the P which stands for the perception for the same dimensions.

This Table displays that there is a significant and positive relationship between tangibility, reliability, responsiveness, assurance and empathy and student satisfaction. From the output reliability has the strongest relationship with student satisfaction ($r= 0.561$) followed by assurance with ($r= 0.551$) and responsiveness with ($r= 0.449$). And empathy dimension has a weak correlation with student satisfaction's relationship is ($r= 0.430$) and tangibility dimension and student satisfaction is ($r= 0.267$).

Furthermore, results show that service quality dimensions are strongly and positively correlated with student satisfaction, and reliability dimension has the strongest influence on satisfaction level.

Therefore, null hypothesis (H_1) that says that there is no positive relationship between the five dimensions of service quality (RATER) and student satisfaction will be rejected, because there is a positive relationship between service quality dimensions and student satisfaction and it is statistically significant.

The average level of service quality at the two university to the dimensions have a mean score of 5.1740 (Tangible), 4.5650 (Reliability), 4.8062 (Responsiveness), 4.6312 (Assurance), 4.6975 (Empathy). It appears that reliability and assurance are lower to other dimensions, so the results suggest that there is need to improve the reliability and assurance dimension of service quality in Cyprus International University and Near East University.

Table 6. Independent T Test of Overall Satisfaction and Gender

	f	sig	t	df	Sig (2 tailed)
Satisfaction (equal variance assumed)	3.073	.081	.090	238	.928
Satisfaction (equal variance not assumed)			.086	139.343	.931

Gender: an independent sample t test was used to analysis the difference between female and male. The null hypothesis (H_2) for this test was that there is no significant difference in the level of student satisfaction and their demographics (gender, age, department, educational level, university and nationality).

From Table 2.4 T test shows no statistical difference between the means with ($t= 0.86$, $p= 0.08$, $P< 0.05$). therefore this null hypothesis is accepted, indicating no significant difference between female and male in respect to their satisfaction.

Table 7. Independent T Test of Overall Satisfaction and University

	f	sig	t	df	Sig (2 tailed)
Satisfaction (equal variance assumed)	.996	.319	-1.988	238	.048
Satisfaction (equal variance not assumed)			-1.978	228.693	.049

T test also shows a statistical difference with ($t = -1.978$, $p = 0.04$, $P < 0.05$) at p less than 0.05, therefore there is a significant difference between Cyprus International student and Near East student and their level of satisfaction, So the null hypothesis will be rejected because there is a significant difference between university demographic variable and student satisfaction.

Table 8. ANOVA of Overall Satisfaction and Age

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.755	3	.585	.239	.869
Within Groups	576.942	236	2.445		
Total	578.698	239			

Age: A one way ANOVA was used to test for student satisfaction difference by age, and the null hypothesis is that there will be no difference by age range in student satisfaction. The ANOVA (Table 2.6) shows no statistical significance, which means there is no difference between group means with ($F = 0.239$, $P = 0.869$, $P < 0.05$) therefore the null hypothesis is accepted.

Table 9. ANOVA of Overall Satisfaction and Department

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	85.913	11	7.810	3.614	.000
Within Groups	492.784	228	2.161		
Total	578.698	239			

This Table of ANOVA measuring the difference of student satisfaction by there department, the null hypothesis is that there is no statistical significance between student satisfaction according to department, so therefore the null hypothesis will be rejected, because there is a significant difference between means. (F= 3.614, P= 0.000, P <0.05)

Table 10. ANOVA of Overall Satisfaction and Nationality

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	55.963	11	5.088	2.219	.014
Within Groups	522.735	228	2.293		
Total	578.698	239			

Nationality: A one way ANOVA was used to test for student satisfaction difference by nationality, and the null hypothesis is that there will be no difference in the countries student comes from and their satisfaction level. The ANOVA (Table 2.8) shows that there is statistical significance, meaning there is significant difference between means with (F= 2.219, P=0.01, P< 0.05) therefore the null hypothesis is rejected.

Table 11. ANOVA of Overall Satisfaction and Year of Study

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.779	5	.356	.144	.982
Within Groups	576.919	234	2.465		
Total	578.698	239			

Year of study: A one way ANOVA was also used to test for student satisfaction difference by their academic year and programme, and the null hypothesis is that there will be no difference by year of study in student satisfaction. The ANOVA (Table 2.9) shows no statistical significance, meaning there is no significant differences between means with ($F= 0.144$, $P=0.982$, $P <0.05$) therefore the null hypothesis is accepted.

Table 12. Table Hypothesis Testing Results

H		Results
1	There is no positive relationship between the five dimensions of service quality and student satisfaction	Rejected
2	There is no significant difference in the level of student satisfaction and their demographics (gender, age, year of study)	Accepted
2b	There is no significant difference in the level of student satisfaction and their demographics (department, university and nationality.)	Rejected
3	There is no significant difference in student rating of effective teaching in CIU to NEU	Accepted
4	There is no positive relationship between teaching effectiveness dimensions and student satisfaction	Rejected

5. RESULTS AND CONCLUSION

There is a significant and positive relationship between service quality dimension and student satisfaction, from the output reliability has the strongest relationship with student satisfaction ($r= 0.561$) followed by assurance with ($r= 0.551$) and responsiveness with ($r= 0.449$), and empathy dimension has a weak correlation with student satisfaction's relationship is ($r= 0.430$) and tangibility dimension and student satisfaction is ($r= 0.267$), It shows that there is a negative significant difference between student expectation and perception, which means that expectation score exceeded perception scores for all the items except tangibility, leading to a significant change from the student prior experience and after experience, demographic results shows no statistical significance difference between age and student satisfaction, ($F= 0.239$, $P=0.869$, $P < 0.05$). But there is a significant difference between means of student satisfaction by their department. ($F= 3.614$, $P= 0.000$, $P <0.05$) and by nationality, there is also a

statistical significance, difference between means with ($F= 2.219$, $P=0.01$, $P< 0.05$), and by their academic year and programme, it shows no statistical significance, meaning with ($F= 0.144$, $P=0.982$, $P <0.05$). The best predictor of effective teaching dimension in CIU and NEU is Organization and Clarity ($r= 0.611$), which has the higher correlation with student satisfaction followed by Assignment and Reading ($r= 0.582$), and Assessment and grading dimension ($r= 0.568$). Furthermore, results show that SEEQ effective teaching dimensions are strongly and positively correlated and with student satisfaction, meaning it has the strongest influence on satisfaction level, when the teaching effectiveness goes high, student satisfaction goes high, if it goes down, student satisfaction also goes down.

In addition, organization\ clarity dimension of effective teaching needs to be improve, because it has the lowest value of mean score of 3.5042 and lecturer enthusiasm (3.5625) and also breadth of coverage with (3.5802) unlike learning\academic with highest mean score of (3.9073), assignment\ reading (3.8292) group interaction (3.8104), individual rapport of (3.6531), assessment\ grading (3.6347). the result from the study shows that there is a strong positive relationship between service quality dimension and student satisfaction, and that reliability dimension have the strongest influence on student satisfaction, and is a good predictor of student satisfaction. From the study it was observed that reliability has a correlation of ($r= 0.561$) implying that when the University Promises to do something by a certain time, and it does so, and when the University is always dependable and provides the service right the first time, and when they keep accurate records of students and are sympathetic and reassuring when they have problem, this gives them the highest satisfaction level above any other. This study shows that quality reliability dimension has a significant relationship with student satisfaction in the student perception of service quality rendered by their universities, the result indicates that there is a gap between student expectation and perception of service quality, except for tangibility dimension(-0.2687) reliability(-0.7825) responsiveness(-0.6803) assurance(-0.7428) and empathy(-0.7325) indicating that for the entire service quality dimension, student expectations exceed their experience or perception of the service delivery. The university in which the students belong, the country they are from and the department in which they study plays a significant role in their satisfaction level, the result reveals that the best predictor of effective teaching dimension in the two university is organization and clarity, assignment and reading, assessment and grading dimension, because it has the strongest relationship with their satisfaction, indicating that when lecturer's explanations are in classroom is clear, and course materials are well prepared and carefully explained, and when lecturer gives lectures/tutorials that facilitate taking notes, it gives the student highest satisfaction, coupled with when methods of evaluating student work are fair and appropriate, and Readings, homework, contribute to appreciation

and understanding of the subject, it also contribute to their satisfaction. In conclusion, educational institution needs to protect the interest of their student by satisfying their needs and expectations, Student satisfaction is an indication that the university gives a quality service, since satisfaction is an antecedent of service quality (Angell et al., 2008). And when student is not satisfied, it affects their performance in the academic work, which will affect their behavioral intention to switch, (Carrillat et al; 2009; Chia et al; 2008; Molinari et al; 2008; Ott, 2008) (AL-alak, 2012). Perceived performance is how the customer sees the service functions if it satisfies their needs, want and desires, educational institution needs to protect the interest of their primary customer or stakeholder (student) by satisfying their needs and expectations, which can be achieved by improving the reliability and assurance dimension of service quality and organization/clarity and assignment/reading, contributory to teaching effectiveness, which increases their satisfactory level.(Cadotte et al., 1987).

REFERENCES

- Al-alak, B. A., & Alnaser, A.S. (2012) “Assessing the Relationship between Service Quality Dimension and Student Satisfaction”, Australian Journal of Basic and Applied Science, 6(1): 156-164.
- Alak, K. (2011) “Student Evaluation of Teaching: A Instrument and a Development Process, International Journal of Teaching and Learning in Higher Education”, 23(2): 226-235.
- AL-Hinai, N. S. (2011) “Effective College Teaching and Student’s Rating of Teachers: What Student Thinks, What Faculty Believes and What Actual Ratings Show Implications for Policy and Practice in Teaching Quality Assurance and Control in Higher Education in Oman”, (Doctoral Dissertation). Durham University.
- Bergman, B., & Klefsjo, B. (2003) “Quality: From Customer Needs to Customer Satisfaction, Student Litteratur, Lund. Sweden”, Second Edition, 21-45.
- Cadotte, E.R., Woodruff. R. B., & Jenkins, R.L. (1987) “Expectation and Norms in Models of Consumer Satisfaction”, Journal of Marketing Research, 24(3): 305-314.
- Keyhoe, D. F. (2005) “Fundamentals of Quality management”, UK: Chapman & Hall, 90: 95-108.
- Parasuraman, A., Zeithamal, V.A., & Berry, L.L. (1988) “SERVQUAL: A Multiple Item Scale for Measuring Consumer Perception of Servqual”, Journal or Retailing, 64(1).
- Parasuraman, A., Berry, L. L., & Zeithaml, V. A. (1991) “Understanding Customer Expectation of Service”, Sloan Management Review, 32(3): 39.

SÖZ VARLIĞININ ÖNEMİ AÇISINDAN DİVANÜ LUGATİ'T-TÜRK

Nalan ŞENATA AYDIN*

ÖZET

Divanü Lugati't-Türk, Türk Kültürünün izahı, bu kültüre ait unsurların günümüze değin korunması açısından oldukça önemli bir eserdir. Kaşgarlı Mahmud eserini, Araplara Türkçe öğretmek, Türkçenin Arapçayla boy ölçüşebilecek bir dil olduğunu ispatlamak amacıyla yazmış olsa da, Kaşgarlı'nın bir diğer amacı Türk kültürüne ait çeşitli malzemelerin yok olmasını engellemektir. İçerisinde Türk kültürüne ait kelimelerin açıklamalı bir şekilde yer aldığı bu sözlük, bu açıklamaların eserde geniş tutulmasından ötürü "ansiklopedik" bir nitelik kazanmıştır. Kaşgarlı, Türk kültürünü gelecek nesillere eserinde yer verdiği sözcükler aracılığıyla aktarmıştır. Eserin söz varlığına baktığımızda 11. yüzyıl Türk halklarının geleneği-göreneği, yiyecekleri-içecekleri, o dönem var olan hastalıklar ve tedavileri, halkın sahip olduğu zanaatler, kullandıkları alet-edavatlar ve daha da genişletebileceğimiz pek çok kültür unsurlarının varlığını görmekteyiz. Bu unsurları bir bütün olarak görebilmek, sözlüğün çeşitli temalarda tasniflerinin yapılmış olmasına bağlı olacaktır. Bu çalışmaya hazırlanırken Divanü Lugati't-Türk'te yer alan sözcükler çeşitli temalarda tasnif edilmiş olup o dönemin gündelik yaşamına ait söz varlığının çerçevesi çizilmiştir. Böylelikle eserin söz varlığının, çeşitli boyların kültür hayatını tanımadaki önemi ve bu söz varlığı aracılığıyla halkların yaşam biçimine tanıklık edebilmemiz üzerinde durulacaktır.

Anahtar Sözcükler: *Divanü Lugati't-Türk, 11. yy, Söz Varlığı, Sözlük, Tasnif.*

Jel Kodları: Y60, Z00, Z11.

THE IMPORTANCE OF DİVANÜ LUGATİ'T-TÜRK'S VOCABULARY

ABSTRACT

Divanü Lugati't-Türk is a very important work in terms of the explanations of Turkish culture and the daily protection of these cultural elements. This dictionary, in which the words of the Turkish culturists are explained in a descriptive way, has acquired an "encyclopaedic" quality due to the fact that these explanations are widespread. Kashgar, translating Turkish culture into words of the next generation in his work. When we look at the word of the writer, we see the tradition of the 11th century Turkish people, the food and drinks, the diseases and treatments that existed at that time, the crafts that

* Dokuz Eylül Üniversitesi

the people have, the instruments they use and the many cultural elements that we can expand. To see these elements as a whole will depend on the classification of the dictionary in various themes. While preparing for this work, the words in Divanü Lugati't-Türk were classified in various themes and the framework of the vocabulary belonging to the everyday life of that period was drawn. It will thus be emphasized that we can bear witness to the life of the people through the vocabulary of the work, the preciousness in recognizing the cultural life of various communities.

Anahtar Sözcükler: *Divanü Lugati't-Türk, 11th, Vocabulary, Dictionary, Classification.*

Jel Kodları: Y60, Z00, Z11.

1. GİRİŞ

Divanü Lugati't-Türk, Kaşgarlı Mahmud tarafından 11. yy' da yazılmış, 11. yy söz varlığını aktaran tarihi-ansiklopedik bir sözlük olmasının yanı sıra küçük bir gramer kitabı, ufak bir seyahatname, içerisinde atasözleri, çeşitli şiir parçaları barındıran nadide bir eser olma özelliği taşımaktadır. Kaşgarlı Mahmud, eserini diyar diyar dolaşarak, halkın kendisinden duyduklarını kaydederek oluşturmuştur. Eser bu açıdan bir ağızlar sözlüğü olarak da değerlendirilebilir (Kültürel, 2009: 811). Madde başları Türkçe, açıklamaları ise Arapça olan eser, bu özelliği ile Araplara Türkçeyi öğretmek ve Türkçenin Arapça ile boy ölçüşebilecek değerde olduğunu göstermek amacına hizmet etmiştir. Kaşgarlı' nın tüm bunların dışında, Türk kültürünü korumak ve bu kültürü gelecek nesillere aktarmak istemek gibi bir arzusunun olduğunu söylemek yanlış olmaz.** Çünkü madde başlarının açıklanmasında yazarın göstermiş olduğu hassasiyet ve örneklerin detaylıca verilmiş olması, bu örneklerin ve açıklamaların çeşitli şiir parçaları ve atasözleri ile harmanlanmış olması bu görüşü desteklemektedir.

Divanü Lugati't-Türk'ün söz varlığı üzerine ilk çalışma, Alman Carl Brockelmann' ın *Mitteltürkischer Wortschatz nach Mahmud al Kasgaris Divan Lugat at-Turk* (1928) adlı yayınıdır. Daha sonra Dankoff-Kelly neşri olarak da bilinen *Compendium of the Turkic Dialects I-III* (1982-1985) eserin üçüncü cildinde belli başlı söz varlığı sınıflandırması yapılmıştır. Tüm bunların dışında eserin söz varlığı ile ilgili sayıca çok miktarda makale ve bildiriler mevcuttur.

** Dili koruduğumuz sürece kültürü korumak mümkündür, fakat o dönemde bu düşüncenin açıkça belirtilmesi sorun teşkil edebilirdi. Kaşgarlı tüm bunları ön görerek Türk dilini ve kültürünü Arapçaya karşı korumak istemiş olabilirdi. Eserinde Türk dilini herkesin öğrenmesi gerektiğini belirtip bunu hadislere dayandırarak Türk dilini ve milletini utsalştırıp eserin yazılış amacını böylelikle dini bir temele oturtmuştur. Böylece halifeden gelebilecek eleştirileri ortadan kaldırmıştır. (Gökşen, 2008: 164)

Hakaniye Türkçesi ile yazılan eserde Türkçe söz varlığının dışında, İslamiyet'in kabulü ile halkın söz varlığına yerleşmeye başlayan Arapça ve Farsça sözcüklerin varlığı yadsınamaz. Göçebe toplulukların birbirleri ile kültür etkileşimi kaçınılmaz olduğundan eser, söz varlığının zenginliğini bu etkileşimlere borçludur.

Bu çalışmada eserdeki tüm sözcüklere ya da elde edilen tüm tasniflere yer verilebilmesi, eserin hacminin geniş olması sebebi ile mümkün olmamıştır. Türk halkının gündelik yaşam biçimine, belli başlı ögelere değinerek ayna tutmaya çalışıldı. Halkın günlük hayatında geçirdiği hastalıklar, toplum hayatının seyri için önem arz ettiğinden hastalıklara ve tedavi yöntemlerine, barınma ihtiyaçlarını ne şekilde giderdiklerinin çerçevesini çizebilmek adına da kaldıkları konut vb. yapılara değinilmiştir. Halkın kullandığı ev eşyaları, sahip oldukları giyim kültürü ve çeşitliliği, hayatlarını idame ettirebilmeleri için uğraş içinde bulundukları zanaatler, eserdeki söz varlığı temel alınarak aktarılmaya çalışılmıştır. Böylece halkın gündelik hayatının bir kısmının çerçevesinin Divanü Lugati't-Türk'teki söz varlığı temelinde çizilmesi amaçlanmıştır.

2. HASTALIKLAR

Divanü Lugati't-Türk'te hastalık için *tuğa^{1,1}*, *i:g/i:k²*, *i:g tuga³*, *kem⁴* ve *mün/bün⁵* sözcükleri bulunmaktadır: *tegme türlüğ ig igleldi* “Her türlü hastalıkla hastalandı.” ²⁵*at kemlendi* “At hastalandı.” İnsanlar için de böyledir.²⁶

Divan'da hastalık çeşitleri oldukça fazladır. Bu hastalıkları çeşitli başlıklar altında inceleyecek olursak:

2.1. Bulaşıcı ve Ateşli Hastalıklar

Bu kategoride çeşitli iltihaplanmalardan ötürü oluşan ateşli hastalıklar (*atgak⁶*; *Bağırsak iltihabından ileri gelen mide hastalığı*), herhangi bir yaranın başka bir bölgeye sirayet etmesi ile

¹ Sözcükler Ahmet Bican Erçilasun ve Ziyad Akkoyunlu'nun birlikte yapmış oldukları Divanü Lugati't-Türk Giriş-Metin-Çeviri-Notlar-Dizin adlı çalışmadan alınmıştır. EDPT.

¹ toğa 466; DLT, 445..

² EDPT, 98; DLT, 130.

³ EDPT, ig toğa 98; DLT, 445.

⁴ EDPT, 720; DLT, 347

⁵ EDPT, 347; DLT,404

25 (DLT I: 296)

26 (DLT: 338)

⁶ EDPT, atğa:k 47; DLT,58.

gerçekleşen bulaşıcı hastalıklar (*çalkan*⁷; *Yaranın, hastalık belirtisinin bulaşıcı olması ve bir yerden bir yere sirayet etmesi durumu*), sıtma ve humma durumu (*bezgek/bezig*⁸; *Titreme, titreten sıtma, kezig/kezik; İnsanı titreten humma, sıtma, yobakulak; Yabaku ve Yemek lehçesinde sıtmadan titreme*) ve soğuk algınlığının etkisi ile geçirilen hastalıklar (*tumagu*⁹; *Nezle, uçguk*¹⁰; *Grip, soğuk algınlığı*) ve birçok ateşli ve bulaşıcı hastalıklar (*çেকে*¹¹; *Çigil lehçesinde çiçek hastalığı, kızlamuk*¹²; *Kızamık ve ona benzer sivilceler, emgek tolgag*¹³; *Dizanteri ve kulunç, talagu*¹⁴; *Dizanteri*) yer almaktadır. Tüm bunların dışında yine bulaşıcı olma özelliği gösteren *kutuz*¹⁵; kuduz ve *uğuz*¹⁶ uyuz hastalıklarının varlığını da görmekteyiz. Ayrıca Divan'da sarılık hastalığı için Eski Türkçe döneminde renk adı olan sarıg/saru sözcüğünden türeyen *sarıg kezig*¹⁷; *sarılık, sarı humma, sarı sıtma ve sarılgı*¹⁸ sözcüklerinin yanısıra yine aynı anlama gelen *sowuşgan*¹⁹ sözcüğüne tanıklık etmekteyiz.

2.2. Cilt Hastalıkları

Bulaşıcı ve ateşli hastalıklardan başka, eserde cilt hastalıklarına dair sözcükler de bulunmaktadır. Cilt hastalıkları kategorisi altına topladığımız sözcükleri çeşitli şişlikler, sivilceler, bezeler, siğiller ve kabarcıklar olarak gruplayabiliriz. Bu sözcüklere birkaç örnek verecek olursak:

*bars*²⁰; vücutta bit ve pire ısırmısından veya çibandan meydana gelen şişlik, *sügnegü*²¹; tırnak ve et arasında çıkan sivilce, *tırsgek*²²; göz kapağında çıkan sivilce, *béz*²³; deri ile et arasında bulunan beze, *sigil/sügöl*²⁴; siğil, *kağızgak*²⁵; çalışmaktan dolayı elde peyda olan kabarcık vb.

⁷ EDPT, 420; DLT, 191.

⁸ EDPT, bezge:k 391; DLT, 328.

⁹ EDPT, tuma:ğu 505; DLT, 194

¹⁰ EDPT, uçguk 23; DLT, 48

¹¹ EDPT, 415; DLT, 167

¹² EDPT, kızla:muk 684; DLT, 229

¹³ EDPT, emge:k tolga:k 159; DLT, 320

¹⁴ EDPT, tala:ğu 497; DLT, 194

¹⁵ EDPT, 608; DLT, 157

¹⁶ EDPT, 74; DLT, 26

¹⁷ EDPT, 868; DLT, 169

¹⁸ EDPT, sarılgı 819; DLT, 218-219

¹⁹ EDPT, suvuşga:n 793; DLT, 226

²⁰ EDPT, 368; DLT, 150

²¹ EDPT, sögne:gü 822; DLT, 215

²² EDPT, tırsge:k 553; DLT, 523

²³ EDPT, 388; DLT,

²⁴ EDPT, sigil/sögöl 820, DLT, 170

²⁵ DLT, 220.

2.3. Mental Hastalıklar

Yukarıda bahsettiğimiz bu hastalıklardan başka, insanlarda mental problemlere yol açan “mental hastalıklar” olarak nitelendirebileceğimiz hastalıklardan da Divan’da söz edilmiştir. “Delilik” ve “Cin çarpması” gibi problemlere ait söz varlığına baktığımızda delilik için “*telü/telwe*”²⁶ sözcükleri yer alırken cin çarpması/çarpılma durumları için ise *yel/yi:l*,²⁷ *yilpik*²⁸ ve *tutug*²⁹ sözcükleri yer almaktadır.

2.4. Hastalıkların Tedavi Yöntemleri

Divan’da tedavi için *tusu*³⁰ “fayda, şifa”, ilaç için ise *em/em sem*³¹ “ilaç, deva” sözcüğünü görmekteyiz. İlaçla tedavi yöntemlerine baktığımızda eserde pek çok Hint ilacı görmekteyiz: *buga*³²; hint’ten getirilen bir ilaç, *hasni*³³; çocuklar gelişsin diye yalıtılan bir Hint ilacı, *irwi*; hastaları tedavide kullanılan bir Hint ilacı, *uragun*²⁷; tedavide kullanılan bir hint ilacı. Ayrıca bağırsak rahatsızlığı için eserde ishal ilacı da yer almaktadır: *ötrüm*²⁸; müshil, *çurnı*²⁹; Türk tabiplerinin hazırladığı bir ishal ilacı.

Divan’ın söz varlığına derinlemesine baktığımızda hastalığın tedavisi için kullanılan kimyasal ilaçların dışında çeşitli bitkilerin de tedavi amaçlı kullanıldığına tanıklık etmekteyiz: *büzünç*³⁰; ilaç olarak yenen, sapı ve yaprakları kırmızı bir bitki, *tawgaç yudası/yuda*³¹; tedavide kullanılan bir ağaç, *toy otr*³²; tedavide kullanılan bir bitki, *yakrıkan*³³; dudak yarasının tedavisinde kullanılan bir bitki, *yava/yawa*³⁴; ilaç olarak kullanılan bir bitki. Ayrıca çeşitli zehirlenmeler için *urumday*³⁵ adı verilen, zehirin zararını gideren bir taştan da tedavi için faydalanılmıştır. Bu taş eserde panzehir olarak geçmektedir. (DLT I: 159) Bunun yanı sıra vücuttaki şiş vb. üzerine konulan yakıdan (DLT *yakıg*³⁶) bahsedilmektedir: *ol başka yakıg yakturdı* “o, yaraya yakı yapıştırttı.” (DLT III: 96)

²⁶ EDPT, telü: 491; DLT, 411-185

²⁷ EDPT, 916, DLT,233

²⁸ EDPT, 920; DLT, 368

²⁹ EDPT, tutuğ 452, DLT, 160

³⁰ EDPT, 554; DLT,444

³¹ EDPT, 155; DLT,347

³² EDPT, buğa: 312; DLT, 445

³³ EDPT, 668; DLT, 188

²⁷ EDPT, ura:ğü:n 219 DLT, 70

²⁸ EDPT, 66; DLT,52

²⁹ EDPT, 430; DLT, 188

³⁰ DLT, 499

³¹ DLT, 198

³² DLT, 405

³³ EDPT, yakrıka:n 937; DLT, 372

³⁴ EDPT, 871; DLT, 357

³⁵ EDPT, urumda:y 232; DLT, 81

³⁶ EDPT, yakıg 900; DLT, 175

3. KONUT-İSTİHKAM VE YAPI MALZEMELERİ

İnsanların ikamet ettiği yerleşim türüne bakacak olursak Divan'da, çadır/otağ tarzı yapılar ve duvarı, tabanı, tavanı ve eşiği olan başka bir ev yapısı daha görmekteyiz. Çadır için eserde geçen söz varlığı *alaçu*³⁷, *çaçır/çaşır/çātır*³⁸, *çuvaç*³⁹, *keregü*⁴⁰, *otag*⁴¹, ev yapısı için ise *aranlıg*⁴², *ew bark*⁴³ şeklindedir. Ayrıca bu evler yazın ve kışın ikamet edilmesine göre yazlık ve kışlık olarak adlandırılmıştır: *kışlag*⁴⁴; *kışlık yer*, *kışlık*; *kışın ikamet edilen ev*, *yaylag*⁴⁵; *yazlık yer*.

Türk kavimleri arasında en çok tercih edilen çadır türü **yurt** adı verilen türdür. Fakat göçebe toplumların en önemli sorunu olan “taşınabilirlik”, yere çakılan direklerle oluşturulan çadırlar ile pek kullanışlı olmamıştır. Katlanabilir ağaçlardan yapılan çadırlar ise halkın hareket kabiliyetini kısıtlamayan, kullanışlı bir çadır türü olarak sıklıkla tercih edilmiştir. (Çandarlı Şahin, 2016: 29) Çadır/otağ tarzı yapı hakkında eserde verilen çadırın eteği, çadırın kaburgaları, çadırın direği, çadırın örtüsü gibi ayrıntılar bizlere çadırın ön izlemesini sunmaktadır. Çadırdan farklı bir kategoride incelememizi gerektiren diğer ev yapısı için, evin kemeri, evin eşiği, damı, tavanı ve duvarı, baca deliğine kadar verilen ayrıntılar bize o dönemde var olan evin yapısını gözler önüne sermektedir. İkamet edilen yapılardan başka terk edilmiş harabe adı verilen yapılara (*tañ*⁴⁶; evvel zamanda yapılmış, binası gidip temeli kalmış, yüksek höyük gibi yapı, **yurt**⁴⁷; harabe halindeki yerleşim yeri) da sözlükte yer verilmiştir.

3.1. Yapı Malzemeleri

Bu yapıların inşasında kullanılan malzemeler, bize dönemin ev silüetini anlamamızda yardımcı olmaktadır. Çadır inşasında öncelikle çadırın direği (*sırık*⁴⁸) söz konusudur. Daha sonra çadırın kaburgaları (*eyegü*⁴⁹), çadırın eteği (*sapıg*⁵⁰) alt kısmı (*arıg*⁵¹), sazdan yapılan çadır örtüsü (*çig*⁵²); ev

³⁷ EDPT, ala:çu: 129; DLT,69

³⁸ EDPT, ça:çır 401 ça:şır 431 çātır 40; DLT, 175

³⁹ EDPT, çowa:ç 395; DLT,97

⁴⁰ EDPT, kere:kü: 744; DLT, 194

⁴¹ EDPT, ota:ğ 46; DLT, 438

⁴² EDPT, aranlıg 237; DLT, 76

⁴³ EDPT, ev 3; DLT, 12

⁴⁴ EDPT, kışla:ğ 672; DLT, 203

⁴⁵ EDPT, yayla:ğ 981; DLT, 103

⁴⁶ EDPT, 510; DLT, 492

⁴⁷ EDPT, 958; DLT, 460

⁴⁸ EDPT, 848; DLT, 164

⁴⁹ EDPT, eye:gü: 272; DLT, 70

⁵⁰ EDPT, sapıg 786; DLT, 160

⁵¹ EDPT, arıg 214 DLT,30

⁵² EDPT, çı:ğ 404 DLT, 400

inşasında duvarın temeli, temel (*u:l*⁵³, *tü:p*⁵⁴), duvar (*ta:m*⁵⁵), tavan (*tarus*⁵⁶), evin damı (*kötü*⁵⁷, *örtmen*⁵⁸), evin kirişi (*sunt*⁵⁹), bu kiriş üzerine sıralanmış tahtalar (*ogulmık/ogulmuk*⁶⁰), evin kemeri (*egme*⁶¹) ve evin eşiği (*eşik*⁶²) ayrıca merdiven basamağı (*bagna*⁶³, üzüm çardağı yapmak için hazırlanmış tahtalar (*badıçlık*⁶⁴) bize gösteriyor ki çadır yapımında bir çadır iskeleti ve çadır örtüsü ana malzemeler yeterli iken, ev yapımında ise daha kapsamlı ve planlı bir inşa söz konusudur. Ayrıca insanlar bahçelerinin sınırlarını belirlemek adına ya da korunabilmek için çitler oluşturmuşlardır: *çit*⁶⁵; kamış ve dikenden yapılan çit. O dönemde demircilik zanaati varlığını sürdürse de ev yapımında demirciliğin yerini tam olarak belirleyebilmemiz mümkün gözükmemektedir. Kullanılan malzemelerde tahtanın varlığını görebiliyoruz fakat demirin varlığını ev inşasında söz varlığı ile tesbit edememekteyiz. Yapı malzemesi olarak Divan'da iri taş ve kerpiç (*bışık*⁶⁶, *kerpiç*⁶⁷, *tayagu*⁶⁸) ve inşada mala (*salı*⁶⁹) kullanımı dikkati çekmektedir.

Çadır, devlet ve aile bireyleri için oldukça önemli bir yapı taşıdır, devlet büyüklerinin çadırı daha büyük ve geniş imkânlarla inşa edilirken, maddi açıdan yetersiz ailelerin çadırları daha küçük ve az eşyalıdır. Çadırların içinde, tam ortada yanan ocak ise adeta bir semboldür, devletin ve ailenin devamlılığını temsilen tam ortada yanmaktadır. Ocağın sönmesi, ailenin veya devletin sürekliliğinin sona ermesi ile ortak bir inanca hizmet etmesi nedeniyle bu ocak sürekli yanmak zorundadır. (Çandarlı Şahin, 2016: 36)

Türkler, kerpiç, kireç gibi ürünlerin yanısıra taş, kum, çamur gibi doğal malzemeler de kullanmışlardır. Bir yapının hangi türden malzemeye ihtiyacı var ise, halk bu ihtiyaç doğrultusunda yapıyı inşaya yönelmiştir. (Ekiz:1684)

⁵³ EDPT, u:l 124; DLT, 22

⁵⁴ EDPT, 434; DLT, 396

⁵⁵ EDPT, 502; DLT, 79

⁵⁶ EDPT, 553; DLT, 157

⁵⁷ EDPT, 701; DLT, 442

⁵⁸ EDPT, 207; DLT, 519

⁵⁹ EDPT, 834; DLT, 449

⁶⁰ EDPT, oğulmuk 87; DLT, 77

⁶¹ EDPT, 108; DLT, 65

⁶² EDPT, eşük 260; DLT, 19

⁶³ EDPT, 316; DLT, 188

⁶⁴ EDPT, 300; DLT, 220

⁶⁵ EDPT, çit 402; DLT, 140

⁶⁶ EDPT, bışık 378; DLT, 160

⁶⁷ EDPT, 737; DLT, 160

⁶⁸ EDPT, taya:ğu: 568; DLT, 420

⁶⁹ DLT, 448

3.2. Konut Bölümleri

Konut inşa yapısı ve inşada kullanılan malzemelerden sonra evin iç yapısı hakkında bilgi verecek olursak, evlerin oturma ve misafir ağırlama bölümleri (*beçküm*⁷⁰) vardır. Bu alanlar ailenin bir arada bulunduğu, aile bütünlüğünün sağlandığı önemli bir alandır. (Aydemir: 32) Yemek pişirmek için mutfakları (*aşlık*⁷¹) ve yatmak için yatak odaları (*mandırı, mundaru*⁷²) mevcuttur. Yiyeceklerini saklamak için kiler ve depo söz varlığında önemli bir yer kaplamaktadır: *kepeklik*⁷³, *tawarluk*⁷⁴, *ügürlük*⁷⁵. Ayrıca eserde buz saklamak için *buzluk*⁷⁶ adı verdikleri, buğday, şalgam vb. şeyleri korumak için kazdıkları *o:r*⁷⁷ adlı çukurlar yer almaktadır.

4. KULLANILAN EV EŞYALARI

Konut bölümlerine değindikten sonra, ev halkının sahip olduğu ve gündelik hayatta kullandığı ev eşyalarına değinmek gerekirse; eserde mutfak eşyası söz varlığı azımsanamayacak ölçüde fazladır. Gerek topraktan (*bukaç*⁷⁸-*eşiç bukaç*) gerek deriden (*butık*⁷⁹, *kasuk*⁸⁰, *könek*⁸¹, *közeç*⁸²) ve tahtadan yapılan kaplar (*çanak*⁸³, *körge*⁸⁴, *togaklık/tokaklık*⁸⁵, *yalpı*⁸⁶), güğümler; tencereler, testiler, dallardan örülen meyve-sebze taşımaya yarayan sepetler (*keçe*⁸⁷, *savdıç*⁸⁸) mevcuttur. Mutfakta kullanılan hububat çuvaları (*tagar*⁸⁹), elekler, kalburlar için kullanılan çeşitli sözcükler (*eskü*⁹⁰) halkın tahıl ve tarımla olan sıkı ilişkisini yansıtmaktadır. Bunlardan başka halkın görsellik adına malzemeler kullanmaları da dikkat çekicidir. Ekmeğin üzerine süsler/şekiller yapmak için ucu sivri bir mutfak aleti

⁷⁰ EDPT, beçküm/peçküm 295; DLT, 211

⁷¹ EDPT, 261; DLT, 55

⁷² EDPT, 768; DLT, 216

⁷³ EDPT, 689; DLT, 222

⁷⁴ EDPT, 445; DLT, 220

⁷⁵ EDPT, 115; DLT, 78

⁷⁶ EDPT, bu:zluk 391; DLT, 204

⁷⁷ EDPT, 192

⁷⁸ EDPT, bukaç/buka:ç 312; DLT, 153

⁷⁹ EDPT, 301; DLT, 162

⁸⁰ EDPT, 666; DLT, 164

⁸¹ EDPT, 731; DLT, 169

⁸² EDPT, küzeç 757; DLT, 154

⁸³ EDPT, 425; DLT, 40

⁸⁴ EDPT, 741; DLT, 186

⁸⁵ EDPT, toğ:a:kılık 469; DLT, 221

⁸⁶ EDPT, yalbı 919; DLT, 360

⁸⁷ EDPT, 694; DLT, 442

⁸⁸ EDPT, savdıç 785; DLT, 89

⁸⁹ EDPT, tağ:a:r 471; DLT, 113

⁹⁰ DLT, 65

(*tiküç*⁹¹) bulunmaktadır. Buradan anlaşılacağı üzere, genel ihtiyaçları gidermekten sıyrılarak görsellik, süs bilinci de halkın üzerinde yer edinmiştir.

Mutfak eşyalarından başka ev halkının kullandığı çeşitli eşyalar şu şekildedir: *çocuk beşiği* (*beşik/bişik*⁹²), *halı, kilim* (*kewiz*⁹³), *anahtar* (*kirit*⁹⁴), *minder, şilte, seki, döşek* (*köpsün*⁹⁵, *kötrüm*⁹⁶, *töşek*⁹⁷, *yağım*⁹⁸), *yastık* (*yastuk*⁹⁹), *yorgan* (*yogurkan*¹⁰⁰) *ayna* (*közñü*¹⁰¹), *raf* (*serü*¹⁰²), *kova* (*susık*¹⁰³), *süpürge* (*süpürgü*¹⁰⁴), *çamaşır tokmağı* (*tokımak*¹⁰⁵), *perde* (*tolwır*¹⁰⁶), *sandık* (*tutma*¹⁰⁷, *ükek*¹⁰⁸), *ütü* (*ütüg*¹⁰⁹) vb.

4.1. Tıbbi Aletler

Divan'da yer alan tıbbi malzemeler, halkın evde kolaylıkla kullanabildiği aletlerin (*arkaçak*¹¹⁰; ağıza ilaç dökmek için kullanılan bir alet, *sorgu*¹¹¹; bardak çekerken (hacamat yaparken) kullanılan bardak, *yörgeñçü*¹¹²; bandaj, ayak bandı, dolak yanında tıbben kullanılan aletler de mevcuttur: *belik*¹¹³; yaranın derinliğini ölçen alet, *kanagu*¹¹⁴; neşter vb.

⁹¹ EDPT, 479; DLT, 154

⁹² EDPT, beşik 380; DLT, 427

⁹³ EDPT, kewiz 692; DLT, 157

⁹⁴ DLT, 153

⁹⁵ EDPT, köpsün 691; DLT, 190

⁹⁶ EDPT, 705; DLT, 211

⁹⁷ EDPT, töşe:k 563; DLT, 167

⁹⁸ EDPT, yağım 891; DLT,6

⁹⁹ EDPT, 974; DLT, 367

¹⁰⁰ EDPT, yogurka:n 907; DLT, 97

¹⁰¹ EDPT, 761; DLT, 368

¹⁰² DLT, 443

¹⁰³ DLT, 164

¹⁰⁴ EDPT, 792; DLT, 214

¹⁰⁵ EDPT, tokı:mak 470; DLT, 422

¹⁰⁶ EDPT, tolwır 493; DLT, 199

¹⁰⁷ EDPT, 457; DLT,187

¹⁰⁸ EDPT, 105; DLT, 37

¹⁰⁹ EDPT, 51; DLT, 32

¹¹⁰ EDPT, 218; DLT,74

¹¹¹ EDPT, sorğu 848; DLT,251

¹¹² EDPT, yörge:ñçü 966; DLT,305

¹¹³ EDPT, 338; DLT, 166

¹¹⁴ EDPT, kana:ğu 637; DLT, 194

4.2. Aydınlatma Eşyaları

Aydınlanma için halkın kullandığı aletler *mum*, *kandil* ve *fenerdir*: **awus**¹¹⁵; Bulgar lehçesinde *mum*; **bistek**¹¹⁶; Argu lehçesinde fitil, **kuyma**¹¹⁷; kandil, **tüñşü**¹¹⁸; fener, **yula**¹¹⁹; kandil.

5. GİYİM KÜLTÜRÜ

Divan'da giyim malzemelerini üst giyim, alt giyim, aksesuarlar ve kıyafet detayı olarak incelemeyi uygun gördük. Bunun sebebi üst giyim ve alt giyim çeşitliliğini ortaya çıkarmak, kullanılan aksesuarları giyim malzemelerinden ayrı tutmak ve giyimden ziyade bir giyim detayı olarak yer alan sözcükleri daha net görebilmektir.

Eserde üst giyim adına genel bir kıyafet tanımı için **kedgü**¹²⁰, **keğüt**¹²¹, **to:n**¹²² “elbise” sözcükleri bulunmaktadır. Üst giyimde hırka (**çeñşü**¹²³), yelek (**artıg**¹²⁴), gömlek (**köñlek**¹²⁵), kölelerin giydiği yüнден yapılmış aba (**çekrek**¹²⁶), çobanların yağmurda ve karda giydiği keçe (**yaptaç**¹²⁷), Yağmurdan korunmak için giyilen yağmurluk (**yagku** ya da **yaku**)¹²⁸ sözcükleri yer almaktadır. Ayrıca elbise kısa yenli ise **kulak to:n**¹²⁹, eski bir elbise ise **çöpre**¹³⁰, hırka kısa bir hırka ise **çeñşü**¹³¹ denmektedir. Hayvancılığın aktif olarak yapıldığı toplumlarda av hayvanlarının derisi ve kürkünden yapılan giyecekler toplumun ticari hayatına da yön vermiş, derisi ve kürkü için özel olarak avlanan bir hayvan topluluğunun oluşmasına sebep olmuştur. **karsak, ağıg, tavişgan, tilkü vb.** hayvanlar daha çok deri ve kürkleri için avlanmıştır. (İlhan-Şenel, 2008: 264) Üst giyim olarak sıklıkla kullanılan kürkler, üretildiği

¹¹⁵ DLT,28

¹¹⁶ EDPT, 372; DLT,208

¹¹⁷ EDPT, 677; DLT, 420

¹¹⁸ DLT, 502

¹¹⁹ EDPT, 919; DLT, 358

¹²⁰ EDPT, 702; DLT, 186

¹²¹ EDPT, 702; DLT, 153

¹²² EDPT, 512; DLT, 7

¹²³ DLT, 502

¹²⁴ EDPT, artıg 204; DLT, 48

¹²⁵ EDPT, 732; DLT, 489

¹²⁶ EDPT, 416; DLT, 208

¹²⁷ EDPT, 872; DLT, 365

¹²⁸ EDPT, 901; DLT, 446

¹²⁹ DLT, 165

¹³⁰ DLT, 182

¹³¹ DLT, 502

hayvanlara göre farklı şekillerde adlandırılmıştır. Kürklere, kuzu derisinden yapılmış ise **ıçmek**¹³², samur, sincap vb. hayvanlardan yapılmış ise **ıçük**¹³³ denmektedir.

Alt giyim için ise Divan'da etek (**etek**¹³⁴), şalvar ve pantolon (**otran**¹³⁵, **üm/ü:m**¹³⁶) görmekteyiz. Aksesuar olarak ise eldiven, şapkalar, kemerler ve çantalar mevcuttur. Eldiven için el isim kökünden (**elig**) türetilmiş olan **eliglik**¹³⁷ sözcüğü kullanılmıştır. Şapka için ise Türklere özgü meşhur **börk** ve çeşitlerini Divan'da ayrıntılı olarak görmemiz kaçınılmazdır. Üretildiği yün ve aldığı şekil itibariyle farklı olarak adlandırılma ihtiyacı hissedildiğine göre börkün, halkın çoğunluğunun sahip olabildiği vazgeçilmez bir aksesuar olduğunu tesbit etmekteyiz. Bu başlığın kenarları dikişli ise **kıdıgılg börk**¹³⁸ “dikişli şapka”, başlığın önde ve arkada kuyrukları varsa **kuturma börk**¹³⁹, eğer uzun bir başlık ise **sokarlaç börk**¹⁴⁰, tiftikten üretilmiş ve beyaz bir başlık ise **kıymaç börk**¹⁴¹ adını almıştır. Kemer olarak tarif ettiğimiz aksesuar ise **kur/kurşag**¹⁴² yani “kuşak”tır, eğer bu kuşak yün iplikten ve elle üretilmiş ise **su:f**¹⁴³ adını almaktadır.

Ayakkabı için ise Divan'da **çarık**¹⁴⁴ ve **etük**¹⁴⁵ sözcükleri yer almaktadır. Aynı zamanda Kaşgarlı Mahmud farklı boylardaki kullanımlarına dikkat çekerek sözcükleri eserine nakletmiştir. Ayakkabı Çigil lehçesinde **başak**¹⁴⁶, Oğuzlar ve Kıpçaklar'da **başmak**¹⁴⁷, Oğuzlar'da kadınların giydiği bir ayakkabı ise **büküm etük/mükim/mükin (etük**¹⁴⁸) şeklindedir.

Tüm bu giyim eşyalarından ayrı olarak bahsetmemiz gereken bir diğer unsur ise çeşitli kıyafet detaylarıdır. İlik (**ilik/yilik**¹⁴⁹), gömlek düğmesi (**bogmak**¹⁵⁰, **tügme**¹⁵¹), yaka (**könçek/könçük**¹⁵²,

¹³² EDPT, 27; DLT,50

¹³³ EDPT, 24; DLT,32

¹³⁴ EDPT, 50; DLT,32

¹³⁵ EDPT, 66; DLT, 53

¹³⁶ EDPT, 155; DLT, 18

¹³⁷ EDPT, 144; DLT, 79

¹³⁸ DLT, 218

¹³⁹ DLT, 215

¹⁴⁰ DLT, 217

¹⁴¹ DLT, 421

¹⁴² EDPT, kurşa:ğ 664; DLT, 203

¹⁴³ DLT, 400

¹⁴⁴ EDPT, çaruk 428; DLT, 164

¹⁴⁵ EDPT, 50; DLT, 32

¹⁴⁶ EDPT, 378; DLT, 162

¹⁴⁷ EDPT, 382; DLT, 204

¹⁴⁸ DLT, 170

¹⁴⁹ EDPT, yilik 927; DLT,34

¹⁵⁰ EDPT, boğmak 315; DLT,204

¹⁵¹ EDPT, 482; DLT, 187

¹⁵² EDPT, könçük 728; DLT, 209

*yaka*¹⁵³), mendil (*suwluk*¹⁵⁴), elbisenin bir karışık parçası (*karşag*¹⁵⁵), elbisenin yaması (*ulag*¹⁵⁶), başlıklarda kullanılan ince, altın yapraklar (*kimsen*¹⁵⁷), peçe ve yüz örtüsü (*kö:şik*¹⁵⁸ ve *saraguç*¹⁵⁹), bacağa giyilen tozluk (*uguk*¹⁶⁰, *yişim*¹⁶¹) gibi detaylar, dönemin giyim kültürünü bir bütün olarak resmetmemize, halkın giyim kuşamda nelere önem verdiğini görmemize fayda sağlamaktadır.

Giyim için kullanılan kumaşlarda özellikle Çin ipeğinin çeşitliliği göze çarpmaktadır. Çin ile ipek alışverişinin ilk tanıklandığı yer bilindiği üzere Orhun yazıtlarıdır. Divan'da kumaşları tasnif ettiğimizde ipekli kumaşlar oldukça fazladır. Bu durum, ipekli kumaş ticaretinin Çin'den yapıldığını desteklemektedir: *çınahsı*¹⁶²; nakışlı Çin ipeği, *çit*¹⁶³; üzerine nakışlar basılmış Çin ipeği, *eşgürti*¹⁶⁴; ipek cinsinden, işlemeli bir Çin kumaşı, *hulıj*¹⁶⁵; değişik renklerde olan ve Çin'den getirilen bir ipek, *kaçaç*¹⁶⁶; bir Çin ipeklisi, *kenzi*¹⁶⁷; değişik renklerde; kırmızı, sarı, yeşil Çin kumaşı, *lohtay*¹⁶⁸; üzerinde sarı pullar olan kırmızı çin ipeklisi, *tağçek*¹⁶⁹; bir tür Çin ipeği, *torku*¹⁷⁰; ipek, *züngüm*¹⁷¹; bir tür Çin ipeği vb.

Ancak Türkler, bütün ipekli kumaş ihtiyaçlarını Çin'den karşılamıyorlardı. Bu düşüncüyü, eğrilmemiş ham ipekten ipekli kumaş dokuyanlara *közek* denilmesi örneği ile destekleyebiliriz. Buna dayanarak, Türklerin ipekli kumaş ihtiyaçlarının bir kısmını da kendilerinin imal ettiğini söyleyebiliriz. (Genç, 2015: 164)

¹⁵³ EDPT, 898; DLT, 95

¹⁵⁴ EDPT, suvluğ 788; DLT, 206

¹⁵⁵ EDPT, karşı:ğ 664; DLT, 203

¹⁵⁶ EDPT, ula:ğ 136; DLT, 60

¹⁵⁷ EDPT, 723; DLT,190

¹⁵⁸ EDPT, 753; DLT,176

¹⁵⁹ EDPT, sara:ğuç 849; DLT, 212

¹⁶⁰ EDPT, uğuk 83; DLT, 32

¹⁶¹ DLT, 356

¹⁶² EDPT, çıxansı 409 DLT, 213

¹⁶³ EDPT, çi:t 402; DLT, 396

¹⁶⁴ EDPT, eşgü:ti, eşgürti 261; DLT, 75

¹⁶⁵ EDPT, xulıj 622; DLT, 498

¹⁶⁶ EDPT, kaça:ç 590; DLT, 319

¹⁶⁷ EDPT,735; DLT,183

¹⁶⁸ EDPT, loxta:y 763; DLT, 451

¹⁶⁹ EDPT, ; DLT, 208

¹⁷⁰ EDPT, 539; DLT, 7

¹⁷¹ EDPT, 989; DLT, 211

6. ZANAAT

6.1. Tarım

Tarım, yerleşik yaşama geçen Türk boyları için kaçınılmaz bir uğraş olmuştur. Akarsular kenarına yerleşen halk, sulak alanlarda hayvancılığın yanısıra tarımla da ilgilenmiş, bu uğraşlarını zanaate dönüştürebilmişlerdir. Divan'da tahıl için *tarıg*¹⁷² ve *evin/ewin*¹⁷³ sözcükleri geçmektedir.¹⁷⁴ Sözcük, Türkler tarafından buğdayı adlandırmada kullanılıyordu. Tarıg ekilen yer *tarıglag*¹⁷⁵ yani “tarla” sözcüğü dışında *ekin*¹⁷⁶, çiftçi ve ekinci ise *tarıgçı*¹⁷⁷ ve *ekindi*¹⁷⁸ olarak adlandırılmıştır. Buğdayı ve ekini olan eve ya da tahıl ambarı olarak kullanılan yere *tarıglıg*¹⁷⁹ denmiştir. Buğdaya kurtçuk bulaşırsa Türkler bu kurtçuklara *tarıg biti*¹⁸⁰ adını vermişlerdir.

Divan'da çeşitli tarım ürünleri yer almaktadır. *arpa*¹⁸¹ “arpa” ve *arpagan*¹⁸² “arpaya benzeyen, arpa gibi başaklı fakat başağı tanesiz bitki” ve Türkler için *bugday*¹⁸³, Oğuzlar için *aşlık*¹⁸⁴ adı verilen “buğday tahılı”, eğer bu buğdayın – üzerinden yıllar geçtiği için - tadı bozulduysa *bul tarıg*¹⁸⁵, “İri dövülmüş” ise *yarmaş*¹⁸⁶ denir. Filizlenmiş arpa ve buğday için ise *suma*¹⁸⁷, “pirinç” için ise *tuturkan*¹⁸⁸ sözcüğü bulunmaktadır.

Bu tahılların toprağa ekilmesi suretiyle bakımlarının da titizlikle yapılması halk için önem arz etmektedir. Toprağı ekine hazırlamak için *saban*¹⁸⁹ sözcüğü kullanılmaktadır.¹⁹⁰ Üründen verim elde edebilmek için toprağı gübrelendirmek gerekmektedir, gübrelendirme için kullanılan gübreye halk tarafından *kıg*¹⁹¹ adı verilmiştir. Ürünler toprakta iken nazardan korunması amacı ile halk inancı gereği

¹⁷² EDPT, tarıg 537; DLT, 7

¹⁷³ EDPT, evin 12; DLT, 36

¹⁷⁴ Sözcük (Oğuzlar için) ekin, tahıl olarak genel bir anlama sahiptir. Oğuzlarda buğday için aşlık, a:şlık sözcüğü bulunmaktadır.

¹⁷⁵ EDPT, tarıglag 541; DLT, 218

¹⁷⁶ EDPT, 109; DLT, 37

¹⁷⁷ EDPT, tarıgçı 541 DLT, 247

¹⁷⁸ EDPT, 111; DLT, 72

¹⁷⁹ EDPT, tarıglıg 542; DLT, 219

¹⁸⁰ EDPT, 537 tb; DLT, 140

¹⁸¹ EDPT, 198; DLT, 62

¹⁸² EDPT, arpağa:n 200; DLT, 72

¹⁸³ EDPT, buğda:y 312; DLT, 332

¹⁸⁴ EDPT, 261; DLT, 160

¹⁸⁵ DLT, 146

¹⁸⁶ EDPT, yarmış 969; DLT, 366

¹⁸⁷ EDPT, soma 828; DLT, 448

¹⁸⁸ EDPT, tuturka:n 460; DLT, 227

¹⁸⁹ EDPT, 790; DLT, 173

¹⁹⁰ Saban sözcüğü hem tarım aleti hem de toprağı sürme, ekine hazırlama anlamı ile kullanılan iki ayrı sözcüktür.

¹⁹¹ DLT, 400

*köşgük*¹⁹² adı verilen korkuluklar da dikilmiştir. Elde edilen ürünler *tegirmen*¹⁹³ adı verilen “değirmen”lerde öğütülüp, *tarırlık*¹⁹⁴ adı verilen tahıl ambarlarında saklanmıştır. Bu sözcükler aracılığı ile 11. yy tarım hayatı hakkında önemli bilgiler edinmemiz mümkündür.

6.2. Dokumacılık

Çeşitli iplikler, keçeler, yün ve pamuklar, bu malzemelerden yapılan yamalar, bohçalar, heybeler, döşekler, yastıklar, yorganlar dönemin dokumacılık yönünden zenginliğini ortaya koymaktadır. Dokumacılık üzerine söz varlığı, yalnızca bu zanaatle ilgilenenler ile ilgili olmayıp, evlerde kadınların uğraştığı işleri de kapsamaktadır. (Genç, 2015: 350) Bu zanaatte usta olan ve bundan geçimini sağlayanlara ise *yiçi*¹⁹⁵ “terzi” adı verilmiştir.

İplik için Divan’da *yıp*¹⁹⁶ “ip” sözcüğü dışında *yışığ*¹⁹⁷ sözcüğü de “ip” anlamıyla yer almaktadır. Bu iplikler aldığı biçimlere göre *egrik*¹⁹⁸ “eğrilmiş iplik” *esri yışığ*¹⁹⁹ “iki renkli ip” *tawratgu yıp*²⁰⁰ “kıvrık ve fitilli hale getirilmiş ip” olarak adlandırılarak kullanılmıştır. Bu ipliklerle çeşitli heybe ve bohçalar (*arçır*²⁰¹, *bog*²⁰², *çug*²⁰³, *ka:p*²⁰⁴, *mançuk*²⁰⁵, *sanaç*²⁰⁶, *yançuk*²⁰⁷, *yetgek*²⁰⁸), döşekler (*kövüz*²⁰⁹, *töşek*²¹⁰, *yağım*²¹¹), yastık ve yorganlar (*yastuk*²¹², *yogurkan*²¹³) üretildiğini eserde tanıklamaktayız. Tüm bunların dışında Divan’da yer alan dokuma ile ilgili *çikin*²¹⁴ “Altın iplikle ipekli kumaşı nakışlama; altın iplikle kumaşa işlenen tasvir” ve bu tasviri işlemek için kullanılan *çikinyıptı*²¹⁵ “nakış işlemeye yarayan ip” ayrıca *kimişge*²¹⁶ “nakışlı Kaşgar keçesi” sözcükler, bizleri kadınların nakış ile uğraştıkları

¹⁹² EDPT, 750; DLT, 321

¹⁹³ EDPT, 486; DLT, 159

¹⁹⁴ EDPT, tarırlık 542; DLT, 219

¹⁹⁵ EDPT, yiçi 882; DLT, 441

¹⁹⁶ EDPT, 870; DLT, 81

¹⁹⁷ EDPT, yışığ 977; DLT, 81

¹⁹⁸ EDPT, 112; DLT, 51

¹⁹⁹ DLT, 63

²⁰⁰ DLT, 347

²⁰¹ EDPT, 200; DLT, 62

²⁰² EDPT, bo:ğ 311; DLT, 271

²⁰³ EDPT, çu:ğ 405; DLT, 400

²⁰⁴ EDPT, 578; DLT, 97

²⁰⁵ EDPT, 767; DLT, 207

²⁰⁶ EDPT, 835; DLT, 154

²⁰⁷ EDPT, 945; DLT, 234

²⁰⁸ EDPT, yitgek 889; DLT, 379

²⁰⁹ DLT, 415

²¹⁰ EDPT, 563; DLT, 269

²¹¹ EDPT, 891; DLT, 58

²¹² EDPT, 974; DLT, 367

²¹³ EDPT, yogurka:n 907; DLT, 102

²¹⁴ EDPT, çiki:n 415; DLT, 179-473

²¹⁵ DLT, 179

²¹⁶ DLT, 214

sonucuna ulaştırır. Günümüzde de kullanılan bu tip işlemlerin köklerine böylece 11. yy'da rastlamaktayız. (Genç, 2015: 353)

6.3. Avcılık ve Balıkçılık

Türkler için av oldukça önemli bir aktivitedir. Oğuzlarda av için **av** sözcüğü kullanılmıştır, bu sözcük ölçünlü Türkçede **aw/a:w**²¹⁷ şeklindedir. Av mesleğini icra edenlere **avcı/awçı**²¹⁸ denmektedir. Eğer bu av Hükümdarların maiyetiyle birlikte yaptığı bir tür av ise **sagır**²¹⁹ olarak adlandırılır.

Av kimi zaman bir spor kimi zaman da bir savaşıl özellik olarak tarihte yer almıştır. İlk yazılı belgelerimiz olan Orhun yazıtlarında yer alan keyik sözcüğü, geyik hayvanı değil yabani hayvan, bir çeşit av hayvanı anlamındadır: *keyik yeyü tabışgan yeyü olturur ertimiz*²²⁰ (T-8)(Şirin, 2010: 462). Divan'da *keyik* sözcüğü vahşi av hayvanını adlandırmanın dışında kişileri nitelendirmede de kullanılmıştır: **keyik kişi** “vahşi yapılı, mizaçlı kimse”.²²¹

Av hayvanları, göçebe Türk toplumunun toplumsal yaşamını ekonomik ve beslenme açısından oldukça etkilemiştir. Avlanan hayvanların derisinden, etinden, kürkünden yararlanıldığının yansımalarını yine Divan'da görmemiz mümkündür. (İlhan-Şenel, 2008: 203)

Ava çıkıldığında çeşitli tuzaklar ve aletler kullanılır. Divan'da av için hazırlanan tuzaklar ve kullanılan aletler için şu söz varlığı bulunmaktadır: **çanka**²²², “avda kullanılan bir çeşit tuzak”, **üçleç**²²³, “başları demirle birleştirilen üç çubuktan oluşan ve tavşan vurmak için kullanılan bir alet”, **tüwek**²²⁴, “Çigil lehçesinde söğüt veya taze bir ağacın kabuğu boru gibi çıkarılarak veya doğrudan doğruya borudan yapılan, içine kurusıkı konan ve serçe vurmakta kullanılan bir silah”. Türklerin bir kısmı tüvek yani “tüfek” kavramının bilincindeydiler, bir ağaç dalının içi oyulup, içine yuvarlak hale getirilmiş ufak nesneler konulup üfürülerek serçe kuşu avlanırdı, sonraları bir ateşli silah bu düzeneğe benzetildiğinden bu ad verilmiş olmalıdır. (Genç, 2015: 342)

Türkler tarih boyunca verimlilik açısından su kütlelerinin olduğu yerlere yerleşmeyi tercih eden bir topluluk olduğundan, balıkçılık yapmış olmaları muhtemeldir. 11. yy'da halkın balıkçılık zanaati ile ilgilenmiş olduğunu Divan'da söz varlığı aracılığıyla görmemiz mümkündür: Balık, Kaşgarlı zamanında

²¹⁷ EDPT, av 3; DLT, 12

²¹⁸ EDPT, avcı 6; DLT, 136

²¹⁹ EDPT, 814 ; DLT, 156

²²⁰ Tonyukuk Yazıtı Güney Yüzü 8. satır: “Yabani hayvanlarla avlanarak yaşıyor idik.”

²²¹ DLT, 417

²²² EDPT, 425; DLT, 185

²²³ EDPT, 26; DLT, 46

²²⁴ EDPT, tüvek 439; DLT, 167

da günümüzde kullanıldığı şekli ile geçmektedir. Balık avlamak için kullanılan oltaya *ırgag*²²⁵, balık tutmak için kullanılan bir nevi ağa *izden*²²⁶, balık avlanan tuzak ya da ağa *tor/to:r*²²⁷ adı verilmiştir.

6.4. Demircilik

Demircilikle ilgili 11. yy'da *tış*²²⁸; *saban demiri*, *çij*²²⁹; *demir çivi* *şebij*²³⁰; *demirden yapılmış baston* anlamlarına gelen, üretim kaynağı demir olup, demirden yapılmış aletlere ad olmuş sözcüklerin varlığı Divan'da yer bulmaktadır. “Kuyumcu ve demirci körüğü” anlamına gelen, *körük*²³¹, ayrıca ateşi canlandırmak için kullanılan ve açılıp kapandıkça içindeki havayı üfleyen bir araç olarak da kullanımdadır. (Yıldırım ve Çifci, 2012: 1234) Üç çubuğun başlarının demir ile birleşmesinden ötürü *üçleç*²³² adını alan bir çeşit tavşan tuzağının demircilik zanaatinde yer alması, demir madeninin eşya yapımında kullanım miktarının belirleyici olmadığını göstermektedir. Divan'da *bazgan*²³³; “demircilerin kullandığı çekiç” anlamına gelen sözcüğün yanısıra *çek-* fiilinden “çekiç” anlamı kazanan *çekük*²³⁴ sözcüğü ise tarihi lehçelerde tanımlanabildiği gibi yaşayan Türk lehçelerinde de varlığını sürdürmektedir. Tüm bunların dışında demircilikle uğraşanlar için *temürç*²³⁵ ve demir madeninin eritilip demirin çıkarıldığı yer anlamına gelen *temürlük*²³⁶ sözcükleri de demircilik zanaatı için önemli söz varlıklarıdır.

6.5. Seramik

Seramik hakkında, Kaşgarlı Mahmud eserini oluştururken çeşitli lehçelerde duyduklarını eserine aynen aktarmıştır. Oğuz lehçesinde pişmiş topraktan yapılan su kabına *bart*²³⁷, Kençek lehçesinde kanat tüyleri şeklinde burmalarla süslenmiş seramiğe *çeşkel*²³⁸ denildiğini, bu sözcüklerin yalnızca ait oldukları boylar tarafından kullanıldığını Kaşgarlı'dan öğreniyoruz. Seramik zanaatının ayrıntılarını da

²²⁵ EDPT, ırğa:ğ 216; DLT, 72

²²⁶ EDPT, 281; DLT, 57

²²⁷ EDPT, 528; DLT, 397

²²⁸ EDPT, tı:ş 557; DLT, 399

²²⁹ EDPT, çi:j 400; DLT, 398

²³⁰ DLT, 491

²³¹ EDPT, 741; DLT, 168

²³² EDPT, 26; DLT, 46

²³³ EDPT, bazğa:n 390; DLT, 190

²³⁴ EDPT, 415; DLT, 320

²³⁵ EDPT, temirçi 509; DLT, 463

²³⁶ EDPT, temürlük 509; DLT, 222

²³⁷ EDPT, 358; DLT, 148 Pişmiş topraktan su kabı olan bart, aynı zamanda 11. yy Türkçesinde “sıvı şeylerin ölçülmesinde kullanılan kap” olarak da kullanılmıştır.

²³⁸ EDPT, 431; DLT, 210

eserde görmek mümkündür: çamurun oluşturulduğu potaya *çokı bari*²³⁹, testi yapmak için hazırlanan çamura ise *közeçlik*²⁴⁰ adı verilmiştir.

7. SONUÇ

Divanü Lugati't-Türk'ün gündelik yaşam öğeleri elbette bu kadar bilgi ile sınırlı değildir. Eser, bu başlıkların dışında yeme-içme kültürü, evlilik kültürü, bitkiler ve hayvanlar hakkında bizlere çok zengin bir söz varlığı sunmaktadır. Bu sözcüklerin varlığı bizlere, Türk kültürünün 11. yüzyıldaki yaşam tarzına ve gelenek-göreneklerine ayna tutmaktadır. Ayrıca Yıldırım'a (2011) göre tüm bu söz varlığının zenginliği, eşyaların ayrıntıları ve yaşam biçiminin çeşitliliği, Türk halkının üzerine etiketlenmiş olan göçebelik kavramının çürütüldüğüne bir kanıttır. Türkler üstün bir medeniyete sahiptiler ve bu medeniyet öğelerini harmanlayıp gündelik hayatlarının merkezine yerleştirmişlerdir. Gündelik yaşamlarında en ince ayrıntılara bile önem verip, bu ayrıntıları ifade edebilmek adına özel bir adlandırmaya gitmiş olmaları, Türk halkının kültür öğelerinin her bir parçasını korumak istemeleri olarak yorumlanabilir.

KAYNAKÇA

- Atalay B. (2006) “Divanü Lugati't-Türk I-II-III-IV”, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Clauson, S.G. (1972) “An Etymological Dictionary of Pre-thirteenth Century Turkish”, Oxford University Press.
- Çandarlı Şahin, A. (2016) “Türk Çadırı Üzerine”, Uluslararası Tarih ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8/16: 25-39.
- Ekiz, M. (2012), “Divanü Lugati't-Türk'te Yer Alan Mimari Yapılar Üzerine”, Turkish Studies, Vol. 7/4: 1681-1690.
- Ercilasun A.B., Akkoyunlu Z. (2014) “Divanü Lugati't-Türk”, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Genç, R. (2015) “Kaşgarlı Mahmud'a Göre XI. Yüzyılda Türk Dünyası”, Ankara: Türk Kültürünü Araştırma Enstitüsü.
- Gökşen, C. (2008) “Divanü Lugati't-Türk'teki Dini Unsurlar ve Bu Bağlamda Divanü Lugati't-Türk'ün Yazılış Amacı”, Doğumunun 1000. Yılı Dolayısıyla Uluslararası Kaşgarlı Mahmud Sempozyumu, Rize.

²³⁹ EDPT, çokı:barı: 406; DLT, 453

²⁴⁰ EDPT, közeçlik 758; DLT, 222

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- İlhan N. , Şenel M. (2008) “Divanü Lugati’t-Türk’e Göre Av, Avcılık ve Hayvancılıkla İlgili Kelimeler ve Kavram Alanları”, Turkish Studies, 3/1: 259-277.
- Kültüral, Z. (2009) “Sözlük Bilimi Açısından Divanü Lugati’t-Türk”, Turkish Studies, 4/4: 805-813.
- Şirin, H. (2010) “‘Köktürk ve Ötüken Uygur Kağanlığı Yazıtları’”, 2. Baskı, Konya: Kömen Yay.
- Yıldırım T, Çifci M. (2012) “Divanü Lugati’t-Türk’te Yer Alan Alet-Eşya Adları”, Turkish Studies, 7/2: 1229-1249.
- Yıldırım, T. (2011) “Divanü Lugati’t-Türk’te Geçen Mimarlıkla İlgili Adlar”, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4/2: 23-41.

**TAKIM ÇALIŞMASI ÖZELLİKLERİNİN TAKIM PERFORMANSINA ETKİSİ ÜZERİNE
BİR ARAŞTIRMA**

Ercan ERGUN*
M. Emre EYISOY**

ÖZET

Günümüzde güncellenen rekabet koşullarında organizasyonlar içinde takım olarak tanımlanabilecek küçük grupların kullanılması kaçınılmaz hale gelmiştir. Yapılan çalışmalar takımların bireysel çalışma modellerine görece daha yüksek üretkenlik becerilerine sahip olduklarını ve çalışan mutluluğu açısından daha yüksek potansiyel taşıdığını göstermektedir. Takımların yüksek performans göstermesi ve hedefledikleri amaçlara ulaşabilmeleri için bazı temel özelliklere sahip olmaları gerekir. Bu çalışma ile “İş Dizaynı”, “Karşılıklı Bağlılık”, “Uyuşma”, “Bağlam (Görev İçeriği)” ve “Süreç” kavramlarının takım performansına etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Bu çalışma kapsamında on farklı spor takımının farklı branşlardaki üyelerine etkin takım özellikleri hakkında anket uygulanmış ve bu özelliklerin takım performansına etkileri araştırılmıştır.

Çalışma sonucunda, Uyuşma, bağlam (görev içeriği) ve süreç boyutlarının takımların hem takım başarısına hem de takım etkinliğine önemli derecede olumlu etkisi görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Takımlar, Etkin Takım Özellikleri, Takım Performansı.

JEL Kodları: L83, M12, M53.

* Dr. Öğr. Üyesi PhD., Gebze Technical University, Faculty of Business Administration, Kocaeli, Turkey, Tel: 02626051419 eergun@gtu.edu.tr, (ORCID ID: 0000-0002-9168-7340).

** Gebze Technical University, Faculty of Business Administration, Kocaeli, Turkey, emre.eyisoy@mimo.org.tr,(ORCID ID: 0000-0002-8559-1318).

A RESEARCH TO DETERMINE THE IMPACTS OF TEAM WORK FACTORS ON TEAM PERFORMANCE

ABSTRACT

Due to the updated conditions of the competitive environment, today's organizations require to use small groups called as "team" in their structure. Researches state that the teams have higher productivity skills compare individual persons. Teams shall have some basic features to reach their defined targets. It has been targeted to investigate the effect of "Job Design" , "Interdependence" , "Composition" , "Context" , "Process" characteristics on team performance.

With this project, a survey is applied to the team members of ten different sport teams acting in different competitions and the effects of these characteristics to the team performance has been investigated.

As a result of the study, "Composition" , "Context" , "Process" characteristics of teams have a positive effect on both team success and team effectiveness.

Keywords: Teams, Effective Team Characteristics, Team Performance.

Jel Codes: L83, M12, M53.

1. GİRİŞ

Her geçen gün daha zorlaşan rekabet şartları tüm organizasyonlarda etkinlik ve verimliliğin artması ile örgüt performansının yükselmesi ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Bu durumun yarattığı arayışlar ise birey odaklı yapılaşmanın hızla terk edilmesini ve örgüt yapısının takım odaklı oluşturulmasını tercih edilir hale getirmiştir.

Campion, Medsker ve Higgs. (1993), organizasyonlar içinde takım oluşumlarının popülaritesinin her geçen gün arttığını vurgulamıştır. Her ne kadar grup çalışmalarının zaman zaman düşük üretkenlik, zayıf karar mekanizmaları gibi olumsuz sonuçları ortaya çıkabilse de birçok güncel modele atfen takım çalışmalarının eş zamanlı olarak hem üretkenliği hem de çalışan memnuniyetini artırdığını ortaya koymuştur. Özler ve Koparan (2006) ise çalışmalarında bireysel performansın artmasının organizasyonun performansının artmasına da gerekçe yaratacağı ortaya koyulmuştur. Takım çalışmasının daha yüksek verimlilik, daha düşük emek maliyeti aynı zamanda bireysel performans arttırdığını gözlemlemişlerdir. Takım üyelerinin farklı yeteneklerinden faydalanarak bir sinerji ortaya

çıkartılacağını düşünmektedirler. Kwak (2004) ise çalışmasında takım içinde çalışan bir üyenin bireysel çalışma modeline nazaran çok daha yüksek yaratıcılık ve problem çözme becerisine sahip olacağını düşünmektedir.

Bütün bu araştırmaların ışığında bireysel modellenmiş organizasyon yapısından uzaklaşarak takım çalışması şeklinde modellenmiş organizasyonlara geçişin kaçınılmaz olduğu, ancak bu geçiş esnasında ortaya çıkabilecek yapısal sorunların en aza indirgenmesi gerektiği aşikârdır. Buradan yola çıkarak takım oluşumu için ve takım performansının artması için bazı kavramların incelenmesi gerekliliği doğmaktadır.

Bu gereklilik çerçevesinde bu araştırma kapsamında; takım performansına, etki eden “İş Dizaynı” , “Karşılıklı Bağlılık” , “Uyuşma” , “Bağlam (Görev İçeriği)” ve “Süreç” karakteristikleri ile bu karakteristiklerin alt faktörlerinin takım performansına etkisi incelenecektir. Takım Performansı kavramı ise “Takım Başarısı” ve “Takım Etkinliği” faktörlerine bağlı olarak incelenecektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde takım kavramı, takımların özellikleri, takım çalışmasının özellikleri ve faydaları incelenecektir.

Takım, belirli amaçların başarılması için ortak değerler ve çıkarlar doğrultusunda bir araya gelen paydaşlardan oluşan topluluktur. Takımlar ortak amaca odaklanan, sorumlu oldukları alanda ortak bir yaklaşım belirleyen ve üyeleri birbirini tamamlayan gruplardır (Straub ve Şenel, 2002). Takımlar halinde çalışmanın zaman zaman düşük verimlilik, zayıf karar alma mekanizmaları ve çatışmalar gibi olumsuz sonuçları da olabilmektedir. Ancak yapılan çalışmalar takımların daha yüksek üretkenlik ve çalışan mutluluğu açısından daha yüksek potansiyel taşıdığını göstermektedir (Campion vd., 1993).

Karmaşık organizasyonların bireysel çalışmalar ile hedeflenen sonuçlara ulaşması mümkün değildir. Tüm mecralarda yüksek hızla yaşanan gelişme ve değişimler ile bunların lokal ve küresel sonuçları organizasyonları zorlamaktadır. Bir organizasyonun fırsatları kullanma becerisi organizasyon içindeki yetenekli insanların bir araya getirilmesi ve etkili şekilde yönetilmeleri ile doğru orantılıdır (Sarıhan; 1998). Proehl (1997)’e göre takımlar paylaşılan ortak kimlik, bağlılık, bireysel etkileşim, karşılıklı etkileşim, ortak hedefler ve yapılandırılmış ilişkilere sahiptirler. Guzzo ve Dickson (1996) ise takımları; başkaları tarafından aynı sosyal grubun üyesi olarak görünen ve ortak amaç için bu grubun bir parçası olarak çalışan bireylerin oluşturduğu sosyal varlıklar olarak tanımlar.

Günümüzde süreçlerin hızlanmasıyla birlikte organizasyonlar sürekli gelişen iletişim becerilerine ve yeni düzenlemelere ihtiyaç duymaktadır. Bu bağlamda organizasyonlarda bilgi, tecrübe ve yenilikçi bakış açılarının başarıyla kaynaştırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle takım kavramını süreçlerinin odak noktasına koymuş organizasyonlarda en önemli unsur iletişim becerileridir. Takımlar öncelikle yöntemlere yönelik tecrübeler oluştururlar, devamında uzun süreli çözümler yaratacak teknikleri geliştirerek bilginin örgütsel kademelere daha hızlı ulaşmasını sağlarlar. Takımlarda esas olan üyelerin düşünme, planlama ve karar alma süreçlerine katılmalarını sağlamaktır. Böylece bireyler kendi uzmanlık alanları dışında da roller üstlenme fırsatı bulurlar. Takım temelli düşünmenin merkezinde kendi örgüt kültürünü anlama ve yorumlama becerisi, ortak vizyon paylaşımı ve takım öğrenmesi kavramları bulunmaktadır (Yılmaz; 1999).

3. ETKİN TAKIMLARIN ÖZELLİKLERİ VE TAKIM PERFORMANSI İLİŞKİSİ

Araştırmanın bu bölümünde etkin takımların karakteristik özelliklerinden “İş Dizaynı”, “Karşılıklı Bağlılık”, “Uyuşma”, “Bağlam (Görev İçeriği)” ve “Süreç” kavramları ile bu kavramlara ilişkin alt faktörler incelenecektir. Etkin takım özelliklerinin yanı sıra “Takım Etkinliği” ve “Takım Başarısı” alt faktörleri ayrımı ile “Takım Performansı” kavramı incelenecek olup etkin takım özellikleri ile takım performansı arasındaki ilişkiler tüm alt faktörler içeriğinde ortaya koyulmaya çalışılacaktır.

3.1. İş Dizaynı ve Takım Performansı İlişkisi

İş dizaynının önemli karakteristiklerinden biri öz yönetimdir. Öz yönetim, bireysel iş tanımlarından yola çıkar ve takım verimliliğine önemli bir etken olarak ortaya çıkar. Bir diğer ilgili karakteristik ise katılımdır. Yönetim kademesinin karar alma mekanizmalarındaki ağırlığından bağımsız olarak grup üyelerinin kararlara katılım düzeyi grup verimliliği için önemli bir girdi oluşturmaktadır. İş dizaynı ile ilgili başka bir karakteristik ise görev çeşitliliğidir. Bu karakteristik sayesinde grup üyeleri birden çok görev üstlenebilirler. Bu görev çeşitliliği grup üyelerinin farklı yeteneklerini kullanmalarına ve böylece motivasyon düzeylerinin yükselmesine olanak sağlar. Böylece önemli ve önemsiz görevler grup üyeleri içinde daha adilane dağıtılmış olur. Buna paralel olarak görev önemi kavramı da önemli bir karakteristikdir. Diğer karakteristiklerden biri de görev kimliğidir. Her grup tanımlı olan bütün bir görevi tamamlamak için bağımsız parçaların tamamlanmasına gereksinim duyar. Görev kimliği karakteristiği grup içindeki sorumluluk duygusunu artırır, iş birliğini kolaylaştırır ve tüm kaynakların etkin kullanılması sayesinde tamamının kontrol altında tutulabilmesine olanak sağlar (Campion vd., 1993).

3.2. Karşılıklı Bağlılık ve Takım Performansı İlişkisi

Karşılıklı bağlılık kavramı belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere birlikte çalışan kişiler için takım ve üyeleri arasındaki etkileşimi ortaya koymaktadır. Karşılıklı bağlılık kavramının bir kolu görev bağlılığıdır. Grup üyeleri görevleri diğer üyelerin yaptıkları işe bağlı veya ilgilidir. Yapılan araştırmalar görev bağlılığının grup motivasyonunu yükselttiğini, grup üyelerinin diğer üyelerin iş tanımları üzerine de sorumluluk duymaya başlamasına bağlı olarak takım etkinliğinin yükseldiğini göstermektedir (Kiggundu; 1983).Yüksek dayanışma ve iletişim halinde olan takım üyeleri görevlerin tamamlanması ve hedef gerçekleştirme süreçlerinde diğer takım üyeleri ile çok daha yakın ilişki içinde çalışabilirler. Kuvvetli arkadaşlık ilişkilerinin bulunduğu takımlarda karşılıklı ve sosyal etkileşimin de kuvvetlendiği bilinmektedir (Bowler and Braas; 2006). Karşılıklı bağlılığın bir diğer şekli ise amaç bağlılığıdır. Somut ve açık olarak tanımlanmış grup hedeflerinin de performansa ve etkinliğe doğrudan etkisi bulunmaktadır. Araştırmalar gruplara tanımlanan hedeflerin mutlaka takım üyelerine tanımlanan somut hedeflerle desteklenmesi gerektiğini, takım ödül sistemleri de karşılıklı bağlılığı ve takım performansını olumlu etkilemektedir. Bu nedenle bireysel hedef ve ödüller takım hedeflerini destekleyecek şekilde belirlenmelidir (Guzzo and Shea; 1992).

3.3. Uyuşma ve Takım Performansı İlişkisi

Takım üyelerinin görevlerini ve içinde bulundukları takımı sevmelerinde ve performanslarının artmasında etkili olan faktörlerden birisi de diğer takım üyeleri ve çevresel faktörlere uyum sağlayabilmeleridir. Bir takım üyesinin diğer takım üyeleriyle kurduğu ilişkilerin güçlü olması birlikte çalıştığı kişilerle arasında yaşanabilecek potansiyel sorunları en aza indirmektedir. Heterojenlik takım etkinliğinin artmasına olanak tanıyacaktı, zira bu şekilde dizayn edilmiş gruplarda takım üyeleri birbirlerinden öğrenme fırsatına sahip olacaklardır (Gladstein; 1984). Bazı çalışmalar heterojenlik sayesinde takım üyelerinin memnuniyetinin, çatışma yönetimi becerilerinin ve iletişim yetkinliklerinin de artış gösterdiğini ortaya koymaktadır (Jackson, Brett, Sessa, Copper, Julin and Peyronin; 1991).Etkin takımların bir diğer uyuma karakteristiği de esnekliktir. İhtiyaç anında birbirinin görev tanımını bilen ve yerine getirebilen takımlarda etkinlik belirgin şekilde artmaktadır (Sundstrom v.d, 1990).

3.4. Bağlam (Görev İçeriği) ve Takım Performansı İlişkisi

Bağlam kavramı genel bakış açısı ile eğitim, yönetsel destek, iletişim ve işbirliği unsurlarını kapsar. Takımların ihtiyaç duyduğu önemli kaynaklardan biri yeterli eğitimin alınmasıdır. Bu eğitimin içeriğinde takım felsefesi, karar alma yetkinlikleri, iletişim becerileri ve teknik bilgilerin olması beklenir. Yapılan çalışmalar takım üyelerinin yapılan işi ve işin yapıldığı çevreyi tanımlarının

retkenliği arttırdığını göstermektedir (Goodman and Leyden; 1991).Yönetimsel destek unsuru da bağlamsal karakteristik olarak karşımıza çıkmaktadır. Organizasyonlarda yönetim kademesinin kaynakları kontrol etmesi, grup fonksiyonlarını destekleyecek şekilde kaynakları yönlendirmesi ve organizasyon için grup çalışması kültürünü desteklemesi gerekir. Birçok araştırma yönetim desteğinin grup etkinliğine doğrudan etkisi olduğunu göstermektedir (Sundstrom vd., 1990).Bağlamsal karakteristiklerin en enmlilerinden biri de organizasyonu oluşturan grupların birbiriyle olan iletişim ve işbirliği yetkinlikleridir. Grupların sınırlarının belirlenmesi ve bağımsız grupların organizasyon içindeki rollerinin doğru tanımlanması grup etkinliğini arttırmaktadır (Sundstrom vd., 1990).Takım davranışlarının analiz edilmesinde takımları büyük birer sistemin parçaları olarak ele almak gerekmektedir. Bu nedenle araştırmacılar her geçen gün bağlam (içerik) kavramının takım etkinliği ve yaratıcılığı üzerindeki pozitif etkisine daha çok dikkat çekmektedirler.

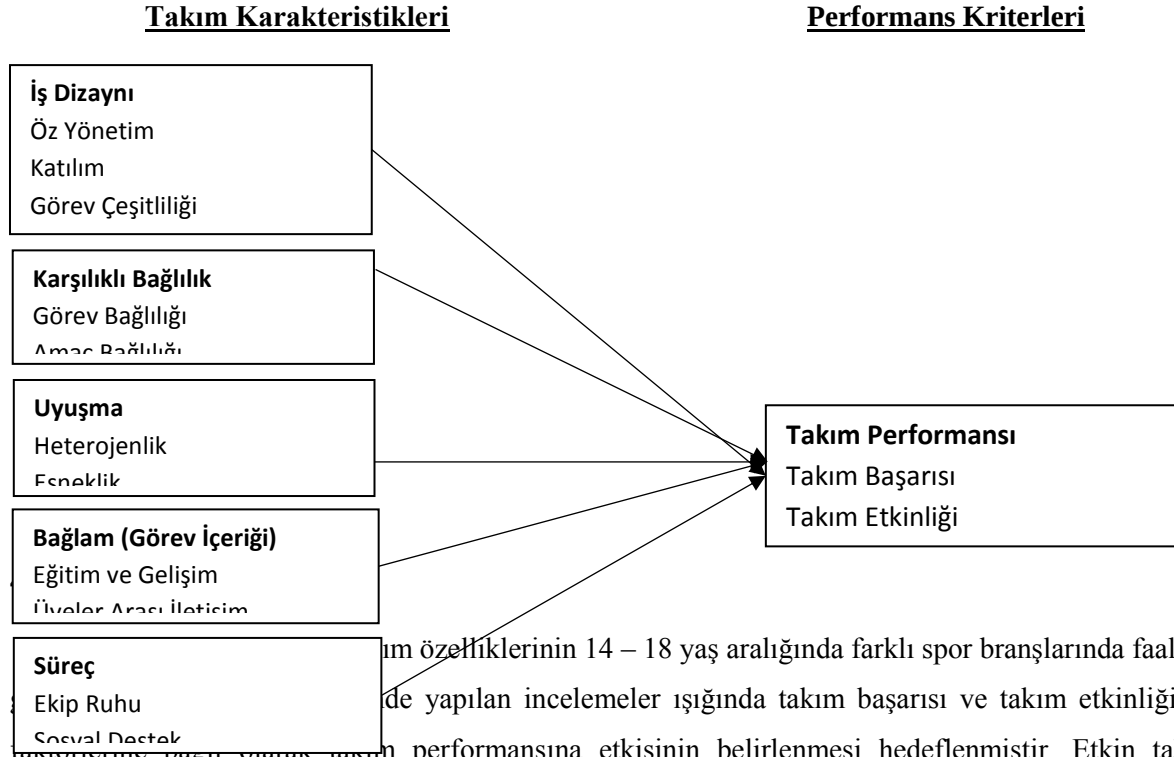
3.5. Süreç ve Takım Performansı İlişkisi

Süreç kavramı; takım üyelerinin birbirlerine karşı davranışları, bilgi paylaşımı, duyguların ifade edilmesi, işbirliği grupları oluşturulması, takım liderinin desteklenmesi veya reddedilmesi ögelerini içerecek şekilde tanımlanır (Guzzo and Shea; 1992).Süreçlerin belirlenmesinde takım koordinasyonu göz önüne alınmalıdır. Aynı görev için farklı üyelerin eş zamanlı efor harcaması gereksiz kaynak tüketimi yaratacak ve takım ruhu ve enerjisini gereksiz tüketecektir. Bu nedenle efektif koordinasyona sahip takımlarda takım ruhu ve takım etkinliği yükselecektir. Süreç kavramı yaşayan bir olgudur. Bu nedenle zaman içinde süreç iyileştirmeleri yönünde ortaya koyulacak yaratıcı yaklaşımlar çözüme giden yolu, takım etkinliğini ve takım ruhunu olumlu etkileyecektir.

Süreç kavramındaki önemli karakteristiklerden biri takımın görevi yapabilme potansiyeline duyduğu inançtır. Bu kavram karşımıza takım ruhu olarak da çıkmaktadır. Araştırmalar takım ruhuna sahip grup üyelerinin grup başarısı için çok daha fazla çalışıp çaba sarf ettiklerini göstermektedir (Guzzo, Yost, Campbell ve Shea, 1993).Süreçlere etki eden bir diğer karakteristik ise sosyal destek unsurudur. Birbirleriyle olumlu sosyal ilişkiler kuran üyelerden oluşan takımların birbirine daha çok yardım etme eğiliminde olduğu gözlenmektedir. Sosyal destek altında çalışan takım üyelerinin iletişim becerileri ve katılım düzeyleri yükselmekte iken stres düzeyleri azalmaktadır (Wolken and Good; 1995).Süreçler tanımlanırken takım etkinliğinin arttırılabilmesi için iş yükü dağıtımının eşit ve adaletli yapılması gerekir. Aksi durumlar takım içinde huzursuzluklara ve bireyselleşme eğilimine sebep olacaktır. Paylaşımı arttırmak takım üyelerinin kendi performansları ile takım performansı arasında doğrudan ilişki olduğuna inanmasını buda üretkenliğe ve etkinliğe doğrudan etki edecektir (Sundstrom, vd., 1990).

H1,2,3,4,5,: Etkin takım özellikleri (İş dizaynı, karşılıklı bağlılık, Uyuşma, Bağlam (Görev İçeriği) ve Süreç) takımlarda takım başarısı ve takım etkinliğini pozitif yönde etkiler.

Şekil 1. Etkin Takım Özellikleri İle Takım Performansı Arasındaki İlişki



Özelliklerinin 14 – 18 yaş aralığında farklı spor branşlarında faaliyet gösteren gençler üzerinde yapılan incelemeler ışığında takım başarısı ve takım etkinliği alt faktörlerine bağlı olarak takım performansına etkisinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Etkin takım özellikleri kapsamında “İş Dizaynı”, “Karşılıklı Bağlılık”, “Uyuşma”, “Bağlam (Görev İçeriği)” ve “Süreç” özellikleri incelenmiş ve bu özelliklere ait alt faktörler analiz edilmiştir.

Bu çalışmada, birincil veri toplama tekniği olarak anket uygulaması yapılmıştır. Bu bağlamda veriler, ilgili örnekleme dâhil edilen kişilerden yazılı anket formu kullanılarak elde edilmiştir. Anket formundaki değişkenler; gruplar halinde sorulmuş, değişkenler arasındaki farklılıkları göstermek ve birbirleriyle karıştırılmaması için açıklayıcı cümlelerle ifade edilmiştir. Veri toplamak için kullanılan anket formlarının cevaplandırılmasında 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır (1-Kesinlikle katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum). Ankette, etkin takımların karakteristik özelliklerini için Campion vd., (1993) tarafından oluşturulan 56 adet soru ifadesi kullanılmıştır. Takım başarısı ile ilgili 3 adet soru ifadesi (Conger, Kanungo and Menon2000), takım etkinliği ile ilgili 6 adet soru ifadesi kullanılmıştır (Tjosvold, Law and Sun 2003).Araştırma evreni İstanbul ili Anadolu yakasında faaliyet gösteren on farklı amatör spor kulübüne bağlı farklı branşlarında takım sporu ile uğraşan, yaşları 14 – 18 aralığında olan toplam 171 genç sporcu olarak belirlenmiştir.

4.1. Araştırma Bulguları ve Analiz

Araştırmada kullanılan analizler; güvenilirlik, faktör analizi, korelasyon analizi ve araştırma hipotezlerinin test edilmesi için yapılan regresyon analizlerinden oluşmaktadır. Araştırmadaki bulgular, $p < 0.01$ ve $p < 0.05$ anlamlılık düzeylerinde sınanmıştır. Faktör analizi sonucunda tüm maddelerin, 0,50 yük değerinin üzerinde olmaları kabul gördüğünden takım özellikleri ifadelerinden 4 soru, 0,50 yük değerinin altında olduğu için ölçekten çıkarılmıştır.

4.2. Regresyon Analizleri ve Hipotez Test Sonuçları

Araştırma kapsamındaki hipotezleri test etmek için çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Araştırma kapsamındaki tüm modeller SPSS 16.0 istatistiksel paket programı ile analiz edilmiştir ve elde edilen sonuçlar ve hipotezlerin testi, aşağıda sırası ile açıklanmıştır. Etkin takım özelliklerinin beş temel boyutunun (iş dizaynı, karşılıklı bağlılık, uyuşma, bağlam (görev içeriği) ve süreç) alt faktörleri ile takım performansı boyutları (takım başarısı, takım etkinliği) üzerine etkisinin araştırıldığı çoklu regresyon analizi sonuçları Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 1. Etkin Takım Özellikleri ile Takım Performansı Arasındaki Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler Takım Performansı			
	Takım Başarısı		Takım Etkinliği	
	β	t	β	t
İş Dizaynı Boyutları	Model 1		Model 2	
Özyönetim	,059	,727	,071	,882
Katılım	,159	1,990*	,118	1,493
Görev Çeşitliliği	,137	1,675	,130	1,611
Görevin Önemi	-,072	-,972	,102	1,378
Görev Kimliği	,118	1,434	,163	2,003*

	F: 4,183**, R ² : 112, Dzt. R ² : 086		F: 4,910**, R ² : 130, Dzt. R ² : 103	
Karşılıklı Bağlılık	Model 3		Model 4	
Görev Bağlılığı	,113	1,406	,121	1,481
Amaç Bağlılığı	,101	1,251	,006	,070
Bağımlı Ödüller-Geri Besleme	,057	,690	,009	,108
	F: 2,264, R ² : 039, Dzt. R ² : 022		F: 888 R ² : ,016 Dzt. R ² : -,002	
Uyuşma Boyutları	Model 5		Model 6	
Heterojenlik	,137	1,884	,134	1,840
Esneklik	,250	3,408**	,225	3,054**
Takım tercihi	,168	2,296*	,188	2,568**
	F: 8,779**R ² : ,136 Dzt. R ² : ,121		F: 8,335**R ² : ,130 Dzt. R ² : ,115	
Bağlam (Görev İçeriği) Boyutları	Model 7		Model 8	
Eğitim ve Gelişim	,376	4,961**	,414	5,625**
Takım ve Üyelerarası İletişim	,180	2,373*	,187	2,535**
	F: 25,795**R ² : ,235 Dzt. R ² : ,226		F: 32,152**R ² : ,277 Dzt. R ² : ,268	
Süreç Boyutları	Model 9		Model 10	
Ekip Ruhu	,206	2,567**	,344	4,643**
Sosyal destek	,145	1,685	,193	2,441**
Üyeler arası İşbirliği	,210	2,514**	,162	2,106*

	F: 14,351**R ² : ,205 Dzt. R ² : ,191	F: 26,828**R ² : ,325 Dzt. R ² : ,315

** Katsayı 0.01 düzeyinde anlamlı *Katsayı 0.05 düzeyinde anlamlı Dzt. R²: Düzeltilmiş R²

5. SONUÇ

İstanbul Anadolu Yakası'nda bulunan on farklı spor kulübünün farklı spor branşlarında faaliyet gösteren 14 – 18 yaş aralığındaki genç sporcular üzerinde etkin takım özelliklerinin takım performansına etkisi araştırılmış, araştırmaya esas teşkil eden verilen 65 sorudan oluşan anket sonucu elde edilmiş ve elde edilen veriler SPSS 16.0 istatistiksel paket programı ile analiz edilmiştir.

Gerçekleştirilen korelasyon analizine göre etkin takım özellikleri arasında en yüksek ilişki eğitim ve gelişim ile üyeler arası işbirliği boyutları arasında ortaya çıkmıştır. Bu verilere göre; eğitimlerine önem verilmesi ve takım üyelerinin kendini geliştirmesine fırsat sunulması takım içindeki işbirliği düzeyini olumlu şekilde etkilemektedir. Etkin takım özellikleri arasında başka bir önemli ilişki üyeler arası iletişim ile üyeler arası işbirliği boyutları arasında ortaya çıkmıştır. Bu verilere göre; birlikte zaman geçiren, çeşitli paylaşımlar yapan ve sosyal ilişki içinde olan takım üyeleri arasında takım için görev esnasında işbirliği düzeyi anlamlı şekilde artmaktadır. Etkin takım özellikleri arasında başka çok benzer bir ilişki de sosyal destek ile üyeler arası işbirliği boyutları arasında ortaya çıkmıştır. Bu verilere göre; zor anlarda birbirine destek olan takım üyeleri arasında takım için görev esnasında işbirliği düzeyi anlamlı şekilde gelişme göstermektedir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre iş dizaynı özelliğinin katılım boyutunun takım başarısı, görev kimliği boyutunun ise takım etkinliği faktörleri ile takım performansına olumlu katkı yaptığı görülmüştür. İlgili yaş grubu sporcuların antrenör ve yöneticileri ile de yapılan görüşmelerde oyunculara görevlerinin tam olarak ifade edilmesi ve tanımlanmasının olumlu sonuçlar doğurduğu görüşü ortaya çıkmıştır. Yaş grubu itibariyle henüz kendi öz yönetim özelliklerini geliştirme fırsatları olmadığından belirlenmiş görev kimliği altında çalışmanın oyuncu motivasyon ve performansında artış sağladığı düşünülmektedir. Aynı şekilde genç sporcularda katılım özelliğinin hayata sokulduğu çalışma ortamlarında oyuncuların takımlarına aidiyetlerinin yükseldiği, kendilerini takımın bir parçası olarak hissetme duygularının arttığı ve bu durumun da önce bireysel devamında takım performansına olumlu yansıtıldığı kabul edilmektedir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre karşılıklı bağıllık karakteristiğinin hiçbir boyut için desteklenmediği görülmüştür. Bu konu saha çalışmalarında incelendiğinde sporcuların henüz bir görev veya amaç bağıllığı hissedemedikleri yöneticileri tarafından teyit edilmiştir. Bu durumun geliştirilmesi için yöneticiler tarafından sporculara takım sporu yaparken takım başarısının kendi profesyonel kariyerlerine doğrudan olumlu etki edeceği düşüncesinin sistematik olarak aktarılması gerektiği konusunda hemfikir olunmuştur.

Regresyon analizi sonuçlarına göre uyuma karakteristiğinin esneklik ve takım tercihi faktörlerinin hem takım başarısı hem de takım etkinliği üzerinden takım performansına olumlu etki yaptığı görülmüştür. Sistematik veya arızı gerekçelerle takım oyuncularının birbirinin görevlerini yerine getirmek durumunda kaldıkları anlarda oyuncuların kendilerini kanıtlamak adına daha yüksek efor ve konsantrasyon ile çalıştıkları, bu durumun da takım performansına etki ettiği gözlenmiştir. Bunun yanı sıra saha çalışmalarında geri dönüşlerine başvuru sporcuların çok büyük bir bölümünde bireysel branşlar yerine takım sporu yapma eğilim ve isteklerinin çok daha yüksek olduğu görülmüştür.

Regresyon analizi sonuçlarına göre bağlam (görev içeriği) karakteristiğinin eğitim ve gelişim ile üyeler arası iletişim alt faktörlerinin genç sporcular için hem takım başarısı hem de takım etkinliği üzerinden takım performansına olumlu etki yarattığı görülmüştür. Saha çalışmalarında birçok takım yöneticisinin müsabaka, deplasman seyahatleri ve antrenmanlar dışında iletişimi geliştirmeye yönelik sosyal faaliyetler düzenledikleri, bu sosyal iletişim sonucunun takım performansına mutlak olumlu yansıdığı teyit edilmiştir. Genç sporcularda gelişmeye açık olma özelliğinin çok daha yüksek olmasından yola çıkarak eğitim ve gelişim için zaman ayırıldığı, yalnızca branşa yönelik değil aynı zamanda kişisel gelişim ve psikolojik gelişim için kurum dışı danışmanlık hizmetlerinin alındığı görülmüştür.

Süreç karakteristiğinin regresyon analizi sonuçlarında ise ekip ruhu ve üyeler arası işbirliği faktörlerinin takım başarısı üzerinden, ekip ruhu, sosyal destek ve üyeler arası İşbirliği faktörlerinin takım etkinliği üzerinden takım performansı ile arasında olumlu ilişki tespit edilmiştir. Genç sporcuların yaş itibarıyla rasyonel parametrelerden ziyade psikolojik motivasyon unsurlarına daha açık oldukları, bu anlamda yaratılacak takım sinerjisinin ve işbirliği ortamının sonuca olumlu etki yaratacağı muhakkaktır.

Sonuç olarak takım yöneticileri tarafından sporcular için beklenti ve görev tanımlarının açıkça ortaya koyulması, sporcular tarafından da beklentilerin tam olarak anlaşılmış olduğundan emin olunması tavsiye edilmektedir. Genç sporculardaki takımın bir parçası olma eğilimi doğru işlenmeli ve motivasyon faktörleri ile bağıllık düzeyleri yükseltilerek takım sinerjisi yaratılmaya çalışılmalıdır. Bu yaratılacak sinerji ekip ruhu ile üyeler arası iletişim ve işbirliği özelliklerini geliştirecek ve doğrudan

takım performansının artmasına katkı sunacaktır. Buradan yola çıkarak genç takımlar düzeyinde takım antrenörlüğü veya yöneticiliği yapan kişilerin etkin takım özelliklerine yönelik yapacakları eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarının alt yapı değerlerine katkı sağlayacağı düşünülmekte ve ilerleyen yaşlarda olası profesyonel sporculuk başarılarına olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırma sonuçlarından yola çıkarak uygulayıcı grubunda bulunan spor takımlarının antrenör ve yöneticilerinin takım ruhu yaratmaya yönelik çalışmaların artırılması öncelikli tavsiye olarak ortaya çıkmaktadır. Genç sporcularda aidiyet hissinin yaratacağı olumlu motivasyonun bireysel ve takım performansına etkisi kuvvetli pozitif yönde olacaktır. Bu amaçla takım üyelerinin ortak işleri dışında da birlikte zaman geçirmelerinin temini sağlanmalıdır. Organize edilecek sosyal etkinlikler, sosyal paylaşım ve iletişimin artırılmasına yönelik faaliyetler performansa doğrudan olumlu etki yapacaktır.

Bu organizasyonların yanı sıra etkin takım özelliklerinin araştırma kapsamında irdelenmiş karakteristik özellikleri doğrultusunda genç sporcuların bilinçlendirilmesine yönelik bilgilendirme toplantıları düzenlenmesi, yaratılacak sinerjinin katma değerlerinin benimsetilebileceği psikolojik gelişim ve kişisel gelişim danışmanlığı kapsamında eğitim çalışmalarının düzenlenmesi de yetiştirme dönemindeki sporcuların gelecek kariyerlerine katkı sağlayacaktır. Özellikle genç sporcularda öğrenme ve gelişmeye daha açık olma özelliğinden faydalanmak adına teorik eğitim çalışmalarının da süreçler içinde yer bulabilmesi yöneticilere tavsiye edilir.

Kanıksanan ve tekrarlanan görevlerin yarattığı olumsuz motivasyon genç sporcularda daha çok gözlenmektedir. Bu durumu önlemek ve çok yönlü gelişime açık bir sistem izleyebilmek adına zaman zaman takım üyelerinin birbirlerinin görevlerini yapmasına fırsat sağlanmalı, ağır ve sıkıcı görev tanımları üyelere rotatif sıra ile uygulanmaya gayret edilmelidir. Yaş grubu itibarıyla genç sporcuların öz yönetim özelliklerinin gelişmesi öncesinde görev tanımlarının, kendilerinden beklentilerin tam ve doğru şekilde ortaya koyulması ve anlaşılır şekilde tebliğ edilmesi de antrenör ve yöneticilere tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

Bowler, W. M., Brass, D. J. (2006) “Relational Correlates of Interpersonal Citizenship Behavior: a Social Network Perspective.”, Journal of Applied Psychology 91(1): 70.

- Campion, M. A., Medsker, G. J., & Higgs, A. C. (1993) "Relations between Work Group Characteristics and Effectiveness: Implications for Designing Effective Work Groups.", *Personnel Psychology*, 46(4): 823-847.
- Campion, M. A., Papper, E. M., & Medsker, G. J. (1996) "Relations between Work Team Characteristics and Effectiveness: A Replication and Extension.", *Personnel Psychology*, 49(2): 429-452.
- Chen, C. H. V., Tang, Y. Y., & Wang, S. J. (2009) "Interdependence and Organizational Citizenship Behavior: Exploring the Mediating Effect of Group Cohesion in Multilevel Analysis.", *The Journal of Psychology*, 143(6): 625-640.
- Conger, J. A., Kanungo, R. N., & Menon, S. T. (2000) "Charismatic Leadership and Follower Effects.", *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 21(7): 747-767.
- Gladstein, D. L. (1984), "Groups in Context: A Model of Task Group Effectiveness.", *Administrative Science Quarterly*, 499-517.
- Goodman, P. S., & Leyden, D. P. (1991) "Familiarity and Group Productivity.", *Journal of Applied Psychology*, 76(4): 578.
- Guzzo, R. A., & Dickson, M. W. (1996) "Teams in Organizations: Recent Research on Performance and Effectiveness.", *Annual Review Of Psychology*, 47(1): 307-338.
- Guzzo, R. A., & Shea, G. P. (1992) "Group Performance and Intergroup Relations in Organizations.", In Dunnette MD, Hough LM (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, 3.
- Guzzo, R. A., Yost, P. R., Campbell, R. J., & Shea, G. P. (1993) "Potency in Groups: Articulating a Construct.", *British Journal of Social Psychology*, 32(1): 87-106.
- Jackson, S. E., Brett, J. F., Sessa, V. I., Cooper, D. M., Julin, J. A., & Peyronnin, K. (1991) "Some Differences Make a Difference: Individual Dissimilarity and Group Heterogeneity as Correlates of Recruitment, Promotions, and Turnover.", *Journal of Applied Psychology*, 76(5): 675.
- Katzenbach, J. R., Smith, D. K., & Muallimoğlu, N. (1998) "Takımların Bilgeliği: Yüksek Performanslı Organizasyonlar Yaratmak.", *Epsilon Yayıncılık*.
- Kiggundu, M. N. (1983), "Task Interdependence and Job Design: Test of a Theory.", *Organizational Behavior and Human Performance*, 31(2): 145-172.

- Özkalp, E. (1997) “Takım Çalışmalarının Günümüz Yönetim Sistemlerindeki Yeri ve Takım Yönetimi Tekerleği”, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(1-2): 431-460.
- Richter, P., Hemman, E., & Pohlandt, A. (1999) “Objective Task Analysis and the Prediction of Mental Workload: Results of the Application of an Action-Oriented Software Tool (REBA).”, New Approaches for Modern Problems in Work Psychology, 67-76.
- Sarıhan, H. İ. (1998) “Rekabette Başarının Yolu Teknoloji Yönetimi”, Desnet Yayınları.
- Straub, J. T., & Şenel, S. (1998) “Ekip Kurma ve Yönetme”, Hayat Yayıncılık.
- Sundstrom, E., De Meuse, K. P., & Futrell, D. (1990) “Work Teams: Applications and Effectiveness”, American Psychologist, 45(2): 120.
- Thompson, J. D. (1967) “Organizations in Action: Social Science Bases of Administration”.
- Tjosvold, D., Law, K. S., & Sun, H. F. (2003) “Collectivistic and Individualistic Values: Their Effects on Group Dynamics and Productivity in China.”, Group Decision and Negotiation, 12(3): 243-263.
- Tosi, H. L. (1991) “A Theory of Goal Setting and Task Performance”.
- Wolken, W. S., & Good, L. K. (1995) “The Retail Environment: Relationship of Tension and Social Support.”, Clothing and Textiles Research Journal, 13(4): 280-288.
- Yılmaz, H. (1999) “İşletmelerde Takım Çakışması Yoluyla Motivasyon”, Standart Dergisi, Nisan, 38(448): 28-33.

TEPE YÖNETİMDE KADIN YÖNETİCİ SAYILARI

Esra G. KAYGISIZ*

Adnan ÇELİK**

Mehmet KAPLAN***

ÖZET

Bilindiği üzere Türkiye’de ve dünyanın pek çok ülkesinde kadınlar ev ve aile yaşamında daha fazla rol ve sorumluluk almakta, buna karşın iş yaşamında çoğu kez pasif, yükselme imkânı olmayan işlerde çalışmakta, dolayısıyla daha az yetki ve sorumluluk almaktadırlar. Söz konusu çalışma, bu noktadan hareketle Türkiye’de tepe yönetimdeki kadın yöneticilerin sayılarını tespit etmeyi ve tepe yönetim kademelerindeki cinsiyet farklılığını sayısal olarak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışma, İstanbul Sanayi Odası tarafından 1968 yılından bu yana yayımlanan “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Raporu”nda yer alan ilk yüz şirketin yönetim kurulu başkanları, yönetim kurulu üyeleri ile belirtilen şirketlerin CEO/Genel müdür, genel müdür yardımcısı ve tepe yöneticilerinin cinsiyetlerine göre sayıları belirlemektedir. Kesitsel tarama yöntemi ile elde edilen veriler, Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu raporunda belirtilen ilk 100 şirkete ait internet siteleri ziyaret edilerek elde edilmiştir. Verilerin değerlendirilmesi sonucunda Türkiye’nin en büyük şirketlerinde dahi yönetim pozisyonlarındaki kadın sayısının erkekle oranla oldukça az olduğu söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Kadın, Kadın yöneticiler, Özel sektör, Tepe Yönetim, Cinsiyet Eşitsizliği.

JEL Kodu: M00, M10, M19.

FEMALE MANAGERS AT TOP MANAGEMENT

ABSTRACT

As known in Turkey and most of other countries women have been taking more responsibilities for home and family life. Despite that, they often work in passive, non-ascensionable jobs and take less responsibilities and authority. From this vantage point this study aims to determine the numbers of

* Dr. Öğr. Üyesi Giresun Üniversitesi, İkt. ve İdari Bil. Fak., Giresun, Türkiye, esra@egk.gen.tr

** Prof. Dr. Selçuk Üniversitesi, İkt. ve İdari Bil. Fak., Konya, Türkiye, adnancelik@selcuk.edu.tr

*** Öğr. Gör. Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Isparta, Türkiye, Şarkikaraağaç MYO, kaplanmehmet1982@gmail.com

women at top management level and quantitatively pinpoint the gender gap observed at management levels. In this way, the study tries to determine the numbers of women and men top managers and board members of top 100 companies that are ranked as “Turkey's Top 500 Industrial Establishments Report”. This report has been published by Istanbul Cahmber of Industry since 1968. Data was gathered using cross-sectional screening, including scanning the websites of Türkiye's top 100 companies that has ranked as report, and determining the number as well as genders of those companies' chairmans, board members and top managers, CEOs, and assistant general managers of stated companies. What the findings reveal is that female managers have numerously been given few tasks at Turkish top companies.

Keywords: Woman, Women Managers, Private Sector, Top Management, Gender Inequality.

JEL Kodu: M00, M10, M19.

1.GİRİŞ

Son yüzyılda Türkiye’de ve dünyada kadınların eğitim olanakları giderek artmış ve kadınlar iş yaşamında daha aktif olarak daha fazla görev almaya başlamışlardır. Ancak bu artış maalesef çalışma hayatındaki kadın sayısını erkeklerle henüz eşit seviyelere taşıyamamıştır. Bu sayısal farklılık kamu ve özel sektör ayırt etmeksizin yönetim kademelerine çıkıldıkça daha net bir biçimde görülmekte, iş hayatında sayıları artan kadınlara üst kademelerde çok daha az rastlanmaktadır. Geçmişten günümüze gelen bu durum ve nedenleri birçok çalışmanın temelini oluşturmaktadır. İlgili alan yazında kadın yönetici sayısının erkeklere oranla daha az olmasının temel nedeni olarak cinsiyet ayrımcılığı gösterilmektedir. Özellikle ataerkil toplumlarda kadınların yapması gerektiği düşünülen ev işleriyle birlikte evin idaresi ve annelik gibi temel görevler ile sınırları çok net çizilen “kadın” modeli nedeniyle kadınlar çoğu zaman yönetim kademesine gelmeyi ev ve çocuğu ihmal endişesi ile çoğu kez istememekte ya da yöneticiliği kariyer planlarında dâhil etmemektedirler. Ayrıca çalışma hayatında da çoğu kez cam tavan, cam uçurum, mobbing ve çeşitli kaba davranışlar, ağır ve güvencesiz koşulları çalışma gibi birçok etken kadınların yönetici olmasını engellemektedir.

Bu çalışma ise Türkiye’nin önde gelen büyük şirketlerinde kadınların tepe yönetimde ne kadar temsil edildiğini belirlemeye odaklanmakta ve kadınların üst yönetimde temsilinin artırılmasına yönelik bilinç oluşturmaya amaçlamaktadır. Çalışma, ayrıca büyük şirketlerde kadın yönetici sayılarının azlığını sayısal olarak ifade ederek bu konuda kadınlara yönetici pozisyonlarında daha fazla görev verilmesi gerektiğinin altını çizmesi bakımından oldukça önemlidir. Bu doğrultuda İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl yayımlanan “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Raporu”nda yer alan şirketlerin

ilk yüzüne ait resmi internet siteleri incelenerek yönetim kurulu başkanı, CEO/Genel müdür, yönetim kurulu üyeleri, bağımsız yönetim kurulu üyeleri, genel müdür yardımcıları ve tepe yöneticilerinin cinsiyetlerine göre sayıları belirlenmekte ve oransal olarak ifade edilmektedir. Elde edilen veriler ışığında Türkiye'deki büyük şirketlerde dahi yönetim pozisyonlarındaki kadın yönetici sayısının erkek yöneticilere oranla oldukça az olduğu sayısal olarak görülmektedir.

2.TÜRKİYE'DE KADINLAR

Geçmişten günümüze kadar kadın ve erkek birbirini bütünleyen iki önemli mihenk taşı olarak kabul edilmesine rağmen erkek tarafından yönetilen ve kuralların erkekler tarafından belirlendiği ve doğal olarak ikinci planda kaldığı ataerkil bir toplum yapısında varlığını sürdürmektedir.

Türkiye'de nüfusun yaklaşık olarak yarısını oluşturan kadınlar, bu yapı içerisinde öncelikli olarak anne, eş, ev hanımı gibi temel rollerine odaklanarak ev ve aile hayatının düzenlenmesi ve idaresinden sorumlu olmaktadır. Kadınların bu temel rollerinin yanında eğitim ve iş hayatını ikinci öncelik olarak görülmekte ve eğitim alabilen ya da istihdam edilen kadınların sayıları erkeklere daha az olmaktadır.

Bu durum yapılan birçok çalışmada görülebileceği gibi özellikle Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinde çok açık ve net biçimde ifade edilmektedir. 2017 TÜİK verilerine göre;

- Kadınlar nüfusun %49,8'ini oluşturuyor.
- Okuma yazma bilmeyen kadınların oranı %8,5 iken erkeklerin %1,5'i okuma-yazma bilmiyor.
- 25 ve daha yukarı yaşta olan ve en az bir eğitim düzeyini tamamlamış kadınların oranı %82,2 iken 25 yaş ve üzeri erkeklerin %95,1'i en az bir eğitim düzeyini tamamlamış.
- Kadınların %15,6'sı lise ve dengi okuldan mezun iken erkeklerde bu oran %23,5'dir.
- Kadınların %13,1'i yüksekokul veya fakülteden mezun iken erkeklerin %17,9'u yüksekokul veya fakülte mezunu.
- İstihdam edilen kadınların oranı %27,5 iken erkeklerin %65'i bir işte çalışıyor.
- İşgücüne katılan kadınların oranı %31,5 iken erkekler bu oran %71,6'dır.
- Kadınların %12,6'sı işsiz iken erkeklerin %9,2'si işsizdir.
- Tarım sektöründe kadınların istihdam oranı %28,7 iken erkeklerin %15,5'i bu sektörde istihdam edilmektedir.
- Sanayi sektöründe kadın istihdam oranı %15,9 iken erkek istihdam oranı %31,6'dır.

- Hizmet sektöründe kadın istihdam oranı %55,4 iken erkeklerde bu oran %53'dür.
- Yarı zamanlı çalışanlar kadınların oranı %19,1 iken erkeklerde bu oran %6,5'dir.
- Okuryazar olmayan kadınların işgücüne katılım oranı %15,2'dir.
- Lise altı eğitilmiş kadınların işgücüne katılım oranı %27,2'dir.
- Lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı %33,6'dır.
- Mesleki veya teknik lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı %41,4'dür.
- Yükseköğretim mezunu kadınların işgücüne katılım oranı %71,3'dür (TUIK,2017).

TÜİK verilerine bakıldığında kadınların eğitim ve işgücüne katılım sayılarının erkeklere oranla çok daha az olduğu görülmektedir. Dolayısıyla eğitim ve istihdam alanındaki sorunlar, Türkiye'deki kadınların karşılaştıkları en önemli sorunlar arasındadır (Kaymaz, 2010: 356-357). Ancak kadınların yarı zamanlı işlerde ve özellikle hizmet ve tarım sektörlerinde daha fazla iş imkânı buldukları görülmektedir. Kadınların bu tür işleri tercih etmelerindeki nedenin, asıl işleri olarak değerlendirdikleri ev işleri ve çocuk bakımıyla birlikte yürütebilmelerine olanak sağlamasıdır (Lordoğlu, 2006: 49). Bu doğrultuda iş yaşamına katılan kadınların erkeklerden farklı olarak ev işleri, çocuk bakımı gibi işlerin kadının sorumluluğunda olmaya devam ettiği; kadınların çalışma yaşamına erkeklere oranla daha az katıldıkları; belli mesleklerde ve sektörlerde yoğunlaştıkları; işte eğitim ve ilerleme imkânlarının kısıtlı olduğu; düşük statülü ve ücretli işlerde çalıştıkları ve kadınların hem işgücü olarak nitelikleri hem de karşılıksız çalışma biçimleriyle çalışma yaşamında geri plana itilen ikinci sınıf bir işgücü oldukları söylenebilir (Özçatal, 2011: 22).

3. TÜRKİYE'DE KADIN YÖNETİCİLER VE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Türkiye'de kadınların eğitim alması ve ev dışındaki işlerde çalışması önceleri yadırganan ve nadiren görülen bir durumken, günümüzde yetersiz olmakla birlikte eğitim alan kadınların sayısı artmış ve dolayısıyla kadınlar işgücüne katılmaya başlamıştır. Erkeklere oranla, kadın çalışan sayısı az olmakla birlikte alt kademelerden üst kademelere çıkıldıkça kadınların sayısının azaldığı görülmektedir.

TÜİK, 2017 verilerine göre şirketlerde üst düzey ve orta kademe yönetici pozisyonundaki kadın oranı %16,7'dir (TÜİK, 2017). Grant Thornton adlı araştırma şirketinin 35 ülkede yayımladığı "İş'te Kadın 2018" adlı raporunda ise Türkiye'de 2016'da kadın yönetici oranı %20, 2017'de %23 ve 2018'de ise %27 (Grant Thornton, 2018) olarak belirtilmektedir. Bu rapora göre Türkiye'de kadın yönetici sayısı artmaktadır ancak Sabancı Üniversitesi, Kurumsal Yönetim Forumu 'nun yayımladığı "Türkiye'de

Yönetim Kurullarında Kadın Raporu'na göre (Türkiye'de Yönetim Kurullarında Kadın Raporu, 2017) BIST'te yer alan 404 şirketin 168'inin yönetim kurullarında kadın üye bulunmuyor. Yönetim kurullarındaki kadın oranı %14,2 ve bu şirketlerde yönetim kurulu başkanlarının sadece %6'sı kadınlardan oluşmaktadır. Benzer durum Türkiye'de ki üniversitelerde de görülmektedir. Türkiye'deki üniversitelerdeki kadın akademisyenlerin oranı %44 iken erkek akademisyenlerin oranı %56'dır (YÖK, 2018). Bununla birlikte devlet üniversitelerindeki rektörlerin %2,77'si kadın iken %98'i erkek; rektör yardımcılarının %10,84'ü kadın, %89,16'sı erkek; rektör danışmanlarının %16,58'si kadın, %83,41'i erkektir (Kaygısız, 2018).

Gerek kamuda gerekse özel sektörde üst kademe kadın yöneticilerin sayılarının azlığı bireysel, ailesel ya da iş yerinde kaynaklanan çeşitli sorunlara dayanmaktadır. Aslında bu sorunların ortak noktası yine kadının yapması gerektiği düşünülen temel rolleri ihmal edebileceği düşüncesidir. Bununla birlikte aslında cinsiyetsiz bir rol olan yöneticiliğin çoğu kez erkek davranışlarıyla özdeşleştirildiği için erkeklere özgü bir pozisyon olarak kabul edilmesidir. Bingöl ve arkadaşları tarafından yapılan bir çalışmada kadınların çalıştıkları örgütlerde, erkeklerce önyargı ile karşılaştıklarını, mesleki bir ayrıma tabi tutulduklarını, mentorluk ilişkisinden faydalanmadıklarını, gayri resmi iletişim ağlarına giremediklerini, örgüt kültürü ve uygulanan politikaların yükselmelerinde engel teşkil ettiği sonucuna varmışlardır (Bingöl vd., 2011: 131).

Bir başka çalışmada ise kadının hem aile içerisindeki rollerini yerine getirmesi, hem de iş yaşamında yöneticilik pozisyonundaki yoğun çalışma temposuna ayak uydurmasının zorluğu, kadınların kariyer gelişiminde engel teşkil ettiği ve ayrıca kadınların doğum zamanlarında annelik görevlerinin ağır basması, belli bir süre iş ortamından uzak olmasına neden olmakta, bu durum da kariyer açısından kadınları olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Örücü vd., 2007: 133).

Kadınların, gerek eğitim ve meslek edinmedeki fırsat eşitsizliği kaynaklı insan sermayesi farklılıkları, gerekse ayrımcı uygulamalar nedeniyle çalışma yaşamında erkeklerin gerisinde olması, yaşamın diğer alanlarında aktif bir biçimde yer almalarını da engelleyen koşullar yaratmaktadır (Çakır, 2008: 42).

Negiz ve Yemen ise literatürde kadınların yönetsel pozisyonlarda rol almalarına ilişkin karşılaşılan sorunlarını Tablo-1'de gösterildiği şekilde belirtmişlerdir.

Tablo 7. Yönetmel Pozisyonlarda Kadının Yer Almasına İlişkin Karşılaştığı Sorunlar

Başlıklar	İçerik
Ataerkil toplum değerleri ve geleneksel roller	Kadının toplumdaki yerinin öncelikli olarak eş ve anne olarak belirlenmesi
Cinsiyet temelli ayrışma / ayrıştırma	Kadının cinsiyetinden dolayı bazı durumlarda kendi kararı ile bazı durumlarda toplumsal baskı ile yönetmel pozisyona gelememesi
Ekonomik özgürlüğün faydasına inanmamak	Elde etmiş olduğu ekonomik özgürlüğün kendisine ve çevresine yeterli katkı sağlayamayacağını düşünmesi
Kendine güven veya zihinsel olgular	Yönetmel pozisyonlara gelmede kendini yeterli görmemesi yani özgüven eksikliği
Başarı / zirve / yalnızlık korkusu	Başarılı ve zirvede olmasının kadını yalnızlaştıracağını düşünme (ailevi ve iş ortamında)
“Kraliçe Arı Sendromu” veya tek olma özlemi	Kadın yöneticilerin erkek yöneticilere özenmesi ve onların yöntemlerini benimsemeye başlamaları
Cam tavan sendromu	Kadının belirli bir kademeye kadar yükseldikten sonra daha fazla ilerlemelerinin görülmeyen ve geçilemeyen bir şekilde engellenmesi
Mobbinge yenilme	Kadının, çalışma hayatında psikolojik şiddete maruz kalınması ve kadının bu duruma dayanamaması
Geniş açı ile bakabilme	Kadının olayları geniş açıyla değerlendiremeyeceğinin düşünülmesi
Analitik bakış	Kadınların analitik bir bakış açısına sahip olmadığı düşüncesi
Özgüven eksikliği	Kadının erkeğe oranla özgüveninin yeterli olmaması
Kadınlara yönelik stereotipleme	İnsanların cinsiyetleri, ırkları, etnik grupları, dinleri ve yaşadıkları bölge gibi özellikleri nitelendirilmeleridir. Örneğin, erkeklerin başarı, bağımsızlık, kendine güven vb. özellikler ile tanımlanırken; kadınların nazik, anlayışlı, insanlara dönük gibi özelliklerle tanımlanması gibi.

Kaynak: Negiz ve Yemen (2011: 201)*in çalışmasından alınmıştır.

Tablo-1’de görüldüğü gibi Türkiye’de kadınların yönetici olmalarının önünde birçok engel bulunmaktadır. Bunlara ek olarak Snavely (1993) ise, kadın yöneticilerin yönetim arenasında karşılaştıkları sorunların nedeni olarak “yönetim becerilerinin” zayıf olmasını göstermekte ve buna sebep olan faktörleri de örgüt içindeki erkek arkadaşları tarafından informal iletişim ağının içine alınmamaları, yöneticilik performanslarının değişik kıstaslarla değerlendirilmesi, yönetici ve aile rolleri arasında çatışma yaşamaları, kariyer ve iş tanımlarının erkek değerlerine uygun bir şekilde tanımlanmış olması başlıkları altında toplamaktadır (Çelikten, 2004: 98).

İnandı ve Tunç (2012: 205) çeşitli kaynaklara dayalı olarak eğitim düzeyi, çalışma saati, yaş, medeni durum gibi örgütsel nedenlerin, örgütsel yapılardan kaynaklı engeller, kalıp yargılar (stereotypes), simgecilik (tokenism), güç, liderlik tarzları ve kadın-erkek ilişkilerindeki psiko-dinamikler gibi davranışsal ve kültürel nedenler ve sosyo-ekonomik nedenlerin yönetici olmalarının önündeki engeller olduğunu belirtmektedir.

4. TEPE YÖNETİMDE KADIN YÖNETİCİ SAYILARI

4.1.Yöntem

Çalışmada İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl açıklanan “Türkiye’nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu” raporunda listelenen şirketlerin ilk 100’ünü kapsamaktadır. Bu doğrultuda çalışmada kullanılan kesikli veriler, 10.05.2018-14.06.2018 tarihleri arasında söz konusu işletmelerin resmi internet siteleri ziyaret edilerek elde edilmiştir. İki işletme raporda bilgilerinin açıklanması istemediği için, 2 işletmede kurumsal bilgilerini internet sitesinde vermediği için bu 4 işletme hakkında bilgiye erişilememiş ve 96 işletme değerlendirmeye alınmıştır. Bu işletmeler ortaklık yapıları, kayıtlı oldukları sanayi odaları ve çalışan sayıları bakımından da değerlendirilmiştir.

Her bir sanayi kuruluşunun resmi internet sitesinde verilen bilgiler doğrultusunda CEO/genel müdür, genel müdür yardımcısı, yönetim kurulu başkanı, yönetim kurulu üyeleri cinsiyetlerine göre tek tek belirlenerek veriler elde edilmiştir.

Listedeki işletmelere kadın/erkek çalışan sayıları, kadın /erkek yönetici sayılarına ilişkin veriler e-posta aracılığıyla istenmiş ancak yeterli sayıda işletmeden olumlu cevap alınamamıştır. Başlangıçta çalışmanın denetim kurulu, bağımsız yönetim kurulu üye sayısı, ana hissedar veya yönetim kontrolünü elinde bulunduran aileyle bağlantısı olan yönetim kurulu üyesi, üst yönetim gibi ayrımları da içermesinin planlanmasına rağmen çoğu işletme bu bilgileri internet sitesinde paylaşmadığı için söz konusu veriye ulaşılamamış ve dolayısıyla bu veriler çalışma kapsamına alınmamıştır. Bazı işletmeler CEO/genel

müdür, genel müdür yardımcısı ve tepe yöneticilerine ilişkin bilgiler paylaşmıştır. Çalışmada bu işletmelerin kadın/erkek tepe yöneticilerinin sayıları da belirleyerek tepe yönetimde kadın oranlarına ilişkin bulgular elde etmeye çalışılmıştır.

Fotoğraf kullanılmadan sadece isim belirtilen sayfalarda sayıma özellikle dikkat edilmiştir. Ayrıca bazı isimlerin hem erkekler hem de kadınlar için kullanılmasından kaynaklanabilecek hatalara önlemek amacıyla bu gibi isimleri taşıyan yöneticilere dair ayrıntılı inceleme yapılmış, kişisel internet sayfalarına bakılarak ve fotoğraflarına ulaşılarak cinsiyetleri tespit edilmiştir.

4.2. Bulgular

Çalışmada Türkiye'nin En Büyük 100 Sanayi Kuruluşunun yönetim kurulu başkan ve üye sayıları ile CEO, genel müdür, tepe yönetici, bağımsız yönetim kurulu üye sayıları verilmektedir. *6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu gereğine* Bağımsız Denetime Tabi Sermaye Şirketlerinin internet sitesi kurma zorunluluğu bulunmaktadır. Ayrıca bu sitelerde yönetim kurulu başkanı ve üyelerine ilişkin bilgilerin bulunması zorunludur. Bu kanun kapsamında yönetim kurullarına ilişkin verilere ulaşılmış ancak diğer veriler zorunlu olmadığı için sadece belirten şirketler değerlendirilmiştir. Tablo-2, raporda yer alan 96 işletmenin yönetim kurulu başkanlarının toplam cinsiyetlerini göstermektedir.

Tablo 8. Cinsiyetlerine Göre Yönetim Kurulu Başkanları Sayısı

	Yönetim Kurulu Başkanı	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)
Kadın	4	4,16
Erkek	92	95,84
Toplam	96	100

Tablo-2'de görüldüğü gibi 96 şirketin %4,16'sında yönetim kurulu başkanı kadın iken 95,84'ünde erkektir. Tablo-3, CEO/Genel Müdürlerin toplam cinsiyetlerini belirtmektedir.

Tablo 9. Cinsiyetlerine Göre CEO/Genel Müdür Sayıları

	CEO/Genel Müdür	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)

Kadın	0	0
Erkek	65	100
Toplam	65	100

Tablo-3’de görüldüğü gibi CEO/Genel müdürlerine dair veri paylaşan toplam 65 şirkette hiç kadın CEO/Genel müdür görev yapmamaktadır. Tablo-4, raporda yer alan 58 şirketin genel müdür yardımcılarının toplam cinsiyetlerini göstermektedir

Tablo 10. Cinsiyetlerine Göre Genel Müdür Yardımcısı Sayıları

	Genel Müdür Yardımcısı	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)
Kadın	3	5,17
Erkek	55	94,82
Toplam	58	100

Tablo-4’te görüldüğü gibi genel müdür yardımcılarına ilişkin veri paylaşan toplam 58 şirketteki toplam kadın genel müdür yardımcısı oranı %5,17’dir. Tablo-5, raporda yer alan 96 şirketteki yönetim kurulu üyelerinin toplam cinsiyetlerini göstermektedir.

Tablo 11. Cinsiyetlerine Göre Yönetim Kurulu Üye Sayıları

	Yönetim Kurulu Üyeleri	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)
Kadın	58	9,41
Erkek	558	90,59
Toplam	616	100

Tablo-5'te görüldüğü gibi yönetim kurulu üyelerinin %9,41'i kadın iken %90,59'u erkek üyelerden oluşmaktadır. Tablo-6, raporda yer alan 45 şirketteki bağımsız yönetim kurulu üyelerinin toplam cinsiyetlerini göstermektedir.

Tablo 12. Cinsiyetlerine Göre Bağımsız Yönetim Kurulu Üye Sayıları

	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Sayısı	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)
Kadın	8	17,8
Erkek	37	82,2
Toplam	45	100

Tablo-6'da görüldüğü gibi bağımsız yönetim kurulu üyelerinin %17,8'i kadın iken %82,2'i erkek üyelerden oluşmaktadır. Tablo-7 raporda yer alan 27 şirketteki üst yöneticilerin toplam cinsiyetlerini göstermektedir.

Tablo 13. Cinsiyetlerine Göre Üst Yönetici Sayıları

	Üst Yönetim	
Cinsiyet	Sayı	Yüzdelik (%)
Kadın	35	9,91
Erkek	328	90,1
Toplam	353	100

Tablo-7'de görüldüğü gibi üst yöneticilerin %9,91'i kadın iken %90,1'i erkek yöneticilerden oluşmaktadır.

Söz konusu şirketlerin sermaye yapılarına göre yönetim kurulu başkanları, yönetim kurulu ve tepe yönetim üyelerinin cinsiyetlerine göre analizi incelenmesi Tablo-7 ve Tablo-8'de belirtilmektedir. Tablo-7 kamu kurumlarının yöneticilerinin cinsiyetlerini belirtirken Tablo-8 şirketleri sermaye

yapılarına göre gruplandırarak yönetim kurulu başkanları, yönetim kurulu ve tepe yönetim üyelerinin cinsiyetlerine göre sayılarını vermektedir.

Tablo 8. Cinsiyetlerine Göre Kamu Kurumlarındaki Tepe Yönetici Sayıları

	Yönetim Kurulu Başkanı		Yönetim Kurulu Üyeleri		Tepe Yönetim Üyeleri	
	K	E	K	E	K	E
İlgili İşletmeler						
EÜAŞ Elektrik Üretim A.Ş. Genel Müdürlüğü	0	1	1	5	0	0
Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.	0	1	1	6	2	36
Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü	0	1	0	4	1	17
Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu	0	1	0	6	3	15
Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı	0	1	0	4	0	0
Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü	0	1	0	3	0	14
Et ve Süt Kurumu Genel Müdürlüğü	0	1	0	4	1	10
Toplam	0	7	2	32	7	92

Tablo-8'e bakıldığında kamu kurumlarında kadın yönetim kurulu üyesi bulunmamakla birlikte kadın yönetim kurulu üyelerinin oranı %5, 88; tepe yöneticilerinin oranı %7,07'dir. Kamu kurum internet siteleri diğer şirket sitelerinin aksine yöneticilere ilişkin bilgileri paylaşmaktadır.

Tablo 9. Cinsiyetlerine Göre Diğer Sermaye Yapılarında Tepe Yönetici Sayıları

	Yönetim Kurulu Başkanı		Yönetim Kurulu Üyeleri	
	K	E	K	E
Ortaklık Yapıları				
Özel	4	62	42	373
Yabancı	0	8	2	45
Halka Açık	0	27	24	207

Kamu-Özel Ortaklığı	0	4	2	24
Özel-Yabancı Ortaklığı	0	18	14	140

Tablo 9’da kamu kurumları dışındaki sermaye yapılarındaki yöneticilerin cinsiyetlerine göre dağılımını göstermektedir. Buna göre özel şirketlerde kadın yönetim kurulu başkanı oranı % 6,06, yönetim kurulu üyesi %10,12; yabancı şirketlerde kadın yönetim kurulu başkanı bulunmamakla birlikte kadın yönetim kurulu üyelerinin oranı %4,25’tir. Diğer ortaklık yapılarında da kadın yönetim kurulu başkanı bulunmamakla birlikte kadın yönetim kurulu üyelerinin toplam üye sayısına oranı yabancı şirketlerde %4,25; halka açık şirketlerde %10,38; kamu-özel ortak şirketlerde %7,69; özel-yabancı ortak şirketlerde ise %9,09’dur.

5.SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, Türkiye’deki işletmelerde kadınların tepe yönetim kademelerinde erkeklere oranla ne kadar az sayıda görev aldıklarını vurgulamayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışmada vurgulanmak istenen kadın yöneticilerin sayısal üstünlüklerinin olması veya tepe yönetimlerde sadece kadınların olması değil, aksine kadın ve erkeklere eşit fırsatlar sunulmasının gerekliliğinin altını çizmektir. Kaldı ki, ancak bu şekilde işletmeler daha etkin bir işletme yapısına kavuşabilirler (Papatya, 2013: 213).

Çalışmanın yapıldığı tarihlerde elde edilen veriler doğrultusunda yapılan analizlerde görüldüğü gibi yönetim kurulu başkanı, yönetim kurulu üyesi, CEO/Genel müdür, tepe yönetim gibi pozisyonlarda kadın yönetici oranları yüzde 10’lara dahi ulaşmamaktadır. Bununla birlikte araştırmada değerlendirilen 96 şirketin 55’inin yönetim kurullarında kadın üye bulunmamaktadır. Yönetim kurullarında en fazla kadın sayısı 3 olmakla birlikte hiçbir işletmede kadın yönetim kurulu üyelerinin sayısı erkeklerden daha fazla sayıda değildir. Tepe yöneticiler hakkında bilgi verilen 28 işletmede bulunan toplam 35 kadın yönetici ise daha çok halka ilişkiler, pazarlama, insan kaynakları gibi yine daha çok kadına atfedilen rolleri kapsayan görevlerde yönetici oldukları görülmektedir.

Yönetim kurullarında ve tepe yönetimlerde kadınların daha fazla rol almaları ve kadınların karar alma mekanizmalarına katılımının güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda Sermaye Piyasası Kurulu’nun Yönetim Kurullarında yüzde 25 kadın üye önerisinin dikkate alınması gerekmektedir. Kadın yönetici sayılarının artırılmasına yönelik uygulamalarının yanında pozitif ayrımcılığın güçlendirilmesi, kadınlara eğitim fırsatının verilmesi, işletme bünyesinde çocuk bakım ya da kreş hizmetlerinin

sunulması, atamalarda cinsiyetten öte likayatin esas alınması ve özellikle yöneticiliğe dair kalıp yargıların yıkılması kadın yöneticilerin artmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Karar mekanizmalarında ve yönetim kademelerinde kadın ve erkek yönetici sayılarının birbirine yakın olması şirketlerin eşitsizlik, ayrımcılık politikalarının oluşmasına büyük katkı sağlamakla birlikte var olan bu tür politikalara ne kadar uyulduğunun da bir göstergesidir. Ayrıca kadınların yönetim pozisyonlarından daha fazla rol almaları, kadın çalışanları motive etmede ve örgüt içerisinde algılanan adalet duygusunun artmasında önemli bir araçtır.

KAYNAKÇA

- Bingöl, D., Aydoğan, E. , Şenel, G. ve Erden, P. (2011) “‘Cam Tavan Sendromu ve Kadınların Hiyerarşik Yükselmelerindeki Engeller: Tc. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Ankara Merkez Teşkilatı Örneği” İşletme Fakültesi Dergisi, 12(1): 115-132.
- Corporate Governance Forum of Turkey (2018) “2017. 5th Annual Report Women on Board Turkey”, Sabancı Üniversitesi. Kurumsal Yönetim Forumu. http://iwdturkey.sabanciuniv.edu/sites/iwdturkey.sabanciuniv.edu/files/2018report_20180214_dijital.pdf (11.05.2018).
- Çakır, Ö. (2008) “Türkiye’de Kadının Çalışma Yaşamından Dışlanması” Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31: 25-47, Temmuz-Aralık 2008.
- Çelikten, M. (2004) “Okul Müdürü Koltuğundaki Kadınlar: Kayseri İli Örneği”, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 17: 91-118, Yıl: 2004/2.
- Grant Thornton (2018) “Women in Business: Beyond Policy to Progress”, http://www.gtturkey.com/UD_OBJS/PDF/RPRARS/Grant_Thornton_Women_in_business_2018_Embargo_8_March-web.pdf (27.05.2018).
- İnandı, Y ve Tunç, B. (2012) “Kadın Öğretmenlerin Kariyer Engelleri ile İş Doyum Düzeyleri Arasındaki İlişki”, Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 2 (2): 203-222.
- Kaygısız, E.G. (2018) “Devlet Üniversitelerinde Kadın Yönetici Sayıları” 2. Ulusal Kadın Sempozyumu. 8-9 Mart 2018, Giresun.
- Kaymaz, İ. Ş. (2010) “‘Çağdaş Uygarlığın Mihenk Taşı: Türkiye’de Kadının Toplumsal Konumu”, Ankara Üniversitesi Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi 46: 333-366.
- Lordoğlu, K. (2006) “Enformel İstihdam ve Türkiye Kaynakları” Toker Dereli’ye Armağan, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 55(1): 45-60.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Negiz, N. ve Yemen, A. (2011) “Kamu Örgütlerinde Kadın Yöneticiler: Yönetici ve Çalışan Açısından Yönetimde Kadın Sorunsalı” SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, Aralık 2011, 24: 195-214.
- Örücü, E., Kılıç, R. ve Kılıç, T. (2007) “Cam Tavan Sendromu ve Kadınların Üst Düzey Yönetici Pozisyonuna Yükselmelerindeki Engeller: Balıkesir İli Örneği” Yönetim ve Ekonomi 14/2: 117-135.
- Özçatal, E. O. (2011) “Ataerkillik, Toplumsal Cinsiyet ve Kadının Çalışma Yaşamına Katılımı” Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 1 (1): 21-39, Güz.
- Papatya, G. (2013) “Yeni İş/İşletmecilik Dünyasında Kadın Liderliği: Girişimci Kadınlar için Genişletilmiş Okumalar ve Notlar” Kadın Girişimciliği içinde (Ed. Erdoğan Kaygın ve Bülent Güven) İstanbul: Veritasakademi, 213-239.

TERMAL TURİZM GİRİŞİMCİLİĞİNE GENEL BİR BAKIŞ

Havva GÖZGEÇ*
Burhan AYDEMİR**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı termal turizm girişimcilerinin sektörel yatırım kararları, deneyimleri, beklentileri ve karşılaştıkları zorlukları öğrenmektir. Araştırma, nitel araştırma yöntemi çerçevesinde durum (örnek olay) çalışması olarak hazırlanmıştır. Bu amaç için Yalova termal bölgesindeki bir apart otel girişimcisi seçilmiştir. Literatür taraması sonucunda yapılandırılmış mülakat soru formu hazırlanmıştır. Mülakat tekniği kullanılarak girişimciden önceden hazırlanan yapılandırılmış sorulara verilen yanıtlar aracılığıyla veriler toplanmış ve sonrasında verilere betimsel analiz tekniği uygulanmıştır. Araştırmada Yalova termal bölgesinin termal su kaynaklarının kaliteli, fakat tanıtım eksikliği nedeniyle yeterince talep görmediği, o nedenle yerel yönetimin, talebi çekmek için rekreatif faaliyetlerin arttırılması yönünde adımlar atması gerektiği ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, otelin sorunları hizmet kalitesinden değil bölgenin tanıtım eksikliğinden kaynaklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Termal Turizm, Girişimcilik, Termal Turizm Girişimciliği.

Jel Kodları: M13, L83, M1.

GENERAL OVERVIEW OF THERMAL TOURISM ENTREPRENEURSHIP

ABSTRACT

The purpose of this study is to learn the sectoral investment decisions, experiences, expectations and challenges of thermal tourism entrepreneurs. In the study, the case study was employed within the scope of qualitative research method. For this purpose, an apart hotel entrepreneur was chosen in Yalova thermal district. The structured interview questionnaire was prepared at the end of the literature review. By using the interview technique with the entrepreneur, data was collected through the answers

* Arş. Gör. Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Ö.S. Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, hgozgec@bandirma.edu.tr.

** Doç. Dr. Balıkesir Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, burhanaydemir@gmail.com.

given in previously prepared structured questionnaires and then the data obtained was analyzed by descriptive analysis technique. The survey concluded that Yalova thermal district has good quality but insufficient demand because of publicity deficiencies and local government has to take steps to increase recreational activities to attract and to retain demand. As a result, the hotel's problems are not due to the quality of service but to the lack of the zone.

Keywords: Thermal Tourism, Entrepreneurship, Thermal Tourism Entrepreneurship.

Jel Codes: M13, L83, M1.

1.GİRİŞ

İlkçağlardan beri yerleşim yeri seçiminde önemli bir kıstas olan sıcak su kaynaklarının insanlık tarihinde önemli bir yeri vardır. İçme suyu, kullanma suyu ve şifalı su olarak bu kaynaklardan yararlanılmıştır (Şimşek, 1991:5). Günümüzde de insanlar sağlıklı ve rutin şehir yaşamından uzaklaşarak doğaya dönmekte, doğal turizm kaynaklarından faydalanmak için mineralli termal suların bulundukları alanları gidip konaklamaktadır (Özbek, 1991:15). Termal turizm; termomineral su banyosu, içme, inhalasyon, çamur banyosu gibi çeşitli türdeki yöntemlerin yanında iklim kürü, fizik tedavi, iyileştirme, egzersiz, psikoterapi, diyet gibi destek tedavilerinin birleştirilmesi ile yapılan kür (tedavi) uygulamalarının yanı sıra termal suların eğlence amaçlı kullanımı ile meydana gelen turizm türü” olarak tanımlanmaktadır (www.yigm.kulturturizm.gov.tr).Termal turizm bölgedeki termal özellik ve olanaklardan oluşmaktadır. Mineralli suların sıcaklığı, içeriği ve miktarı bölgelere göre farklılık göstermekte ve dolayısıyla farklı özellikteki sular, farklı tedavilerde kullanılmaktadır (Belber ve Turan, 2017). Termal suların; tıp ve teknoloji ile birlikte kullanımı, konaklama ve sağlık hizmetlerini bir arada sunan modern termal tesislerin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Aşık, 2014).

Uzun dönemde sağlık harcamalarının artması; sağlık teknolojilerinin kullanımına, tıbbi malzeme ve ilaç üretimine, sağlık turizmine odaklanmaya neden olmaktadır(Onuncu Kalkınma Planı, 2013).İnsanlar günümüzde sağlık sorunlarını çözerken, yalnızca kendi ülkelerindeki hekimleri ya da fiyatları değil; en iyi çözüm ve en iyi fiyat seçeneklerini değerlendirdikleri için tedavi ve tatil amaçlı, şehirlerarası ya da ülkelerarası yapılan seyahatler sağlık turizmi olarak ifade edilmektedir. Sağlık turizmi; geleneksel sağlık hizmetleri, estetik operasyonlar, tedavi, SPA, ve bazı alternatif sağlık hizmetlerinden oluşmaktadır (Huff vd., 1995).Sağlık turizmi; termal turizm, medikal turizmi, yaşlı (3. yaş) turizmi ve engelli turizmi gibi unsurları içinde barındırmaktadır (www.saglikturizmi.gov.tr).

Termal hizmet sunan işletmeler dünya genelinde 2013'te 26.847 iken 2015'te 27.507'ye yükselmiştir. Bu işletmeler 2015 yılında 51 milyar dolar gelir elde etmiştir

(www.globalwellnessinstitute.org). Özellikle sanayileşmenin yoğun olduğu ülkelerdeki insanlar, sağlıklarını koruma, sağlıklı olma, kaliteli vakit geçirme, farklı etkinliklerde bulunmak için termal turizme katılmaktadır (Tunçsiper ve Kaşlı, 2008:121). Almanya 263 adet resmî belgeli termal merkeze ve 750.000 toplam yatak kapasitesine sahiptir. DasLeuze Kaplıca ve Rekreasyon Tesislerini yaz aylarında günde 8000 kişi, yılda günde ortalama 3000 kişi ziyaret etmektedir. Çek Cumhuriyeti ve Slovakya, 60 tedavi edici termal merkeze sahip olup yılda 500.000'e yakın kişi tarafından tercih edilmektedir. Bu ülkelerde hekim raporu olması şartıyla, sigorta şirketleri tedavi masraflarını tam veya kısmen karşılamaktadır Ayrıca, Fransa'da 104, İspanya'da 128 adet ve İtalya'da ise 360 civarında termal tesis bulunmaktadır. Rusya'da da birçok kür merkezi bulunmakta ve yılda 8 milyon kişi bu merkezleri ziyaret etmektedir. ABD'de ise Arkansas eyaletinde ise 55 bin kişilik termal tesis mevcuttur. Ayrıca Hawai' de de yeni termal tesisler açılmaya başlandığı bilinmektedir(www.yigm.kulturturizm.gov.tr).

Türkiye sağlık hizmeti sunumunda rekabet edebilir bir duruma gelmiştir ve yaşlı nüfus oranı artan başta Avrupa ve OECD ülkelerine sağlık hizmeti sunma potansiyeline sahiptir. Satılan bu hizmetler döviz gelirlerini arttırarak cari dengeye, emek yoğun bir sektör olduğu için istihdama, gelir artışına ve sağlık hizmetlerine yatırım etkisi yapacaktır. Bu nedenle sağlık turizmi kapsamında sağlıklı yaşam için kaplıca, SPA ve benzeri imkânlar ile sağlık altyapısının değerlendirilmesi önemlidir. Türkiye'nin potansiyeli dikkate alındığında sağlık turizminde önemli fırsatları olduğu görülmektedir (Onuncu Kalkınma Planı, 2013). Türkiye bir jeotermal kuşak üzerinde yer almakta ve termal sular 1500'den fazla kaynaktan temin edilmektedir. Ayrıca Türkiye kaynak zenginliği ve potansiyeli açısından dünyada ilk yedi ülke arasında değerlendirilmektedir. Termal turizm kapsamında (Sağlık Bakanlığınca kür merkezi uygun görülen) turizm yatırım belgesi almış 15 tesisin yatak sayısı 7.447, turizm işletme belgesi almış 50 tesisin yatak sayısı ise 15.796'dır. Bu işletmeler Kültür ve Turizm Bakanlığınca belgelendirilmiştir. Yaklaşık 6.174 yatak kapasiteli 35 tesis ise yerel idareler tarafından belgelendirilmiştir. Ayrıca, Türkiye genelinde bugüne kadar 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu uyarınca ilan edilen 5 adet Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgesi ve 73 adet Termal Turizm Merkezi bulunmaktadır. 2007-2010 yılları arasında tesis sayısı 78'den 100'e, yatak kapasitesi ise 17.767'den 29.727'e yükselmiştir (<http://www.turkey-healthtourism.com>). 2017 yılına gelindiğinde ise Türkiye Kaplıca Talasso ve Kür Merkezleri Derneği (TÜRKAP) Başkanı Köksal Köse, 2023 hedeflerinde termalde 500 bin yatak kapasitesine erişmek olduğuna ve mevcut yatak kapasitesinin 50 bin olduğuna dikkat çekmiştir. 2017 ve 2020 arasındaki süreçte açılması planlanan oteller ile 30 bin 693 yeni yatak ve 6 binin üzerinde kişiye istihdam sağlanacağı düşünülmektedir (Gökmen, 2017; Köksal 2017).Turizm Bakanlığı otel doluluk verileri incelendiğinde; golf otelleri yüzde 77,96 ile birinci, tatil köyleri yüzde

66,63 doluluk oranı ile ikinci, termal oteller yüzde 42,66 doluluk oranı ile üçüncü olduğu görülmektedir (www.kulturturizm.gov.tr).

İnsan ihtiyaçlarının giderilmesi için mal ve hizmet üretmek gerekmektedir. Üretim yapmak için üretim faktörlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Doğa, sermaye, emek ve girişimci olmak üzere dört adet üretim faktörü vardır. Girişimci, mal veya hizmet üretmek veya pazarlamak için risk alarak sahip olduğu sermayeyi ortaya koyan ve kar elde etmek için bir işletme kuran kişidir. Girişimci; işletmesini büyütmeyle istekli, dinamik, yeniliklere açık bir kişiliğin yanı sıra, ayrıca özgüvenli, bağımsız, başarısızlıklardan ders çıkaran, liderlik vasıflarına sahip, problem çözen, kişilerarası iletişimde başarılı, yenilikçi kıvrak zekaya sahip olmalıdır (Cichy vd., 2009; Jaafarvd, 2011).

Turizm girişimcileri mali açıdan bağımsız olma, kişinin kendi kendisinin patronu olma, aile işletmelerinde yer alma, otel işletmesinin fırsatlarından faydalanma, aileye yardım etme, istihdam sağlama, daha iyi bir yaşam sunma isteği gibi motivasyonlarla hareket etmektedir (Carlback, 2012; Untaru ve Ispas, 2014; Ahmad ve Arif, 2016; Costa vd., 2016). Otel girişimcilerinin turizm yatırım kararı almalarında; özellikle bölgenin yüksek turizm potansiyeli (Untaru ve Ispas, 2014), sektöre giriş kolaylığı, aile katılımı, ek gelir ve benlik tatmin ihtiyacı önemli itici faktörler arasında yer almaktadır (Jaafarvd, 2011). Carlback (2012) ise girişimciler için bir oteli yönetmenin, iş tatmininin ve bağımsızlık hissinin paradan daha çok şey ifade ettiğini savunmuştur. Yine Jaafarvd, (2011), çoğu küçük ölçekli otel girişimcisi, sınırlı kaynaklar ile işletmelerini açtıkları için ana motivasyonlarının yüksek kar ve büyüme dışında, sadece işletmelerini kontrol edilebilir ve yönetilebilir olmasını istediklerini ifade etmiştir. Bunlar dışında otel girişimcilerinin çoğunluğunun erkek olduğu (Zorlu vd, 2016; Ahmad, 2015; Ahmad ve Arif, 2016; Jaafarvd, 2011) görülmektedir.

Küçük ölçekli oteller, büyük ölçekli otellerle kıyaslandığında daha az kayıplar yaşamakta, daha az riskle daha hızlı sonuçlar alabilmektedir (Wanhill, 2000). Bu nedenle, küçük ölçekli aile otellerinde yirmi oda ile başlamak başlangıç olarak daha az riskli görülmüştür (Jaafarvd, 2011). Ayrıca Lu ve Chiang (2003), Ontario otellerinin pazarlama ve finansal açıdan yardıma ihtiyaç duyduğunu belirtmiştir. Genellikle aile tarafından işletilen küçük ölçekli otellerin sorunlarla baş etmekte zorlandıkları, elektronik satış ve pazarlama için yeterli kaynağa sahip olmadıkları ve geleneksel pazarlama yolları ile zirvede kalmanın zor olduğunun farkında oldukları ortaya çıkmıştır (Carlback, 2012). Geleneksel pazarlamanın yetersiz olduğunu düşünen Romanya'daki turizm girişimcileri ise sosyal medya aracılığıyla ünlerini arttırabileceklerini ve doğru bilgi sunabileceklerini savunmuştur (Surugiu ve Surugiu, 2015).

Girişimcilik (Marangoz, 2012; Başar, 2012), otel girişimciliği (Jaafarvd, 2011;Wanhill, 2000; Jaafar vd., 2011; Ahmad ve Arif, 2016) ve turizm girişimciliği (Pınar, 2015; Dincer vd., 2015)alan yazında yıllardır üzerinde çalışılan konular arasında yer almaktadır. Bu araştırmalardan özellikle turizm girişimciliğine ilişkin çalışmalar şu şekilde özetlenebilir:

Dincer vd., (2015) *“The economic contribution of Turkish tourism entrepreneurship on the development of tourism movements in Islamic countries”* isimli çalışmada; Türk turizm girişimcilerinin ekonomik bir rekabet avantajı elde etmelerinde etkin rol oynayan en önemli faktörlerin, üretim sürecindeki düşük maliyetler, yüksek kalite, karlı müşteriler ve müşterilere hızlı bir hizmet sunmak olduğunu belirtmiştir. Hem girişimci hem de çalışan olarak insan sermayesi turizmde önemli faktör olarak görülmüştür.

Costa vd., (2016) *“Through the gender looking-glass: Brazilian tourism entrepreneurs”* isimli çalışmasında; Brezilya'daki turizm girişimcilerinin erkek veya kadın olmalarının girişimcilik motivasyonları arasında anlamlı farklılıklara neden olmadığını belirtmiştir. Genellikle, her iki grupta da kişisel tatmin en üst sıralarda yer almıştır. Özellikle kadınlarda bu oranın daha da yüksek olduğu görülmüştür. Kendi işinin patronu olmak, aileye yardım etmek, fırsatları değerlendirmek, finansal durumunu iyileştirmek bu girişimcilerin motivasyonları arasında yer almıştır.

Ahmad, (2015) *“Entrepreneurship in the small and medium-sized hotel sector”* isimli çalışmada Arap ülkelerinde küçük ölçekli işletmelerin birçoğunun sahibinin erkek olduğunu belirtmiştir. Bu bölgede cinsiyetçi rollere ilişkin kültürel normlara bakıldığında sonuç şaşırtıcı değildir. İş yeri sahipliğinin erkekler ve kadınlar arasındaki eşitsiz dağılımı kültürel bakış açılarına bağlanmıştır. Kadın girişimciler yeterli kredi imkânlarına ulaşamamak gibi engellere de takılmıştır. Küçük ölçekli otel sahipleri, devletin ve politika yapıcılarının turizm sektörünün tanıtımında daha aktif bir rol oynaması gerektiğini ifade etmektedir.

Ahmad ve Arif, (2016) *“Entrepreneurial characteristics, motives, and business challenges: exploratory study of small and medium-sized hotel businesses”* isimli çalışmada; küçük ölçekli otel sahiplerinin/ yöneticilerinin vurguladığı en önemli iş zorlukları arasında; otel endüstrisindeki sert rekabet, artan işletme maliyetleri, talebin azalması ve nitelikli çalışanların olmaması sayılmıştır. İşletmelerin bu sıkıntıları çözmek için; rekabetçi fiyatlama, pazarlama ve promosyon kanallarını geliştirme, hizmet kalitesini artırma ve üstün müşteri hizmeti verme gibi kilit stratejiler kullandıkları belirtilmiştir.

Öztürk, (2013) *“Turizm gelişiminin girişimcilik faktörleri çerçevesinde değerlendirilmesi: Beypazarı ve Safranbolu üzerinde karşılaştırmalı bir çalışma”* isimli araştırmasında; Beypazarı ve Safranbolu'daki turizm girişimcilerinin büyüme odaklı, kar odaklı ve yaşam tarzı odaklı bir yapı oluşturduğunu ifade etmiştir. Yine bu destinasyonlarda talebin azlığı, mevsimselliği, kredi kaynaklarının sınırlı kullanımı ve sermayenin aile kaynaklarına dayalı olması işletmeleri küçük olmaya zorlayan faktörler olarak sıralanmıştır.

Termal su kaynaklarının varlığı bölgenin ekonomisinin canlanmasına katkı sağladığı için bu kaynaklar girişimcilerin dikkatini çekmiş ve bu bölgelerde termal turizm yatırımları zamanla artmıştır. Bu çalışma, alan yazında çok sınırlı sayıda çalışılmış olması sebebiyle, termal turizm girişimciliğine açıklık getirmekte ve bu sayede alan yazına katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın bu bölümünde çalışmada kullanılan veri toplama aracı, verilerin toplanması ve analizine yer verilmektedir. Nitel araştırma; “teori oluşturmayı temel alan bir anlayışla sosyal olguları bağlı bulundukları çevre içerisinde araştırmayı ve anlamayı ön plana alan bir yaklaşım” olarak tanımlanabilmektedir. Başka bir ifade ile nitel araştırmayı, “gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel bilgi toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırma” olarak tanımlamak da mümkündür (Yıldırım, 1999: 10).

2.1. Veri Toplama Aracı

Araştırma için Yalova'nın Termal bölgesinde yer alan ve termal su hizmeti veren bir apart otel girişimcisi seçilmiştir. Yalova'nın sahip olduğu termal kaynaklar ve yatırıma dönüşmüş turizm girişimleri bu bölgenin seçilmesinde etkili olmuştur. Görüşme 27.03.2018 Salı günü saat 12:30-14:05arası gerçekleştirilmiştir. Beklenti ve deneyimlerin belirlenmesi için nitel araştırma yöntemlerinden yapılandırılmış derinlemesine mülakat görüşme tekniği uygun görülüp, kullanılmıştır. Yapılandırılmış mülakat, belirli bir sıra ile önceden hazırlanmış soruların sorulması ve cevaplarının alınmasıdır (Büyüköztürk, vd., 2012: 151). Derinlemesine mülakat ise “belirli bir konuda bireylerle detaylı bir şekilde, bire bir görüşmeler yapılması durumunda ortaya çıkar” şeklinde tanımlanmaktadır (Gegez, 2007: 58). Önce termal turizm girişimcisine yöneltilecek mülakat soru formu hazırlanmıştır. Bu soru formunda toplamda 12 soru vardır. Konunun daha iyi anlaşılıp pekiştirilmesi için alternatif sorular hazırlanarak konu ile ilgili girişimciye toplamda 44 soru sorulmuştur. Termal otel girişimcisine, termal turizm yatırımına nasıl karar verdiği, nelere dikkat ettiği, bu yatırımda kamu ve özel kuruluşlardan

beklentisi, sektörde karşılaşılan zorluklar, bu alanla ilgili tecrübeleri ve beklentilerini öğrenmeye yönelik sorular yöneltilmiştir.

Bölgedeki küçük ölçekli termal oteller incelendikten sonra görüşme yapılacak tesise karar verilmiştir. Bu şekilde otelin günlük işleyişi ve girişimcinin çalışmalarını doğal ortamında gözlemleme imkânı olmuştur. İncelenen otel girişimcisinin izni ile kendisi ile mülakat yapılmış ve mülakat sesli kayıt altına alınmıştır. Girişimcinin verdiği bilgilerin yapılan bilimsel araştırma dışında hiçbir yerde kullanılmayacağı girişimciye bildirilmiştir. Görüşme yaklaşık 95 dakika sürmüştür. Görüşmelerin 120 dakikadan fazla, 90 dakikadan az olmaması belirtilmektedir (Seidman 2006: 20).Araştırma, nitel araştırma desenlerinden biri olan örnek olay çalışması ile yapılmıştır. Örnek olay çalışmaları; bir kişi, bir işletme ya da bir sosyal grup gibi belirli bir olguyu derinlemesine araştırma olarak tanımlanabilir. Ayrıca tek bir vaka, gerçek sonuçlara erişebilme noktasında yeterli bilgi veremez (Vural ve Cenkseven, 2005). Bu örnek olay çalışması kapsamında termal otel işletmesinin mevcut durumu, yerel yönetimlerden beklentileri, sektörel değerlendirmeleri tespit edilmiş ve literatür taraması ile bulgular desteklenmiştir.

2.2. Veri Analizi

Analiz birimi olarak girişimcinin kullandığı kavram, deyim, cümle ya da ifadeler kullanılmıştır. Girişimciden alınan cevaplar yorumlanarak betimsel analize tabi tutulmuştur. Betimsel analiz yöntemi ile veriler, daha öncesinden belirlenmiş temalar doğrultusunda özetlenmiş ve yorumlanmıştır. Veriler ulaşılmak istenen amaca göre bu etkenler altında sınıflandırılmıştır. Betimsel analiz tekniği kapsamında sıkça doğrudan alıntılara yer verilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2011: 224). Soruların her biri bir etken olarak kabul edilmiştir. Bu sınıflandırma kapsamında soruların hangi amaçla sorulduğu ve girişimcilerin hangi cevabı verdiği belirlenmiştir. İşletme sahibinin verdiği cevapla amaçlanan cevabın karşılaştırılması sonucu araştırmanın bulguları ortaya konmuştur.

2.3. Geçerlik, Güvenirlik ve Genelleme

Araştırmada kullanılan veriler genelde “Yapılandırılmış Mülakat” yöntemi ile elde edilmiştir. Girişimcinin otelin doluluk oranı, meşgul oldukları diğer iş, otel web sayfası, bahçe dizaynı ile ilgili yanıtları gözlem yolu ile elde edilen veriler ile desteklenmiştir. Böylece veri çeşitlenmesi söz konusu olmuş ve araştırmanın güvenilirliği artırılabilmiştir. (Yin, 2003; Gerring, 2007; Yıldırım ve Şimşek, 2008) gibi yazarlar ispatlamak için pek çok veri kaynaklarına başvurulması gerektiğine değinmiştir. Sonuçlar sadece ilgili otel için geçerli olup elde edilen bulgular otelin kendi içinde bulunduğu şartlara göre oluşur. (Denzin ve Lincoln, 2005: 3; Daymon ve Holloway, 2005: 167). Araştırmada katılımcının

konuyla ilgili görüşlerine yer verilmiş ve ifadelerine sadık kalınmıştır. Girişimcinin bazı ifadeleri, doğrudan alıntı olarak verilmiştir. Elde edilen bulgulardan yola çıkılmış ve sonuçlara ulaşılmıştır. Bu araştırmadaki bulgu ve sonuçlar evrene genellenmemelidir. Yine de araştırma, benzer işletmeler ile ilgili ipuçları verip kıyaslamaya imkân tanıyabilir. Örnek olay araştırmalarında bu hususlar, araştırmanın yapı geçerliliğini sağlayıcı özellik taşıdığı için (Yin, 2003: 35; Yıldırım ve Şimşek, 2008: 289) yazarlarca savunulmuştur.

3.ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE TARTIŞMA

Araştırma kapsamında görüşme gerçekleştirilen termal turizm girişimcisi 47 yaşında, ilköğretim mezunu olup turizm eğitime sahip değildir. İşletme 8 aile odası ve 6 normal odası ile genellikle daha kalabalık aile gruplarına termal su hizmetini, odalarındaki büyük küvetlerle sağlamaktadır. Jaafar vd., (2011) aile işletmeleri yirmi oda ile başlamanın daha risksiz olduğunu çalışmasında dile getirmiştir. Araştırmayı gerçekleştirdiğimiz apart otel işletmesi 14 oda ile daha az riskli bir girişimde bulunmuştur. Ayrıca bu otel 11 aydır işletilmektedir.

Genellikle otel, aile bireylerinin belirli departmanlarda istihdam edilmesiyle hizmet vermektedir. Girişimci aynı zamanda soğutucu makinaların tamirini yaptığı için otelin tamir, boya ve buna benzer işlerini gerçekleştirmektedir. Kadınlar ise aile lokantalarından edindikleri servis ve yemek deneyimlerini otel işletmesinde sergilemektedir. Kadınların bu nedenle otel içindeki rollerde önemi büyüktür. İşletme bunun dışında gece vardiyasına bakan bir personel ve temizlik işlerine bakan bir kadın personeli de istihdam etmektedir.

Girişimcinin yatırım kararı vermesinde daha önceden sahip oldukları aile lokanta deneyiminin etkisi büyüktür. Mevcut işletmelerinden iyi kazanç elde ediyor ve uzun yıllardır bu işi yapıyor olmaları otel yatırımlarının da aynı şekilde devam edecekleri noktasında girişimcilere özgüven ve cesaret aşılamıştır. Öz güven ve cesaret bulguları Storey (1994)'ün pozitif girişimcilik motivasyonlarını destekler niteliktedir. Özgüven aynı zamanda Jaafar vd., (2011)'de eriştikleri girişimci özellikleri arasındadır. Aynı zamanda Carlback, (2012)'nin otel girişimciliği ile ilgili çalışmasındaki işletme girişimlerinin ailelerine maddi olarak yardımcı olmada ve istihdam sağlamada ve daha iyi bir yaşam sunmada fırsat olarak görüldüğü ortaya çıkmıştır.

İşletmenin açılış evresinde çok fazla yasal bürokratik engel ile karşılaşılmamıştır. Jeotermal kaynak kullanımı ile ilgili kanunda eksiklikler görülmemektedir. Otelin açılış evresinde herhangi bir teşvik alınmamış ve işletme yaklaşık yüzde 20 öz sermaye, yüzde 80 banka kredisi ile kurulmuştur.

“Yalova’nın, termal hizmetleri nedeniyle turistik ziyaret edilebilir bir yer olması ve mevcut ev yemekleri yapan uzun yıllardır ayakta olan bir lokantaya sahip olmamız yeni bir girişim konusunda bizi cesaretlendirdi. Diğer işletmemizden sahip olduğumuz deneyimlerin otel işletmemizde fayda sağlayacağını düşündük. Yine artı bir gelir kaynağına sahip olmak için burayı bir fırsat olarak gördük.

Bir haftalık rezervasyon yapıp gelen müşteriler eğlence ve yapılacak aktivite eksikliği nedeniyle sıkılmaktadır. İki veya üç günde çıkış yapmak isteyenler çok fazladır. Müşterilerin bu bölgede tutulması için kafe, spor alanı, yürüyüş alanı, müzik dinleme alanı vb. rekreatif faaliyetlerin arttırılması gerekmektedir.

Sel afeti geçirdik, işletmemizin lobisi yarım metre çamur ve su doldu. Bahçemizin peyzajı çok estetikti fakat sel afeti yüzünden onu da kaybettik. Bu süreçte yerel yönetimden maddi sıkıntılarımızı giderici bir yardım alamadık”.

Yerel yönetimin otelin sıkıntıları karşısında çok duyarlı davranmadığı düşünülmektedir. Bu bulgular Jaafar vd., (2011)’in Malezya’daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin yönetimden finansal ve pazarlama desteği alamamaları ile benzeşmektedir. Müşterilerin bölgede tutulamaması nedeniyle Yalova termal bölgesinin doluluk oranlarının, Kütahya ve Afyon bölgesine göre kıyaslanamayacak kadar düşük olduğu ifade edilmiştir. Mineralli su kaynağı bakımından Afyon ve Kütahya bölgesine rekabet edebileceği düşünülürken, doluluk oranı bakımından rekabet edemediği ortaya çıkmıştır. Bu bulgular Ahmad ve Arif (2016)’in çalışmasındaki küçük ölçekli otel sahiplerinin vurguladığı otel endüstrisindeki sert rekabet, artan işletme maliyetleri ve talebin azalması gibi önemli görülen iş zorlukları ile benzerlik göstermektedir. Yalova’nın; gerek termal kaynakları, gerekse denize olan kıyısı ve lokasyonu nedeniyle doğru yatırımların ve tanıtımların yapıldığı takdirde daha fazla turist çekeceği ve kazanç getireceği düşünülmektedir.

Otel müşterilerinin çoğunluğunu Arap ülkelerinden gelen müşteriler ve Bursa civarından gelen misafirler oluşturmaktadır. Müşterilerin yarısı eğlence ve dinlenme amacıyla gelirken diğer yarısı da sağlık amacıyla gelmektedir. Sağlık amacıyla gelen müşteriler daha çok kışın, eğlence ve dinlenme amacı ile gelenler ise yazın yoğunluk göstermektedir. İşletme apart otel konsepti taşıdığı için çocuklu aileler ve yaşlılar tarafından daha fazla tercih edilmektedir. İşletme üç adet seyahat acentesi ile çalışmaktadır. Bunlardan ikisi yurtdışı bağlantılı Booking.com ve Hotels.com’ dur. İşletme geleneksel seyahat acenteleri ile henüz resmi bir iş birliğine gitmemiştir.

Otel, özellikle Kasım, Aralık, Ocak, Temmuz ve Ağustos aylarında daha yüksek doluluk oranlarına sahiptir. Bu ayların dışında kırılğan bir talep yapısı vardır. Tesis, daha çok Araplara hitap etmekte ve dış politikadaki gelişmelerden çok fazla etkilenmektedir.

“Geçen yaz Arap ülkeleriyle yaşanan problemler Arap müşterilerin sayısını çok düşürdü”.

Firma, küçük ölçekli bir işletme olduğu için termal havuz gibi imkânlar olmasa da odalardaki büyük küvetlerde termal mineralli su hizmeti vermektedir. Termal sular; iltihabı olmayan romatizma hastalıkları, idrar yolları, dolaşım sistemi sorunları, safra kesesi taşları, cilt hastalıkları, ameliyat sonrası yaraların iyileşmesi ve her türlü kas hastalıklara iyi gelmektedir.

Otel; otantik bahçesi ve uygun fiyatları ile müşterilerin kendilerini evlerindeymiş gibi hissettirerek diğer otellerden farklılaşmaya çalışmaktadır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için iyi ilişkiler kurmaya özen gösterilmektedir. Otelin Booking.com’ taki puanı 8.3’tür. İşletme, sosyal medya pazarlamasında çok başarılı değildir. Sadece Facebook; müşteri ilişkileri, otelin termal imkânları, rezervasyonlar ve kahvaltı imkânlarını pazarlamak için kullanılmaktadır. (Carlbäck, 2012; Surugiu ve Surugiu, 2015) sosyal medyanın pazarlama ve otel ününü artırma konusunda başarılı bir araç olacağını savunmuştur.

Otelin maddi getirisi 11 aylık sürede yeterli görülmemektedir ve düşünüldüğü gibi otel için yapılan harcamalar üç yılda geri dönmez ise beş yıllık sözleşme süresi beklenmeden işletmenin kapatılması düşünülmektedir. Kısa bir süre önce faaliyete geçmesine rağmen otelin daha tanınır hale geldiği düşünülmektedir. Özellikle Google aramalarında Yalova bölgesi için ilk sırada bahsi geçen otelin yer alması, girişimciye en çok tercih edilen ve tanınan bir işletme olunabileceği inancını sağlamıştır.

Bölgenin tanınmadığından yakınan girişimci, yerel yönetimin bölgenin tanıtımını başarılı bir şekilde yapması gerektiğini ifade etmiştir. Herhangi bir derneğe veya vakfa üye olmayan girişimci, termal ve diğer otellerin yerel yönetim öncülüğünde Yalova genelinde bir birlik altında toplanması gerektiğini belirtmiştir. Mevcut sıkıntıları çözmede bu birliklerin daha etkili olması söz konusudur. Bu bulgular, Ahmad, (2015)’in küçük ölçekli otel sahiplerinin, hükümetin ve politika yapıcılarının turizm sektörünün tanıtımında daha aktif bir rol oynamaları gerektiği sonucunu desteklemektedir.

“Termal bölge pazarlanmasının en doğru şekilde yapılması gerekmektedir. Civar şehirlerden gelen insanlar Yalova’da kaplıca olduğunu bilmemekte bunun için Afyon’a gitmektedir. Bu kişilerden “Bilsek oraya gelirdik neden bu kadar uzaklara gidelim. ” şeklinde yorumlar almaktayız. Pazarlamaya çok ihtiyacımız var. Termal bölgesinin potansiyeli var. Talep zaten var, sadece pazarlama ve rekreatif faaliyet lazım”.

Yalova'nın mevcut turistik potansiyelinin çok fazla değerlendirilmediği düşünülmektedir. Hem termal bölge için, hem de denize kıyısı olan Yalova'nın Çınarcık ilçesinin başarılı reklam ve yatırımlarla daha fazla turist çekebileceği ifade edilmiştir. Benzer olarak, Lu ve Chiang, (2003)'ün Kanada'daki Ontario otellerinin de pazarlama ve finansal açıdan yardım ihtiyacı duymuş olması bahsi geçen termal otel bulguları, literatürü destekler niteliktedir.

4.SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmayı özetlemek gerekirse; girişimci bu sektöre bir yıla yakın bir süre önce girmiştir. Kazançları şu an için girişimciyi tatmin etmese de üç yılda yatırımın geri dönüşü olacağını beklemektedir. Girişimcinin sahip olduğu diğer işletmesi ve mesleği, otel işlerinin yürütülmesinde büyük avantajlar sağlamaktadır. Otel sadece sosyal medya pazarlaması kapsamında Facebook kullanmaktadır. Fakat sosyal medyadan yeterli ölçüde faydalanamamaktadır. Sosyal medya, maliyeti çok düşük ve daha fazla hedef kitleye ulaşma bakımından önemli bir pazarlama aracıdır. Bu nedenle düşük gelire sahip küçük ölçekli aile işletmesi özelliği taşıyan bu otelin özellikle sosyal medya üzerinden pazarlama çabalarını arttırması gerekmektedir. Girişimciye göre Yalova Termal bölgesi genel olarak tanıtım ve rekreatif faaliyet eksikliğine sahip olduğu için yerel yönetimlere tanıtım açısından büyük görevler düşmektedir. Özellikle rekreatif faaliyetlerin eksikliği müşterilerin 2 veya 3 günden sonra bölgeden ayrılmak istemelerine sebep olmaktadır. İlk olarak otellerin bir çatı (dernek/vakıf) altında toplanması ve sektörel sıkıntılarının belirlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu konuda yerel yönetim öncülük etmelidir. Arap pazarına hitap eden bu bölge, yaşanan politik gerginlikler nedeniyle rezervasyon iptalleri ile karşılaşmıştır. Bu nedenle tek pazara çalışılmamalı ve pazar çeşitlendirme stratejileri uygulanmalıdır. Yakın şehirler için daha uygun ve cazip bir destinasyon olma özelliği gösteren Yalova Termal bölgesi, bu pazarın dikkatini çekecek tanıtımlar yaparak, Kütahya ve Afyon bölgesine yönelen talebi kendine çekebilir. Otel, çevrim içi seyahat acenteleri, web siteleri veya telefon aracılığıyla satışlarını gerçekleştirmektedir. Acente ile iş birliği otelin doluluk oranının artmasına yardımcı olabilir.

Bu çalışma, bir termal apart otel girişimcisi ile derinlemesine mülakat yöntemi ile yapılmıştır. O nedenle, civardaki diğer ölçekteki otel girişimcilerinin termal turizm yatırımına nasıl karar verdiği, nelere dikkat ettiği, yatırımla ilgili kamu ve özel kuruluşlardan beklentileri, sektörde karşılaşılan zorluklar, bu alanla ilgili tecrübeler ve beklentiler çalışmada yeterince yer almamıştır. Gelecekteki çalışmalar, bu bölgedeki diğer otellerde dikkate alınarak yapılırsa bölge ile ilgili daha net sonuçlara ulaşmak mümkün olur, bölgenin ve otellerin iyileştirilmesi için daha somut önerilere yer verilebilir.

KAYNAKÇA

- Ahmad, S. Z. (2015) “Entrepreneurship in the Small and Medium-Sized Hotel Sector”, *Current Issues in Tourism*, 18(4): 328-349.
- Ahmad, S. Z. ve Arif, M. M. A. (2016) “Entrepreneurial Characteristics, Motives, and Business Challenges: Exploratory Study of Small- and Medium-Sized Hotel Businesses”, *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 17(3): 286-315.
- Aşık, N. (2014) “Termal Otel Müşterilerinin Memnuniyet Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Uluslararası Hakemli Pazarlama ve Pazar Araştırmaları Dergisi*, 2(1): 109-123.
- Belber, B. G. ve Turan, A. (2017) “Termal Otel Yöneticilerinin Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Düşünceleri: Kırşehir Üzerine Bir Uygulama”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 17 (2): 57-86.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., Demirel, F. (2012) “Bilimsel Araştırma Yöntemleri”, Geliştirilmiş 11. Baskı, Ankara , Pegem Akademi.
- Carlbäck, M. (2012) “Strategic Entrepreneurship in the Hotel Industry: The Role of Chain Affiliation”, *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 12(4): 349-372.
- Cerrahoğulları (2018) http://www.turkey-healthtourism.com/thermal-tourism-in-turkey-_c__d_32.html, (14.03.2018).
- Cichy, R.F., Cha, J.M. and Kim, S.H. (2009) “The Relationship between Organizational Commitment and Contextual Performance among Private Club Leaders”, *International Journal of Hospitality Management*, 775: 1-10.
- Costa, C., Breda, Z., Bakas, F. E., Durão, M. ve Pinho, I. (2015) “Through The Gender Looking-Glass: Brazilian Tourism Entrepreneurs”, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(3): 282-306.
- Daymon, C. ve Holloway I. (2005) “Qualitative Research Methods in Public Relations and Marketing Communications”, New York, Routledge, Taylor and Francis.
- Denzin, N. K. ve Lincoln, Y. S. (2005) ”Introduction: The Discipline and Practice of Qualitative Research”, N. K. Denzin & Y.S. Lincoln, (Editörler), İçinde. 3. Baskı. *The Sage Handbook of Qualitative Research*: 651-679, California, Sage Publications, Inc.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Dincer, F.I., Dincer, M.Z. ve Yilmaz, S. (2015) “The Economic Contribution of Turkish Tourism Entrepreneurship on the Development of Tourism Movements in Islamic Countries”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195: 413 – 422.
- Dul, J. ve Hak, T. (2008) “Case Study Methodology in Business Research”, Oxford, Butterworth-Heinemann.
- Eraslan, İ.H, Kasımoğlu, M. ve Kılınç, İ. (2010) “Muğla İli Turizm Sektörünün Kümeleme Analizi ve Makro Düzey Stratejik Planı”, Muğla Valiliği, Ocak 2011, www.turizmuncel.com
- Gegez, A. E. (2007) “Pazarlama Araştırmaları”, İstanbul, Beta Basım.
- Gerring, J. (2007) “Case Study Research, Principles and Practices”, Cambridge University Press, Cambridge, The Edinburgh Building.
- Global Wellness Institute (2018) <https://globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/>, (20.03.2018).
- Gökmen, L. (2017) <http://www.ekonomist.com.tr/kapak-konusu/turizmde-termal-atak.html>(31.07.2018).
- Hallak, R., Assaker G. ve O'Connor P. (2014) “Are Family and Nonfamily Tourism Business Different? An Examination of the Entrepreneurial Self-Efficacy-Entrepreneurial Performance Relationship”, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 38(3): 388-413.
- Huff- R. M., Sheperd S. C., Cushman, R., Imrie, J. ve Lalta S. (1995) “Prospects for Health Tourism Exports for The English- Speaking Caribbean”, Washington, Social Sectors Development Strategies Inc.
- Jaafar, M. Abdul-Aziz, A. R. Maideen, S. A. ve Mohd, S. Z (2011) “Entrepreneurship in the Tourism Industry: Issues in Developing Countries”, *International Journal of Hospitality Management*, 30: 827– 835.
- Kalkınma Bakanlığı (2013) “Onuncu Kalkınma Planı”, Ankara.
- Khamanarong, S., Khamanarong, K. ve Khamanarong Y. (2009) “Entrepreneurial Development in the Health Care Industry and Spa Industry in the Northeast of Thailand”, *Journal of Academic Research in Economics*, 1(2): 209-208.
- Köse, K. (2017) <http://www.ekonomist.com.tr/kapak-konusu/turizmde-termal-atak.html> (31.07.2018).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2018) <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,11478/dunyada-saglik-ve-termal-turizm.html>, (12.03.2018).
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2016) <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,9853/istatistikler.html>, İstatistikler, (14.03.2018).
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2018) <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,11475/genel-tanimlar.html>, (14.03.2018).
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2018) <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,11479/turkiyede-saglik-ve-termal-turizm.html>, (17.03.2018).
- Lu, Z. ve Chiang, D. (2003) “Strategic Issues Faced by Ontario Hotels”, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 15(6): 343–345.
- Marangoz, M. (2012) “Girişimcilik”, İstanbul: Beta Basım Yayım, 4. Baskı.
- Özbek, T. (1991) “Dünyada ve Türkiye’deki Termal Turizmin Önemi”, *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 18: 15-29.
- Öztürk, A. H. (2013) “Turizm Gelişiminin Girişimcilik Faktörleri Çerçevesinde Değerlendirilmesi: Beypazarı ve Safranbolu Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Çalışma”, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Pınar, İ. (2015) “The Specific Characteristics of Entrepreneurship Process in Tourism Industry”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (34): 75-86.
- Seidman, I. (2006) “Interviewing as Qualitative Research”, *A Guide for Researchers in Education and the Social Sciences*, 3. Baskı. New York, Teachers College Press.
- Storey, D. J. (1994) “Understanding the Small Business Sector”, *International Thomson Business Press*, London.
- Surugiu, M. ve Surugiu C. (2015) “Heritage Tourism Entrepreneurship and Social Media: Opportunities and Challenges”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 188: 74 – 81.
- Şimşek, Ş. (1991) “Türkiye’deki Termal Kaynakların Potansiyeli ve Genel Özellikleri”, *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 18: 5-9.
- Tunçsiper, B. ve Kaşlı, M. (2008) “Termal Turizmin Ekonomik Etkileri: Gönen Örneği”, *Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi*, 1:120-135.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Untaru, E. ve Ispas A. (2014) “A Different Approach of Competitive Importance-Performance Analysis: The Case of Young Romanian's Preference for a Local Fast-Food”, *Studia Ubb Negotia, Lvix*, 4: 5-30.
- Vural, R. A. ve Cenkseven, F. (2005) “Eğitim Araştırmalarında Örnek Olay (Vaka) Çalışmaları: Tanımı, Türleri, Aşamaları ve Raporlaştırılması”, *Burdur eğitim Fakültesi Dergisi*, 126-139.
- Yıldırım, A. (1999) “Nitel Araştırma Yöntemlerinin Temel Özellikleri ve Eğitim Araştırmalarındaki Yeri ve Önemi”, *Eğitim ve Bilim*, 23(12): 7-17.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2008) “Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri”, 6.Baskı, Ankara, Seçkin Kitapevi.
- Yıldırım, A. ve Simsek, H. (2011) “Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri”, 8. Baskı, Ankara, Seçkin Yayınevi.
- Yin, R.K. (2003) “Case Study Research, Design and Method”, 3. Baskı, Applied Social Research Methods Series, California, Sage Publications Inc.
- Wanhill, S. (2000) “Small and Medium Tourism”, *Annals of Tourism Research*, 17(1): 132-147.
- Zorlu, Ö., Avan, A. ve Baytok, A.(2016) “Otel İşletmelerinde Dış Kaynak Kullanımının Tercih Edilmemesi: Termal Oteller Üzerine Bir Araştırma”, *Turizm Akademik Dergisi*, 3(2): 55-65.

THE IMPACT OF THE SHADOW ECONOMY ON INDIRECT TAXATION

Sacit Hadi AKDEDE*

Gülizar Seda YILMAZ**

ABSTRACT

It is known that shadow economy reduces marginal benefit of levying taxes, so it is associated with a loss of tax revenue. Especially in developing world, the size of the shadow economy has grown up and governments cannot levy a tax on unregistered economic activities. To compensate this loss of revenue, governments tend to increase the indirect taxes. So, the main motivation behind this study is the relationship between the shadow economy and indirect taxation. And this paper seeks to investigate the research question which has not been sufficiently examined in the literature: Does increase in shadow economy cause a higher indirect taxation? To examine whether this is so, empirical analysis is conducted through a series of regressions using a data set, of 114 countries, for the average of 11 years (2000-2010) containing macroeconomic variables. Control variables such as GDP per capita, sunk cost and interest variable; the size of shadow economy are added. In line with the theoretical framework and relevant literature, we find that shadow economy has significant effect on indirect taxation. Our empirical results suggest that an increase in the size of the shadow economy increases the ratio of indirect tax revenues to GDP.

Keywords: Shadow Economy, Government Revenue, Indirect Tax, Developing World.

JEL Codes: C10, H20, O17.

1. INTRODUCTION

The shadow economy has been investigated empirically over the years. It was studied in the context of various subjects. But this paper studies the shadow economy in the context of indirect taxation. The purpose of this study is answering this research question: Does increase in shadow economy cause a higher indirect taxation? This subject has not been sufficiently analyzed yet. In line with this research question this paper is organized as follows. Firstly, we will provide some background

*Prof.Dr., Adnan Menderes University, Nazilli Faculty of Economics and Administrative Sciences, Aydın, Turkey. Email: shakdede@adu.edu.tr

**Dr., Adnan Menderes University, Nazilli Faculty of Economics and Administrative Sciences, Aydın, Turkey. Email: seda.corak@adu.edu.tr

information about the relationship between the shadow economy and indirect taxation and a brief literature review. Second we will give brief information on data and statistical analysis. Then we will present preliminary estimation results and mention about the next step that we will imply. Finally, last section concludes.

2. THEORETICAL BACKGROUND AND A BRIEF LITERATURE REVIEW

This section provides the basic knowledge to support establishing a conceptual framework. This section describes the concepts and definitions about shadow economy and indirect taxation. In the literature, shadow economy can be identified by the large range of different terms in common use – hidden economy, underground economy, parallel economy, informal economy, cash economy, black market etc. (OECD, 2002: 11). Basically, shadow economy refers to the unregistered economic activities which are hidden from official authorities for monetary, regulatory, and institutional reasons. It means that these activities are unrecorded and untaxable (Medina and Schneider, 2018: 4).

Shadow economy refers not only to illegal economic activities like drug dealing or bribes. It actually has much broader scope. It also includes unreported income from the production of legal goods and services; unlicensed taxi driver or immigrants without legal status fall under this category (Schneider and Enste, 2002; Carolina and Pau, 2007: 47- 48).

Because the unregistered activities are deliberately hidden from the official authorities, the recorded economic statistics tend to misrepresent the real economic status of the country. For example, the official unemployment rate may over-estimate the actual level in the labour market when some of the unemployed are gainfully employed in the shadow economy (Sam, 2010: 169).

Surprisingly, the empirical literature regarding the impact of the shadow economy on indirect taxation is sparse. But here there are some studies that empirically investigate the relation. Vlachaki (2015) tried to estimate the impact of the shadow economy on indirect tax revenues. In this study unbalanced panel of 125 countries for the period 1990-2011 was used. After the econometric analysis, it is found that increase in the size of the shadow economy is associated with an increase in the ratio of indirect tax revenues to GDP. Mazhar and Meon (2017) tried to estimate the impact of the shadow economy on inflation and taxation. They used 153 developed and developing countries over the 1999–2007 period. And they found that a one percentage point increase in the shadow economy results in a reduction of total tax revenues as a share of official GDP.

2.1. Why Countries Have Shadow Economy?

There are many reasons why such activities exist. One primary reason is high tax- social security burden. People and employers try to avoid paying taxes and social security premiums because of the high tax burden or high cost of doing bussiness or high social security payments (OECD, 2002: 37; Medina and Schinider, 2018: 5). The shadow economy provides both employees and employers with the appropriate environment for matching demand and supply of services, resulting in a lower than the "official" market price (Carolina and Pau, 2007: 51). Other reason is immigrant without legal status work in the underground economy who don't report his/her income (Johnston, 2016). Another reason is a rise in the intensity of regulations. Number of laws and the regulations like labor market regulations, license requirements may cause higher labour costs in the official economy. To avoid the complex labour law regulations and high labor costs, employers tend to hire workers informally (Carolina and Pau, 2007: 52). Also rent seeking in government administration and corruption are the main reasons behind the shadow economy (Damijan and Damijan, 2017).

2.2. Size of Shadow Economies around the World

To estimate the size of the shadow economy several methods have been developed over the years. Since these activities are unrecorded, it is hard to estimate the size of them. Medina and Schneider (2018) employ various econometric specifications by using a rich sample of 158 countries for the period 1991-2015 to estimate the size of the shadow economy.

The superior approach is the The Multiple Indicators and Multiple Causes model (MIMIC) which is based on the statistical theory of unobserved variable as a means to establish statistical relations between the shadow economy and a set of observed variables (Sam, 2010: 169; Vlachaki, 2015: 242; Mazhar and Meon, 2017: 92). So we use this data throughout this study.

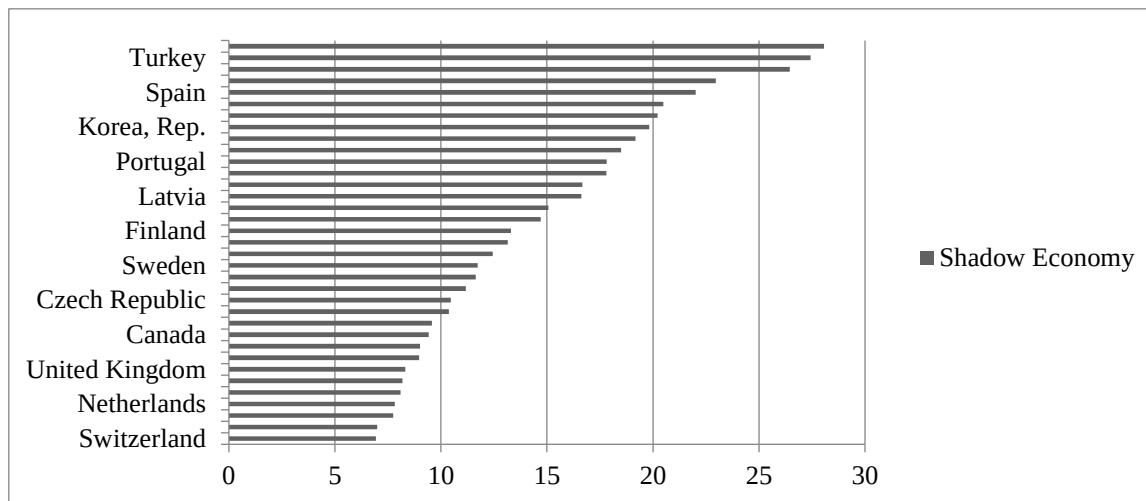
Table 1. The Shadow Economy Scores (%Gdp) Per Country, 2015

10 Countries With the Lowest Shadow Economies	10 Countries With the Largest Shadow Economies
Switzerland (6.94)	Zimbabwe (67.0)
United States (7.0)	Haiti (56.38)
Germany (7.75)	Georgia (53.07)

Netherlands (7.83)	Nigeria (52.49)
Australia (8.1)	Gabon (52.01)
Japan (8.19)	Myanmar (50.99)
United Kingdom (8.32)	Central African Republic (50.71)
New Zealand (8.97)	Benin (48.28)
Austria (9.01)	Congo, Dem.Rep (46.95)
Singapore (9.2)	Guatemala (46.88)
Turkey (27.43)	

Source: Medina, L. and Schneider, F. (2018) Shadow Economies Around The World: What Did We Learn Over The Last 20 Years? IMF Working Paper Wp/18/17

Graph 1. The Shadow Economy Scores (%GDP) Per OECD Members, 2015



Source: Medina, L. and Schneider, F. (2018) Shadow Economies Around The World: What Did We Learn Over The Last 20 Years? IMF Working Paper Wp/18/17

According to the Medina and Schneider (2018) data, we can classify the largest and lowest shadow economies. In 2015, Switzerland has the lowest shadow economy and Zimbabwe has the largest

one. Although Turkey is better than Zimbabwe, among the OECD members Turkey has largest shadow economy.

As it is seen from the tables, some countries have larger shadow economy and some ones have smaller. Suprisingly USA has one of the lowest shadow economy. Because, USA was shrinking shadow economy because of its growing GDP and increasing empolyment opportunities (Johnston, 2016). Thus, increasing the employment opportunities and gdp growth help to decreasing the size of the shadow economy.

2.3. How Shadow Economy Effect the Tax Policy?

In developing world, shadow economy exceeds a large amount of official GDP. This means that government cannot levy a tax on this large share of output. And this situation force the governments to seek alternative revenue sources. After this, consumption based taxes (indirect taxes) become efficient tax tool because of their self-enforcing nature (Vlachaki, 2015; Mazhar and Meon, 2017). From this point, the following hypothesis may be derived; larger shadow economy causes higher indirect taxation. To examine whether this is so, we empirically test the impact of the shadow economy on indirect taxation.

3. DATA AND STATISTICAL ANALYSIS

This section describes the variables, provides the descriptive statistics and sets out the estimation procedure.

3.1. Descriptive Statistics

The data set consists of 114 countries and we use the the average value of 2000-2010 period, because there is no variation in variables over time. We use the ratio of indirect tax revenues to GDP as the dependent variable. And other control variables are standard in the literature. We changed all the variables into natural logharitm and they were gathered from World Bank Database, except the shadow economy data. It was gathered from the paper of Medina and Schneider (2018). The following table provides the descriptive statistics.

Table 2. Descriptive Statistics

Variable	Definition	Source	Mean- Minimum- Maximum- Std.Dev.
Indirect Tax Revenues/ Dependent Variable	Taxes on goods and services + Taxes on international trade / Tax revenue	Own calculations from the World Bank WDI (Avg.2000-2010)	0.60 – 0.0004 – 0.95- 0.185
Shadow Economy	The size of the shadow economy as a share of GDP	Medina and Schneider (2018) (Avg.2000-2010)	34.04 – 8.60 – 67.83-13.68
Gross Domestic Product per capita,PPP, constant 2005,international \$	Gross domestic product converted to international dollars using purchasing power parity rates.	World Bank WDI (Avg.2000-2010)	12215.96 – 275.23 – 46432.20- 12290.07
Sunk cost	Cost to register a business is normalized by presenting it as a percentage of gross national income (GNI) per capita.	World Bank WDI (Avg.2000-2010)	54.62- 0.26- 1065.73-134.28

3.2. Estimation Procedure

The main hypothesis of this investigation claims that shadow economy has significant and positive impact on indirect tax revenues share of gdp.

In the first step, we test the relationship between the size of the shadow economy and indirect tax revenues, the following basic equation is estimated:

$$\text{Indirect Tax Revenues}_i = \alpha_0 + \beta_0 \text{Shadow Economy}_i + \beta_k X_{ik} + \varepsilon_i \quad (1)$$

where $i = 1, 2, \dots, N$ and $X_{ik} = (X_1, \dots, X_k)$ is the vector of control variables, while ε_i represents the error term that is assumed to be normally and independently distributed. α_0 is the intercept, β_0 measures the marginal impact of the shadow economy on indirect tax revenues and β_k is the parameter vector for the control variables. The model is estimated using the ordinary least squares (OLS) and robust standard errors. The following table provides preliminary results:

Table 3. Estimation Results

	Dependent Variable: log(indirecttaxrevenues)
Constant	-0.05 (-0.08)
log(gdppc)	-0.12* (-1.68)
log(sunkcost)	0.037 (0.02)
log(shadoweconomy)	0.01** (1.88)
No. of observations	114
R- square	0.15

Standard errors in parentheses. ***p < 0.01, **p < 0.05, *p < 0.1.

When we look at the table, we see that the coefficient of the *gdppc* is statistically significant at the one-percent level and has negative as expected. Because literature argues that richer economies rely less on indirect taxation, due to their ability to collect tax. When we look at the effect of shadow economy, our estimates suggest that increase in the size of the shadow economy to GDP ratio is associated with an increase in the indirect tax revenues to GDP ratio. These findings are consistent with the theoretical framework provided before, an increase in shadow economy increases the indirect tax revenues.

3.3. What will We Do Next?

Table 3 provides the preliminary results of an ongoing research. The next step of empirical analysis captures much more econometric techniques and specifications:

- We will firstly use a large panel data set with the period of 1995-2016.
- Secondly we will re-estimate the model considering alternative specifications by adding the new control variables.
- We will use two data-sets for the period 1995-2016: first one will include developed world and second one covers underdeveloped and developing countries. This estimation procedure will test the hypothesis that the effect of the shadow economy can vary by region.
- We will put our findings through several robustness checks.
- We then address the issues of endogeneity. Because our main independent variable, shadow economy, may be endogenous. In order to deal with this possible endogeneity problem a generalized method of moments (GMM) model will be performed.

4. CONCLUDING REMARKS

After the preliminary results we observed a positive relation between the size of the shadow economy and indirect tax revenues. Those results suggest that governments adjust the tax policies to the size of the shadow economy. Although these findings do not show that the shadow economy can be held as the only cause of high indirect taxation, but may provide a basis for policy recommendations. Preventing the enlargement of the shadow economy is crucial for poor households. Because we know that their marginal propensity to consume is higher than others, so increase in indirect taxes causes an increase in their tax burden. Thus, indirect taxes have distorting nature. In countries where the state's regulatory regime and corruption control are higher, such as the United Kingdom, the size of the shadow economy and the level of indirect tax revenues are low.

Shadow economy may threaten the sustainability of the government budget and credibility in the international area. So, shadow economy not only effect domestic policies, but also countries' international situations. In the direction of all these knowledge and findings, we can make some policy recommendations;

There is a need to increase the employment opportunities and optimize the social security benefits in order to decrease the unregistered employment.

Especially in developing world, there is a need to increase corruption control, transparency and regulatory quality in order to decrease the size of the shadow economy.

REFERENCES

- Carolina, M. and Pau, L. (2007) "The Shadow Economy in the Netherlands Antilles Social and Economic Studies", *Crisis, Chaos and Change*, 56(4): 46-81.
- Damijan, S. and Damijan, J.P. (2017) "Efficiency Losses in Central and Eastern European and Former Soviet Union Economies", *Vives Discussion Paper* 62.
- Johnston, M. (2016) "How Big is the Underground Economy in America?", *Investopedia*. www.investopedia.com (20.05.2018).
- Mazhar, U. and Meon, P.G. (2017) "Taxing the Unobservable: The Impact of the Shadow Economy on Inflation and Taxation", *World Development*, 90: 89-103.
- Medina, L. and Schneider, F. (2018) "Shadow Economies around the World: What did We Learn Over The Last 20 Years?", *IMF Working Paper*, 18(17).
- OECD (2002) "Handbook for Measurement of The Non-Observed Economy", Second Draft (04/07/01).
- Sam, C.Y. (2010) "Exploring the Link between Tax Evasion and the Underground Economy Pakistan", *Economic and Social Review*, 48(2): 167-182.
- Schneider, F. and Enste, D. (2002) "Hiding in The Shadows The Growth of The Underground Economy", *International Monetary Fund*.
- Vlachaki, M. (2015) "The Impact of the Shadow Economy on Indirect Tax Revenues", *Economics and Politics*, 27: 234-265.
- World Bank World Development Indicators (20.05.2018).

**TÜKETİCİLERİN MAL TALEBİNİ ETKİLEYEN ÇEVRESEL VE SOSYO-DEMOGRAFİK
FAKTÖRLERİN İLİŞKİSİ**

Halim TATLI*

Beşir KOÇ**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin mal talebini etkileyen çevresel ve sosyo demografik faktörlerin ilişkisini ampirik olarak ortaya koymaktır. Bu amaçla, Mardin merkez ilçesinde 382 bireyden yüz yüze anket tekniği ile veriler toplanmıştır. Çalışmada Faktör Analizi kullanılmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda dört faktörün etkili olduğu dolayısıyla dört tür tüketici davranışı tespit edilmiştir. Bu faktörler Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici, Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici, Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici ve Çevreye Yönelik İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Mal Talebini Etkileyen Faktörler, Çevreci Tüketici, Tüketici Davranışı, Faktör Analizi.*

Jel Kodu: D01, D12, D90, D91.

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ENVIRONMENTAL AND SOCIO-DEMOGRAPHIC
FACTORS AFFECTING GOODS DEMAND OF CONSUMERS**

ABSTRACT

The purpose of this study is to empirically demonstrate the relationship between environmental and socio-demographic factors that affect consumers' demand for goods. For this purpose with a face-to-face survey technique was collected data from 382 individuals in the central district of Mardin. Factor Analysis is used in the study. As a result of the factor analysis, four factors were influential and

* Doç.Dr. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Bingöl, Türkiye, htatli@bingol.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Bingöl, Türkiye, bkoc@bingol.edu.tr

there for four types of consumer behavior were identified. These factors can be listed as consumers who internalize the environmental consciousness, consumers who are getting worried with for environment, consumers who consider the role of the state important in protecting the environment, and consumers who are passive about the environment.

Keywords: *Factors Affecting Goods Demand, Environment a List Consumer, Consumer Behavior, Factor Analysis.*

Jel Code: *D01, D12, D90, D91.*

1.GİRİŞ

Tüketicilerin sosyo-ekonomik statüleri onların tüketim alışkanlarını ve dolayısıyla çevre ile uyumlu tüketim kalıplarını yakından ilgilendirdiği söylenebilir. Bu durum tüketicilerin çevre ile ilgili problemlere ve yeşil harekete olan tutum ve davranışlarını etkilemiştir.

Tüketicilerin sosyo-ekonomik statülerine paralel olarak gelirleri de artmaktadır (Koç ve Ceylan, 2012). Tüketicilerin sosyo-ekonomik statülerini tüketim davranışlarına olan yansımalarına bakıldığında ise yoksulların genellikle kırsal bölgelerde yaşamalarından dolayı israf için gerekli araçlara sahip olmadıkları söylenebilir. Orta gelir grubundaki tüketiciler ise tutumlu olmalarından dolayı, ürünleri uzun süreli kullanmaya ve yeniden kullanmaya çabalarlar, dolayısıyla ekonomik çevreleri ile dengededirler. Yüksek sosyo-ekonomik statüye sahip olan tüketicilerin ya da zenginlerin tüketim alışkanlıkları kullandıkları ürünlerin ömürleri çok kısa olduğundan ötürü israf olarak tanımlanabilir. Ambalaj ve moda bu hedef gruba yönelik satış geliştirme araçlarıdır. Dolayısıyla bu grubun tüketim davranışları ekonomik ve çevresel sorunların nedenini oluşturduğu ifade edilebilir (Yücel, 2003). Dolayısıyla, tüketiciler mal talep ederken alışkanlıklarının, duygularının, sosyal normlarının, ahlaki davranışlarının, bilişsel kısıtlamalarının ve çevresinin etkisinde kalır (Jackson, 2005). Son elli yılda davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonel davrandıklarını ortaya koymuştur (Simon 1957). Davranışsal iktisat bağlamında tüketicilerin mal talep ederken çevre faktörünün önemli olduğunu ortaya koyan birkaç çalışma bulunmaktadır (Shogren ve Taylor, 2008; Rodriguez-Ibeas 2007; Gowdy, 2008, Yakita ve Yamauchi, 2011). Çevreci olmayan üretim ve tüketim davranışları çevresel kirliliğe yol açarak yeryüzündeki flora çeşitliliğinin azalmasına, ozon tabakasının zarar görmesine ve iklim değişikliğine yol açarak dünyadaki kaynakların azalmasına neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisat bağlamında tüketicilerin mal talebini etkileyen çevresel etmenleri ortaya koymak ve bunların sosyodemografik faktörlerle ilişkisini ampirik olarak saptamaktır.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmanın ana materyalini, Mardin ili merkez Artuklu ilçesinde yaşayan bireylere yüz yüze anket tekniği ile hazırlanan bir anket uygulanmıştır. Anket iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda sosyoekonomik ve demografik özelliklere, ikinci kısımda ise tüketicilerin mal talebini etkilediği düşünülen çevreyle ilgili yargılara yer verilmiştir. Çalışmanın ana kitlesini Mardin İli Artuklu ilçesinin hane halkı oluşturmaktadır. Örnek hacmi, sonlu ana kitleler için örnekleme yöntemi formülü (Miran, 2003) kullanılarak %95 güven aralığında ve %5 hata payı ile 385 adet olarak bulunmuştur. Ancak çalışma için 3 adet anket değerlendirmeye alınmamıştır.

$$n = \frac{N_p * (1-P)}{(N-1) * \partial^2 P_x + P * (P-1)} \quad (1)$$

Burada, N = Ana kitle, P = İncelenen olayın ana kitle içinde gerçekleşme olasılığı (% 50 alınmıştır) ve ∂ = Oranın varyansı ifade etmektedir. Anket sonucu elde edilen veriler, çeşitli istatistiki teknikler ve programlar kullanılmak suretiyle nicel ve nitel olarak analiz edilmiştir. Çalışmanın verileri Faktör Analizi yöntemi kullanılmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

3.1. Örnekleme Özellikleri

Çalışmanın analizlerine geçmeden önce, örneklemin özelliklerini ortaya koymak adına elde edilen tanımlayıcı istatistikleri göstermek gerekmektedir. Tablo 1’de, çalışma kapsamında yer alan katılımcıları tanımlayacak nitelikte sosyo-demografik özelliklere yer verilmiştir. Araştırma kapsamına giren katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine bakıldığında katılımcıların %58.9’unun kadın ve %55.8’inin bekâr/dul oldukları görülmektedir (Tablo 1). Eğitim durumu açısından bakıldığında ise %37,4’ünün lise ve %32.5’inin lisans mezunu olduğu gözlenmektedir (Tablo 1). Benzer bir biçimde Tablo 1’e göre katılımcıların büyük oranda (%62) 30 ve altı yaş grubunda olduğu gözlenmiştir. Son olarak aylık gelir düzeyi incelendiğinde katılımcıların %38.5 oranında 1401-2400 TL arasında bulundukları görülmektedir.

Tablo 1. Katılımcılara Ait Sosyo-Demografik Özellikler

Cinsiyet	Frekans	%	Medeni Durum	Frekans	%

Kadın	225	58.9	Bekâr/dul	213	55.8
Erkek	157	41.1	Evli/	169	44,2
Eğitim	Frekans	%	Yaş	Frekans	%
İlkokul	21	5.5	30 ve altı	237	62.0
Ortaokul	50	13.1	31-40	69	18.1
Lise	143	37.4	41-50	43	11.3
Ön lisans	39	10.2	51 ve üstü	33	8.6
Lisans	124	32.5			
Yüksek lisans	5	1.3			
Gelir	Frekans	Yüzde			
1400 ve altı	128	33.5			
1401-2400	147	38.5			
2401-3400	68	17.8			
3401- üzeri	39	10.2			
Toplam	382	100	Toplam	382	100

3.2. Faktör Analizi

Faktör analizi uygulamasına geçmeden önce verilerin ve örneklemin temel bileşenler analizine uygunluğunun ve yeterliliğinin incelenmesi gerekmektedir. Bu amaçla ölçekte yer alan ifadeler Kaiser-Meyer- Olkin (KMO) ve Barlett küresellik testleri uygulanmıştır ve elde edilen sonuçlar Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 2. KMO ve Bartlett Küresellik Testi

Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) Örneklem Ölçüm Değer Yeterliliği	0.654	
Barlett Küresellik Testi	Ki-Kare	1311.398
	Sd	91
	Sig. 000	0.000

KMO örneklem yeterlilik indeksi, %60'tan yüksekse ve Barlett küresellik testi anlamlıysa (0.05) verilerin faktör analizi için uygun olduğunu söylenilebilir Büyüköztürk (2007). Tablo 4'te yer alan sonuçlara bakıldığında ise bu sonuçların faktör analizine geçilmesi için gerekli değerlere sahip oldukları görülmektedir. Bu testlerin sonuçlarına göre veriler faktör analizine tabi tutulmuştur ve 4 adet faktör tespit edilmiştir. Tüketiciler bu faktörlere ve faktörleri oluşturan değişkenlere göre şu şekilde isimlendirilmiştir: Bu faktörler *Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici*, *Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici*, *Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici* ve *Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici* olarak belirlenmiştir.

Tablo 3. Faktör Analiz Sonucu Elde Edilen Alt Boyutlar

Faktörleri Oluşturan İfadeler ve alt faktörler	Faktör Yükleri	Özdeğer	Varyans %	Cronbach's Alpha
Faktör 1: Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici		2,499	17.852	0.719
Geri dönüşümden üretilmiş kâğıtları kullanıyorum. (13)	0.751			
Bir ürün satın aldığımda çevreci olduğunu anlamak için içeriğine bakarım. (14)	0.749			
Ürün satın alırken aldığım ürünün çevreyi ve diğer tüketicileri nasıl etkileyeceğini düşünürüm. (7)	0.707			

Mümkün olduğunda çevre-dostu olarak düşündüğüm ürünleri satın alırım. (6)	0.702			
Daha az paket tüketmek için küçük boyutlardan ziyade aynı ürünün büyük paketli halini satın almak isterim. (19)	0.478			
Faktör 2: Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici		1.962	14.012	0.622
Çevre sorunlarını azaltmak için küresel çapta önlemler alınmalıdır. (17)	0.773			
Çevrenin korunması gerektiğini herkes anlamadıkça, gelecek nesiller bunun sonuçlarından mağdur olacaktır. (18)	0.738			
Geri dönüşümlü olmayan paketli ürünlerden önce geri dönüşümlü paketli olan ürünleri satın almak isterim. (9)	0.635			
Her bireye çevrenin korunmasına hakkında eğitim verilmelidir. (1)	0.551			
Faktör 3: Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici		1.913	13.664	0.875
Yerel yönetimler çevrenin korunmasına katkı yaparsa toplam etki daha büyüyecektir. (11)	0.882			
Merkezi hükümet çevrenin korunmasına katkı yaparsa toplam etki daha büyüyecektir. (10)	0.869			
Faktör 4: Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici		1.694	12.097	0.540
Çevrenin önemi genellikle abartılmaktadır. (3)	0.773			
Kişisel olarak çevrenin tahribatının yavaşlatılmasına yardımcı olamam. (4)	0.692			
Çevre zararların önlenmesinin faydaları, onun için yapılan masraflarını garantilememektedir. (2)	0.604			

Toplam			57.625	

▪ **Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici (Faktör 1):** İlk sırada yer alan bu faktör, 5yargıdan oluşmakta ve toplam varyansın %17.852'sini açıklamaktadır. Bu faktörü oluşturan ifadeler bakıldığında tümünün mal talebine çevre koruması bilinci ile ilgili olduğu görülmektedir. Aynı zamanda bu ifadeler mal talep eden katılımcıların eylemlerinden kaynaklanan zararların ve faydaların farkında olduğunu belirttikleri için bu faktör Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici olarak isimlendirilmiştir. İfadelerin özdeğer ve varyanslarına bakıldığında Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketicifaktörü katılımcılar açısından en fazla önem verilen faktör olduğu görülmektedir.

▪ **Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici (Faktör 2):** Bu faktör 4 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın %14.012'sini açıklayarak mal talep eden tüketiciler tarafından önem düzeyi bakımından ikinci sırada yer almaktadır. Bu faktörü oluşturan ifadeler bakıldığında çevrenin korunmasına ve buna yönelik önemler ile ilgili endişeler yönündeki tüketici tutumlarını göstermektedir.

▪ **Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici (Faktör 3):** Toplam varyansın %13.664'ünü açıklayan ve önem düzeyi bakımından üçüncü sırada yer alan bu faktörde yer alan ifadeler, katılımcıların çevrenin korunmasında devletin etkin olması gerektiğini göstermektedir. Bu nedenle faktör ismi Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici olarak belirlenmiştir. 0.882 değerindeki faktör yükü ile “Yerel yönetimler çevrenin korunmasına katkı yaparsa toplam etki daha büyüyecektir.” İfadesi bu faktör içerisinde birinci sırada yer almaktadır. Bu durum, tüketicilerin yerel yönetimlerin çevrenin korunmasında daha önemli gördüklerini göstermektedir.

▪ **Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici (Faktör 4):** Bu faktörde yer alan yargılar tüketicilerin çevre korumasına yönelik olumsuz ve pasif davranışları gösteren yargılardan oluşmaktadır ve bu nedenle faktör Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici olarak adlandırılmıştır. Faktör, toplam varyansın %12.097'sini açıklamakta ve dördüncü sırada yer almaktadır. Bu faktörde yer alan ifadelerin faktör yüklerine bakıldığında birbirlerine yakın değerlere sahip olduğu görülmektedir.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada, tüketicilerin mal talebini etkileyen çevresel faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlerin tüketicilerin sosyo-demografik özelliklerle ilişkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu

amaç doğrultusunda hazırlanan bir anketle elde edilen veriler açımlayıcı faktör analizi ile analiz edilmiştir. Faktör analizi sonucunda dört ölçek elde edilmiştir. Bu ölçekler sırası ile *Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici*, *Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici*, *Çevrenin Korunmasında Devleti Önemseyen Tüketici* ve *Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici* olarak isimlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda tüketiciler mal talebinde bulunurken fazla “*Çevre Bilincini İçselleştiren Tüketici*” davranış sergiledikleri tespit edilmiştir. Daha sonra sırasıyla “*Çevreci Endişe Taşıyan Tüketici*” ve “*Çevrenin Korunmasında Kamuyu Önemseyen Tüketici*” davranış sergiledikleri tespit edilmiştir. Tüketicilerin mal talebinin bulunurken en az sergiledikleri tüketici davranışı “*Çevre İnancı Zayıf ve Pasif Tüketici*” davranışı olduğu saptanmıştır.

Çalışmada tüketicilerin gelir gruplarına göre çevreci endişe taşıyan tüketici davranış ölçeği ortalama puanı istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı olduğu saptanmıştır. Yani yüksek gelirli tüketiciler düşük gelirli tüketicilere göre daha fazla çevre endişesi taşıdıkları söylenilebilir. Çalışmanın bu sonucuna benzer bir biçimde yapılan bazı çalışmalarda da gelirdüzeyi arttıkça tüketicilerin çevre bilincinin ve çevreye duyarlılığı artarak satın alma davranışının etkilendiği belirtilmektedir (Zimmer vd. 1994; Bekhet ve Al-alak, 2011; Yau, 2012). Üstelik Mal talep edenlerin gelirleri arttıkça, çevreci ürünlerde olası maliyet artışlarına daha fazla katlanabilmektedir (Ay ve Ecevit, 2005).

KAYNAKÇA

- Ay, C. ve Ecevit, Z. (2005) “Çevre Bilinçli Tüketiciler”, Akdeniz İİBF Dergisi, 10: 238-263.
- Bekhet, H.A. ve Al-alak, B.A. (2011) “Measuring E-Statement Quality Impact on Customer Satisfaction and Loyalty”, International Journal Of Electronic Finance, 5(4): 299-315.
- Büyükoztürk, Ş. (2007) “Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı” Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Gowdy, JM. (2008) “Behavioral Economics and Climate Change Policy”, Journal of Economic Behavior&Organization, 68(3-4): 632-644.
- Koç, B. ve Ceylan, M. (2012) “The Effects of Social-Economic Status of Consumers on Purchasing, Behaving and Attitude to Food Products: Case Study of Van, Turkey”, British Food Journal, Volume 114(5):728-742.
- Miran, B. (2003) “Temel İstatistik”, Ege Üniversitesi Basım Evi, İzmir.
- Özdamar, K. (2013) “Paket Programları ile İstatistiksel Veri Analizi”, Nisan Kitabevi, 9. Baskı. Eskişehir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Rodriguez-Ibeas, R. (2007) “Environmental Product Differentiation and Environmental Awareness”, *Environmental and Resource Economics*, 36:237-254.
- Shogren, J. ve Taylor, L. (2008) “On Behavioral-Environmental Economics”, *Review of Environmental Economics and Policy*, 29(1): 26-44.
- Yau, Y. (2012) “Eco-Labelsand Willingness-To-Pay: A Hong Kong Study” *Smart Sustain. Built Environ*, 1(3): 277-290.
- Yuan, X. ve Zuo, J. (2013) “A Critical Assessment of The Higher Education for Sustainable Development from Students' Perspectives E A Chinese Study”, *Journal of Cleaner Production*, 48: 108-115.
- Yücel, F. (2003) “Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanmasıda Çevre Korumanın ve Ekonomik Kalkınmanın Karşılıklı ve Birlikteliği”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(11): 100-120.
- Zimmer, M.R., Stafford, T.F. ve Stafford, M.R. (1994) “Green Issues: Dimensions of Environmental Concern”, *Journal of Business Research*, 30(1): 63-74.

**TÜRK HAVAYOLU ŞİRKETLERİNİN KARIŞTIKLARI UÇAK KAZALARININ HİSSE
SENEDİ PİYASALARINDAKİ YANSIMALARI**

İsmail Çağrı ÖZCAN*

ÖZET

Uçak kazaları, havacılık sektöründe yarattıkları beklenmedik ve büyük finansal etkiler nedeniyle finans literatüründe sıkça ele alınmıştır. Bu çalışmada, Borsa İstanbul' da işlem gören havacılık şirketleri hisse senetlerinin, Türk havayolu şirketlerinin karıştıkları ölümlü uçak kazalarına nasıl tepki verdikleri ile alınmaktadır. Olay incelemesi (event study) yönteminin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre, 1999-2009 döneminde meydana gelen Adana, Diyarbakır ve Isparta uçak kazaları sonrasında, Türk havacılık şirketlerinin Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetlerinde negatif anormal getiriler tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Olay Çalışması, Anormal Getiri, Havacılık Kazaları, Hisse Senedi Piyasaları, Borsa İstanbul.*

Jel Kodları: D53, G12, G14.

REFLECTIONS OF THE TURKISH AIRLINE ACCIDENTS ON THE STOCK MARKETS

ABSTRACT

The airline accidents are frequently used by the finance literature because of their unexpected and big financial impacts on the aviation industry. This study, using an event study approach, examines the reaction of the stocks of the Turkish aviation companies listed in Borsa Istanbul. The findings of the event study methodology reveal that the airline accidents happened in Adana, Diyarbakır, and Isparta were followed by negative abnormal returns in the stocks of the Turkish aviation companies.

Keywords: *Event study, Abnormal return, Aviation accidents, Stock markets, Borsa Istanbul.*

Jel Codes: D53, G12, G14.

1. GİRİŞ

Uçak kazaları, havacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketleri çok farklı şekillerde etkileyebilmektedir. Her şeyden önce, kazaya karışan havayolu şirketine karşı bir güvensizlik ortamı

* Dr., Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, Çankırı Cad. Çiçek Sok. No: 3 Ulus - Altındağ / Ankara TÜRKİYE, icagriozean@yahoo.com, icozean@ybu.edu.tr.

oluşması durumunda bu havayolu şirketine olan talep azalmakta, bu da şirketin gelirine olumsuz yansiyarak şirket değerinin düşmesine neden olmaktadır. Diğer taraftan, kaza sonrası kazaya karışan havayolu şirketine karşı oluşabilecek güvensizlik ortamının tüm sektöre yayılması ve hava taşımacılığına karşı bir genel güvensizlik ortamı oluşması halinde, diğer havayolu şirketleri de bu durumdan olumsuz etkilenecektir. Bir başka ihtimal ise, kazaya karışan havayolu şirketinden diğer havayolu şirketlerine talep kayması yaşanmasıdır. Öte yandan, ister sadece kazaya karışan havayolu şirketine, isterse de sektörde faaliyet gösteren diğer tüm havayolu şirketlerine yönelik olsun hava taşımacılığında bir talep daralması yaşanması halinde, gelirleri havayolu yolcu sayısına doğrudan bağlı olan havaalanı işletmecileri ve havaalanı yer hizmeti şirketleri de bu durumdan olumsuz etkilenecektir.

Bu çalışma, Borsa İstanbul'da işlem gören havacılık şirketleri hisse senetlerinin, Türk havayolu şirketlerinin karıştıkları ölümlü uçak kazalarına nasıl tepki verdiklerini olay incelemesi (event study) yöntemini kullanarak ele almaktadır. Analizlerin sonuçları, incelenen 4 kazadan 3'ünü takip eden 10 işlem günlük dönemde hisse senedi fiyatlarında istatistiksel olarak anlamlı düşüşler yaşandığını göstermektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatüre bakıldığında, uçak kazaları da dâhil olmak üzere, yaşanan önemli kazalar ve felaketler sonrasındaki hisse senedi fiyat hareketlerini ele alan çok sayıda çalışma göze çarpmaktadır. Walker ve arkadaşları (2006), 1993-2003 döneminde Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada'da meydana gelen demiryolu kazaları sonrasında kazaya karışan demiryolu şirketlerinin hisse senedi fiyatlarındaki değişimleri incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre, kazalardan sonra kazaya karışan demiryolu şirketlerinin hisse senetlerinde düşüş yaşanmakta, bu düşüşün büyüklüğü ise şirketin ölçeği, kazaya yönelik şirkete atfedilen kusur oranı, kazada meydana gelen ölüm ve yaralanma sayısı gibi faktörlerin etkisiyle değişiklik göstermektedir.

Uçak kazaları üzerine yapılan çalışmaların sayısı ise çok daha yüksektir. Chance ve Ferris (1987), 1962-1982 döneminde Amerikalı havayolu şirketlerinin karıştığı toplam 46 adet uçak kazasının havayolu şirketlerinin ve uçak üreticilerinin hisse senetleri üzerindeki etkilerini ele aldıkları çalışmalarında, kazanın meydana geldiği günde kazaya karışan havayolu şirketlerinin hisselerinde ortalama %1,2 oranında negatif anormal getiri tespit etmiştir ve bu düşüş istatistiksel olarak anlamlıdır. Olaydan sonraki 20 günlük Kümülatif Anormal Getirilerin (cumulative abnormal returns) sıfırdan düşük olduğu görülmüştür. Benzer bir analiz uçak üreticisi şirket hisseleri için yapıldığında ise, anılan hisselerde olumsuz bir hareket görülmemiştir.

Mitchell ve Maloney (1989) 1964-1987 döneminde meydana gelen ve can kaybıyla sonuçlanan 56 uçak kazasını ele almıştır. Mitchell ve Maloney (1989) bu uçak kazalarını pilotaj hatası kaynaklı kazalar ve basın veya Federal Havacılık İdaresi tarafından havayolu şirketinin kusurunun bulunmadığı yönünde açıklama yapılan kazalar olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Daha sonra her iki grup için, 50, 100 ve 150 işlem gününü kapsayan sürelerle piyasa modeli tahmin edilmeye çalışılmış ve kazayı takip eden 10 işlem günü süresince kazaya karışan havayolu şirketlerinin hisse senetlerinde kaza kaynaklı fiyat hareketleri incelenmiştir. Mitchell ve Maloney'in (1989) çalışmasının ilk sonucu, pilot kaynaklı kazaları takip eden ilk 5 işlem gününün tümünde istatistiksel olarak anlamlı hisse senedi fiyat düşüşleri görülmesidir. İkinci grupta ise, istatistiksel olarak anlamlı bir fiyat hareketi tespit edilememiştir. Çalışmanın ikinci kısmında, kazalarda meydana gelen can kaybının büyüklüğü modele dâhil edilmiş olup, bu durumda hisse senetlerinde yaşanan değer kaybının gerek miktarının, gerekse de istatistiksel anlamlılık seviyesinin can kaybına paralel olarak artış gösterdiği görülmüştür.

Bosch ve arkadaşları (1998), 1978-1996 döneminde Amerika Birleşik Devletleri havayollarının karışıklıkları uçak kazaları sonrasında, kazaya karışan havayolları ile bu havayollarına rakip diğer havayollarının hisse senetlerinde yaşanan fiyat değişimlerini analiz etmiştir. Çalışma, daha önceki literatürü de teyit eder şekilde kaza sonrası dönemde hem kazaya karışan havayollarında, hem de diğer havayolu şirketlerinin hisse senedi değerlerinde negatif kümülatif anormal getiri tespit etmiştir. Çalışmanın öne çıkan diğer bir sonucu ise, kazaya karışan havayolları ile aynı hatlarda sefer düzenleyen havayollarının hisse senedi fiyatlarında artış gözlenmesidir. Bosch ve arkadaşları bu durumu, hisse senedi piyasalarının kazaya karışan havayolundan doğrudan rakip olduğu diğer havayolu şirketlerine bir talep kayması olacağını düşündükleri şeklinde açıklamaktadır.

Walker ve arkadaşları (2005) 1962-2004 döneminde gerçekleşen toplam 138 havacılık felaketinden yola çıkarak, bu felaketlerin havayolu şirketleri ve uçak üreticileri hisse senetleri üzerinde hangi ölçüde fiyat hareketlerine yol açtığını incelemiştir. Çalışmanın ilk temel sonucu, felaketi takip eden ilk işlem gününde, kazaya karışan havayolu şirketlerinde ortalama %2,8, uçak üreticilerinde ise %0.8 oranında düşüş yaşanmış olduğudur. Hisse senetlerinde meydana gelen düşüşün büyüklüğü ise, felakette hayatını kaybeden kişi sayısı ve şirketin büyüklüğü ile doğru orantılıdır. Diğer taraftan, ABD sınırları içinde meydana gelen felaketler ile terör/suçla yönelik eylemler sonucunda yaşanan havacılık felaketleri sonrasında daha büyük fiyat hareketleri yaşanmaktadır.

Costa ve arkadaşları (2013), 1998-2009 döneminde gerçekleşen uçak kazaları sonrasında kazaya karışan havayolu şirketleri ve uçak imalatçıları hisse senetlerinden oluşturulan bir portföyün getirilerini test etmiştir. 3 havayolunun karıştığı 5 kazanın ve 6 uçak imalatçısının karıştığı toplam 57 kazanın

incelendiği çalışmada, kaza sonrasında gerek havayolu gerekse de uçak imalatçısı şirketlerin hisse senetlerinden meydana gelen bir portföy oluşturulması halinde bu portföyün $T+2-T+60$ döneminde (T olay günü olmak üzere) pozitif kümülatif anormal getiri elde edeceğini tespit etmiştir.

Ho ve arkadaşları (2013), 1950-2009 döneminde ABD’de meydana gelen uçak kazalarının sonrasında hisse senetlerinde yaşanan fiyat hareketlerini incelemiştir. Ho ve arkadaşları (2013) ilk olarak kazaları bir bütün olarak ele almış, ölümlü 113 adet uçak kazasına karışan havayolu ve 1199 adet kazaya karışmamış havayolu tespit etmiştir. Bu ilk analizlerin sonuçlarına göre, gerek kazaya karışan, gerekse de karışmayan havayolu şirketlerinin hisse senetleri kazayı takip eden 25 günlük sürede kümülatif olarak değer kaybetmekte olup, kazaya karışan havayolu şirketlerindeki değer kaybı 25 günlük süre sonunda ortalama %2,94 olurken, kazaya karışmamış havayolu şirketlerinde bu oran %0,36 olarak hesaplanmıştır. Ho ve arkadaşları (2013) analizlerinin ikinci kısmında, uçak kazalarını 10’den az ölümlü, 10 ve 99 arasında ölümlü ve 99’dan fazla ölümlü kazalar olarak üçe ayırarak, her bir gruptaki uçak kazalarını kendi içinde ele almışlardır. Bu analizden öne çıkan en önemli sonuç, kazaların ölümle sonlanma derecesi arttıkça, kazaya karışan havayolu şirketinin hisse senedinde yaşanan düşüş miktarının artıyor olmasıdır.

Demir (2015), 1990-2013 döneminde Türk havayolu şirketlerinin karıştığı can kaybıyla sonuçlanan 5 uçak kazasının Borsa İstanbul 100 ve Borsa İstanbul Ulaştırma endeksi üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, literatürdeki genel bulguların aksine Türkiye örneğinde uçak kazaları sonrasında her iki endekste de anormal bir fiyat hareketi görülmemiştir.

3. METODOLOJİ VE VERİ SETİ

Bu çalışmada, Türk havayolu şirketlerinin karıştığı, 1994-2009 döneminde meydana gelen uçak kazalarının Borsa İstanbul’da işlem gören Türk havacılık şirketleri hisse senetleri üzerindeki etkisi incelenmektedir. Anılan dönemde 5 adet uçak kazası yaşanmış olup, bu kazaların dördü Türk Hava Yolları, biri ise Atlasjet Havayollarının karıştığı kazalardır (Tablo-1).Coğrafi açıdan bakıldığında ise, kazaların dördü Türkiye sınırları içinde, biri ise Hollanda’da meydana gelmiştir.

Tablo 1. Türk Havayolu Şirketlerinin Karıştıkları Ölümle Sonuçlanan Kazalar

Tarih	Yer	Şirket	Uçak Tipi	Ölü ve Yaralı Sayısı
29 Aralık 1994	Van, Türkiye	THY	Boeing 737	57 ölü, 19 yaralı

7 Nisan 1999	Adana, Türkiye	THY	Boeing 737	6 ölü
8 Ocak 2003	Diyarbakır, Türkiye	THY	RJ-100	75 ölü, 5 yaralı
30 Kasım 2007	Isparta, Türkiye	Atlasjet	MD-83	57 ölü
25 Şubat 2009	Amsterdam, Hollanda	THY	Boeing 737	9 ölü, 50 yaralı

Çalışmaya konu olan dört adet Türk havacılık şirketi bulunmaktadır (Tablo-2). Bu şirketlerden ilki Türk Hava Yollarıdır (THY). Ülkemizin bayrak taşıyıcısı olan THY, 1933 yılında kurulmuş olup sermayesinin %1.53'lük kısmı 1990 halka arz edilmiştir. İkinci havayolu şirketi Pegasus Havayollarıdır (Pegasus). 1990 yılında kurulan Pegasus 2013 yılında sermayesinin %34,5'ini halka arz etmiştir. Çelebi Yer Hizmetleri 1996 yılında halka açılmış olup, adından da anlaşılacağı üzere havalimanı yer hizmetleri vermektedir. TAV Havalimanları Holding ise, 23 Şubat 2007 tarihinde halka açılmış olup, Türkiye ve diğer ülkelerde havalimanı işletmeciliği yapmaktadır. Ancak bu şirketlerden Pegasus, en son ölümlü uçak kazası olan Amsterdam'daki THY kazasından sonra halka açıldığı için analizlere dâhil edilememiştir.

Tablo 2. Havacılık Şirketlerinin Faaliyet Alanları ve Halka Arz Yılları

Şirket	Faaliyet Alanı	Halka Arz Tarihi
Türk Hava Yolları	Havayolu	1990
Çelebi Yer Hizmetleri	Havaalanı Yer Hizmetleri	1996
TAVHavalimanları Holding	Havaalanı İşletmeciliği	2007
Pegasus	Havayolu	2013

Bu çalışmada olay incelemesi yöntemi kullanılmaktadır. Buna göre ilk aşamada, Borsa İstanbul'da işlem gören havacılık şirketleri hisselerinin getirileri, kazadan önceki 180 işlem günü süresince Borsa İstanbul endeksinin günlük değişimleri kullanılarak modellenmiştir (1). Sonrasında ise

bu model kullanılarak kazayı takip eden 10 işlem günü süresince havacılık hisselerinin elde etmesi beklenen günlük getiriler hesaplanmış ve bu getiriler gerçekleşen getiriler ile karşılaştırılarak uçak kazası nedeniyle bir fiyat hareketi yaşanıp yaşanmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır (2).

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \epsilon_{it} \longrightarrow (t_{-180t} \text{ süresince } (t \text{ kaza günü olmak üzere})) \quad (1)$$

R_{it} = hisse senedinin günlük getirisi

R_{mt} = hisse senedi piyasasının (endeksin) günlük getirisi

β_i = hisse senedinin beta katsayısı

α_i = sabit değer

ϵ_{it} = hata terimi

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it}) \longrightarrow (tt_{+10} \text{ süresince}) \quad (2)$$

4. AMPİRİK SONUÇLAR

Tablo-3, THY'nin 7 Nisan 1999 tarihli uçuşunda meydana gelen Adana Kazası sonrasındaki 10 işlem gününde THY ve Çelebi Yer Hizmetleri hisselerinde meydana gelen fiyat hareketlerini göstermektedir. Kaza Borsa İstanbul açılmadan önce gerçekleştiği için kaza günü (0 günü) fiyat hareketleri de Tablo-3'de gösterilmiştir. Kazayı takip eden 10 işlem günündeki fiyat hareketlerine ilave olarak, Tablo-3'ün ilk iki satırı, ilk 10 günlük ve ilk 5 günlük kümülatif anormal getirileri de göstermektedir. Kazayı takip eden 4. işlem gününde, THY hisseleri %9.02, Çelebi Yer Hizmetleri hisseleri ise %9.15 anormal düşüş yaşamış olup, bu negative getiriler % 10 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak sıfırdan farklıdır. Kümülatif getirilere bakıldığında ise, kazayı takip eden ilk beş işlem gününde THY hisselerinin %14.63, Çelebi Yer Hizmetleri hisselerinin ise %12.18 oranında kümülatif anormal düşüş yaşadıkları ve bu negatif getirilerin % 10 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak sıfırdan farklı oldukları görülmektedir.

Tablo 3. Adana Kazası (THY, 7 Nisan 1999)

Günler	THY Anormal Günlük Getiri	ÇELEBİ Anormal Günlük Getiri	Ortalama Anormal Günlük Getiri	t- istatistiği	[90% Güven Aralığı]
Günler (1, 10)	-2.562655338	-16.84287131	-9.702763322	1.36	-54.78363 35.37811
Günler (1, 5)	-14.63191169	-12.17646071	-13.4041862	10.92	-21.15574 5.652633 -
Gün +10	-5.344991473	-3.049144021	-4.197067747	3.66	-11.44477 3.050638
Gün +9	14.94783302	-0.698093597	7.124869711	0.91	-42.26738 56.51712
Gün +8	1.056494916	-1.579288401	-0.261396742	0.2	-8.582237 8.059444
Gün +7	2.743674359	5.492416044	4.118045202	3	-4.559391 12.79548
Gün +6	-1.33375447	-4.832300623	-3.083027547	1.76	-14.1275 7.961448
Gün +5	4.295654969	6.620792038	5.458223504	4.7	-1.881946 12.79839
Gün +4	-9.023284531	-9.158145584	-9.090715058	130	-9.516455 8.664976 -
Gün +3	-7.791626503	-3.55015217	-5.670889337	2.67	-19.0607 7.718918
Gün +2	-0.657432361	-3.838218325	-2.247825343	1.41	-12.28917 7.79352
Gün +1	-1.455223262	-2.250736669	-1.852979965	4.66	-4.364317 .6583574
Gün 0	-3.281241434	-0.13802232	-1.709631877	1.09	-11.63238 8.21312

Tablo-4, THY'nin 8 Ocak 2003 tarihli uçuşunda yaşanan Diyarbakır kazası sonrasındaki 10 işlem gününde THY ve Çelebi Yer Hizmetleri hisselerinde meydana gelen fiyat hareketlerini göstermektedir. Kazayı takip eden 5. işlem gününde, THY hisseleri %1.88, Çelebi yer Hizmetleri hisseleri ise %2.28 anormal düşüş yaşamış olup, bu negative getiriler % 10 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak sıfırdan farklıdır.

Tablo 4. Diyarbakır Kazası (THY, 8 Ocak 2003)

Günler	THY Anormal Günlük Getiri	ÇELEBİ Anormal Günlük Getiri	Ortalama Anormal Günlük Getiri	t-istatistiği	[90% Güven Aralığı]
Günler (1, 10)	-0.971314607	0.438140083	-0.266587262	0.06	-21.41501 21.04446
Günler (1, 5)	-0.663185776	-1.868765205	-1.265975491	1.1	-11.48507 8.068924

Gün +10	1.826165119	0.269440865	1.047802992	1.35	-3.866582 5.962188
Gün +9	0.108271411	0.234948776	0.171610094	2.71	-.2282946 .5715148
Gün +8	-1.251289499	0.084745529	-0.583271985	0.87	-4.800969 3.634425
Gün +7	-0.319053205	2.299429623	0.990188209	0.76	-7.276037 9.256413
Gün +6	-0.655235014	0.448165415	-0.103534799	0.19	-3.586833 3.379763
Gün +5	-1.880946455	-2.278161922	-2.079554188	10.47	-3.333515 - .8255939
Gün +4	-2.991090483	1.836101095	-0.577494694	0.24	-15.81634 14.66135
Gün +3	0.664785601	-1.152506709	-0.243860554	0.27	-5.980827 5.493106
Gün +2	1.791217426	0.250591376	1.020904401	1.33	-3.842661 5.88447
Gün +1	-0.840562175	1.184428374	0.171933099	0.17	-6.22071 6.564576

Tablo-5, Atlasjet'in 30 Kasım 2007 tarihli uçuşunda yaşanan Isparta kazası sonrasındaki 10 işlem gününde THY, Çelebi Yer Hizmetleri ve TAV hisselerinde meydana gelen fiyat hareketlerini göstermektedir. Bu kazanın diğer kazalardan farkı, kazaya karışan havayolu şirketinin borsaya kote bir şirket olmamasıdır. Kazayı takip eden 5. ve 7. işlem gününde, THY, Çelebi Yer Hizmetleri ve TAV hisselerinin tümünde istatistiksel olarak sıfırdan farklı olan negative anormal getiriler hesaplanmıştır.

Tablo 5. Isparta Kazası (Atlasjet, 30 Kasım 2007)

Günler	THY Anormal Günlük Getiri	ÇELEBİ Anormal Günlük Getiri	TAV Anormal Günlük Getiri	Ortalama Anormal Günlük Getiri	t- istatistiği	[90% Güven Aralığı]
Günler (1, 10)	9.25	4.72	-6.53	2.48	0.53	-11.2152 16.17452
Günler (1, 5)	10.14	5.45	-5.97	3.20	0.67	-10.76506 17.17071
Gün +10	-0.11	-1.31	0.47	-0.32	0.60	-1.849337 1.217206
Gün +9	0.02	-0.14	-0.02	-0.04	0.90	-1.826229 .0962244
Gün +8	-0.14	0.33	-0.51	-0.11	0.44	-8.195005 .6036728
Gün +7	-0.66	-0.87	-1.49	-1.00	4.03	-1.730562 - .2766675

Gün +6	0.00	1.26	0.99	0.75	1.96	-3684555 1.863708
Gün +5	-1.01	-0.44	-1.22	-0.89	3.86	-1.565271 - .2160707
Gün +4	1.38	-0.33	-1.64	-0.20	0.22	-2.749249 2.358986
Gün +3	5.04	4.35	1.04	3.48	2.82	-1.270722 7.081854
Gün +2	2.35	1.14	-2.30	0.40	0.29	-3.666511 4.463371
Gün +1	2.38	0.72	-1.86	0.41	0.34	-3.185615 4.01123
Gün 0	-2.72	1.34	-4.07	-1.81	0.04	-4.003935 4.123758

Tablo-6, THY'nin 25 Şubat 2009 tarihli Amsterdam kazası sonrası THY, Çelebi Yer Hizmetleri ve TAV hisselerinde yaşanan fiyat değişimlerini göstermektedir. Kazayı izleyen dönemde THY hisselerinde negatif anormal getiriler görülmekle birlikte, bu fiyat hareketleri istatistiksel olarak sıfırdan farklı değildir.

Tablo 6. Amsterdam Kazası (THY, 25 Şubat 2009)

Günler	THY Anormal Günlük Getiri	ÇELEBİ Anormal Günlük Getiri	TAV Anormal Günlük Getiri	Ortalama Anormal Günlük Getiri	t- istatistiği	[90% Güven Arahlığı]
Günler (1, 10)	-7.13	21.37	8.46	7.56	0.92	-16.49318 31.62167
Günler (1, 5)	-5.46	11.35	3.25	3.05	0.63	-11.12982 17.22341
Gün +10	-1.13	1.95	-1.74	-0.31	0.27	-3.639211 3.022429
Gün +9	-2.00	0.74	-0.93	-0.73	0.92	-3.060059 1.59881
Gün +8	-0.51	4.80	1.59	1.96	1.27	-2.545553 6.460552
Gün +7	0.00	1.20	4.51	1.90	1.41	-2.034293 5.841029
Gün +6	1.97	1.34	1.78	1.70	9	1.145233 2.245961
Gün +5	-0.86	-1.72	0.12	-0.82	1.54	-2.370612 .7335
Gün +4	3.32	-6.48	-0.74	-1.30	0.46	-9.597015 6.998743
Gün +3	-4.47	1.79	2.98	0.10	0.04	-6.652706 6.851441

Gün +2	-2.35	11.64	0.77	3.35	0.79	-9.028771 15.72972
Gün +1	-1.09	6.11	0.12	1.71	0.77	-4.789493 8.218779
Gün 0	-4.04	0.10	0.43	-1.17	0.82	-5.371065 3.024789

5. SONUÇ

Bu çalışmada, Türk havayolu şirketlerinin 1999-2009 döneminde karıştığı ölümlü 4 adet kaza sonrasında Borsa İstanbul'da işlem gören havacılık şirketlerinin hisselerinde yaşanan fiyat hareketleri ele alınmıştır. Olay incelemesi yöntemi kullanılarak yapılan analizlerde, Adana, Diyarbakır ve Isparta uçak kazaları sonrasında negatif anormal getiriler tespit edilmiştir. Kazalar sonrasında sadece kazaya karışan havayolu hisselerinin değil, yer hizmeti ve havalimanı işletmeciliği alanında faaliyet gösteren diğer havacılık şirketlerinin hisselerinde de fiyat düşüşleri yaşanması, hisse senedi piyasalarınca olumsuz havanın tüm sektöre yayılacağı şeklinde yorumlandığını göstermektedir. Nitekim halka açık olmayan Atlasjet' in karıştığı Isparta kazası sonrasında tüm havacılık şirketlerinin hisselerinde negatif getiriler görülmesi, bu durumu destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- Bosch, J.C., Eckard, W. ve Singal, V. (1998) "The competitive Impact of Air Crashes: Stock Market Evidence", The Journal of Law and Economics, 41: 503-19.
- Chance, D. M. Veferris, S.P. (1987) "The Effect of Aviation Disasters on The Air Transport Industry: A Financial Market Perspective', Journal of Transport Economics and Policy, 21(2): 151-65.
- Costa, M.R., Fernando, C.G. veNossa, S.M. (2013) "Investment Strategy Based on Aviation Accidents: Are there abnormal returns?",Revista de Educação e PesquisaemContabilidade, 7(2): 177-190.
- Demir, E.(2015) "'Aviation Accidents and Stock Market Reaction: Evidence from Borsa Istanbul", Eurasian Journal of Economics and Finance, 3: 51-56.
- Ho, J.C., Qiu, M., ve Tang, X. (2013) "Do Airlines always Suffer from Crashes?", Economics Letters, 118(1): 113-117.
- Mitchell, M.L. ve Maloney, M.T. (1989) "Crisis in the Cockpit? The role of Market Forces in Promoting Air Travel Safety", The Journal of Law and Economics, 32(2): 329-355.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Walker, T.J., Thiengtham, D.J., ve Lin, M.Y. (2005) "On the Performance of Airlines and Airplane Manufacturers following Aviation Disasters", Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration, 22: 21-34.
- Walker, T.J., Pukthuanthong, K., ve Barabanov, S.S. (2006) "On the Stock Market's Reaction to Major Railroad Accidents", Journal of the Transportation Research Forum, 45(1): 23-39.

**TÜRKİYE EKONOMİSİNDE ENFLASYON- EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: MUNDELL-
TOBIN ETKİSİ**

Kadriye TOKER*

Dr. Sinem Pınar GÜREL**

ÖZET

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi için, enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Mundell-Tobin etkisi olarak adlandırılan yaklaşıma göre; ekonomide enflasyon oranları arttığı dönemlerde, elde para tutmanın maliyeti artmaktadır. Dolayısıyla, bireyler reel gelir düzeylerini korumak amacıyla sermaye birikimine yönelecek ve bu durumda da yatırımların artmasıyla ekonomik büyüme pozitif yönde artış gösterecektir. Çalışmada, bu ilişkiyi test etmek amacıyla, 1980-2016 dönemleri için enflasyon oranı, gayri safi sabit sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme ilişkisi ARDL sınır testi yöntemi ile araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, enflasyonun arttığı dönemlerde ekonomik büyümenin azaldığı gözlenmiştir. Bu sonuçlara göre; Türkiye'de 1980- 2016 dönemleri arasında Mundell- Tobin yaklaşımı geçerli değildir.

Anahtar Kelimeler: Enflasyon, Ekonomik Büyüme, Mundell-Tobin Etkisi, Gayri Safi Sabit Sermaye Yatırımları, ARDL Sınır Testi.

Jel Kodları: E31, O42, E22.

**RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY:
MUNDELL-TOBIN EFFECT**

ABSTRACT

In this study, the relationship between inflation and economic growth have been analyzed for Turkey. According to as called Mundell-Tobin effect; cost of holding money increases, when inflation rates increase in the economy. Hence, individuals tend to hold capital stock in order to keep real level of income and in the circumstances economic growth increase with increased level of investment. In the study, the relationship between inflation rate, gross fixed capital formation and economic growth have been investigated by Autoregressive Distributed Lag (ARDL) method between the period 1980-2016. According to the findings, it has been observed that economic growth has been decreased, during the

* Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, TÜRKİYE, kadriye_tokr_20@hotmail.com

** Pamukkale Üniversitesi, İ.İ.B. Fakültesi, İktisat Bölümü, Kınıklı Kampüsü, Denizli, TÜRKİYE, pgurel@pau.edu.tr

period of rising inflation. According to these results, Mundell-Tobin approach is not valid between 1980-2016 period in Turkey.

Key Words: *Inflation, Economic Growth, Mundell-Tobin Effect, Gross Fixed Capital Formation, ARDL Bounds Test.*

Jel Codes: *E31, O42, E22.*

1. GİRİŞ

Enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki iktisat teorisinde yer alan önemli tartışma konularından birisidir. Ekonomilerin temel amacı, ekonomik büyümeyi gerçekleştirirken aynı zamanda fiyat istikrarını (ılımlı ve sürdürülebilir enflasyon) sağlamaktır. Enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik farklı görüşler bulunmaktadır. İktisat teorisinde, Neoklasik yaklaşım enflasyonun ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediğini ifade ederken, Keynesyen ve Parasalcı yaklaşım ekonomik büyüme ile enflasyon arasında pozitif ilişki olduğunu öne sürmüştür.

Neoklasik iktisatçılara göre, enflasyon-büyüme arasındaki ilişkisinin negatif olmasının nedeni, paranın sadece tasarruf amaçlı değil aynı zamanda yatırım amaçlı da kullanılmasıdır. Enflasyon, sermaye yatırımlarını negatif yönde etkilemektedir (Sidrauski, 1967). Enflasyon artışı riskleri ve enflasyon belirsizliğinin artırması, yatırımları olumsuz etkilemektedir. Bu da ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyecektir (Terzi ve Oltulular, 2006). Enflasyon-ekonomik büyüme ilişkisinin negatif olmasının temelinde; enflasyon artışının ekonomide belirsizliğe yol açması ve bu durumda yatırımları olumsuz yönde etkilemesi yer almaktadır. “*Ekonomik büyümenin hızlandığı bir durumda toplumun gelir düzeyi yükselmekte ve buna bağlı olarak toplumun tüketim tercihleri değişebilmektedir.*” (Süleymanov ve Nadırov, 2014). Ekonomik büyüme arttığı durumda toplumun gelir düzeyi yükselir ve buna bağlı olarak toplumun tüketim tercihleri değişir. Buna bağlı olarak talep fazlalığı ortaya çıkar ve bu durum fiyat istikrarının sağlanamamasına neden olur ve bu da ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir.

1950’li yıllardan 1970’li yıllara kadar enflasyonun ekonomik büyümeyi ve sermaye birikimini pozitif yönde etkilediği gündeme gelmiştir. Enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişki Mundell-Tobin (1965) tarafından açıklanmıştır. Mundell- Tobin etkisine göre, nominal faiz oranları enflasyondaki artışa karşılık bire bir oranda artmayacaktır. Dolayısıyla, enflasyonun artış göstermesi bireylerin ellerinde para tutma maliyetini (*opportunity cost of holding money*) yani satın alma gücünü düşürecek ve hane halkları ellerinde daha fazla sermaye malı tutarken daha az para tutacaklardır. Bireylerin satın alma gücünün düşmesi, bireyleri tasarrufa yönelterek tasarrufları artırmaktadır.

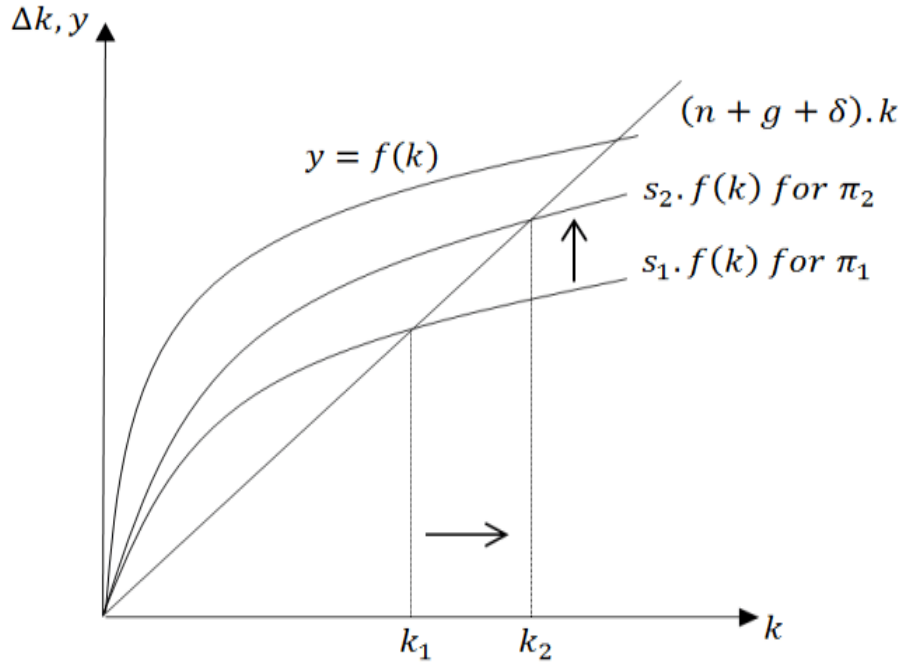
Tasarrufların artması sermaye birikiminin artmasını sağlayacak ve dolayısıyla faiz oranlarının düşmesine sebep olarak ekonomik büyümeyi artıracaktır (Mundell, 1965; Tobin, 1965). Enflasyon ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğunu savunan Keynesyen iktisatçılar, 1960 yıllarına kadar enflasyonu ciddi bir sorun olarak görmemişlerdir. 1960 yıllarında Phillips Eğrisi yaklaşımının keşfedilmesiyle bu yaklaşımı benimsemişler ve enflasyonu artık bir sorun olarak görmeye başlamışlardır. Phillips Eğrisi (A.W. Phillips, 1958), enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ters ilişkiyi gösteren eğridir (Samuelson, Solow; 1960). Enflasyon artarsa işsizlik oranı azalacak ya da enflasyon düşerse işsizlik oranı artacaktır. 1970'li yıllara kadar Keynesyen iktisatçıların benimsediği Phillips Eğrisi Yaklaşımı benimsenmiş ve enflasyon artışının ekonomik büyümeyi artırdığını savunmuşlardır (Grimes, 1991). 1970'li yıllara kadar, toplam talebi artırıcı politikalar izlenmiş ve ekonomik büyümeyi artırıcı politikalar önemsenmiştir. Keynesyen iktisatçılara göre, enflasyonun ekonomik büyümeyi artırmasının birçok sebebi bulunmaktadır. Fiyatlar genel düzeyinin sürekli artış göstermesi, bireylerin satın alma gücünü azaltmaktadır. Bu sebeple, bireyler ellerinde daha fazla para tutmayı, yani tasarrufa yönelmeyi tercih edeceklerdir. Tasarrufların artış göstermesi, faiz oranlarını düşürecek, yatırım harcamalarını artıracak ve ekonomik büyümenin gelişmesine sebep olacaktır. İkinci neden, enflasyonun artış göstermesi, finansal sektörün zayıflamasına ve bozulmasına neden olacaktır. Bundan dolayı, hane halkları yatırımlarını finansal sektörde değerlendirmek yerine sermaye birikimine yönlendirerek ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır. Diğer bir sebepte, yüksek enflasyon dönemlerinde insanların ellerinde nakit para tutmak istemeleri, enflasyon vergisini artıracaktır. Artan vergiler sonucunda hükümetin, elde edilen gelirleri yatırım harcamalarında kullanması, ekonomik büyümenin artış göstermesine neden olacaktır (Berber ve Artan, 2004).

Enflasyon ile büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi inceleyen James Tobin (1965), Keynesyen iktisatın ileri sürdüğü parasal faktörlerin sermaye birikimi üzerinde hem kısa dönemde hem de uzun dönemde geçerli olduğunu söylemektedir. Tobin (1965), parasal faktörlerin sermaye birikimini kısıtladığını ifade etmiştir. *“Tobin, parasal varlıkları sadece Merkez Bankası tarafından istenen değişim aracı olarak belirtmiştir.”*

Π =enflasyon oranı

S_k =sermaye birikimi

Şekil 5. Tobin Modeli



Kaynak: Gokal, Vikesh and Hanif,Subrina (2004). Relationship between Inflation and Economic Growth. Working Paper, Economics Department Reserve Bank of Fiji. No:2004/04, s.11.

Şekil 1'e göre, enflasyonun artış göstermesi paranın satın alma gücünü düşüreceği için insanlar tasarrufa yönelmektedir. Tasarrufların artması toplam talebi artırmakta ve ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir. Enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin pozitif olmasının temelinde; yatırım sahiplerinin finansal sektörden vazgeçip reel sektöre yönelmesi, bireylerin tasarrufa yönelerek ellerinde daha fazla para tutmak istemeleri, enflasyon artışının enflasyon vergisinin artış göstermesine sebep olması gibi nedenlerle enflasyonun sermaye yatırımlarını artırdığı yönündeki temellere dayanmaktadır (Bruno ve Easterly, 1995).

Bu çalışmanın amacı, 1980-2016 dönemleri arasında yüksek enflasyon seyreden Türkiye ekonomisi için, Mundell-Tobin etkisinin geçerli olup olmadığını test etmektir.

2. LİTERATÜR

Literatürde enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelendiğinde kesin bir fikir birliği bulunmadığı görülmektedir. Çalışmalarda farklı varsayımların temel alınması, farklı değişkenlerin ve analiz yöntemlerinin kullanılması nedeniyle farklı sonuçlara

ulaşılmıştır. Bu sebeple çalışmanın bu bölümünde iki farklı görüşü de destekleyen literatür kaynaklarına yer verilmiştir.

2.1. Enflasyon ile Ekonomik Büyüme Arasında Pozitif İlişki Bulan Çalışmalar

Tun Wai (1959),³¹ geliştirmekte olan ülkeyi kapsayan çalışmasında panel veri yöntemini kullanarak, 1938-1954 dönemlerini içeren verilerle enflasyon için bir eşik değeri belirlemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, enflasyonun % 13'ün üzerinde olması büyümeyi pozitif, % 13'ün altında olması negatif etkilemektedir. Lucas'ın (1973) 18 ülke için 1951-1967 dönemlerini kapsayan verilerle yaptığı çalışmada da, enflasyonun istikrarlı olduğu ülkelerde, enflasyon ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki, enflasyonun bir artıp bir azaldığı ülkelerde ise bahsi geçen değişkenler arasında negatif ilişki olduğu bulunmuştur. Yakışık (2007), Kırgızistan ekonomisi için 1995-2005 dönemlerinde enflasyon ve ekonomik büyüme değişkenleri üzerine eş bütünleşme analizi yapmış ve değişkenler arasında pozitif ilişki bulmuştur. Osuala ve Onyeiki (2013), 1970-2011 dönemleri için, Nijerya ekonomisinde enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme tekniği kullanarak araştırmış ve sözü geçen değişkenler arasında hem kısa dönemde hem de uzun dönemde pozitif ilişki bulmuştur. Mahmoud (2015), Moritanya ekonomisi için 1990-2013 dönemleri arasında ekonomik büyüme ve enflasyon arasındaki ilişkiyi araştırmış ve değişkenler arasında pozitif ilişki bulmuştur.

2.2. Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasında Negatif İlişki Bulan Çalışmalar

Gillman ve Nakov (2004), Polonya ve Macaristan ekonomileri için Mundell-Tobin etkisini araştırmış ve enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye ekonomisi için 1987:I-2007:I dönemlerini kapsayan çalışmada uzun dönemde enflasyon ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişki bulunmuştur (Yapraklı 2007). Türkekul (2007), Granger nedensellik analizini kullanarak 1988:I-2005:IV dönemlerini içeren Türkiye ekonomisi için yaptığı çalışmada, enflasyondan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü ilişki tespit etmiştir. Taban (2008), 1970-2006 dönemlerinde Türkiye ekonomisinde hem kısa dönemde hem de uzun dönemde değişkenler arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Özpençe (2016), Türkiye ekonomisi için 2003:I-2015:IV dönemlerini içeren çeyreklik veriler ile hata düzeltme ve Granger nedensellik analizi kullanarak enflasyondan büyümeye doğru tek yönlü ilişki bulmuştur. Tunç (2015), Türkiye ekonomisi için enflasyon ile büyüme arasındaki ilişkiyi 1962-2011 dönemlerini kapsayan yıllık verileri kullanarak Johansen Eş Bütünleşme analizi uygulamıştır. Elde edilen bulgulara göre; Türkiye'de enflasyonun ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Çiftçi (2015), Türkiye ekonomisi

için enflasyon-büyüme arasındaki ilişkiyi 1980-2014 dönemleri için yıllık verilerle test etmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; enflasyonun %1’lik artışı, ekonomik büyümeyi %0,6 azalttığı sonucuna varmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada, Mundell- Tobin etkisi, enflasyon oranı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, Türkiye ekonomisinin 1980-2016 dönemleri için test edilmiştir. Çalışmada, enflasyon oranının göstergesi olarak tüketici fiyat endeksi (CPI) kullanılmıştır. Ayrıca, gayri safi sabit sermaye yatırımlarının gayri safi yurt içi hasılaya oranı (GFCF/GDP)ve büyümenin göstergesi olarak, kişi başı gayri safi yurt içi hasıla büyüme oranları (GDP per capita) kullanılan diğer değişkenlerdir. Veriler “Dünya Bankası” veri tabanından alınmıştır (<http://data.worldbank.org/country/turkey>) ve yıllık düzeydedir. Enflasyon değişkeninin logaritması alınmıştır.

Zaman serilerinde sahte regresyon oluşmaması için serilere durağanlık testleri uygulanmaktadır. Durağanlık analizi için, Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testleri kullanılmıştır. Birim kök testleri (unit root tests) uygulanırken sabit ve sabit-trend modeller kullanılmıştır. Değişkenlerde trend olduğu için modele ayrıca trend eklenmiştir. Kriz dönemleri için kukla değişken kullanılmıştır. Modelde kullanılan tüm değişkenler Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Modelde Kullanılan Değişkenler

CPI	TÜFE’ye göre Hesaplanan Enflasyon Oranı
GFCF/GDP	Gayri safi sabit sermaye yatırımlarının gayri safi yurt içi hasılaya oranı
GROWTH	Kişi Başı Gayri safi yurt içi hasılanın büyüme oranı
DUMMY	Kukla Değişken

Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testleri sonuçlarına göre; Kişi başına gayri safi yurt içi hasıla büyüme serisi durağandır diğer bir deyişle birim kök içermemektedir. Diğer seriler birim kök içermektedir ve durağan değildir.

Tablo 2. Birim Kök Testleri-1

Değişkenler	ADF(düzey)		KPSS (düzey)	
	Sabit	Sabit-trendli	Sabit	Sabit-trendli

GROWTH	-6.5231* [0] (0.0000)	-6.4821* [0] (0.0000)	0.1519* [2]	0.0561* [4]
GFCF/GDP	-1.6758 [0] (0.4346)	-2.4573 [0] (0.3460)	0.6001 [4]	0.0915 [3]
LCPI	-1.0353 [0] (0.7300)	-1.5292 [0] (0.8005)	0.5071 [5]	0.1455 [5]
DUMMY	-6.7015* [0] (0.0000)	-6.5897* [0] (0.0000)	0.0774 [3]	0.0602 [3]

*% 1, % 5, % 10 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Köşeli parantez içindeki değerler optimal gecikme uzunluğunu, parantez içindeki değerler ise olasılık (p-value) değerlerini göstermektedir.

Tablo 3. Birim Kök Testleri-2

Değişkenler	ADF 1. FARK		KPSS 1. FARK	
	Sabit	Sabit-trendli	Sabit	Sabit-trendli
DLCPI	-6.59448* [0] (0.0000)	-6.6134* [0] (0.0000)	0.1006* [2]	0.1015* [2]
DGFCF/GDP	-5.5106* [0] (0.0001)	-5.4338* [0] (0.0005)	-0.0935* [6]	0.0901* [6]

*% 1,% 5,% 10 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler olasılık (p-value) değerlerini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler, optimal gecikme uzunluklarını belirtmektedir.

Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testinde maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Optimal gecikme uzunluğu belirlenirken, hata terimlerinde otokorelasyon sorunu olmaması göz önünde bulundurulmuştur. Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testinde “Barlett kernel” yöntemi ve gecikme uzunluğunun belirlenmesinde bant genişliği (bandwith) “Newey West Bandwith” yöntemi kullanılmıştır. Seriler farkları alındığında durağan hale gelmektedir.

3.1. ARDL Sınır Testi

The Autoregressive Distributed Lag (ARDL) testi, farklı derecede eşbütünleşik olan seriler için kullanılmaktadır (Pesaran, Shin ve Smith, 2001). ARDL eş bütünleşme testinin avantajı, modelde kullanılacak değişkenlerin (I0) ve (I1) düzeyinde olmasıdır. Sınır testi, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını test etmektedir.

$H_0: \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 0$ Eş bütünleşme yoktur. H_0 kabul

$H_1: \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq 0$ Eş bütünleşme var. H_0 red

$$\text{GDP per capita GROWTH} = \beta_0 + \beta_1 \text{GFCF/GDP} + \beta_2 \text{LNCPI} + \beta_3 \text{DUMMY} + U_T$$

Modelde uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi için Akaike bilgi kriteri kullanılmıştır. Seriler yıllık veriler olduğu için maksimum gecikme uzunluğu 1'den 4'e kadar hesaplanmış ve en uygun gecikme uzunluğu 4 olarak bulunmuştur. Belirlenen gecikme uzunluğunda yüzde 1, yüzde 5, yüzde 10 anlamlılık düzeylerinde otokorelasyon probleminin olup olmadığı Bruesch-Godfrey testi ile test edilmiştir ve otokorelasyon sorununun olmadığı görülmüştür (Ek 1).

Tablo 4. ARDL Sınır Testi

BAĞIMLI DEĞİŞKEN: Büyüme Oranı				
Kritik Değerler	K	F İstatistik	Alt Sınır (I0)	Üst Sınır (I1)
%10	2	10.70324	3.47	4.45
%5			4.01	5.07
%2.5			4.52	5.62
%1			5.17	6.36

- Kritik değerler “Bounds Test” sonucu Eviews 9 programı tarafından belirlenmiştir.
- (K) modeldeki bağımlı değişken dışındaki bağımsız değişken sayısını belirtmektedir.

Tablo 4'te yeralan ARDL sınır testi sonuçlarına göre; hesaplanan F istatistik değeri 10.70 olarak bulunmuştur. Hesaplanan F istatistik değeri; yüzde 1, yüzde 5, yüzde 2.5, yüzde 10 kritik değerlerde üst

sınır (I1) düzeyinden büyük olduğundan dolayı “Seride eşbütünleşme yoktur” şeklinde kurulan H0 hipotezi reddedilmektedir ve seride eşbütünleşme bulunmaktadır.

Modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunu bulunmamaktadır. Modelin tanısal testleri Ek2’de belirtilmiştir.

Tablo 5. ARDL (4,2,1,1) Modelinin Uzun Dönem Katsayıları

Bağımlı Değişken: Kişi Başı Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Büyüme			
Değişken	Katsayı	T-İstatistiği	Olasılık
GFCF/GDP	0.383579	5.827495	0.000
LCPI	-1174642	-4.064025	0.000
DUMMY	-4.083121	-4.434419	0.000
C	2.151477	1.344702	0.1938
@TREND	-0.175450	-4.326934	0.000

“C” sabit terimi göstermektedir. Tablo 5’e göre; ARDL uzun dönem katsayıları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Hesaplanan enflasyon oranının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğu görülmektedir. Gayri safi sabit sermaye yatırım harcamalarında meydana gelen bir birimlik artış ekonomik büyümede 0.38 birimlik artışa neden olmaktadır.

ARDL modeli kısa dönem katsayıları incelendiğinde (Tablo 6) ; hata düzeltme katsayısı, EC, istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve beklenildiği gibi eksi değerli olduğu görülmektedir. Katsayının negatif değerli olması, kısa dönem şoklarını takiben uzun dönem dengesinde meydana gelecek sapmaların yaklaşık 6 ay içinde %1,8’nin giderilebileceğini göstermektedir. Hata düzeltme katsayısının 1 (bir)’den büyük olması ise sistemin dalgalanarak dengeye geldiğini ifade etmektedir ve bu dalgalanma her seferinde azalarak uzun dönem dengeye dönüşü sağlamaktadır (Saraç, 2009). Kısa dönemde de enflasyon, kişi başı gayri safi yurt içi hasıla büyümeyi etkilemektedir. Gayri safi sabit sermaye yatırımları ise beklenildiği gibi ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir.

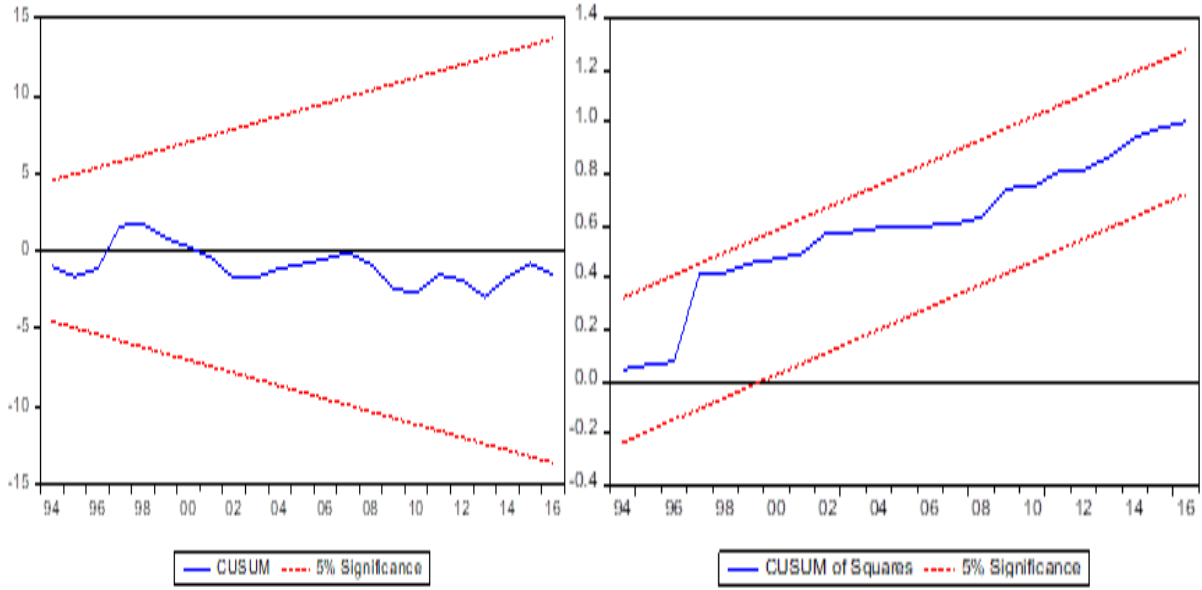
Tablo 14. ARDL (4,2,1,1) Kısa Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	T-istatistiği	Olasılık
D(GDP GROWTH(-1))	0.618978	3.556654	0.002*
D(GDP GROWTH(-2))	0.413787	3.406034	0.002*
D(GDP GROWTH(-3))	0.211387	2.804077	0.001*
D(GFCF/GDP)	0.862248	5.237299	0.000*
D(GFCF/GDP(-1))	-0.597521	-3.080180	0.005*
D(LCPI)	-3.390257	-3.062527	0.006*
D(DUMMY)	-5.846383	-5.663589	0.000*
D(@TREND())	-0.322579	-3.671366	0.001*
<i>EC(-1)</i>	<i>-1.839</i>	<i>-6.532</i>	<i>0.0000*</i>

* % 1, % 5, %10 anlamlılık düzeylerinde ilgili değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

ARDL modelinde, yapısal kırılmanın olup olmadığını anlamak için CUSUM ve CUSUMQ grafikleri (Şekil 2) kullanılmıştır.

Şekil 2. Cusum ve CusumQ Testleri



CUSUM ve CUSUMQ istatistikleri %5 bandında kritik değerler içerisinde kalıyorsa, ARDL (The Autoregressive Distributed Lag) modelinde kullanılan katsayılar istikrarlıdır ve H_0 hipotezi kabul edilmektedir. Eğer, CUSUM testleri, kritik değerlerin dışında yer alıyorsa, katsayılar istikrarlı değildir ve H_0 hipotezi reddedilmektedir. CUSUM ve CUSUMQ test sonuçlarına göre, katsayıların istikrarlı olduğu ve H_0 hipotezinin kabul edildiğini görülmektedir. Böylelikle modelde herhangi bir yapısal değişme bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

4. SONUÇ

Mundell-Tobin teorisine göre; enflasyonda meydana gelen artışlar, bireylerin ellerindeki parayı sermaye mallarına yönlendirmesine neden olarak ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Bu bağlamda, 1980-2016 dönemlerini kapsayan yıllık verilerle enflasyon, ekonomik büyüme ve gayri safi sabit sermaye yatırımları arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde Mundell-Tobin etkisi araştırılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, 1980-2016 dönemleri için Türkiye ekonomisinde, enflasyon oranı ve ekonomik büyüme arasında hem kısa hem de uzun dönemde negatif ilişki bulunmuştur. Sabit sermaye yatırımları beklenildiği gibi hem kısa dönemde hem uzun dönemde büyümeyi pozitif etkilemektedir. Mundell-Tobin etkisi, enflasyon ile büyüme arasında pozitif ilişki olduğunu öne sürerken yapılan analizler sonucunda, Türkiye ekonomisi için Mundell-Tobin etkisinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. 1980 yılından itibaren, para arzının kontrol edilememesi, iç

talebin sınırlandırılmaması, kredi faizlerinin yükselmesi gibi nedenlerle Türkiye’de fiyatlar genel düzeyi sürekli artış göstermiştir. Enflasyonun artış göstermesi, ekonomide belirsizliğin artmasına ve yatırımların azalmasına neden olmuş ve ekonomik büyümeyi negatif etkilemiştir. Enflasyon artışına bağlı olarak krizlerin artması da büyümeyi negatif yönde etkilemiştir. Enflasyon artışına bağlı olarak para tutmanın maliyeti artarken, bireyler yatırıma değil döviz, gayrimenkul gibi üretken olmayan alanlara yönelerek ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemiştir.

KAYNAKÇA

- Akel, V. ve Gazel S. (2014) “Döviz Kurları ile Bist Sanayi Endeksi Arasındaki Eşbütünleşme İlişkisi: Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 44: 31-32.
- Berber, M. ve Artan, S. (2004) “Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”, Discussion Paper, No:2004-21, Turkish Economic Association, Ankara.
- Bruno, M. ve Easterly, W. (1995) “Inflation Crises and Long-Run Growth”, Journal of Monetary Economics, 41(1): 3-26.
- Çiftçi, E. (2015) “Türkiye’de Enflasyon ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Ampirik Bir Uygulama (1980-2014)”, Selçuk Üniversitesi, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Gillman, M. ve Nakov, A. (2004) “Granger Causality of the Inflation-Growth Mirror In Accession Countries”, Economics of Transition 12(4): 653-681.
- Grimes, A. (1991) “The Effects on Inflation on Growth: Some International Evidence”, Weltwirtschaftliches Archiv, 127(4): 631-644.
- Lucas, R.E. (1973) “Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs”, The American Economic Review, 63(3): 326-334.
- Mahmoud, L.O.M. (2015) “Consumer Price Index and Economic Growth: A Case Study of Mauritania 1970-2013”, Asian Journal of Empirical Research, Asian Economic and Social Society, 5(2):16-23, February.
- Mundell, R.A. (1965) “Growth, Stability, and Inflationary Finance”, Journal of Political Economy, 73(2): 97-109.

- Osuala, A.E. ve Onyeike S.C. (2013) “Impact of Inflation on Economic Growth In Nigeria-A Causality Test”, College of Management Sciences, Michael Okpara University of Agriculture, 11(1): 206-216, Umudike, Nigeria.
- Özpençe, A.I. (2016) “Türkiye’de Enflasyon ve Ekonomik Büyüme ilişkisinin Analizi”, Finance and Accounting, 3(3): 183.
- Pesaran, M.H., Shin, Y. ve Smith, R.J. (2001) “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, Journal of Applied Econometrics, 16(3): 289-326.
- Phillips, A.W. (1958) “The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957”, Economica, 25(100): 283-299.
- Samuelson, P.A. ve Solow, R.M. (1960) “Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy”, American Economic Review, 50(2): 177-194.
- Saraç, T.B. (2009) “Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama(1988-2007)”, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Sidrauski, M. (1967) “Inflation and Economic Growth”, Journal of Political Economy, 75(6): 796-810.
- Süleymanov, E. ve Nadirov, O. (2014) “Türkiye Örneğinde Enflasyonla Ekonomik Büyüme Arasında İlişki”, QAFQZ Üniversitesi, 2(2): 120-121.
- Taban, S. (2008) “Türkiye’de Enflasyon-Büyüme İlişkisi: Sınır Testi yaklaşımı”, TİSK Akademi, 1: 144-167.
- Terzi, H. ve Oltulular, S. (2006) “Enflasyon-Büyüme Sürecinde Sabit Sermaye Yatırımları”, İktisadi ve İdari Bilimler, 20(1) :3-4.
- Tobin, J. (1965) “Money and Economic Growth”, Econometrica, 33(4): 671-684.
- Tunç, S.Ö. (2015) “Enflasyon ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1962-2011 Dönemi Türkiye Örneği”, Mustafa Kemal Üniversitesi, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Türkecul, B. (2007) “Türkiye’de Enflasyon-Büyüme İlişkisi: Tarım Sektörü İtibariyle Ekonometrik Bir Analiz”, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi, 44(1): 163-175.
- Yakışık, H. (2007) “Kırgızistan’da Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, Sosyoekonomi, (2): 11.

Yapraklı, S. (2007) “Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye için Eş-Bütünleşme ve Nedensellik Analizi”, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 10(2): 288-289.

Wai, U.T. (1959) “The Relation between Inflation and Economic Development: A Statistical Inductive Study”, Staff Papers, 7(2): 302-317.

EKLER

Ek 1. Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	AIC	SIC	Breusch-Godfrey Otokorelasyon Testi Obs R ² Değeri
1	4.189845	4.589792	0.388834
2	4.189845	4.589792	0.035113
3	4.189845	4.589792	2.377668
4*	3.881971	4.471504	9.722494

Ek 2. Tanısal Testler

Tanısal (diagnostik) Testler	İstatistikler
R ²	0.930
Düzeltilmiş-R ²	0.888
F-İstatistiği	22.239 (0.0000)
Breusch-Godfrey LM F-istatistiği	0.3777 (0.546)
Breusch-Pagan-Godfrey F-istatistiği	0.469 (0.911)
Ramsey F-istatistiği	0.0709 (0.7929)

Ek 3. Uzun Dönem Katsayıların Tanısal Testleri

Tanısal (diagnostik) testler	İstatistikler
Breusch-Godfrey LM Testi F-istatistiği	1.364565 (0.2807)
Breusch-Pagan Godfrey F-istatistiği	0.468508 (0.9105)

TÜRKİYE İÇİN LINDER HİPOTEZİ SINAMASI: BİR ÇEKİM MODELİ UYGULAMASI

Sühan Alp AŞIK*
Duygu YOLCU KARADAM**

ÖZET

Linder'in Tercihlerde Benzerlik Hipotezine göre kişi başına gelir düzeyleri birbirine yakın olan ülkeler daha çok ticaret yapma eğilimindedirler. Bu çalışmada, Türkiye'nin ihracat verileri için Linder hipotezi, Türkiye'nin ilk 16 ticaret ortağı ülke ve 1990-2016 dönemini içeren bir panel veri seti için bir panel veri çekim modeli yardımıyla test edilmesi amaçlanmaktadır. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye'nin ihracat yapısı Linder hipotezini desteklememektedir. 1990-2016 döneminde Türkiye ile ihracat ortakları arasındaki gelir farkı, ihracat düzeyi üzerinde etkili bulunmamıştır. Bunun yanında, 1990-1998 döneminde ise Linder hipotezinin tersine, Türkiye ile ihracat yaptığı ülke arasındaki gelir farkı arttıkça ihracat miktarının da arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak, reel döviz kurunun değer kazanması ve ticaret ortağının geliri ve nüfusu, Türkiye'nin ihracatını olumlu olarak etkilerken, ticaret ortağı ile arasındaki mesafenin ihracatı olumsuz olarak etkilediği bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Linder Hipotezi, İhracat, Çekim Modeli, Panel Veri Modeli.

Jel Kodları: F14, F41, C23.

LINDER HYPOTHESIS TEST FOR TURKEY: A GRAVITY MODEL APPROACH

ABSTRACT

According to Linder Hypothesis the countries that have similar level of percapita income tend to have more international trade. In this study, it is intended to test Linder hypothesis by using Gravity Model for a panel data set for Turkish export datas with 16 countries that are trade partner of Turkey between the years 1990 and 2016. According to the findings obtained Turkey's export structure between 1990-2016 does not support the hypothesis. Between 1990 and 2016 the income gap between Turkey and trade partner countries does not have any impact on Turkish export on these countries. At the other hand it has been achived that between the years 1990 and 1998 the income gap has a positive effect on Turkey's export in contrast to the hypothesis. Additionally, decrease in the real exchange rate and trade

* Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, suhanalp@yahoo.com

** Dr. Öğr. Üyesi Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, dyolcu@pau.edu.tr

partner's income and population affect Turkey's exports positively and the distance between Turkey and trade partner affect Turkey's exports negatively to that countries.

Key Words: *Linder Hypothesis, Export, Gravity Model, Panel Data Model.*

JEL Codes: *F14, F41, C23.*

1. GİRİŞ

20.yüzyılın ortalarına kadar uluslararası ticareti açıklamada etkin olarak kabul edilen Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi ve daha sonra geliştirilen Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) modeli, dış ticareti açıklarken ülkelerin sahip oldukları üretim faktörleri üzerinde durmuşlardır. Bu faktör donatımı teorisine göre ülkeler göreceli olarak bol sahip oldukları üretim faktörünü yoğun olarak kullandıkları mallar üzerinde uzmanlaşıp, ağırlıklı olarak bu malların ihracatını yapacaklarını öngörmüştür (Bilgili, 2016). 1950'li yıllarda başta Leontief (1953)'in Amerika örneği üzerine incelemesi olmak üzere diğer iktisatçılar tarafından yapılan analizler, ülkeler arasındaki dış ticaretin her zaman H-O-S modeline uygun olmadığını ortaya koymuştur. Yine bu dönem ve devamında dış ticareti açıklayan değişkenlerin çeşitlenmesi ve nitelikli işgücü sayısının artması ile başlayan bilgi çağı, yeni dış ticaret teori ve hipotezlerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Bu teorilerden bir tanesi de Steffan Burenstam Linder (1961) tarafından ortaya atılan Tercihlerde Benzerlik Teorisidir. Linder bu teoride dış ticareti ele alırken geçmişteki arz yanlı modellerin yanı sıra talep yanlı bir yaklaşım yapmıştır. Linder'e göre tüketim tercihleri, ekonominin talep yanında yer alan piyasa aktörleri tarafından belirlenmektedir. Bu teoriye göre dış ticaret akımı benzer tercihlere sahip ülkeler arasında yani benzer gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında daha yoğun gerçekleşmektedir (Atik, 2006). Tercihlerin benzerliğini ölçmede ülkelerin kişi başına gelir seviyeleri kullanılmıştır. Kişi başına gelir seviyeleri birbirine yakın olan ülkelerin tercih ve talepleri de birbirine yakın olacaktır.

Linder'in Tercihlerde Benzerlik Teorisi birçok kez test edilmekle birlikte bazı ülkeler için beklenen sonucu vermiş, yani teori doğrulanmıştır. Türkiye için yapılan çalışmalar incelendiğinde ise bazı durumlarda Linder hipotezinin doğrulandığı görülmüştür Bu makalenin amacı, Türkiye ihracatı için Linder Hipotezinin ampirik olarak test edilmesidir. Bu çalışmada, 1999-2016 dönemi için Türkiye'nin bu yıllar arasında yoğun olarak ihracat yaptığı ilk 16 ülke için Linder Hipotezinin geçerli olup olmadığı, bir panel veri çekim modeli kullanılarak analiz edilmektedir.

Çalışma altı bölümden oluşmakta ve ilk bölüm giriş bölümü olmakla birlikte ikinci bölümde Linder Hipotezi genel hatlarıyla açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde, bu alanda ampirik olarak yapılmış çalışmaların incelendiği literatür taraması yer almaktadır. Dördüncü ve beşinci bölümlerde ise ampirik

analizde kullanılan Çekim Modelinin kökeni ve kullanımı hakkında bilgi verilerek kullandığımız model, yöntem ve veriler tanıtılmaktadır. Altıncı bölümde analizde elde edilen bulgular veson bölümde ise sonuç yer almaktadır.

2. LİNDER HİPOTEZİ

Linder, faktör donatımı modelinin arz yönlü olmasını eleştirerek dış ticareti talep yönlü bir yaklaşımla ele almıştır. Bu bağlamda Linder, dış ticareti talep yönünden ele alan ilk iktisatçılardan biridir. Linder'e göre ihracatçı durumdaki ülke iç piyasasında talep edilmeyen mallarda yabancı ülkeye karşı karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olamaz. Dış ticaret yoğunluğu ise daha çok benzer talep eğilimine sahip ülkeler arasında yaşanmaktadır. Kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hasıla da talebi etkilediğine göre kişi başına düşen gelirlerin birbirine daha yakın olduğu ülkeler arasında dış ticaret daha yoğun olur (Linder, 1961). Bu nedenle Linder hipotezi Tercihlerde Benzerlik Teorisi olarak da adlandırılmaktadır (Saygılı & Manavgat, 2014). Linder'e göre sanayi mallarının üretim miktarı ve çeşitliliğini belirleyen ilk etmen iç talep koşullarıdır. Daha sonra ise üretilen bu ürünler benzer zevk ve tercihlere sahip dış ekonomilere ihraç edilmektedir. Benzer zevk ve tercihler ise ancak kişi başına düşen gelir düzeyi yakın ülkeler arasında gerçekleşebilmektedir (Atik & Türker, 2011). Bu teorinin varsayımları ise şunlardır:

- 1- Benzer gelir düzeyine sahip ülkeler, benzer zevk ve tercihlere sahiptir. Bu varsayım dış ticarete talep koşullarına yer verilmesini sağlaması açısından önemlidir. Dış ticareti arz faktörleri ile açıklayan karlaştırmalı üstünlük teorisi ve faktör donatımı teorisi gibi teorilerin yerine yeni bir talep yönlü teori gelmiştir.
- 2- Ürünler farklılaştırılmıştır. Farklılaştırılmış ürünler zevk ve tercihlerin ön plana çıkarılması açısından önemlidir. Bu varsayım sanayi ürünleri ticaretini açıklaması açısından önemlidir.
- 3- Ölçeğe göre artan verimler geçerlidir. Farklılaştırılmış ürünlerin bir sonucu ortaya çıkan bir durumdur. Farklılaşan ürünlerin bir türünü üretmeye başlayan ülkeler önce iç talebi karşılamaya başlayacaklar daha sonra da dış talebi karşılayacaklardır. Bu durumda üreticiler artan getiriden yararlanacaklardır (Atik, 2006).

Bu teori, dış ticarete ülkelerin faktör donanımlarını karşılaştırmalı üstünlüklerin kaynağı olarak gören Heckscher-Ohlin-Samuelson teorisinden ve diğer arz yönlü ticaret teorilerinden farklı olarak, uluslararası ticarete talep yönlü bir açıklama getirmiştir. Teoriye göre ülkede üreticiler toplumun çoğunluğu tarafından talep edilen malların üretiminde yoğunlaşmaktadır. Üretim yapıldıkça bu alanda uzmanlaşmaya gidilir ve ihracat üretilen bu mallar üzerinden yapılır. Başlangıçta firmalar üretimi sadece iç piyasada talep edilen mallar üzerinden yapacaklar. Daha sonra iç pazarın karşılanmasıyla birlikte ortaya çıkan arz fazlası dış pazarlara ihraç edilecektir. Bu dış pazarların da iç Pazar ile aynı zevk ve

tercihlere sahip olması gerekmektedir. Toplumda, tercihleri farklı olan azınlığın talep ettiği mallar ise, yine benzer tercihlere sahip ülkelerden yapılan ithalat ile karşılanmaktadır. Linder'e göre kişi başı gelir düzeyleri benzer olan ülkeler bir malı farklılaştırılmış olarak üretir ve tüketirler. Bundan dolayı da bu ülkeler arasında bu benzer fakat farklılaştırılmış ürünlerin ticareti yapılır.

Linder Hipotezi uygulamada daha çok gelişmiş ülkeler için test edilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin ihraç mallarının ilksel ve tarımsal mallardan oluşması, ihracatlarında sanayi mallarının oranının düşük olması nedeniyle uygulamada genel olarak analizlere dâhil edilmemişlerdir (Saygılı & Manavgat, 2014). Gelişmekte olan ülkelerin ihracat yapısı incelendiğinde üretim mallarının oranının artması ve sanayi mallarının da ithalatlarının büyük bir kısmını oluşturması nedeniyle Linder hipotezi gelişmekte olan ülkeler için de test edilmeye başlanmıştır.

3. LİTERATÜR

Tercihlerde benzerlik teorisi başta Linder olmak üzere birçok iktisatçı tarafından test edilmiştir. Linder (1961), 1958 yılı verilerini kullanarak 32 ülke için testini gerçekleştirmiştir. Bu 32 ülke için kişi başı gelir seviyelerini en yüksekte en düşüğe doğru sıralayarak analizini gerçekleştirmiştir. Analiz sonunda elde ettiği sonuçlara göre ise kişi başı gelir seviyeleri birbirine yakın olan ülkeler arasında dış ticaretin daha yoğun olarak gerçekleştiğini görmüştür.

Linder hipotezi daha sonra Sailors ve diğerleri (1973) tarafından test edilmiştir. Sailors' un elde ettiği uygulama sonuçlarına göre İsveç ve ithalatçı konumunda olan 30 ülkenin ticaret yoğunluğu ile kişi başına gelir düzeyi arasında çok yüksek bir korelasyon olduğu görülmektedir. Aynı şekilde Greytak ve McHugh (1977) tarafından yapılan analiz sonucunda da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bu çalışmalarda elde edilen sonuçlar Linder hipotezini doğrular niteliktedir. Golovko (2009), çalışmasında çekim modelini kullanarak 1994-2005 yılları arasında Avrasya ülkelerinin bağımsızlık sonrası dış ticaretlerini analiz etmiştir. Analizini 1994-2005, 1999-2005, 2002-2005 olmak üzere üç model üzerinden değerlendiren Golovko' nun elde ettiği sonuçlar çerçevesinde ülkelerin sınır komşuluğu modelde anlamsız çıkmış, aynı şekilde ortak dil değişkeni de zaman içerisinde anlamsızlaştığı görülmüştür. Çekim modelinin Avrasya ülkeleri için geçersiz olduğu sonucuna varılmakla birlikte bunun sebeplerini söz konusu ülkelerin küçük ve benzer büyüklükteki ülkeler olmasına ve ihracatlarının yeniden yatırıma yönlendirememeleri olarak belirtmiştir. Kepaptsoglou ve diğerlerinin (2010) yaptığı geniş kapsamlı çalışma çekim modeliliteratür taraması açısından önemli bir kaynak teşkil etmektedir. Kepaptsoglou çalışmasında son dönemde yayınlanmış 50'nin üzerinde çekim modeli çalışmasını incelemiş ve çekim modelinin araştırmacılar arasında son derece yaygın olduğunu ortaya koymuştur. Yaygın olarak

kullanılmasının sebebini de çekim modelinin genel anlamda başarılı sonuçlar vermesine bağlamıştır. Levent Şahin (2016)'in Fildişi Sahili Cumhuriyeti üzerine yaptığı çalışma incelendiğinde Linder Hipotezini destekleyen sonuçlar elde ettiği görülmektedir. Modele dâhil edilen kukla değişkenlerden ülkelerin okyanusa kıyısının bulunup bulunmaması ve ülkelerin ortak sınırlarının olup olmaması ile FSC' nin Waemu ülkelerine yaptığı ihracat arasında pozitif ilişki olduğu görülmüştür. Ülkelerin fiziki uzaklıkları ile ihracat arasında ise ters yönlü ilişki olduğu görülmüştür. Yine Şahin (2017)'in Azerbaycan üzerine yaptığı bir diğer çalışmada da Linder Hipotezini destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Ülkelerin GSYİH' leri ve nüfusları ile Azerbaycan'ın BDT ve Gürcistan'a olan ihracatı arasında doğru yönlü ilişki vardır. Aynı şekilde kukla değişken olarak kullanılan ortak sınır ile pozitif, fiziki uzaklık ile negatif yönlü ilişki görülmüştür. Şahin'in her iki çalışmasının da farklı ülkeler ve farklı dönemler için Linder hipotezini desteklediği görülmüştür. Tang (2005), yaptığı çalışmada Linder hipotezine aykırı olarak gelir benzerliğinin ticaret üzerindeki etkisi, gelişmiş ülke için değil, gelişmekte olan ülkeler için de geçerli olduğunu öne sürmüştür. Bunu ise gelir eşiği kavramı ile açıklamıştır. Buna göre Linder hipotezi sadece gelirleri açısından çok küçük farklılığa sahip gelişmiş ülkeler için geçerlidir. Tang, sonuç olarak benzer gelirlere sahip gelişmekte olan ülkelerin birbirleriyle daha fazla ticaret yapma eğiliminde olduklarını söylemiştir. Bu da bir bakıma tercihlerde benzerlik hipotezini desteklemektedir. Benzer gelir seviyense sahip ülkeler daha çok ticaret yapma eğilimindedir.

Bu alanda Türkiye üzerine de birçok çalışma gerçekleştirilmiştir ve yapılan çalışmaların çoğunda Linder hipotezini doğrulayan sonuçlar elde edilmiştir. Atik (2006) tarafından yapılan çalışmada Türkiye ile birlikte Yunanistan, Suriye ve İran'ın dış ticaretinde Linder hipotezinin geçerli olup olmadığı 1990-2000 dönemi verileri için panel veri analizi ile incelenmiştir. Bu çalışmada seçilen ülkelerin ithalat değerleri bağımlı değişken olarak alınmıştır. Linder hipotezini doğrulayan sonuçlar analize dâhil edilen ülkeler için elde edilmiştir. Ülkelerin GSYH değerleri, reel döviz kurları ve ülkelerdeki kişi başına gelir seviyeleri arasındaki benzerlik derecesini de Linder hipotezini desteklemiştir. Atik'in çalışması Türkiye'nin de dâhil olduğu seçilmiş ülkeler için Linder hipotezine uygun olarak kişi başına gelir seviyeleri birbirine benzeyen ülkelerle ticaret yaptıklarını ortaya çıkarmıştır. 2014 yılında Saygılı ve Manavgat tarafından yapılan çalışmada bağımlı değişken olarak sadece ithalat değil ihracat da alınarak bir analiz yapılmıştır. Yapılan çalışmada (Saygılı & Manavgat, 2014), 1995-2012 döneminde Türkiye'nin önemli ticari ortağı olan 30 ülke ele alınmış ve karşılıklı ticaretlerinde Linder hipotezi test edilmiştir. Türkiye ve dış ticaret ortağı ülkeler arasındaki ticaretinin test edilmesinde çekim modeli ve panel veri analizi kullanılmış ve elde edilen analiz sonucuna göre Linder hipotezi Türkiye'nin ithalatı açısından desteklenirken ihracat yönünden hipotez desteklenmemektedir. Antonucci ve Manzocchi

(2006), Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesinin dış ticaret açısından fark yaratıp yaratamayacağını görmek için çekim modeli ile bir çalışma gerçekleştirmiştir. Antonucci ve Manzocchi 1967-2001 dönemi GSYH verileri ve coğrafi uzaklık verilerini kullanmıştır. Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki karşılıklı ticaret akımlarına ilişkin elde ettiği sonuçlar Türkiye-AB ticaretinin çekim modelinin temel varsayımlarını doğruladığı görülmüştür (Antonucci & Manzocchi, 2006). 1997-2007 dönemi için panel veri yöntemi uygulanan bir çalışmadan (Genç, Artan, & Berber, 2011) elde edilen sonuçlara göre, dış ticarete bulunan ülkelerin GSYH ve nüfusları ticaret akımlarını pozitif olarak etkilemektedir. Ancak, ihracatçı ülkelerin GSYH' ları ve nüfuslarının ticaret akımları üzerindeki etkisinin daha fazla olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, araştırmaya konu olan ülkelerin birbirlerine olan coğrafi uzaklığı ticaret akımlarını negatif olarak etkilerken, ülkelerin ortak sınıra sahip olmaları ve aynı dili konuşmaları ticaret akımlarını pozitif olarak etkilemektedir. Nazlıoğlu ve Erdem (2008) tarafından yapılan çekim modeli analizinde Türkiye'nin AB'ye tarım ürünü ihracatı incelenmiş ve bu ihracatın ülke ekonomisinin büyüklükleri, ithalatçı ülkenin nüfusu, ithalatçı ülkede yaşayan Türk nüfusu ve Akdeniz iklimine sahip olmayan ülkeler ile pozitif ilişkili olduğu görülmüştür.

4. ÇEKİM MODELİ

Çekim modeli, farklı coğrafi bölgeler/ülkeler arasındaki ekonomik akımları; konumların büyüklüğü, coğrafi uzaklığı ve konuyla ilgili olan diğer ek değişkenleri ölçen ampirik bir modeldir (Dinçer, 2014). Çekim modelinin temeli Isaac Newton tarafından atılmıştır. Newton'un fizik alanında geliştirdiği bu model:

$$\text{Çekimgücü} = G \frac{m_1 m_2}{d^2}$$

Şeklindedir ve burada m_1 birinci nesnenin kütlesi, m_2 ikinci nesnenin kütlesi, d^2 cisimler arası mesafe ve G ise yer çekimsel sabiti vermektedir (Klus, 2017). İki cisim arasındaki çekim gücü, cisimlerin büyüklüklerinin çarpımı ile doğru orantılı, aralarındaki mesafenin karesiyle ters orantılıdır. Newton'un bu çekim modelinin kullanım alanı sadece fizik ile sınırlı kalmamış, aynı zamanda sosyal bilimlerden de kullanılmıştır.

Uluslararası iktisat açısından da bu model büyük bir öneme sahiptir. Dış ticaret akımlarının incelenmesi ve açıklanması açısından deneysel olarak başarılı sonuçlar ortaya koyan bir teoridir. Çekim modelinin iktisat bilminde kullanılması ilk olarak Jan Tinbergen (1962) tarafından gerçekleştirilmiştir. Tinbergen yaptığı çalışmada uluslararası düzeyde olan ticaret akımlarını açıklamak için çekim modelini ekonomiye uyarlamıştır. Tinbergen, ülkeleri fiziki cisimler olarak ele almış ve büyüklüklerini de GSMH

cinsinden ifade etmiştir. Ülkeler arasındaki mesafeyi ise başkentler veya en önemli iktisadi şehirleri arasındaki mesafe olarak açıklamıştır (Tinbergen, 1962).Yaptığı çalışmada uluslararası ticari akımların ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile pozitif ilişkili olduğu ve ülkeler arasındaki mesafe ile ters orantılı olduğunu ortaya koyan sonuçlar elde etmiştir. Dış ticaret akımlarına uyarlanmış çekim modelini şu şekilde gösterebilir:

$$TİCARET_{ij} = a \frac{GSMH_i * GSMH_j}{MESAFE_{ij}}$$

$TİCARET_{ij}$ = i ve j ülkeleri arasındaki ticaret akımı.

$GSMH_i$ ve $GSMH_j$ = Dışsattım yapan i ülkesi ve dışalım yapan j ülkesinin ekonomik büyüklükleri.

$MESAFE_{ij}$ = i ve j ülkeleri arasındaki coğrafi uzaklık.

a = Modelin parametresi.

Yukarıdaki uyarlanmış modelde denklemin her iki tarafının da logaritmasının alınması durumunda ortaya çıkan sonuç Tinbergen'in elde ettiği sonuç ile örtüşmektedir: Ülkeler arasındaki ticaret hacmi, ülkelerin büyüklükleri ile pozitif, aralarındaki mesafe ile negatif yönlü ilişki içindedir (Ata, 2012). Elde edilen logaritmik denklem:

$$\text{Log}(TİCARET_{ij}) = \text{Log}(a) + \text{Log}(GSMH_i) + \text{Log}(GSMH_j) - \text{Log}(MESAFE_{ij})$$

Model, ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve ülkeler arasındaki coğrafi uzaklığı ele alarak dış ticareti açıklamaktadır. Bu değişkenlerin yanı sıra birçok dış etmen de dış ticareti etkilemesine rağmen bu üç değişken dış ticareti açıklamada kullanılan en önemli değişkenlerdir. Bu üç değişkeni kısaca şu şekilde açıklamak mümkündür:

- 1- Bir ülkenin ihracatı o ülkenin ekonomik büyüklüğüne bağlıdır.
- 2- Karşı ülkenin ithalat kapasitesi o ülkenin ekonomik büyüklüğüne bağlıdır.
- 3- Taşıma masrafları ve zorlukları nedeniyle ülkelerin dış alım ve dış satımları ülkeler arasındaki mesafeye de bağlıdır. Uzaklık arttıkça masraflar artmaktadır (Dinçer, 2014).

Tinbergen yaptığı çalışmada ülkeler arasındaki ticaret akımını incelerken modele bazı kukla değişkenler de eklemiştir. Bu kukla değişkenlere örnek olarak, ticarete konu olan ülkelerin sınır komşusu olup olmamaları, İngiliz Milletler Topluluğu üyesi olup olmaması verilebilir. Çekim modeli ampirik olarak oldukça yüksek bir açıklama gücü sergilemesinden sonra başta Anderson, Bergstrand, Helpman ve Krugman, Deardorf gibi iktisatçılar olmak üzere bir çok araştırmacı tarafından da kullanılmıştır. Çekim modeli, teorik altyapısı bakımından birçok eleştiri ve tartışmanın odağı olmasına rağmen ortaya atılışından kısa bir süre içinde yaygın bir şekilde kullanılır olmuştur. Bunun ise iki sebebi

vardır. Birincisi karşılıklı ticaret akımlarını ampirik olarak başarılı bir şekilde açıklaması ve ikincisi de alternatif dış ticaret teorileri için de uygulanabilir olmasıdır (Golovko, 2009).

Özetle çekim modeli, iki ülke arasındaki ticaret hacminin bu iki ülkenin ekonomik büyüklüğü ile doğru orantılı olduğu ve yine bu iki ülke arasındaki mesafe ile ters orantılı olduğunu söylemektedir. Bunların dışında ülkelerin sınır komşusu olup olmamaları, ortak gümrük birliğinde olup olmamaları, döviz kurları, sosyal ve siyasi faktörler de dış ticaret hacmini etkilemektedir.

5. MODEL VE VERİ SETİ

Bu çalışmada, Türkiye ihracatının Linder Hipotezi ile tutarlı olarak ticaret ortakları ile arasındaki gelir farkı ile pozitif ilişkili olup olmadığı çekim modeli yardımıyla incelenmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin 1990-2016 yılları arasında ihracat yaptığı ilk 16 ülkeyi kapsayan bir panel veri seti kullanılmıştır. Model, Türkiye'nin ihracat ortaklarında görülen değişimi de ele almak amacıyla 1990-1998 ve 1999-2016 olmak üzere, iki alt dönem için de tahmin edilmiştir. Tahmin yöntemi olarak Sabit etkiler ve rassal etkiler panel veri tahmincileri kullanılmıştır. Bu iki tahminci arasındaki temel fark, sabit etkiler tahmincisinin modeldeki açıklayıcı değişkenlerle ülkelere özgü gözlemlenemeyen bireysel etkilerin ilişkili olduğunu varsayarken; rassal etkiler modelinin açıklayıcı değişkenlerle ülkelere özgü bireysel etkilerin ilişkisiz olduğunu varsaymasıdır. Bu iki tahminci arasındaki seçim ise, bahsedilen varsayımın geçerliliğini sınanan Hausman testi yardımıyla yapılmaktadır.

Modelimizde Türkiye Cumhuriyeti'nin ihracatı bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bağımsız değişken olarak ise seçilmiş ülkelerin kişi başı GSYH'leri ve nüfusları, reel döviz kuru, seçilmiş ülkelerin başkentleri ve Türkiye'nin başkenti arasındaki mesafeleri, benzerlik değişkeni ve kukla değişken olarak seçili ülkelerin herhangi bir gümrük birliğinde olup olmamaları dâhil edilmiştir. Burada benzerlik değişkeni ise seçili ülkeler ve Türkiye'nin kişi başına reel gelirleri arasındaki farkın mutlak değeri olarak alınmaktadır. Birçok çalışmada ise bu değişken Linder değişkeni olarak da adlandırılmaktadır.

Tablo 15. 1990-1998 ve 1999-2016 Arası Dönemlerdeki İhracat Oranları

1990-1998		1999-2016	
<i>İhracat Ortağı</i>	<i>Ortalama % Pay</i>	<i>İhracat Ortağı</i>	<i>Ortalama % Pay</i>
Almanya	23	Almanya	12
ABD	7	Birleşik Krallık	7
İtalya	6	İtalya	6
Birleşik Krallık	5	ABD	6
Rusya*	5	Fransa	5
Fransa	5	Irak*	4
		Rusya*	3

		İspanya	3
		BAE	3
		Hollanda	3
Toplam	%51	Toplam	%52

* Dünya bankası verilerine göre üst-orta gelir grubunu göstermektedir. Diğer ülkeler ise yüksek gelir grubundadır. Türkiye üst-orta gelir grubundadır.

Bu çalışmada Linder hipotezinin ampirik olarak test edilmesinde kullanılan model bir önceki bölümde tanıttığımız çekim modelidir. Türkiye'nin 1990 ve sonrasında yoğun olarak ihracat yaptığı 16 ülke ve bu ülkelere gerçekleştirmiş olduğu ihracat miktarları Linder hipotezi kapsamında incelenmiştir. Modele dâhil edilen bazı ülkelere ait 1990-1998 ve 1999-2016 arası dönemlerdeki ihracat oranları yukarıda Tablo 1'de görülmektedir. Buna göre her iki dönem için de toplam ihracatımızın yarısını alan ülkeler çoğunlukla gelişmiş ve Türkiye'den yüksek gelir grubunda bulunan ülkelerdir. 1999 sonrası dönemde dikkat çeken noktalardan biri en önemli ihracat ortağımız olan Almanya'nın Türkiye ihracatındaki ayında yaşanan düşüştür. Almanya'dan eksilen payı, Irak, BAE, İspanya ve Hollanda gibi ülkelerin aldığı görülmektedir.

Testin gerçekleştirilmesinde veriler 3 dönem ve 2 farklı model olarak ele alınmıştır. Söz konusu modeller aşağıdaki gibidir. Analizi 1990-1998, 1999-2016 ve 1990-2016 olmak üzere 3 dönem olarak incelememizin sebebi Avrupa Birliği ülkelerinin 1999 sonrası kendi para birimlerini terk ederek Euro kullanmaya başlamalarıdır. Döviz kuru verileri incelendiğinde söz konusu dönemde önemli bir kırılma görülmektedir. Bu nedenle 1990-2016 dönemi incelendiğinde döviz kuru modele dahil edilmemiştir.

$$\text{Log}(\text{EXP}_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(\text{GDP}_{jt}) + \beta_2 \text{Log}(\text{SIM}_{ijt}) + \beta_3 \text{Log}(\text{DIST}_{ijt}) + \beta_4 \text{Log}(\text{POP}_{jt})$$

$$\text{Log}(\text{EXP}_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(\text{GDP}_{jt}) + \beta_2 \text{Log}(\text{SIM}_{ijt}) + \beta_3 \text{Log}(\text{REXC}_{ijt}) + \beta_4 \text{Log}(\text{DIST}_{ijt}) + \beta_5 \text{Log}(\text{POP}_{jt})$$

Bir önceki bölümde tanıtılan Çekim Modeline ek olarak bu denklemde SIM değişkeni, yani benzerlik değişkeni bulunmaktadır.

$$\text{EXP}_{ijt} = \text{Türkiye'nin ülkelere ihracatı}$$

$$\text{GDP}_{jt} = \text{İhracat yapılan ülkenin reel GSYH'sı}$$

$$\text{SIM}_{ijt} = \text{Seçilen ülkelerin ve Türkiye'nin kişi başı gelirleri arasındaki farkının mutlak değeri.} \\ |(\text{GDP}_{it} - \text{GDP}_{jt})|$$

$$\text{REXC}_{ijt} = \text{Reel döviz kuru}$$

$$\text{DIST}_{ijt} = \text{Partner ülkelerin başkentleri ve Türkiye'nin başkenti arasındaki km cinsinden uzaklık}$$

$$\text{POP}_{jt} = \text{Partner ülkelerin nüfusları}$$

Söz konusu ülkelerin göreceli fiyatlarındaki dalgalanmaları göz önünde bulundurabilmek için bağımsız değişken olarak reel döviz kuru da modele eklenmiştir. Reel döviz kuru ise aşağıdaki denklem ile elde edilmiştir.

$$\text{Reel Döviz Kuru} = \text{Göreceli Fiyat} * \text{Nominal Döviz Kuru}$$

$$\text{Göreceli Fiyat} = \text{Türkiye'nin GSYH Çarpanı} / \text{Partner Ülkelerin GSYH Çarpanı}$$

$$\text{REXC}_{ijt} = (\text{GDPdef}_{it} / \text{GDPdef}_{jt}) * \text{nEXC}_{ijt}$$

Türkiye'nin ihracat verileri World Integrated Trade Solution'dan alınmıştır. Modele dahil edilen GSYH, GSYH çarpanı, nominal döviz kuru, ülke nüfusları verileri Dünya Bankası World Development Indicators'ten alınmıştır. Ülkelerin başkentleri arası uzaklık verileri ise mapcrow. info'dan elde edilmiştir.

6. BULGULAR

Tablo 2'de 1990-2016 dönemi için model tahmin sonuçları görülmektedir. Gözlemlenemeyen bireysel etkilerin açıklayıcı değişkenlerle ilişkisini ölçmek için Hausman testi kullanılmıştır. Bireysel etkilerin açıklayıcı değişkenlerle ilişkisiz olduğu H0 hipotezi reddedildiği için sabit etkiler modeli bulgularını göre yorumlamak daha doğrudur.

Tablo 2'deki sonuçlara baktığımızda, seçilen ülkelere yaptığımız ihracat kapsamında 1990-2016 yılları arasında LSIM değişkeni anlamsız çıkmakla beraber Linder etkisinden bahsedilemez. Bunun yanı sıra ticaret ortağı ülke GSYH'leri ve nüfuslarındaki artış ihracatımızı artırırken söz konusu ülkeye olan uzaklık ihracatı olumsuz etkilemektedir.

Tablo 16. 1990-2016 Sonuçlar

Değişken	Sabit Etkiler	Rassal Etkiler
LGDP	3,571535*** (0.267992)	2,612906*** (0.159725)
LSIM	0.055897 (0.092349)	-0.010962 (0.088561)
LDIST	-8.70114*** (0.351485)	-3.592515*** (0.311166)
LPOP	0.442534* (0.240583)	-0.429085* (0.175343)
Hausman Test	X² = 207.70	Prob = 0.000

* %10 anlamlılığı; ** %5 anlamlılığı; *** %1 anlamlılığı göstermektedir. Parantez () içindeki değerler standart hatalardır.

Tablo 3'te ise 1990-1998 arası veriler değerlendirilmiş ve döviz kurunda bir kırılma söz konusu olmadığı için reel döviz kuru değişkeni modele dâhil edilmiştir. Burada Linder değişkeni anlamlı sonuç vermesine rağmen beklenenin aksine pozitif bir katsayı almıştır. Bunun anlamı ise ticaret ortağı ülke kişi başı geliri ile Türkiye kişi başı geliri arasındaki fark arttıkça ihracatın da arttığıdır. Ülkeler arası mesafe ve nüfus verileri anlamlı ve beklenen sonuçlar vermiştir. Reel döviz kuru sonuçlarına baktığımız zaman anlamı sonuç vermesine rağmen beklenenin aksine pozitif bir katsayıya sahip olduğu görülmüştür. Yani Türk Lirası'nın yabancı para birimleri karşısında değer kazanması ihracatımızı olumlu etkilemektedir. Bu sonuç, Türkiye'nin ihracatının ve üretiminin ithalat bağımlılığı dikkate alındığında şaşırtıcı değildir.

Tablo 17. 1990-1998 Sonuçlar

Değişken	Sabit Etkiler	Rassal Etkiler
LGDP	0.237731 (0.922473)	0.325547 (0.218300)
LSIM	0.791217*** (0.19506)	0.590937*** (0.154448)
LDIST	-2.19262** (0.91131)	-0.9547734*** (0.334657)
LPOP	2.22615** (1.0443)	0.6909385*** (0.223969)
LREXC	0.19980** (0.11385)	0.0260298 (0.0395631)
Hausman Test	$X^2 = 14.44$	Prob = 0.000

* %10 anlamlılığı; ** %5 anlamlılığı; *** %1 anlamlılığı göstermektedir. Parantez () içindeki değerler standart hatalardır.

Tablo 4 incelendiği zaman 1999-2016 arasında Linder değişkeninin anlamsız çıktığı yani ihracat üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Mesafe ve GSYH değişkenleri anlamlı ve beklenen sonuçlar verirken yine reel döviz kurunun pozitif katsayısının 1990-1998 dönemine göre arttığı görülmektedir. Türkiye'nin son yıllarda ithalat bağımlılığında yaşadığı artış göz önüne alındığında bu da yine beklenen bir sonuçtur.

Tablo 18. 1999-2016 Sonuçlar

Değişken	Sabit Etkiler	Rassal Etkiler
LGDP	4.194834*** (0.205531)	3.504971*** (0.247974)
LSIM	-0.077543 (0.059849)	-0.101507 (0.071127)
LDIST	-9.844186*** (0.478475)	-3.748083*** (0.398217)
LPOP	0.258837	-1.131564***

	(0.19674)	(0.241723)
LREXC	0.423939*** (0.11402)	0.411248*** (0.076050)
Hausman Test	X² = 133.69	Prob = 0.000

* %10 anlamlılığı; ** %5 anlamlılığı; *** %1 anlamlılığı göstermektedir. Parantez () içindeki değerler standart hatalardır.

7. SONUÇ

Tercihlerde benzerlik teorisi, Staffan Linder tarafından ortaya atılmış ve dış ticarete talep yönünden bakması açısından literatürde önemli bir yer edinmiştir. Linder teorisine göre sanayi ürünlerinin benzer tercihlere ve benzer kişi başı gelir düzeyine sahip ülkeler arasında daha yoğun olacaktır.

Bu çalışmada Linder hipotezi tanıtılmış ve bu alanda yapılmış bazı önemli çalışmalara yer verilerek Türkiye'nin 16 önemli ticaret ortağı ülkeye olan ihracatı incelenmiştir.

Söz konusu 16 ülkenin 1990-2016, 1990-1998 ve 1999,2016 arası verileri ele alınarak panel veri analizi uygulanmıştır. Bu dönemler arası veriler incelendiği zaman ülkelerin başkentleri arası mesafe her bir dönem için de anlamlı ve beklenen sonuçlar vermiştir. Linder değişkeni sadece 1990-1998 arasında anlamlı sonuç vermiş fakat Linder teorisinin tersi bir şekilde pozitif katsayı almıştır. Yani söz konusu dönemlerde Linder hipotezinin Türkiye ihracat verileri için geçerli olmadığı görülmüştür. Bunu temel nedeni, Tablo 1'de de görüldüğü üzere, ihracatımızın önemli bir kısmının Almanya, Birleşik Krallık, ABD gibi gelişmiş belli başlı ülkeler çevresinde yoğunlaşmasıdır. Reel döviz kuru verilerine bakıldığında ise modele dâhil edildiği her iki dönem için de (1990-1998, 1999-2016) anlamlı sonuç vermesinin yanı sıra literatürün aksine pozitif değer almıştır. Bu bulgu, Türkiye üretim ve ihracatında giderek artan ithal girdi kullanımının doğrudan bir sonucudur.

Türkiye'nin ihracatı incelendiğinde, ihraç malları üretiminin ithalata dayalı olması, ithalatın da sanayileşmiş ülkelere yoğun olarak yapılıyor olması gösterilebilir. İthalata bağlı olarak da ihracatımız daha çok gelişmiş ülkelere gerçekleşmektedir.

KAYNAKÇA

- Antonucci, D., & Manzocchi, S. (2006) ‘‘Does Turkey have a Special Trade Relation with the EU? A Gravity Model Approach’’, Elsevier B.V , 157-169.
- Appleyard, D. R. (2008) ‘‘Heckscher-Ohlin-Samuelson Model’’, Mayıs 30, 2018 Tarihinde International Encyclopedia of the Social Sciences: <https://www.encyclopedia.com/social->

sciences/applied-and-social-sciences-magazines/heckscher-ohlin-samuelson-model adresinden alındı

- Aslan, N., & Terzi, N. (2006) “Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) Teorisi ve Teorinin Değerlendirilmesi”, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi.
- Ata, S. (2012) “Türkiye'nin İhracat Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme”, International Conference on Eurasian Economies, 276-282, Almaty-Kazakhstan: Turan University Press.
- Atik, H. (2006) “Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 61 (1): 33-43.
- Atik, H., & Türker, O. (2011) “Modern Dış Ticaret Kuramları”.
- Bilgili, Y. (2016) “Karşılaştırmalı İktisat Okulları”. 4T Yayınları.
- Dinçer, G. (2014) “Dış Ticaret Kuramında Çekim Modeli”, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, 24 (88): 1-34.
- Genç, M. C., Artan, S., & Berber, M. (2011) “Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesinde Ticaret Akımlarının Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25 (2): 207-224.
- Golovko, A. (2009) “Çekim Modeli: Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti”, Econ Anadolu 2009: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi, Eskişehir, 3-5.
- Greytak, D., & McHugh, R. (1977) “Linder's Trade Thesis: An Empirical Examination”, Southern Economic Journal, 43 (3): 1386-1389.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2012) “Panel Verisi Bağlanım Modelleri. D. N. Gujarati, & D. C. Porter İçinde, Temel Ekonometri (Ü. Şenesen, & G. Günlük-Şenesen, Çev.,596-605). İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M., & Tsamboulas, D. (2010) “The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies”. The Open Economics Journal, 1-13.
- Klus, H. (2017) “Chapter 5. Newton's Theory of Gravity”. D. H. Klus içinde, How We Came to Know the Cosmos Space & Time, The Star Garden, 44-58.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Leontief, W. (1953) “Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined”, Proceedings of The American Philosophical Society, 332-349.
- Linder, S. B. (1961) “An Essay on Trade and Transformation”. Uppsala: Almqvist & Wiksells Boktryckeri ab.
- Nazlıoğlu, Ş., & Erdem, E. (2008) “Gravity Model of Turkish Agricultural Exports to the European Union”, International Trade and Finance Association Working Papers .
- Sailors, J. W., Qureshi, U. A., & Cross, E. M. (1973) “Empirical Verification of Linder's Trade Thesis”, Southern Economic Journal, 40 (2): 262-268.
- Saygılı, F., & Manavgat, G. (2014) “Linder Hipotezi: “Türkiye’nin Dış Ticareti için Ampirik Bir Analiz”, Ege Akademik Bakış , 261-270.
- Şahin, L. (2016) “Tercihlerde Benzerlik Teorisinin Sınanması: Fildişi Sahili Cumhuriyeti'nin Waemu'ya İhracatının Panel Çekim Modeliyle Analizi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7 (1): 335-348.
- Şahin, L. (2017) “Azerbaycan'ın BDT'ye İhracatının Panel Çekim Modeliyle Analizi: Tercihlerde Benzerlik Teorisinin Test Edilmesi”, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Afro-Avrasya Özel Sayısı, 137-142.
- Tang, D. (2005) “Effects of the Regional Trading Arrangements on Trade: Evidence from the NAFTA, ANZCER and ASEAN Countries, 1989-2000”, The Journal of International Trade & Economic Development, 241-265.
- Tinbergen, J. (1962) “Shaping the World Economy”, New York: The Twentieth Century Fund.

**TÜRKİYE İSTATİSTİKİ BÖLGE BİRİMLERİNDE TÜKETİM HARCAMALARININ
KÜMELEME ANALİZİ İLE İNCELENMESİ**

Engin KARAKIŞ*

ÖZET

Tüketim harcaması gelirin bir fonksiyonu olarak gelir ile tüketim arasında bir ilişki kurmanın yanı sıra ekonomik karar birimlerinin politika geliştirme ve karar almasında önemli bilgiler sağlamaktadır. Bu çalışmada Türkiye istatistik bölge birimlerindeki tüketim harcamaları arasında var olan benzerlikler ve tüketim harcamalarının bölgelerdeki ekonomik gelişmeler ile ilişkisi ortaya konmaya çalışılmıştır. Tüketim harcamaları çeşitli gruplara ayrıldığı için bu incelemeyi yapabilmek için çok değişkenli istatistiksel analizlerden yararlanılması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada Türkiye istatistik bölge birimlerinde tüketim harcama dağılımlarının benzerliklerini ortaya koymak için Kümeleme Analizi kullanılmıştır. Türkiye İstatistik Kurumunun derlediği ve on bir grupta topladığı tüketim harcamaları kümeleme analizi ile incelenmiştir. İstatistiki bölgelerin tüketim harcamalarına göre benzerlikleri incelendiğinde bölgelerin kendi aralarında sanayileşme düzeyine, benzer ekonomik ve coğrafi şartlara bağlı olarak kümeler oluşturduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Çok Değişkenli Analiz, Kümeleme Analizi, Hiyerarşik Kümeleme Analizi, Hiyerarşik Olmayan Kümeleme Analizi, Türkiye İstatistiki Bölgelerinde Tüketim Harcamaları.

JEL Kodları: A10, C10, C38.

**INVESTIGATION OF CONSUMPTION EXPENDİTURES IN TURKEY
STATISTICAL AREA UNITS WITH CLUSTER ANALYSIS**

ABSTRACT

Consumption expenditure provides a relationship between income and consumption as a function of income, and at the same time provides important information for policy decision-making and decision making for economic decision-making units. This study's ought to demonstrate that there are similarities between the consumption expenditure statistics of units in Turkey. The study also tried to Show the relationship between the consumption expenditures in the statistical region and the economic developments in the regions. As consumption expenditures are divided into various groups, it is

* Dr. Öğr. Üyesi Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Sivas, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr

necessary to use statistical analyzes which are very variable to make this study. For this reason, Clustering Analysis was used to reveal the similarities of consumption expenditures in the study. Compiled by the Turkey Statistical Institute and eleven groups that collect consumption expenditure was examined by cluster analysis. When the similarities of the statistical regions according to their consumption expenditures are examined, it is seen that the regions form clusters depending on their level of industrialization and similar economic and geographical conditions.

Keywords: *Multivariate Analysis, Cluster Analysis, Hierarchical Cluster Analysis, Non-Hierarchical Clustering Analysis, Consumption Expenditures in Turkey Statistical Area.*

JEL Codes: *A10, C10, C38.*

1. GİRİŞ

Ülkeler ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlarken ekonomik, coğrafi ve çok çeşitli nedenlerle bölgesel gelişmişlik farkları oluşabilmektedir. Ülkeler ortaya çıkan gelişmişlik farklarını en aza indirerek dengeli bir ekonomik gelişme sağlamaya çalışırlar. Bölgesel gelişmişlik farkları diğer bir ifadeyle dengesiz ekonomik gelişme ülkelerde pek çok ekonomik ve sosyal soruna neden olmaktadır. Gelişmişlik farkları başta kırsaldan kentlere, görece gelişmemiş bölgelerden gelişmiş bölge ve şehirlere göçü hızlandırırken belirli bölgelerde toplanan ekonomik faaliyet ve nüfus yoğunluğu gelişmişlik farklarını daha da artırmaktadır. Gelişmiş bölgelere gerçekleşen göç olgusu bu bölgelerde çarpık kentleşme, marjinal sektörlerin ortaya çıkması ve çeşitli sorunlara neden olurken aynı zamanda göç edilen bölgelerde de ekonomik ve sosyal sorunlara neden olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bölgesel gelişmişlik farklarını ortadan kaldırarak dengeli ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamak, refahı tüm ülkeye dağıtmak ülke yönetimleri için önemli olmaktadır.

Dengeli ve sürdürülebilir gelişmeyi sağlamak bağlamında Avrupa Birliği(AB), üye ülkelerde bölgesel düzeydeki ekonomik ve sosyal sorunlara çözüm bulmak amacıyla çeşitli düzeylerde bölgesel istatistiklere gerek duymaktadır. Bu amaçla aday üye ülkelerce hazırlanması gereken ve İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması olarak adlandırılan sınıflama 2001 yılı içerisinde TÜİK ve DPT tarafından hazırlanmış olup Bakanlar Kurulu'nun 2002/4720 sayılı Kararı ile 22 Eylül 2002 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmıştır. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) AB'nin talepleri doğrultusunda, Ulusal Programa dâhil edilmiştir. Bu kapsamda, Türkiye tarafından hazırlanması gereken "AB Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı", Bakanlar Kurulu tarafında 13 Mart 2001 tarihinde kabul edilmiş ve 24 Mart 2001 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir(Erilli, 2014:151).Türkiye'deki iller bölge birimi olarak tanımlanmış olup 81 adettir. İBBS' da

iller nüfus, coğrafya, temel istatistiki göstergeler, illerin sosyoekonomik gelişmişlikleri dikkate alınarak 26 adet düzey 2 bölgesi tanımlanmıştır. İstatistiki bölge sınıflandırması, Türkiye'nin Avrupa Birliği üyelik sürecinde 1999 yılında ortaya çıkan ve bölgesel politikalar oluşturmak amacını taşıyan, Katılım Öncesi Yardım Araçları, Kalkınma Ajansları, yerel yönetimlere yetki aktarılması gibi kurumsal düzenlemelerdendir (Çimen, 2013:67).Aşağıda tablo 1’de oluşturulan düzey 2 istatistiki bölge birimleri sınıflandırması yer almaktadır.

Tablo 1. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS- 2. Düzey)

TR10 İstanbul	TR71 Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir
TR21 Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	TR72 Kayseri, Sivas, Yozgat
TR22 Balıkesir, Çanakkale	TR81 Zonguldak, Karabük, Bartın
TR31 İzmir	TR82 Kastamonu, Çankırı, Sinop
TR32 Aydın, Denizli, Muğla	TR83 Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
TR33 Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	TR90 Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
TR41 Bursa, Eskişehir, Bilecik	TRA1 Erzurum, Erzincan, Bayburt
TR42 Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	TRA2 Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan
TR51 Ankara	TRB1 Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli
TR52 Konya, Karaman	TRB2 Van, Muş, Bitlis, Hakkâri
TR61 Antalya, Isparta, Burdur	TRC1 Gaziantep, Adıyaman, Kilis
TR62 Adana, Mersin	TRC2 Şanlıurfa, Diyarbakır
TR63 Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	TRC3 Mardin, Batman, Şırnak, Siirt

İstatistiki bölge sınıflandırması, benzer özellikler gösteren bölge birimlerinden istatistiki bilgilerin toplanması ve bu bölgelere yönelik ekonomik ve sosyal politikaların belirlenmesi bakımından

önemlidir. Çalışmada düzey 2 bölge birimleri tüketim harcamaları bakımından çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden kümeleme analizi ile incelenmiştir.

2. LİTERATÜR

Literatürde il ve bölgelerin sosyal ve ekonomik verileri ile yapılan pek çok sınıflandırma çalışması bulunmaktadır. Literatüre bakıldığında İstatistiki bölge birimlerinin tüketim harcamalarına göre sınıflandırılması yeni bir çalışmadır. Bu çalışma bu yanıyla daha önce yapılan kümeleme analizi araştırmalarına göre farklılık taşımaktadır. Literatürde kümeleme analizi dışındaki yöntemlerle yapılan tüketim harcamaları araştırmalarının olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan bazılarına bu bölümde yer verilmiştir.

Kiren Güler, Üçdoğruk Birecikli ve Kökcen Eryavuz (2018). Türkiye’de hane halkı tüketim ve gıda harcamalarını kantil regresyon yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmada harcamalar üzerinde gelir ve eğitim seviyesi önemli etkileri olan değişkenler olarak tespit edilmiştir. Erilli(2014) düzey-2 ve düzey-3 bölgeleri, bulanık kümeleme analizi ile mali değişkenlere göre sınıflandırılmıştır. Yılcı(2010) Türkiye’deki 81 ili 11 sosyoekonomik değişkene göre bulanık kümeleme yöntemi kullanarak analiz etmiş ve sınıflamıştır. Çakmak, Uzgören ve Keçek (2015)Kümeleme analizi ile illerin kültürel yapılarına göre sınıflandırmasını yaparak değişimlerini incelemişleridir. Altaş ve Arıkan(2017) ülkeleri insani gelişmişlik indeksine göre kümeleme analizi ile sınıflandırmışlardır. Ülkelerin kalkınmasında kültürel yapılarının önemli bir etken olduğunu ve aynı coğrafyalardaki ülkelerin benzer kalkınmışlık düzeyinde olduklarını değerlendirmişlerdir. Arısoy ve Aytun(2014) Türkiye’de tüketim harcamaları, krediler ve tüketici güveni arasındaki ilişkileri analiz etmişlerdir. Tüketici kredilerinin tüketim harcamaları üzerinde önemli bir etken olduğunu belirtmişleridir. Uysal vd (2017) Türkiye’de yaşam endeksi değerlerine göre illerin sınıflandırmasını yapmışlardır. Çalışmada k-ortalamar kümeleme analizi tekniği kullanılmış ve konut, çalışma hayatı, gelir ve servet, sağlık, eğitim, çevre, güvenlik, sivil katılım, altyapıhizmetlerine erişim, sosyal yaşam ve yaşam memnuniyeti kriterleri yaşam endeksi değerleri olarak alınmıştır. Stejskal ve Stávková (2013), 2000-2009 yılları arasında Avrupa istatistik ofisinden aldıkları veriler ile Avrupalı hanehalklarının tüketim harcamalarını kümeleme analizi ile incelemişlerdir.

3. KÜMELEME ANALİZİ

Kümeleme analizi p özelliğe sahip nsayıdaki çok karmaşık nesneleri araştırmacıya faydalı bilgiler sağlaması amacıyla, benzerliklerine göre alt kümelere ayırma yöntemidir(Özdamar, 2004;279, Tatlıdil, 2002; 252, Andergerg, 1973; 11). Kümeleme analizi doğa bilimlerinde ve sosyal bilimlerde çok sayıdaki karmaşık verinin düzenlenmesi ve anlaşılması için çok kullanılan birçok değişkenli istatistiksel analiz

yöntemidir. Kümeleme analizi önceden belirlenen kriterlere göre nesneleri benzerliklerine göre kümelere ayırır. Dolayısıyla başarılı bir kümeleme analizi sonucunda aynı kümede yer alan nesneler ve birimler birbirine benzerken, diğer kümelerin nesne ve birimleri ile benzeşmeyecektir (Turanlı vd, 2006:97).

Genel olarak kümeleme analizinde kümeler, kümeyi oluşturan nesne ya da birimlerin belirlenen değişkenleri arasındaki benzerlik, diğer bir ifadeyle uzaklık ölçülerine dayanılarak hesaplanan ölçülere göre oluşturulur. Küme sayısı yöntemde önceden bilinmez ve sadece verilerin mevcut durumundan yola çıkarak kümeler elde edilir. Kümeleme analizinde verilere ilişkin normallik varsayımı olmasına rağmen sadece uzaklık değerlerinin normalliği yeterli görülmektedir (Tatlídil, 2002:252). Kümeleme yöntemleri “hiyerarşik kümeleme yöntemleri” ve “hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemleri” şeklinde iki grupta toplanmaktadır. Kümeleme analizinde değişkenler aynı ölçek düzeyinde ölçülürken standardizasyona gerek duyulmazken farklı ölçek düzeyinde ölçüldüğünde standardizasyona ihtiyaç duyulmaktadır (Everitt vd, 2011:67). En yaygın kullanılan standardizasyon yöntemi z puanı olarak bilinen yöntemdir (Çokluk vd, 2016:148). Kümeleme analizinde amaçları Özdamar(2004) genel olarak aşağıdaki gibi belirtir;

- n sayıdaki nesneyi p değişkene ilişkin özelliklerine göre kendi içinde homojen, kendi aralarında heterojen alt kümelere ayırmak,
- p sayıdaki değişkeni, n sayıdaki nesnede saptanan değerlere göre ortak özellikleri açıkladığı düşünülen alt kümelere ayırmak ve ortak faktörler elde etmek,
- Hem nesneleri, hem de değişkenleri birlikte ele alarak n nesneyi p değişkene göre ortak özellikli alt gruplara ayırmak,
- p değişkene göre saptanan değerler bakımından nesneleri biyolojik ve tipolojik olarak sınıflandırmak.

Kümeleme analizi yapılırken genel olarak; Veri matrisinin hazırlanması, Benzerlik veya uzaklık matrislerinin elde edilmesi, Kümeleme yönteminin belirlenerek kümelerin oluşturulması ve Sonuçların yorumlanması aşamaları izlenir. Kümeleme analizinde nesnelerin ve birimlerin benzerlik ve benzemezlik ölçülerine uzaklık ölçüsü denilmektedir ve yöntem uzaklık ölçülerinin belirlenmesine dayanmaktadır. Kümeleme Analizinde uzaklık ölçüleri çok çeşitli yöntemlerle hesaplanabilmektedir (Everitt vd, 2011:50). En çok kullanılan uzaklık ölçüleri Öklid, Karesi alınmış Öklid Uzaklığı, Manhattan Uzaklığı, Minkowski Uzaklığıdır. Kümeleme analizi için Tatlídil(1992), Çoklul vd.(2016), Özdamar(2004), Everitt vd (2011), Anderberg (1973) incelenebilir.

4. UYGULAMA

Hanelerin belirli bir dönemde yaptıkları tüketim harcamalarının hangi mal ve hizmetlere dağıldığı TÜİK tarafından yapılan “Hanehalkı Bütçe Anketleri” ile belirlenmektedir. Hanehalklarının yıllık tüketim harcamaları içinde yer alan mal ve hizmet tüketimlerinin paylarından yararlanarak, Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) kapsamındaki ürünlerin ağırlıkları tespit edilmektedir (Yükseler, 2014;1). Çalışmada Türkiye’deki istatistiki bölge birimlerinin ‘Gıda ve alkolsüz içecekler’, ‘Alkollü içecekler tütün ve sigara’, ‘Giyim ve Ayakkabı’, ‘Konut ve kira’, ‘Mobilya, ev aletleri ve bakım hizmetleri’, ‘Sağlık’, ‘Ulaştırma’, ‘Haberleşme’, ‘Eğlence ve kültür’, ‘Eğitim Hizmetleri’, ‘Lokanta ve Oteller’ ve ‘Çeşitli mal ve hizmetlere’ yapılan tüketim harcamaları olmak üzere 12 adet tüketim harcaması grubu açısından benzerlikleri incelenmiştir. Bu amaçla SPSS 17 programı kullanılmıştır. Analiz aşamasında Hiyerarşik olmayan kümeleme analizi yöntemlerinden K-Ortalamlar yöntemi kullanılmıştır. Ancak illerin kaç grupta toplanacağı binmediği için aşamalı yöntemlerden elde edilen bilgilerden yararlanarak $k=5$ ve $k=6$ küme sayıları için kümeleme yapılmıştır. Hesaplanan uzaklık ölçülerinin normallik varsayımını sağladığı görülmüştür.

5. SONUÇ

Türkiye’de sanayileşme hızına bağlı olarak hızlı nüfus artışı ve kentleşmenin hanehalklarının tüketim kalıplarına etki ettiği düşünülmektedir. Tablo 2 ve tablo 3 te görülen kümeleme analiz sonuçlarına bakıldığında istatistiki bölge birimlerindeki hanehalklarının benzer sanayileşme ve kentleşme özelliklerine göre kümelendiği görülmektedir. Bölgelerde başta gelir ve tüketim alışkanlıklarının dağılımının benzerlik ve farklılık taşıdığı oluşan kümelerden görülmektedir. Ayrıca İstatistiki bölge birimlerinin ekonomik gelişmişlik düzeylerinin yanı sıra mal ve hizmet fiyatlarının farklı oluşu ve sosyal ve kültürel nedenlerin rol oynadığı düşünülmektedir. Kentleşmenin ve nüfusun yıllar itibarıyla önemli ölçüde artmasının sağlık, eğitim, ulaşım, haberleşme, konut ve kiraya yapılan harcamaların nispi büyüklüğünün artmasına neden olduğu düşünülmektedir.

TÜİK’in yayınlamış olduğu 2014-2016 yılı verileri esas alınarak küme oluşturmada dört ve beş küme denenmiş ve ‘Mobilya Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri’, ‘Sağlık’, ‘Haberleşme’ ve ‘Çeşitli mal ve Hizmetler’ dışındaki değişkenler için kümeler arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Beş küme için yapılan analizde TR10 İstanbul, TR31 İzmir ve TR51 Ankara birinci küme, TR41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova), TR52 (Konya, Karaman), TR61 (Antalya, Isparta, Burdur), TR52 (Adana, Mersin), TR63 (Hatay, K. Maraş, Osmaniye), TR81 (Zonguldak, Karabük, Bartın), TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane), TRB1

(Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli) ikinci küme, TR21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli), TR22 (Balıkesir, Çanakkale), TR32 (Aydın, Denizli, Muğla), TR33 (Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak), TR71 (Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir), TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat), TR82 (Kastamonu, Çankırı, Sinop), TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt), TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis) üçüncü küme, TRB2 (Van, Muş, Bitlis, Hakkâri), TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt) dördüncü küme, TR83 (Samsun, Tokat, Çorum, Amasya), TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan), TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır) ise beşinci kümeyi oluşturmuşlardır. Altı küme sayısı için yapılan analizde ise Ankara'nın (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) (Bursa, Eskişehir, Bilecik) (Antalya, Isparta, Burdur) bölgeleri ile birlikte bir küme oluşturduğu görülmektedir.

Tablo 2. Küme Sayısı 5 için Sınıflandırma

Küme Numarası	Küme elemanları
Birinci Küme	(İstanbul) (İzmir) (Ankara)
İkinci Küme	(Bursa, Eskişehir, Bilecik) (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova) (Konya, Karaman) (Antalya, Isparta, Burdur) (Adana, Mersin) (Hatay, K. Maraş, Osmaniye) (Zonguldak, Karabük, Bartın) (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane) (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli)
Üçüncü Küme	(Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) (Aydın, Denizli, Muğla) (Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak) (Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir) (Kayseri, Sivas, Yozgat) (Kastamonu, Çankırı, Sinop) (Erzurum, Erzincan, Bayburt) (Gaziantep, Adıyaman, Kilis)
Dördüncü Küme	(Van, Muş, Bitlis, Hakkâri) (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt)
Beşinci Küme	(Samsun, Tokat, Çorum, Amasya) (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) (Şanlıurfa, Diyarbakır)

Tablo 3. Küme Sayısı 5 için Sınıflandırma

Küme Numarası	Küme elemanları
Birinci Küme	(İstanbul) (İzmir)

İkinci Küme	(Aydın, Denizli, Muğla) (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova) (Konya, Karaman) (Adana, Mersin) (Hatay, K. Maraş, Osmaniye) (Zonguldak, Karabük, Bartın) (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane) (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli)
Üçüncü Küme	(Van, Muş, Bitlis, Hakkari) (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt)
Dördüncü Küme	(Balıkesir, Çanakkale) (Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak) (Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir) (Kastamonu, Çankırı, Sinop) (Erzurum, Erzincan, Bayburt) (Gaziantep, Adıyaman, Kilis)
Beşinci Küme	(Samsun, Tokat, Çorum, Amasya) (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) (Şanlıurfa, Diyarbakır)
Altıncı Küme	(Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) (Bursa, Eskişehir, Bilecik) (Ankara) (Antalya, Isparta, Burdur)

İstanbul, Ankara ve İzmir’ in benzer ekonomik ve kentsel gelişmişliklerine paralel olarak tüketim harcama dağılımında homojen bir yapı göstererek bir küme oluşturdukları görülmektedir. Bunun yanında sanayi ve kentleşmenin nispeten daha az gelişme sergilediği (Van, Muş, Bitlis, Hakkâri) istatistik birimi ile (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt) bölge biriminin üçüncü kümede yer aldıkları görülmektedir. Çalışma sonucunda kümelerin oluşmasında gıda, konut ve kira, sağlık, eğitim, otel ve lokanta harcamalarının önemli olduğu buna karşın aile bütçesi içerisindeki nispi öneminin ve bölgesel fiyatlarının çok değişmediği “alkollü içecek ve tütün”, “haberleşme”, “sağlık”, mobilya ve ev aletleri” gibi tüketim harcamalarının daha az önemli olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ada, A. (2011) “Kümeleme Analizi ile AB Ülkeleri ve Türkiye’nin Sürdürülebilir Kalkınma Açısından Değerlendirilmesi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 29: 319-332.
- Altaş, D. , Arıkan, G. (2017) “The Analysis of Human Development Index with Cluster Analysis Techniques”, Social Sciences Research Journal, 6 (3): 126-138 (September 2017).
- Anderberg, M. R., (1973) “Cluster Analysis for Applications”, New York, Academic Press.

- Arısoy, İ. ve Aytun C. (2014) “Türkiye’de Tüketim Harcamaları, Krediler ve Tüketici Güveni Arasındaki İlişkilerin Analizi”, Business and Economics Research Journal, 5 (2): 33-45.
- Çakmak, Z., (1999) “Kümeleme Analizinde Geçerlilik Problemi ve Kümeleme Sonuçlarının Değerlendirilmesi”, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 3: 187-205.
- Çakmak, Z, Uzgören, N., Keçek, G . (2015) “Kümeleme Analizi Teknikleri ile İllerin Kültürel Yapılarına göre Sınıflandırılması ve Değişimlerinin İncelenmesi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (12).
- Çimen, A., (2015) “Türkiye'nin Bölgesel Kalkınma Politikalarının Avrupalılaşması”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (38).
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. Ve Büyüköztürk, Ş. ,(2016) “Sosyal Bilimler için Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları, Pegem Akademi, Ankara.
- Erilli, N. A.,(2014) “Bulanık Kümeleme Analizi ile İstatistiki Bölge Birimlerinin (İbbs) Mali Değişkenlere Göre Sınıflandırılması”, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 4(2): 149-165.
- Everitt , B. S., Landau, S, Morven, L. And Daniel, S., (2011) “Cluster Analysis”, 5th Edition, London, Wiley.
- Kiren Güler, Ö ,Üçdoğruk Birecikli, Ş , Kökcen Eryavuz, A . (2018) “Türkiye’de Hanehalkı Tüketim ve Gıda Harcamalarının Kantil Regresyon Yöntemiyle Araştırılması”, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 219-238.
- Stejskal, L., and Stávková, J. (2013) “European Households’ Consumption Expenditures in the Decade 2000–2009”. Act a Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 60(7): 299-306.
- Özdamar, K. (2004) “Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi-2”, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Tatlıdil H., (1992) “Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz”, Akademi Matbaası, Ankara.
- Turan, K. K. ,Özarı, Ç. ve Demir E. (2016) “Kümeleme Analizi ile Türkiye ve Ortadoğu Ülkelerinin Ekonomik Göstergeler Açısından Karşılaştırılması”, İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi 29, 143-165.

- Turanlı, M., Özden, Ü. H. ve Türedi, S. (2006) “Avrupa Birliği’ne Aday ve Üye Ülkelerin Ekonomik Benzerliklerinin Kümeleme Analiziyle İncelenmesi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5 (9): 95-108.
- TÜİK (2018) “Bölgesel İstatistikler, 2014-2016 Hanehalkı Tüketim Harcamaları İstatistikleri”, (20.05.2018).
- Uysal, F, Ersöz, T, Ersöz, F. (2017) “Türkiye’deki İllerin Yaşam Endeksinin Çok Değişkenli İstatistik Yöntemlerle İncelenmesi”. Ekonomi Bilimleri Dergisi, 9 (1): 49-65.
- Yılcı, V.,(2010) “Bulanık Kümeleme Analizi ile Türkiye’deki İllerin Sosyoekonomik Açıdan Sınıflandırılması”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(3): 453-470.
- Yükseler, Z. , (2014) “Türkiye’de Tüketim Harcamalarının Yapısı ve Gıda Harcamaları (AB Ülkeleri İle Karşılaştırma)”, TCMB.

**TÜRKİYE'DE AR-GE PERSONELİ İSTİHDAMINA YÖNELİK MALİ TEŞVİKLERİN
TOPLAM FAKTÖR VERİMLİLİĞİ BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ**

Ahmet Emre BİBER*

Yunus DEMİRLİ**

ÖZET

Bir ülkede ekonomik büyüme için; sermaye birikiminin ve yatırımların artıyor olması, istihdamın niteliğinin ve niceliğinin de artıyor olmasını gerektirir. Ancak yüksek hızlı büyüme oranının devamlılığının sağlanması için teknoloji, sermaye birikimi ve ayrıca büyümenin temel belirleyicilerinin verimliliğini gösteren Toplam Faktör Verimliliği kritik öneme sahiptir. Çalışmada, Türkiye'nin Toplam Faktör Verimliliği değerlendirilmiş ve BİT sermaye stokundaki artış ve Ar-Ge personeli istihdamına yönelik teşvik uygulamalarının nitelikli işgücü miktarı ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Türkiye'de ekonomik büyümenin son 15 yılda hızlı bir büyüme oranı yakaladığı görülmüştür. Ancak Türkiye ekonomisinin büyüme hızını yavaşlatan bazı yapısal problemlerinin olduğu da bilinmektedir. Bu yapısal problemlerin çözümü için kullanılan önemli araçlardan biri de mali teşvik uygulamalarıdır. Mali teşvikler firmaların inovatif faaliyetlerini destekleyen ve böylece AR-GE personeli istihdam etmelerini ve katma değeri yüksek ürünler üretmelerini kolaylaştıran düzenlemelerdir. Bu çerçevede çalışma sonucunda Türkiye'nin ekonomik büyümesinde Toplam Faktör Verimliliğinin etkisinin ne olduğu ve mali teşvik uygulamalarının etkileri ampirik bulgular üzerinden değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Büyüme, Türkiye Ekonomisi, Beşeri Sermaye, Mali Teşvik, Teknoloji.*

JEL Kodları: O11, J24, H25, O32.

* Doç. Dr. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede UBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, biber_a@ibu.edu.tr

** Doç. Dr. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, demirli_y@ibu.edu.tr

**EVALUATION OF FISCAL INCENTIVES FOR R & D STAFF EMPLOYMENT IN THE
CONTEXT OF TOTAL FACTOR EFFICIENCY IN TURKEY**

ABSTRACT

For economic growth; requires to increase both capital accumulation and investments as well as the quality and quantity of employment. However, technology, capital accumulation, and Total Factor Efficiency, which show the productivity of the main determinants of growth, have critical prospects to ensure the continuity of the high-rate growth rate. In the study, evaluated Turkey's Total Factor Productivity and ICT capital stock increase in the amount of R & D personnel incentive schemes for the employment of skilled labor and its impact on economic growth is examined. Turkey has achieved a rapid growth rate in the last 15 years. However, it is known that there are some structural problems slowing down the growth of Turkey's economy. One of the important tools used to solve these structural problems is financial incentives. Financial incentives are schemes that support firms' innovative activities and thus facilitate the recruitment of AR-GE personnel and the creation of high value-added products. As a result of in the study, explains to what is impact of the Total Factor Productivity and financial incentives in Turkey's economic growth that evaluated on empirical evidence.

Keywords: Growth, Economy of Turkey, Human Capital, Tax Incentives, Technology.

JEL Codes: O11, J24, H25, O32.

1. GİRİŞ

Bir ülkede ekonomik büyüme için; sermaye birikimi artışının yanında, yatırımlar ve buna bağlı olarak istihdamın nitelik ve niceliğinin artması gerekmektedir. Ancak yüksek hızlı büyüme oranının devamlılığının sağlanması için teknoloji, sermaye birikimi ve ayrıca büyümenin temel belirleyicilerinin verimliliğini gösteren TFV kritik öneme sahiptir. Ancak Türkiye açısından bir değerlendirme yapmak gerekirse bazı yapısal engellerin olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin ekonomik büyümesindeki temel dinamiği Bilgi İşlem Teknolojileri (BİT) dışı sermaye stokundaki*** artış oluşturmaktadır. İkinci önemli faktör ise işgücü miktarının etkisidir. Türkiye'nin son çeyrek yüzyıllık büyüme hızına bakıldığında birçok OECD ülkesinden ve rekabet ettiği diğer ülkelerden önde olduğu ve pozitif bir ilerleme kaydettiği açıktır. Ancak büyüme hızının

*** Bit Dışı Sermaye; donanım ve haberleşme teçhizatı dışındaki; ulaşım aracı ekipmanları, konut dışı inşaat, tarım, metal ve makine ile konut dışı gayri safi sabit sermayeyi oluşturan diğer ürünlerden oluşmaktadır

kaynakları açısından bakıldığında Türkiye ekonomisinin büyüme hızını yavaşlatan bazı yapısal problemlerin olduğu görülmektedir. Bu problemlerin başında teknoloji içerikli sermaye yatırımları ve beşeri sermayenin niteliğindeki eksiklikler gelmektedir. Bu iki sermayenin eksikliği ise TFV' nin büyüme hızı üzerindeki etkisinin negatif olmasına ve büyüme hızının potansiyelin altında gerçekleşmesine yol açmaktadır. Bu problemlerin ortadan kaldırılması ise Türkiye'nin ekonomik büyümede daha yüksek oranları yakalamasına olanak sağlayacaktır.

Dolayısıyla temel mesele TFV' ni negatif yapan unsurların değiştirilmesi ya da bu etkinin pozitif çevrilmesidir. Bu unsurlardan ilki teknoloji içerikli sermaye yatırımlarındaki artış diğeri ise beşeri sermayenin niteliğindeki artış olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada ise büyümenin temel dayanaklarından biri olan emek faktörünün niteliği ve TFV' ne etkisi bakımından nitelikli işgücü istihdamı (Ar-Ge Personeli) ele alınmıştır. Bu çerçevede 2001 sonrasında Türkiye'de Ar-Ge personeli istihdamındaki değişim ve mali teşvik uygulamaları ile şekillenen Ar-Ge personeli sayısı ve harcamalarının gelişimi veriler üzerinden değerlendirilmiştir.

2. TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜMENİN KAYNAKLARI

Küreselleşen dünya ekonomisi ile birlikte ekonomik büyüme ülkelerin temel meselelerinde biri haline gelmiştir. Bu süreçte ülkeler, ekonomik büyümenin daha hızlı ve sürekliliğinin sağlanabilmesi için büyümenin temel dinamiğinin ve belirleyicilerinin neler olduğunun belirlenmesi ve bu dinamikleri harekete geçirecek farklı ekonomi politikaları arayışı içinde olmuşlardır. Bununla birlikte iktisat yazınında büyümenin temel belirleyicilerine ilişkin farklı teoriler ve tartışmalar söz konusudur. Örneğin Harrod-Domar modeline göre ekonomik büyüme, sabit bir üretim tekniğinde, tasarruf oranının ya da sermayenin verimliliğindeki artışa bağlı iken, Solow, iktisadi büyümenin temel kaynağını sermaye ve emek faktörüne dayandırmış, teknolojiyi ise dışsal, sabit bir değişken olarak almıştır. Solow (1956) ayrıca, azal verimler ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında zengin ülkelerin büyüme hızlarının bir süre sonra durgun durum olarak ifade ettiği bir döneme gireceğini, fakir ülkelerin ise gelişmiş ülkelerin gelişme yolunu takip ederek onlara yakınsayacağını varsaymıştır. 1980'lerden sonra ise iktisadi büyümede farklı yaklaşımların ortaya çıktığı görülmektedir. Öncülüğünü; Lucas (1988), Romer (1986), Grossman ve Helpman (1991) ve Rivera-Batiz ve Romer (1991) gibi iktisatçıların yaptığı içsel büyüme modelleri olarak ifade edilen bu yaklaşımlar ise Harrod-Domar ve Solow modellerinin aksine iktisadi büyümenin temel dinamiklerinin toplam faktör verimliliğinin (TFV) kaynağı olan beşeri sermaye yatırımları, Ar-Ge faaliyetleri ve inovasyon gibi teknoloji kökenli olduğunu ifade etmişlerdir (Biber, 2016).

Teoride inovasyon, üretim sürecinde verimliliği artıran önemli bir değişkendir. Bu ise Ar-Ge yatırımlarının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Ar-Ge yatırımlarının artırılması ve etkinleştirilmesi hem fiziki yatırımları hem de faktör verimliliğini artırarak yüksek bir büyüme trendine ulaşılmasına olanak tanıyabilmektedir (Taban ve Kar, 2006). Diğer taraftan Ar-Ge faaliyetleri bir ülkenin teknoloji yaratma yeteneğinin bir göstergesidir. Çünkü Ar-Ge yatırımları yeni ürün ve üretim sistemlerinin geliştirilmesinde, mevcut teknolojilerin veya ithal edilen teknolojinin etkin kullanılması, uyarlanması veya değiştirilmesi süreçleri gibi teknolojik faaliyetlerin her aşamasında büyük önem taşımaktadır. Dolayısıyla Ar-Ge faaliyetleri, sadece büyüme performansında değil uluslararası rekabette de önemli bir belirleyicidir (Parlakyıldız ve Güvel, 2015:34). Ayrıca Ar-Ge yatırımlarının toplam faktör verimliliğinin artırıcı bir etkisi vardır. Bu etki sadece lokal Ar-Ge yatırımlarına değil aynı zamanda yabancı Ar-Ge sermaye yatırımlarına da bağlıdır. Çünkü Ar-Ge faaliyetleri teknolojik yeniliğin bir girdisi niteliğindedir. Teknolojik yenilik ise hem beşeri hem de fiziki sermayedeki verimlilik artışının motorudur. Dolayısıyla Ar-Ge yatırımları bir yandan bilgi stokunun kümülatif olarak artmasını sağlarken diğer yandan toplam faktör verimliliğini etkileyerek büyümeye kaynaklık etmektedir (Coe ve Helpman, 1995).

Pratikte ülkelerin ekonomik büyümelerinin kaynaklarına baktığımızda ise, Ar-Ge faaliyetlerinin ve bu faaliyetlerin dolaylı etkilerinin büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu nedenle Ar-Ge faaliyetlerinin teşvik edilmesi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir korelasyondan söz edilebilir.

Bu çerçevede ilk olarak Tablo1’de Türkiye’nin yıllar itibari ile GSYİH’ daki artışı ve bu artışın kaynaklarına baktığımızda, Türkiye’nin son 15 yılda büyüme hızında birkaç sene hariç önemli bir artış trendi yakaladığı görülmektedir. Ancak büyümenin temel belirleyicileri açısından bakıldığında, Türkiye’nin ekonomik büyümesinin temel dinamiği, BİT dışı sermaye stokundaki artıştan kaynaklandığı görülmektedir. Büyüme hızındaki ikinci önemli faktörü ise iş gücü miktarı oluşturmaktadır. Diğer taraftan büyümenin kaynaklarından (Ar-Ge personelini kapsayan) işgücünün niteliğinin katkısı, BİT içerikli sermayenin katkısı**** ve bu ikisi tarafından belirlenen TFV’ nin katkısına bakıldığında Türkiye’nin büyüme hızını yavaşlatan bir etkiye sahip olduğu görülmektedir.

**** BİT Sermayesi; donanım, iletişim, yazılım, ilaç, bilimsel aletler vb. gibi Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) yoğunluk yüksek, teknik bilgiyi içeren sermaye unsurlarından oluşmaktadır.

Tablo 1. Türkiye’de Yıllara Göre GSYİH Değişimi ve Kaynakları (%)

		1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
GSYH Değişimi		6,9	6,6	8,6	6,9	4,9	0,8	-4,8	8,1	10,5	4,7	8,1	5,0	5,9	3,1
GSYH Değişiminin Kaynakları	İşgücü														
	Miktarının														
	Katkısı	0,8	-0,6	1,4	0,9	-0,1	0,7	-0,3	2,6	2,5	1,1	0,7	0,7	1,2	0,5
	İşgücünün														
	Niteliğinin	0,1	0,1	0,9	0,6	0,5	0,5	0,3	0,1	0,3	0,8	0,5	0,4	0,8	0,7
	Katkısı														
GSYH Değişiminin Kaynakları	BIT Dışı														
	Sermayenin														
	Katkısı	3,8	3,0	5,1	5,3	4,8	3,8	1,8	2,1	4,1	3,6	4,0	3,8	3,7	3,4
GSYH Değişiminin Kaynakları	BİT														
	Sermayesinin														
	Katkısı	0,0	0,2	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3
TFV Katkısı		2,2	3,8	0,9	-0,4	-0,7	-4,5	-7,1	2,2	3,1	-1,2	2,7	-0,1	-0,1	-1,7

Kaynak: The Conference Board (2017), <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>, Erişim Tarihi: 07.04.2018.

Bu verilerden çıkartılabilecek önemli bir sonuç Türkiye için TFV’ nin ekonomik büyüme hızında önemli bir belirleyici olduğudur. TFV’ nin artması ise beşeri sermayenin niteliğinin artırılması, üretimde katma değeri yüksek bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımının artması ve bu yatırımları Türkiye’ye kazandıracak olan yenilikçi firmaların pazara girişinin ve bu firmaların Ar-Ge ve yüksek teknoloji yatırımlarına özendirilmesi gibi çeşitli politikalara bağlıdır. Bu politikalardan birini de Ar-Ge personeli istihdamına yönelik mali teşvikler oluşturmaktadır.

3. TÜRKİYE’DE AR-GE PERSONELİ İSTİHDAMINA YÖNELİK TEŞVİKLER

TFV’ ne etkisi bakımından en önemli kamu müdahaleleri Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergi teşvikleridir. Teşvik sistemi içerisinde bu tür teşvikler daha çok fiziki sermaye yatırımı yapan firmalara tanınmaktadır. Mali teşvikler, firmalara yenilikçi bir faaliyet gerçekleştirmeleri, nitelikli Ar-Ge personeli istihdam etmeleri ve yüksek katma değer yaratmalarının bir ödülü olarak ödeyecekleri vergileri azaltma fırsatı tanıyan teşviklerdir. Bunu yaparken de şartlı nitelikte veya belirli projelere

yönelik olan diğer teşvik mekanizmalarından farklı olarak firmalara kendi tercih ettikleri projeleri uygulama imkânı tanımaktadır. Bu teşvikler iyi tasarlandıkları takdirde özel sektörün Ar-Ge yatırım seviyesini artıracak uygulamalar olarak düşünülmektedir(Çelebi ve Kahrıman, 2011:35).

Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerine yönelik teşvikler; doğrudan fiziki sermaye yatırımlarının artışı yanında, beşeri sermayenin istihdamını da özendirmektedir. Türkiye’de fiziki-beşeri sermaye yatırımlarını teşvik eden başlıca uygulamalar;

- ✓ “5746 Sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun”[®],
- ✓ “6728 sayılı Kanun ile getirilen Ar-Ge İndirimi”^{®®},
- ✓ “4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu”^{®®®},
- ✓ “3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu’nun Geçici 20’nci maddesinde”^{®®®®} ve
- ✓ 2012/3305 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararında”[®]düzenlenmiştir.

5746 sayılı Kanuna göre kurulan Ar-Ge merkezlerinde (15 TZE Ar-Ge personeli istihdam eden kurumlarda) çalışan Ar-Ge ve destek personeli ile tasarım merkezlerinde çalışan tasarım ve destek personelinin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktoralı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için %95’i, yüksek lisanslı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için %90’ı ve diğerleri için %80’i gelir vergisinden istisna edilmiştir (TC Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2018). Söz konusu personel için ayrıca 31.12.2023 yılına kadar Sigorta Primi Desteği (işveren hissesinin yarısı kadar) uygulanmaktadır. Bu uygulamalar, Ar-Ge personelinin ücretleri üzerindeki vergi/sigorta yükünü azaltması dolayısıyla, personel istihdamını dolaylı teşvik etmektedir. Ayrıca bu bölgelerde istihdam edilen temel bilimler mezunlarının maaşlarının brüt asgari ücret kadarlık kısmı 2 yıl devlet tarafından karşılanmaktadır, öğretim üyelerinin ücretleri de döner sermaye dışında tutulmaktadır.

[®] 12.03.2008 tarih ve 26814sayılı Resmi Gazete.

^{®®} 09.08.2016 tarih ve 29796 sayılı Resmi Gazete.

^{®®®} 06.07.2001tarih ve 24454 sayılı Resmi Gazete.

^{®®®®} 02.11.1984 tarih ve 18563 sayılı Resmi Gazete (İlgili hüküm 25.12.2003 tarihli 5035 sayılı Kanunun 11. Maddesi ile düzenlenmiştir).

[®] 19.07.2012 tarih ve 28328 sayılı Resmi Gazete.

6728 sayılı Kanun ile 5746 sayılı Kanunun üçüncü maddesinde yapılan değişiklik ile daha önce Gelir Vergisi Kanunu m.89/9 ve Kurumlar Vergisi Kanunu m.10'da yer alan “Ar-Ge İndirimi” düzenlemeleri kaldırılmış ve ilgili mükelleflere 5746 sayılı Kanun uyarınca, kapsamı biraz daha genişletilmiş olan “Ar-Ge ve Tasarım İndiriminden” yararlanma imkânı sağlanmıştır (Bkz. 11 Seri Nolu KVK Genel Tebliği²⁴¹). Bu kapsamda Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri sahibi işletmeler, proje faaliyetleri kapsamında yaptıkları harcamaların %100'ünü gelir ve kurumlar vergisi matrahından indirebilmektedir.

4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile de, bu bölgelerdeki nitelikli işgücü istihdamını teşvik etmek amacıyla doğrudan Ar-Ge personeli ücretlerine %100 gelir vergisi muafiyeti, işverenlere ise Sigorta Primi Desteği (%50) ve KDV istisnası teşvikleri uygulanmaktadır. Bu bölgelerde ayrıca yabancıların çalışmasına ve öğretim üyelerinin yarı zamanlı çalışmasına ve şirket kurmasına yönelik düzenlemelerde Ar-Ge personeli istihdamını teşvik etmektedir.

3065 sayılı KDV ve 2012/3305 sayılı Yatırımlara Devlet Yardımları hakkındaki BKK' da yer alan düzenlemeler ise; fiziki teknolojik yatırım harcamalarını ve dolayısıyla yeni yatırımlarda istihdam edilecek TZE Ar-Ge personeli harcamalarını da teşvik etmektedir. Bu kapsamda gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin; damga ve gümrük vergileri mevzuatında yer alan istisna uygulamalarından yararlanma olanağı bulunmaktadır.

Türkiye'de Ar-Ge personeli istihdamını mali olarak teşvik eden ve başlıcalarını yukarıda saydığımız uygulamalarla şekillenen Ar-Ge personeli sayısı ve harcamalarına ilişkin temel istatistikler aşağıdaki Tablo 2 ve Tablo 3'te verilmiştir. Tablolarda yer alan verilere baktığımızda; 2001 sonrasında devlet dışı Ar-Ge personeli harcamalarının yaklaşık 30 kat ve TZE Ar-Ge personeli istihdamı verilerinin ise yaklaşık 13 kat arttığı tespit edilmiştir.

Tablo 2. Ar-Ge Faaliyetleri Harcama İstatistikleri

Yıllar	Gayrisafi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması / GSYH (Ar-Ge Yoğunluğu)	Toplam Ar-Ge Harcaması (Milyon TL)	Mali ve Mali Olmayan Şirketler
2001	0,53	1 291	435
2002	0,51	1 843	528
2003	0,47	2 197	510
2004	0,50	2 897	700
2005	0,57	3 835	1 297

²⁴¹ 31.12.2016 tarih ve 29935 (3. Mükerrer) sayılı Resmi Gazete.

2006	0,56	4 399	1 629
2007	0,69	6 091	2 513
2008	0,69	6 893	3 048
2009	0,81	8 087	3 235
2010	0,80	9 267	3 942
2011	0,80	11 154	4 817
2012	0,83	13 062	5 891
2013	0,82	14 807	7 031
2014	0,86	17 598	8 760
2015	0,88	20 615	10 308
2016	0,94	24 641	13 359

Kaynak: TÜİK, 2018: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1082, Erişim Tarihi: 10.04.2018.

Bir ülkenin bilim ve teknoloji kapasitesinin temel göstergeleri; Ar-Ge yoğunluğu olarak ifade edilen Gayrisafi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması / GSYH oranı, tam zamana eşdeğer (TZE) Ar-Ge personeli sayısı, doktoralı mezun sayısı, patent/faydalı model sayısı ve yüksek teknolojik ürün ihracı verileri ile ölçülmektedir. Tablo 2’den de görüleceği üzere Ar-Ge yoğunluğu 2001 yılından günümüze yaklaşık %77,4 oranında artmıştır. Bu gelişmelerde mali ve mali olmayan şirketlerin payı da yükselmiştir. Ancak oranın hem eşik seviye olan %1’in altında olması hem de AB ve OECD ülkeleri ortalamasının oldukça altında kalmaktadır.

Tablo 3’te verilen Ar-Ge personeli sayılarına bakıldığında da benzer bir durum söz konusudur. Toplam Ar-Ge personeli sayısının ilgili dönemde yaklaşık 5 kat arttığı görülmektedir. Bu artışta en önemli pay yaklaşık 12 kat artan mali ve mali olmayan şirketlerin istihdamından kaynaklanmaktadır. Bu artışta Ar-Ge ve tasarım personeli istihdamına yönelik teşviklerin katkısının olduğu düşünülmektedir.

Tablo 3. Araştırma Geliştirme Faaliyetleri İnsan Kaynağı İstatistikleri (Milyon TL)

Yıllar	TZE Ar-Ge Personeli Sayısı			Toplam
	Mali ve Mali Olmayan Şirketler	Genel Devlet	Yükseköğretim	
2001	5 607	5 293	16 798	27 698
2002	5 918	5 502	17 544	28 964
2003	7 837	6 245	24 225	38 308
2004	8 836	6 383	24 742	39 960
2005	14 933	8 825	25 434	49 252
2006	18 029	9 702	26 713	54 444
2007	24 261	9 572	29 543	63 377
2008	27 462	9 871	29 912	67 244

2009	31 476	11 007	31 037	73 521
2010	37 522	11 357	32 913	81 792
2011	45 408	11 749	35 644	93 801
2012	52 233	12 088	40 801	105 122
2013	58 391	12 004	42 574	112 969
2014	61 945	12 230	41 269	115 444
2015	66 667	12 328	43 293	122 288
2016	72 579	11 799	52 576	136 953

Kaynak: TÜİK, 2018: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1082, Erişim Tarihi: 10.04.2018.

Bu bilgiler ışığında son 10 yıllık dönemde uygulamaya giren yasal düzenlemelerle birlikte Türkiye özellikle AB'nin yeni üyesi olan ülkelerinden daha fazla Ar-Ge teşvik desteğini uygulamaya koyduğu görülmektedir. Ancak daha kapsamlı bir karşılaştırma yaptığımızda Türkiye'nin başta OECD ülkeleri olmak üzere Ar-Ge harcamaları ve istihdamı açısından birçok dünya ülkesinin gerisinde olduğu da bir gerçektir. Nitekim Tablo 1'de Türkiye'de büyümenin kaynaklarına bakıldığında Ar-Ge personeli istihdamındaki söz konusu artışın ekonomik yansımalarının çok zayıf ya da negatif olduğu görülmektedir.

Bu sürecin bazı temel nedenleri bulunmaktadır. Bunlardan bir kaçısı şu şekilde sıralanabilir. *İlk olarak* Türkiye'deki sermaye yatırımlarının teknoloji içeriği oldukça zayıftır. Bu durum Ar-Ge personelinin istihdamının da üst sınırını belirlemektedir. Teknoloji yatırımlarının artıyor oluşu, yeni teknolojileri kullanabilen Ar-Ge personeli ihtiyacını da arttıracak ve Ar-Ge personeli istihdamını da teşvik edecektir. Böylece hem fiziki hem de beşeri sermayenin verimliliği artacaktır.

İkinci olarak fikri mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemelerin zayıflığı teknoloji yatırımı yapan yabancı sermayenin ülkeye gelmesi önünde önemli bir engeldir. Bu yatırımların ülkeye çekilmesi için fikri mülkiyet haklarına yönelik düzenlemelerinin hızla dünya standartlarına çekilmesi önemli bir gereklilik olarak gözükmektedir.

4. SONUÇ

Ar-Ge faaliyetlerine yönelik mali teşvikler, TFFV' ne etkileri açısından önemli kamu müdahalesi araçlarındandır. Türkiye'de bu tür teşviklerden özellikle fiziki sermaye yatırımı yapan firmalar yararlanabilmektedir. Mali teşvikler firmalara inovatif faaliyetlerini destekleyen, AR-GE personeli istihdam etmeleri ve katma değeri yüksek ürünler yaratmalarının ödülü olarak ödeyecekleri vergileri azaltma fırsatı tanıyan destek unsurlarıdır. Ar-Ge faaliyetlerine yönelik teşvikler; doğrudan fiziki sermaye yatırımlarının artışı yanında, beşeri sermayenin istihdamını da özendirilmektedir. Bu çerçevede Türkiye'deki mali teşviklerin bu niteliği TFFV' ne etkisi açısından önemli bir rol oynamaktadır.

Son on beş yılda Türkiye’de Ar-Ge personeline sağlanan teşviklerin nitelikli personel istihdamına önemli katkı sağladığı söylenebilir. Günümüzde nitelikli işgücü kaynağının TFV üzerindeki etkisi nispeten küçük olmakla birlikte, uzun dönemde bu teşviklerin TFV ve dolayısıyla da ekonomik büyümede üzerinde pozitif etki yaratacağı açıktır. Ancak uygulanan teşviklerin miktarı birçok AB ülkesinin gerisinde kalmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de Ar-Ge personeli teşvik mekanizmasının devam etmesi ve nitelikli personel istihdamına yönelik teşviklerin artırılması Türkiye’nin uzun dönem büyüme performansının sürekliliği için bir gereklilik olarak görülmektedir.

KAYNAKLAR

- Biber, A.E. (2016) “Türkiye de Fikri Mülkiyet Hakları Koruması Ekonomik Büyüme ve Teknoloji İhracatı İlişkisinin Karşılaştırmalı Analizi”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(3): 61-88.
- Coe, D.T. ve Helpman, E. (1995) “International R&D Spillovers”, European Economic Review, 39: 859-887.
- Çelebi A.K. ve Kahrıman, H. (2011) “Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’de Ar-Ge Faaliyetlerine Yönelik Vergi Teşvikleri ve Bunların Karşılaştırmalı Analizi”, Maliye Dergisi, 161: 33-63.
- Grossman, G. ve Helpman, E. (1991) “Innovation and Growth in the Global Economy”, Cambridge: MIT Press.
- Lucas, R.E. (1988) “On the Mechanics of Economic Development”, Journal of Monetary Economics, 22(1), 3-42.
- Parlakıyıldız, F.M. ve Güven E.A. (2015) “Fikri Mülkiyet Hakları ve Bu Hakları Korumanın Ekonomik Önemi”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(4): 29-39.
- Romer, P.M. (1986) “Increasing Returns and Long-Run Growth”, Journal of Political Economy, 95(5): 1002-1037.
- Rivera-Batiz, L.A. ve Romer, P.M. (1991) “International Trade with Endogenous Technological Change”, European Economic Review, 35: 971-1004.
- Solow, R. (1956) “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, Quarterly Journal of Economics, 1(70): 65-94.
- Taban, S. ve Kar, M. (2006) “Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi: 1969-2001”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(1): 159-181.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

The Conference Board. (2017) “The Conference Board Total Economy Database”,
<http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>, (07.04.2018).

TÜİK.(2018) “TÜİK Araştırma Geliştirme Faaliyetleri Araştırması”, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1082, (10.04.2018).

TC Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.(2018) “5746 Sayılı Kanun Kapsamında Sağlanan Teşvik ve Destekler Nelerdir?”, <https://agtm.sanayi.gov.tr/Agtn/FaqList> (06.04.2018).

TÜRKİYE'DE SON DÖNEM SAĞLIK POLİTİKALARI VE GÜNCEL GELİŞMELER

Gökhan ABA*

ÖZET

Bu çalışma, geçmişten günümüze Türk sağlık politikalarında yaşanan gelişmeler hakkında bilgi vermek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada öncelikle, Cumhuriyetin ilk yıllarından 2000'li yıllara kadar olan dönemdeki sağlık politikalarına yer verilmiştir. İkinci bölümde, Sağlıkta Dönüşüm Programı yer almaktadır. Üçüncü ve son bölümde ise güncel sağlık politikaları hakkındaki konu başlıkları yer almaktadır. Mevcut politikaların başarılı bir şekilde uygulanmasıyla Türk Sağlık sisteminin hak ettiği yere ulaşacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye Sağlık Sistemi, Sağlık Politikaları, Sağlıkta Dönüşüm Programı.

JEL Sınıflandırması: H75, I10, I19.

LAST PERIOD HEALTH POLICIES IN TURKEY AND CURRENT DEVELOPMENTS

ABSTRACT

This study was performed to give information about the developments in Turkish health policies from past to present. The first part was included previous period health policies (from proclamation of the republic to 2000s), the second part was included Health Transformation Programme and the last part was included headings about current health policies. if the present policies are implemented successfully, it is thought that the Turkish health system will take its rightful place.

Key Words: Turkish Health System, Health Policies, Health Transformation Programme.

JEL Classification: H75, I10, I19.

1.GİRİŞ

* Dr. Öğr. Üyesi Bandırma Onyedİ Eylöl Üniversitesi Sağlık Bilimleri Faköltesi Sağlık Yönetimi Bölümü, Balıkesir, Türkiye, gaba@bandirma.edu.tr

2003 yılında uygulanmaya başlayan Sağlıkta Dönüşüm Programı ile birlikte, Türkiye sağlık sisteminde büyük ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu ilerlemenin en büyük delili, sağlık göstergelerinde meydana gelen iyileşmelerdir. Örneğin Türkiye’de 1950-1955 yıllarında 43,6 yıl olan beklenen yaşam süresi, 2002 yılında 72,5’e, 2016 yılında ise 78’e yükselmiştir. Bu gelişmelerin başında yeni bir sigorta modeli olan ve vatandaşların tümün kapsamı altına alan genel sağlık sigortası, birinci basamak sağlık hizmet sunumunda yeni bir yaklaşım olan aile hekimliği sistemi, bölge tabanlı sağlık hizmetleri planlaması ve bu planlamanın bir sonucu olarak ortaya çıkan entegre sağlık kampüsleri diğer bir ifadeyle şehir hastaneleri, sağlıklı yaşam merkezleri ve sağlık turizminde meydana gelen gelişmeler yer almaktadır. Bununla birlikte, SDP ile başarısız olan, birtakım olumsuz gelişmeler de yaşanmaktadır. Örneğin, SDP’ nin ana bileşenlerinden biri olan sevk zinciri hala uygulamaya geçmemiştir. Yeni bir yönetim modeli olarak hayata geçirilen, idari ve mali özerkliğe sahip olan hastaneler, yeni yönetim modeline ayak uyduramamış, hastanelerin bağlı olduğu kamu hastane birlikleri kapatılmış ve eski yönetim modeline dönüş yapılmıştır. Sağlık personelinin memnuniyet düzeyleri düşmüş ve en önemlisi sağlıkta şiddet olaylarının giderek artış göstermektedir. Bu çalışma, geçmişten günümüze sağlık politikalarında yaşanan gelişmeler hakkında bilgi vermek amacıyla yapılmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde geçmiş dönem sağlık politikaları, ikinci bölümde sağlıkta dönüşüm programı, son bölümde ise sağlık politikalarında yaşanan bazı güncel gelişmelerden bahsedilecektir.

2. GEÇMİŞ DÖNEM SAĞLIK POLİTİKALARI

23 Nisan 1920 tarihinde, Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin kurulması ile sağlık hizmetlerinin birinci derecede bir devlet görevi olarak ele alınmaya başlanmıştır. 2 Mayıs 1920’de kabul edilen 3 Sayılı Kanun (Büyük Millet Meclisi İcra Vekillerinin Suret-i İntihabına Dair Kanun) ile Sıhhiye ve Muavenatı İçtimaiye Vekaleti (Sağlık Bakanlığı) kurularak, sağlık hizmetleri ayrı bir bakanlıkça yürütülen, asli bir devlet görevi haline getirilmiştir. Kurtuluş Savaşı’nın ağır koşullarının yaşanmasına ve o günlerde yalnızca gelişmiş birkaç ülkede ayrı bir sağlık bakanlığı örneği olmasına karşın, sağlık bakanlığının hemen kurularak, sağlık hizmetlerinin bu düzey ve bu öncelikte ele alınması, zamanın yönetiminin konuya verdiği önemi ve ileri görüşlülüğünü göstermektedir (Akdur, 1999: 49). Bununla birlikte, göze çarpan diğer bir husus, var olma mücadelesinin en çetin günlerinde, daha cumhuriyet kurulmadan teşkilatlanan genç devlette, ilk kurulan bakanlıklardan birinin Sağlık Bakanlığı olmasıdır.

Cumhuriyetin ilanından önce (1921) kısa bir dönem bakanlık yapan ve Cumhuriyetin ilanından sonra yeniden sağlık bakanlığı görevine atanan Dr. Refik Saydam, 1937 yılına kadar süren bakanlığı süresince, Türkiye’nin sağlık hizmetlerinin kuruluşunda ve gelişmesinde önemli katkılar sağlamıştır.

Günümüze ulaşan verilere göre 1923 yılında, Türkiyede sağlık hizmetleri; hükümet kurumları, belediye ve karantina tabiplikleri, küçük sıhhiye memurlukları şeklinde örgütlenmiş ve 86 adet yataklı tedavi kurumu, 6.437 hasta yatağı, 554 hekim, 69 eczacı, 4 hemşire, 560 sağlık memuru ve 136 ebe ile verilmiştir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012: 20).

Cumhuriyetin ilk yıllarında sağlık hizmetlerine ve yapılandırılmasına olağanüstü bir önem ve öncelik verilmiştir. Öyle ki, TBMM'nin ana meşguliyetlerinin başında sağlık hizmetleri ve yapılandırılması gelmiştir. Nitekim 1923'ü izleyen on üç yıl içinde sağlık sisteminin kuruluş ve örgütlenmesi amacıyla 50 yasa çıkarılmış ve yürürlüğe konulmuştur. Refik Saydam döneminde;

–Sağlık hizmetleri, “geniş bölgede tek amaçlı hizmet/dikey örgütlenme” modeli ile yürütülmüştür.

–Yasal düzenlemelerle koruyucu hekimlik kavramı geliştirilmiş, yerel yönetimlerin hastane açmaları teşvik edilmiş, her ilçede hükümet tabipliği kurulmuştur.

–Nüfusun çok olduğu yerlerden başlayarak 1924'te 150 ve 1936'da 20 ilçe merkezinde muayene ve tedavi evleri açılmış, hekimlerin serbest çalışmaları yasaklanmıştır.

–İllere rehber olmak üzere ilk olarak 1924'te Ankara, Diyarbakır, Erzurum, Sivas Numune Hastaneleri ve 1936'da Haydarpaşa, 1946'da Trabzon ve 1970'te Adana Numune Hastaneleri açılmıştır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012: 20).

–Sağlık alanında hizmet veren personelin eğitimini sağlamak, sağlık alanında araştırmalar yapmak ve Sağlık Bakanlığı'na danışmanlık hizmeti vermek üzere 1936'da Hıfzısıhha Okulu kurulmuştur (Orhaner, 2014: 101).

Dr. Saydam Dönemi'nden sonraki, ilk önemli girişim; 1946-1950 yılları arasında bakanlık yapan Dr. Behçet Uz tarafından hazırlanarak, 1946 yılında toplanan 9. Milli Tıp Kongresi'ne sunulan ve yürürlüğe sokulan “Birinci On Yıllık Sağlık Planı”dır. Tüm sağlık hizmetlerini entegre etmeyi ve yurt sathına yaymayı amaçlayan bu planla, hizmetlerin tümü merkezi hükümet görev ve sorumluluğu haline getirilmiştir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012:21; Akdur, 1999: 51).

– Doğumda beklenen yaşam süresi ortalama olarak, 1950-1955 yıllarında 43,6 yıl, 1960-1965 yıllarında 52,1 yıl, 1970-1975 yıllarında 57,9 yıl olarak gerçekleşmiştir.

– 1950'den 1960'a hekim sayısı 3.020'den 8.214'e, hemşire sayısı 721'den 1.658'e, ebe sayısı da 1.285'ten 3.219'a yükselmiştir.

- 1945 yılında 8 adet olan sağlık merkezi sayısı, 1950 yılında 22'ye, 1955'de 181'e, 1960 yılında 283'e yükselmiştir.
- Hastane ve sağlık merkezlerinin sayısı da artırılarak, aynı çerçevede yatak sayılarında da artışlar sağlandı. Özellikle hizmet alanlarından çocuk hastaneleri, doğumevleri ve sanatoryum sayısında da gelişmeler yaşandı.
- 1950 yılında Sağlık Bakanlığı'na bağlı 118 kurumda 14.581 yatak sayısı var iken 1960 yılına gelindiğinde 442 kurumda 32.398 yatak sayısına ulaşıldı.
- 1950 yılında yüz bin kişiye 9 yatak düşerken 1960 yılına gelindiğinde bu oran 16,6'ya çıktı.
- Tüberkülozdan ölümler bu dönemde ciddi ölçüde azaldı. Türkiye'de il ve ilçe merkezlerinde tüberküloza bağlı ölüm hızı 1946 yılında yüz binde 150 iken 1960 yılında yüz binde 52'ye indi.
- Bebek ölüm hızında da azalmalar görüldü. Bebek ölüm hızı 1950 yılında binde 233 iken 1960 yılında binde 176'ya düşürüldü.
- 1952 yılında Sağlık Bakanlığı bünyesinde Ana Çocuk Sağlığı Şube Müdürlüğü kuruldu. Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu (UNICEF) ve Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) gibi milletlerarası teşekküllerden iş birliği ve yardım temin edilerek Ankara'da 1953'te Ana ve Çocuk Sağlığı Tekâmül Merkezi tesis edilmiştir.
- 1954 yılında, 6134 sayılı yasa ile il özel idarelerine belediyelere ve vakıflara bağlı hastaneler Sağlık Bakanlığı'na bağlanarak, kamuya ait hastanelerin yönetimi tek elde toplanmış ve tamamen merkezi hükümet görevi ve sorumluluğu haline getirilmiştir (SSK, MSB ve Üniversite Hastaneleri hariç).
- 1946 yılında kurulan İşçi Sigortaları İdaresi (Sosyal Sigortalar Kurumu) tarafından, 1952 yılından itibaren sigortalı işçiler için sağlık kuruluşları ve hastaneler açılmaya başlandı.
- İnsan kaynakları altyapısı oluşturulması amacıyla İstanbul ve Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden sonra Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi, 1955 yılında öğrenci alımına başladı.
- Sivil toplum örgütlerinin ve bazı tıp mesleklerinin hukuki altyapılarını günümüze taşıyan mevzuat oluşturulmuştur:
 - 6023 sayılı Türk Tabipleri Birliği Kanunu (1953)
 - 6197 sayılı Eczacılar ve Eczaneler Kanunu (1953)

- 6283 sayılı Hemşirelik Kanunu (1954)
- 6643 sayılı Türk Eczacıları Birliği Kanunu (1956) (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012:21; Akdur, 1999: 51).

1961 yılında kabul edilen yeni anayasa ile devlet, vatandaşlarına karşı sorumlulukları olan bir “sosyal devlet” olarak tanımlanmış, sağlığı halk için bir hak ve sağlık hizmetlerini de devlet için bir ödev olarak kabul etmiştir. Anayasa'nın ilgili maddeleri doğrultusunda hazırlanan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, sağlık idaresinde temel amacın halkın sağlık düzeyini yükseltmek olduğu ve bunun için de halk sağlığı hizmetlerine öncelik verilmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu amaca ulaşmak için, tedavi edici hizmetler, koruyucu hizmetleri tamamlayan bir öge olarak görülmüş, az sayıda nüfusun yararlandığı ve pahalı bir hizmet olan, hastanecilik yerine evde ve ayakta tedaviyi sağlayan, küçük topluluklara kadar yayılan bir sağlık örgütünün kurulması öngörülmüştür. Sağlık hizmetlerinin bu anlayışla ve yeniden düzenlenmesi/örgütlenmesi amacıyla, zamanın Sağlık Bakanlığı müsteşarı Dr. Nusret Fişek 'in önderliğinde hazırlanan Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi Hakkında Kanun (224 Sayılı Kanun) 5 Ocak 1961 yılında kabul edilmiştir. Böylece, sağlık hizmetleri tarihimizde "Sosyalleştirme Dönemi" olarak adlandırabileceğimiz dönem başlamıştır (Akdur, 1999: 53).

- 1965'te 554 sayılı Nüfus Planlaması Hakkında Kanun çıkarıldı. “Pro-natalist” (nüfusu artırıcı) politikadan “anti-natalist” (nüfus artış hızını sınırlayıcı) politikaya geçildi.
- “Geniş bölgede tek yönlü hizmet” ilkesinin alternatifi olan “dar bölgede çok yönlü hizmet” anlayışına geçildi.
- Sağlık Bakanlığı bütçesi oldukça düşük kalmış, kalkınma planlarındaki hedeflere ulaşamamıştır.
- 1967-1974 yılları arasında Genel Sağlık Sigortası yasa tasarıları hazırlanmış ancak yasalaşmamıştır.
- 1978'de “Sağlık Personelinin Tam Süre Çalışma Esaslarına Dair Kanun” çıktı. Kamu personeli olan doktorların muayenehane açması yasaklandı. 1980 yılında 12 Eylül İhtilali'nin hemen ertesinde “Sağlık Personelinin Tazminat ve Çalışma Esaslarına Dair Kanun” ile bu kanun yürürlükten kaldırılarak tekrar muayenehane açma serbestliği getirildi (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012: 24).

1982 yılında Anayasa yeniden değiştirilmiş ve devletin sosyal boyutu 1961 Anayasası'ndan farklı bir şekilde biçimlendirilmiştir. Sağlık hizmetleri, 1961 Anayasa'sında olduğu gibi devletçe sağlanan

temel sosyal ve ekonomik bir hak olmaktan çok, devletçe planlanan ve denetlenen bir hizmete dönüşmüştür (Kurt ve Şaşmaz, 2003: 26).

1987 yılında sağlık hizmetlerinin sosyalleştirilmesi yasasını yürürlükten kaldırılmış, onun yerine geçecek olan 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu çıkarıldı. Ancak bu Kanunun uygulanmasına yönelik düzenlemeler yapılamadığı ve bazı maddeleri Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edildiği için kanun, bütünüyle uygulama imkânı bulunamadı (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2012: 25).

1990'lı yıllarda yürütülen Sağlık Reformu çalışmalarının ana bileşenleri şunlardır:

- Sosyal güvenlik kurumlarının tek çatı altında toplanarak Genel Sağlık Sigortası'nın kurulması,
- Birinci basamak sağlık hizmetlerinin aile hekimliği çerçevesinde geliştirilmesi,
- Hastanelerin özerk sağlık işletmelerine dönüştürülmesi,
- Sağlık Bakanlığı'nın koruyucu sağlık hizmetlerine öncelik veren sağlık hizmetlerini planlayıp denetleyen bir yapıya kavuşturulması.

Bu dönem, ağırlıklı olarak önemli teorik çalışmaların yapıldığı ancak bunların yeterince uygulama alanı bulamadığı bir dönem olmuştur.

3. SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM PROGRAMI

3 Kasım 2002 genel seçimlerinden hemen sonra, 16 Kasım 2002 tarihinde, 58. Hükümet tarafından “Acil Eylem Planı” ilan edilmiştir. Planda, “Sağlıklı Toplum” başlığı altında, sağlık alanında yıllardır hazırlıkları yapılan fakat uygulamaya konulamayan reformların temel faaliyetleri belirlenmiş, bir takvime bağlanmış ve sorumlu kuruluşlar belirlenmiştir. Belirlenen bu hedeflerin ardından, Türkiye'nin sağlık alanında dönüm noktası sayılabilecek “Sağlıkta Dönüşüm Programı” hazırlanmış ve 2003 yılı başında Sağlık Bakanlığı tarafından kamuoyuna duyurulmuştur.

3.1. Sağlıkta Dönüşüm Programının Amaçları ve Hedefleri

Sağlıkta Dönüşüm Programı'nın amaçları sağlık hizmetlerinin etkili, verimli ve hakkaniyete uygun bir şekilde organize edilmesi, finansmanının sağlanması ve sunulmasıdır.

Etkililik, uygulanacak politikaların halkın sağlık düzeyini yükseltilmesi amacını ifade etmektedir. Sağlık hizmetinin sunumundaki en büyük hedef hastaları tedavi etmek yerine insanların hastalanmasının önlenmesi olmalıdır. Bu amaca ulaşmak, epidemiyolojik göstergelerde sağlanacak ilerlemelerle mümkün olacaktır. Anne ve çocuk ölümlerinin azaltılması ve doğuşta beklenen yaşam süresinin arttırılması bu amaca ulaşıldığının en somut kanıtı olacaktır.

Verimlilik, kaynakları uygun şekilde kullanarak maliyeti düşürüp, aynı kaynakla daha fazla hizmetin üretilmesidir. İnsan kaynaklarının dağılımı, malzeme yönetimi, akılcı ilaç kullanımı, sağlık işletmeciliği ve koruyucu hekimlik uygulamaları bu esas çerçevesinde değerlendirilmelidir. Ülkenin tüm sektörel kaynaklarının sistem içine alınması ve entegrasyonunun sağlanması verimliliği arttıracaktır.

Hakkaniyet, halkın sağlık hizmetlerine ihtiyaçları ölçüsünde ulaşmalarının ve hizmetlerin finansmanına mali güçleri oranında katkıda bulunmalarının sağlanmasıdır. Gerek farklı sosyal gruplar, gerek kır-kent, gerekse doğu-batı arasındaki sağlık hizmetlerine erişim ve sağlık göstergeleri ile ilgili farklılıkların azaltılması, hakkaniyet amacı kapsamında yer almaktadır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2003: 24).

3.2. Sağlıkta Dönüşüm Programının Bileşenleri

Sağlıkta Dönüşüm Programı, sektörü bütün boyutları ile kavramak üzere şekillendirilmiş toplam sekiz bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler;

1. Planlayıcı ve Denetleyici Bir Sağlık Bakanlığı
2. Herkesi Tek Çatı Altında Toplayan Genel Sağlık Sigortası
3. Yaygın, Erişimi Kolay ve Güler Yüzlü Sağlık Hizmet Sistemi
 - a. Güçlendirilmiş Temel Sağlık Hizmetleri
 - b. Etkili, Kademeli Sevk Zinciri
 - c. İdari ve Mali Özerkliğe Sahip Sağlık İşletmeleri
4. Bilgi ve Beceri ile Donanmış, Yüksek Motivasyonla Çalışan Sağlık İnsan Gücü
5. Sistemi Destekleyecek Eğitim ve Bilim Kurumları
6. Nitelikli ve Etkili Sağlık Hizmetleri İçin Kalite ve Akreditasyon
7. Akılcı İlaç ve Malzeme Yönetiminde Kurumsal Yapılanma
 - a. Ulusal İlaç Kurumu
 - b. Tıbbi Cihaz Kurumu
8. Karar Sürecinde Etkili Bilgiye Erişim: Sağlık Bilgi Sistemi

2007 yılında Sağlıkta Dönüşüm Programı'nda yapılan çalışmalara paralel olarak 3 yeni başlık daha ilave edilerek Programın çalışma alanı genişletilmiştir (Akdağ,2008:22).

9. Daha İyi Bir Gelecek İçin Sağlığın Geliştirilmesi ve Sağlıklı Hayat Programları
10. Tarafların Harekete Geçirilmesi ve Sektörler Arası İş Birliği İçin Çok Yönlü Sağlık Sorumluluğu
11. Uluslararası alanda ülkenin gücünü artıracak sınır ötesi sağlık hizmetleri

Sağlıkta Dönüşüm Programında yer almasına rağmen bazı uygulamalar ya hiç başlatılamamıştır ya da uygulama başarısız olmuştur. Uygulamada başarısız olunan ya da hiç uygulanamayan alanlar şunlardır;

- Sağlık Bakanlığı teşkilat yapısındaki değişiklikler
- Taşra teşkilatındaki üçlü yapılanma
- Kamu hastaneleri yönetim modelindeki başarısızlıklar
- Sevk sistemi
- Sağlık çalışanlarının motivasyonlarının düşük olması,
- Sağlık kurumları sayısının artışına rağmen personel sayısında yeterince artış sağlanamaması,
- Sağlık çalışanlarına yönelik artan şiddet eylemleri.

3.3. Sağlıkta Dönüşüm Programı-2. Faz

Sağlık Bakanlığı, 14 Kasım 2016 tarihinde, dönemin Sağlık Bakanı Prof. Dr. Recep Akdağ tarafından, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'na yapmış olduğu “T.C. Sağlık Bakanlığı 2017 Yılı Bütçe Sunumu”nda Sağlıkta Dönüşüm Programı ikinci fazı ilan edilmiştir. Sunumda, SDP ikinci fazın gerekçeleri şu şekilde açıklanmıştır;

- Nihai amaçların daha ileri seviyede iyileştirilmesi hedefi
- Demografik değişim (yaşlanma, savaş ve yoksulluğa dayalı göç vs.)
- Hastalık yükünün değişimine bağlı yeni politika ihtiyacı
- Sağlıklı yaşam kültürünü geliştirme ihtiyacı (obezite artışı, yetersiz fiziksel aktivite, diyabet oranlarındaki artış, tütün kullanımı)
- Sağlık hizmet sunumunda çeşitlenme (evde bakım, palyatif bakım, göçmen sağlığı)
- Sağlık endüstrisi ve turizmini geliştirme planlaması
- Değişen hizmet ihtiyaçları sebebiyle Sağlık Bakanlığının teşkilat yapısında kurumlar arası koordinasyonun güçlendirilmesi gereği

T.C. Sağlık Bakanlığı 2017 Yılı Bütçe Sunumu'nun gerçekleştiği tarihten tam bir yıl sonra (14 Kasım 2017), dönemin Sağlık Bakanı Dr. Ahmet Demircan tarafından, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'na “T.C. Sağlık Bakanlığı 2018 Yılı Bütçe Sunumu” gerçekleştirilmiştir. Sunum içeriğinde, Sağlıkta Dönüşüm Programı yerine “Sağlıkta Gelişim, Kalite ve Sürdürülebilirlik Dönemi” başlığı kullanılmıştır.

4. SAĞLIK POLİTİKALARININDA YAŞANAN GÜNCEL GELİŞMELER

4.1.Çok Paydaşlı (Sektörlü) Sağlık Sorumluluğu

2003 yılında başlayan Sağlıkta Dönüşüm Programı ile pek çok alanda reform niteliğinde gelişmeler sağlanmıştır. Temel sağlık göstergelerinde çok kısa sürede önemli iyileşmeler kaydedilmiş, bebek ve anne ölüm hızları düşürülmüş ve doğumda beklenen yaşam süresi yükselmiştir. Elde edilen kazanımların korunması ve ileriye götürülmesi de en az bu süreç kadar zorlu olup bir o kadar kararlılık ve istikrar gerektirmektedir. Birey ve toplum sağlığı ile ilgili sorumluluklar yalnızca Sağlık Bakanlığı'nın görev alanıyla sınırlı kalamayacak kadar geniş ve kapsamlıdır. Bu doğrultuda, sağlığın geliştirilmesi ve toplum sağlığının ileri düzeye taşınabilmesi için diğer tüm sektörlerin görev ve sorumluluklarının da net şekilde tanımlanması ihtiyacı doğmuştur (T.C. Sağlık Bakanlığı, Türkiye Halk Sağlığı Kurumu, 2014: 15).

Çok paydaşlı sağlık sorumluluğu yaklaşımı Sağlık Bakanlığı'nın 2013-2017 Stratejik Planı'nda da yer almıştır. Stratejik planda, “Sağlığı tüm politikaların merkezine alarak sağlığın sosyal belirleyicileri konusunda etkili eylemlerde bulunmak” hedefine yönelik temel ve alt stratejiler belirlenmiştir.

10.Kalkınma Planı'nın (2014-2018) sağlık ile ilgili başlık altında, çok sektörlü yaklaşımdan bahsedilmiştir. Politikalar bölümünde; “Bireylerin beden ve ruhen tam bir iyilik halinde olması için koruyucu sağlık hizmetleri, gerek bireye gerekse sosyal, biyolojik ve fiziki çevreye yönelik çok sektörlü bir yaklaşımla geliştirilecektir” ifadesi yer almıştır. Ayrıca, diğer kalkınma planlarından farklı olarak 10. Kalkınma Planı'nda ilk defa, 2023 hedeflerine ve Onuncu Kalkınma Planının amaçlarına ulaşılabilirliği açısından önem taşıyan, genellikle birden fazla bakanlığın sorumluluk alanına giren “öncelikli dönüşüm programları” tasarlanmıştır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2013: 34).

Bu gelişmelerden hareketle, Sağlık Bakanlığı ile Düzce Üniversitesi arasında yapılan bir protokol ve Kalkınma Bakanlığı'nın desteğiyle 2011 yılı itibarıyla “Çok Sektörlü Sağlık Sorumluluğu Geliştirme Programı” hazırlanması kararlaştırılmıştır. Bütüncül bir yaklaşımla sağlık hizmet sunumunun koruyucu sağlık, sağlığın geliştirilmesi, tedavi ve rehabilitasyon hizmetleri olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. İlk aşamada koruyucu sağlık ve sağlığın geliştirilmesi hizmetlerine yönelik program geliştirilmesi, ikinci aşamada ise tedavi ve rehabilitasyon hizmetlerine yönelik program geliştirilmesinin uygun olacağı düşünülmüştür.

Koruyucu sağlık ve sağlığın geliştirilmesi hizmetlerine yönelik program geliştirilmesinde; Sağlık Bakanlığı liderliğinde bilimsel olarak 33 üniversite ile uygulama birimleri olan tüm kamu kurum ve

kuruluşları ile işbirliği yapılmış ve “Çok Sektörlü Sağlık Sorumluluğu Geliştirme Programı” hazırlanmıştır. Programın hazırlık aşaması 2013 yılında tamamlanmış olup uygulama aşaması 2014-2023 yılları arasını kapsamaktadır. Eylem Planı, Çok Sektörlü Sağlık Sorumluluğunu Geliştirme Programı kapsamında Sağlık Bakanlığı’nca belirlenen stratejik amaç ve hedeflere ulaşılmasını sağlamak üzere, uygulama aşamasında tüm ilgili sektörlerce hayata geçirilecek faaliyet ve Programları içermektedir. Eylem Planı, Çok Sektörlü Sağlık Sorumluluğu Geliştirme Programının uygulanması sürecinde sorumlu ve ilgili kurum ve kuruluşların faaliyetlerine referans niteliğindedir (T.C. Sağlık Bakanlığı, Türkiye Halk Sağlığı Kurumu, 2014: 21).

Program ile ilgili 2014/21 sayılı Başbakanlık Genelgesi, 23 Aralık 2014 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğü girmiştir. Program çerçevesinde kurumlar arası işbirliği ve koordinasyonu sağlamak, temel stratejileri belirlemek ve sorunların çözümü için gerekli tedbirleri almak üzere “Çok Paydaşlı Sağlık Politikaları Yüksek Konseyi” kurulmuştur (Resmi Gazete, 2014).

4.2. Şehir Hastaneleri

Sağlık Bakanlığı gerek mevcut tesislerini güncel beklentileri karşılayabilecek modern hastanelere dönüştürmek gerekse mevcut yatak kapasitesine yeni yataklar eklemek üzere dağınık hastane yapılarından farklı olarak birçok hastanenin bir arada entegre bir halde yapılacağı Entegre Sağlık Kampüsleri inşa etmeye karar vermiştir. Bu hastane yapılanması Sağlık Bölgelerinin gerekleri ve dağılımına göre planlanmıştır. Kapasite artışı sınırlı olmak üzere esasen niteliksiz hastane yapıları nitelikli hale getirilmektedir. (Aydın, 2015: 18).

Şehir hastaneleri; “içerisinde tıbbın temel bilim dallarını, kendi içinde uzmanlaştıran kadroları ve özgün fonksiyonel mekânları barındıran ve aynı zamanda diğer birimlerle yakın ilişki içerisinde tıbbi araştırma ve çalışmaların yürütüldüğü; bünyesinde farklı alanlarda uzmanlaşmış ihtisas hastanelerinin, Ar-Ge laboratuvarları ve merkezlerinin, teknopark, sosyal tesislerin, otel, alışveriş merkezi, konaklama ve açık alan kullanımlarını bir bütün olarak barındıran; eğitim, ticaret, dinlenme, spor, dini hizmetler gibi pek çok farklı türdeki hizmetleri sunan farklı işlevsel alanlarla daha nitelikli hizmetleri verebilen sağlık kompleksleridir” (Birinci, 2015: 57).

Sağlık Bakanlığı, Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) Modeli ile toplam 32 proje yürütmektedir. 14 milyon 159 bin m² kapalı alan ve 42.199 yatak kapasitesine ulaşılması hedeflenmektedir.

2017 yılında yapımı tamamlanan ve faaliyete geçen şehir hastaneleri; Yozgat, Mersin, Isparta ve Adana Şehir Hastaneleridir.

4.3. Sağlık Turizmi

Globalleşen dünya da, ülkeler arasında işbirliğinin, seyahat özgürlüklerinin ve imkânlarının artması, ulaşım da kolaylıklar sağlanması, sağlık hizmetinde kalitenin dünyanın değişik köşelerinde de gelişmesi, sağlık hizmeti finansmanında hem bireysel hem de bütçe kaynaklı güçlükler, dünya da sağlık turizmi kavramının önemini giderek artırmıştır.

Günümüzde sanayileşme ve kentleşme sonucu meydana gelen sorunlar insan ve toplum sağlığı üzerinde olumsuz etkiler oluşturmaktadır. Sağlıksız toplumlarda işgücü ve üretim kapasitesi azalmaktadır. İnsan sağlığını korumak, işgücü verimini ve üretimi arttırmak amacı ile doğal turizm kaynakları (temiz hava, güneş, şifalı termal sular, iklim) olanaklarından faydalanılmaktadır (Sağlık Turizmi Koordinasyon Kurulu, 05.05.2018).

Sağlık turizmi; tedavi amaçlı kaplıca veya diğer sağlık merkezlerine seyahat eden kişinin fiziksel iyilik halini geliştirmek amacıyla veya estetik cerrahi operasyonlar, organ nakli, diş tedavisi fizik tedavi, rehabilitasyon vb. gereksinimi olanlarla birlikte uluslararası hasta potansiyelini kullanarak sağlık kuruluşlarının büyümesine olanak sağlayan turizm türüdür (T. C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 07.05.2018). Sağlık turizmi; kısaca bireylerin sağlık hizmeti almak amacı ile yaşadıkları ülke dışında bir ülkeye ziyaretleridir.

Turizm sektörünün çeşitlendirilmesi ve 12 aya yayılması Türkiye gibi turizm ülkelerinde bir zorunluluktur. Turizm sektörü 12 aya yayılma ve istihdam yaratma hususunda çok önemli bir hizmet sektörüdür. Sağlık turizmi ise ticari bir konu olup ülkelerin ekonomisinde çok önemli bir yer almaktadır. Dünyada uluslararası hasta sayısı bakımından sırasıyla ilk 5 ülke; ABD, Almanya, Tayland, Hindistan ve Türkiye'dir (Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, 07.05.2018).

Türkiye iklimi, denizi, kumsalları, termal kaynakları, talassoterapi olanakları, ormanları, Karadeniz yaylaları ve THY gibi dünyada en çok noktaya uçuş yapan bir uluslararası havayolu markası ile ulaşım kolaylığı açısından medikal turizm ve alternatif sağlık turizmi için en ideal bölgedir.

KAYNAKLAR

- Akdağ, R. (2008) “İlerleme Raporu, Türkiye Sağlıkta Dönüşüm Programı”, Ankara: T.C. Sağlık Bakanlığı Yayın No: 749.
- Akdur, R. (1999) “Türkiye Cumhuriyeti'nin 75. Yılında Türkiye'de Sağlık Politikaları”, Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Aydın, S. (2015) “Entegre Sağlık Kampüsleri veya nam-ı diğer Şehir Hastaneleri”, Sağlık Düşüncesi ve Tıp Kültürü Dergisi, 34:12-19.
- Birinci, Ş. (2015) “Finansal Arayışlar, Kamu Özel Ortaklıkları ve Şehir Hastaneleri”, Sağlık Düşüncesi ve Tıp Kültürü Dergisi, 35: 54-59.
- Kurt, AÖ ve Şaşmaz, T. (2003) “Türkiye’de Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi: 1961-2003”, Lokman Hekim Journal, 2 (1): 21-30.
- Orhaner, E. (2014) “Türkiye’de Sağlık Sigortası”, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Resmi Gazete, (2014) “Çok Paydaşlı Sağlık Sorumluluğunu Geliştirme Programı”, Genelge (2014/21), Resmi Gazete Tarih: 23 Aralık 2014, Sayı: 29214
- Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı, <http://saglikturizmi.gov.tr/TR,175/saglik-turizmi-hakkinda.html>, (07.05.2018)
- Sağlık Turizmi Koordinasyon Kurulu, <http://www.satürk.gov.tr/images/pdf/tyst/02.pdf>, (05.05.2018)
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR%2C11492/saglik-ve-termal-turizmi-tanimi.html>, (07.05.2018)
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2013) “10. Kalkınma Planı, 2014-2018”, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Karar No: 1041, Karar Tarihi: 02.07.2013, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>, (08.05.2018)
- T.C. Sağlık Bakanlığı (2003) “Sağlıkta Dönüşüm, 2003” <https://www.saglik.gov.tr/TR,11415/saglikta-donusum-programi.html>, (04.05.2018)
- T.C. Sağlık Bakanlığı (2012) “Stratejik Plan 2013-2017”, <http://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/9843,saglik-bakaligi-stratejik-plan--2013-2017pdf.pdf>, (04.05.2018)
- T.C. Sağlık Bakanlığı, Türkiye Halk Sağlığı Kurumu (2014) “Çok Sektörlü Sağlık Sorumluluğunu Geliştirme Programı”, Bakanlık Yayın No: 942, Ankara.

**TÜRKİYE'DE TEŞVİK BELGELİ YATIRIMLARIN İSTİHDAMA KATKISININ YERLİ-
YABANCI SERMAYE AYIRIMI KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ: 2001-2017
DÖNEMİ**

Yunus DEMİRLİ*

Ahmet Emre BİBER**

ÖZET

Gelişmekte olan ülkelerde yatırımların teşvikinden beklenen sosyo-ekonomik amaçlardan biri de istihdamın artırılmasıdır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de Yatırım Teşvik Belgesine bağlanmış sermaye yatırımları ile sağlanan istihdam arasındaki ilişkiyi, yerli-yabancı yatırımlar ayırımı ve 2012 öncesi-sonrası teşvik mevzuatı kapsamında analiz etmektir. Bu kapsamda çalışmada; Türkiye’de 2001-2017 döneminde gerçekleştirilen yerli-yabancı sermaye yatırımlarının Yatırım Teşvik Belgesi başına istihdam kapasitesine personel başına yatırım harcaması tutarları hesaplanmıştır.

Çalışmada, Yatırım Teşvik Belgesi başına ortalama istihdam ve personel başına yapılan yatırım harcaması verileri hem yerli-yabancı yatırımlar hem de teşvik sistemindeki büyük değişimin yaşandığı 2012 yılı öncesi-sonrası dönemdeki gelişimi açısından incelenmiştir. Çalışma sonucunda; Yatırım Teşvik Belgesi başına ortalama istihdam sayısının düşüş eğiliminde olduğu, bu düşüşün 2012 yılındaki yeni teşvik uygulamaları sonrasında daha da hızlandığı tespit edilmiştir. İstihdam edilen personel başına yapılan harcama tutarlarının ise artış eğiliminde olduğu, bu artışların 2012 sonrası dönemde daha da ivme kazanarak yerli yatırımlarda 1.3 kat, yabancı yatırımlarda ise 5.5 kat arttığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İstihdam, Yatırım Teşvik Sistemi, Vergi Teşviki.

JEL Kodları: E24, H23, H26.

**EVALUATION OF EMPLOYMENT CONTRIBUTION OF LOCAL AND FOREIGN
INVESTMENTS: 2001-2017 PERIOD IN TURKEY**

ABSTRACT

One of the socio-economic objectives expected from the promotion of investments in developing countries is increase employment. The purpose of this study, the relationship between capital

* Doç. Dr Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, demirli_y@ibu.edu.tr

** Doç. Dr Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede UBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, biber_a@ibu.edu.tr

investments linked to the employment provided by the Investment Incentive Certificate and to analyze domestic and foreign investments is the scope of the 2012 pre-post-separation incentive legislation in Turkey. In this context, creation of employment linked to local and foreign capital investment incentive certificates capacity and capital expenditures per employee amounts are calculated period of the 2001-2017 in Turkey.

In the study, in terms of both the development of both the domestic and foreign investments, average employment and per capital investment expenditure data per incentive certificate are examined in which the great change in the incentive system occurred at the pre-2012 period. In the results of study; It is found that the average number of jobs per YTB is on a downward trend, and this decline has accelerated even further after the new incentives in 2012. It is also found that the expenditure amounts per employee are increase tendency, and these increases accelerated further in the period after 2012, 1.3 times in domestic investments and 5.5 times in foreign investments.

Keywords: *Employment, Investment Incentives System, Tax Incentives.*

JEL Codes: *E24, H23, H26.*

1. GİRİŞ

Teşvik sistemlerinin amaçları ülkelerin gelişmişlik seviyesine göre farklılaşmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde teşvikler özel sektör yatırımlarını teşvik ederek ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmek ve ekonomik istikrarı sağlamak gibi ekonomik amaçlar yanında, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi ve istihdamın artırılması gibi sosyo-ekonomik amaçlar da taşımaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde, yatırımların teşvikinden beklenen sosyo-ekonomik amaçlardan biri de istihdamın artırılmasıdır. Devletler bu amaca yönelik olarak farklı teşvik ve destek unsurları uygulanmaktadır. Türkiye’dedaha önce vergi sistemi içinde yer alan teşvik unsurları, 1995 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasının getirdiği uyumlaştırma zorunluluğuna bağlı olarak 26.12.1994 tarihli Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar ile değiştirilmiştir (Giray, 2016:107). Ardından 2009/15199 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar*** ile ana hatları belirlenmiş olan teşvik sistemi, Türkiye’yi iller bazında dört ayrı bölgede toplamış, ayrıca bölge ayrımı yapmaksızın Büyük Ölçekli Yatırımlar için de teşvikler getirmiştir (Gökmen ve Kartaloğlu, 2012:19).

*** 16.07.2009 tarih ve 27290 sayılı Resmi Gazete.

Son olarak 2012 yılında değiştirilen teşvik sistemi, 2012/3305 sayılı Yatırımlara Devlet Yardımları Hakkındaki Bakanlar Kurulu Karar[◊]ile şekillenmiştir. Bu Karar, “*tasarrufların katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirilmesine, üretim ve istihdamın artırılmasına, uluslararası rekabet gücünü artıracak ve araştırma- geliştirme içeriği yüksek bölgesel ve büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımların özendirilmesine, uluslararası doğrudan yatırımların artırılmasına, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına, kümelenme ve çevre korumaya yönelik yatırımlar ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi*” amacını taşımaktadır (2012/30305 sayılı BKK, m.1).

Türkiye’nin sosyo-ekonomik amaç ve önceliklerine bağlı olarak teşvik unsurlarında değişiklikler olsa da, “*üretim ve istihdamın artırılması*” amacının yapısal olarak her düzenlemede var olduğu görülmektedir. Günümüzde 2012/30305 sayılı BKK ile şekillenmiş olan vergi indirimi ve destek unsurlarından yararlanmak isteyen yerli-yabancı girişimciler arasında bir ayırım yapılmamaktadır. Desteklerden yararlanmak isteyen girişimciler, yatırımlarını Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında gerçekleştirmektedir. Bu belge ile yatırımcılar, belirlenen asgari şartlara uygun yatırım yapmaları halinde, yine Karar ile belirtilen “bölgesel”, “stratejik”, “büyük ölçekli”, “öncelikli” ve “proje bazlı” teşvik unsurlarından istifade imkânı kazanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Ekonomi Bakanlığı, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğünce yayımlanan Yatırım Teşvik Belgeli yatırım verilerinden hareketle; sermaye yatırımları ile sağlanan istihdam arasındaki ilişki, hem yerli-yabancı sermaye yatırımlarının katkısı, hem de değişen teşvik sisteminin etkileri bakımından analiz etmektir. Bu amaçla çalışmada; Türkiye’de 2001-2017 döneminde teşvik belgesine bağlanmış yerli-yabancı sermaye yatırımı verilerinin, istihdam kapasiteleri bakımından etkinlikleri^{◊◊}karşılaştırmalı (kantitatif) olarak incelenmiştir. Bu kapsamda, verilen teşvik belgesi başına ortalama istihdam ve personel başına yapılan yatırım harcaması verileri hem yerli-yabancı yatırımlar hem de teşvik sistemindeki büyük değişimin yaşandığı 2012 yılı öncesi-sonrası gelişimi açısından karşılaştırılmıştır. Çalışma sonucunda; ele alınan 17 yıllık dönemde; teşvik belgesi başına ortalama istihdamın, 2012 yılı öncesi ve sonrasında hem yerli hem de yabancı yatırımlar bakımından düştüğü gözlemlenmiştir.

[◊] 19.06.2012 tarih ve 28328 sayılı Resmi Gazete.

^{◊◊} Bir teşvik politikasının başarısını belirleyen önemli araçlardan biri olan etkinlik; teşvik sistemin hedeflenen alanlara istenilen sonuçları elde etme gücüne sahip olması ile ölçülmektedir (Yavuz, 2010:88).

2. TÜRKİYE’DE TEŞVİK BELGELİ YATIRIMLAR İLE İSTİHDAM İLİŞKİSİ

Tasarrufların, verimli faaliyetlere aktarılması genel olarak ülkedeki mali sistemin yapısı ve kamu kurumlarının kalitesine, bir diğer ifade ile kurumsal yapısının etkin işleyip işlemediğine bağlıdır (Teyyare, 2018:125). Gelişmekte olan ülkelerdeki tasarruf yetersizlikleri ve döviz darboğazları nedeniyle rekabet güçleri olumsuz etkilendiğinden, bu ülkelerin yerli yatırımlar yanında doğrudan yabancı sermaye için de cazip ortamlar yaratma girişimleri sürekli artmaktadır (Hazman, 2010:274). Literatür açısından bakıldığında yatırımların; «*istihdam sağlama*» yanında, «*işgücünün niteliği ve verimliliği*» ile «*ücret düzeyi*» üzerinde de etkileri bulunmaktadır. Ancak bu çalışmada 2001 ve sonrası dönemde Türkiye’de Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yapılan yatırımların, istihdam üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir.

Teşvik uygulamaları, girişimcilere sağladıkları vergisel kolaylıklar sonucu, maliyet avantajı sağlamakta ve ülkelerin istihdam kapasitelerini artırabilmektedir. Türkiye’de işgücü maliyetinin yüksek olduğu düşünüldüğünde, teşvik uygulamaları sonucu maliyetlerin düşürülmesinin istihdama olumlu katkı yapması beklenebilir. Zira işsizlik ve işgücü maliyeti üzerine yapılan çalışmalarda, işgücü maliyeti ile işgücü talebi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir^{ooo} (Ay, 2012:326). Türkiye’de yatırım teşviklerinin istihdam üzerindeki etkisini ölçümleyen genel istatistiksel analizlerde (korelasyon ve regresyon analizleri) istihdam ve teşvikler arasında yüksek derecede pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir (Yavuz, 2010:95).

Türkiye’de teşvik belgeli yatırımlara yönelik devlet yardımlarını düzenleyen temel mevzuat 2012/30305 sayılı BKK’ dır. Bu Karar, 1995 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasına bağlı olarak, yerli-yabancı ayırımı yapmadan tüm yatırımlara aynı destek unsurlarını uygulamaktadır. Buna bağlı olarak, aynı imkânlar sahip olan yerli ve yabancı yatırımcılar arasında 2012/30305 sayılı BKK ile getirilen teşvik unsurlarından yararlanma bakımından rekabet eşitsizliği bulunmamaktadır. Ancak sermaye büyüklükleri arasındaki farklılıklar yerli ve yabancı sermaye yatırımı alanlarını farklılaştırabilmektedir. Buna bağlı olarak da yerli ve yabancı sermaye yatırımlarının istihdam kapasiteleri değişebilmektedir. Zira gelişmekte olan ülkelerin istihdam konusundaki yapısal sorunları nedeniyle, yatırımların teşvikinden bekledikleri en önemli avantaj da istihdam kapasitesine katkı olduğu bilinmektedir.

^{ooo} Boztepe (2007), imalat sanayinde istihdam vergilerinin oluşturduğu maliyette bir birimlik azalmanın istihdamı 0.2 birim artıracağını tahmin etmiştir (Aktaran; Ay, 2012:326).

Literatürde genelde doğrudan yatırımların istihdam üzerine olumlu etkileri olacağını ileri sürmesine rağmen, bazı ampirik çalışmalar teorik olarak beklenen olumlu etkinin her zaman gerçekleşmeyebileceğini, doğrudan yatırımların istihdam etkilerinin farklı zamanlarda farklı biçimlerde ortaya çıkabileceğini göstermiştir (Vergil ve Ayaş, 2009:90). Örneğin UNCTAD' ın yayınladığı “Dünya Yatırım Raporunda” doğrudan yatırımların istihdam yaratma etkilerinin sınırlı olduğu bulgusuna yer verilmiştir (UNTAD, 2007:10).

Bu çalışmada Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yerli ve yabancı sermaye yatırımlarının, istihdam sağlama kapasitesinin farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır. Çalışma kapsamında ayrıca ele alınan dönemdeki mevzuat değişikliğinin de istihdam kapasitesini ne yönde değiştirdiği tespit edilmek istenmiştir. Bu doğrultuda aşağıda, teşvik belgesi başına sağlanan istihdam, istihdam edilen personel başına yapılan yatırım harcaması tutarları yerli ve yabancı yatırımcılar bakımından karşılaştırılmıştır.

2.1. Teşvik Belgesi Başına Ortalama İstihdam Sayısı

Gelişmekte olan ülkelerde yabancı sermaye yatırımlarının istihdam kapasitesinin yatırımların büyüklüğü nedeniyle yerli yatırımlara göre daha fazla olacağı tahmin edilebilir. Ancak bu durum yatırımların türüne, teknolojik içeriğine, hangi ülkeden geldiğine, ekonomik konjoktüre göre değişebilir. Örneğin Saray (2011:384),1982-2006 döneminde doğrudan (yabancı) yatırımların yarattığı istihdam artışının bu yatırımların toplam stok artışlarının oldukça altında kalmasını, çok uluslu girişimlerin sermaye yoğun olması ve daha fazla teknoloji içeren alanlara yönelmeleri ile açıklanmıştır.

Çalışmada, Türkiye açısından bir durum değerlendirmesi yapmak amacıyla, yerli ve yabancı yatırımların istihdam sağlama kapasiteleri bakımından farklılık olup olmadığını araştırılmıştır. Bu kapsamda teşvik belgeli yatırım verilerinden hareketle,2001-2017 döneminde yerli ve yabancı yatırımlar için hesaplanan Yatırım Teşvik Belgesi başına ortalama istihdam sayıları aşağıdaki Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Yerli Yabancı Yatırımlarda Yatırım Teşvik Belgesi Başına Ortalama İstihdam Sayısı

Yıllar	İstihdam Sayısı (Kişi)	
	Yerli Yatırımlar	Yabancı Yatırımlar
2001	48,6	84,0
2002	45,6	117,2
2003	43,3	74,7
2004	38,1	167,0

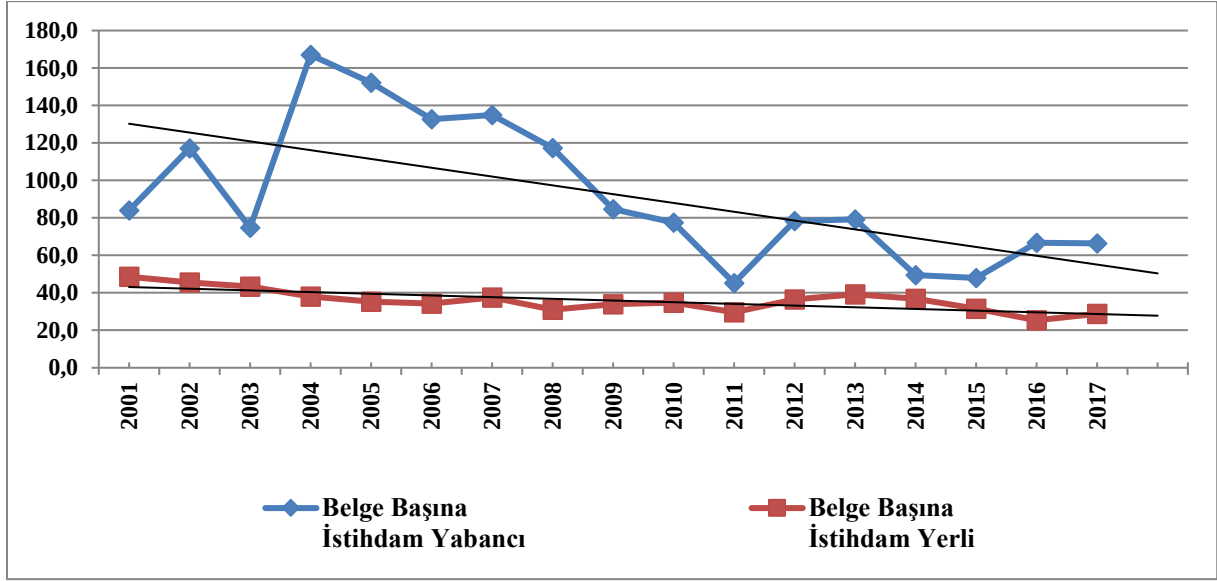
International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

2005	35,3	152,2
2006	34,3	132,6
2007	37,4	134,9
2008	31,1	117,3
2009	33,9	84,7
2010	34,8	77,5
2011	29,6	45,3
2012	36,4	78,4
2013	39,2	79,1
2014	36,8	49,4
2015	31,5	47,9
2016	25,3	66,7
2017	28,7	66,3
Ortalama	35,9	92,7

Kaynak: Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğünce hazırlanan veri setinden tarafımızca üretilmiştir.

2001-2017 yılları arasındaki 17 yıllık dönemde; teşvik belgesi kapsamında aktif ve tamamlama vizesi almış olan yerli yatırımların belge başına sağladığı ortalama istihdam yaklaşık 36 kişi, yabancı yatırımlarda ise yaklaşık 93 kişidir. Yabancı yatırımların sağladığı ortalama istihdam, yerli yatırımlarla sağlanan istihdamın 2,5 katından fazladır. Tablodaki verilerden de takip edilebileceği üzere yerli yabancı yatırımlar arasındaki fark 2004-2008 döneminde çok daha yüksektir. Aşağıdaki Grafik 1’de bu seyir daha açık olarak görülmektedir.

Grafik 1. Yerli Yabancı Yatırımlarda Yatırım Teşvik Belgesi Başına Ortalama İstihdamın Seyri



Grafik 1’de; Türkiye’de 2001-2017 döneminde teşvik belgeliyerli ve yabancı sermaye yatırımları başına ortalama istihdam sayısının seyri gösterilmiştir. İlgili dönemde yerli yatırımcıların sağladığı belge başına ortalama istihdam 48 kişiden 28 kişiye düşmüştür. Düzensiz bir seyir izlemekle birlikte yabancı yatırımlar için de benzer bir trend söz konusudur. Aynı oran yabancı yatırımlarda en yüksek (167 kişi) seviyeye çıktığı 2004 yılından 2011 yılına kadar sürekli ve hızlı bir şekilde azalmış, bu yıldan sonra ise istikrarsız bir seyir izleyerek 2017 sonu itibariyle 66 kişiye gerilemiştir. İlgili dönemde yerli ve yabancı sermaye yatırımları arasındaki makas, yabancı yatırımların ortalama istihdam kapasitesinin daha hızlı düşmesine bağlı olarak sürekli azalmıştır.

Ele alınan dönemde, alınan teşvik belgesive yatırım sayısını etkilediğini düşündüğümüz (2001 krizi, 2008 finans krizi, ekonomik ve siyasi konjonktür gibi...) pek çok değişken bulunmakla birlikte, diğer şeyler sabitken yatırımcıları etkileyen ana unsur teşvik mevzuatıdır. Ele alınan dönemde, en son 2012 yılında değişen 2012/30305 sayılı Yatırımlara Devlet Yardımları Hakkında BKK ile getiren teşvik unsurlarının da alınan teşvik belgesi ve yatırım sayısını, dolayısıyla teşvik belgesi başına ortalama istihdam sayısını etkilediği söylenebilir. Aşağıdaki Tablo 2’de, bu etkiyi tespit edebilmek amacıyla yeni teşvik sistemi öncesi ve sonrası dönemde belge başına ortalama istihdam sayılarının değişimi hesaplanmıştır.

Tablo 2. Teşvik Belgesi Başına Ortalama İstihdamın Dönemsel Değişimi

Yatırımın Cinsi	2012 Öncesi (2001-2011)	2012 Sonrası (2012-2017)	Dönemsel Değişim (%)	Yön
Yabancı Yatırımlar	107,9	64,7	40%	Azalış
Yerli Yatırımlar	37,5	33	12%	Azalış

Tablo 2’den de görülebileceği üzere teşvik mevzuatının değişimi sonrasında; teşvik belgesi başına ortalama istihdam yabancı yatırımlar bakımından %40, yerli yatırımlar bakımından %12 azalmıştır. Yabancı yatırımlardaki hızlı azalışta; 2008 küresel finans krizinin etkilerinin devam etmesinin, AB ile Türkiye arasındaki ilişkilerin gerilemesinin, bölgesel sorunların çoğalmasının ve yatırım ortamındaki olumsuzlukların etkili olduğu düşünülmektedir.

2.2. İstihdam Edilen Personel Başına Yatırım Harcamaları

Gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye birikimi sorununun yatırımlara da yansıdığı ve bu ülkelerde yabancı yatırımların yerlilere göre büyük ölçekli ve ileri teknoloji odaklı olduğu söylenebilir. Bu durum yatırım harcamalarına da yansımaktadır. Aşağıdaki Tablo 3’de 2001-2017 yıllarında teşvik belgeli yatırım harcamaları, istihdam edilen personel sayısına bölünerek yerli ve yabancı yatırımlar bakımından istihdam edilen personel başına yatırım tutarları hesaplanmıştır.

Tablo 3. Teşvik Belgeli Yatırımlarda İstihdam Edilen Kişi Başına Yatırım Tutarı (TL)

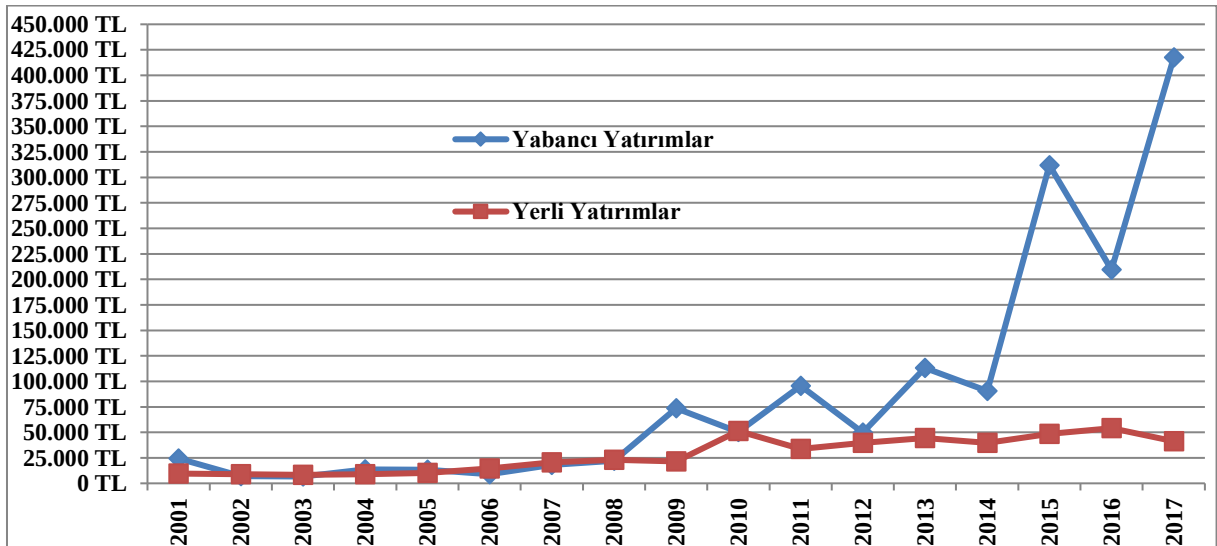
Yıllar	İstihdam Edilen Kişi Başına Yatırım Tutarı	
	Yabancı Yatırımlar	Yerli Yatırımlar
2001	24.397 TL	9.675 TL
2002	7.014 TL	8.951 TL
2003	6.692 TL	8.306 TL
2004	13.519 TL	9.052 TL
2005	13.374 TL	10.286 TL
2006	9.077 TL	14.561 TL
2007	17.887 TL	20.447 TL

2008	22.176 TL	23.087 TL
2009	73.536 TL	21.350 TL
2010	50.499 TL	51.409 TL
2011	95.486 TL	33.808 TL
2012	49.864 TL	39.818 TL
2013	113.070 TL	44.270 TL
2014	90.464 TL	39.766 TL
2015	311.654 TL	48.475 TL
2016	209.526 TL	54.051 TL
2017	417.501 TL	41.299 TL
Ortalama	89.749 TL	28.154 TL

Kaynak: Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne hazırlanan veri setinden tarafımızca üretilmiştir.

Türkiye’de 2001-2017 döneminde istihdam edilen personel başına yapılan ortalama yatırım harcaması; yabancı yatırımlarda 89,7 Bin TL, yerli yatırımlarda ise 28,1 Bin TL’dir. Hesaplamalar cari yıl verileri ile yapıldığından harcama tutarları enflasyon nedeniyle son yıllarda artmakla birlikte, yerli ve yabancı yatırımlar bakımından istihdam edilen personel başına yapılan yatırım harcaması tutarlarının seyri farklıdır. Aşağıdaki Grafik 2’de bu seyir daha net görülmektedir.

Grafik 2. Yerli ve Yabancı Yatırımlarda İstihdam Edilen Personel Başına Ortalama Yatırım Tutarlarının Seyri



Grafik 2’den takip edilebileceği üzere, istihdam edilen personel başına yapılan yatırım harcaması tutarları; 2008 yılına kadar yerli ve yabancı yatırımlar bakımından birbirine yakın seyrederken, 2008-2014 yıllarında yabancı sermaye yatırım tutarları ve istihdam sayılarındaki değişime bağlı olarak yerli yatırımlardan hızlı artmış, bu artış 2014 yılından sonra ise çok daha hızlı olmuştur. İstihdam edilen personel başına yapılan harcama tutarlarının yerli ve yabancı sermaye yatırımcıları bakımından farklılaşmasının, yabancı yatırımların sermaye ve teknoloji yoğun olmasından kaynaklandığı tahmin edilmektedir.

Yatırımlar için temel belirleyici yatırım ortamı olmakla birlikte, bu ortamın iyileşmesine katkısı olan hususlardan biri de teşvik mevzuatıdır. Bu bakımdan, personel başına yapılan yatırım harcamaları teşvik mevzuatındaki 2012/30305 sayılı değişim öncesi ve sonrası bakımından karşılaştırılmış, dönemsel değişim aşağıdaki Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4. Teşvik Belgesi Başına Ortalama Yatırım Tutarlarının Dönemsel Değişimi

Yatırımın Cinsi	2012 Öncesi (2001-2011)	2012 Sonrası (2012-2017)	Dönemsel Değişim (%)	Yön
Yabancı Yatırımlar	30.332 TL	198.680 TL	555%	Artış
Yerli Yatırımlar	19.176 TL	44.613 TL	133%	Artış

Tablo 4’te hesaplandığı üzere, teşvik uygulamasında değişikliğe gidildiği 2012 yılına kadar (2001-2011) teşvik belgesi başına yatırım harcaması tutarları; yabancı yatırımlar bakımından 30,3 Bin TL, yerli yatırımlar bakımından 19,1 Bin TL iken, 2012-2017 döneminde aynı tutarlar sırasıyla 198,7 Bin TL ve 44,6 Bin TL’ye çıkmıştır. Yeni dönemde personel başına yapılan yatırım harcaması tutarları yerli yatırımlarda %133, yabancı yatırımlarda ise %555 oranında arttığı hesaplanmıştır. Yabancı yatırımlardaki hızlı artışta teknolojik yatırımlar ile yeni teşvik sistemi ile büyük ölçekli, öncelikli ve stratejik yatırımlar için getirilen teşvik unsurlarının etkisi olduğu düşünülmektedir.

3. SONUÇ

Çalışmada Yatırım Teşvik Belgesine bağlı olarak yapılan yerli ve yabancı yatırımların, belge başına ortalama istihdam sayısı ve istihdam edilen personel başına yatırım tutarları hesaplanmıştır. Bulunan sonuçlar yerli ve yabancı yatırımcılar ile 2012 yılında değişen teşvik sisteminin katkısını ortaya koyacak şekilde hazırlanmıştır.

Çalışma sonucunda; Yatırım Teşvik Belgesi başına ortalama istihdam sayısının düşüş eğiliminde olduğu, bu düşüşün 2012 yılındaki yeni teşvik uygulamaları sonrasında daha da hızlandığı görülmüştür. Yatırım Teşvik Belgesi başına ortalama istihdam sayısının 2012 sonrası dönemde önceki döneme göre yerli yatırımlarda %12, yabancı yatırımlarda %40 oranında düştüğü tespit edilmiştir. Teşvik belgeli yatırımlarda istihdam edilen personel başına yapılan harcama tutarlarının ise artış eğiliminde olduğu, bu artışların 2012 sonrası dönemde daha da ivme kazandığı ve bu tutarın yerli yatırımlarda 1.3 kat, yabancı yatırımlarda ise 5.5 kat arttığı tespit edilmiştir.

Yatırım harcamalarına bağlı olarak istihdamda görülen bu değişimler, Türkiye’de istihdam maliyetlerindeki artış ve yapılan yatırımların teknolojik boyutunun artışı ile açıklanabilir. Ancak bu sebepler, teşvik belgeli yatırımcılar nezdinde yapılacak bir alan araştırması ile detaylı tespit edilmelidir.

KAYNAKLAR

- Ay, S. (2012) “Türkiye’de İşsizliğin Nedenleri: İstihdam Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme”, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 19(2): 321-341.
- Hazman, G.G. (2010) “Türkiye’de Mali Nitelikteki Teşviklerin Doğrudan Yabancı Sermaye Üzerindeki Etkisi: Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi Çerçevesinde Değerlendirme”, Maliye Dergisi, Sayı 158: 262-277.
- Giray, F. (2016) “Vergi Teşvik Sistemi ve Uygulamaları”, Yenilenmiş 3. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Gökmen, S. ve E. Kartaloğlu. (2012) “Yeni Teşvik Sistemi (Açıklamalı ve Örnekli)”, İstanbul: İSMMMO Yayınları 151.
- Saray, M.O. (2011) “Doğrudan Yabancı Yatırımlar İstihdam İlişkisi: Türkiye Örneği”, Maliye Dergisi, 161, 381-403.
- Teyyare, E. (2018) “Tasarruf-Yatırım-Kurumsal Kalite İlişkisine Yönelik Bir Analiz: Türkiye Örneği”, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18 (1): 119-139.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).(2007)“World Investment Report 2007”, Transnational Corporations Extractive Industries and Development, New York and Geneva: United Nations Publications, http://unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf, (26.06.2018).
- Vergil, H. ve Ayaş, N. (2009) “Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği”, İktisat İşletme ve Finans Dergisi, 24(275): 89-114.

Yavuz, A. (2010) “Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Yatırım Teşviklerinin Rekabet Koşulları Altında Özel Kesim Yatırımları ve İstihdam Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz”, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 15 (1): 83-101.

**TÜRKİYE'DE VE AB ÜLKELERİNDE ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLERİN
VERGİLENDİRİLMESİ VE ULAŞIM DAN KAYNAKLANAN HAVA KİRLİLİĞİ ÜZERİNE
OLASI ETKİLERİ**

Hülya KABAKÇI KARADENİZ*

ÖZET

Çalışmanın amacı, AB ülkeleri ve Türkiye'de elektrikli araçlar ile diğer yakıtları kullanan araçların vergi ödemelerini karşılaştırmak ve düşük vergi uygulamasının hava kirliliği üzerine etkilerini araştırmaktır. 2015 yılı itibariyle Avrupa'ya kayıtlı otomobillerin sadece %3,2'si % 1.5'i diğer alternatifler yakıt kullanmaktadır. Söz konusu oranlar elektrikli otomobillerin oranının çok düşük olduğunu göstermektedir.

Bir ülkede elektrikli araçlara tanınan vergisel teşvikler arttıkça, elektrikli araçların pazar payları da artmaktadır. Bu durumun sonucu olarak yakıttan kaynaklanan hava kirliliği azalmaktadır. Ancak dünyada elektrikli araç kullanımı düşüktür. Ayrıca hükümetler elektrikli araçlar için altyapı çalışmalarını yapmazlarsa ya da desteklemezlerse bu araçların kullanımı sınırlı kalacaktır. Özellikle elektrikli araçlar için şarj merkezleri çoğaltılmalı ve zamandan tasarruf sağlayacak değiştirilebilir bataryalar üzerine çalışmalar yapılmalıdır. Hem AB ülkelerinde hem de Türkiye'de elektrikli araçların kullanımını arttırmak için alt yapı yatırımlarına ve vergisel teşviklere de ihtiyaç vardır. Elektrikli araçların kullanımını teşvik edilerek ulaşımdan kaynaklanan hava kirliliği azaltılabilecektir.

Anahtar Kelimeler: Motorlu Taşıtlar Vergisi, Çevre Vergileri ve Teşvikleri, Hava Kirliliği.

JEL Kodları: H 20, H23, K34.

**EVALUATION OF ELECTRICITY AUTOMOBILES AND POTENTIAL EFFECTS ON AIR
POLLUTION DUE TO TRANSPORTATION IN TURKEY AND EU COUNTRIES**

ABSTRACT

The aim of this study is to compare the tax payments of EU countries and other vehicles that use fuels with electric vehicles in Turkey and investigate the effects of air pollution on low tax practices. In

* Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, Kamu Hukuku Bölümü.

2015, 3,6 % of the registered cars in Europe use other fuel (LPG, natural gas). These rates show that the proportion of electric cars is very low.

As the tax incentives granted to electric vehicles in a country increase, the market share of electric vehicles also increases. As a result, air pollution from fuel is decreasing. However, the use of electric vehicles is so low. Also, if governments do not support or do not work on infrastructure for electric vehicles, their use will be limited. Especially for electric vehicles, charge centres should be replicated and replaceable batteries should be used to save time. Both in EU member countries and Turkey, to tax incentives and infrastructure investments to increase the use of electric vehicles are needed. By increasing the use of electric vehicles, air pollution caused by transportation can be reduced.

Key Words: Motor Vehicles Tax, Environmental Taxes and Incentives, Air Pollution.

JEL Codes: H 20, H23, K34.

1. GİRİŞ

Hava kirliliği insan sağlığını tehdit eden önemli unsurlardan biridir. Özellikle motorlu taşıtlardan kaynaklanan hava kirliliği, insanların yoğun olduğu alanlarda artmaktadır. Fabrika gibi büyük üretim birimleri çevreyi daha çok kirletse de bu tür işletmeler yerleşim yerlerinden uzakta kurulmaktadır. Dolayısıyla insanların bu havayı soluması daha düşük olasılığa sahiptir. Ülkeler elektrikli araç kullanımlarını arttırdığında insan sağlığını korumuş olacaktır. Ancak elektrikli araçların kullanımını arttırmak kolay değildir. Öncelikle hükümetlerin altyapı çalışmalarını tamamlamaları gerekmektedir. Ayrıca hükümetler elektrikli araçların kullanımlarını arttırıcı teşvikleri uygulamadılar. Diğer yandan kişiler de çevreye karşı duyarlı olmalıdır. Çalışmanın amacı, AB ülkeleri ve Türkiye’de elektrikli araçlar ile diğer yakıtları kullanan araçların vergi ödemelerini karşılaştırmak ve düşük vergi uygulamasının hava kirliliği üzerine etkilerini araştırmaktır.

2. ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLERİN VERGİLENDİRİLMESİ

Elektrikli otomobillerin kullanımları arttıkça ulaşımdan kaynaklanan hava kirliliği azalacaktır. Aşağıda AB ülkelerinde elektrikli araçları konu eden çalışmalara da yer verilecek sırası önce AB ülkelerinde sonra Türkiye’de elektrikli araçlara yönelik uygulanan teşvikler ve ülkelerdeki mevcut uygulamalar anlatılacaktır.

2.1. Avrupa Birliği Ülkelerinde Elektrikli Otomobillerin Vergilendirilmesi

2015 yılında Batı Avrupa’ya kayıtlı otomobillerin % 41,2 si dizel, % 55,6’ sı benzinli, % 3,2 ‘si ise diğer alternatifler yakıtları kullanmaktadır (ACEA, 2015). Söz konusu oranlar elektrikli

otomobillerin oranının çok düşük olduğunu göstermektedir. Bir ülkede elektrikli araçlara tanınan vergisel teşvikler arttıkça, elektrikli araçların pazar payları da artmaktadır ve yakıttan kaynaklanan hava kirliliği azalmaktadır. Teşviklerin miktarı ve özellikle parasal değerleri ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. AB üye ülkelerinin çoğu, elektrikli taşıtları yıllık MTV' den muaf tutmaktadır. Ancak beş AB üye ülkesi (Hırvatistan, Estonya, Litvanya, Malta ve Polonya) bu araçlara herhangi bir teşvik uygulamamaktadır. Elektrikli araçlara güçlü vergisel teşvikler sunan İsveç'te elektrikli araçların pazar payı % 3,6 iken, herhangi bir teşvik sunmayan Polonya'da bu oran (% 0,1) sıfıra yakındır. (ACEA,2017). Çevresel açıdan bakıldığında, Avrupa ülkelerindeki araçlar için çevresel yol vergisi ile yolda seyir eden motorunun vergilendirilmesini istenmektedir. Ancak yolda giden motorlu araçları vergilendirecek aynı vergilendirme sistemlerine sahip iki devlet olmadığı için bu isteği gerçekleştirmek güçtür. Mevcut halde bu vergi konulduğunda hem çifte vergilendirmeye sebep olacak hem de AB ülkelerindeki taşıtların serbest dolaşımını kısıtlayacaktır. Bu yüzden sistemi birleştirmeden yol vergisi koymak imkânsızdır ve en iyi çözüm çevresel vergidir. Çevresel yol vergisinin uygulanmasını da mevcut vergilendirme sistemleri, Avrupa Birliği ülkelerindeki kayıtlar ve uluslararası toplam istatistiklerin yetersizliği engellemektedir. Ülkelerin motorlu taşıtları vergilendirmedeki farklı yöntemleri nedeniyle çevresel yol vergisi yerine çevre kirliliği ile mücadelede motorlu taşıtlar vergisini kullanmaya devam edecekleri görülmektedir (David ve Schiller, 2017:281). Dolayısıyla ülkeler elektrikli otomobillerden vergi almayarak söz konusu araçların kullanımını teşvik edebilirler.

Sekiz Avrupa ülkesinde (Fransa, Almanya, Macaristan, İtalya, Hollanda, Norveç, Polonya ve Birleşik Krallık) 2014 verileri kullanılarak elektrikli araçların satışı ile mali teşviklerin arasındaki ilişkiyi analiz eden bir çalışmada (Lévayvd, 2017), elektrikli araçlara vergi muafiyetleri (dolaşım vergileri) tanınarak daha çok mali teşvik veren Norveç ve Hollanda'daki elektrikli araçların desteklendiği bulgusuna varılmıştır. Buna karşılık, Fransa ve İngiltere'de taşıt alımlarında tanınan vergisel kolaylıklar ile elektrikli araçların desteklendiği görülmüştür.

Almanya elektrikli araç kullanımına önem vermekte ve bu araçların kullanımını arttırmaya yönelik hedefler koymaktadır. Buna rağmen Almanya'da, alternatif güç aktarma sistemlerine göre pazar büyüklüğü genellikle yavaş bir hızda ilerlemektedir. Bu nedenle, bir milyon kayıtlı elektrikli otomobilin geniş sübvansiyonlar olmadan 2020 hedefine ulaşması zor görülmektedir (Letmathe ve Soares, 2017:314).

Norveç'te akülü elektrikli araçlara geniş vergi muafiyetleri ve ayrıcalıklar verilmektedir. Vergi kolaylıkları elektrikli otomobillerin kullanımını arttıracak ve fosil yakıt tüketimini ve sera gazı emisyonlarını iki veya üç yıl içinde yarıya indirebilecektir. Bu düşük karbon politikasının ana somut

maliyeti, şu anda ülke için ekstra maliyettir. Temel faydalar, daha az enerji tüketimi ve sera gazı emisyonlarından oluşmaktadır. Bu nedenle maliyet farkı zamanla azalacaktır (Fridstrom ve Ostli, 2017: 168).

Avusturya'da toplum olarak motorlu taşıtlara giderek artan güçlü bir bağılıklarının olduğu ve bu nedenle yenilenebilir enerjiye geçmek için çalışmalar yapılması gerekliliği vurgulayan bir çalışma yapılmıştır. Ulaşımdan kaynaklanan çevre kirliliğini ve yakıt tüketimini azaltmak için ikna edici yöntemlerin kullanılmasının başarılı olmadığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca çalışmada kalıcı reformlarla Avustralya toplu taşıma altyapısının geliştirilmesi toplu taşımanın teşvik edilmesi önerilmiştir. Yine çalışmada Avustralya hükümetinin uygun vergi politikalarını uygulayarak enerji tüketimini azaltma yoluna gitmesi gerekliliği sonucuna ulaşılmıştır (Pearce, 2017:6). Bununla birlikte, tüketicinin çevre kirliliği konusundaki duyarlı ve elektrikli araç kullanımı konusundaki bilince sahip olması söz konusu araçların kullanımını arttırabilecektir. Ancak elektrikli araçların satışlarının düşüklüğü tüketicilerin bu konuda yeterince bilgi ve bilince sahibi olmadığını göstermektedir. Kuzey Avrupa Bölgesinde 17 şehirde 201 kurumun elektrikli araçlar üzerine elektrik uzmanlarıyla açık uçlu sorular sorularak derinlemesine mülakat içeren bir çalışma yapılmıştır (Kester, vd., 2018). Çalışmada elektrik teknolojisinin daha hızlı gelişmesini engelleyen birinci zorluk olarak tüketicilerin bilincinin yetersizliği gelmiştir. Söz konusu çalışmada uzmanlar, esnek elektrikli araç pazarlarının daha da geliştirilmesi, pilot projelere destek verilmesini ve bilgi ve planlamaya dikkat edilmesini önermiştir. Ayrıca elektrik araç pazarlarının organizasyonu, standardizasyon, rehberlere duyulan ihtiyaç ve tüketicilerin bilgilendirilmesini ve bu çalışmalara da üniversitelerin, yerel yönetimlerin katılmasının faydalı olacağını savunmuşlardır.

2.2. Türkiye'de Elektrikli Otomobillerin Vergilendirilmesi

Araçların vergilenmesinde çevre kirliliğine katkılarının dikkate alınmaması araç yaşı ile ters orantılı olan MTV' nin çevre vergisi olarak tasarlanmadığını daha çok servet vergisi olarak tasarlandığını göstermektedir. Çünkü eski teknolojiye sahip araçlar çevreye daha çok zarar vermektedir (Kete vd., 2017: 181). Ancak MTV servet vergisi olarak düşünülse de araçların motor silindir hacimleri arttıkça verginin artması, vergiye çevre vergisi özelliği katmaktadır. Ancak MTV' ye çevre vergisi olarak bakıldığında da adaletsizlikler mevcuttur. Türkiye'de motorlu araçların silindir hacimleri arttıkça MTV' sinin artması çevre kirliliğini azaltıcı bir önlemdir. Yakıt türleri farklılıklarının çevre kirliliğine farklı etkisi olmasına rağmen elektrikli araçlar hariç yakıt türü farklılıklarına göre bir düzenleme yoktur. Vergi teşvikleri ile çevre açısından daha uygun olan alternatif yakıtlı araçların kullanımı ile

artırılabilir (Polat ve Eser,2014:286). Özellikle çevre dostu elektrikli araçlar için bu tür teşvikler etkili olabilecektir.

Türk Motorlu Taşıtlar Vergisi (MTV) konusu içerisinde motorlu hava ve kara taşıtları girmektedir. Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanununun (MTVK) I sayılı tarifesinde ise otomobiller ve motosikletler yer almaktadır. Söz konusu tarifiede yer alan motorlu taşıtların vergilendirilmesinde araçların silindir hacimleri ve yaşları dikkate alınmaktadır. İlgili kanunda yapılan son düzenlemeye kadar araçların yakıt cinslerine göre bir ayırım yapılmaz iken elektrikli araçlar MTV’ den muaf tutulmakta idi. Ancak 21/3/2018’de 7103 sayılı Kanunla yapılan yeni düzenleme ile (I) sayılı tarifiedeki sadece elektrik motoru olan taşıtlar değerlerine ve yaşına isabet eden vergi tutarlarının %25’i oranında vergilendirilmektedir. Söz konusu düzenleme ile elektrikli araçlardan daha düşük vergi alınması olumludur. Bununla birlikte, çeşitli AB ülkelerindeki gibi elektrikli araçlar ile ilgili teşviklerin artırılması ve bu araçların vergi dışı bırakılması, elektrikli araçların kullanımını arttırabilecek ve ulaşımdan kaynaklanan çevre kirliliğini azaltmaya katkı sağlayabilecektir.

3. SONUÇ

AB ülkelerinde elektrikli araçlara sunulan teşvik arttıkça bu araçların kullanımlarının arttığı görülmektedir. Hem AB ülkelerinde hem de Türkiye’de elektrikli araçların kullanımını arttırmak için vergisel teşviklere ihtiyaç vardır. Elektrikli araçların kullanımını arttırarak ulaşımdan kaynaklanan hava kirliliği azaltılabilecektir. Ancak hükümetler elektrikli araçlar için altyapı çalışmalarını yapmazlarsa ya da desteklemezlerse bu araçların kullanımı sınırlı kalacaktır.

KAYNAKÇA

- ACEA, (2015), <https://www.acea.be/statistics/tag/category/passenger-car-fleet-by-fuel-type>, Erişim Tarihi: 20.05.2018.
- ACEA, (2017), <http://www.acea.be/statistics/article/interactive-map-electric-vehicle-incentives-per-country-in-europe>.
- David, P.,& Schiller, V. (2017) “Environmental Tax. are Vehicle Registers in the EU Prepared?”, Act a Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 65(1): 273-282.
- Fridstrom, L.,& Ostli, V. (2017) “The Vehicle Purchase Tax as a Climate Policy Instrument. Transportation Research Part A: Policy and Practice”, 96: 168-189.

- Kester, J., Noel, L., de Rubens, G. Z., & Sovacool, B. K. (2018) “Promoting Vehicle to Grid (V2G) in the Nordicrogion: Expertadvice on Policy Mechanisms for Accelerated Diffusion”, *Energy Policy*, 116: 422-432.
- Kete, H., Aydın, M. S., & Kaya, H. (2017) “Çevre Sorunları ile Mücadelede Maliye Politikaları”, *Journal of Life Economics*.
- Letmathe, P., & Soares, M. (2017) “A Consumer-Oriented Total Cost of Ownership Model for Different Vehicle Types in Germany”, *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 57: 314-335.
- Lévy, P. Z., Drossinos, Y., & Thiel, C. (2017) “The Effect of Fiscal Incentives on Market Penetration of Electric Vehicles: A Pairwise Comparison of Total Cost of Ownership”, *Energy Policy*, 105: 524-533.
- Pearce, P. (2017) “Taxes to Influence Energy Use in Road Transportation in Australia”, *Enewable Energy and Environmental Sustainability*, 2: 16.
- Polat, S., & Eser, L. (2014) “Motorlu Taşıtlar Vergisinde Değişim İhtiyacı: Türkiye için Bir Model Önerisi”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2): 269-289.

TÜRKİYE'DEKİ FİNANSAL STRES ÖLÇME ÇALIŞMALARINA BİR BAKIŞ

İnci PARLAKTUNA*

Türker BATMAZ**

ÖZET

Küreselleşmenin ve bilişim teknolojilerindeki gelişimin etkisiyle 1990'lı yıllardan sonra finansal piyasaların liberalizasyon hareketlerinin yoğunluğunu arttırarak, finansal piyasalarda gerçekleşen günlük işlem hacminin mal piyasalarında gerçekleşen işlem hacminden daha yüksek düzeyde gerçekleşmesine neden olduğu görülmektedir. Bu durum finansal piyasadaki belirsizliklerin risklerin ve dalgalanmaların artmasına neden olmuştur. Bu bağlamda finansal piyasadaki dalgalanmaların ve risklerin araştırılması ve analiz edilmesi gerekliliği doğmuştur. Bugüne kadar yapılan çalışmalarda finansal piyasada oluşan oynaklıklar ve riskler matematiksel ve ekonometrik yöntemler kullanılarak ölçülmeye çalışılmıştır. Finansal piyasadaki dalgalanmaları ve riskleri belirlemek amaçlı finansal stres başlığı altında çeşitli stres testleri mevcuttur. Son çalışmalarda sıkça kullanılan bu testler ekonomideki şokların finans piyasaları üzerindeki etkilerini tahmin etmeye çalışmaktadır. 2008'de ABD'de ortaya çıkan Küresel Mali Kriz göstermiştir ki, finansal piyasadaki dalgalanmaların ve risklerin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerin beklenilenden daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Bu çalışmada finansal stres konusunda Türkiye'de yapılan çalışmaları dikkate alarak; dönemler, kullanılan değişkenler ve elde edilen sonuçların literatür taraması yapılarak genel bir bakışla derlenmesi amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Stres, Finansal Krizler, Finansal Risk, Gelişmekte Olan Ülkeler.*

Jel Kodları: F30, G10, F47.

* Doç. Dr. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Türkiye, incip@ogu.edu.tr

** Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Öğrencisi
turkerbtmz@gmail.com.

EVALUATION OF FINANCIAL STRESS MEASUREMENT STUDIES IN TURKEY

ABSTRACT

After 1990s, liberalization movements became more intense in the financial markets due to the influence of globalization and the IT revolution. These liberalization movements caused the Daily trading volume of financial markets to be higher than the trading volume of the commodity markets. In this context, the fluctuations and risks in the financial market have to be examined and analyzed. Volatilities and risks in the financial market have been tried to be measured by using mathematical and econometric methods. Theme asurement of fluctuations and risks in the financial market is defined as financial stress. There are various tests related to financial stress. These tests, which are frequently used in recent studies, focus on predicting the effects of shocks on the financial market. The Global Financial Crisis in the US in 2008 showed that the negative effects of the fluctuations and risk in the financial market on the economy were realized at a higher level than expected. In this study, considering the previous studies on the financial studies in Turkey, a literatüre survey is conducted on periods, variables and there sults.

KeyWords: *Financial Stress, Financial Crises, Financial Risk.*

JEL: *F30, G10, F47.*

1. GİRİŞ

Küreselleşme ve bölgeselleşmenin etkisiyle birlikte son otuz yıldır dünya genelinde mal, hizmet ve sermaye piyasalarında görülmedik biçimde bir liberalleşme gerçekleşmiştir. Bu durum beraberinde birçok risk ve belirsizliğinde oluşmasına neden olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin bağımsız para politikası izlemelerini ortadan kaldırdığı gibi finans piyasalarını da olumsuz yönde etkileyerek büyük krizlerle karşı karşıya kalmalarına neden olmuştur.

Ülkeler makro risk faktörlerindeki bu gelişmelere bağlı olarak hem tek tek finansal kuruluşlarını hem de finansal sektörde oluşabilecek zayıflıkları önceden tespit etmede kullanılan en önemli araçları bulma ve kullanma arayışına girişmişlerdir. Bu konuda günümüzde kullanılan en önemli araçlardan biri ise stres testleridir. Bu testlerin gerçekleşme olasılığı düşük ancak imkânsız değildir. Bu tür testler etkisi şiddetli olabilecek tek bir olay veya kötü bir senaryoya bağlı olaylar zincirinin muhtemel sonuçlarının önceden ön görülmesini sağlayan ölçümler ve analizler olarak tanımlanabilir. Bu testler, bütün risk

faktörlerindeki oynaklıkları, finansal kuruluşlar ve/veya finansal sektörlerce taşının başlıca likitide riski, kur riski, faiz riski, piyasa riski ve kredi riski üzerindeki olası etkilerini ayrı ayrı veya entegre bir biçimde ortaya koyacak şekilde modellenenebilir. Ancak stres testlerinin modellenmesi ve uygulamaları halen üzerinde çalışılan, tartışma ve gelişmeye açık olan konular olup, farklı araştırmacılar tarafından farklı bakış açılarıyla değerlendirilmektedir.

Konunun güncelliği ve taşıdığı öneminden dolayı; Türkiye'nin de özellikle 1990'lı yıllardan itibaren finansal piyasalarında gerçekleştirmeye çalıştığı liberalizasyonla birlikte yaşamış olduğu finansal krizler ülke ekonomisi üzerinde büyük kayıplara neden olmuş, bu durum başta ülkeyi yöneten otorite olmak üzere, TC Merkez Bankası ve diğer yetkili kurumları arayış içine sürüklemiştir. 1990'dan günümüze kadar Türkiye'nin finansal piyasalarında yaşanan aşırı kırılganlık ve dalgalanmaların sonucu ekonomide ve finansal sistemde olumsuz tablonun oluşması öncü gösterge olarak stres testleri ile ilgili çalışmaların yapılmasını gerekli kılmıştır. Stres testleri olumsuz tablonun ortaya çıkmadan önce riskleri tespit etmeye yönelik kullanılabilecek bir destek araçtır. Böylece olumsuz tablonun ortaya çıkmasını engelleyecek politikaların geliştirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu çalışma, Türkiye'ye yönelik stres testleri ile ilgili yapılmış olan çalışmaları dikkate alarak elde edilen sonuçların derlenmesini amaçlanmıştır.

Bu amaç doğrultusunda çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde finansal risk ve finansal stres testlerinin tanımı, ekonomideki önemi belirtilmiştir. İkinci bölümde, Türkiye'de finansal stresi ölçmeye yönelik yapılmış olan çalışmaların literatür taraması yapılmıştır. Üçüncü ve sonuç bölümünde ise Türkiye için stres testlerine yönelik yapılmış olan bu çalışmaların sonucunda elde edilen bulgular doğrultusunda konuya yönelik eksiklikleri gidermeye yönelik önerilere yer verilmiştir.

2. FİNANSAL RİSK VE FİNANSAL STRES TESTLERİNİN TANIMI, ÖNEMİ

Finansal kuruluşlar daha önceleri stres testlerini portföylerindeki risklerin belirlenmesi amacıyla risk yönetimi altında uygulamaktaydılar. Küreselleşmenin ve bilişim teknolojilerinin gelişimiyle riskin artması bu konunun daha detaylı bir şekilde ele alınmasını gerektirmiştir. Bu nedenle öncelikle finansal risk ve finansal stres test tanımlarını ele almak gerekir.

2.1. Finansal Risk Kavramı

Risk genel olarak beklenmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı olarak belirtilmektedir (Usta, 2005:23). Finansal anlamda risk ise, bir ülkenin veya firmanın ekonomik değişkenlere adapte olamayarak kendi kendine yetme imkânını yitirme tehlikesi olarak tanımlanmaktadır (Gallagher ve Andrew, 1997). Finansal riskin daha geniş bir tanımı Yavuz (2005)'deki çalışmasında risk yatırılan paranın kaybedilme olasılığı olarak yapılmıştır (Yavuz, 2005:1). Ancak risk ve belirsizlik farklı

kavramlar olmakla beraber her iki kavramında gelecekteki sonuçların kesinlikle bilinmeyeceği durumları ifade ettiği biçiminde düşünenler de mevcuttur. Bu şekilde düşünenlere göre risk, beklenen bir sonucun (getiri veya nakit akımlarının) belirsizlik derecesi olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle risk bir olayın veya olaylar setinin ortaya çıkma olasılığı olarak da tanımlanmaktadır (Karacan, 2000:16).

Anderson'a göre risk belirsizliğe karşı maruz durum olarak ifade edilmektedir. Bu duruma göre belirsizlik ve belirsizliğe maruz kalma olarak iki temel faktör tarafından tanımlanmaktadır. Diğer taraftan eski çalışmalara göre risk kaybetme olasılığı olarak tanımlanırken, günümüzde tek başına veya tekrarı durumunda o kuruluşun finansal gücünü zayıflatacak ve tehlikeye sokacak her hangi bir faaliyetin sonucundan beklenmedik ve zarara sebep olan bir sapma olarak tanımlanmaktadır. Finans sektöründeki risk ise, bankaların var oluş nedenlerini ve stratejilerini başarıyla yönetmelerini olumsuz şekilde etkileyecek herhangi bir olay olarak tanımlanmaktadır (Anderson, 2001). Finansal piyasalardaki risk yerine "Exposure" terimi de kullanılmaktadır. Bu kavram, mevcut pozisyon sonucunda ortaya çıkabilecek zarar ve kazançları içermekte ve riski hem negatif, hem de pozitif olarak tanımlamaktadır (Gültekin, vd., 1989). Ayrıca risklerin birçok nedeni olmakla beraber bankacılık sektöründe rekabetin artması, yoğun rekabet yüzünden bankaların daha çeşitli araçlar kullanmaya başlaması ve bunun sonucunda ortaya çıkan belirsizlikler risklerin ana nedenleri arasında yer almaktadırlar. Bu çerçeveden bakıldığında, risk ve belirsizlik kavramları aynı kavramlarmış gibi görünüyorsa da birbirinden ayrı kavramlardır. Çünkü risk durumunda gelecekte ortaya çıkması muhtemel olayların alternatif sonuçları tahmin edilirken, belirsizlik durumunda böyle bir ihtimal ve seçenek söz konusu değildir. Özetle risk kavramı sonuçların ortaya çıkışına ilişkin objektif olasılık dağılımını kapsarken, belirsizlik kavramı sübjektif olasılık dağılımını kapsamaktadır.

Türkiye'nin finans sektöründeki riskleri ortaya çıkaran nedenler dünyadaki finansal sektör için önemli olan risk nedenleri ile paralellik göstermektedir. Bu nedenler sırasıyla aşağıdaki gibidir (Anderson, 2001).

- Artan rekabet
- Daralan marjlar,
- Kredi portföy kalitesi (kurumsal zorluklar),
- Kanuni düzenlemeler ve gereksinimleri,
- Döviz kuru, faiz oranı ve hisse senedindeki değişimler,
- Likidite pozisyonlarındaki büyük farklılıklar
- Şeffaflık,

- Teknolojik ilerlemeler,
- Finansal piyasaların küreselleşmesi

2.2. Risklerin Ortaya Çıkış Nedenlerine Göre Sınıflandırılması

Literatürde risklerin kaynaklarına göre sınıflandırıldığı görülmekte olup; ortaya çıkış nedenlerine göre sınıflandırıldığında ise, sistematik riskler ve sistematik olmayan riskler olarak ikiye ayrıldığı görülmektedir (BDDK, 2001a).

Sistematik Riskler: Piyasanın kendi iç dinamikleri sonucunda ortaya çıkan kontrol edilemeyen riskler olarak tanımlanmaktadır (BDDK, 2001a). Sistematik riskin adından da anlaşılacağı gibi içinde bulunan sistemden kaynaklanan, dolayısıyla tüm şirketlerin hepsinin birden farklı derecelerde fakat aynı yönde etkileyen risklerdir (Özbilgin, 2012: 86-93). Piyasaların hareketliliği, küreselleşme, karmaşık finansal ürünler ve işlem şekilleri, günümüzde gelişen bilişim teknolojilerinin gelişimi gibi etkiler bu tür yeni risklerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Başta finansal kuruluşlar olmak üzere kurumların karşılaşılabilecekleri sistematik riskler piyasa riski, politik risk, enflasyon riski, faiz oranı riski, operasyon riski ve kur riski olarak sıralanabilir. Piyasa riski faiz oranı ve döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalardan dolayı yapılan yatırımın beklenildiği kadar kâr sayılamaması sonucu ortaya çıkan risktir. Aynı kişi, kurum veya varlıklarla işlem gerçekleştirilmesi durumunda piyasa riski kapsamına incelenen riske yoğunlaşma riski denir (Özbilgin, 2012: 87). Politik risk, piyasa riski ile iç içe olan bir risk türüdür. Siyasal ortamda yaşanan istikrarsızlıkların ekonomiye olan olumsuz etkilerin yansımasıyla ortaya çıkar. Enflasyon riski, işletmelerin gerçekleştirmiş oldukları yatırımlardan beklenen getirilerin enflasyon karşısında belirsiz hale gelmesidir (Dağlı, 2004:325). Faiz oranı riski, piyasada faiz oranlarında meydana gelen oynaklıkların sonucu oluşan risktir (Mandacı, 2003:71).Diğer taraftan tahvil, hazine bonoları gibi sabit getirili yatırım araçları, diğer yatırım araçlarına göre faiz oranlarında meydana gelen değişikliklerden daha fazla etkilenmektedirler (Dağlı, 2004: 325). Operasyon risk, en eski ve temel risk olan operasyon risk uygun olmayan ya da işlenmeyen iç süreçler sonucunda kişiler, sistemler veya dış etkenlerden dolayı ortaya çıkacak zarara uğrama riskidir. Basel komitesi 1994 yılında operasyon riski “bilgi sistemlerinin veya iç kontrollerin yetersizliği nedeniyle beklenmeyen zararlara uğrama riski” olarak tanımlanmaktadır Teker, 2003:193). Kur riski, döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar sonucu ortaya çıkan risktir. 1973 yılında BrettonWoods Sisteminin çökmesi sonrasında ülkelerin farklı para birimlerine sahip olması, yabancı para birimlerinin birbirleri arasında farklı değerlere sahip olmaları ve firmaların, işletmelerin farklı para birimleri üzerinden yapılanmaları nedeniyle döviz kuru riski ortaya çıkmıştır (Seyitoğlu, 2003).

Sistematiik Olmayan Riskler: Dış faktörler sonucunda ortaya çıkan risklerdir. Bu tür riskler faaliyette bulunulan endüstriye özgün faktörlerden kaynaklanırlar ve çeşitlendirme yoluyla giderilebilirler (Özbilgin, 2012:86-93).Sistematiik olmayan riskler; finansal risk, endüstri riski ve yönetim riski olarak üç ayrı başlık altında incelenebilir. Finansal Riskler, işletmelerin finansal yapısından doğan ve yükümlülüklerini yerine getirememe olasılığı olarak tanımlanmaktadır. Bu riskler yapıları itibariyle işletmelerin farklı yatırım araçlarına yatırım yapılmak suretiyle azaltılabilir. İşletmelerin gereğinden fazla borçlanması, satışlarda meydana gelen ani ve beklenmedik dalgalanmalar, rekabetin yoğunluk kazanması, yönetim tarafından yapılan hatalar, bankalar nezdinde işletmelerin kredibilitelerinin düşmesi gibi nedenler finansal riskin arttırmaktadır (Demirel, 2007:126). Endüstri riski, işletmelerin faaliyet göstermiş oldukları sektöre bağlı olarak ortaya çıkan bir risk türüdür. Bu risk türü sektördeki tüm işletmeler olumlu veya olumsuz yönde etkilenmesine sebep olur. Bankalar endüstri riskinden doğrudan etkilenen finans kurumlarıdır. Ancak bankalar çeşitlendirme yoluyla endüstri riskini minimize edebilirler (Demirel, 2007:127). Yönetim riski, işletme yöneticilerinin hatalarını ortaya koyan bir risk türüdür. İşletme yöneticilerinin almış oldukları her karar işletme açısından gelecekte ortaya çıkacak olası büyüme fırsatlarından yararlanma imkânının sınırlarını belirleyeceği önem arz etmektedir.

2.3. Finansal Stres Testlerinin Tanımı ve Önemi

Makro ölçekte risk faktörlerindeki gelişmelere bağlı olarak hem tek tek finansal kuruluşlar hem de finansal sektörde oluşabilecek zayıflıkları önceden tespit etmede kullanılan en önemli araçlar stres testleridir. Stres testleri gerçekleşme olasılığı düşük, ancak imkânsız olmayan testlerdir. Ancak etkisi şiddetli olabilecek tek bir olay veya kötü senaryoya bağlı olaylar zincirinin muhtemel sonuçlarının önceden görülmesine olanağı sağlayan ölçüm ve analizler olarak tanımlanmaktadır. Bu testler, risk faktörlerindeki oynaklıkların, finansal kuruluşlar ve/veya finansal sektöre taşınan başlıca likitide riski, kur riski, faiz riski, piyasa riski ve kredi riski üzerindeki olası etkilerini ayrı ayrı veya entegre olarak ortaya koyacak şekilde modellenenebilir. Bununla birlikte, finansal kuruluşların hesap ve pozisyonları her zaman için anılan risklerden iki veya daha fazlasını aynı anda taşıyabileceğinden, riskler arası etkileşimi dikkate alan entegre stres testlerinin modellenmesi ve uygulamaları üzerinde çalışmaların devam ettiğini, tartışmaya ve gelişmeye açık konular olduğu görülmektedir (Altıntaş, 2011: 5).

Stres testleri finansal çevrelerdeki kullanım yoğunluğu temel alındığında ise iki başlık altında sınıflandırılmaktadır. Birincisi, kurumların portföylerinin ya da belli iş kollarının, her hangi bir risk faktöründeki değişiklikten etkilenme düzeyini anlamaya yönelik olarak yürütülen “basit hassasiyet testleri” dir. Bu testler genelde simetrik şoklara dayalı olarak gerçekleştirilir. Yani analize konu olan risk faktörünün hem yukarı hem de aşağı yönlü hareketinin portföylerin değerleri üzerindeki etkilerini

inceler (BIS, 2005). Yoğunlukla kullanılan ikinci teknik ise, birbirinden fazla risk faktöründeki gerçekleşmesi muhtemel olan değişkenlerin eş zamanlı olarak ortaya çıkması halindeki etkilenme düzeyini değerlendiren “senaryo analizleri” dir. Bu analizler iki şekilde gerçekleşmektedirler. Birincisi, geçmişte önemli piyasa hareketlerini temel alarak gerçekleştirildiğinden dolayı ortaya çıkan senaryolardır ve bunlara “tarihsel senaryolar” adı verilmektedir. İkincisi, henüz gerçekleşmemiş ama gerçekleşmesi muhtemel piyasa hareketlerinin temel alınması yoluyla hazırlanan senaryolardır ki, bu tarzdaki senaryolara da “varsayımsal senaryolar” adı verilmektedir (Tuncer, 2006: 67-68).

2.4. Finansal Stres Testlerinin Ekonomi ve Finans Sektörü İçin Önemi

Küreselleşme, bilişim teknolojilerindeki gelişim, finans piyasalarında görülen serbestleşme, mikro ve makro ölçekteki yönetim ve denetimdeki yetersizlikler, bölgesel ve küresel ölçekteki finansal kurumlarının sayısında meydana gelen artışlar finansal krizlerin ortaya çıkmasını neden olmuştur. Ülkeler finansal piyasalarda görülen bu krizlerin etkisini azaltmak veya ortadan kaldırarak finansal istikrarı sağlamak için bir arayış içine girerek stres testi uygulamalarına başlamışlardır. Stres testlerinin uluslararası bankacılık mevzuatına dâhil olması 1996 yılında gerçekleşmiştir. Ancak gelişmiş alanlarda dâhil olmak üzere dünyada ki pek çok ülke, finansal kuruluşlara ve sisteme yönelik genel stres testleri ile 1997-1998 Güney Doğu Asya Krizi sonrasında IMF ve Dünya Bankası’nca başlatılan Finansal Sistem Değerlendirme Programı (FSAP) sayesinde tanışmıştır. Türkiye’nin ilk FSAP çalışması ise 2007 yılında gerçekleştirilmiştir (Altıntaş, 20011: III). Stres testlerinin ekonomi ve finansal sektör içindeki önemi aşağıdaki başlıklar altında sıralamak mümkün.

- Yakalanamayan risklerin belirlenmesi: Stres testi uygulamaları finansal kuruluşların bazı risklerini VAR tabanlı modellere dayalı olarak ölçmekte ve portföylerinin performansını günlük bazda izleyebilmektedirler. Ancak risk faktörleri üzerinde stres koşullarının oluşması sık yaşanan olaylar olmadığından, endüstri standardı haline gelmiş ampirik verilere dayanan istatistiki modellerin bu tarz olaylar karşısında portföyün ya da iş kolunun performansını yakalayabilmesi güç görünmektedir. Bu nedenle stres testleri, risklerin VAR tabanlı modeller tarafından yakalanamayan boyutu hakkında bilgi sağlamaları açısından büyük önem arz etmektedir (Tuncer, 2006:69).

- Kaybın risk toleransının içinde olup olmadığı; Stres testi uygulamaları yönetimlere gerçekleşme ihtimali bulunan olaylar karşısında maruz kalınabilecek olan kayıpların kurumun risk tolerans seviyesinin içinde olup olmadığını anlayabilme imkânını sunmaktadır.

- Somut çıktılar sunar: Stres testlerinin sonuçları risk yöneticileri ile işletmenin üst düzey yöneticileri arasındaki iletişiminin somut çıktılar üzerinde tartışmalarına ve çözüm önerileri geliştirmelerine yardımcı olur.

●Bilanço üzerindeki etkisi: Stres testleri işletmenin bilançosunun iç ve dış varlıkların değerinde meydana gelen değişimlerin izlenmesinden daha çok gelir kaynaklarının stres koşullarından etkilenme düzeyinin tespit edilmesi içinde kullanılmaktadır (BIS, 2005).

●Finansal sistem ve ekonomik istikrar: Stres testi uygulamalarının yaygınlaşması finansal kurumlar olumlu etkilerken finansal sisteminin istikrarlı dolayısıyla ekonominin istikrarlı olmasına da olumlu katkı sağlar (IMF, 2004).

Stres testlerinin uygulanmasında bir takım kısıtlar söz konusu olsa da finansal sistemin ve ekonominin istikrarının sağlanmasında yöneten ve denetleyen otorite tarafından önemli bir araç olarak kullanılmaktadırlar. Ancak stres testlerinin finansal sektörün bütününün hassasiyetini anlamak amacıyla kullanılmasına karar vermeden önce dikkat edilmesi gereken iki nota mevcuttur. Birincisi, stres testinin mevcut analizlerle hali hazırda elde edilebilen öngörüye ilave bir katkı sağlayıp sağlayamayacağı iyi analiz edilmelidir. İkincisi ise stres testi uygulamalarında risk yönetimi, sermaye yeterliliğinin sorgulanması ve finansal piyasaların istikrarın sağlanmasında önemli bir araç olmakla birlikte bazı kısıtlarının da olduğu unutulmamalıdır (IMF, 2004).

3. TÜRKİYE'DE FİNANSAL STRESİ ÖLÇMEYE YÖNELİK LİTERATÜR ÇALIŞMALAR

Stres testleri ilk olarak 1999 yılında IMF ve Dünya Bankası tarafından birlikte gerçekleştirilmiş olan Finansal Sektör Değerlendirme Programı (FSAP) kapsamında incelenmiştir (Başarır, 2013: 60). 2004 yılında Basel Komitesi tarafından rapor yaylanmıştır. Bu raporda Basel II Gözden Geçirilmiş bu versiyonunda (1. Yapısal Blok, 2. Yapısal Blok) içsel ölçüm yöntemlerini kullanan bankaların da stres testlerini uygulayabilecekleri açıklanmıştır. Ancak, Basel Komitesi'nin almış olduğu bu kararlar tavsiye niteliğinde olup yasal bir yaptırım gücü bulunmamaktadır (Gabardo, 2011).

Ülkemizde ise stres testlerinin uygulanmasına yönelik ilk resmi çalışma 19.10.2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun 93. Maddesinde yer almaktadır. 93. Madde de BDDK'ya finansal piyasalarda güven ve istikrarın sağlanması, kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışması, finansal sektörün gelişmesi, tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunması için çeşitli görev ve yetkiler tanımıştır. BDDK bu yetkiye dayanarak;

11.07.2014 tarihli 29057 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Bankaların İç Sistemleri ve İçsel Sermaye Yeterliliği Değerlendirme Süreci Hakkında Yönetmelik'in "Risk Yönetimi" başlıklı dördüncü kısmında, Madde 43'te "Stres Testi Programı" adı altında çeşitli düzenlemelere yer vermiştir.

22.07.2006 tarih ve 26236 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Tarafından Yapılacak Denetime İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'in

7/A maddesine dayanılarak Bankaların Sermaye ve Likidite Planlamasında Kullanacakları Stres Testlerine İlişkin Rehber yayımlanmıştır.

Bu düzenlemeler bütün bankalar için geçerli olup bunların dışında ülkemizde katılım bankaları için özel bir stres testi düzenlemesi bulunmamaktadır (Başarır, 2013:133).

Türkiye’de stres test uygulamaları 2007 yılı sonrası başlamıştır. Bankaların konuya ilişkin tek başına çalışmaları mevcuttur. Hatta 2000-2001 yılında yaşanan kriz senaryoları altında alım-satım portföylerini değerlendirdikleri tahmin edilmektedir. Ancak çalışmaların ve uygulamaların sonuçlarının karar alma süreçlerinde ne ölçüde kullanıldığına dair net bir bilgi mevcut olmadığı görülmektedir. Diğer taraftan stres testi uygulamaları Türkiye’de, mevcut sermaye yeterliliği düzenlemesinde, piyasa riski dikkate alınarak sermaye gereksiniminin standart yöntemle hesap ediliyor olması denetim açısından bir zorunluluk getirmemektedir. Ancak Bankalar Denetleme ve Düzenleme Kurulu’nun (BDDK) Basel II düzenlemesinde bahsedilen uyuma ilişkin olarak yeni düzenleme ile yapmaları gerektiğini yayımlanmıştır. Yeni düzenleme ile belirlenen yol haritası bazı bankaların Ocak 2008 tarihi itibarıyla model kullanarak raporlama yapmalarını duyurmuştur. Bu durum stres testi uygulamalarının ilgili bankalar için denetsel bir zorunluluk olarak ortaya çıkması anlamına gelmektedir (Tuncer, 2006:73).

Finansal stres endeksinin, finansal krizleri öngörme ve öncü gösterge olma özelliği ile yapılan çalışmalardan birisi Kaminsky ve Reinhart (2002) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada Türkiye’de dâhil olmak üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için finansal stres endeksleri günlük olarak incelenmiştir. Çalışmada ülke riskinin, riskin yayılma etkisinden dolayı olarak önemli bir faktör olduğuna yönelik kanıtlar elde etmiştir.

Türk Bankacılık sektörü ile ilgili olarak, kredi kayıpları ile makroekonomik değişkenler arasındaki olası anlamlı ilişkilerin stres testlerinde kullanıldığı yayımlanmış tek kurumsal çalışma, IMF’nin (2007) yılında Türkiye Finansal Sektör Değerlendirme Programı (FSAP) raporudur. Bu programda kredi risk stres testi için dört adet makroekonomik senaryo belirlenmiştir. Birinci senaryo; yabancı sermaye akımının Türkiye’ye girişinin beklenmedik bir anda aniden durmasıdır. İkinci senaryo; petrol fiyatlarında meydana gelen şok artışlardır. Üçüncü senaryo; ekonomide hızlı ve büyüme ve takiben hızlı daralma, ekonomideki konjonktür dalgalanmalardır. Dördüncü senaryo; ekonomik büyüme hızının düşmesi, istikrarın bozulmasıdır. Raporda stres testinde seçilen makroekonomik senaryoların üç yıllık bir süre için planlanmıştır. Stres testi için Devlet Planlama Teşkilatı’nın üç aylık öngörü modelinden yararlanıldığı belirtilmektedir. Ancak ne model, ne yöntem, ne de kullanılan veriler hakkında ayrıntılı hiçbir bilginin verilmediği görülmektedir. Türkiye’de kredi riski ve ekonomik konjonktür arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalardan biri Çabukel (2007)’in kurumsal kredi riski yönetimi ve Basel –II

uygulamasına ilişkin doktora tezidir. Çalışmada IMKB’de işlem gören şirketler için “Merton Modeli” kullanılmıştır. Tahmin edilen temerrüt olasılıkları ile ekonominin konjonktür hareketleri (GSYİH büyüme hızları) arasında güçlük bir ilişkinin olduğu bulgusu elde edilmiştir. Deneticilerin, otoritelerin ve analistlerin bu bulguları stres testlerinde kullanabileceklerini belirtmişlerdir.

Tekirdağ’ın (2009) yılında yapmış olduğu TCMB uzmanlık tezi çalışmasında Türkiye’de bireysel kredi artışı ve risk analizlerine ilişkin esas dikkate alarak bireysel kredilere yönelik ve makroekonomik stres testinde kullanılabilecek doğrusal bir regresyon denklemi oluşturulmuş ve tahmin edilmiştir. Çalışmada tüketici kredilerine ait tahsili gecikmiş alacakların dönemsel değişim oranı bağımlı değişken olarak alınmıştır. Hane halkı kredilerinin GSYİH’ya olan bir dönem gecikmeli oranı, hane halkı tüketiminin GSYİH’ya olan üç dönem gecikme oranı, sanayi üretiminde çalışanlar endeksindeki logaritmik değişimi, döviz kuru ve üç ve dört dönem gecikmeli varyansları ile gecelik faiz oranı bağımsız değişkenler olarak belirlenmiştir. Mart 1998-Eylül 2008 döneminde Türkiye’de bireysel kredi artışı ve risk analizlerine ilişkin esasları dikkate alarak bireysel kredilere yönelik tahmin yapılmıştır.

Makroekonomik değişkenlere dayalı olarak gerek kredi riskinin ölçümü ve kayıplarının tahmini gerekse stres testlerinin yapılması hususunda uluslararası alanda yapılmış pek çok çalışmalar mevcutken Türkiye’de yapılan çalışmalar sınırlı sayıdadır. Elekdağ vd. (2010) da yaptıkları çalışma gelişmekte olan ülkeler için finansal stres seviyesinin ölçülmesinde ve finansal stresin yüksek olduğu dönemlerin belirlenmesinde kullanılabilecek aylık bir finansal stres endeksi modellemişlerdir. Bu çalışma finansal stres ve ekonomik faaliyetler arasındaki ilişkiyi Vektör Otoregresif (VAR) modeli kullanarak yurt içi ve yurt dışı kaynaklı finansal stres şoklarının Türkiye’de iktisadi faaliyetler üzerinde oluşturduğu etkileri, diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırmalı bir biçimde incelenmiş. Finansal stresin iktisadi faaliyet üzerinde belirgin bir biçimde etkili olduğuna yönünde sonuçlar elde etmişlerdir. Ayrıca Türkiye’de kriz sürecinde sanayii üretiminde daralmanın beklenilenin üzerinde olduğu dolayısıyla finansal şokların sanayi üretimini belirgin biçimde genel eğiliminin altına sürüklediğini ve iktisadi faaliyetleri olumsuz etkilediğine dair kanıtlar bulmuşlardır (Elekdağ vd., 2010).

Altıntaş (2011)’de “Kredi kayıplarının makroekonomik değişkenlere dayalı olarak tahmini ve stres testleri-Türk bankacılık sektörü” başlıklı tez çalışmasında stres testler ile ilgili sonuçlar elde etmiştir. Türkiye’de kredi riskini stres testlerine uygun makroekonomik değişkenlerle birlikte modelleyerek sektör için kredi kaybının dağılımı oluşturmaya çalışmışlardır. Ayrıca makro değişkenlerin deterministik veya stokastik olarak belirlenebilecek stres değerleri altında beklenen ve beklenmeyen kredi kayıplarını ve toplam kredi riskine neden olan değerini hesaplamaya çalışmıştır. Çalışmanın sonucunda uygulanan her bir model ve ekonometrik yaklaşım için ayrı ayrı sonuçlar elde

edilmişlerdir. Negatif reel ekonomik büyümenin Türk Bankacılık Sektörünün (TBS)'nü olumsuz olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca kredi kayıpları ile ani ve çok yüksek boyutlardaki döviz şoklarına olan hassasiyetin olduğu görülmüştür. Sektörün rasyonel koşullarda bir yılın ötesini aşmayan makro şokları karşılama gücünün yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Balakrishnan vd. (2011) çalışmasında finansal stres endeksinin gelişmekte olan ülkeler için finansal kriz dönemlerinden önce nasıl bir seyir izlediğini araştırmışlardır. Finansal stresin gelişmekte olan ülkeler yayılmacı bir özelliğe sahip olduğunu ve finansal stres endeksinin gelişmekte olan ülkeler için 2008'de ABD'de ortaya çıkan Mortgage Kriziyle birlikte maksimum noktaya ulaştığını saptamışlardır (Balakrishnan vd. ,2011).

Avcı ve Altay (2013) yılında yapmış oldukları çalışma da, sinyal yaklaşımı ile finansal krizin öngörüsünü yapmaya çalıştıkları görülmektedir. Çalışmada, nominal döviz kuru, faiz oranı ve döviz rezervlerindeki yüzdelik değişmelerin standardize edilerek değerlerinden hesaplanan finansal stres endeksi oluşturmuşlardır. Finansal stres endeksinin bağımlı değişken olarak kullanıldığı bu çalışmada, 1994-2001 yıllarında Türkiye'de, 2002 yılında Arjantin'de, 1997 yılında Tayland'da, 1992 -2008 yıllarında İngiltere'de meydana gelen krizlerin farklı göstergelerle öngörülme çalışıldığı öngörülmüştür. Öztürkler ve Göksel (2013) yılında yapmış oldukları çalışma ile Türkiye için 1998-2012 dönemini kapsayan aylık verileri kullanarak finansal stres endeksini hesaplamaya çalışmışlardır. Çalışmanın sonucunda finansal stres endeksinin politik önermeleri açısından önemli olduğunu belirterek, bu endeksin reel ekonomik faaliyetler için öncü gösterge niteliğinde bir değişken olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çevik, vd.,2013 çalışmasında finansal stres endeksi ve ekonomik faaliyetler arasındaki ilişkiyi incelenmişlerdir. Çalışmaların sonucunda finansal stresin, ekonomik aktiviteleri etkileyen önemli bir faktör olduğunu tespit etmişlerdir. Çevik vd. (2013a- 2016b). Cari açığın finansal stresi nasıl ve hangi yönde etkilediğine belirlemeye yönelik Göçer (2013) tarafından yapılan çalışma da Türkiye için 1998-2013 döneminde yaşanan yapısal kırılmalı birim kök testi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizleri uygulanmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'de cari açıkla finansal stres arasında doğru yönlü bir ilişkinin olduğunu ve cari açığın artması finansal stresi arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Dibooglu ve Kenc (2013) tarafından Türkiye için hesaplanan endeks kullanılmıştır. Finansal stres endeksinin hesaplanmasında yazarlar altı değişken (borsa oynaklığı, döviz piyasası stres endeksi, baskın tahviller, bankacılık sektörünün oynaklığı, kısa vadeli dış borç/büyüme oranları, ticaret finansı) kullanılarak Türkiye için finansal stres endeksi hesaplanmaya çalışıldığı görülmektedir. Çalışmanın ekonometrik analizlerinde ise durağanlık testi, Vektör Otoegresif Modeli, Etki-Tepki Fonksiyonları ve Grenger Nedensellik Testlerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda finansal risk endeksinden finansal stres endeksine doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle finansal

risk endeksinde meydana gelen değişmeler, finansal stres endeksini etkilemektedirler. Bu bağlamda finansal riskte meydana gelen artışlar finansal stres endeksini tetikleyecektir sonucuna ulaştıkları görülmekte. Özetle Türkiye için 2000-2009 döneminde finansal risk finansal stresi etkilerken, finansal stres finansal riski etkilemediği tespit edilmiştir.

Christensen ve Li (2014) yılında 13 OECD ülkesi için Kaminsky'nin (1998) yılında önermiş olduğu sinyal yaklaşımını bu ülkeler üzerine uyguladığı görülmüştür. Uygulama sonucunda çoğu ülke için finansal stres endeksinin erken uyarı sistemi olabileceği sonucuna ulaştıkları görülmüştür.

Türkiye için finansal risk endeksi ve finansal stres endeksi arasındaki ilişkiye yönelik çalışma Barut vd. (2016) tarafından yapılmıştır. Çalışmada Türkiye'nin 2000 Q1-2009 Q4 dönemini kapsayan finansal risk endeksi ve finansal stres endeksi verileri temin edilmiştir. Finansal risk endeksi verileri uygulamalı çalışmalarda güvenilirliği yüksek olan International Country Risk Guide (ICRG)'den elde edilmiş olup, ICRG, finansal risk endeksinin tüm ülkelerde aynı olan beş faktöre dayandırarak hesap edilmiştir. Bu faktörler sırasıyla dış borç/GSYİH, dış borç servisi/ihracat, cari hesap/ihracat, ithalata ödenen net likidite, döviz kuru istikrarıdır.

Beşe (2017) yılında yapmış olduğu finansal sistem stres testlerine ilişkin TCMB uzmanlık tezinde Türkiye için tahsili gecikmiş alacaklar oranının muhtelif değişkenlerle (çıktı açığı, hazine faizi, reel efektif döviz kuru endeksi, tüketici fiyatları endeksi, Türkiye gelişen piyasalar tahvil endeksi –EMB spread) ilişkisini vektör otoregresif (VAR) modeli ile analiz etmiştir. Çalışmada kullandığı değişkenlerin durağan olup olmadığı dikkate alınmaksızın analiz etmiştir. Türkiye için Kasım 2002-Aralık 2006 dönemi için anlamlı sonuçlar elde etmiştir. Verinin başlangıç tarihi 1999 yılına çekildiğinde ise (bankacılık sektöründeki kriz ve yeniden yapılandırma dönemleri kapsama alınınca) elde edilen sonuçların anlamsızlaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

4. SONUÇ

“Stres Testi” daha önceden yalnızca risk yönetimi profesyonellerinin ve uygulayıcılarının bildiği bir kavram iken, 2008 yılı Küresel ekonomik krizden sonrası A.B.D. ve AB'deki düzenleyiciler tarafından uygulanan öncü gösterge olarak yer almıştır. Stres testinin küresel finans çevrelerinde yarattığı ilginin yanı sıra medyaya flaş haber olarak yansması sayesinde popülerlik kazanmıştır. Daha da önemlisi son ekonomik kriz, “iyi zamanlarda” bankaların tüm zararlarını karşılamaya yeterli olan sermayenin son derece zor ekonomik koşullarda tamamen yetersiz kalabileceğini gösterdi (Başarır, 2013:60-78). Bunların sonucu olarak, düzenleyiciler bankaların tabi olduğu minimum sermaye yükümlölüklerinde önemli bir artış yapmayı planladılar ve yatırım araçlarının sermayeden sayılması gibi daha katı zorunluluklar getirdiler. Yeni “Basel III” düzenlemeleri 2013 Ocak ayında uygulanmaya

başlandı, ancak ulusal düzenleyici otoriteler Basel II kuralları çerçevesinde düzenli olarak yapılması gereken zorunlu stres testlerine daha fazla önem verdikleri görüldü. Basel Komitesi stres testini “finans sektöründe faaliyet gösteren firmaların istisnai ama olası olaylar karşısındaki potansiyel açıklarını ölçümlemek için kullandıkları çeşitli teknikleri tanımlayan genel bir terim” olarak tanımlamaktadır. Diğer bir deyişle stres testinin amacı, banka sermayesinin stresli koşullar altında olsa bile beklenen ve beklenmeyen zararları her zaman karşılayacak kadar yeterli olmasını garanti etmek anlamındadır.

Diğer taraftan stres testi sadece düzenleyici ve denetleyici otorite'nin bankaların olası şoklara karşı dayanıklılıklarını değerlendirmek için kullandığı bir mevzuata uyum gerekliliği değildir. Aynı zamanda kurumların risklerini (temelde kredi riski olmak üzere, likidite riski, operasyon risk vb.) belirleme, değerlendirme ve azaltmalarına yardımcı olan önemli bir risk yönetimi aracı ve iyi bir iş uygulamasıdır. Stres testinin üstlendiği rolün tanımı, iş kararlarını vermeye yardımcı olan bir araç olarak da genişletilebilir (yeni iş faaliyetlerini değerlendirmek, yeni pazarlara girmek, stratejik inisiyatif kullanmak, birleşmeler ve satın almalar gibi). Aynı stres testi teknikleri, ekonomik dalgalanmaların farklı safhalarındaki zararları önceden tahmin etmek için de kullanılabilir. Sonuç olarak stres testi mali tablolarındaki karşılıkların daha doğru bir şekilde hesaplanması ve değerlendirilmesini sağlamanın yanı sıra, finans sektöründeki işletmelerin gelecekteki iş koşullarını öngörmelerine yardımcı olan güçlü bir tahmin aracıdır. Finans kurumları “Stres Testi Çerçevesi” oluşturmak ve en iyi iş uygulamasını hayata geçirmek, finansal kurumların mevcut ve gelecekteki düzenlemelerden kaynaklanan gereksinimleri karşılamak adına atılan önemli bir adımdır. Bu nedenle stres testi sürecinin bütün safhalarını kapsayan kavramsal ve organizasyonel bir çerçevenin tanımlanması gerekmektedir. Bu çerçeve mevcut organizasyonel sürecin (kim neyi yapar) ; teorik çerçeveyi (bankanın izleyeceği yaklaşımın tanımı ve yapılacak varsayımlar); operasyonel aşamanın tanımını (ne tür stres testlerinin uygulanacağı ve nasıl uygulanacağı) içermelidir.

Bu çerçevede AB-ABD ve dünyanın diğer gelişmiş olan ülkelerindeki uygulamaları karşılaştırıldığımızda Türkiye’de stres testlerinin uygulanmasına yönelik olarak çıkartılmış olan yasal mevzuat ve uygulamalarının tekrar gözden geçirilmesi gerektiği ön plana çıkmaktadır. Türkiye’de bankaların faaliyetlerinin devamlılığı için kritik öneme haiz olan likidite riski konusunda düzenli olarak stres testlerinin gerçekleştirilmesi ve bunların kapsamında politika ve risk limitlerinin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Yine mevcut likidite düzenlemesi ve yeni getirilen Basel- III standartları belli şartlar altında likidite yeterliliğinin sağlanmasına odaklanılması bir zorunluluk olarak görülmektedir. Ayrıca Basel-III düzenlemesinde yer alan likidite rasyoları ise getirilen sınırlamaları denetim otoritelerince kullanılması gereken asgari düzenlemelere uyulması ile birlikte ülkemizde

faaliyet gösteren tüm bankaların gerek ülke içinde gerekse ülke dışında (dış piyasalarda) ortaya çıkabilecek daha uç şokların dikkate alındığı stres koşulları altında; stres test uygulamalarıyla öngörülerde bulunarak riskleri minimize edecek uzman elaman sayısının artırılması büyük önem arz etmektedir.

Yine ülkemizde likidite riskinin yönetiminde kamuya yeterli açıklamaların yapılmadığı açıkça görülmektedir. Hem bankaların etkin bir likidite riski yönetimi uygulamalarını hemde kamuya yeterli bilgi vermelerini sağlayacak olan temel uygulama likidite stres testleridir. likidite stres testi aynı zamanda finansal kuruluş yöneticileri için stres koşulları altında ortaya çıkabilecek fonlama ihtiyacı hakkında kritik bilgiler sunacağı gibi, yine yeterli seviyede likidite ile çalışan kuruluşlar için de karşı taraflara önemli bir güvence sağlayarak kuruluşların sağlamlığına da önemli katkılar verebilecek bir araçtır. Bu nedenle ülkemizde bu önemli aracın başta finans sektörü olmak üzere; portföydeki değişik ürün segmentlerine (kredi kartlarına, mortgage, bireysel krediler, KOBİ) ve aynı zamanda portföyün bütünü ile diğer alanlarda da etkin bir şekilde uygulanmasına büyük ihtiyaç duyulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Altıntaş, M.Ayhan; (2011) ‘‘Kredi Kayıplarının Makroekonomik Değişkenlere Dayalı Olarak Tahmini ve Stres Testleri-Türk Bankacılık Sektörü İçin Ekonometrik Bir Yaklaşım. Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finans Doktora Programı, (Basılmamış Doktora Tezi), Ankara.
- Anderson, Poul Houtman. (2001) ‘‘Relationship Development and Marketing Communication: an Integrative Model’’, TheJournal of Business and Industrial Marketing. 16 (3): 167-180.
- Avacı, M. A., ve Altay, N. O.(2013) "Finansal Krizlerin Sinyal Yaklaşımı ile Öngörülmesi: Türkiye, Arjantin, Tayland ve İngiltere İçin Bir Analiz", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14: 47-58.
- Balakrishnan, R.,Danninger, S., Elekdag, S., ve Tytell, I.(2011) "TheTransmission of Financial Stress from Advanced to Emerging Economies", Emerging Markets Finance and Trade, 47(2): 2011, 40-68.
- Barul, Abdulkadir .; Çam, A.Veli.; Kaya, Emine.; (2016) ‘‘Finansal Risk mi Stres Yaratıyor Yoksa Stres mi Finansal Risk Yaratır’’, Yönetim ve Ekonomi Araştırmalar Dergisi, 4(3).
- Başarır, Ç. (2013) ‘‘Türk Bankacılık Sektörünün Finansal istikrarının Stres Testi Yöntemi ile Analizi’’, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Beşe, Evrim; (2007) “Finansal Sistem Stres Testi Uygulamaları ve Türkiye Örneği”, TCMB Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Eylül 2007, Ankara, (www.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/evrimbese.pdf, (Erişim Tarihi: Haziran 2018).
- BIS, (2005) “StressTesting at Major Financial Institutions, Committee on the Global Financial System. Ocak, 2005.
- Cevik, E. I., Dibooglu, S., ve Kenc, T. (2013) "Measuring Financial Stress in Turkey", Journal of Policy Modeling, 35(2): 370-383.
- Cevik, E. I., Dibooglu, S., ve Kenc, T. (2016) "Financial Stress and Economic Activity in Some Emerging Asian Economies", Research in International Business and Finance, 36:127-139.
- Cevik, E. I., Dibooglu, S., ve Kutan, A. M. (2013) "Measuring Financial Stress in Transition Economies", Journal of Financial Stability, 9(4): 597-611.
- Chau, F., ve Deesomsak, R. (2014) "Does Link Age Fuel the Fire? The Transmission of Financial Stress Across The Markets", International Review of Financial Analysis, 36: 57-70.
- Christensen, I., ve Li, F. (2014) "Predicting Financial Stress Events: A Signal Extraction Approach", Journal of Financial Stability, 14:54-65.
- Çabukel, Rıdvan; (2007) “Bankaların Kurumsal Kredileri Açısından Kredi Riski Yönetimi ve Basel-II Uygulaması”, TBB Yayın No:250, İstanbul.
- Dağlı, Hüseyin; (2004) “Sermaye Piyasası ve Portföy Analizi”, Derya Kitabevi, 2.Baskı, Trabzon.
- Demirel, Erhan; (2007) “Finansal Yatırım Kararlarında Risk Unsuru ve Riske Maruz Değer”, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(1).
- Elekdağ, S.; Kanlı, İbrahim, B.; Samancıoğlu, Zahid.; Sarıkaya, Çağrı.; (2010) “Finansal Stres ve İktisadi Faaliyet, Central Bank of the Republic of Turkey, Central Bank Review, 10: 1-8.
- Gabardo, C. (2011) “Neden Stres Testi?”, Panorama, Özel Sayı: Bahar 2011, <http://www.experian.com.tr/press/2011-no03-stres-testi.html>, (Erişim Tarihi: Haziran, 2018).
- Gallagher, T.J., ve Andrew, J.D. (1997) “Financial Management”, New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Göçer, İ. (2013) "Cari Açık Ekonomi Üzerindeki Finansal Baskıyı Artırıyor Mu?", Journal of Turkish Court of Accounts/Sayıstay Dergisi, 90: 6-18.

- Gultekin, M., Gultekin B. and Alessandro P., (1989) “CapitalControlsand International Market Segmentation: the Evidence from the Japanese and American Stock Markets”, Journal of Finance 44: 849-869.
- Hilbers, Paul.,MatthewT.Jones., (2004) “StressTesting Financial Systems”, IMF, Eylül 2004.
- IMF ; (2007) “Turkey: Financial System Stability Assessment”, IMF Country Report, No:07/361, (<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=21442.0>(Erişim Tarihi: Haziran 2018).
- Karacan, A.İhsan; (2000) “Bankacılık ve Kriz”, Creative Yayıncılık, İstanbul.
- Mandacı, P.Evrin; (2003) “Türk Bankacılık Sektörünün Taşıdığı Riskler ve Finansal Kriz Aşmada Kullanılan Risk Ölçüm Teknikleri”, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(1).
- Özbilgin, İzzet-Gökhan; (2012) “Risk ve Risk Çeşitleri”, Bilişim Dergisi, Yıl:40, Sayı:145. <http://www.bilisimdergisi.org/s145/pdf/86-93.pdf>. (Erişim Tarihi: Haziran 2018).
- Öztürkler, H., ve Göksel, T.(2013) “Türkiye İçin Finansal Baskı Endeksi Oluşturulması”, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Politika Notu, 1-8.
- Seyidoğlu, H. (2003) “Uluslararası Finans”, Güzem Cem Yayınları, 4.Baskı, İstanbul.
- Tekirdağ, Arda; (2009) “Türkiye’de Bireysel Kredi Artışı ve Risk Analizi”, TCMB, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Haziran 2009, Ankara, (<http://www.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/ardatekirdag.pdf>, Erişim: Haziran 2018).
- Usta, Öcal; (2005) “İşletme Finansı ve Finansal Yönetim”, Detay Yayıncılık, İzmir 2005.
- Yavuz, Erhan; (2005) “Risk Yönetimi ve Riske Maruz Değer”.

**TÜRKİYE'DEN SAĞLANAN FİNANSAL HİZMETLERİN KÜRESEL REKABET
GÜCÜNÜN ANALİZİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Ahmed Yusuf SARIHAN**

Çağatay BAŞARIR***

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Türkiye finansal hizmet ihracatının küresel rekabet gücünü analiz etmek ve dünya geneli ile kıyaslayarak önerilerde bulunmaktır. Bu amaçla literatürde daha önce incelenen 7 rekabet gücü endeksi(ticari performans ölçütü, göreceli ihracat avantajı endeksi, göreceli ithalat nüfuz endeksi, göreceli ticaret avantajı endeksi, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, net ticaret rasyosu ve ihracat ithalat oranı) kullanılarak Türkiye finansal hizmet sektörünün küresel rekabet gücü ölçülmüştür. Analizler sonucunda Türkiye finansal hizmet sektörünün küresel rekabet gücünün 7 endeksten üçüne göre (ticari performans ölçütü ve ihracat ithalat oranı) rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Fakat bu iki endeksin ifade ettiği rekabet güçlerinin de yeterli düzeyde olmadığı yani çok düşük rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmanın sonuçlarından hareketle finansal hizmetler sektörünün, ihracatının geliştirilmesi için finansal inovasyonlara yatırımlar yapılması, finansal sektör işletmelerinin uluslararasılaşma yolunda adımlar atması ve finansal başarıların pazarlanması için faaliyetlerde bulunulması önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Hizmetler, Küresel Rekabet, Finansal Piyasalar, Rekabet Gücü.

Jel Kodları: G00, G10, G15.

**A RESEARCH ON ANALYSIS OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS OF FINANCIAL
SERVICES PROVIDED FROM TURKEY**

ABSTRACT

The aim of this study to analyze the global competitiveness of Turkey's financial services exports and make recommendations by comparison with the world in general. For this purpose, Turkey's

** Arş. Gör., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ö.S.U.B.F., Ulusl. Tic. ve Lojistik Bölümü e-mail:
asarihan@bandirma.edu.tr

*** Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ö.S.U.B.F., Ulusl. Tic. ve Lojistik Bölümü e-mail:
cbasarir@bandirma.edu.tr

financial services sector power was measured by using 7 competitiveness indexes examined before in literature (business performance criteria, the relative export advantage index, relative import penetration index, relative trade advantage index, revealed comparative advantages index, net trade ratio of import and export rate). Analysis results show that, according to three of the seven indexes of global competitiveness (trade performance index, and export import penetration ratio) of the financial services sector is seen to have a competitive edge. However, it is concluded that the competitiveness expressed by these two indices is not sufficient, that is, it has very low competitive power. Based on the results of the study, it is proposed that the financial services sector should invest in financial innovations in order to improve exports, financial sector companies should take steps for internationalization and marketing of financial successes.

Keywords: *Financial Services, Global Competition, Financial Markets, Competitiveness.*

Jel Codes: *G00, G10, G15.*

1. GİRİŞ

Küreselleşmenin etkileri hayatın her alanında karşımıza çıkmakta ve neredeyse her bilim dalında ayrı ayrı incelenmektedir. Dünya ticaretinde mal ve hizmet akımı da küreselleşmenin etkilerini yakından hisseden ekonomik hareketlilikler olarak dikkat çekmektedir. Ekonomilerin küreselleşmeyle birlikte birbirlerine daha yakından entegre olmaya başlaması, para, mal ve hizmet akımlarının sınır tanımaz şekilde ve artarak ilerlemesine sebebiyet vermektedir. Bu süreçler boyunca finansal piyasaların birbirileri ile ilişkilerinin giderek arttığı ve piyasaların birbirlerine bağılıklarının güçlendiği görülmektedir (Kar, 2008:629). Küresel finansal bütünleşme ilerledikçe yatırımcılar ve riskten korunmak isteyenler için uluslararası piyasalar daha çekici hale gelmektedir.

Yatırımcıların karlarını artırmaları ve riskten korunmak isteyenlerin zararlarını önlemeleri için çok çeşitli yöntemler olduğu (forward, future, opsiyon, swap vb.) bilinmektedir. Buna ek olarak yatırımcıların bu yöntemleri seçmesini etkileyen de birçok faktör (faiz oranları, enflasyon oranları, vergi oranları, ekonomik konjonktür vb.) vardır. Brentani (2004: 20) finansal piyasalara girmeyi düşünenlerin, o piyasaları ve çevrelerini riski minimize edecek şekilde değerlendirmesi gerektiğine vurgu yapmıştır. İşte bu noktada finansal kararlar alanların seçeneklerini artırmaları gerekliliği ortaya çıkmakta ve küreselleşmenin etkileri ile her yerden ulaşılabilir hale gelen finansal piyasaların uluslararasılaşması gündeme gelmektedir. Finansal piyasaların uluslararası yatırımlara açık hale gelmesi ile birlikte yatırımcılar için portföy çeşitlendirme imkanları daha fazla artmaktadır. Driessen ve Laeven (2007) uluslararası portföy çeşitlendirmesinin yatırımcılar için faydalı olduğunu öne sürmektedir. Bekaert vd.

(2009) uluslararası portföy çeşitlendirmesinin en önemli faydasının ülke risklerini elimine etmesi olduğunu vurgulamıştır. Bu görüşleri Bailey ve Stultz (1990) ve Diamandis'in (2009) çalışmaları da desteklemektedir.

Finansal işlemlerin uluslararasılaşması ile sağlanan faydaların yayılması, sermaye akımlarının çekilmesi ve finansal hizmetlerin sunulması noktasında rekabetin doğmasına sebebiyet vermiştir (Karolyi, 1998:1). Bu rekabet artık yerel rekabetten farklı bir konuma gelmekte ve küresel noktaya taşınmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada Türkiye'den sağlanan finansal hizmetlerin finansal piyasaların uluslararasılaşmasını temsil ettiği varsayılarak küresel rekabet gücünün analiz edilmesi fikri doğmuştur. Çalışmanın ikinci kısmında literatürde daha önce özellikle mal ihracatı bağlamında sektörlerin küresel rekabet gücünün ölçülmesi için kullanılan endekslerden hizmet ihracatı verileri kullanılarak yararlanılmıştır. Yöntem kısmında kullanılan denklemler ile elde edilen rekabet endekslerinin sonuçlarına analiz ve bulgular bölümünde yer verilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise elde edilen bulgular ışığında erişilen sonuçlar açıklanmış, yorumlanmış ve finansal sektör paydaşları ile gelecekte bu konular üzerinde çalışma yapmayı planlayan araştırmacılara öneriler getirilmiştir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada kullanılan verilere ait bilgiler aşağıdaki Tablo 1'de aktarılmıştır.

Tablo 19. Veri Setine İlişkin Bilgiler

Veri	Aralık (Yıllık)	Kaynak	Kısaltma
Dünya Hizmet İhracatı	2011-2016	ITC	dhi
Dünya Hizmet İthalatı	2011-2016	ITC	dhit
Dünya Finansal Hizmet İhracatı	2011-2016	ITC	dfhi
Dünya Finansal Hizmet İthalatı	2011-2016	ITC	dfhit
Türkiye Hizmet İhracatı	2011-2016	ITC / TÜİK	thi
Türkiye Hizmet İthalatı	2011-2016	ITC / TÜİK	thit
Türkiye Finansal Hizmet İhracatı	2011-2016	ITC / TÜİK	tfhi
Türkiye Finansal Hizmet İthalatı	2011-2016	ITC / TÜİK	tfhit

*Dünya verilerine ilişkin bilgiler ITC (2018) Trademap uygulamasından elde edilirken Türkiye verilerinin tespitinde TÜİK (2018) dış ticaret istatistikleri de kontrol edilmiştir.

Yukarıdaki Tablo 1.'de gösterilen veriler aşağıda aktarılan endeks hesaplamaları içerisinde kullanılarak araştırmanın yöntemi uygulanmıştır. Yani araştırmada ikincil verilerden yararlanılarak,

endeks hesaplama yöntemi kullanılmıştır. Hesaplanan endekslerin analizleri daha önce literatürde bu uygulamaları içeren benzer çalışmalarda ifade edilen temel kurallara göre yorumlanmıştır.

Araştırmada kullanılan endekslerden olan “Ticari Performans Ölçütü” (TPÖ) aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmaktadır (Aktan ve Vural, 2004: 65):

$$TPÖ = \frac{e_{itm}}{i_{itm}} \quad (1)$$

e = İhracat i = Seçilen ülke t = Belirli dönem m = Seçili ürün

TPÖ endeksinin sonucu >1 olması durumunda ülkenin rekabet gücünün yüksek olduğu varsayılmaktadır (Türker, 2009: 285). Bu denklem ve diğer tüm denklemlerde ilgili veriler Tablo 1.’de gösterilen veriler içerisinde kullanılmıştır.

Araştırmada hesaplanan endekslerden “Net Ticaret Rasyosu” (NTR) aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmaktadır bu oranın pozitif olması olumludur. (Demir, 2002: 232):

$$NTR = \frac{e_{itm} - i_{itm}}{e_{itm} + i_{itm}} \times 100 \quad (2)$$

e_{itm} = Belirli ülkenin seçili ürünündeki belirli dönemlik ihracatı

i_{itm} = Belirli ülkenin seçili ürünündeki belirli dönemlik ithalatı

Hesaplanan endekslerden olan “İhracat/İthalat Oranı” (İHİTOR) Denklem 3.’de gösterildiği şekilde hesaplanmaktadır (Demir, 2002: 232). Bu oranında >100 olması rekabetin yüksek güçte olduğunu göstermektedir:

$$IHITOR = \frac{e_{itm}}{i_{itm}} \times 100 \quad (3)$$

Literatürde sıklıkla ele alınan ve birçok sektör için kullanıldığı gözlemlenen endekslerden olan “Görelî İhracat Avantajı Endeksi” (GİAE) bu araştırmada da kullanılan endeksler içerisinde. GİAE hesaplama denklemi aşağıdaki gibi olmakla birlikte bu endeksin sonucunun >1 olması ülkenin ilgili sektörde rekabetçi olduğunu göstermektedir (Vollrath, 1991; Güleç ve Adıgüzel, 2016: 8):

$$GİAE = \frac{e_{itm}/e_{wtm}}{e_{it-m}/e_{wt-m}} \quad (4)$$

e_{it-m} = Belirli ülkenin seçili ürün hariç toplam belirli dönemlik ihracatı

e_{wt-m} = Dünyanın seçili ürün hariç toplam belirli dönemlik ihracatı

e_{wtm} = Dünyanın seçili üründe belirli dönemlik ihracatı

GİAE' nin ithalat bağlamında rekabetçiliğini ölçen versiyonu olarak ifade edilebilecek endeks olan “Görelî İthalat Nüfus Endeksi” (GİNE) aşağıdaki denklem ile hesaplanmaktadır. Bu endeksin ise GİAE' nin tam tersine <1 sonucu vermesi rekabetçi gücü göstermektedir:

$$GİNE = \frac{i_{itm}/i_{wtm}}{i_{it-m}/i_{wt-m}} \quad (5)$$

i_{itm} = Belirli ülkenin seçili üründe belirli dönemlik ithalatı

i_{it-m} = Belirli ülkenin seçili ürün hariç toplam belirli dönemlik ithalatı

i_{wt-m} = Dünyanın seçili ürün hariç toplam belirli dönemlik ithalatı

i_{wtm} = Dünyanın seçili üründe belirli dönemlik ithalatı

GİAE ve GİNE arasındaki fark alınarak hesaplanan “Görelî Ticaret Avantajı Endeksi” (GTAE) Denklem 6.'da gösterilmiştir. Pozitif bulunması durumunda rekabetçi avantajı ifade etmektedir:

$$GTAE = GIAE - GİNE \quad (6)$$

Araştırmada ele alınan son ve en önemli endeks olan “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi” (AKÜE) Balassa (1965) tarafından bulunmuştur. Bu endeksin sonucunun >1 olması durumunda ülkenin dünyadaki rakiplerine kıyasla rekabetçi gücünün yüksek olduğu söylenebilir. Denklem 7.'de AKÜE hesaplanışı gösterilmiştir.

$$\frac{e_{itm}/e_{it}}{e_{wtm}/e_{wt}} \quad (7)$$

e_{it} = Ülkenin ihracatı

e_{wt} = Dünyanın ihracatı

Tüm bu denklemler ve veriler kullanılarak hesaplanan endeksler ile yapılan analizler ve yorumlanması çalışmanın analiz ve bulgular kısmında aktarılmıştır.

3. ANALİZ VE BULGULAR

Araştırmanın yönteminde ele alınan ve açıklanan endeks formülleri kullanılarak hesaplanan rekabetçilik endekslerine göre Türkiye'den sağlanan finansal hizmetlerin küresel rekabet gücünün yıllara göre dağılımı aşağıdaki Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Seçilmiş Endeksler ile Hesaplanmış Türkiye'den Sağlanan Finansal Hizmetlerin Rekabet Gücü Göstergeleri

Yıllar / Endeksler	GİAE	TPÖ	GİNE	GTAE	AKÜE	NTR	İHİTOR
2011	0,14	0,43	1,49	-1,34	0,16	-39,38	43,49
2012	0,14	0,45	1,51	-1,37	0,15	-37,54	45,41
2013	0,18	0,58	1,35	-1,17	0,19	-26,27	58,40
2014	0,17	0,43	1,89	-1,72	0,18	-40,25	42,61
2015	0,15	0,37	1,97	-1,82	0,16	-46,00	36,99
2016	0,20	0,42	1,82	-1,62	0,22	-40,86	41,99

*Araştırmacılar tarafından hesaplanan endekslerden oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 2'de Türkiye'den sağlanan finansal hizmetler için hesaplanan 7 rekabet gücü endeksi (GİAE, TPÖ, GİNE, GTAE, AKÜE, NTR ve İHİTOR) gösterilmiştir. Yapılan analizlerden elde edilen bu bulgulara göre Türkiye'den sağlanan finansal hizmetlerin küresel rekabet gücü bağlamında avantajlı olmadığı görülmektedir. Tek tek ele almak gerektiğinde GİAE, TPÖ ve AKÜE endekslerinin >1 olması durumunda rekabet avantajına sahip olduğu literatürde aktarılmıştır. Türkiye'nin bu endekslerde <1 durumunda olduğu görülmektedir. GİNE için ise <1 olması gerekirken 2011 ve 2016 yılları genelinde hep >1 durumu olduğu, dolayısıyla rekabetçi bir konumda olunmadığı görülmektedir. GTAE ve İHİTOR endekslerinin pozitif olması beklenmektedir. GTAE bağlamında rekabetçi görülmediği ancak İHİTOR bağlamında düşük düzeylerde rekabetçilik olduğu ortaya çıkmıştır. NTR sonuçlarında ise negatif değerlere ulaşıldığı görülmektedir. Bu durum literatürde olumsuz rekabetçilik olarak ifade edilmektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yapılan analizlerden elde edilen sonuçlara göre Türkiye’den sağlanan finansal hizmetlerin 2011-2016 yılları arasında küresel rekabetçiliğinin olmadığı görülmektedir. 2011-2016 yılları arasında yapılan finansal hizmet ihracatının dünyanın diğer ülkeleri ile rekabet edebilirliğinin çok düşük olduğu saptanmıştır. Ayrıca Türkiye’nin finansal hizmet sektörünün kendi talebini karşılamada yetersiz kaldığını söylemekte mümkündür. Bunun sebebi 2011 ve 2016 yılları arasında her yıl finansal hizmet ithalatının, ihracattan daha fazla olmasıdır. Belirlenen rekabet gücü göstergelerinden sadece TPÖ ve İHİTOR endekslerinin çok düşük düzeylerde rekabetçiliği temsil edebileceğini söylemek mümkündür. Dolayısıyla Türkiye’de finansal sektörün küresel rekabette yetersiz kaldığını söylemek mümkündür.

Yurt dışından finansal hizmet alımlarının fazlalığı Türkiye’deki yatırımcıların uluslararasılaşmaya olan eğilimini de ifade etmektedir. Küreselleşme ile birlikte finansal piyasaların da uluslararasılaşma anlamında büyük aşamalar kaydettiği bilinmekle birlikte yatırımcıların daha fazla getiri ve daha düşük risk arayışları kapsamında farklı piyasalarda pozisyonlar aldığı gözlemlenmektedir. Türkiye’deki yatırımcıların da yurt dışında aldığı finansal hizmetlerin önemli bir kısmının uluslararası yatırımlarını değerlendirmek adına yapıldığı düşünülmektedir. Küresel piyasalardan Türkiye’deki finansal piyasalara yönelik olan yatırımların ise yurt dışı finansal hizmet alımlarını karşılayacak bir hizmet satışına erişemediği görülmektedir.

Finansal hizmet sektörünün teknolojik gelişmeler, politik çalkantılar ve küreselleşmeden sarsıcı şekilde etkilendiği düşünüldüğünde Türk finans sektörünün bu rekabetçi konumu üzerinde birçok öneri getirmek mümkündür. Bu konuda yapılacak önerilerin başında, finansal sektör tanıtımlarının artırılması gelmektedir. Buna ek olarak finansal başarısızlık ve çalkantıların iyi yönetilmesi ile Türkiye finansal piyasalarının itibarını artırıcı çalışmalar yürütülmesi önerilmektedir. Teknolojik gelişmeler açısından ele alınacak olursa, finansal teknolojilerin ve inovasyonların, finansal piyasalara entegrasyonunun hızlı olması ve iyi takip edilmesi önerilecektir. Finansal piyasaların efektif işleyişini artırıcı yeniliklere her zaman açık olunmalı ve sürekli iyileştirme felsefesi sektörde benimsenmelidir. Son olarak finansal piyasaların paydaşlarının ve sektör kurumlarının uluslararasılaşma çabalarını artırmaları tavsiye edilmektedir. Böylelikle daha fazla finansal hizmet ihracatı gündeme gelerek sektörün rekabet gücünde artış olacağına inanılmaktadır.

Çalışmanın bu sonuç ve önerilerine ek olarak gelecek çalışmalara ışık tutması açısından farklı araştırma önerileri de mevcuttur. Gelecek çalışmalarda farklı ülkeler için de bu endeksler üzerinden rekabetçilik hesaplanarak kıyaslama yoluna gidilebilir. Araştırmanın genişletilmesi noktasında ele alınacak öncelikli konu araştırmacılar tarafından bu şekilde belirlenmiştir. Ayrıca daha fazla endeks

kullanılarak daha detaylı analizler yapılabileceği gibi Dünya Bankası vb. kuruluşların ülkelerin sektörleri için yaptığı değerlendirmeleri içeren endeksler de ele alınabilir. Ek olarak rekabetçiliği etkileyebilecek konular üzerine farklı yöntemleri içeren çalışmaların yapılması mümkün görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aktan, Coşkun Can ve İ. Y. Vural; (2004) “Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri”, Rekabet Dizisi 2, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, Ankara.
- Bailey, W.ve Stulz, R. M. (1990) “Benefits of International Diversification: The Case of Pacific Basin Stock Markets”, Journal of Portfolio Management, 16: 57-61.
- Balassa B., (1965), “Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage”, the Manchester School of Economic and Social Studies, 33: 99-123.
- Bekaert, G., R.J. Hodrick ve X. Zhang (2009) “International Stock Return Comovements”, The Journal of Finance, LXIV(6): 2591-2626.
- Brentani, Christine. (2004) “Portfolio Management in Practice”, Elsevier Butterworth-Heinemann, Burlington.
- Demir, İ. (2002) “Alt Sektörlerde Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri”, Planlama Dergisi, 42.
- Diamandis, Panayiotis F. (2009) “International Stock Market Linkages: Evidence from Latin America”, Global Finance Journal, 20(1): 13-30.
- Driessen, J. ve Laeven, L. (2007) “International Portfolio Diversification Benefits: Cross- Country Evidence from a Local Perspective”, Journal of Banking and Finance, 31: 1693–1712.
- Güleç, E., ve Adıgüzel, M. (2016) “Türkiye Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü İncelemesi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Working Paper Series, 31, 2016/5.
- ITC (2018) “World Service Trade Statistics”, Erişim Linki: https://www.trademap.org/Country_SelService_TS.aspx?nvpm=1|||||S00|1|3|1|1|2|1|2|1|, Erişim Tarihi: 20.04.2018.
- Kar, M. (2008) “Türkiye ve Avrupa Birliği Bankacılık Sektörünün Karşılaştırılması” Bekmez, S. (Editör) Türkiye Avrupa Birliği Sektörel Rekabet Analizleri, 1. Baskı, Ankara, Nobel.
- Karolyi, G. Andrew. (1998) “Why do Companies List Shares Abroad?: A Survey of the Evidence and its Managerial Implications”, Financial Markets, Institutions & Instruments, 7(1): 1-60.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- TÜİK (2018) “Dış Ticaret İstatistikleri”, Erişim Linki: <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>, Erişim Tarihi: 20.04.2018.
- Türker, O. (2009) “Gümrük Birliği Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (32): 281-302.
- Vollrath, T. (1991) "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade İntensity Measures of Revealed Comparative Advantage", Springer, 127(2): 265-280.

**ULUSAL BİR OTOMOBİL YARATMA ÇABALARI IŞIĞINDA TÜRKİYE - GÜNEY KORE
GELİŞMİŞLİK KARŞILAŞTIRMASI: ANADOL - HYUNDAİ ÖRNEĞİ**

M. Oğuzhan İLBAN*

Fatih KARAKAŞ**

ÖZET

1960'lı yılların başında benzer ekonomik göstergelere sahip olan Türkiye ile Güney Kore'nin gelişmişlik düzeyi günümüzde farklılık göstermektedir. Türkiye'nin yaklaşık üç katı kişi başı milli gelire sahip olan Güney Kore, gelişmekte olan ülkeler arasında en başlarda yer almaktadır. Güney Kore'nin bu gelişiminde 1990'lı yıllardan sonra yaptığı teknoloji atağı önemli bir yere sahipse de, bu gelişimin temelinde 1960'lardan itibaren uygulamaya konulan kalkınma planları yatmaktadır. Benzer kalkınma planlarını daha geç uygulayan Türkiye ise Güney Kore'yi geriden takip etmiş, teknolojik gelişmeler konusunda söz sahibi ülke konumuna gelememiştir. Ulusal bir otomobil yaratma hayaliyle, Türkiye'de Anadolu, Güney Kore'de Hyundai 1960'lı yılların başında ortaya çıkmıştır. Her iki markanın yaratılmasında ortaya çıkan zorluklar, yapılan yatırımlar, yaşanan gelişmeler; iki ülkenin insanları ve yöneticileri arasındaki görüş farklılığını yansıtırken, iki ülkenin ekonomik gelişimi hakkında da ipucu vermektedir. Günümüzde Anadolu markası yok olurken, Hyundai dünyada en çok satan ilk beş otomobil markası arasına girmiştir. Bu çalışmada, 1960'lı yıllardan itibaren Türkiye ile Güney Kore'nin izlediği sanayileşme adımları ve ekonomik gelişmeleri, otomobil markaları üzerinden takip edilirken; her iki ülkede nelerin farklı yapılmasıyla ekonomik göstergelerin ayrıştığı ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

AnahtarKelimeler: *Türkiye, Güney Kore, Anadolu, Hyundai, Otomobil.*

JEL Kodları: O57, O20, O30.

* Doç.Dr. M. Oğuzhan İlban. Balıkesir Üniversitesi Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Balıkesir, Türkiye, ilban@balikesir.edu.tr

** Öğr.Gör. Fatih Karakaş, Balıkesir Üniversitesi Kepsut Meslek Yüksekokulu, Balıkesir, Türkiye, fatih.karakas@balikesir.edu.tr

**THE COMPARISON OF DEVELOPMENTS OF TURKEY AND SOUTH KOREA BY
LOOKING AT THE EFFORTS TO CREATE A NATIONAL AUTOMOBILE BRAND:
ANADOL - HYUNDAI EXAMPLE**

ABSTRACT

Having similar economic indicators at the beginning of the 1960s, South Korea's level of development varies with Turkey today. South Korea, which has about three times the per capita GDP in Turkey, is located in head of developing countries. The development of South Korea is mainly result of the development plans put into practice since the 1960s although the reason is seen as technological progress. Turkey has implemented later similar development plans, thus has lagged behind South Korea and has not come to the position of a effective country on technological developments. With the dream of creating a national automobile, Anadol in Turkey, Hyundai in South Korea have emerged in the early 1960s. The challenges that arise in the creation of both brands, the investments made, the developments in life; reflects the differences of opinion between the people and the executives of the two countries, and also gives a clue about the economic development of the two countries. Today, while the Anadol brand disappears, Hyundai has become one of the top five best-selling car brands in the world. In this study, while industrialization steps and economic development of South Korea and Turkey since the 1960s, being chased out of car brands; it is attempted to show that the economic indicators differ from each other in what is done differently in the two countries.

Key Words: Turkey, South Korea, Anadol, Hyundai, Automobile.

JEL Codes: O57, O20, O30.

1.GİRİŞ

1960'lı yıllarda, dünyada bugünkünden çok farklı bir ekonomik hava vardı. Liberalizm terimine sadece ekonomi sözlüklerinde rastlanmaktayken, globalleşmeden ise ancak futurologlar bahsediyordu. Yerel sanayilerin yüksek gümrük duvarlarıyla korunduğu, dövizin çok çok kıymetli olduğu bir dünya söz konusuydu. Gelişmekte olan pek çok ülke, kendi otomobilini yapmak, bu şekilde dışarıya döviz ödemekten kurtulmak istiyordu. Kendi otomobil sanayilerini kurmak isteyen gelişmekte olan ülkeler, nasıl bir kısır döngüyle karşı karşıya olduklarının farkındaydılar. Ülkeler, kendi motor sanayilerini kurmak, bu şekilde dövizin yurt içinde kalmasını sağlamak, hatta imkân varsa yurt dışına da araba satmak ve döviz kazanmak istiyorlardı. Ama, bunun için de her şeyden önce, tanınmış bir yabancı markayla anlaşma yapmaları, ondan know-how ve yedek parça almaları gerekiyordu. Ancak, yerli otomobil sanayinin güçlenip kendisine rakip olması, bu tanınmış yabancı markaların işine gelmiyordu (Demirer ve Aydoğan, 2008: 53-54).

2. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

1960'lı yıllarda benzer ekonomik göstergelere sahip olan Türkiye ile Güney Kore'nin günümüzde gelişmişlik açısından farklılıklarını ortaya koymak amacıyla, iki ülkede aynı yıllarda ortaya çıkan iki otomobil markası Anadol ve Hyundai'nin gelişimleri ikincil verilerden derlenerek incelenmiştir. Çalışmada, ulusal bir otomobil yaratma çabaları ışığında otomobil markaları üzerinden Türkiye ve Güney Kore'nin gelişimlerini inceleyerek iki ülkenin son 50 yıl içerisinde neleri farklı yaptıklarını ortaya çıkarmak ve alınabilecek dersler konusunda fikirler sunmak amaçlanmıştır.

3. BİR TÜRK OTOMOBİLİ YAPMA RÜYASI

Türkiye'de seri üretime geçen ilk otomobil Nobel 200 isimli bir küçük otomobildir(**Şekil 1**). İlk olarak Almanya'nın Fulda kentinde üretilmiştir. Dünyanın birçok ülkesinde lisansla üretilen bu otomobil; Türkiye, İngiltere ve Şili'de Nobel, Almanya ve Güney Afrika'da Fuldamobil, İsveç'te FramKingFulda, Arjantin'de Bambi, Hollanda'da Bambino, Yunanistan'da Attica, Hindistan'da HansVahaar markalarıyla yollara çıkmıştır. Türkiye'de montajına 1958 yılında başlanan bu küçük otomobilin üretimine 1961'de son verilmiştir. Dünyada ise 1950-1969 yılları arasında üretimde kalmıştır. Nobel 200, büyüklü küçüklü 2171 parçanın birleştirilmesiyle montaj olarak üretilmişti. 3 tekerlekli Nobel 200'ün azami hızı saatte 80 km idi (Üner, 1971).

a. Şekil 1. Türkiye'de Seri Üretime Geçen İlk Türk Otomobili Nobel 200



Kaynak: http://www.techturkey.com/forum/fotograflariniz/173904-nobel_200_ilk_yerli_otomobil.html

Tasarım ve mühendislik anlamında ilk Türk otomobili ise Devrim'dir (Şekil 2). Türkiye'de tasarlanan ve üretilen ilk otomobil olan Devrim, 1961 yılında dönemin Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel'in talimatıyla, Eskişehir Demiryolu Fabrikası'nda 129 günde üretildi. Beyaz ve siyah olarak 2 adet üretilen Devrim arabaları, 29 Ekim törenlerine yetişmek için trenle yola çıkarıldı. Hatta bir tanesinin pasta ve cılası Ankara'ya sevk edilirken gece trende yapıldı. Buharlı lokomotiflerle çekilen trende bacadan sıçraması muhtemel kıvılcımlardan ötürü güvenlik önlemi olarak benzin depoları boşaltıldı. 29 Ekim sabahı, Devrimler motosikletli oldukça kalabalık bir trafik ekibinden oluşan eskortun arasında yola çıktı.

Fakat kalabalık yüzünden benzin alınması unutulunca, 100 m. kadar sonra motor öksürerek durdu. Cemal Gürsel, ünlü “Batı kafasıyla otomobil yaptınız ama doğu kafasıyla benzin ikmalini unuttunuz.” sözünü söyledi. Ertesi gün bütün gazeteler söz birliği etmişçesine “100 metre gidip bozuldu“ başlığını attılar ve harcanan paranın boşa gittiğini yazdılar. Daha sonra Devrim projesi rafa kaldırıldı. Devrim arabalarından biri halen DDY Eskişehir Fabrikası'nda sergilenmektedir.

Şekil 2. Türkiye’de Tasarlanan Ve Üretilen İlk Otomobil Devrim



Kaynak: <http://www.devrimarabasi.com>

1928 yılında, Ankara’da kurduğu Otokoç firması ile Ford Motor Company’nin distribütörlüğünü alan Vehbi Koç, 1946 yılında da resmen Ford Motor Company’nin Türkiye temsilcisi olmuştu. Fakat Koç, Türkiye’nin kendi yaptığı otomobiline Türk insanını bindirmenin zamanının geldiğine inanıyor ve bu nedenle Ford’la ortak bir otomobil endüstrisi kurmak istiyordu. 1956 yılının başlarında Koç, otomobil kısmının müdürlerinden BernarNahum ve Kenan İnal ile birlikte, Başbakan Adnan Menderes’ten Henry Ford II’ye hitaben yazılmış mektubu da alarak ABD’ye gitti. Ford Motor Company ile yapılan yoğun temaslar ve uzun uğraşlar sonucunda otomotiv konusunda işbirliğine varıldı. 1959 yılında topluluk için önemli bir adım olan Otosan kuruldu ve Ford kamyonlarının montajına Otosan’da başlandı. Ford yetkilileri Türkiye’de otomobil üretme işine ise karşıydı, çünkü o dönemde sac ile araba kalıbı yapmak çok pahalıydı ve Türkiye pazarı, üretimi kaldıramayacak kadar küçük olduğundan üretim rantabl değildi. 1963’te İzmir Fuarı’ndaki İsrail pavyonunda “fiberglas” ile yapılmış bir araba BernarNahum ve Rahmi Koç’un dikkatini çekti. Fiberglass araba yapmak fikri, Anadol’un doğuşunun en önemli yanı olacaktı. Fiberglass karoseri fikrini geliştiren İngiltere’de Reliant adlı bir firmaydı. Reliant; Ford, General Motors gibi devlerle karşılaştırıldığında, küçük ama başarılı bir firmaydı. 1960’lı

yılların İngiltere'sinin kült otomobili, “Rebel” (Şekil 3) Reliant'ın imzasını taşımaktaydı (Demirer ve Aydoğan, 2008).

Şekil 3. İngiltere’de 1960’ların Kült

Otomobili Reliant Rebel



Şekil 4. Seri Üretime Geçen İlk Yerli

Otomobil Anadol A1



Kaynak: https://en.wikipedia.org/wiki/Reliant_Rebel **Kaynak:** <https://www.ikinciyeini.com/blog/oto-bellek-detay/anadol-markasi-ve-turk-otomotiv-sektoru>

1964 Mayıs ayında Vehbi Koç, Rahmi Koç ve BernarNahum, Reliant'ın İngiltere'deki tesislerini ziyaret ettiler. Reliant'ın gerek teknolojisi, gerekse üretim prosesleri oldukça moderndi. Koç Grubu Reliant'la işbirliğine olumlu bakıyordu. Vehbi Koç Reliant'a giderek bir prototip yaptırmak ve prototipi ilk fırsatta Ankara'daki hükümet yetkililerine göstermek istiyordu. Prensip olarak prototipin iki kapılı olması (Fiberglas üretimi o dönemde ancak iki kapılı üretime müsaitti) ve motor, vites kutusu ve diferansiyelin Ford'dan alınması kabul edildi. Aracın dizaynı küçük otomobil ve yüksek performanslı otomobiller konusunda uzman olan Ogle Design tarafından üstlenildi. Anadol'u, bu ekibin şefi Tom Karen dizayn etti. (Tom Karen bu firmada 2000'li yıllara kadar tasarımcıydı.) Reliant tarafından FW 5 (Sabre) olarak adlandırılan prototip, tam olarak hazır olmamasına rağmen yola çıkarıldı ve İngiltere'den İstanbul'a 63 saatte geldi. Otomobili 22 Aralık 1965'te inceleyen ve deneme sürüşü yapan Sanayi Bakanlığı yetkilileri, üretimi 10 ayda gerçekleştirmeleri ve fiyatının 30 bin liranın altında olması şartıyla üretim izni vereceklerini açıkladılar. Otomobile isim koymak için bir anket düzenlendi. Ankete gelen 100 bini aşkın mektupta iki binden fazla isim önerisi vardı. Bunlar içinde en beğenilen Veko (Vehbi Koç), Anadolu, Anadol, Otosan gibi teklifler olmuştu. Divan Oteli'nde yapılan dört ayrı toplantı sonunda bu isimler arasında yeni otomobile Anadol ismi uygun görüldü. Böylece, 1966'da seri üretime geçen ilk yerli otomobil “Anadol”, Ford işbirliğinin sonucu olarak üretilmeye başlanarak, 26.800 liradan (O zamanki kurla 2.980 USD) satışa sunuldu. İlk yıl 1.750 adet Anadol üretilirken sonraki yıllarda yıllık üretim 8.000 adede kadar çıktı. İlk Anadol olan A1 modeli 1966-1975 yılları arasında 19.724 adet

üretildi (**Şekil 4**). Aynı zamanda Türkiye'nin ilk ralli arabası olan Anadol A1, Türkiye'nin ilk resmi rallisi olan Trakya Rallisi'ni kazanmıştır.

Logosunu bir Anadolu uygarlığı olan Hititlerden alan Anadol'un reklâmlarında, "Yılların hayalini hakikat yapan otomobil" ve "Bu memleketin otomobili" sloganları kullanıldı (**Şekil 5**).

Şekil 5. Anadol Reklâmları ve Anadol Logosu



Kaynaklar: <https://co.pinterest.com/pin/425942077248891603/> , <http://eskiesvaplarim.com/anadol-reklami-1976/>, <https://tr.pinterest.com/pin/417216352952349446/> , <https://tr.pinterest.com/pin/336221928404031091/>.

Bugün Otosan'ın ortağı olan Ford, 1950'li ve 1960'li yıllarda Türkiye'de otomobil üretilmemesi için elinden geleni yaptı. Anadol üretimine sadece birkaç ay kala bile Ford yöneticileri "Siz otomobil yapamazsınız, hemen vazgeçin" diyorlardı. Ford yetkilileri fiberglasa da karşı çıktılar. Otosan, yeni üretilecek D serisi kamyonların şoför kabininde fiberglas kullanmayı uzun uğraşlar ve testler sonucu Ford'a kabul ettirdi. Böylece Ford tarihinde ilk kez bir yedek parçayı ve bunun know-how'unu, kendi bünyesinden değil, dışarıdan alıyordu. Bunu yaptırmak bir Türk şirketine nasip oldu. Ford, kamyonlarda başarılı olan fiberglasın otomobilde de kullanılmasını kabul etmek durumunda kaldı. Daha sonra Otosan tarafından üretilen Ford Transit modelinde de fiberglas kullanıldı. Türkiye'de know-how kavramı bilinmediğinden ve yasalarda da yeri olmadığından, İngiliz Reliant'aknow-how ödemek için Otosan bir hayli uğraşmak durumunda kaldı. Yetkililer, know-how'u anlatmak ve para transfer izni alabilmek için

Sınai Mülkiyet Müdürlüğü ile Merkez Bankası arasında mekik dokudular, ama bir netice alamadılar. Olay Danıştay'a kadar gitti. Gümrük Bakanlığı'nın uyarısıyla araç başına 4 pound olan know-how ücreti, fiberglas için ithal edilen malın bedeline eklenerek sorun çözüldü. Muhafazakârlar, yenilikçilerin fikirlerine karşı çıkıyor ve sürekli eleştiriyordu. Hatta bir keresinde, inceltlen fiberglas gövdenin sertleşip sağlamlaşması için açık havada beklediği sırada üst yöneticilerden birisi ekmek bıçağıyla kurumakta olan hafif gövdeyi delmeye başladı. Amacı, yeni karoserinin ne kadar dayanıksız olduğunu göstermekti (Demirer ve Aydoğan, 2008).

Anadol 1968 yılında ilk kez yurtdışında görücüye çıktı. İngiltere'de düzenlenen Earls Court Motor Show'da, Anadolu ciddi bir sükse yaptı. Rahmi Koç, fuarla ilgili şu açıklamayı yaptı: "İnsanlar bana Anadolu İngiltere'de satmadığımız halde fuarda niye sergilediğimizi soruyor. İki nedenimiz var. Birincisi, bütün dünyaya Türkiye'de seçkin bir otomobil sanayiinin var olduğunu göstermek. İkincisi, bu önemli otomobil fuarında Anadolu'nun ihracat şansı konusunda bilgi sahibi olmak. Projenin tümü ise, ödemeler dengesi sorunu olan Türkiye için umulmadık büyük bir başarı ve çok büyük bir değerdir." Anadolu, aralarında ABD'nin de bulunduğu 11 ülkeden, toplam değeri 1 milyon Pound'un üzerinde ihracat teklifi aldı. Ama Türkiye'deki talebin yüksekliği ve üretimin küçük boyutlarda oluşu nedeniyle bu talepler yerine getirilemedi ya da küçük bir bölümü yerine getirildi (Demirer ve Aydoğan, 2008).

Türkiye'nin ilk dört kapılı otomobili olan Anadolu A2 modeli, dünyanın, tamamı fiberglas gövdeye sahip ilk dört kapılı sedan otomobili olarak tarihe geçmiştir (Şekil 6). AnadoluA2, 1970-1981 yılları arasında 35.668 adet satılarak en çok satılan Anadolu markası olmuştur.

Seri olarak üretilen Türk tasarımı ilk otomobil olan Anadolu A4 (STC-16), aynı zamanda Türkiye'nin ilk spor otomobilidir (Şekil 7). 1973-1975 arasında sadece 176 adet üretilmiştir. İş hayatına 20 yaşında Ferrari'de hademelik yaparak başlayan Eralp Noyan, tasarımı yapmıştır. STC 16 düşünce ve performans olarak iyi bir araba olmasına rağmen; petrol krizi yaşanan dönemin koşulları, bu modelin otomotiv tarihinde alabileceği gerçek yerin anlaşılamaması, iki kişilik bir otomobilin o günkü şartlarda aşırı lüks görülmesinden dolayı geniş kitlelere yayılamaması sebebiyle çok fazla üretilenmemiş ve ortadan kaybolmuştur. Dönemin gençleri bu otomobile isminde bulunan STC'den esinlenerek Süper Türk Canavarı adını takmışlardı.

Şekil 6. Türkiye'nin İlk Dört Kapılı Otomobili

Anadol A2



Şekil 7. Türkiye'nin İlk Spor Tomobili

Anadol A4 (STC-16)



Kaynak: https://tr.wikipedia.org/wiki/Dosya:Anadol_SL_A2.jpg. **Kaynak:** https://tr.wikipedia.org/wiki/Anadol_STC-16

Ordunun talebi üzerine üretilen Anadolu A6 (Böcek) modeli, tatil yörelerinde kısa mesafelerde de kullanılmıştır (Şekil 8). Jan Nahum tarafından dizayn edilen araç 1975-1977 yılları arasında sadece 203 adet üretilmiştir.

Şekil 8. Ordunun Talebi Üzerine Üretilen Anadolu A6 (Böcek) Modeli



Kaynak: <http://www.otofanzin.com/yazi/anadol>. **Kaynak:** <http://www.arabateknikbilgi.com/bilgi/anadol-bocek-1975-1977/>

1970'li yılların sonunda da Otosan'da farklı çalışmalar devam etti. Örneğin trendin sürekli modernleşmeye dayandığı bu döneme Otosan da ayak uydurmak istedi ve Jan Nahum ekibi Çağdaş adı verilen bir otomobil prototipi ürettiler. Çağdaş ve yaratıcısı Jan Nahum, Devlet Güzel Sanatlar

Akademisi'nce verilen “Endüstriyel Tasarım” ödülüne layık görüldü. Ancak, 1980’lerdeki politik, sosyal ve ekonomik çalkantılar nedeniyle bu proje hiçbir zaman gerçekleşemedi. Çağdaş’ın üretilen tek prototipi bugün Rahmi M.Koç Müzesi’nde sergilenmektedir (Şekil 9).

1977’de Bertone tasarımcısı Marcello Gandini’nin (Lamborghini modelinin tasarımcısı) dizayn ettiği FW11 modelinin prototipi Anadolu için üretilmiştir. FW11, modern dizaynı ve o döneme göre fazla lüks sayılabilecek aksesuarlar içeriyordu. Mesela, o dönem üretilen hiçbir arabada olmayan elektrikli camlar buna örnek olarak verilebilir. Üretim maliyetleri oldukça yüksek olan bu modelin satış şansının olmayacağı düşünülerek, üretimi rafa kaldırılmıştır. Reliant ise Otosan’ın projeyi rafa kaldırmasından sonra, FW11 modelini ReliantScimitar SE7 olarak üretmiştir. FW11 projesini daha sonra Fransız Citroen firması satın almış, fiber yerine alüminyum kullanılarak bazı değişiklikler yapmış ve Citroen BX adı ile en çok satan modelini yaratarak 12 yıl boyunca üretimine devam etmiştir (Şekil 10).

Şekil 9. Endüstriyel Tasarım Ödülü Alan Çağdaş



Şekil 10.Citroen BX



Kaynak:<http://www.anadolturkey.com/web/en/models>. **Kaynak:** https://en.wikipedia.org/wiki/Citro%C3%ABn_BX/prototypes/cagdas.html

Üretiminin devam ettiği 1984 yılına kadar üretilen 87.000 adet Anadolu otomobil haricinde, 1971-1991 yılları arasında 36.892 adet Anadolu kamyonet üretilmiştir. Gelişen ekonomiye paralel olarak ucuz hafif ticari araç ihtiyacının doğmasıyla, Anadolu kamyonete olan talep o kadar arttı ki, talebin karşılanmadığı noktada özellikle A2 modellerinin kesilerek kamyonete dönüştürülme dönemi başladı. Mevzuatın da ruhsat tadilatı ile destek olduğu bu dönemde, binlerce Anadolu otomobil kamyonete dönüştürülerek trafiğe çıktı. Ülkemizde Anadolu’ların kesilerek kamyonet yapılmasına izin verilen tek model olması ve kısırlı doğranması da arabanın o dönemde prestij kaybetmesine yol açtı. Ayrıca, 1970’li yıllarda üretime başlayan Tofaş’ın çıkardığı yeni modeller, Renault’un motor ve aksesuar atakları ve az da olsa ithal otomobillerin artması ile Anadolu’ların satış şansı iyice azaldı. Anadolu, halen İngiltere’de de bazı otomobil meraklılarının elinde bulunan ve klasik statüsündeki bir otomobildir. (İngiltere’de ReliantAnadol olarak anılmaktadır). Ayrıca Reliant firması bu işbirliğini iyi bir referans olarak kullanmıştır. Birçok ülkede Anadolu benzeri otomobil üretilmek istenmiş, ancak büyük otomobil

üreticileri ve ithalatçıları tarafından engellenmiştir. İngilizler Anadolu'nun aynısını Yeni Zelanda'da üretmek için çaba gösterdiler. Bugün hala Yeni Zelanda'ya ait bir adada Anadolu, Anziel Nova adıyla yoğun olarak kullanılmaktadır.

Aslında Anadolu daha piyasaya çıkar çıkmaz, karşı çıkma güdüsü ile hareket eden gruplar tarafından "İnekler yedi, tamircide fareler kemirdi, sabah arabayı bulamadılar" gibi söylentiler, toplumun bir kesiminde bu markaya karşı bir cephe oluşturmuştu. Fiber malzemenin içindeki cam esaslı dolgu malzemesini samanla özdeşleştirme yanılgısı insanları ürküttü. Vehbi Koç anılarında bu konuya şöyle değiniyor: "Bu otomobil piyasaya çıktığı zaman aleyhinde çeşitli yazılar yazıldı. Fiberglas gövdeyi öküzün, atın yiyeceğinden bahsedildi. Bu alay tiyatrolara kadar girdi. Fakat araba çalıştı, halk aldı, bindi. Türkiye'nin her yanına dağıldı, her iklimde çalıştı. Anadolu alanlar Avrupa'ya, Afrika'ya gittiler, geldiler, arabanın yolda kalmadığını gördüler." Oysa, Anadolu'dan çok önce dünyanın en büyük otomotiv şirketi General Motors fiberglas gövde kullanıyordu. Fiberglas gövde günümüzde otomotiv sanayii yanında uzay ve havacılık sanayiinde de kullanılıyor.

Belki de yerli otomotiv sektörünün gelişmesini istemeyen dönemin ithalatçıları, "Biz bir şey beceremeyiz." kompleksinin altında ezilen kitleleri kullanarak, her türlü aleyhte kampanyayı yürütmüşlerdi. Anadolu markası, yıllar boyunca kendini yok etmek isteyenlere karşı mücadele verdi. Aslında Anadolu'unhandikapları o günlerdeki aynı sınıf araçlardan çok da fazla değildi. Anadolu'u büyük Amerikan arabaları ile mukayese edenler, farklı mantıklardaki araçların ayrı kulvarlarda gittiğini ve küçük bir arabanın da aslında ne kadar başarılı olabileceğini görmezden gelmişlerdir.

Anadolu'larda yaşanan bir diğer sıkıntı, arabanın yanmasıydı. Fiberglasın içinde bulunan polyester yanıcı bir madde olduğu için, kazalarda ya da durduğu yerde araba yanmaya başlayabiliyordu. O zamanki Otosan mühendisleri, Anadolu'un bazı parçalarının kolaylıkla değiştirilebildiğini ya da araçta bazı değişiklikler yapılabildiğini, yanma olaylarının % 80'inin aracın bu şekilde modifiye edilmesinden kaynaklandığını ileri sürdüler.

Türkiye'nin ilk yerli elektrikli spor otomobili EVT S1, 3,5 yıllık çalışma sonucunda Hacettepe Üniversitesi'nde üretildi (Şekil 11). Faaliyetlerine son veren EVT Motor firması, internet sitesinde şu paylaşımı yaptı: "EVT Motor, destek gelmediği için faaliyetlerine son vermek zorunda kalmıştır. EVT S1'in akıbeti Devrim arabaları gibi olmuştur. Bize manevi destek veren halkımıza teşekkür ederiz."

Şekil 11. Türkiye'nin İlk Yerli Elektrikli Spor Otomobili EVT S1



Kaynak: <http://www.trthaber.com/haber/bilim-teknik/hacettepede-yapilan-evt-s1-ile-100-kilometre-4-lira-209658.html>

4. GÜNEY KORE'DE HYUNDAİ ORTAYA ÇIKIYOR

Geçmişi, 1940 yılında ChungJuYung tarafından kurulan bir tamir atölyesine dayanan Hyundai grubu, otomobil yanında inşaat müteahhitliği, gemi yapımı, sigortacılık, elektronik, lojistik gibi birçok alanda faaliyet göstermektedir. 1967'de (Otosan'dan 8 yıl sonra) kurulan Hyundai Motor Company (HMC), ilk olarak 1968 yılında Ford ile lisans anlaşması yaparak, İngiltere'den kit halinde getirilen Ford Cortina modeli arabaları monte etmeye başlamıştır. ChungJuYung, bilgiyi artırmak için firmalardan deneyimli mühendisleri kendi firmasına çekti. Ford Hyundai'ye 10 mühendis, Hyundai de Ford'a 10 mühendis gönderdi. 118 Ford fabrikası içinde en kısa sürede fabrika kuran firma oldu. Şubatta anlaşma imzalandı, Mayıs ayında iyileştirmeler başladı (Herkes günde 16 saat ve 7 gün çalıştı). Kasımda üretim başladı. 1 Otobüs, 1 kamyonet ve 2 araba aldılar. Bunları söküp söküp monte ettiler. Kore kültüründe yabancıların ülkede çalışmasına çok olumlu bakılmıyordu. Otomobil sektörünü yabancıların kurabileceğine inanan ChungJuYung risk alarak, İngiltere'den George Turnbull'u 1974 yılında transfer etti. Ekibin içinde Reliant'ın İngiliz başmühendisi John Crosthwaite de bulunuyordu. Bu yabancı ekibe Ulsan'da bir otomobil fabrikası kurarak Kore'nin ilk otomobilini üretme görevi verildi. Ülke yönetimi minimum kapasitenin 50.000 olmasını isterken, Hyundai kapasitenin 80.000 olmasını teklif etmişti. 1974 yılında Pony, üretim hattından Güney Kore'nin ilk otomobili olarak indi (Anadol'dan 8 yıl sonra) ve yoğun ilgiyle karşılandı (**Şekil 12**). 1975-1990 yılları arasında iki nesil olarak üretilen Pony 1990 yılında yerini Excel'e bıraktı. 1985-2000 yılları arasında üretilen Excel'in X1, X2, X3 modelleri yapılmıştır (**Şekil 13**).

Şekil 12. Hyundai'nin İlk Otomobili Pony



Şekil 13. Hyundai Excel



Kaynak: <https://driving.ca/auto-news/news/an-unbridled-passion-for-the-beautifully-humble-pony>

Kaynak: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:%2788-%2789_Hyundai_Excel_Sedan.jpg

1970'li yıllarda Hyundai İtalya'ya tasarım için 4 mühendis gönderdi. Kaliteyi garantileyebilmek için tek tedarikçi ile çalışmaya başladılar. Pony, 1976 yılında ilk olarak Ekvator'a ihraç edilmeye başlandı. 1976'da Asya, Afrika, Ortadoğu, Latin Amerika pazarlarını ve 1978'de Hollanda ve Belçika ile Avrupa pazarlarını test ettiler. Petrol krizinden sonra, Hyundai kapasitesini 450.000'e çıkarmaya karar verdi. Uluslararası şirketlerle lisans anlaşması yapmak istediler ama reddedildiler. Bunun üzerine başka ülkelerden teknoloji transfer ettiler. 1983 yılında Kanada'ya ihracat başladı. 1985'te yıllık 900.000 kapasiteli fabrika açılarak Excel modelinin üretimine başlandı.

Dünya, Hyundai ismini 1986 yılında fiyat kırarak ABD pazarına girdiğinde duydu. Bu ilk otomobiller kalitesiz olmasına rağmen, Amerika'da beklediğinin üstünde (170.000) satış rakamına ulaştı. Hyundai Amerika pazarında bir süre başarılı bir şekilde ilerledi ama yetenekleri yetmemeye başladı. Bir süre sonra Mitsubishi son teknolojisini Hyundai'ye vermek istememeye başladı. Bunun üzerine Kore, Amerika, Almanya ve Japonya'da ar-ge laboratuvarları kurdu. Ar-ge yatırımları 1975'de 2,2 milyon dolardan 1994 yılında 504 milyon dolara çıktı. 1988 yılında Sonata, 1990 yılında Elantra modelini piyasaya çıkardı.

Hyundai; Korece çağdaş, modern anlamındadır. İlk yıllarda Hyundai logosunda markanın adının tamamı yazılıyordu. Daha sonra firma, yatık bir elipsin içinde uzanan eğik bir H harfi kullanmaya karar verdi. H harfi, şirketin isminin ilk harfi olması yanında, el sıkışan iki insan silüetini de temsil etmektedir (**Şekil 14**). İnsanlardan biri şirket temsilcisini, diğeri ise memnun müşteriye ifade etmektedir. İnsan figürünün etrafındaki elips Hyundai'nin globalleşmesini, Asya'dan tüm dünyaya yayılmasını sembolize etmektedir. Otomobillerin üzerindeki logoda kullanılan gümüş rengi, yaratıcılık, mükemmeliyet ve gelişmişliği ifade ederken, daha çok yazılı ve dijital olarak kullanılan mavi renk ise güvenilirlik, kusursuzluk ve üstünlüğe vurgu yapmaktadır.

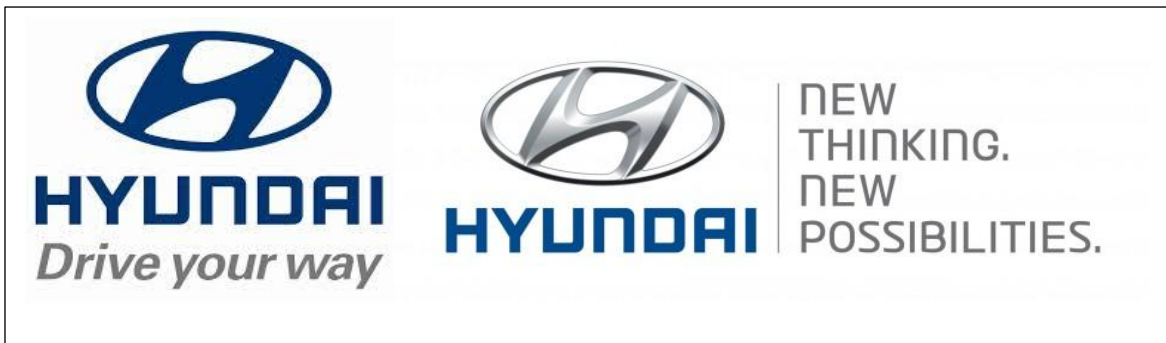
Şekil 14. Hyundai Logosu



Kaynak: <http://thenewswheel.com/behind-badge-secret-meaning-of-the-hyundai-logo/>

Hyundai daha önce “Drive yourway” sloganını kullanıyordu. 2011 yılında, tüketiciler ve araçlar için yeni fikirler ve imkânlarla yepyeni bir değer oluşturmak amacıyla, 'New Thinking. New Possibilities - Yeni Yaklaşım. Yeni Olanaklar' adı verilen sloganını kullanmaya başladı (Şekil 15). “Modern Premium” olarak belirlenen yeni marka konseptini içeren bu sloganın, yeni bir bakış açısıyla tüketiciler için duygusal bir değer ve deneyim yaratmayı amaçladığı belirtildi. Hyundai Motor Company Başkan Yardımcısı EuisunChung, yaptığı açıklamada, tüketicilerin artık gereksiz birçok teknolojiye sahip pahalı araçların premium olduğuna inanmadığını ifade ederek, şunları belirtiyor: "Aslında, temel ihtiyaçlarını karşılayan, fiyat açısından rahat ulaşılabilen ve beklentilerini aşan bir araç istiyorlar. Kısacası kendi değerlerini ve yaşadıkları zamanı yansıtan bir araca ihtiyaç duyuyorlar. Hyundai sadece otomobil üreten bir marka değil. Hyundai, yeni imkânları yaratan bir marka. Bizim amacımız dünyadaki en büyük otomobil şirketi olmak değil. Bizim hedefimiz, en çok sevilen otomobil şirketi olmak ve ürünlerimizle sahip olan müşterilerimiz tarafından hayatları boyunca en güvenilen arkadaşları olarak görülmek.”

Şekil 15. Hyundai’nin Eski Ve Yeni Sloganları



Kaynak: <https://www.autoevolution.com/news/hyundai-posts-outstanding-q4-16034.html>

http://logos.wikia.com/wiki/File:Hyundai_logo_with_slogan.png

Hyundai, yabancı lisansa bağlı kalmamak için kendi motor ve vites sistemini geliştirdi. Başkan ChungMong-Koo, kalitenin iyileştirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi için, General Electric’in eski

patronu Jack Welch'in mucidi olduğu SixSigma yöntemini otomotiv sektörüne uyarladı. Bu yöntem sadece üretim ve satışta değil, satış sonrasında da uygulandı. (SixSigma, operasyonlarda mükemmelliğin sağlanması amacıyla işletmelerde süreçlerin tanımlanması, ölçülmesi, analiz edilmesi, iyileştirilmesi ve kontrolü için kolay ve etkili istatistik araçlarının kullanıldığı bir yönetim stratejisidir.) 1996 yılında Türkiye'de Kibar Holding ortaklığıyla Hyundai Assan kuruldu ve 1997 yılında, şu anki kapasitesi yıllık 215.000 adet olan İzmit fabrikası açıldı. Bu fabrikada, bölge ülkeleri ve Avrupa'ya da ihraç edilen i10 ve i20 modelleri üretiliyor. 1998 yılında Daimler-Chrysler ortaklığıyla Kia'yı satın aldı. 2001 yılında Californiadizayn merkezi ve 2005 yılında Alabama fabrikası açıldı. ABD'de agresif büyüme stratejisi uygulamaya başladı, motor ve transmisyon için 10 yıl garanti verince satışlarını artırdı. Amerikan tüketicisinin niye 4x4 arazi araçlarına rağbet ettiği konusunda yaptırdığı araştırma sonucunda, araç sahiplerinin çoğunun araçlarını arazide kullanmadığı, "sağlamlık ve görünümün" önemli olduğu ortaya çıkınca 4x4'lere ilave olarak 2x4 Santa Fe'leri piyasaya sürerek, ciddi satış rakamlarına ulaştı (**Şekil 16**).

Şekil 17. Hyundai'nin Elektrikle Çalışan

Şekil 16. Hyundai Santa Fe Modeli Ioniq



Kaynak: https://af.wikipedia.org/wiki/Hyundai_Santa_Fe
ioniq-



Kaynak: <http://www.milliyet.com.tr/hyundai-tanitildi-otomobil-2203078/>

Hyundai 2012'de dünyanın yenilik ve teknoloji açısından en iyi otomobil markası seçildi. Hyundai Motor Company'nin Güney Kore'deki fabrikaları haricinde Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Hindistan'da da global üretim merkezleri bulunmaktadır. Hyundai Motor Company'nin yılda 1,5 milyon adetlik üretim kapasitesine sahip Ulsan fabrikası, dünyanın kompleks halindeki en büyük otomotiv üretim tesisidir. Hyundai'nin elektrikli otomobili Ioniq, tamamen elektrikle çalışacak modelinin yanı sıra, hibrit ve plug-in hibrit motor seçenekleri de sunuyor. Hyundai ayrıca, iş kazalarını azaltmak ve fabrikadaki işçilerin daha kolay çalışmasını sağlamak için giyilebilir robot üretmeye hazırlanıyor. Son yılların en büyük gelişim kaydeden otomotiv üreticisi olan Hyundai, 2013 yılı itibariyle dünyada en çok üretim yapan otomobil markaları arasında 4. sıraya yükselmiş bulunuyor.

5. TÜRKİYE - GÜNEY KORE KARŞILAŞTIRMASI

Anadol ve Hyundai markalarının gelişimi, Türkiye ile Güney Kore'nin gelişimini de yansıtmaktadır. 1960'lı yılların başında ve 2015 yılında Türkiye ile Güney Kore'nin temel ekonomik göstergeleri Tablo-1'de verilmiştir. 1960'lı yıllarda benzer nüfusa sahip Türkiye'nin Güney Kore'den daha fazla kişi başı milli gelire sahip olduğu, ihracat ve tasarruf rakamlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. 2015 yılı ekonomik göstergelerine göre, nüfus bakımından daha büyük olan Türkiye; kişi başı milli gelir, ihracat, sanayileşme ve tasarruf oranlarında Güney Kore'nin gerisinde kalmıştır.

Tablo 1. Türkiye ve Güney Kore'nin Ekonomik Göstergelerinin Karşılaştırılması

	1960'lı yıllar		2015	
	TÜRKİYE	GÜNEY KORE	TÜRKİYE	GÜNEY KORE
Nüfus	28 milyon	25 milyon	78 Milyon	50 Milyon
Kişi Başı Milli Gelir	360 USD	80 USD	12.300 USD	33.500 USD
İhracat	380 mio USD	50 mio USD	150 Mia USD	560 Mia USD
Sanayi/GSYİH	% 15	% 14	% 28	% 38
Tasarruf Oranı	% 8	% 2	% 15	% 31

Kaynak: <http://www.reitix.com/Türkiye-Güney-Kore-Karşılaştırması>

İki ülke arasında dikkat çeken benzerlikler olarak; 2. Dünya savaşı sonrası her iki ülkeye yapılan ABD yardımları, 1960'lı ve 1980'li yılların başında her iki ülkede yaşanan askeri darbeler, 1960'lı yıllardan sonra her iki ülkede 5 yıllık kalkınma planlarının yürürlüğe girmesi ve ekonomik krizler sonrası yakalanan hızlı büyümeler (Güney Kore 1998, Türkiye 2001) sayılabilir. İki ülke arasındaki farklılıklar ise, ülkelerin bugün geldiği ekonomik gelişmişlik seviyelerinin neden farklı olduğunu ortaya koymaktadır. 1960-1980 yılları arasında Güney Kore'de eğitimin GSYİH'den aldığı pay % 10'un üzerindeyken, Türkiye'de % 3'lerde seyretmesi; Güney Kore'de 1960'lı yıllardan itibaren benimsenen ihracata dayalı büyüme politikasının Türkiye'de 1980'li yıllardan sonra izlenmeye başlaması; Güney Kore'de ihracatın kompozisyonu 1990'lı yıllarda orta teknoloji ürünler, 2000'den sonra yüksek teknoloji ürünler kayarken, Türkiye'de hala düşük teknoloji ürünlerin ihracatta ilk sırada yer alması; Güney Kore'de kalkınma planlarının uygulanmasında devletin destek, yönlendirme ve baskısı; teknoloji transferinin öneminin Güney Kore'de 1960'larda belirtilmesine rağmen, Türkiye'de ancak 5. Kalkınma Planında (1985-1989) vurgulanması; Güney Kore'de önceleri kamunun yaptığı ar-ge yatırımlarının, 1980 sonrası büyük holdingler (Chaebols), 1998 krizi sonrası ise KOBİ'ler tarafından da yapılmasına karşılık, Türkiye'de özel sektörün payının 2004'ten sonra artmaya başlaması, Güney Kore'de 1970'li yıllarda odak sektörler olarak gemi yapım, otomotiv ve kimya endüstrisine önem verilmesi iki ülke arasında en önemli farklılıklar olarak göze çarpmaktadır. İki ülkenin neleri farklı yaptıklarını gösteren sayısal ifadeler Tablo 2'de verilmiştir. Güney Kore ile Türkiye arasındaki gelişmişlik farklılığının

anahtar kelimeleri; başta eğitim olmak üzere, ar-ge, istikrar, yenilikçilik, sebat, ileri görüşlülük, planlama, uygulama, benchmarking, sahiplenme ve teknoloji transferi olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 2. Türkiye - Güney Kore Karşılaştırması

	TÜRKİYE	GÜNEY KORE
AR-GE harcamalarının milli gelire oranı (%)	0.84	3.74
Yüksek teknoloji ürünlerinin ihracattaki payı (%)	1.8	25.7
Patent sayısı	3,885	138,034
Bilimsel makale sayısı	8,301	22,271

Kaynak: Arolat, O. (2014) “1960’larda Sanayileşmede Birlikte Yola Çıktığımız Kore ve Biz”,

Dünya Gazetesi, 24 Temmuz 2014.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

1960’lı yıllarda benzer ekonomik göstergelere sahip olan Türkiye ile Güney Kore’nin, 1980’li yıllarda başlayan ayrışması 2000’li yıllarda teknolojik boyut kazanmış, günümüzde iki ülke ekonomik yönden önemli ölçüde farklılaşmıştır. 1960’lı yıllarda Türkiye’nin seri üretime geçen ilk otomobili olan Anadol günümüzde yok olurken, Anadol’dan daha sonra ortaya çıkan Güney Kore’nin ilk otomobili Hyundai günümüzde dünyanın başlıca otomobil markaları arasında yerini almıştır. İki otomobil markasının gelişimi incelendiğinde, iki ülkenin gelişmişlik seviyelerindeki farkın hangi sebeplere dayandığına ilişkin ipuçlarına rastlanmaktadır. Güney Kore’de eğitime ayrılan pay özellikle 1970’li yıllarda önemli seviyelere ulaşmış, teknolojik gelişimin alt yapısı hazırlanmıştır. Kalkınma planlarını Türkiye’den daha önce uygulayan Güney Kore, ar-ge ve inovasyona özel önem vermiştir. İhracata dayalı istikrarlı bir büyüme yakalayan Güney Kore, Türkiye’nin yaklaşık üç katı büyüklüğünde kişi başı milli gelire ulaşmıştır.

Türkiye ile Güney Kore arasındaki farklılıkların temelinde eğitimin bulunduğu dikkate alındığında, Türkiye’de bütçeden eğitime ayrılan payın artırılması gerekmektedir. Anaokulundan üniversiteye bireylerin yetenek, ilgi ve kapasitelerine uygun mesleklere yönlendirilmesini sağlayacak bir eğitim sistemi uygulanmalıdır. İlköğretimden itibaren yazılım ve kodlama dersleri verilmelidir. Sanayi üretimi, Endüstri 4.0 devriminin öngördüğü değişime uygun hale getirilmelidir. Kamu, özel sektör ve üniversiteler ar-ge ve inovasyona daha fazla önem vermelidir. Kalkınma planları, teknolojiyi öncelik olarak almalı, ihracatta katma değeri yüksek ürünlerin payı artırılmalıdır. Türkiye’nin orta gelir tuzağından çıkarak gelişmiş ülkeler sınıfına girebilmesinin temelinde bu uygulamalar yatmaktadır.

KAYNAKÇA

- Altun, Ş. (2008) “Cumhuriyet Ekonomisinin İlk Mucizeleri”İstanbul: Doğu İletişim Yayıncılık.
- Altundemir, M.E.(2008) “Eğitim Harcamalarında Türkiye ve OECD Ülkeleri”, Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi, XXVII/2: 51-70.
- Arolat, O.(2014) “1960’larda Sanayileşmede Birlikte Yola Çıktığımız Kore ve Biz”, Dünya Gazetesi, 24 Temmuz 2014.
- Arslanhan, S.,&Kurtsal, Y. (2010) “Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye için Çıkarımlar”, TEPAV Politika Notu.
- Aslan, P.(2013) “Güney Kore Cumhuriyeti Ülke Raporu”.
- Atakul, U. (2015) “Anadolu Efsanesi Belgeseli”,
- Çakmak, U. (2016) “Güney Kore’nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990)” Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(1).
- Demir, G. (2013)”Geleceği Şekillendiren Süper Güç Güney Kore”, TOBB Ekonomik Forum Dergisi, 236: 36-41.
- Demirer, A. ve Aydoğan, Ö. (2008) “Başlangıcından Bitişine Anadol’unHikayesi”, İstanbul: Güncel Yayıncılık Ltd.Şti.
- Eşiyok, B.A. (2013) “Güney Kore ve Türkiye’nin Kalkınma Serüveni ve Çıkarılacak Sonuçlar” 1960-2011”, Dünya Gazetesi, 5 Temmuz 2013.
- Günay, C. (2007) “Türkiye ve Kore’de Uzun Dönemli Büyüme Karşılaştırmalı Bir Çözümleme 1960 1980”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1).
- Levent, F. & Gökkaya, Z. (2014) “Education Policies Underlying South Korea's Economic Success”, JournalPlus Education, 10(1): 275-291.
- TETSİAD(1991) “Güney Kore Ülke Raporu”.
- Üner, C. (1971)“Türkiye’de Otomotiv Sanayii’nin Tarihçesi”, Mühendis Makine Dergisi.
- <https://tr.wikipedia.org/wiki/Anadol>
- <http://www.anadol.org/>
- <http://www.evtmotor.com.tr/>
- <http://www.anadolturkey.com/web/index.php>
- <http://www.anadol-stc16.com/>

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

<http://klasikotomobilkulubu.blogcu.com/eski-bir-dost-bir-sembol-anadol-a-iade-i-itibar/9177224>

<https://onedio.com/haber/iste-gercek-yerli-otomobil-hacettepe-nin-urettigi-yerli-otomobil-elektrikle-calisiyor-605876>

<http://www.reitix.com/Türkiye Guney Kore Karşılaştırması>

<http://www.uzmanlar.com/otomotiv/anadol-otomobillerin-hikayesi-nasildir>

[https://tr.wikipedia.org/wiki/Nobel_\(otomobil\)](https://tr.wikipedia.org/wiki/Nobel_(otomobil))

http://www.techturkey.com/forum/fotograflariniz/173904-nobel_200_ilk_yerli_otomobil_.html

<http://www.devrimarabasi.com/>

<http://www.haberturk.com/galeri/ekonomi/otomotivin-10-dev-firmasi>

<https://tr.wikipedia.org/wiki/Hyundai>

<http://www.robotizma.com/hyundai-cevre-dostu-elektrikli-otomobili-ioniq-tanitildi>

<http://thenewswheel.com/behind-badge-secret-meaning-of-the-hyundai-logo/>

<http://www.dunya.com/gundem/hyundai-slogani-degistirdi-haberi-138565>

<http://www.arabam.com/otomobil-haberleri/otomobille-yasam/arkalarinda-neler-gizli-/90695>

<https://www.kibar.com/Grup-Sirketleri/Sanayi/Hyundai-Assan.aspx>

<http://madhonda.blogcu.com/hyundai-tarihi-tarihcesi/2726651>

<http://www.milliyet.com.tr/hyundai-yenilik-ve-teknolojide-zirvedeki-isim-oldu-otoguncel-1666398/>

<http://www.izlesene.com/video/kore-mucizesi>

UNDERWRITER PRICE SUPPORT AND IMPACT ON RETURNS

Lokman TÜTÜNCÜ*

ABSTRACT

This study examines impact of price support on short and medium term returns in a unique sample of 114 firms going public at Borsa Istanbul. We utilise pre-issue prospectuses and valuation reports as well as post-issue material event files to document the relationship between price support, underwriter's valuation of offering and returns. Results show that initial public offerings implementing price support have smaller initial returns, lower short term returns and more optimistic valuation bias relative to offerings without price support. Investors appear to interpret the price support mechanism as a weakness as price support does not effectively prevent decline in returns while its effect is limited to short term. Results indicate that underwriters and issuers attempt to use price support mechanism as a substitute to underpricing for overvalued offerings to compensate investors as they simultaneously decide on the offer price and their commitment to price support.

Keywords: Initial Public Offerings, Price Support, Price Stabilisation, Valuation, Returns.

JEL Code: G14, G30, L25.

HALKA ARZLARDA FİYAT İSTİKRARI VE GETİRİLERE ETKİSİ

ÖZET

Bu çalışma Borsa İstanbul'da halka arzedilen 114 şirkette fiyat istikrar uygulamasının kısa ve orta vadeli getiriler üzerine etkisini incelemektedir. Çalışmada fiyat istikrarı ile yatırım bankasının ihracı değerlemesi ve getiriler arasındaki ilişkinin ortaya konulması için ihraç öncesi izahname ve fiyat tespit raporları ile ihraç sonrası özel durum açıklamalarından faydalanılmıştır. Sonuçlar fiyat istikrarı uygulayan ilk halka arzların fiyat istikrar uygulamayan halka arzlara nazaran daha düşük ilk gün getirisi ve kısa vadeli getiriye sahip olduğunu, ayrıca daha iyimser değerlendirme hatası içerdiğini göstermektedir. Fiyat istikrarı uygulanması getirilerdeki düşüşü önlemediği ve etkisi kısa vadeli olduğundan yatırımcılar fiyat destek mekanizmasını bir zayıflık işareti olarak yorumlar görünmektedir. Yatırım bankaları ve ihraççıların ihraç fiyatına ve fiyat istikrarı taahhütlerine eş zamanlı karar vermesi ise fiyat istikrarı mekanizmasını yüksek değerlendirilmiş ihraçlarda yatırımcıları tazmin etmek için düşük fiyatlamaya alternatif bir mekanizma olarak kullanmaya teşebbüs ettiklerine işaret etmektedir.

* O1RCID ID (0000-0002-8653-9546), Faculty of Economics and Management, Bulent Ecevit University, Zonguldak, Turkey, Correspondence: lokman.t@beun.edu.tr

Anahtar Kelimeler: İlk Halka Arz, Fiyat Desteği, Fiyat İstikrarı, Değerleme, Getiri.

JEL Kodu: G14, G30, L25.

1. INTRODUCTION

In this study, we investigate the impact of price support on share prices and investor returns in the short and medium term. Understanding the effect of price stabilisation is important in the sense that artificially propping up the price has implications for underwriters as well as primary and secondary investors (Aggarwal, 2000; Ellis et al., 2000; Fjesme, 2018). The price support activities fit into an underpricing narrative, where information asymmetries between potential investors and issuers lead underwriters to underprice the offering, signalling the firm quality (Allen and Faulhaber, 1989) and rewarding informed investors, allowing them to obtain positive initial returns in the aftermarket. However, uninformed but optimistic investors can also purchase shares (Miller, 1977), and underpricing rewards both informed and uninformed investors in an expensive way (Chowdhry and Nanda, 1996). Informed investors would not suffer adverse selection costs since they only invest when the true value of offering exceeds the offering price (Chowdhry and Nanda, 1996). Price support mechanism then presents a cheaper and more efficient alternative to compensate uninformed investors for their losses in the aftermarket trading. In this context, price support mechanism acts as a substitute to underpricing (Benveniste et al., 1996). Since by regulations underwriters can place purchasing bids only if share price falls below offering price, only IPOs with negative initial returns can have price support and the returns obtained until the cessation of support activities can be partly artificial. In the absence of an active commitment to price stabilisation, the initial returns obtained on the first day of trading would be larger. The investors can capitalise on the benefits of price support activities by selling part of their holdings at the stabilised price at the end of support period (Fjesme, 2018) since returns turn negative subsequent to termination of support. However, there is no consensus over whether this downwards return pattern is permanent or temporary. Aggarwal (2000) finds that returns bounce back after a few days while Hanley et al. (1993) find that the stabilisation effect is temporary.

The sample comprises population of 114 firms going public between January 2010 and December 2017 in Turkey. The motivation for the study stems from increasing availability of price support data as well as lack of extensive studies on price stabilisation in Turkish market. In this study we are able to cover the population of initial public offerings (IPO) between 2010 and 2017, of which we document implementation of price support for 27 IPOs, approximately a quarter of the firms going public. We utilise detailed data obtained from KAP to document the length, first and last day of support period. In a manner similar to Hanley et al. (1994), we mainly investigate stabilising bids by underwriters since they are directly observable from the reports, the type of activity called pure stabilisation by Aggarwal

(2000). As a second mechanism, we document the use of overallotment as a stabilising instrument. As explained and examined by Aggarwal (2000) and Ellis et al. (2000), underwriters can selectively use overallotment options to stabilise share prices. Aggarwal (2000) argues that underwriters primarily use overallotment options and avoid placing purchase bids since the bids have to be flagged, signalling that offering is weak and requires stabilisation. This is in contrast to Hanley et al. (1993), who consider purchase bids as the price support mechanism in their investigation. Ellis et al. (2000) shed light on this conundrum, arguing that overallotment and stabilising bids are nearly exclusive instruments. They find that underwriters use overallotment (green shoe) options if the demand is strong for the shares and price rises, while they place purchase bids if demand is weak and price falls below the offering price. While underwriters have 30 day period to exercise the options in the US, overallotment options are exercised prior to start of trading in Turkey depending on the demand for the offering. The results, however, suggest that the use of overallotment is neither prevalent nor exclusive in Turkey. Overallotment options are used in only 8 IPOs, 5 of which also use stabilising bids in the aftermarket as a support mechanism.** Finally, we investigate the connection between IPO valuation and price support. The prior discussion indicates that use of price support mechanism is dependent on the negative aftermarket returns. If price support acts as a substitute to underpricing, underwriters can overvalue the offering with a commitment to price stabilisation, which is a more efficient mechanism than underpricing. In this setting, the two would be positively associated and the requirement for price support would increase in proportion with the degree of overpricing the issue. We find that stabilised IPOs are valued by underwriters at higher prices relative to non-stabilised IPOs. Underwriters attempt to account for this overvaluation by offering higher deliberate discounts, however this does not translate into positive initial returns for investors. The results, therefore, confirm that price support acts as a substitute to underpricing and underwriters are aware of the potential consequences of their optimistic valuation.

The rest of the study is organised as follows. Next section provides an overview of the literature. Section 3 describes data and descriptive statistics. Section 4 concludes.

2. LITERATURE REVIEW

Aggarwal (2000) examines three forms of price stabilising activities: Stabilising bids to purchase shares, overallotment options and penalty bids. Stabilising bids are the only regulated form and they involve placing purchase bids by underwriters to meet the sell side bids should the price of shares fall below offering price. The lack of regulations for other forms of stabilisations imposes limitations on the

** The list is available at request. The post-issue report filed to KAP for the 2010 IPO of Cemas Dokum Industries, for example, reads as follows: Out of 9300000 TL total shares sold, 1050000 TL sold exercising overallotment options to be used in price support activities.

research, making direct identification of price support harder. These limitations are recently overcome by using unique underwriter records and proprietary trading data (Aggarwal, 2000; Lewellen, 2006). Since start of the price support is conditional on the declines in the share price by regulations, underpricing and price support are seen as substitutory elements. In other words, price support can only be applied to IPOs with negative returns. A naturally arising question is that whether the stabilisation effect is temporary or permanent. If considered along the lines of long term IPO underperformance (Ritter, 1991), this effect might appear to be temporary. Hanley et al. (1993) argue that share prices should fall subsequent to cessation of price support since the purpose of stabilising bids is to delay declines in price. They find that cumulative returns fall in the 15 days after the end of support period. Aggarwal (2000) shows that declines in returns are temporary and bounce back after a few days. Lewellen (2006) presents evidence that stabilisation effect is sustained in the short and medium term. Boreiko and Lombardo (2011) find mixed results for Italian IPOs. Their pure stabilisation sample is, however, comparable to our sample size and does not underperform the market after the end of support period. Investigating Norwegian IPOs, Fjesme (2018) finds price support is associated with positive returns until its cessation, and with negative returns up 6 months afterwards, indicating that the stabilisation is temporary. The literature does not provide a definitive answer to the relation between price support and returns. It appears that authors can obtain different results in different markets due to market-specific conditions. This study adds another element of consideration to the price support debate: valuation of offerings. Since price support cannot be implemented unless negative returns are obtained in public trading, we can trace negative returns back to the underwriters' valuation bias. In this setting, price support and valuation bias would be positively associated.

3. DATA AND METHODOLOGY

The data for this study comprise 114 firms going public in Turkey between January 2010 and December 2017. The list of IPOs is obtained from SPK and supplemented by information from pre-issue prospectuses and valuation reports obtained from KAP. Price support information is hand-collected from post-issue material event disclosure reports. As stipulated by SPK Issue Directive 128.VII.1, the list of activities is reported and published on KAP subsequent to termination of price support. This report elaborates on the start and end of support period, stabilising bids, their dates and number of shares purchased. Overallotment information is obtained from material event disclosure reports detailing IPO results. This report is typically published following the completion of share distribution, detailing number of investors, subscriptions and whether or not overallotment option is used. We hand-collect information on firm characteristics, ownership and lock-up from prospectuses. Additionally, we collect data on the IPO valuation procedure and estimated firm value by underwriters. Underwriters typically use multiple methods to determine firm value, then calculating weighted average values of estimates

and applying a deliberate discount to the estimated fair value of the firm (Roosenboom 2012). The fair values and applied percentage discounts are collected from valuation reports. Finally, share prices to investigate returns are obtained from Borsa Istanbul (BIST) Data Store. Table 1 summarises the sample and data collection procedure.

Table 1. Data

Step	Source of identification	N
Population of IPOs between 2010-2017	SPK	114
Share prices	BIST Data Store	114
Firm characteristics	Prospectuses/KAP	114
Valuation procedure	Valuation reports/KAP	104
Price support IPOs	Post-issue reports/KAP	27
Overallotment IPOs	Post-issue reports/KAP	8

Table 2 presents the time distribution of sample, method of offering and type of shares offered. IPOs are clustered in the first five years and the numbers decline to single digits after 2014. This pattern can be attributed to post-recession revival of IPOs for the early decade deals and to investor aversion due to political instability in Turkey for the following years. Fixed price offerings are the most common method of IPO, while capital increase is the most popular reason for going public. Sample descriptive statistics are presented in Table 3. The median IPO is 15 years old, owned by a family and has a 180-day lock-up period during which insiders are prevented from selling their holdings or increasing the number of shares trading in the market. In the average IPO, existing shareholders sell 8.24% of their holdings, capital is increased by 33.28% and 29.62% of the firm becomes publicly owned following IPO. For the 27 IPOs using price support, underwriters purchase an average of 3.65% of shares sold in the offering, while the average support period lasts 22.4 days. In unreported statistics, we find that 18 IPOs (67%) place stabilising bids on the first day of trading while the remaining 9 IPOs (33%) do not. The average time from first trading day to placing first bid is 9 days for these IPOs. Moreover, the support period can last as short as 1 day, as the case for 3 IPOs. The table also shows that 21.98% average deliberate discount is applied to estimated fair price by underwriters, while average initial return is 6.7%. On the technical note, initial returns are calculated as first day close price divided by offer price,

minus 1. Valuation bias shows the degree to which underwriters over- or underestimate the offer price, and calculated as fair value estimate minus actual value, divided by actual value following Alford (1992) and Francis et al. (2000). The average underpricing is 6.7% while the average IPO is overpriced by 26.68% at fair value. Average 30-day and 60-day abnormal returns show positive and significant returns while abnormal returns turn negative in the medium term.

Table 2. Sample and Offer Characteristics

Year	Number of IPOs		IPO Method		Type of shares offered		
	Sample	Price Support	Fixed Price	Bookbuilding	Primary	Existing	Both
2010	22	9	12	10	6	5	11
2011	27	5	14	13	13	2	12
2012	25	1	23	2	18	1	6
2013	18	3	16	2	11	1	6
2014	13	4	10	3	6	3	4
2015	5	3	5	-	3	-	2
2016	1	-	1	-	-	-	1
2017	3	2	2	1	-	2	1
Total	114	27	83	31	57	14	43

The cumulative abnormal returns (CAR) and market adjusted buy-and-hold returns (BHAR) are calculated using the standard event methodology. Both short term and medium term abnormal returns are computed to maintain consistency with existing literature. Daily abnormal returns (AR) for firm i in the event day t can be defined as:

$$AR_{i,t} = r_{i,t} - (\alpha_{i,t} + \beta_i m_{i,t}), \quad (1)$$

where $r_{i,t}$ is issuing firm return and $m_{i,t}$ is market return represented by BIST All Firms Index. Setting alpha to zero and beta to one (MacKinlay, 1997) gives:

$$AR_{i,t} = r_{i,t} - m_{i,t} \quad (2)$$

The CAR and BHAR are then calculated as below. Note that an event month is 21 trading days and one event year 252 trading days.

$$CAR_i = \sum_{t=0}^{30,60} (r_{i,t} - m_{i,t}) \quad (3)$$

$$BHAR_i = \prod_{t=0}^{180,360} (1 + r_{i,t}) - \prod_{t=0}^{180,360} (1 + m_{i,t}) \quad (4)$$

Table 3. Descriptive Statistics

Variable	Mean	Median	Percentiles		Min	Max	N
			25th	75th			
Age (years)	16.66	15	7	23	0	57	114
Family	0.65	1	0	1	0	1	114
Lockup (days)	254.38	180	180	365	90	730	86
Participation ratio (%)	8.24	0.35	0	15	0	45	114
Capital increase ratio (%)	33.28	33.31	13.12	43.62	0	2	114
Public ratio (%)	29.62	29.46	24.37	35.78	5.34	70.3	114
Support ratio (%)	3.65	3.18	1.5	4.67	0.02	19.12	27
Price support length (days)	22.4	30	15	30	1	30	27
Deliberate discount (%)	21.98	21	16.75	29.3	0	46	113
Fair value estimate (mil \$)	212.28	49.384	20.04	195.56	6.36	3145.97	104
Final offer value (mil \$)	171.3	37.7	16.7	120.11	4.75	2852.34	114
First day market value (mil \$)	177.61	42.57	17.13	118.71	4.39	3187.92	114

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Valuation bias by fair value (%)	26.68****	24.71****	10.25	39.86	-13.1	139	104
First day return by offer price (%)	6.7****	1.8****	-0.7	11	-17.3	108	114
30-day CAR (%)	4.76**	-0.57	-8.65	14.66	-36.98	85.17	114
60-day CAR (%)	6.15**	0.76	-12.28	19.02	-56.02	120.18	114
6-month BHAR (%)	0.68	-7.24	-39.52	23.81	-90.16	217.33	114
1-year BHAR (%)	-6.97	-23.38****	-47.37	14.82	-111.89	330.35	113

Notes: Age is computed as IPO year minus incorporation year. Family is a dummy variable, equals 1 if IPO is a family firm, 0 otherwise. Two or more members of a family must hold at least 50% of ordinary shares and at least 1 member of family must sit on board to qualify as family firm. Lockup measures the number of days from first trading date to the first date insiders are allowed to sell their shares. Participation ratio is the percentage shares sold by existing shareholders at IPO. Capital increase ratio is percentage new shares issued relative to pre-issue equity. Public ratio is the percentage shares public following IPO. Support ratio shows percentage IPO proceeds used to support share price in the aftermarket. Deliberate discount is the stated discount for fixed price offerings and midpoint discount for price range offerings calculated relative to realised offer price. Fair price is calculated as midpoint of the price range for bookbuilding IPOs. Values are converted to US Dollars using Turkey Central Bank bid conversion rate on the first trading day. First day returns are calculated as first day close price divided by offer price, minus 1. ****, and ** indicate statistical significance at 1% and 5% levels.

4. CONCLUSION

This study investigates the association between price support, valuation and returns in the population of 114 Turkish IPOs between 2010 and 2017. We argue that if underwriters can compensate investors more efficiently than underpricing by committing to price support, these IPOs are likely to be overvalued. Consistent with this hypothesis, we find that price support IPOs have larger valuation bias, lower initial returns and higher deliberate discounts relative to non-support IPOs. Price support is not effective in the short term as investors equate implementing price support to weakness of the offering and returns continue to decline. Finally results show that underwriters and issuers attempt to substitute price support for underpricing as they simultaneously decide on offer price and their commitment to price support, introducing a bias to the initial and short term returns. Investors, however, penalise overvalued issuers in the short term as price support does not stabilise prices.

REFERENCES

Aggarwal, R. (2000) “Stabilization Activities by Underwriters after Initial Public Offerings”, *Journal of Finance*, 55(3): 1075-1103.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Alford, A. (1992) "The Effect of the Set of Comparable Firms on the Accuracy of the Price-Earnings Valuation Method", *Journal of Accounting Research*, 30(1): 94-108.
- Allen, F. & Faulhaber, G. R. (1989) "Signaling by Underpricing in the IPO Market", *Journal of Financial Economics*, 23(2): 303-324.
- Benveniste, L. M., & Spindt, P. A. (1989) "How Investment Bankers Determine Price and Allocation of Initial Public Offerings", *Journal of Financial Economics*, 24(2): 343-361.
- Benveniste, L. M., Busaba, W. Y., & Wilhelm, W. J. (1996) "Price Stabilization as a Bonding Mechanism in New Equity Issues", *Journal of Financial Economics*, 42(2): 223-255.
- Boreiko, D., & Lombardo, S. (2011) "Stabilisation Activity in Italian IPOs", *European Business Organization Law Review*, 12(3): 437-467.
- Chowdhry, B., & Nanda, V. (1996) "Stabilization, Syndication and Pricing of IPOs", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 31(1): 25-42.
- Directive 128.VII.1 of the Capital Markets Board of 22 June 2013 on the Equity Issue, Retrieved from <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/06/20130622-8.htm>
- Ellis, K., Michaely, R., & O'Hara, M. (2000) "When the Underwriter is the Market Maker: an Examination of Trading in the IPO Aftermarket", *Journal of Finance*, 55(3): 1039-1074.
- Fjesme, S. L. (2018) "When do Investment Bankers Use IPO Price Support?", *European Financial Management*, forthcoming.
- Francis, J., Olsson, P., & Oswald, D. R. (2000) "Comparing the Accuracy and Explainability of Dividend, Free Cash Flow and Abnormal Earnings Equity Value Estimates", *Journal of Accounting Research*, 38(1): 45-70.
- Gomez-Mejia, L. R., Haynes, K. T., Nunez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L. & Moyano-Fuentes, H. (2007) "Socioemotional Wealth and Business Risk in Family-Controlled Firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mills", *Administrative Science Quarterly*, 52(1): 106-137.
- Hanley, K. W., Kumar, A. A., & Seguin, P. J. (1993) "Price Stabilization in the Market for New Issues", *Journal of Financial Economics*, 34(2): 177-197.
- Lewellen, K. (2006) "Risk, reputation and Price Support", *Journal of Finance*, 61(2): 613-653.
- MacKinlay, A. C. (1997) "Event Studies in Economics and Finance", *Journal of Economic Literature*, 35(1): 13-39.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Miller, E. M. (1977) “Risk, Uncertainty, and Divergence of Opinion”, *Journal of Finance*, 32(4): 151-1168.
- Ritter, J. R. (1991) “The Long-Run Performance of Initial Public Offerings”, *Journal of Finance*, 46(1): 3-28.
- Roosenboom, P. (2012) “Valuing and Pricing of IPOs”, *Journal of Banking and Finance*, 36(6): 1653-1664.

VALUATION OF TURKISH IPOs

Lokman TÜTÜNCÜ*

ABSTRACT

This study investigates valuation process in a unique sample of 104 IPOs from Turkey. Using pre-offering prospectuses and valuation reports, we document that underwriters typically use multiple valuation methods to estimate fair value, market multiples and discounted cash flow methods being the most popular. While all valuation methods tend to overvalue the firms, market multiples method is the most conservative and discounted cash flow method is the most biased and inaccurate. We find that underwriters do not selectively apply these methods and attempt to account for the positive estimation bias by deliberately discounting the fair price and allowing investors to obtain a positive first day return. Discounting, however, does not fully remove the bias as larger bias leads to lower initial returns.

Keywords: Initial Public Offerings, Valuation, Underpricing, Market Multiples, Discounted Cash Flows.

Jel Code: G14, G30, L25.

TÜRK HALKA ARZLARININ DEĞERLEMESİ

ÖZET

Bu çalışma Türkiye'den 104 ilk halka arz işleminin değerlendirme sürecini incelemektedir. Çalışma ihraç öncesi izahname ve fiyat tespit raporlarını kullanarak yatırım bankalarının tipik olarak şirket değerini tahminlemede birden fazla metot kullandıklarını ve bunların içinde piyasa çarpanları ve indirgenmiş nakit akışlarının en popüler yöntemler olduğunu ortaya koymaktadır. Tüm metotlar şirketi gerçek değerinin üzerinde değerlerken içlerinden piyasa çarpanları en muhafazakar ve indirgenmiş nakit akışları en hatalı ve isabetsiz metottur. Yatırım bankaları bu metotları seçimle uygulamamakta olup pozitif değer tahmin hatasını hesaplanan fiyata kasdi iskonto uygulayarak telafi etmeye çalışmakta ve böylece yatırımcıların pozitif ilk gün getirisi elde etmesine imkan tanımaktadır. Ancak yüksek hatanın daha düşük ilk gün getirisine yol açmasından kasdi iskontonun değerlendirme hatasını tamamen ortadan kaldırmadığı anlaşılmaktadır.

Anahtar kelimeler: İlk Halka Arz, Değerleme, Düşük Fiyatlama, Piyasa Çarpanları, Indirgenmiş Nakit Akışları.

* ORCID ID (0000-0002-8653-9546), Faculty of Economics and Management, Bulent Ecevit University, Zonguldak, Turkey
Correspondence: lokman.t@beun.edu.tr

JEL Kodu: G14, G30, L25.

1. INTRODUCTION

Initial public offerings (IPO) are surrounded by uncertainty. The prospective investors do not know the value of the private firm and must rely on the information disclosed in the IPO prospectuses to decide whether the IPO firm is a good investment opportunity and the offering price is fair. Since valuation information disclosed by the firm itself is likely to be subjective, investment banks, acting as valuation experts, prepare valuation reports and determine the offer price (Baron, 1982). The exact procedure followed in the pricing of issues has been mostly unobservable due to disclosure restrictions in the US (Bradley et al., 2003), and IPO valuation studies most commonly use a matched peer multiples procedure (Kim and Ritter, 1999; Purnanandam and Swaminathan, 2004; Zheng, 2007) to evaluate fair value estimations. Ritter and Welch (2002) criticise comparable firm multiples procedure to value IPOs and argue that tests based on accounting data are weak and unreliable because most firms are valued by their growth options at the IPO stage. Indeed, multiples valuation is only one of the several methods employed by underwriters in the process, and they tend to avoid relying on a single estimation technique. Dividend discount models (DDM) and discounted cash flow models (DCF) are two of the frequently used valuation techniques valuing the growth options. Roosenboom (2007; 2012) and Deloof et al. (2009) are the first to document this disparity. In the studies of French IPOs, Roosenboom (2007; 2012) document five different valuation methods employed by underwriters. In a related study, Deloof et al. (2009) show real time valuation models for Belgian market. Similar to the French and Belgian markets, Turkish IPO prospectuses are supplemented with valuation reports subsequent to publication of the prospectus, which are publicly accessible from Public Disclosure Platform (KAP) and issuer websites. Capital Markets Board (SPK) Issue Directive VII.128.1 stipulates publication of price determination reports at least three days prior to going public date, allowing us to access these reports and obtain a detailed story of how the offering price is determined.

With the exception of Roosenboom (2007; 2012) and Deloof et al. (2009), existing studies investigate IPO valuation by relying on the matched peer multiples (Kim and Ritter, 1999; Purnanandam and Swaminathan, 2004). This study relies on the prospectuses and pre-issue valuation reports to document IPO valuation by underwriters. The valuation reports demonstrate that underwriters typically assign weights to each selected technique, calculating their weighted average value (fair value from now on) and finally applying a voluntary discount to the fair value of firm. To some degree, each technique involves subjectivity and prediction bias due to underwriter discretion. It is common for underwriters to write off outlier multiples, assigning them zero weights. Earnings multiples also become useless when the peer reports negative earnings, which are consequently excluded by the underwriter, overstating IPO value. Peer selection is another point the subjectivity can be involved in the process. Underwriters may

decide that a peer is irrelevant to the IPO firm for various reasons. Paleari et al. (2014) show that underwriter discretion can be used to systematically exclude peers with low multiples to avoid making the IPO appear overvalued. On the other hand, DCF model is flexible and provides more room for movement, since price range will vary based on the estimated cost of capital and estimated future cash flows. Kim and Ritter (1999) recommend use of DCF and market multiples simultaneously to mitigate their disadvantages. It is, therefore, interesting to observe the pricing of each technique, accuracy and bias of estimations. A unique feature of the study is incorporation of deliberate discounts. Roosenboom (2012) shows that part of the underpricing stems from deliberate price discounts by underwriters. Since deliberate discounts are advertised in the prospectuses, valuation reports and less often in the media, this investigation will allow us to empirically observe whether these discounts are linked to valuation errors and if they are proportionally recovered by investors in the aftermarket.

The study comprises 104 Turkish firms going public at Borsa Istanbul from January 2010 to December 2017. Results indicate that underwriters mainly use market multiples and DCF techniques for valuation of IPOs, followed by net asset value and underwriter-specific methods. Market multiples are used by 92.3% of underwriters and include market-to-book, price-to-earnings, enterprise value-to-earnings and enterprise value-to-sales multiples, calculated from groups of national peer, foreign peer, takeover, and index multiples. DCF is the second popular technique and used by 85.57% of underwriters. Net asset value and other techniques are used by 14.42% and 11.53% of underwriters respectively. DDM is never used, since Turkish firms rarely announce a dividend policy in the prospectus. The average deliberate discount is 22.54%, while the average initial return is a smaller 5.08%. IPOs are overvalued by underwriters regardless of the technique used, and the valuation error is accounted for by discounting the price. Should the offer price is set at the fair price without discounting, the average investor would earn a -18.54% first day return. Valuations by market multiples are the most accurate and unbiased, while valuations by DCF are the least accurate and most biased. The differences between the two are statistically significant, however, underwriters do not assign subjective weights to obtain higher valuations. Higher prediction bias is associated with higher discounts and lower initial returns, suggesting that underwriters intentionally overvalue IPOs to advertise larger discounts, and the offered discounts are not proportional to the prediction bias.

The rest of the study is organised as follows: Section 2 reviews the literature, Section 3 describes data and valuation techniques. Section 4 presents valuation errors. Section 5 concludes the study.

2. REVIEW OF LITERATURE

Valuation of IPOs remains an interesting question due to persistent underpricing observed worldwide. Signalling the value of firm by deliberate underpricing (Allen and Faulhaber, 1989) due to

information asymmetries is the dominant explanation for underpricing. Ritter and Welch (2002) argue that literature places overemphasis on asymmetric information and underpricing cannot be explained by one theory alone, since it is unclear why investors on the first trading day would require a large premium while investors on the second day do not demand it, and conclude that the answer to the underpricing puzzle lies in the price-setting process. Studies typically measure underpricing as the change from offer price on the first day of trading. Since the fairness of offer price is not measured, this calculation implicitly assumes that offer price is fair and justified. Several studies attempt to capture underwriter discretion by estimating values of IPO firms using a comparable firm multiples approach. Jain and Kini (1994) investigate performance of IPOs and find that IPOs are priced at a premium relative to industry peers. Kim and Ritter (1999) show that peer multiples have weak ability to correctly estimate IPO value if used without adjustments. Purnanandam and Swaminathan (2004) find that IPOs are overvalued relative to peers using industry-matched price multiples. Zheng (2007) replicates their study and shows that IPOs are not overvalued when steps are taken to address problems with their methodology. Ritter and Welch (2002) note that valuation by comparable firm multiples is the most common method employed by underwriters, however suffers from unreliability because going public firms are mostly valued based on growth options rather than historical data. In line with this argument, Kim and Ritter (1999) and Deloof et al. (2009) report that earnings multiples based on forecasted future earnings provide more reliable value estimates. Paleari et al. (2014) investigate peer multiples valuation in Italian IPOs and find that underwriters systematically exclude low multiples to obtain higher IPO valuations.

Although peer multiples approach is widely used to obtain value estimations, underwriters typically use multiple techniques to value IPOs. Cash flow based models are rarely investigated mainly due to difficulty of obtaining cash flow forecasts. An exception is Kaplan and Ruback (1995), who examine the power of DCF model in leveraged buyouts and recapitalisations to find that DCF valuation performs as well as comparable firm multiples approach. They note, however, that comparable firms approach is useful when combined with DCF technique. Francis et al. (2000) investigate accuracy and explainability of DCF, DDM and abnormal earnings methods and find that abnormal earnings method performs best. The IPO valuation process and methodology is directly investigated by four studies. Roosenboom (2007; 2012) obtains underwriter valuation reports and documents widespread use of DCF and DDM models in French IPOs in addition to peer multiples approach. He shows that underwriters deliberately discount their fair value estimate in setting offer price, which partially explains post-issue initial returns. In a closely related study, Deloof et al. (2009) show that DCF model is the most popular technique to value Belgian IPOs. They find that DCF provides unbiased estimations of IPO value, while DDM tends to underestimate value. Paleari et al. (2014) document that 64.2% of IPOs in France, Germany and Italy are valued by a combination of peer multiples and DCF, and underwriters systematically exclude peers with low multiples to obtain higher valuations.

3. DATA AND IPO CHARACTERISTICS

We collect the list of IPOs from January 2010 to December 2017 from SPK website and supplement the data with IPO prospectuses and valuation reports from KAP. The initial list of IPOs include 114 firms, of which we access valuation reports for 104 firms. SPK Issue Directive VII.128.1 dated June 2013 and SPK Bulletin Board dated February 2013 both stipulate publication of valuation reports at least three days prior to going public, allowing us to access these reports. IPOs prior to 2013 often voluntarily report the details of valuation in the prospectus, in addition to publishing the valuation report. From valuation reports and prospectuses, we collect data on the type of the pricing method used, ownership, method weights and estimated values, fair values, offer price and deliberate discounts. Share prices are collected from BIST database. Final sample includes 104 IPOs for which we are able to determine valuation techniques from underwriters' valuation reports or prospectuses. The IPOs before 2010 are not included for two reasons: The number of offerings prior to 2010 are few due to global financial instability and SPK and KAP do not provide data for prior years.

Table 1 presents an overview of the sample and offer characteristics. The number of IPOs are large in the first three years, declining after 2014 and reaching the dip in 2016. The large numbers in 2010, 2011 and 2013 can be explained by the market timing and postponed offerings during financial crisis. The declining pattern after 2014 coincides with a period of political instability and increasing terror threats. Fixed price offerings are the dominant type of offering in the Turkish market. 78 (75%) of the IPOs are fixed price offerings and 26 (25%) of the IPOs use bookbuilding method. The majority of IPOs (53 IPOs; 50.96%) issue new shares to increase capital, 39 (37.5%) of IPOs both issue new shares and sell existing shares, and 12 (11.54) of the IPOs sell existing shares only.

Table 1. Sample and Offer Characteristics

Year	Number of IPOs		IPO Method		Type of Shares Offered		
	Population	Sample	Fixed Price	Bookbuilding	Primary	Existing	Both
2010	22	16	9	7	3	3	10
2011	27	23	12	11	12	2	9
2012	25	25	23	2	18	1	6
2013	18	18	16	2	11	1	6
2014	13	13	10	3	6	3	4

2015	5	5	5	-	3	-	2
2016	1	1	1	-	-	-	1
2017	3	3	2	1	-	2	1
Total	114	104	78	26	53	12	39

3.1. Valuation Techniques

The valuation methods and their weights are presented in Table 2. Since underwriters typically use multiple methods to value IPOs, sum of all methods exceed number of IPOs in the sample. We classify valuation techniques in four categories: market multiples, discounted cash flow, net asset value and other methods. Market multiples is the most popular technique, with 96 (92.3%) of underwriters using it. The term market, however, refers to peer multiples as well as index multiples. Underwriters often use both peer and index multiples, reaching a final market multiples value by weighing the two methods. The peer multiples also vary by the firm, underwriters typically look out for national peers to value the firm and secondarily resort to foreign peer and takeover peer multiples. National peer multiples is used in 72 cases (69.23%), followed by foreign peer multiples (33 cases, 31.73%) and takeover multiples (4 cases, 3.84%). Index multiples are used to value 55 IPOs (52.88%). The indices can be the related industry index, BIST100, BIST National Index, Developing Enterprises Market (GIP) index, or several of them at the same time. Four ratios are typically used to value IPOs by market multiples. Enterprise value-to earnings (EV/E) ratio is the most popular, used in 66 IPOs (63.46%), followed by market-to-book (M/B) ratio (63 cases, 60.58%), price-to-earnings (P/E) ratio (58 cases, 55.76%) and enterprise value-to-sales (EV/S) ratio (47 cases, 45.19%). DCF technique is used by 89 underwriters, covering 85.57% of the IPOs. Net asset value (NAV) technique is mostly used to value real estate investment trusts (REIT) and used for 15 IPOs (14.42%). Other techniques (i.e. sum of the parts, modified equity) are used in 12 IPOs and 11.53% of cases. The last two columns report method weights. Market multiples and DCF techniques have the largest weights and each account for approximately half of the weights conditional on these methods being used. This is not surprising since underwriters frequently prefer to use both methods simultaneously. In 78 (75%) of the cases, valuation is based on the exclusive use of these two methods, consistent with Kim and Ritter (1999) who argue that imprecise nature of DCF model requires additional use of market multiples.

Table 2. IPO Valuation Methods

Valuation technique	N	%	Average method weights as percentage of fair value	Average percentage method weights conditional on using this method
Market multiples	96	92.30%	47.71%	52.78%
*Peer multiples	86	82.69%	-	-
-National peer multiples	72	69.23%	-	-
-Foreign peer multiples	33	31.73%	-	-
-M&A peer multiples	4	3.84%	-	-
*Index multiples	55	52.88%	-	-
*Market-to-book ratio	63	60.58%	-	-
*Price-to-earnings ratio	58	55.76%	-	-
*Enterprise value-to-earnings ratio	66	63.46%	-	-
*Enterprise value-to-sales ratio	47	45.19%	-	-
Discounted cash flows	89	85.57%	39.86%	49.94%
Net asset value	15	14.42%	7.39%	55%
Underwriter-specific	12	11.53%	5.05%	65.63%

We can infer several important points from Table 2. Market multiples technique is popular, however covers 47.71% of the final value estimate. This statistic is similar to Roosenboom (2012), highlighting the importance of considering other techniques in valuation. The frequency of P/E multiples is rather low, used in 55.76% of cases compared to 83.77% in Roosenboom (2012) and 75.3% in Paleari et al. (2014). This point is also important in the sense that P/E ratio is a popular valuation multiple used by Alford (1992), Kim and Ritter (1999), Purnanandam and Swaminathan (2004) and others. EV/E ratio is the most popular multiple with 63.46%, compared to 24.56% in Roosenboom (2012) and 49% in

Paleari et al. (2014). Turkish IPOs use a narrower set of multiples than European peers. Roosenboom (2012) and Paleari et al. (2014) report fairly large use of at least six multiples to value IPOs, while the number of multiples stands at four in Turkey. Price-to-cash flow ratio, economic value added model and DDM are never used. The use of DDM is particularly high in Deloof et al. (2009) and Roosenboom (2012) due to tendency of French and Belgian IPOs to disclose future dividend policy in the prospectuses. Turkish IPOs, however, rarely make such disclosure and prospectuses frequently refer to future board meetings for dividend pay-outs.

3.2. Descriptive Statistics and Underpricing

Table 3 displays descriptive statistics, valuation and initial returns by each method. The average IPO firm is 16.93 years old, controlled by a family and includes a lockup clause preventing the sale of insider shares for 259.6 days from the first day of trading. Firms going public have to include a mandatory 365 days lockup period from 2013 onwards as required by SPK Issue Directive 128.VII.1. Prior IPOs also frequently announce lockups on a voluntary basis, mostly 180 days. The average price discount advertised by underwriters is a large 22.54%, ranging from a minimum 0% to maximum 46%. This statistic is similar to 18.21% average deliberate discount in Roosenboom (2012). On average, underwriters use 2 valuation techniques to determine price. Note that market multiples is considered as 1 technique here, and it incorporates peer multiples and index multiples that use P/E, M/B, EV/E and EV/S ratios to estimate value. If we consider each of the four ratios an independent valuation technique, the statistics would be larger. Next we present value estimates and underpricing relative to each estimate. The average IPO is valued at \$212.28 million at fair value and \$165.07 million at offer price. The difference between the two is accounted for by deliberate discounting. The first day value is slightly higher than offer value at \$171.06 million. The value estimates by market multiples and DCF are considerably lower than NAV and other methods because the former and the latter two are almost always used to value different firms. NAV are the preferred technique by underwriters to value REITs, and underwriter-specific category includes sum of the parts method, which is used to value holdings. In this method, underwriters typically aggregate value of subsidiaries (parts) estimated by a DCF model to obtain group value. In this sense, sum of the parts is a DCF method, however we uniquely categorise it due to characteristic differences with the original DCF model. We measure underpricing as first day price divided by offer price, minus 1. The average (median) underpricing is a significant 5.08% (1.37%), which is much smaller than deliberate discounts underwriters advertise. We also present underpricing by fair price and other techniques to observe initial returns in a hypothetical case that underwriters exclusively use the specific technique and do not apply deliberate discounts. Estimates by all models provide large negative initial returns with the exception of average return by market multiples method. The negative median return is also weakly significant in market multiples model. Fair value, DCF and

NAV estimates are overpriced, demonstrated by their significant negative returns, while other method estimates are not significant. Measured by initial returns, market multiples approach appears to be the most conservative. Assuming that the firm is correctly priced on the first day of trading in the market, underwriters overvalue the firm before discounting the price.

Table 3. Descriptive Statistics and Underpricing

Variable	Mean	Median	Percentiles		Min	Max	N
			25th	75th			
Age	16.93	15	7	23.75	1	57	104
Family	0.67	1	0	1	0	1	104
Lockup (days)	259.6	180	180	365	90	730	78
Participation ratio (%)	7.93	0	0	14.95	0	45	104
Capital increase ratio (%)	31.1	33.3	15.09	42.6	0	100	104
Public ratio (%)	28.89	29.41	24.12	35.71	5.34	50	104
Deliberate discount (%)	22.54	21	17.2	29.45	0	46	104
Number of techniques used	2.03	2	2	2	1	3	104
Fair value estimate (mil \$)	212.28	49.38	20.04	195.56	6.37	3145.97	104
*Fair value by MM (mil \$)	140.38	32.85	14.51	97.76	1.74	2383.57	93
*Fair value by DCF (mil \$)	137.11	43.72	17.98	100.11	6.59	3413.5	82
*Fair value by NAV (mil \$)	512.79	229.61	35.75	428.54	15.06	4278.52	15
*Fair value by und-specific (mil\$)	670.51	539.13	218.19	1076.55	92.38	1667.38	8
Final offer value (mil \$)	165.07	36.42	16.58	121.62	4.75	2852.35	104
First day market value (mil \$)	171.06	41.58	16.92	123.41	4.39	3187.92	104

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

First day return by offer price (%)	5.08***	1.37***	-0.78	10.13	-17.29	49.23	104
First day return by fair value estimate (%)	-18.54***	-19.82***	-28.5	-9.29	-58.16	15.07	104
First day return by MM estimate (%)	2.51	-9.41	-23.58	7.85	-49.04	255.15	93
*First day return by DCF estimate (%)	-27.21***	-29.34***	-39.82	-19.89	-62.82	81.75	82
*First day return by NAV estimate (%)	-18.12**	-30.05**	-39.56	-3.2	-51.92	67.24	15
*First day return by und-specific (%)	-11.92	-15.67	-40.52	7.33	-48.14	46.84	8

Notes: Table presents sample descriptive statistics and underpricing. Age is IPO year minus incorporation year. Family is a dummy variable, equals 1 if IPO is a family firm, 0 otherwise. Two or more members of a family must hold at least 50% of ordinary shares and at least 1 member of family must sit on board to qualify as family firm. Lockup measures the number of days from first trading date to the first date insiders are allowed to sell their shares. Participation ratio is the percentage shares sold by existing shareholders at IPO. Capital increase ratio is percentage new shares issued relative to pre-issue equity. Public ratio is the percent of shares public after IPO. Deliberate discount is the stated discount for fixed price offerings and midpoint discount for price range offerings calculated relative to realised offer price. Fair price is calculated as midpoint of the price range for bookbuilding IPOs. Values are converted to US Dollars using Central Bank bid conversion rate on the first trading day. First day returns are calculated as first day close price divided by offer price, minus 1. ***, **, and * indicate statistical significance at 1%, 5% and 10% respectively. MM: Market multiples, DCF: Discounted cash flows, NAV: Net asset value.

4. VALUATION ACCURACY AND BIAS

This section documents valuation accuracy and bias of the estimates by means of prediction errors. Errors are computed as estimated value minus actual value, divided by actual value as in Alford (1992) and Francis et al. (2000). Panel A of Table 4 shows that average (median) fair value estimate is 26.68% (24.71%) higher than actual value and 89.42% of all estimates are positively biased. The largest bias is observed in DCF estimates with 45.65% average and 41.52% median bias, while the smallest bias is observed in market multiples estimates (9.84% average, 10.38 median bias). Roosenboom (2012) reports 8% (6.8%) average (median) bias and 66.2% positive errors for fair value estimates. The statistics show that valuation bias in Turkish IPO market is larger and more frequent. In Panel B, we report valuation accuracy and measure central tendency of errors as percentage of estimates that have 15% or less deviation from zero absolute prediction error (Kaplan and Ruback, 1995; Kim and Ritter, 1999; Francis et al., 2000). Since bias estimates of our sample are highly positive, accuracy of estimates presents a similar picture. Average (median) accuracy for fair value estimate is 28.44% (24.71%) and 30.76% of estimates are made with 15% or less deviation. Market multiples estimate is the most accurate, 34.41% of market multiple estimates are made with 15% accuracy and DCF estimates are the least accurate, only 10.97% of estimates have 15% accuracy. This contrasts with Deloof et al. (2009)

and Roosenboom (2012) who report that close to half of the estimated values by each technique falls within 15% accuracy interval. The results until now appear to indicate differences between market multiples and DCF approaches, which are the most used models to value IPOs. Besides, they are often used together and assigned similar weights in valuation. Kaplan and Ruback (1995) find that DCF model performs as well as market multiples model. Roosenboom (2012) fails to reject differences in the bias and accuracy of DCF, DDM and market multiples valuation models. To formally test the hypothesis that DCF and market multiples models perform differently, we construct a pairwise sample of 78 IPOs that use both valuation methods and test for the equality of means and medians. Panel C shows the results. The average (median) bias of market multiples estimates is 8.01% (8.86%), compared to 43.96% (41.12%) in DCF model, while the average accuracy is 25.99% (20.23%) for market multiples estimates and 46.23% (41.52%) for DCF estimates. The differences column displays t and z-values for a pairwise t-test and Mann-Whitney test. We observe that differences between the two models are large, and significant at 1% level. In sum, Turkish IPOs are overvalued, have greater bias and less accurate valuations relative to and Belgian (Deloof et al., 2009) and French IPOs (Roosenboom, 2012), while market multiples approach performs significantly better than DCF model in valuing IPOs.

Table 4. Prediction Errors by Valuation Methods

Variable	Mean	Median	Percentiles		Min	Max	% positive (central tendency)	N
			25th	75th				
Panel A: Signed prediction errors (valuation bias)								
Fair value estimate (%)	26.68***	24.71***	10.25	39.86	-13.1	139	89.42	104
MM estimate (%)	9.84***	10.38***	-7.27	30.86	-	71.84	96.22	93
DCF estimate (%)	45.65***	41.52***	24.83	66.16	-	44.98	169	82
NAV estimate (%)	36.09***	42.95***	3.31	65.47	-	40.21	108	15
Underwriter-specific (%)	26.42	19.25	-6.81	69.08	-31.9	92.86	62.5	8
Panel B: Absolute prediction errors (valuation accuracy)								

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Fair value estimate (%)	28.44***	24.71***	12.02	39.86	1.32	139	30.76	104
MM estimate (%)	25.94***	22.07***	10.1	37.04	0.72	96.22	34.41	93
DCF estimate (%)	47.8***	43.4***	25.86	66.16	0	169	10.97	82
NAV estimate (%)	44.55***	42.95***	12.9	65.47	1.51	108	26.67	15
Underwriter-specific (%)	37.41**	30.05**	8.27	69.08	4.47	92.86	37.5	8

Panel C: Pairwise comparison: Market multiples (MM) vs. discounted cash flows (DCF)

							<i>Difference</i>	
			-		-			78
MM (%) - Bias	8.01**	8.86**	17.11	29.87	71.84	96.22	(-6.79)	
					-			
DCF (%) - Bias	43.96***	41.12***	24.83	64.86	44.98	120.34	[-6.39]	
MM (%) - Accuracy	25.99***	20.23***	97.37	37.08	0.72	96.22	(-6.53)	78
DCF (%) - Accuracy	46.23***	41.52***	25.86	64.86	0	120.34	[-4.87]	

Notes: Table reports signed and absolute prediction errors by valuation method. Errors are computed as estimated value minus actual value, divided by actual value (Alford, 1992). Actual values are the first day closing price. Central tendency shows percentage accuracy of valuation methods staying within 15% range from actual value (Kaplan and Ruback, 1995; Kim and Ritter, 1999; Francis et al., 2000). In Panel C, differences column shows a pairwise test for equality of means and medians between MM and DCF techniques. t-Statistics for means are in parentheses, z-Statistics for medians are in brackets. ***, **, and * indicate statistical significance at 1%, 5% and 10% respectively. MM: Market multiples, DCF: Discounted cash flows, NAV: Net asset value.

5. CONCLUSION

This study investigates valuation of IPOs in a unique sample of 104 Turkish offerings and explains details of the valuation process, valuation techniques used by underwriters to determine fair value, bias and accuracy of techniques, and underpricing, utilising data obtained from pre-issue prospectuses and valuation reports. Few studies, among them Deloof et al. (2009), Roosenboom (2012) and Paleari et al. (2014) examine IPO valuation relying on the information in prospectuses. This study provides additional evidence on IPO valuation from an emerging market. Our results show that underwriters typically use multiple valuation methods, market multiples and DCF methods being the most popular. DDM is never used because Turkish IPOs rarely disclose future dividend policy in the prospectus. The offer value is

set by applying a deliberate discount to the estimated fair value, which is obtained by weighting the value of each applied method. The average underwriter discounts fair value by 22.54% prior to offering, allowing investors to obtain an average 5.08% return on the first day of trading. The first day return over fair value falls to -18.54% without discounting. The 22.54% discount is comparable to average 18.21% discount in French IPOs (Roosenboom, 2012), however Turkish IPOs have greater bias and less accuracy. Comparing the bias and accuracy of different valuation methods, we find that market multiples method is the most accurate and least biased, while DCF method is the most biased and least accurate, the differences between the two being significant. We further investigate whether underwriters deliberately overvalue the offering by subjectively weighting valuation methods and find that when market multiples and DCF models are used together (78 IPOs, 75% of sample), each assigned an equal 50% median weight. This result suggests that market multiples and DCF methods are used to obtain a more balanced fair value estimate consistent with Kim and Ritter (1999), however still biased.

REFERENCES

- Alford, A.(1992) “The Effect of the Set of Comparable Firms on the Accuracy of the Price-Earnings Valuation Method”, *Journal of Accounting Research*, 30(1): 94-108.
- Allen, F. and Faulhaber, G.R. (1989) “Signaling by Underpricing in the IPO Market”, *Journal of Financial Economics*, 23(2): 303-324.
- Baron, D. (1982) “A Model of the Demand of Investment Banking Advising and Distribution Services for New Issues”, *Journal Of Finance*, 37(4): 955-976.
- Bradley, D.J., Jordan, B.D. and Ritter, J.R.(2003) “The Quiet Period goes out with a Bang”, *Journal of Finance*, 58(1): 1-36.
- Deloof, M., Maeseneire, W.D. and Inghelbrecht, K. (2009) “How do Investment Banks Value Initial Public Offerings (IPOs)?”, *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(1-2): 130-160.
- Ellis, K., Michaely, R. and O'Hara, M. (2000) “When the Underwriter is the Market Maker: an Examination of Trading in the IPO Aftermarket”, *Journal of Finance*, 55(3): 1039-1074.
- Francis, J., Olsson, P. and Oswald, D.R. (2000) “Comparing the Accuracy and Explain Ability of Dividend, Free Cash Flow and Abnormal Earnings Equity Value Estimates”, *Journal of Accounting Research*, 38(1): 45-70.
- Jain, B.A. and Kini, O. (1994) “The Post-Issue Operating Performance of IPO Firms”, *Journal of Finance*, 49(5): 1699-1726.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Kaplan, S.N. and Ruback, R.S. (1995) “The Valuation of Cash Flow Forecasts: an Empirical Analysis”, *Journal of Finance*, 50(4): 1059–1093.
- Kim, M. and Ritter, J.R. (1999) “Valuing IPOs”, *Journal of Financial Economics*, 53(3): 409–437.
- Paleari, S., Signori, A. and Vismara, S. (2014) “How do Underwriters Select Peers when Valuing Ipos?”, *Financial Management*, 43(4): 731-755.
- Purnanandam, A.K. and Swaminathan, B. (2004) “Are IPOs Really Underpriced?”*Review of Financial Studies*, 17(3): 811–848.
- Ritter, J.R. and Welch, I. (2002) “A Review of IPO Activity, Pricing and Allocations”, *Journal of Finance*, 57(4): 1795–1828.
- Roosenboom, P. (2007) “How do Underwriters Value IPOs? An Empirical Analysis of the French IPO Market”, *Contemporary Accounting Research*, 24(4): 1217–1243.
- Roosenboom, P. (2012) “Valuing and Pricing of IPOs”, *Journal of Banking and Finance*, 36(6): 1653-1664.
- Zheng, S.X. (2007) “Are IPOs Really Overpriced?”, *Journal of Empirical Finance*, 14(3): 287-309.

**Y KUŞAĞININ BİLİŞSEL ÇELİŞKİSİNİN ONLINE ALIŞVERİŞ AÇISINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Hatice AYDIN*

Özer YILMAZ**

ÖZET

Bilişsel çelişki, tüketicinin satın alma davranışı ile ilgili yaşadığı kaygı ya da belirsizlik durumunu ifade etmektedir. Bu belirsizlik, geleneksel alışveriş alışkanlıklarıyla büyüyen Y kuşağı üzerinde daha da yüksek olabilmektedir. Bu çalışmada hedonik tüketim eğilimi, içgüdüsel alım, algılanan risk, değer ve güven faktörlerinin bilişsel çelişkiye ve bilişsel çelişkinin yeniden satın alma niyetine etkisini tespit etmek amaçlanmıştır. Bu amaçla internetten alışveriş yapan tüketicilere online anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırma modelinin verileri kolayda örnekleme yöntemiyle elde edilmiş ve Kısmi En Küçük Kısmi Kareler (PLS) yöntemine dayanan yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre, hedonik tüketimi eğilimi, içgüdüsel alımlar, algılanan risk ve algılanan değer bilişsel çelişki üzerinde etkilidir. Ayrıca bilişsel çelişki yeniden satın alma niyetine etki etmektedir. Çalışmanın sonuçları itibari ile literatüre ve gelecek çalışmalara yol gösterici olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Algılana Güven, Algılanan Fiyat Değeri, Hedonik Eğilim ve İçgüdüsel Alım, Bilişsel Çelişki, Algılanan Risk.*

JEL Kodları: M19,M31, M39.

**THE EVALUATION of COGNITIVE DISSONANCE of GENERATION-Y on ONLINE
SHOPPING**

ABSTRACT

Cognitive dissonance in the context of consumption refers to the state of anxiety or uncertainty about the consumer's buying behavior. This uncertainty can be even higer on the Generation-Y. In this study, it was aimed to determine the effect of hedonic consumption tendency, impulsive purchases, perceived risk, value and trust factors on the cognitive dissonance and cognitive dissonance on

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir, Turkey, haydin@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Balıkesir, Turkey, oyilmaz@bandirma.edu.tr

repurchase intention. For this purpose, an online survey method was applied to consumers who shop online. The data of the research model were collected by convenience sampling method with face to face interview, and analyzed with Partial Least Squares (PLS) based structural equation modeling. The results of the study are that hedonic consumption tendency, impulsive purchases, perceived risk, and perceived value are effective on cognitive dissonance. Moreover, cognitive dissonance has an effect on the repurchase intention. It is expected that the results of the research will guide the literature and future studies.

Keywords: Perceived Trust, Perceived Value, Hedonic Consumption, Impulsive Buying, Cognitive Dissonance, Perceived Risk.

JEL Codes: M19, M31, M39.

1. GİRİŞ

Teknolojinin hızla gelişmesi ve yaygınlaşan internet kullanımı günümüz tüketicisinin internetten alışveriş alışkanlığını yaygınlaştırmıştır (Çalışkan vd., 2017: 136). İnternette alışverişin zaman tasarrufu sağlama kolaylığı yanında bir takım olumsuzlukları da olduğu bilinmektedir. İnternette alışveriş sonucunda bazı çeşitli pişmanlıklar yaşayabilmektedirler. Tüketicinin yaptığı alışverişin akıllıca olup olmadığı ile ilgili kaygısı bilişsel uyumsuzluğu ifade etmektedir. Online alışverişlerde bilginin ve sitenin güvenilirliği, sitedeki görsellik vb. birçok etken tüketicilerin bilişsel çelişki yaşamaları üzerinde etkilidir (Eskiler ve Altunışık, 2012). Tüketicuyu alışveriş yapmaya yönlendiren temel faktörlerden biri olarak hedonik ve içgüdüsel eğilimler karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca tüketiciler internetten alışverişlerde firmanın güven vermesini, düşük fiyat değeri sunmasını ve algıladıkları riski azaltmasını beklemektedirler (Lapin, 2006, Ayazlar ve Yüksel, 2012; Eskiler ve Altunışık, 2015). Bu kaygı, tüketicilerin davranışına yansıyabilmekte ve gelecekteki satın alma kararlarını da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Koller ve Salzberger, 2008).

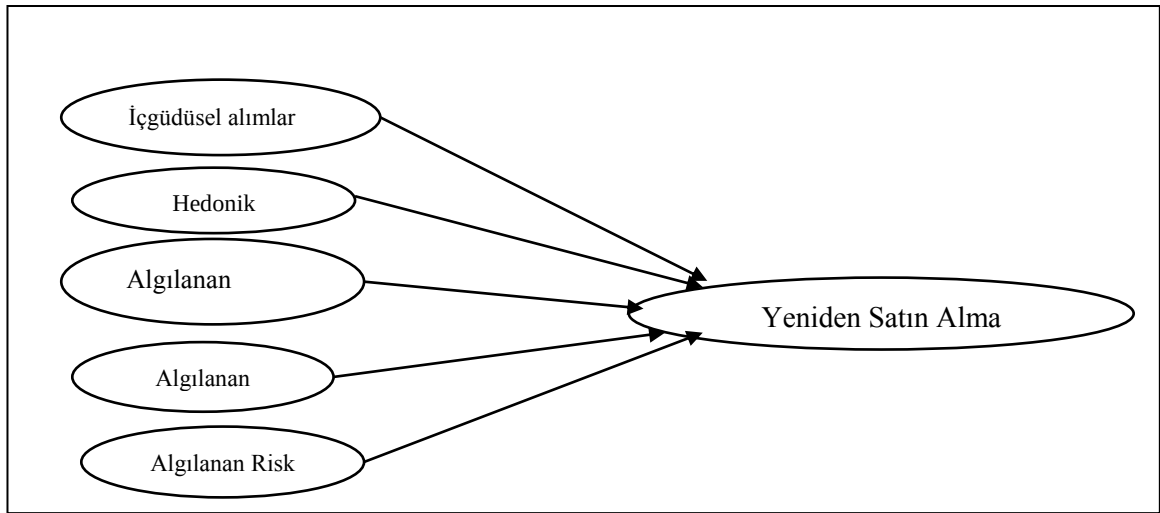
Bilişsel çelişki üzerinde etkisi olan değişkenleri ve bilişsel çelişkinin yeniden satın alma niyetine etkisini daha iyi anlayabilmek amacıyla bu çalışmada online alışveriş hizmetinden yararlanan tüketiciler üzerinden anket çalışması yapılmıştır. İki bölümden oluşan bu çalışmanın ilk kısmında güven, algılanan fiyat değeri, algılanan risk, hedonik ve içgüdüsel eğilim ile ilgili literatüre ve ikinci kısımda ise araştırmanın sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışma sonuçlarından yola çıkılarak firmaların bilişsel uyumsuzluğu etkileyebilecekleri stratejileri belirlemede hangi faktörlere öncelik verebilecekleri konusunda öneriler sunulmuştur.

2. LİTERATÜR VE HİPOTEZLER

Bilişsel çelişki, iki durum arasındaki uyumsuzluğu, çelişen tutum, davranış ve inançları ifade etmektedir (Çalışkan vd., 2017: 138). Bu kavram genel olarak birçok alternatif arasından seçim yaparken

karşılaşılan psikolojik rahatsızlık durumunu yansıtmaktadır. Tüketici, internetten alışveriş yapan birisi mağazadan alışveriş alternatifinden mahrum kaldığını düşündüğünde ya da yaptığı alışveriş şeklinin akıllıca bir seçim olup olmadığı konusunda belirsizlik yaşadığında bilişsel çelişki ya da uyumsuzluk içinde olabilmektedir. Bireylerin çelişki içine düşmelerinin önemli nedenleri tüketicinin tutum, değer, algı ve eğilimleri olarak karşımıza çıkabilmektedir. Bazı algılar diğerlerinden düşük ya da yüksek hissedilebilir. Kuvvetli olan algılar diğerleri ile ters düştüğünde verilen karar daha fazla çelişki yaratabilmektedir. Bu nedenle algıların (algılanan değer, güven ve risk) ve eğilimlerin (hedonik tüketim ve içgüdüsel alım) bilişsel çelişki üzerinde etkisi olduğu düşünülmektedir. Bilişsel uyumsuzluk konusu tüketici davranışı ve pazarlama alanında da son yıllarda sıklıkla çalışılan bir olgu haline gelmiştir. George ve Yaoyuneyong (2010) ve Wanninayake ve Chovancová (2012), içgüdüsel alımların; Kim (2011), güven ve değer faktörlerinin bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayazlar ve Yüksel (2012), web sitesinin kalitesi, algılanan risk ve güvenin bilişsel çelişkiye ve çelişkinin tüketim davranışlarına etkilerini araştırmıştır. Saleem vd., (2012), hedonik tüketim eğilimi, içgüdüsel alımlar ve ilgilenimin bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Liang (2016), tüketicilerin satın alma sonrası internette okuduğu olumlu yorumların bilişsel çelişkiyi azalttığı ve bu kişilerin aynı işletmeden tekrar alışveriş yapmak konusunda daha istekli davrandıklarını tespit etmişlerdir. Bilişsel çelişkinin öncülleri ve sonuçlarından yola çıkılarak araştırma modeli ve hipotezleri aşağıdaki gibidir:

1. Şekil 1. Araştırma Modeli



H1: İçgüdüsel alımlar bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

H2: Hedonik tüketim bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

H3: Algılanan güven bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

H4: Algılanan değer bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

H5: Algılanan risk bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

H6: Bilişsel çelişki yeniden satın alma niyetine etki etmektedir.

3. METODOLOJİ

Araştırma kapsamına internetten alışveriş yapan ve Y kuşağında yer alan tüketiciler dâhil edilmiştir. Ana kütlenin tamamına ulaşmak zaman-maliyet kısıtlarından ötürü mümkün görülmediğinden 10-20 Mart 2018 tarihleri arasında çevrimiçi anket yöntemiyle sosyal medya platformlarından katılımcılara ulaştırılmıştır. Süre sonunda 190 adet anket geri dönmüştür. Bunlardan Y kuşağı kabul edilen 146 örneklem analize tabi tutulmuştur. Araştırmada kullanılan değişkenlerden hedonik tüketim, Babin vd. (1994), Yu ve Bastin (2010), Aytekin ve Ay (2015); içgüdüsel alışveriş Rook ve Fisher (1995); algılanan güven Larzelere ve Huston (1980); algılanan değer, Butcher vd., (2001); algılanan risk, Kim ve Lennon (2013); bilişsel çelişki Koller ve Salzberger (2008); yeniden satın alma niyeti ve Lerbin (2015) ölçeklerinden uyarlanmıştır. Verilerin analizinde SPSS 20.0 ve SmartPLS 2.0 M3 istatistik programlarından yararlanılmıştır.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmaya katılanların 57'si erkek ve 89'u kadındır. Katılımcılardan 6'sı evli, 136 tanesi ise bekârdır. 4 katılımcı ise medeni durum sorusuna cevap vermemiştir. Katılımcıların yaş ortalaması 21,01, gelir ortalaması 3585 TL ve aylık ortalama internet alışveriş sayısı 2,073'dür. Katılımcıların internetten en sık giyim konusunda alışverişini yaptıkları (34kişi) anlaşılmaktadır.

Araştırma hipotezlerini test edebilmek için PLS (Kısmi en küçük kareler) yöntemine dayanan yapısal eşitlik modellemesinden yararlanılmıştır. İlk test sonucunda “içgüdüsel alımlar” boyutunda 3, “hedonik tüketim” boyutunda 1, “bilişsel uyumsuzluk” boyutunda 1 ve “yeniden satın alma niyeti” boyutunda ise 2 ifadeye ilişkin yük değerleri 0,4'ün altında kaldığından analizden çıkarılmış ve analiz kalan 31 ifadeyle tekrarlanmıştır. Araştırmadaki gizil yapılara ilişkin AVE ve Bileşik güvenilirlik değerleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Gizil Yapılara İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri

Yapı	Açıklanan Ortalama Varyans	Bileşik Güvenilirlik
Algılanan Değer	0,52	0,74

Algılanan Güven	0,60	0,82
Algılanan Risk	0,58	0,80
Bilişsel Uyumsuzluk	0,53	0,87
Hedonik Tüketim	0,52	0,88
Yeniden Satın Alma Eğilimi	0,55	0,82
İçgüdüsel Alımlar	0,50	0,83

Tablo 1’de görüldüğü üzere tüm gizil yapılara ilişkin açıklanan ortalama varyans değerleri 0,50 ve bileşik güvenilirlik değerleri de 0,70’in üstündedir. Kurulan yapıların geçerli ve güvenilir olduğu görülmektedir. Elde edilen hipotez sonuçları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Hipotez Testi Sonuçları

Hipotez No	İfade	Katsayı	t değeri	R ²	Sonuç
H1	İçgüdüsel Alımlar --> Biliş. Uy.	0,19	3,9171	0,229	Hipotez Kabul
H2	Hedonik Tüketim --> Biliş. Uy.	0,22	5,5067		Hipotez Kabul
H3	Algılanan Güven --> Biliş. Uy.	-0,06	1,2503		Hipotez Ret
H4	Algılanan Değer --> Biliş. Uy.	-0,14	2,2778		Hipotez Kabul
H5	Algılanan Risk --> Biliş. Uy.	0,26	5,8327		Hipotez Kabul
H6	Biliş. Uy.--> Yeniden Sat. Al. Niy.	-0,48	11,9417	0,238	Hipotez Kabul

Tablo 2’de görüldüğü üzere, tüketicilerin içgüdüsel alımları, hedonik tüketimleri ve algılanan riskleri yükseldikçe, bilişsel uyumsuzlukları da artmakta ve ürüne ilişkin değer algıları arttıkça bilişsel uyumsuzluk düzeyleri azalmaktadır. Bununla birlikte yapılan analiz sonucunda tüketicilerin yeniden satın alma niyetleri üzerinde bilişsel uyumsuzluklarının negatif yönlü bir etkisi olduğu da görülmektedir.

5. SONUÇ, ÖNERİLER VE KISITLAR

Bu çalışma, Y kuşağındaki tüketicilerin online alışverişte yaşadıkları bilişsel uyumsuzluğun öncüllerini ve bu durumun tüketicinin yeniden satın alma niyeti üzerindeki etkisini tespit etmeyi amaçlamaktadır. Elde edilen sonuçlara göre, Y kuşağı tüketicilerin online alışverişlerde vermiş oldukları içgüdüsel alım kararları, hedonik tüketim eğilimleri ve online alışverişe yönelik algıladıkları

risk düzeyi arttıkça bilişsel uyumsuzluğa düşme ihtimalleri artmaktadır. Bununla birlikte Y kuşağı tüketicilerin online alışverişe ilişkin değer algıları arttıkça, bilişsel uyumsuzluklarının da istatistiki olarak anlamlı şekilde azalacağı anlaşılmaktadır.

Çalışma sonuçlarının, tüketicilerde çelişkiyi arttıran ve azaltan faktörlerin neler olabileceğini ortaya koyma noktasında literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir. Ayrıca çalışma sonuçları, “çelişki azaltmanın” yöneticiler tarafından dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır. Firmalar tüketicilerin internetten alım yaptıktan sonra yaşadıkları çelişkinin nedenlerinin sadece duygusal olmadığını bununla birlikte rasyonel nedenlerin de olduğunu anlayabilirler. Bu anlamda firmalar tüketicilerin sadece hedonik ya da içgüdüsel nedenlerle değil fiyat değeri, yüksek risk algıları gibi nedenlerle de çelişki yaşayabileceklerini dikkate almalıdırlar. Bilişsel çelişkinin azalması ile söz konusu firmadan online alışverişin gelecekte de devam edeceğinin farkına varılmış olunur.

Bu çalışma ilerde yapılacak çalışmalara da birtakım öneriler sunmaktadır. Her bir faktörün bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisinde demografik özellikler aracı değişkelerin aracı rolüne bakılabilir. İlerde web sitesi, kurumsal itibar gibi değişkenlerin bilişsel çelişki üzerindeki etkisi araştırılabilir. Gelecekte farklı faktörlerin çelişki üzerindeki etkisi araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Ayazlar, R. A., & Yüksel, A. (2012) “Web Sitesi Kalitesi, Risk ve Güven: Bilişsel Çelişki ve Tüketim Sonrası Davranışlar Üzerine Etkileri”, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 9(1).
- Aytekin, P., & Ay, C. (2015) “Hedonik Tüketim ve Anlık Satın Alma: İzmir İlinde Bir Araştırma”, *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1): 141-156.
- Babin, B. J., Darden, W. R., & Griffin, M. (1994) “Work and/or Fun: Measuring Hedonic and Utilitarian Shopping Value”, *Journal of Consumer Research*, 20(4): 644-656.
- Butcher, K., Sparks, B., & O’Callaghan, F. (2001) “Evaluative and Relational Influences on Service Loyalty”, *International Journal of Service Industry Management*, 12(4): 310-327.
- Çalışkan, B. Ö. Ö., Yavuz, M., & Akca, M. (2017) “Elektronik Ortamda Alışveriş Yapan Tüketicilerin Algıladıkları Web Sitesi Hizmet Kalitesi ve Bilişsel Çelişkileri Arasındaki İlişkide Kurumsal İtibarın Rolü”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(13): 136-146.
- Eskiler, E., & Altunışık, R. (2015) “Algılanan Değer ve Müşteri Memnuniyetinin Satın Alma Eğilimleri Üzerine Etkisi”, *III. Rekreasyon*, 483-493.
- George, B., & Yaoyuneyong, G (2010) “Impulse Buying and Cognitive Dissonance: a Study Conducted among the Spring Break Student Shoppers”, *Young Consumers*, 11 (4): 291-306. ISSN 1747-3616.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Kim, Y. S. (2011) “Application of the Cognitive Dissonance Theory to the Service Industry. Services Marketing Quarterly, 32(2): 96-112.
- Kim, J., & Lennon, S. J. (2013) “Effects of Reputation and Website Quality on Online Consumers' Emotion, Perceived Risk and Purchase Intention: Based on the Stimulus-Organism-Response Model”, Journal of Research in Interactive Marketing, 7(1): 33-56.
- Koller, M., & Salzberger, T. (2008) “Cognitive Dissonance in Retail Versus E-Commerce: First Findings and Implications”, Proceedings of Australian and New Zealand Marketing Academy Conference, Australian and New Zealand Marketing Academy: Australia, 1-8.
- Lapin, J.F.(2006) “Internet Shopping Popularity Continues to Rise, Knight Ridder Tribune Business News”, Washington: Nov 28: 1.
- Larzelere, R. E., & Huston, T. L. (1980) “The Dyadic Trust Scale: Toward Understanding Interpersonal Trust in Close Relationships”, Journal of Marriage and the Family, 595-604.
- Lerbin, R. A. R. (2015) “Attitude as a Mediator between Cognitive Dissonance and Intention to Repurchase a Product”, Mediterranean Journal of Social Sciences, 6(5): 133.
- Liang, Y. J. (2016) “Reading to Make a Decision or to Reduce Cognitive Dissonance? The effect of Selecting and Reading Online Reviews from a Post-Decision Context”, Computers in Human Behavior, 64: 463-471.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995) “Normative Influences on Impulsive Buying Behavior”, Journal of Consumer Research, 22(3): 305-313.
- Saleem, M. A., Ali, R. A., & Ahmad, S. (2012) “Purchase Cognitive Dissonance: Impact of Product Involvement, Impulse Buying and Hedonic Consumption Tendencies”, Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, 4(5): 1051-1060.
- Wanninayake, W. B., & Chovancová, M. (2012) “Exploring the Impact of Consumer Impulsiveness on Cognitive Dissonance: An Empirical Study of the University of Pardubice Faculty of Economics and Administration”, 160.
- Yu, C., & Bastin, M. (2010) “Hedonic Shopping Value and Impulse Buying Behavior in Transitional Economies: A Symbiosis in the Mainland China Marketplace”, Journal of Brand Management, 18(2): 105-114.

ZONGULDAK EREĞLİ KENT MARKALAŞMASI VE KENTSEL İMAJ ALGISI

H. Burçin Henden Şolt*

ÖZET

Kentler çok farklı nitelikteki bireyleri ortak mekânlarda buluşturan yaşam alanlarıdır. Halkın yaşadığı yere dair duygu, düşünce ve izlenimlerinin bileşiminden o kentin sahip olduğu imaj ortaya çıkmaktadır. Bunun oluşumunda fiziki, sosyal, ekonomik, politik ve psikolojik nedenler etkilidir. Kent imajı unsurları ile kent markası algısı arasında önemli bir etkileşim vardır. Kentte marka olmayı destekleyecek değer ve özelliklerin varlığı gerekir. Kent markası, kentin fiziki alan düzenlemesi, sosyal davranış normları ve yerel halkın deneyimleri ile bütünleşir. Bu çalışma Zonguldak Ereğli kenti markalaşması ve kent imajının nasıl algılandığını betimlemeyi amaçlamaktadır. Veri toplama aracı olarak 195 kişiye anket uygulanmıştır. Katılımcılar kentin doğal güzelliklerini, sahil bandı düzenlemesini önemli bulmaktadır. Ereğli Demir Çelik Fabrikası, Osmanlı çileği ve Bülent Ecevit Üniversitesi şehir açısından marka unsuru olarak değerlendirilmektedir. Kentsel marka değeri ayırıcı bir özelliktir. Bu nedenle yerel yönetimler kentlerin avantajlı, üstün ve farklı niteliklerini ortaya koyan stratejiler gerçekleştirmelidir.

Anahtar Kelimeler: *Kent, Kent Planlama, Yerel Yönetim, Kent İmajı, Marka Kent.*

Jel Sınıflandırması: O21, O35, R58.

ZONGULDAK EREĞLİ URBAN BRANDING AND URBAN IMAGE PERCEPTION

ABSTRACT

Cities are living spaces that bring together individuals of very different qualities in common spaces. A combination of feelings, thoughts and impressions about where the people live reveals the image of that city. Physical, social, economic, political and psychological reasons are effective in the formation of the image. There is an important interaction between the elements of urban image and the perception of the city brand. In the city, there must be values and characteristics to support being a brand. The city brand integrates with the physical field arrangement of the city, norms of social behavior and the experiences of local people. This study aims to mark the city of Zonguldak Ereğli and to illustrate how the image of the city was perceived. 195 questionnaires were applied as a data collection tool. According to the participants, the natural beauty of the city and coastal band arrangement is important. Ereğli Iron and Steel Factory, Ottoman strawberries and Bülent Ecevit University are

* Dr. Öğr. Üyesi, Bülent Ecevit Üniversitesi, Alaplı MYO Mimarlık ve Şehir Planlama Bölümü, Alaplı-Zonguldak/Türkiye, burcinhenden@hotmail.com.

considered as brand elements in terms of city. Urban brand value is a distinguishing feature. For this reason, local governments should implement strategies that demonstrate the advantageous, superior and different qualities of the cities.

Key Words: *The City, Urban Planning, Local Government, Urban Image, City Brand.*

JEL Classification: *O21, O35, R58.*

1. GİRİŞ

Herhangi bir kent hakkında zihinde yaratılan imge; o kente dair duygu, düşünce ve edimlerin bileşkesidir. Kentlerin imajının olumlu olması hem kentliler hem yerel yöneticiler açısından önemlidir. İmaj; kişiler, hizmetler, ürünler, olaylar, düşünceler, kurumlar, ülkeler, kentler ve devletler hakkında edinilmiş olan algı, izlenim, genel kanı ve beyinde tasarlanan kurgu olarak tanımlamaktadır. Yerdelen (2017) imajı uluslararası ilişkiler açısından ele almıştır. Uluslararası imaj, çoğu zaman ülkelerin kendi özgün koşulları içinde oluşmakta, kimi zaman da özellikle diğer ülkelerin politikaları sonucudesteklenen, karşı-lobiler tarafından yaratılmaktadır. Akdağ (2010:165) imajı kuruma kimlik kazandırma çabası olarak değerlendirmiştir. Görüldüğü gibi imaj canlı veya cansız her türlü şey için kullanılabilir bir olgudur. Bu nedenle kentsel imaj kavramının tanımlamasının kentler için önemini anlayabilmek çok güç değildir. Bilgi iletişim olanaklarının artışı kentsel imaj olgusunu markalaştırma yolunda bir adım öne taşımaktadır. Kent imajı unsurları ile kent markası algısı arasında önemli bir etkileşim vardır. Kentte marka olmayı destekleyecek değer ve özelliklerin varlığı gerekir. Kent markası, kentin fiziki alan düzenlemesi, sosyal davranış normları ve yerel halkın deneyimleri ile bütünleşir. Marka kent olabilmek tercih edilmek demektir. Tercih edilebilir olmak için imajınızın kuvvetli olması önemlidir.

Bu çalışma kent markalaşması ve kent imajının nasıl algılandığını betimlemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle Zonguldak Ereğli’de yaşayan 195 katılımcıya anket uygulanmıştır. Çalışma kapsamında öncelikle kentsel imaj ve marka üzerinde durulmaktadır. Söz konusu kavramların kentlerin rekabeti açısından değeri büyüktür. Bu nedenle kent yönetimlerinin, şehre dair algıyı betimlemek adına bu tip çalışmalar yapması faaliyetleri yönlendirmeleri bakımından olumlu olacaktır. Kentsel durum tespiti ve doğru stratejilerin oluşturulabilmesi tekil anlamda kent imajının ötesinde ülke imajına dair atılabilecek adımlardan birisidir.

2. KENT İMAJI VE MARKA KENT KAVRAMI

Birlikte yaşama sanatının icra edildiği mekânlar olarak kentler zihinlerde bir anlam ifade etmektedir. Başka bir deyişle; herhangi bir kentin adını duyduğunuzda, zihninizde o kente dair edimlerinizin tortusu halinde bir imge belirir. İştebu o kentin imajıdır. İmaj, bir yer ya da ürün

hakkında kişi ya da grupların bilgi, izlenim, önyargı ve görüşleri olarak tanımlanabilir (Tolungüç, 1999: 62). Kent imajının oluşturulmasında kültürel nitelikler, gelenek ve görenekler rol oynamaktadır. Ancak bunların ötesinde kentin fiziki planlamasının iyi oluşu, arazi kullanma politikalarındaki dengeli dağılım, kentsel altyapı ve sosyokültürel fonksiyonların organizasyonu gibi unsurlar o kente dair imaja etki etmektedir. Öyleyse imajın soyut ve somut değerleri söz konusudur. Kevin Lynch (1960)“Kent İmgesi” kitabında mekânın zihinde kalıcı olmasını önemsemekte, mekânların ve binaların bütünlük içinde olması gerektiğini, yani kimlik ve yapılaşma bütünlüğünü vurgulamaktadır. İnsanın yatay düzlemde bir çevreyi betimlerken hangi kent elemanlarını kullandığını ortaya koymaya çalışmış; kentlerin görünümelerini ve akılda kalıcılığını beş temel görsel algılama ögesine ayırmıştır. Bunlar; izler, kenarlar, bölgeler, düğümler ve işaret öğeleridir. Genel anlamda kentin özel ve kamusal mekanlarındakientli davranış ve normları kent imajının oluşumuna etki etmektedir. Kent imajının oluşumundaki etkenleri kategorize edersek; fiziki, toplumsal, ekonomik, politik ve psikolojik nedenler etkilidir. Bunların bileşkesi o yerleşim yerine dair edinilen tüm bilgilerin özeti niteliğinde olacak ve kent imajını belirleyecektir.

Marka, genel anlamıyla özellik ve ayrıcalık sahibi olmaktır. Kendi türü içerisinde farklılaşarak aranan, istenilen ve tercih edilen olma arzusu markalaşma eğilimini doğurmaktadır. Giderek artan rekabet ortamında ticari malların ötesinde, bireysel ve kentsel olarak markalaşma durumu oluşabilmektedir. Aaker (1996: 141), marka kişilikolgusunu, bir marka ile eşleşebilen “o bireye özgü bir dizi karakteristik nitelikler” olarak tanımlamaktadır. Ürünler gibi kentlerinde cazibesi varsa marka değeri ve dolayısıyla taliplisi artmaktadır. Dolayısıyla marka değeri yüksek bir ürün gibi marka değeri yüksek bir kentten de bahsedebiliriz.

Kentsel açıdan marka kent olmak; dışarıdan kendine yönelimi artırabilmek demektir. Kente doğru nitelikli bir akışın yaratılması ve bunun sürdürülebilirliğinin sağlanması güçlü bir kent markası olduğunuz anlamına gelir. Turist, öğrenci, yatırımcı ve ikamet etmek için tercih edilen kent olmak, yerel yönetimler açısından hem istenilen hem de sorumluluğu artıran bir durumdur. Çünkü verilen hizmetlerin kullanıcı sayısı ve çeşitliliği arttıkça, eleştirilme potansiyelinizde de artış olacaktır. Bir şehri marka haline getirme çabası, şehrin sahip olduğu imaj ve kimlik özellikleri üzerinden ek çekiciliklerin kazandırılması sürecidir. Marka kentler, kentlilerine sundukları temel değerler ve kentsel fonksiyonlar yönüyle farklılaşırlar. Şehir markalaması, küresel rekabette saftutan çağdaş destinasyon pazarlamacılarının önemli hedefidir (Hannam, 2004:19).

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Bu çalışma Zonguldak Ereğli kenti markalaşması ve kent imajının nasıl algılandığını belirlemeyi amaçlamaktadır. Veri toplama aracı olarak 195 kişiye anket uygulanmıştır. Anketin geliştirilmesi

sürecinde, daha önce aynı konuda çalışmış bilim insanlarının makalelerine dair literatür taraması yapılmış ve bunlar arasından Zonguldak Ereğli kentinde yapılacak araştırmada uygulanacak sorular seçilerek derlenmiştir (Echtner ve Ritchie, 2003; Murphy vd.; 2007; Dolnicar ve Grabler, 2009, Özdemir ve Karaca, 2009: 113-134; Martinez vd., 2010; , Demirel, 2014: 230-241; Sağdıç, 2014: 1267-1283; Can ve Başaran, 2014:27-42; Gelibolu vd., 2014; Fırat ve Kömürcüoğlu, 2015:285-304; Özbey ve Başer, 2015:179-190; Demirel ve Yaşarsoy, 2016; Yılmaz ve Yücel, 2016:61-78; Gümüş, 2017:299-314; Aliagaoglu ve Çildam, 2017:35-52; Kızıl ve Atalan, 2015:71-78; Henden Şolt, H.B., 2017).Araştırma betimleyici tiptedir. Katılımcılar rastlantısal olarak belirlenmiştir.

4. BULGULAR

Zonguldak Ereğli, Batı Karadeniz bölgesinde, Zonguldak ilinin bir ilçesidir. İl merkezine 58 km uzaklıktadır. Türkiye İstatistik Enstitüsü verilerine göre (2017), Ereğli nüfusu 175351 dir. Kdz.Ereğli İstanbul'a 284km., Ankara'ya 303 km., İzmir'e 628 km uzaklıktadır.Tablo 1'de görüldüğü gibi; katılımcıların %55,38'i (108 kişi) kadın, %44,62'si (87 kişi) erkektir. Katılımcıların %42,05'i 35-54 yaş aralığındadır. Bunu %37,44 ile 18-34 yaşındakiler takip etmektedir. En düşük oran %8,21 ile 75 yaş ve üzeridir. %40,51 oran ile 79 adet katılımcı lisans düzeyinde eğitim almıştır. %24,10 (47 kişi) katılımcı Önlisans, %21,54 (42 kişi) lise mezunudur. Çok az oranda ilk ve ortaokul mezunu vardır. Başka bir deyişle, Kdz. Ereğli'de yaptığımız anket çalışmasındaki katılımcılar genel anlamda ülke ortalamasının üzerinde eğitim durumuna sahiptirler. Bu durumun ortaya çıkmasında Kdz. Ereğli ilçesi sınırları içerisinde bulunan Ereğli Demir ve Çelik fabrikasının etkisi büyüktür. Bunu yanı sıra Kdz. Ereğli Milli Eğitim Müdürlüğü verilerine göre (2018), kentte Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlı ilköğretim ve liseler ile özel okullarda 31677 öğrenci öğrenim görmektedir. Ayrıca Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi'ne bağlı Karadeniz Ereğli Eğitim Fakültesi, Kdz.Ereğli MYO, Karadeniz Ereğli Turizm Fakültesi ve Denizcilik Fakültesinde çok sayıda üniversite öğrencisi eğitim görmektedir.

Tablo 1. Cinsiyet, Yaş, Eğitim, Ortalama Aylık Gelir, Oturma Süresi, Konut Sahipliği Durumu

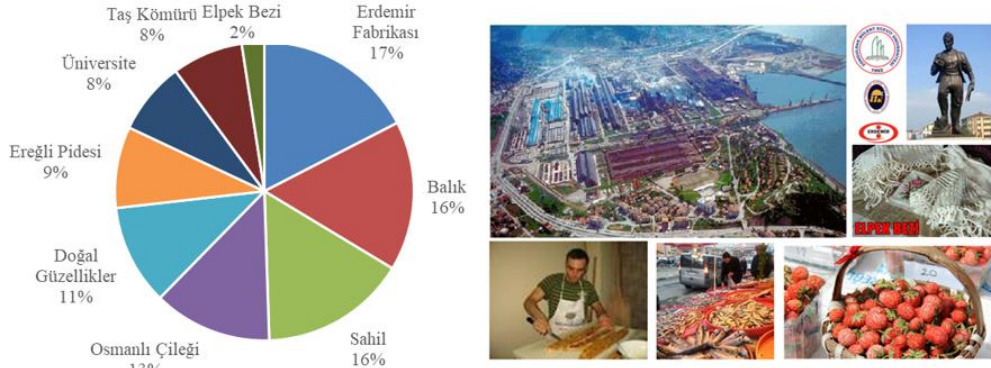
Cinsiyet		f	%
	Kadın	108	55,38%
	Erkek	87	44,62%
		195	100,00%
Yaş		f	%
	18-34	73	37,44%
	35-54	82	42,05%
	55-74	24	12,31%
	75 ve üzeri	16	8,21%
	Toplam	195	100,00%
Eğitim durumu		f	%
	Okur yazar	1	0,51%
	İlkokul	9	4,62%
	Ortaokul	5	2,56%
	Lise	42	21,54%
	Önlisans	47	24,10%
	Lisans	79	40,51%
	Y. Lisans- Doktora	12	6,15%
	Toplam	195	100,00%
Ortalama Aylık Gelir		f	%
	0-1000 TL.	2	1,03%
	Asgari Ücret	14	7,18%
	1500-3000 TL.	78	40,00%
	3000-6000 TL.	59	30,26%
	6000 ve üstü	42	21,54%
	Toplam	195	100,00%
Kentte Oturma Süresi		f	%
	0-5 yıl	21	7,00%
	6-14 yıl	26	8,67%
	15-24 yıl	94	31,33%
	25-34 yıl	117	39,00%
	35 yıl ve üzeri	42	14,00%
	Toplam	300	100,00%
Konut Malikliği		f	%
	Kirada oturuyoruz	122	40,67%
	Kendi Evimizde oturuyoruz	178	59,33%
	Toplam	300	100,00%

Katılımcılara hane halkı kullanılabilir fert ortalama aylık gelirleri sorulduğunda; 78 kişi (%40,00) 1500-3000 TL, %30,26(59 kişi) 3000-6000 TL ve %21,54 (42 kişi) 6000 TL ve üzeri geliri olduğunu beyan etmektedir. Kent önemli bir sanayi kuruluşunu bünyesinde barındırmaktadır. Ayrıca buna bağlı yan sanayi dalları da mevcuttur. Türkiye İstatistik Enstitüsü'nün 18.09.2017 tarihinde yayınladığı Türkiye Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmasına göre ortalama yıllık eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert geliri bir önceki yıla göre %15,9 artarak 16515 TL'den 19139 TL'ye yükselmiştir. Öyleyse katılımcıların Türkiye ortalamasının üzerinde gelir durumuna sahip olduğu söylenebilmektedir. İlçede 15 ağır sanayi kuruluşu, 81 orta ölçekli işletme faaliyet göstermektedir. Kdz. Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası verilerine göre (2018); kayıtlı 45 anonim, 235 limited şirket, 104 kooperatif ve genel kayıtlı 1726 kuruluş bulunmaktadır. Şehirde 4 modern hastane, 100'ü aşkın doktor vardır. Bu bilgiler gelir durumuna dair fikir sahibi olmamıza fayda sağlamaktadır.

Kent araştırmaları yapılırken, katılımcıların o kentte ne kadar süredir ikamet ettiği önemli bir bilgidir. Tablo 1'de görüldüğü gibi; 117 kişi (%39,00) 25-34 yıl arası süredir kentte oturmaktadır. Bunu takip eden grup ise 15-24 yıl süre ile 94 kişi (%31,33)dir. Bu durum bize Kdz. Ereğli kentinde uzun süreli oturma eğilimi olduğunu göstermektedir. Kent, içerisinde kurumsal firmalar barındıran istihdam olanaklarına sahiptir. Ayrıca eğitim, sağlık ve turizm imkânları bulunmaktadır. Bu faktörlerin uzun

sürelî ikamet etmeye etkisi olduğu düşünölmektedir. Bu araştırmada katılımcıların %59,33'ünün kendi evinde oturduğu; %40,67'sinin ise kiracı olduğu görölmektedir.

Şekil 1. Zonguldak Ereğli Deyince İlk Olarak Akla Gelenler



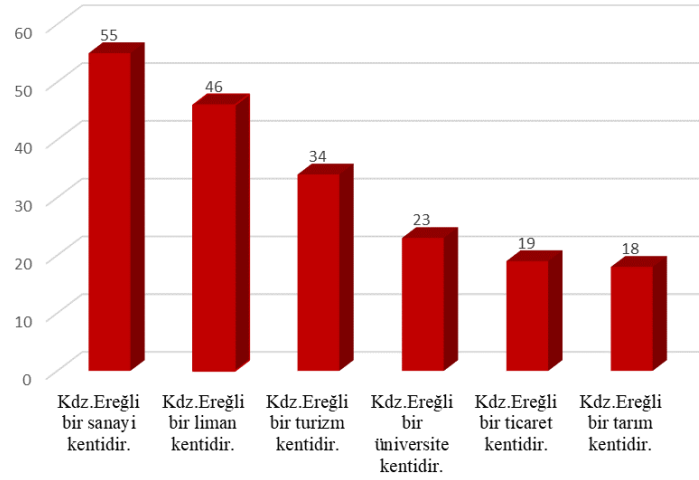
Anketin bir sonraki sorusunda katılımcılara Kdz. Ereğli deyince ilk olarak akla gelenleri söylemeleri istenmiştir. Bunun amacı Kdz. Ereğli kentini diğerkentlerden farklılaştıran, bilinen temel özelliklerinin tespit edebilmektir. Katılımcıların büyük çoğunluğu Kdz. Ereğli denilince ilk olarak aklına Ereğli Demir ve Çelik Fabrikasının geldiğini beyan etmiştir. Kdz. Ereğli Karadeniz kıyısında balıkçılığı ile ünlü bir kenttir. Limandan tutulan balıklar Türkiye'nin diğerkentlerine sevk edilir. Şehrin sahil bandı düzenlemesi rekreasyon faaliyetlerine olanak sağlar.

Şekil 2. Zonguldak Ereğli Genel Görünümü



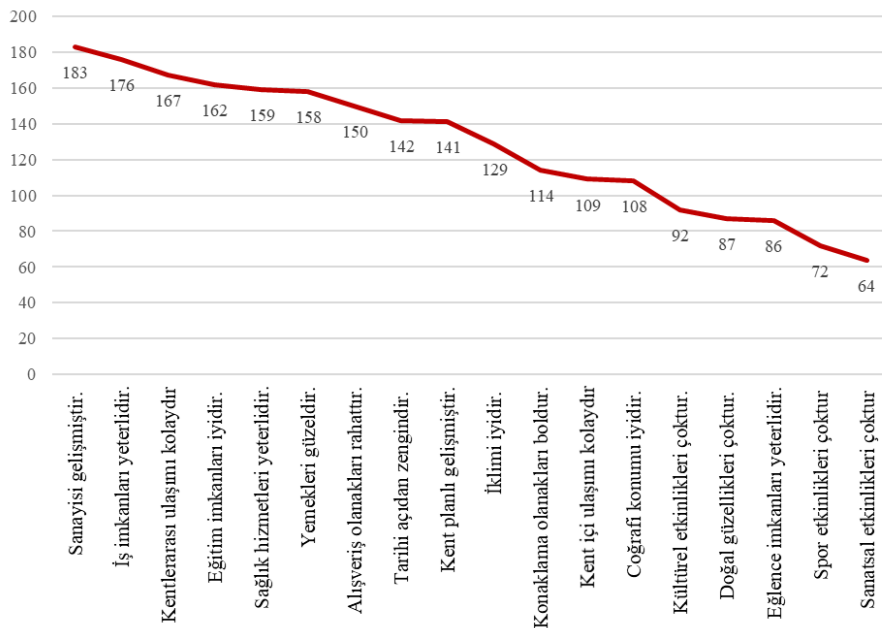
Kaynak: Kdz.Ereğli Belediyesi, <http://www.kdzeregli.bel.tr/>, (21.06.2018).

Şekil 3. Kentsel Fonksiyon Tanımlaması



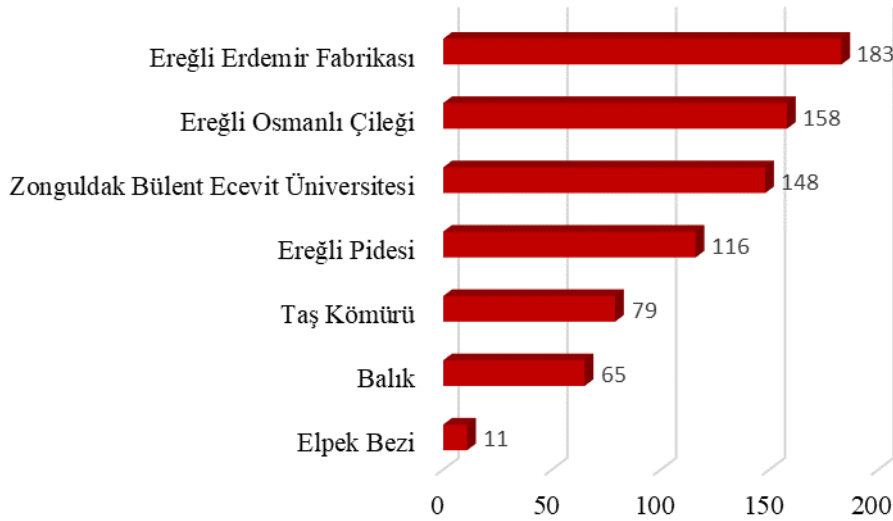
Kentsel literatürde şehirlerin tanımlamalarında liman kenti, sanayi kenti, turizm kenti, öğrenci kenti gibi belirtmeler yer alabilmektedir. Anketin bu sorusunda katılımcılara kentsel tanımlamalar yapıp, Kdz. Ereğli kentini nasıl değerlendirdikleri sorulmuştur. Şekil 3'te görüldüğü üzere katılımcıların %28,21'i kenti bir sanayi kenti olarak tanımlamıştır. Bunu takip eden tanımlama ise liman kenti özelliğidir. Kdz. Ereğli uluslararası düzeyde önemli bir sanayi kuruluşunu sınırlarında barındırmaktadır. Çalıştırdığı personel sayısı açısından bakıldığında Erdemir kentin sosyal ve ekonomik yaşamına etki edebilecek büyüklüktedir. Ancak yine de kent; liman, balıkçı barınağı ve çevresindeki anıt ağaçlar ile sahil kasabası görünümünü sürdürme çabasıdadır.

Şekil 4. Kentin Avantajlı Yönleri



Katılımcılara herhangi bir kenti avantajlı kılabilecek tanımlamalar yapılarak, Kdz. Ereğli için geçerli olabilecekleri seçmeleri istenmiştir. Kdz. Ereğli kentinin avantajlı yanları sırası ile sanayisinin gelişmiş olması, buna bağlı olarak istihdam olanaklarının bolluğu, ulaşım imkânının rahatlığı, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişim olarak belirlenmiştir. Katılımcıların kente dair avantajlı olarak görmediği durumlar ise sanat, spor etkinliklerinin azlığı ve eğlence imkânlarının yeterli olmayışıdır.

Şekil 5. Kentsel Marka Değeri Öğeleri



Marka olmak diğerlerinden ayrılacak tarafların ön plana çıkması fikrinden doğmaktadır. Kentler için marka olmak ise diğer kentlerden farklı olarak; o kente dair hafızada kalan, kentle özdeşleşen olguları içerir. Bu hafıza kodlarının farklı kentsel fonksiyonlarla desteklenmesi sayesinde kente rağbet artar. Turizm, sanayi, eğitim gibi olanaklar sayesinde kentsel ekonomide iyileşme sağlanabilir. Bu nedenle katılımcılara “Sizce Karadeniz Ereğli’de kentsel marka değeri olabilecek unsurlar nelerdir?” sorusu yöneltilmiştir. Katılımcıların Kdz. Ereğli kentinin marka değerleri olarak sırasıyla Erdemir fabrikasını, Ereğli Osmanlı çileğini ve Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi’ni belirlemişlerdir. Ülkemizin yassı çelik ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılayan Erdemir’in ham çelik üretimi kapasitesi 4000000 ton/yıl, yassı çelik (nihai mamul) üretimi kapasitesi 5000000 ton/yıldır. Erdemir’in personel sayısı 6100dür (Erdemir, 2018). Osmanlı çileği Ereğli’ye has bir kokulu çilek türüdür.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzde kurumsallaşmak isteyen örgütler gibi, farklılaşmak isteyen ve komşularına göre artı değere sahip olup üstünlük sağlamayı arzulayan kentler imaj çalışmalarına önem vermek durumundadırlar. İçinde yaşadığımız çağ bilgi iletişim olanaklarının yoğunlukla bulunduğu bir ortam sunmaktadır. Kentsel imajın ve marka unsurlarının gelişmesi açısından etkili bir güç olan medya

organlarının ölkelerarası kullanımı yerel yöneticiler açısından başarılı bir seçimdir. Kitleleri kente çekebilmek için bir yandan kenti güzelleştirmeli, diğer yandan da kentle ilgili imaj (farkındalık ve bilinirlik) ilgi çekici hale getirilmelidir.

Marka kent olmanın ilk basamağı olarak nitelendirilen iyi bir kent imajı oluşturma sürecinde başrol yerel yönetimlerindir. Kentin planlaması, hizmet dağılımı, kültürel devamlılığın örgütlenmesi ve sosyal birliktelik ortamının yaratılması yasayla belirtilen yerel yönetim görevleri arasındadır. Başka bir açıdan bakıldığında olumlu kent imajının yansımalarından en çok faydalanacak kurum yerel yönetimlerdir. Çünkü görevlerini başarıyla yerine getirdiklerinin geniş kitlelerce görülmesi kendi varlıklarının devamı niteliğini taşıyabilmektedir. Marka kent olmak cazibesinden ötürü kendine turist, öğrenci, yatırımcı, göç kitlesi çekebilen kendir. Ancak marka kent olmanın sürdürülebilirliği oluşumu kadar önem taşır. Gelen bu kitlenin doğru konumlanması ve hizmet dağılımının düzgün yürütülebilmesi marka kent imajını güçlendirecektir. Bu çalışmada Kdz. Ereğli kentinin soyut unsurları ve halkı açısından olumlu bir imaja sahip olduğu söylenebilmektedir. İlçede bulunan Erdemir fabrikası ve kentin balıkçılıkla özdeşleşen kimliği kentsel imaj unsuru olarak ön plana çıkmaktadır. Kentin marka değeri yüksek bir sanayi kuruluşunu barındırması kentsel ekonomi açısından olumlu yansımaktadır. Buna rağmen azda olsa tarım yapılması kimlik değeri olan Osmanlı çileğinin sürdürülebilirliğine katkı sağlamaktadır.

Kdz. Ereğli'nin marka kent olarak cazibesini artırabilmek için yerel yönetim ve sivil toplum kuruluşlarının ortak çabaları artırılmalıdır. Ulusal, uluslararası ve sosyal medyadaki bilinirlik düzeyi üzerine çalışmalar yapılmalıdır. Dizi, film vb. çekimi etkinliklerinde kentin kullanılması ve bu yolla tanıtımına katkı sağlanması olumlu olacaktır. Üniversite tercihlerinde kentin ön plana çıkabilmesi için ülke çapında ilgili orta öğretim kurumlarıyla diyalog artırılmalıdır. Katılımcıların doğal güzellikler ve sahil düzenlemesine önem verdiği görülmektedir. Yerel yönetim buna değer vermeli ve kent planlama politikalarında daha katılımcı bir profil gerçekleştirilmelidir. Böylece hem kentlilerin talepleri bilinmiş olacak hem de kente dair aidiyet duygusu güçlendirilmiş olacaktır. Her kentin kendine has niteliklerinin bilinmesi ve geliştirilmesi süreci ülke kalkınması açısından olumlu sayılabilecek hamlelerdir. Bu nedenle konuya verilen önemin artırılması gereklidir.

KAYNAKLAR

- Aaker, J. L. (1997) "Dimensions of Brand Personality", Journal of Marketing Research, 34(3): 347–356.
- Akdağ, M. (2010) "Örgütsel Açından İnsan Kaynakları ve Halkla İlişkiler", Konya: Literatürk Yayınları.
- Aliağaoğlu, A.; Çildam, S.Y. (2017) "Balıkesir'de Şehrsel İmaj: Şehrsel Problemlerin Tespitine Yönelik Bir Araştırma", Doğu Coğrafya Dergisi: Ocak-2017, 22 (37): 35-52.

- Can, M.C.; Başaran, Z.K. (2014) “Kent Markası ve İmajının Belirlenmesi: Rize Örneği”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11 (42): 17-42, Temmuz 2014.
- Demirel, M. (2014) “Burdur Kent İmajı: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi”, Haziran: 230-241.
- Demirel, Y.; Yaşarsoy, E. (2016) “Kastamonu Kent İmajının Turizm Potansiyeline Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, I. Uluslararası Abana Sempozyumu, 20-21.Mayıs.2016, Abana.
- Dolnicar, S.; Grabler, K. (2009) “Applying City Perception Analysis (CPA) for Destination Positioning Decisions”, Journal of Travel & Tourism Marketing, 16(2/3): 99–111
- Echtner, C.M.; Ritchie, J.B.R. (2003) “The Meaning and Measurement of Destination İmage”, Journal of Tourism Studies, 2 (2): 2-12.
- Erdemir (2018) “Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları Hakkında Bilgi”, <https://www.erdemir.com.tr/kurumsal/>, (21.06.2018).
- Fırat, A.; Kömürcüoğlu, F. (2015) “Muğla Şehir Markası ve İmaj Algısı; Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması” Yönetim Bilimleri Dergisi, 13(26): 285-304.
- Gelibolu, L.; Kanıbir, H.; Saydan, R.; Tutar, H.; Yavuz, M. (2014) “Kars Algısı İmajı ve Marka Kimliği Araştırması”, Kars: T.C. Serhat Kalkınma Ajansı Yayınları.
- Gümüş, N. (2017) “Şehir Pazarlaması Bağlamında Üniversite Öğrencilerinin Şehre Yönelik Algılarının Belirlenmesi: Kastamonu İlinde Bir Araştırma”, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26: 299-314, Ocak 2017.
- Hannam, K. (2004) “Tourism and Development II: Marketing Destinations, Experiences and Crises”, Progress in Development Studies, 4 (3).
- Henden Şolt, H.B. (2017) “Üniversite Öğrencilerinin Kent İmajı Algısı”, Sosyal ve Liberal Bilimlerde Yeni Yönelimler-2, Editörler: Zafer Gölen-İbrahim Serbestoğlu, Ankara: Gece Kitaplığı.
- Kızıl, C.; Atalan, A. (2015) “Image and Reputation of Yalova City: A Study on Yalova University Students”, Emerging Markets Journal, 5 (2): 71-78, ISSN 2158-8708 (online).
- Lynch, K. (1960) “Kent İmgesi”, Çeviren: İrem Başaran, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Martinez, T. L.; García, S.D. B.; Zapata, J. Á. I.; Molina, M. A. R. (2010) “Modeling a City’s Image: the Case of Granada”, Cities Elsevier 24 (5): 335–352.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- MEB (2018) “T.C. Millî Eğitim Bakanlığı Zonguldak-Ereğli İlçe Millî Eğitim Müdürlüğü”, <http://eregli67.meb.gov.tr/>, (22.06.2018).
- Murphy, L.; Moscardo, G.; Benckendoff, P. (2007) “Using Brand Personality to Differentiate Regional Tourism Destination”, *Journal of Travel Research*, 46: 5-14.
- Ökmen, M (2003) “Ekonomik Dönüşüm Sürecinde Yönetim, Kent ve Kentleşme İlişkileri Üzerine Bir Tartışma”, Konya: Çizgi Yayınevi.
- Özbey, D.Ö.; Başer, H.H. (2015) “A Study About The Role of The Elements of City Brand Image in City Branding Process: The Example of Konya”, *The Macrotheme Review- A Multidisciplinary Journal of Global Macro Trends*, 4 (7): 179-190, Winter 2015.
- Özdemir, Ş.; Karaca, Y. (2009) “Kent Markası ve Marka İmajının Ölçümü: Afyonkarahisar Kenti İmajı Üzerine Bir Araştırma”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 11 (2): 113-134.
- Sağdıç, M. (2014) “Üniversite Öğrencilerinin İstanbul’a İlişkin Algılarının Şehir İmajı Açısından Analizi”, *Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 9 (2): 1267-1283, Winter 2014, Ankara.
- Tolunguç, A. (1999) “Turizmde Tanıtım ve Reklam”, Ankara, Medya Cat Yayınları.
- TSO (2018). “Kdz. Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası”, <http://www.ereglitso.org.tr/>, (22.06.2018).
- TÜİK (2017) “Türkiye İstatistik Enstitüsü 2017 Yılı İllere Göre Nüfus”, www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1634, (21.06.2018).
- Yerdelen, B. (2017) “Uluslararası İlişkilerde İmaj Kavramı ve Batı Nostaljisindeki Bir Aksaklık Olarak Türk İmajı”, *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 35 (35): 43-63.
- Yılmaz, A.S.; Yücel, N. (2016) “Yerel Kalkınmada Yeni Bir Anlayış: Kentlerin Markalaşması, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi”, 25 (1): s.61-78, Ocak-2016.

PERFORMANCE OF TURKISH IPOs

Lokman TÖTÜNCÜ*

Veysel UZUNEL**

ABSTRACT

In this study, we investigate financial and operating performance of Turkish IPOs between January 2010 and December 2017. Prior studies examine various aspects of IPOs in Turkey, however none consider these two types of performance simultaneously. As documented by Jain and Kini (1994), poor financial performance in the post-issue period can be accompanied by poor operating performance. In the study, we also consider peer-adjusted operating performance, a dimension never investigated in the context of Turkish IPOs. This dimension is important due to the fact that prior studies measure abnormal returns relative to the market while abnormal operating performance is measured relative to pre-issue period, ignoring the peer performance in the process. Barber and Lyon (1996) discuss the measurement of abnormal operating performance and find that the model is well-specified only when firms are matched on control firms with similar pre-event performance if the sample includes performance bias. In this study, we investigate raw, market-adjusted and performance-adjusted operating performance up to 3 years following IPO as each method informs us about different aspects of performance. In addition, we examine the effect of IPO pricing on the long term performance. Paleari et al. (2014) report that biased estimations of IPO value results in poorer financial performance in the long term. It is therefore interesting to see the long term association of IPO pricing and performance in an emerging market.

Keywords: Initial Public Offerings, Financial Performance, Operating Performance.

JEL Code: G14, G30, L25.

TÜRK HALKA ARZLARININ PERFORMANSI

ÖZET

Bu çalışmada Ocak 2010 ve Aralık 2017 arasında Türkiye'deki halka arzların finansal ve faaliyet performansı incelenmektedir. Mevcut çalışmalar halka arzları çeşitli açılardan incelemiş ancak bu iki performans ölçütünü birlikte dikkate almamıştır. Jain ve Kini (1994) tarafından ortaya konulduğu üzere

* ORCID ID (0000-0002-8653-9546), Corresponding author, Bulent Ecevit University, Zonguldak, Turkey.
lokman.t@beun.edu.tr.

** Postgraduate student, Bulent Ecevit University, Zonguldak.

ihraç sonrası dönemdeki zayıf finansal performansa zayıf faaliyet performansı eşlik edebilmektedir. Bu çalışmada ayrıca Türkiye 'de daha önce uygulanmamış bir ölçüt olan benzer şirketlere göre uyarlanmış performans da incelenmektedir. Bu ölçüm boyutu önemlidir zira mevcut çalışmalara normal faaliyet performansını ihraç öncesi dönemdeki şirket performansına göre ölçerken benzer şirket performanslarını ihmal etmektedir. Barber ve Lyon (1996) anormal faaliyet performansı ölçütlerini tartışarak performans yargısı içeren örneklerde modelin yalnızca şirketlerin benzer olay öncesi performans gösteren control şirketleriyle eşleştirilmesi durumunda iyi tanımlanmış olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmada her bir ölçüt farklı performans açılarından bizi bilgilendirdiğinden ham, pazara uyarlanmış ve performansa uyarlanmış faaliyet performansı halka arzdan sonraki 3 yıl boyunca incelenmiştir. Ek olarak halka arz fiyatlamasının uzun vadeli performans üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Palarivd. (2014) yargı içeren fiyatlamaların uzun vadede zayıf finansal performansa yol açtığını belirtmektedir. Bu sebeple halka arz fiyatlaması ve performans arasındaki ilişkinin gelişen bir piyasada incelenmesi ilgi çekici olacaktır.

Anahtar kelimeler: İlk Halka Arz, Finansal Performans, Faaliyet Performansı.

JEL Kodu: G14, G30, L25.

1. INTRODUCTION

The performance aspect of initial public offerings (IPO) is investigated by numerous studies, many of which document abnormal performance in the form of positive initial returns and long run underperformance. Ibbotson (1975), Ritter (1984; 1991), Loughran et al. (1994) and Loughran and Ritter (2002) examine financial performance of IPOs, Jain and Kini (1994) and Mikkelson et al. (1997) investigate operating performance, Kim and Ritter (1999), Purnanandam and Swaminathan (2004), Roosenboom (2012) and Palariv et al. (2014) analyse pricing of IPOs, while Ritter and Welch (2002) review the theory and evidence for IPO pricing. Theorists argue that initial underpricing of IPOs is caused by information asymmetries between going public firm and prospective investors, since firms in their private form do not disclose as much information as public firms. Firms preparing to go public are typically required to disclose specific information about ownership, business dealings and financial statements to be approved by the regulatory authority in the prospectuses, which are published subsequent to regulatory approval. However, investors may feel that information in the prospectuses may not be sufficient to convince them. Signalling theory introduced by Allen and Faulhaber (1989) propose that going public firms need to signal their quality and potential through underpricing the offering. Indeed, Roosenboom (2012) finds that underwriters deliberately offer discounts on the estimated value of IPOs to attract investors. The estimated values are, however, tend to be positively biased. The long run performance is a widely controversial topic and various studies indicate that pricing

of IPO is linked to post-issue performance. Miller (1977) argues that only optimistic investors buy shares in an IPO and performance declines when initially pessimistic investors also buy shares over time and performance approaches to mean valuation. Jain and Kini (1994) find that investors expect better performance and higher earnings growth, consequently they are surprised by the performance decline. They document that IPOs are valued at a premium to their industry peers and investors value IPOs based on their expectation that high pre-issue performance will extend to post-issue period. Expiry of lockup provisions also allows insiders to sell their shares, increasing the trading volume and diversifying investor base. Field and Hanka (2001) and Brav and Gompers (2003) show that lockup expiration is accompanied by negative returns. Studies also suggest that market timing is an important element of pricing, firms tend to go public when market is hot (Ritter, 1984). Firms decide to go public when they can obtain higher prices for their shares, and market timing can explain long-run underperformance (Schultz, 2003; Benninga et al., 2005). Attempts by managers to window-dress earnings can also affect future performance. Teoh et al. (1998) argue that earnings management can result in poor future performance for IPOs.

In this study, we investigate financial and operating performance of Turkish IPOs between January 2010 and December 2017. Prior studies examine various aspects of IPOs in Turkey, however none consider these two types of performance simultaneously. As documented by Jain and Kini (1994), poor financial performance in the post-issue period can be accompanied by poor operating performance. In the study, we also consider peer-adjusted operating performance, a dimension never investigated in the context of Turkish IPOs. This dimension is important due to the fact that prior studies measure abnormal returns relative to the market while abnormal operating performance is measured relative to pre-issue period, ignoring the peer performance in the process. Ritter and Welch (2002) report that market-adjusted returns are considerably more negative compared to raw returns, although there is no consensus among researchers on which measure of the return provides more appropriate results. Barber and Lyon (1996) discuss the measurement of abnormal operating performance and find that the model is well-specified only when firms are matched on control firms with similar pre-event performance if the sample includes performance bias. In this study, we investigate raw, market-adjusted and performance-adjusted operating performance up to 3 years following IPO as each method informs us about different aspects of performance. In addition, we examine the effect of IPO pricing on the long term performance. Paleari et al. (2014) report that biased estimations of IPO value results in poorer financial performance in the long term. It is therefore interesting to see the long term association of IPO pricing and performance in an emerging market.

Contributions of the study are twofold. First, no studies investigate performance of Turkish IPOs following the global financial crisis. This study provides a comprehensive investigation of IPOs using

adjusted financial and accounting measures of performance. Prior studies measure operating performance relative to pre-issue IPO performance. However, this model ignores peer firm performance and likely to be misspecified at the time of IPO, when firm performance is expected to be unusual (Barber and Lyon, 1996). This study measures performance relative to a control sample of firms matched on industry and pre-event performance. Second, this study provides the first investigation of the association between IPO valuation and long term performance of IPOs by obtaining pre-issue valuation reports and valuation methods. Capital Markets Board (SPK) Issue Directive 128.VII.1 and SPK Bulletin dated February 2013 stipulate publication of valuation reports at least 3 days prior to going public, allowing us to collect these reports from issuer websites and Public Disclosure Platform (KAP).

The rest of the study is organised as follows. Section 2 provides a review of the literature. Section 3 describes data, methodology and descriptive statistics.

2. LITERATURE REVIEW

Performance is one of the most widely studies aspects of IPOs. Based on the type and timing of the analysis, we can divide performance studies into initial performance, long run performance, financial performance and operating performance categories. Ritter (1991) finds that investors are overoptimistic about the future potential of IPOs, which significantly underperform matched firms in the period of 3 years. Jain and Kini (1994) study operating performance of IPOs and find that performance measured as return on assets and operating cash flow-to-assets decline subsequent to going public. Their results suggest that the changes in performance are not related to initial returns. Mikkelsen et al. (1997) examine insider ownership and operating performance and find that managerial ownership and post-issue performance are not related. Chi and Padgett (2006) investigate performance of Chinese IPOs and find that post-IPO period is characterised by declines in profitability and efficiency, as well as lower leverage. Similar to Jain and Kini (1994), they find an insignificant relation between initial returns and performance changes. Kiyamaz (2000) studies initial and immediate returns of Turkish IPOs. Durukan (2002) finds that long term returns are negatively associated with initial returns and infers that underwriters deliberately underprice the offering to reward informed investors. Kurtaran and Er (2008) study operating performance of Turkish IPOs and find that performance measured by market-to-book and price-to-earnings ratios declines relative to pre-offering period. Bildik and Yilmaz (2008) examine initial returns and long run financial performance of Turkish IPOs. Celik (2016) documents that median profitability of Turkish IPOs declines after going public.

The inferences of Turkish studies above are based on raw operating performance, measured as change from pre-to-post issue ratios. This allows the reader to obtain an understanding of firm performance in time, however does not allow observation of performance relative to counterparts. As

noted in Ritter and Welch (2002), market-adjusted performance measures can be more negative. Therefore prior studies might be overestimating operating performance. In this study, we investigate market-adjusted measures of operating performance as well as the association between IPO valuation and performance. Underwriters typically use multiples valuation methods in the price-setting process (Roosenboom, 2012) and biased value estimates can lead to deterioration in long term performance (Paleari et al., 2014). While the association between underpricing and long term performance is examined before, the evidence does not go beyond observing the first day market return of IPOs. Instead, an investigation based on the pre-issue IPO valuation can produce more robust results.

3. DATA AND METHODOLOGY

We obtain the list of IPOs between 2010 and 2016 from SPK and supplement data with information collected from prospectuses, valuation reports and annual reports obtained from KAP. IPO share prices are directly obtained from Borsa Istanbul (BIST) Data Store. The sample covers last seven years, excluding 2017, because SPK data do not extend prior to 2010. Sample is terminated at 2016 to allow measurement of operating performance for at least one year following IPO. 111 firms undertake IPO during this period, we exclude 8 financial firms and 13 real estate investment trust (REIT) firms since their financial statements differ from mainstream industries. Of the remaining 90 IPOs, we could not access financial statements for 9 firms. The final sample used to measure operating performance contains 81 IPOs. Market performance is measured using the entire sample of 111 IPOs. In the analysis, the number of firms may change from year to year since a firm may delist from stock exchange, reducing the sample size in the following years. In addition, we collect accounting data of all listed firms, excluding financial industries, to construct matched control samples, a necessity to examine peer-adjusted operating performance. A unique aspect of this study is its consideration of IPO valuation and its effect on performance. Unavailable in the US and most European markets due to regulations prohibiting their disclosure, valuation reports are available to the general public in Turkey due to SPK requirement that reports to be published at least three days prior to going public. SPK Issue Directive 128.VII.1 and SPK Bulletin dated February 2013 stipulate publication of valuation reports, allowing us to collect these reports from issuer websites and Public Disclosure Platform (KAP). Prior to these directives that stipulate separate publication of valuation reports, details of valuation are typically included in the prospectuses. Using information in the prospectuses and valuation reports, we are able to determine valuation methods and fair price for 101 IPOs. This number is reduced to 72 IPOs in the operating performance sample. The Table 1 provides a summary of sample selection procedure.

Table 1. Sample Selection

Step	Source of identification	N
Population of IPOs between 2010-2016	SPK	111
Remaining: Market performance sample	BIST Data Store	111
Less: Financial IPOs	Prospectus	8
Less: REIT IPOs	Prospectus	13
Remaining IPOs		90
Less: Missing financial statements	KAP	9
Remaining: Operating performance sample		81
Less: Missing valuation reports	KAP	9
Remaining IPOs		72

3.1. Measuring Market Performance

We calculate cumulative abnormal returns (CAR) and buy-and-hold raw (BHR) and abnormal returns (BHAR) up to 36 months after IPO using the standard event study procedure. Monthly raw returns are calculated as the change from the first to the last day of month, where an event month is defined as 21 trading days. BIST All Share Index is used as market benchmark. The alpha and beta of the model are set to 0 and 1 respectively as in Ritter (1991) and MacKinlay (1997). Monthly abnormal returns (AR) for firm i in the event month t can be defined as:

$$AR_{i,t} = r_{i,t} - (\alpha_{i,t} + \beta_i m_{i,t}) \quad (1)$$

where $r_{i,t}$ and $m_{i,t}$ are firm and market returns. CARs are calculated as follows:

$$CAR_T = \sum_{t=0}^{12,24,36} \left[\frac{\sum_{i=1}^N (r_{i,t} - m_{i,t})}{N} \right] \quad (2)$$

BHR and BHAR are calculated as below:

$$BHR_T = \frac{\sum_{i=1}^N \prod_{t=0}^{12,24,36} (1+r_{i,t})}{N}, \quad (3)$$

$$BHAR_T = \frac{\sum_{i=1}^N \left[\prod_{t=0}^{12,24,36} (1+r_{i,t}) - \prod_{t=0}^{12,24,36} (1+m_{i,t}) \right]}{N} \quad (4)$$

Long horizon event studies are known to suffer several biases. Kothari and Warner (1997) and Lyon et al. (1999) show that skewness of CARs and BHRs, survivor bias and rebalancing bias result in poorly specified tests of long run performance. To address the latter two, we use monthly rebalancing, computing performance of the firms for the period they survive, if the firms do not survive the 36 month test period. This procedure requires termination of benchmark performance at the month the IPO firm is delisted from stock exchange. To eliminate skewness bias of means, we use bootstrapped skewness-adjusted t-statistics as advocated by Lyon et al. (1999). The bootstrapping procedure used involves drawing 1000 random samples of n/4 size from the original sample and calculating the transformed t-statistic in each sample.

3.2. Measuring Operating Performance

Barber and Lyon (1996) investigate specification of operating performance models. They find that change models are more powerful than level models. Following their advice, we measure operating performance using change models. In the first model, changes in time are measured relative to pre-issue median. This corresponds to model 9 in Barber and Lyon (1996) and can be formulated as:

$$OP_{i,t} = P_{i,t} - P_{i,t-1}, \quad (5)$$

where $OP_{i,t}$ represents operating performance, $P_{i,t}$ post-IPO performance and $P_{i,t-1}$ lagged (pre-issue) performance. Although this measure of performance is widely used and gives insights into performance through time, a disadvantage is that it ignores peer performance. In the second model, we also consider performance of industry peers, by measuring post-IPO performance as change in IPO performance minus change in industry benchmark performance. Also known as first-differencing, this measure of performance corresponds to model 5 in Barber and Lyon (1996). We can write it down as follows:

$$OP_{i,t} = (P_{i,t} - P_{i,t-1}) - (P_{j,t} - P_{j,t-1}) \quad (6)$$

where $P_{j,t}$ and $P_{j,t-1}$ represent performance of industry control firms. The third model measures performance through time relative to an industry peer performance matched sample. Barber and Lyon

(1996) show that only pre-event performance matched samples are well specified when firms are expected to perform unusually well or poorly. This matched model can be stated as below:

$$OP_{i,t} = (P_{i,t} - P_{i,t-1}) - (P_{j,t} - P_{j,t-1}), \quad (7)$$

where $P_{j,t}$ and $P_{j,t-1}$ represent performance of pre-event performance matched industry control firms. The performance itself is measured by valuation multiples, profitability, growth, and leverage ratios. We utilise price-to-earnings (P/E) and market-to-book (M/B) multiples, operating cash flow-to-assets (CFA), return on assets (ROA), return on equity (ROE), leverage (LEV) and sales growth (SGRO) ratios. Ratios and other variables are defined in Appendix.

3.3. Valuation of IPOs

Underwriters typically use multiple methods to value IPOs and set the offering price by taking the weighted average value of estimations (Roosenboom, 2012). Peer multiples, discounted cash flows (DCF) and dividend discount models (DDM) are some of the most frequently used methods to assess firm value. The selection of valuation method and their assigned weights are, however, at underwriters' discretion. Moreover, each valuation method has weaknesses that allow the underwriter to inflate value. For example, underwriters can systematically exclude peers with low multiples to make the firm value appear higher (Paleari et al., 2014). On the other hand, DCF method is known to be sensitive to estimated cost of capital and future cash flows. The estimated value is, then, likely to be biased. Francis et al. (2000) find that DCF and DDM models result in inaccurate value estimates. Jain and Kini (1994) argue that investors expect better IPO performance and they are constantly surprised by its deterioration after going public. If IPO value estimates are positively biased, however, this performance decline should be rationally expected in the long term as information asymmetry between insiders and investors lessens and performance converges to its mean.

Valuation errors are computed as estimated value minus actual value, divided by actual value as in Francis et al. (2000). Actual value is calculated as first trading close price multiplied by number of shares. The sample size is slightly reduced because we require access to valuation reports to investigate association between IPO valuation and performance.

4. CONCLUSION

This study examines post-crisis long term financial and operating performance of IPOs in Turkey. Tests provide consistent results with regard to financial and accounting performance, as well as previous research in the literature. The consistency lies in the negative outlook for IPOs. Results demonstrate that median CAR and BHARs are negative starting from first year through third year, meaning that going public firms underperform the market in the medium and long term. Moreover, all measures and models

of accounting performance show deterioration in post-IPO period. There is a slight improvement in current ratio and leverage ratios in IPO year and in the following year; we interpret this as a result of IPO proceeds being used to pay down debt and increase liquidity. The IPOs, however, do not perform better than comparable industry peers and a control sample matched on pre-event performance. The pricing of IPOs by underwriters, on the other hand, tends to be overly optimistic. The results reinforce existing evidence that IPOs are accompanied by anomalous long term underperformance.

REFERENCES

- Allen, F. And Faulhaber, G.R. (1989) "Signaling by Underpricing in The IPO Market", *Journal of Financial Economics*, 23(2): 303-324.
- Barber, B. And Lyon, J. (1996) "Detecting Abnormal Operating Performance: The Empirical Power and Specification of Test Statistics", *Journal of Financial Economics*, 41(3): 359-399.
- Benninga, S., Helmantel, M. And Sarig, O. (2005) "The Timing of Initial Public Offerings", *Journal of Financial Economics*, 75(1): 115-132.
- Bildik, R. And Yilmaz, M.K. (2008) "The Market Performance of Initial Public Offerings in The Istanbul Stock Exchange", *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 2(2): 49-75.
- Brav, A. And Gompers, P.A. (2003) "The Role of Lockups in Initial Public Offerings", *Review of Financial Studies*, 16(1): 1-29.
- Celik, M.K. (2016) "Evaluation of Post-IPO Operating Performance of Firms: Evidence from Borsa İstanbul", *International Journal of Management Economics and Business*, 12(27): 267-282.
- Chi, J. And Padgett, C. (2006) "Operating Performance and Its Relationship to Market Performance of Chinese Initial Public Offerings", *Chinese Economy*, 39(5): 28-50.
- Durukan, M. B. (2002) "The Relationship between IPO Returns and Factors Influencing IPO Performance: Case Study of the Istanbul Stock Exchange", *Managerial Finance*, 28(2): 18-38.
- Field, L.C. And Hanka, G.(2001) "The Expiration of IPO Share Lockups", *Journal of Finance*, 56(2): 471-500.
- Francis, J., Olsson, P. And Oswald, D.R. (2000) "Comparing the Accuracy and Explainability of Dividend, Free Cash Flow and Abnormal Earnings Equity Value Estimates", *Journal of Accounting Research*, 38(1): 45-70.
- Jain, B.A. And Kini, O. (1994) "The Post-Issue Operating Performance of IPO Firms", *Journal of Finance*, 49(5): 1699-1726.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Ibbotson, R. G. (1975) "Price Performance of Common Stock New Issues", *Journal of Financial Economics*, 2(3): 235-272.
- Kim, M. And Ritter, J.R.(1999) "Valuing Ipos", *Journal of Financial Economics*, 53(3): 409–437.
- Kiyamaz, H. (2000) "The Initial and Aftermarket Performance of Ipos in an Emerging Market: Evidence From Istanbul Stock Exchange", *Journal of Multinational Financial Management*, 10(2): 213-227.
- Kothari, S.P. And Warner, J.B. (1997) "Measuring Long-Horizon Security Price Performance", *Journal Of Financial Economics*, 43(3): 301-339.
- Kurtaran, A. And Er, B. (2008) "The Post-Issue Operating Performance of Ipos in an Emerging Market: Evidence from Istanbul Stock Exchange", *Investment Management and Financial Innovations*, 5(4): 50-62.
- Loughran, T. And Ritter, J.R. (2002) "Why Don't Issuers Get Upset about Leaving Money on the Table in Ipos?", *Review of Financial Studies*, 15(2): 413-443.
- Loughran, T., Ritter, J.R. And Rydqvist, K. (1994) "Initial Public Offerings: International Insights", *Pacific-Basin Finance Journal*, 2(2-3): 165-199.
- Lyon, J.D., Barber, B.M.And Tsai, C.(1999) "Improved Methods Ffr Tests of Abnormal Long-Run Stock Returns", *Journal of Finance*, 54(1): 165-201.
- Mackinlay, A.C. (1997) "Event Studies in Economics and Finance", *Journal of Economic Literature*, 35(1): 13-39.
- Mikkelson, W.H., Partch, M.M. And Shah, K. (1997) "Ownership and Operating Performance of Companies That Go Public", *Financial Economics*, 44(3): 281-307.
- Miller, E. M.(1977) "Risk, Uncertainty, and Divergence of Opinion", *Journal of Finance*, 32(4): 151-1168.
- Paleari, S., Signori, A. And Vismara, S. (2014) "How Do Underwriters Select Peers When Valuing Ipos?", *Financial Management*, 43(4): 731-755.
- Purnanandam, A.K. And Swaminathan, B. (2004) "Are Ipos Really Underpriced?", *Review of Financial Studies*, 17(3): 811–848.
- Ritter, J.R. (1984) "The 'Hot Issue' Market of 1980", *Journal of Business*, 57(2): 215–240.
- Ritter, J.R. (1991) "The Long-Run Performance of Initial Public Offerings", *Journal of Finance*, 46(1): 3-28.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Ritter, J.R. And Welch, I. (2002) “A Review of IPO Activity, Pricing and Allocations”, *Journal of Finance*, 57(4): 1795–1828.
- Roosenboom, P. (2012) “Valuing and Pricing o Ipos”, *Journal of Banking and Finance*, 36(6): 1653-1664.
- Schultz, P. (2003) “Pseudo Market Timing and Long-Run Underperformance of Ipos”, *Journal of Finance*, 58(2): 483-517.
- Teoh, S.H., Welch, I. And Wong, T.J. (1998) “Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings”, *Journal of Finance*, 53(6): 1935-1974.

ARE PEOPLE INTERESTED IN RELIGION HAPPIER?: THE TURKISH CASE

Asst. Prof. Merve ERTOK ONURLU*

ABSTRACT

There is a number of studies suggesting that religion is one of the most important determinants of happiness. The purpose of my study is to provide a quantitative analysis for the association between “interest in religion” and “happiness” in Turkey for 2015.

The study employs TURKSTAT’s Life Satisfaction Survey conducted by Turkish Statistical Institute in 2015. An ordinal logistic regression model is employed to investigate whether any levels of interest in religion relates to any levels of happiness. A wide range of controls (i.e. age, gender, income group, employment status, education, marital status) are exploited in order to identify the impact of “an interest in religion” on the “levels of happiness”.

The results suggest that people who are interested in religion (compared to those who are not interested in religion) are more likely to be happier (adjusted OR, 1.304 [1.148, 1.482]).

Keywords: Religion, Economics of Happiness, Ordinal Logistic Regression Model, TURKSTAT LSS.

JEL Codes: C13, I30, J10, Z1, Z12.

DİN'E İLGİ DUYAN İNSANLAR DAHA MI MUTLULAR ? : TÜRKİYE ÖRNEĞİ

ÖZET

Din ve mutluluk arasında şimdiye kadar bu konuda yapılmış olan çalışmalar, dinin mutluluğu etkileyen önemli bir faktör olduğu yönündedir. Çalışmamda, Türkiye’de yaşayan bireylerin dine olan ilgileri ile mutlulukları arasındaki ilişki 2015 yılı için incelenmektedir.

Çalışmada kullanılan veriler “Türkiye İstatistik Kurumu” tarafından yapılan “Yaşam Memnuniyeti Araştırması 2015 yılı verileridir. Bireylerin dine olan ilgileri ile mutlulukları arasındaki ilişki sıralı lojistik regresyon metodu kullanılarak incelenmiştir. Bu iki değişken arasındaki ilişki analiz edilirken bireylere ait birçok sosyo-demografik bilgiler de modele dahil edilmiştir (yaş, cinsiyet, eğitim,

* Çanakkale Onsekiz Mart University, Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Econometrics, Biga/Çanakkale, Turkey. E-Mail: m.ertok.onurlu@comu.edu.tr. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5187-1568>.

medeni durum vb.). Sıralı lojistik regresyon sonucuna göre dine ilgi duyan insanların, dine ilgi duymayan insanlara göre daha mutlu oldukları sonucuna varılmıştır (düzeltilmiş odds oranı (adjusted odds ratio) 1.304 [1.148,1.482]).

Anahtar Kelimeler: Din, Mutluluk Ekonomisi, Sıralı Lojistik Regresyon, Türkiye İstatistik Kurumu (Yaşam Memnuniyet Araştırması).

JEL Codes: C13, I30, J10, Z1, Z12.

1. INTRODUCTION

The relation between religion and happiness has been the focus of many studies for years. The main motivation behind such studies examining the relation between happiness and religion is the idea that religion has positive effects on self-reported happiness as it provides individuals a purpose in life and a feeling of belonging, promotes positive emotions and endorses a social environment for individuals (Van Cappellen, Toth-Gauthier, Saroglou and Fredrickson, 2014; Zinnbauer and Pargament, 2005; Krause and Wulff, 2005).

Previous research up to date examining the impact of religion on happiness is mostly based on information collected from surveys. Majority of previous studies based on surveys measure religiosity by collecting information on the frequency of mosque/church attendance; participation in religious organizations or events; belief in God; importance of God in life; frequency of pray in a week/day; importance of religion in life (Yorulmaz, 2016: 805; Van Cappellen et al., 2014; Ayten, 2013: 13; Okulicz-Kozaryn, 2010).

Evidence on the impact of religion on happiness is quite ambiguous (Sillick, Stevens and Catchart, 2016). Majority of studies suggest that there is a positive relation between religion and happiness (Yorulmaz, 2016; Okulicz-Kozaryn, 2010; Krause and Wulff, 2005; Koenig, McCullough and Larson, 2001; Francis, Jones and Wilcox, 2000; Argyle and Hills, 2000) whereas others report that there is no association between those two variables (Sillick et al., 2016; Francis, Ziebertz and Lewis, 2003; Lewis, Maltby, & Burkinshaw, 2000). In a study by Horning, Davis, Stirrat and Cornwell (2011), the level of well-being and life satisfaction are found be indifferent among religious and non-religious groups (defined as agnostic and atheist). They were only found be different in terms of methods of coping with life (Horning et al., 2011). Researchers suggest that conflicting results for the association between religion and happiness across those studies could be due to the differences in the construction of measures of happiness (Sillick et al., 2016; Lyubomirsky and Lepper, 1999).

One of the most comprehensive studies examining the association between religion and happiness is by Koenig, McCullough and Larson (2001). They suggest that people's happiness and their health

status are positively related with religion as being religious provides a purpose and brings meaning to people's life (Yorulmaz, 2016; Koenig et al., 2001). Using a panel data set Lim and Putnam (2010) investigates whether people attending religious services are more satisfied with life compared to those who never attended any religious services in the US. They suggest that the positive association between religion and satisfaction with life is driven by friendships build up via religious organizations or events.

Different from other studies, Okulicz-Kozaryn (2010) examined the relation between religiosity and happiness at country level using World Values Survey. He suggests that religion has multiple aspects which can be measured by indicators of social and individual religiosity (measured by attendance to religious services, interaction with people at church etc.) He found that social religiosity (rather than individual religiosity) brings more happiness to people. He concludes that this is a result of social religiosity satisfying people's need to belong (Okulicz-Kozaryn, 2010).

The number of Turkish studies examining the association between religion and well-being (happiness and life satisfaction) is quite limited. Up to date, the most recent and comprehensive study looking at this particular issue is by Yorulmaz (2016). Employing World Values Survey 2011 data for Turkey, she found that religious people tend be happier compared to those who are not religious. Other Turkish studies are based on small scaled surveys. Using a survey carried among 282 students studying at Marmara University in İstanbul, Ayten (2013) found that there is a positive relation between students' well-being and health behaviours. Another study by Uysal, Göktepe, Karagöz and İlerisoy (2017) investigate the relation between religious coping and hope and life satisfaction among 314 people living in İstanbul for 2016. They found that religious coping has positive influence on life satisfaction and hope. Francis, Ok and Robbins (2016) examined religiosity and happiness of university students (the sample consists of 348 students studying at a state university) in Turkey. Their study suggests that students who are religious are much happier compared to those who are not religious after controlling for gender and personality differences among students.

My study investigates whether people at the age of 18 and over who express an interest in religion are more likely to be happier after controlling for socio-demographic characteristics such as age, gender, income group, employment status, education, marital status in Turkey. The study uses data from Life Satisfaction Survey conducted by Turkish Statistical Institute in 2015. Unlike other studies, unfortunately the only information regarding religiosity is the question of whether a respondent is interested in religion or not. With this question, I am able to capture individual interest towards religion (individual religiosity previously mentioned by Okulicz-Kozaryn, 2010) and its relation to happiness. To my knowledge, my study is the most recent study investigating this particular issue for Turkey using a comprehensive sample consisting of 9397 individuals.

The study is organized as follows. Firstly, I present information on my data set and discuss the econometric method I employed to investigate the relation between “interest in religion” and “happiness”. Secondly, results are presented and finally I conclude.

2. DATA & EMPIRICAL APPROACH

The data employed in the study is Life Satisfaction Survey data for 2015. The survey is carried out every year by Turkish Statistical Institute and provides information on happiness, life satisfaction across different aspects of life (i.e. education, marriage, public services, city), social values at both household and individual level among people who reside in Turkey (Turkish Statistical Institute website, 2015). The survey also has information on both socio-demographic characteristics of individuals such as age, gender, income group, employment status, education, marital status. Therefore, relation between demographic characteristics and happiness are also investigated.

The survey provides limited information on religion. The religiosity variable in the study is constructed from the question measured on a scale of 1 to 4: “Are you interested in religion?” and the answers are “Interested, Neutral, Not interested, No idea”. The whole sample consists of 9397 and 62 of them express no idea regarding their interest in relation. As this group is only 0.66% of the whole sample, individuals expressing no idea are excluded from the analysis. The main analysis consists of 9335 individuals. Therefore, there remain only 3 main categories for ‘interest in religion’ variable. Happiness variable is constructed from the question measured on a scale of 1 to 5: “When you think your whole life, would you say you are: “Very happy, Happy, Neutral, Unhappy, Very Unhappy”.

In econometrics, if dependent variable has ordered categories, to estimate the impact of independent variable/variables on dependent variable, ordinal logistic regression model is employed. Therefore, similar to previous studies examining the determinants of happiness (See Eren and Aşıcı, 2017; Yorulmaz, 2016; Selim, 2008 for a discussion on the use of ordinal logistic regression model for categorical dependent variable), I use ordinal logistic regression model to examine whether “interest in religion” is associated with “happiness” after controlling for a number of socio-demographic characteristics.

3. RESULTS

Table 1 represents descriptive statistics for dependent and independent variables in the analysis. “Happiness” variable has 5 categories and is coded accordingly (Very unhappy (1); Unhappy (2); Neutral (3); Happy (4); Very Happy (5)). Column (2) of Table 1 reports percentages of respondents for each category in each variable in the model. Majority of respondents (48.87%) claim that they are happy whereas only 2.39% of individuals report that they are very unhappy. Having previously mentioned in

Section 2, “Interest in religion” is categorized under 3 different groups: Not Interested (1); Neutral (2); Interested (3). Majority of respondents state that they are interested in religion (almost 67%). On the other hand almost 11% of those report that they have no interest in religion. Regarding income group, majority of individuals (29.16%) have monthly income of 0 – 1080 Turkish Liras. 56% of individuals in the study are female and 55.14 of all respondents are out of labour force. Moreover, education variable is categorized under 4 different categories; No Education, Primary Education, Secondary Education and Tertiary Education (Eren and Aşıcı, 2017), percentage of individuals having primary education is the highest among all other education groups.

Table 2 shows the estimates of ordinal logistic regression model used in the study. Odds ratios are reported and confidence intervals are in parentheses. Column (1) in Table 2 shows the impact of raw association between “interest in religion” and “happiness” (no demographic characteristics are included). The odds ratio in Column (1) shows that people who are interested in religion are more likely to be happier compared to the base group defined as “Not interested in religion” and the impact is statistically significant at %1 level (OR, 1.360 [1.200,1.542]). For those who express they are neutral in terms of their interest in religion, there is no significant association between “interest in religion” and “happiness”. This suggests that people showing no interest in religion and people who are neutral are indifferent in terms of happiness. Therefore, I start comparing individuals who are interested in religion to those who are not interested in religion. First of all income group is included into the regression (Column (2), Table 2). Column (2) suggests that controlling for income levels the estimated association between “interest in religion” and “happiness” becomes larger for people who are interested in religion compared to the base group (OR, 1.426 [1.257, 1.617]) and the estimated OR is still significant at 1% level. It is also clear that holding all other variables constant, higher income levels are associated with higher levels of happiness. Along with income, I then include gender. We can see that females are more likely to be happier compared to males (Adjusted OR, 1.250 [1.157, 1.350]). This is significant at 1% level. Adding gender to the regression slightly changes the magnitude of the estimated impact of interest in religion on happiness (Column (3)) (Adjusted OR, 1.404 [1.238, 1.593]. Age and age squared are then included into the regression (Columns (4) and (5) respectively). Once these controls are included, the magnitude of the estimated coefficient remains almost the same. Column (4) also suggests that holding all other variables constant, age is inversely correlated with the level of happiness. In other words, once people get older, they become unhappier. Columns (6) and (7) show estimation results once marital status and employment status are included respectively. Results show that married people are more likely to be happier compared to single individuals (base group) whereas divorced or widows are less likely to be happier compared to singles. Moreover, the inclusion of marital status into the regression reduces the estimated impact of “interest in religion” on “happiness” but the effect is still significant at 1% level (Adjusted OR, 1.302 [1.146, 1.478], Column (6), Table 2). Once I introduce controls for the

differences in employment status among respondents, the impact of interest in religion stays almost the same. The result also suggests that people who are employed are more likely to be happier compared to those who are out of labour force and this is significant at 5% level. Finally, I include education level (Column (8)). Education does not seem to have any statistical impact on happiness (Column (8)) and the inclusion of education does not change the magnitude of the estimated impact of religion on happiness. When all estimated odds ratios are examined for those who are neutral in their interest for religion, results in Table 2 suggest that there are no statistical differences in the level of happiness between neutral group and the group who have no interest in religion.

4. CONCLUSION

The paper investigates the association between “interest in religion” and happiness among 9335 of people living in Turkey for 2015 using Life Satisfaction Survey conducted by Turkish Statistical Institute in 2015. To the best of my knowledge, my study is the most recent study looking at the link between religion and happiness for Turkey. “Interest in religion” can capture individual religiosity concept defined by Okulicz-Kozaryn (2010) as it measures personal interest of an individual in religion. My results suggest that after controlling for a wide range of socio-demographic characteristics of respondents, there is a positive association between the level of interest in religion and the level of happiness. There is almost 31% increase in the odds of being happier among people who express an interest in religion compared to those who express no interest in religion and this is significant at 1% level (Column (8), Table 2; Adjusted OR, 1.304 [1.148,1.482]). On the other hand, my results suggest that individuals who are neutral in their interest for religion and those who are not interested in religion are no different in terms of the level of happiness.

To conclude, we can clearly suggest that being interested in religion, having a high income, being married and being employed are positively associated with happiness whereas age is negatively associated with happiness. At this stage of the study, as the data provide limited information on religiosity, it is not possible to make comments on what exactly drives the current association between happiness and interest in religion. However, as it is suggested by previous studies, it could be that people showing an interest in religion (compared to those who are not interested in religion) might be more likely to be good at dealing with difficulties in life as their interest in religion might provide them positive emotions and a sense of belonging (Van Cappellen, Toth-Gauthier, Saroglou and Fredrickson, 2014; Zinnbauer and Pargament, 2005; Krause and Wulff, 2005).

Table 1. Descriptive Statistics (Source: TURKSTAT, Life Satisfaction Survey, 2015)

Variables	Frequency	Percentages (%)	N (Total)
	(1)	(2)	(3)
Happiness			9335
Very unhappy (1)	223	2.39	
Unhappy (2)	775	8.33	
Neutral (3)	3,020	32.35	
Happy (4)	4,562	48.87	
Very Happy (5)	755	8.09	
Interest in Religion			9335
Not Interested (1)	1,023	10.96	
Neutral (2)	2,070	22.17	
Interested (3)	6,242	66.87	
Income group			9335
0 – 1 080 TL	2,722	29.16	
1 081 – 1 550 TL	1,635	17.51	
1 551 – 2 170 TL	1,955	20.94	
2 171 – 3 180 TL	1,561	16.72	
3 181 + TL	1,462	15.66	
Marital Status			9335
Single	1,513	16.21	
Married	6,949	74.44	
Widow or Divorced	873	9.35	
Gender			9335
Male	4,355	46.65	
Female	4,980	53.35	
Employment Status			9335
Out of Labour Force	5,147	55.14	
Employed	4,188	44.86	
Education Level			9335
No Education	1,496	16.03	
Primary Education	3,805	40.76	
Secondary Education	2,509	26.88	
Tertiary Education	1,525	16.34	

Source: TURKSTAT, Life Satisfaction Survey, 2015. Total number of respondents in 2015 is N = 9335.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Table 2. Association between “Interest in Religion” and “Happiness”, Odds Ratios

	No controls	Income Group	Gender	Age	Age Squared	Marital Status	Employment Status	Education level
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Interest in Religion</i>								
<u>Not Interested (Base)</u>								
Neutral	1.103 [0.958,1.270]	1.102 [0.957,1.269]	1.099 [0.954,1.266]	1.087 [0.944,1.253]	1.083 [0.940,1.248]	1.051 [0.911,1.212]	1.048 [0.909,1.209]	1.050 [0.911,1.211]
Interested	1.360*** [1.200,1.542]	1.426*** [1.257,1.617]	1.404*** [1.238,1.593]	1.403*** [1.237,1.592]	1.402*** [1.236,1.591]	1.302*** [1.146,1.478]	1.301*** [1.146,1.478]	1.304*** [1.148,1.482]
<i>Income group</i>								
<u>0 – 1 080 TL (Base)</u>								
1 081 – 1 550 TL		1.507*** [1.342,1.691]	1.528*** [1.361,1.716]	1.500*** [1.336,1.684]	1.547*** [1.378,1.738]	1.505*** [1.339,1.692]	1.503*** [1.338,1.690]	1.502*** [1.335,1.690]
1 551 – 2 170 TL		1.517*** [1.360,1.693]	1.538*** [1.379,1.717]	1.491*** [1.335,1.664]	1.550*** [1.388,1.732]	1.584*** [1.417,1.771]	1.572*** [1.406,1.758]	1.569*** [1.401,1.758]
2 171 – 3 180 TL		1.660*** [1.476,1.867]	1.681*** [1.495,1.891]	1.621*** [1.440,1.825]	1.686*** [1.497,1.900]	1.763*** [1.563,1.989]	1.738*** [1.539,1.961]	1.720*** [1.517,1.950]
3 181 + TL		1.984*** [1.756,2.241]	2.015*** [1.783,2.277]	1.944*** [1.719,2.198]	2.047*** [1.808,2.317]	2.109*** [1.861,2.390]	2.058*** [1.813,2.336]	2.009*** [1.750,2.306]
<i>Gender</i>								
<u>Male (Base)</u>								
Female			1.250*** [1.157,1.350]	1.247*** [1.154,1.347]	1.245*** [1.153,1.345]	1.301*** [1.202,1.409]	1.365*** [1.248,1.494]	1.364*** [1.244,1.495]
<i>Age</i>								
				0.994*** [0.992,0.996]	0.949*** [0.937,0.962]	0.897*** [0.883,0.910]	0.895*** [0.881,0.909]	0.894*** [0.881,0.908]
<i>Age²</i>								
				1.000*** [1.000,1.001]	1.001*** [1.001,1.001]	1.001*** [1.001,1.001]	1.001*** [1.001,1.001]	1.000*** [1.000,1.001]
<i>Marital Status</i>								
<u>Single (Base)</u>								
Married						2.309*** [2.021,2.639]	2.297*** [2.010,2.624]	2.306*** [2.017,2.636]

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Divorced or Widow	0.980 [0.810,1.186]	0.964 [0.796,1.167]	0.972 [0.802,1.177]

Continued Table 2.

Employment Status

Out of the labour force (Base)

Employed		1.114** [1.013,1.225]	1.106** [1.005,1.217]

Education Status

No Education (Base)

Primary Education			1.045 [0.921,1.184]
Secondary Education			0.983 [0.852,1.134]
Tertiary Education			1.103 [0.934,1.304]

Pseudo R ²	0.00158	0.00835	0.00977	0.0108	0.0131	0.0250	0.0252	0.0254
N	9335	9335	9335	9335	9335	9335	9335	9335

Source: TURKSTAT, Life Satisfaction Survey 2015, odds ratios are reported. Confidence intervals are in parenthesis. * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

REFERENCES

- Argyle, M., & Hills, P. (2000) "Religious experiences and their relations with happiness and personality", *International Journal for the Psychology of Religion*, 10(3): 157–172.
- Ayten, A. (2013) "Din ve Sağlık: Bireysel Dindarlık, Sağlık Davranışları ve Hayat Memnuniyeti İlişkisi Üzerine Bir Araştırma", *Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi*, 13(3).
- Eren, K.A. and Aşıcı, A.A. (2017) "The Determinants of Happiness in Turkey: Evidence from City-Level Data", *Journal of Happiness Studies*, 18(3): 647-669.
- Francis, L.J., Ok, Ü. and Robbins, M. (2017) "Religion and Happiness: A Study Among University Students in Turkey", *Journal of Religion and Health*, 56(4): 1335-1347.
- Francis, L. J., Jones, S. H., and Wilcox, C. (2000) "Religiosity and happiness: During adolescence, young adulthood and later life", *Journal of Psychology and Christianity*, 19(3): 245–257.
- Francis, L. J., Ziebertz, H.-G., and Lewis, C. A. (2003) "The Relationship Between Religion and Happiness among German Students" *Pastoral Psychology*, 51(4): 273–281.
- Horning, S.M, Davis, H.P., Stirrat, M. and Cornwell, R.E. (2011) "Atheistic, agnostic, and religious older adults on well-being and coping behaviors", *Journal of Aging Studies*, 25(2):177-188.
- Koenig, H.G., McCullough, M.E., and Larson, D.B. (2001) "Handbook of Religion and Health", New York: Oxford University Press.
- Krause N., and Wulff, K.M. (2005).Church-Based Social Ties, a Sense of Belonging in a Congregation, and Physical Health Status. *International Journal for the Psychology of Religion*, 15: 73-93.
- Lewis, C. A., Maltby, J., and Burkinshaw, S. (2000) "Religion and happiness: Still no association", *Journal of Beliefs and Values*, 21(2): 233–236.
- Lim C., and Putnam R.D. (2010) "Religion, Social Networks, and Life Satisfaction", *American Sociological Review*, 75(6): 914–933.
- Lyubomirsky, S., & Lepper, H. S. (1999) "A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation", *Social Indicators Research*, 46(2):137-155.
- Okulicz-Kozaryn, A. (2010). "Religiosity and life satisfaction across nations", *Journal of Mental Health, Religion & Culture*, 13(2): DOI: 10.1080/13674670903273801.
- Selim, S. (2008) "Life Satisfaction and Happiness in Turkey", *Social Indicators Research*, 88: 531–562.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Sillick, W.J., Stevens, B.A. and Catchart, S. (2016) “Religiosity and happiness: A comparison of the happiness levels between the religious and the nonreligious”, *The Journal of Happiness & Well-Being*, 2016, 4(1): 115-127.
- Turkish Statistical Institute website (2015),” Life satisfaction Survey, 2015”,
<http://www.turkstat.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21518> (28.07.2018).
- Uysal, V.,Göktepe, A.K., Karagöz, S.and İlerisoy, M. (2017) “Dinî Başa Çıkma ile Umut, Hayat Memnuniyeti ve Psikolojik Sağlamlık Arasındaki Etkileşim Üzerine Bir Araştırma”, *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 52: 139-160.
- Van Cappellen, P., Toth-Gauthier, M., Saroglou, V. and Fredrickson, B. L. (2016) “Religion and Well-Being: The Mediating Role of Positive Emotions”, *Journal of Happiness Studies*, 17(2): 485-505. DOI: 10.1007/s10902-014-9605-5.
- Yorulmaz, Ö. (2016) “Relationship Between Religiosity and Happiness in Turkey: Are Religious People Happier?”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1): 801-818.
- Zinnbauer, B. J. and Pargament, K. I. (2005) “Religiousness and spirituality”, In R. F. Paloutzian & C. L. Park (Eds.), “*Handbook of the psychology of religion and spirituality*”: pp.21-42, New York: Guilford Press.

**DEĞİŞİM YÖNETİMİNDE DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERİN ROLÜ ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA***

Dr. Öğr. Üyesi Semra TETİK**

Doç. Dr. Aylin ÜNAL***

ÖZET

Üniversiteler bulundukları toplumda değişimin öncüsü konumundadırlar. Değişime gerekli tepkiyi vermede, etkin bir şekilde yönetmede örgütler açısından başarıyı artıracak en önemli olgu ise liderliktir. Bu bağlamda değişim ortamında başarı için gerekli lider modelini çizen dönüştürücü liderlik önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktadan hareketle bu çalışmada, Celal Bayar Üniversitesi'ne bağlı birimlerde görev yapan akademik birim tepe yöneticilerinin algılarına göre, ne ölçüde dönüştürücü liderliğin gerektirdiği tutum ve davranışları sergilediklerini belirlemek amacıyla bir araştırma yapılmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında, örgüt yöneticileri kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre, yüksek düzeyde ($x=4,15$) dönüştürücü liderliğin gerektirdiği tutum ve davranışları sergilemektedirler. Dönüştürücü liderliğin alt boyutları kapsamında değerlendirildiğinde, en yüksek düzeyde algılanan alt boyutun bireysel ilgi gösterme ($x=4,39$) olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Değişim, Lider, Vizyon, Dönüştürücü Liderlik, Manisa Celal Bayar Üniversitesi.*

Jel Kodu: D23, M10, M12.

**A RESEARCH ON THE ROLE OF TRANSFORMATIONAL LEADER IN CHANGE
MANAGEMENT**

ABSTRACT

Universities are the pioneer of change in society. Leadership is the most important factor that will increase the success of organizations in effective response and giving the necessary reaction to change. In this context, transformational leadership, which draws the necessary leader model for success in the environment of change, is emerges as an important issue. Departing from this point, the aim of this study is to determine the level of the attitudes and behaviors that requires of transformational leadership according to their perception top managers' own at the academic unit of Celal Bayar University. According to the results obtained from the research, show at a high level ($x=4,15$) the

* Bu çalışma, birinci yazarın “Değişim Yönetiminde Dönüştürücü Liderin Rolü” isimli doktora tezinden üretilmiştir.

** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli Meslek Yüksekokulu, semratetik@hotmail.com

*** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, aylinunal@yahoo.com

attitudes and behaviors required of the transformational leadership, according to the evaluations of the organization managers themselves. According to the results of the research, individual consideration sub-dimension among the transformational leadership sub-dimensions is the most perceived sub-dimension ($x=4.39$).

Key Words: *Change, Leader, Vision, Transformational Leadership, Manisa Celal Bayar University.*

Jel Codes: *D23, M10, M12*

1. GİRİŞ

Çağımızda örgütler küreselleşen bir dünyanın kuruluşları şekline dönüşmüşlerdir. Rekabet ulusal düzeyden uluslararası düzeye çıkmış, teknolojik gelişmeler hızlanmış ve bunun sonucunda da pek çok alanda artan rekabet örgütleri belirsizliğe sürüklemiştir (Eren, 1996:402). Günümüzün çalkantılı ve belirsiz ortamındaki değişimlere uyum sağlama zorunluluğu dönüştürücü liderliği gerektirmektedir.

Dönüştürücü liderlik yaklaşımı ilk kez J.M. Burns (1978) tarafından ortaya atılmıştır ve B.M. Bass'ın (1985) çalışmalarıyla daha da önem kazanmıştır (Gündüz, 1998:69). Burns (1978) bir liderin ya etkileşimci ya da dönüştürücü liderlik tarzını sergileyeceğini kabul ederken, Bass bir liderin hem etkileşimci hem de dönüştürücü liderlik tarzını sergileyebileceğini ifade etmektedir (Arıkan, 2001:299). Burns'e göre etkileşimci liderlik, liderin önerilerine uyum sağlanması ve bunun sonucuna göre ödüllendirme ya da cezalandırma olan bir değiş tokuş sürecidir (Doğu, 2003:32). Burns (1978), dönüştürücü liderlik konusunda yaptığı çalışmalarda özellikle karizmatik nitelikler (vizyon, özgüven, irade, ahlaki yücelik) üzerinde durmuştur (Bolat, 2008:51).

Bass'a (1985) göre, etkileşimsel liderler örgütsel sınırlar içinde çalışırlar, dönüştürücü liderler ise örgütsel sınırları değiştirmeye uğraşırlar (Bolat ve Seymen, 2003:63). Bass (1985), etkileşimsel liderliğin mevcut durumu ifade ettiğini, buna karşılık dönüştürücü liderliğin yenilik ve değişim istekleriyle karşılaşan örgütlerde üstün başarıya yöneldiğini belirtmiştir. Dönüştürücü liderler kendilerini değişim ajanı olarak görürler, isteklendiricidirler ve insanlara inanırlar. Yaşam boyu öğrenmeye açıktır, karmaşıklık, belirsizlik ve benzeri durumlarla uğraşma yeteneğine sahip geniş görüşlü liderlerdir (Can, Aşan ve Aydın, 2006:326).

Bass'ın (1985) dönüştürücü liderlik kuramı, liderin astlar üzerindeki etkisini incelemektedir. Bass'a (1985) göre, dönüştürücü liderler karizma sağlamak için öncelikle astlarının gereksinimlerini düşünür, bireysel çıkar sağlamak için güç kullanmaz, yüksek ahlak standartları sergiler ve böylece astlar üzerinde olumlu etki yaratarak onların kendileriyle özdeşleşmelerini sağlar. Dönüştürücü liderlik, izleyenlerin gereksinimlerini, inançlarını ve değer yargılarını değiştirme temeline dayanır. Dönüştürücü lider, değişim ve dönüşümü gerçekleştirerek örgütleri üstün performansa ulaştıran kişidir. Bu da liderin paylaşılan bir vizyona sahip olmasıyla mümkün olabilir (Koçel, 1998:413). Dönüştürücü lider, esinsel

motivasyon sağlayarak, astlarına bireysel ilgi göstererek ve onların sorunlara farklı açılardan bakmalarını sağlayarak yeni çözüm yolları bulmalarına yardımcı olarak entelektüel gelişmelerine katkıda bulunur. Dönüştürücü liderlik insan ve değişim odaklı bir yaklaşımdır. Dönüştürücü liderlik anlayışında olan lider, astları anlayan, onlara değer veren, değişimi yakından takip eden ve örgütte köklü değişimlere gidebilen bir yaklaşım sergiler.

Bass ve Avolio'ya (1993) göre, dönüştürücü liderlik özelliklerinin ölçülmesi; liderin ast üzerinde astın başarabileceğini düşündüğünden daha fazlasını yapmasını sağlama, başarıma arzusunu yükseltme, daha çok çaba gösterme ve daha çok çalışma isteğini artırma etkilerinin kestirilebilmesine katkıda bulunacaktır (Karip, 1998: 449). Bass ve Avolio (1995) yaptıkları çalışmalarda dönüştürücü liderlik davranışlarını karizma, esinsel motivasyon, entelektüel teşvik ve bireysel ilgi göstermek olmak üzere dört boyutta sınıflandırmışlardır (Pillai vd., 1999:898). Dönüştürücü liderliğin boyutlarının her biri ayrı bir önem taşır ve tüm boyutlar birlikte kullanıldığında etkili sonuçlara ulaşılabilir. Bu çalışmada elde edilen veriler bu dört boyut kapsamında değerlendirilmiştir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı

Üniversiteler bulundukları toplumda değişimin öncüsü konumundadırlar. Değişime gerekli tepkiyi vermede, etkin bir şekilde yönetmede örgütler açısından başarıyı artıracak en önemli olgu ise liderliktir. Bu bağlamda değişim ortamında başarı için gerekli lider modelini çizen dönüştürücü liderlik önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktadan hareketle bu çalışmada, Celal Bayar Üniversitesi'ne bağlı birimlerde görev yapan akademik birim tepe yöneticilerinin algılarına göre, ne ölçüde dönüştürücü liderliğin gerektirdiği tutum ve davranışları sergilediklerini belirlemek amacıyla bir araştırma yapılmıştır.

2.2. Araştırmanın Yöntemi ve Anketin Yapısı

Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır ve betimsel bir nitelik taşımaktadır. Dönüştürücü liderlik davranışlarını ölçmeye yönelik Bass ve Avolio (1995) tarafından geliştirilen ve Karip (1998) tarafından Türkçeye uyarlanan Çoklu Faktör Liderlik Anketi'nin (MLQ) 20 maddeli 5X Kısa Formu kullanılmıştır. Ölçek 4 boyuttan oluşmaktadır. Bu ölçek pek çok ülkede, ordudan okullara kadar bir çok örgütte kullanılarak, yapı geçerliliği ve güvenilirliği farklı örgüt ve kültürlerde test edilmiştir (Bass ve Avolio, 1995; Karip, 1998: 452). Ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0.84 olarak bulunmuştur.

2.3. Evren ve Örneklem

Bu çalışmada, Celal Bayar Üniversitesi ana kütle olarak kullanılmıştır. Örneğimizi ise, bu ana kütle içerisindeki araştırmaya katılan akademik birim tepe yöneticileri oluşturmaktadır. Araştırma Eylül-Kasım 2006 döneminde yapılmıştır. Bu araştırmanın bulguları söz konusu akademik birim tepe yöneticilerinden sağlanan verilerle sınırlıdır.

2.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın genel varsayımı (H1), araştırmaya konu olan akademik birim tepe yöneticilerinin dönüştürücü liderlik özelliklerine sahip oldukları yönündedir.

H2: Örgüt liderleri, astları üzerinde karizmatik etkiye sahiptirler.

H3: Örgüt liderleri, astlarına esinsel motivasyon sağlamaktadırlar.

H4: Örgüt liderleri, astlarına entelektüel teşvikte bulunmaktadırlar.

H5: Örgüt liderleri, astlara bireysel ilgi göstermektedirler.

3. BULGULAR

3.1. Örgüt Yöneticilerinin Demografik Özelliklerine İlişkin Soruların Değerlendirilmesi

Araştırma kapsamındaki yöneticilerin demografik özelliklerine (cinsiyet, yaş, eğitim, unvan, çalıştığı birim, çalışma süresi) ilişkin bulgular Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1.Yöneticilerin Demografik Özelliklerinin Dağılımı

Değişkenler	Seçenekler	Frekans	Toplam	Yüzde%
Cinsiyet	Kadın	3	26	11,5
	Erkek	23		88,5
Yaş	25 aşağısı	0	26	0
	25–35	0		0
	35–45	12		46,2
	45–55	10		38,5
	55 üstü	4		15,4
Eğitim	Lisans	0	26	0
	Yüksek Lisans	0		0
	Doktora	26		100
Unvan	Profesör	15	26	57,7
	Doçent	6		23,1
	Yardımcı doçent	5		19,2
	Öğretim gör.	0		0
	Araştırma gör.	0		0
Birim	Fakülte	5	26	19,2
	Enstitü	3		11,5
	Yüksekokul	4		15,4
	MYO	14		53,8

Tablo 1’de de izlenebileceği gibi, araştırmaya katılan 26 tepe yöneticisinin %11.5’i (3 kişi) kadın, %88.5 ‘i (23 kişi) erkektir. Araştırmaya katılan yöneticilerin %46.2 ‘si (12 kişi) 35–45 yaş grubu, %38.5’i (10 kişi) 45–55 yaş grubu, %15.4 ‘ü (4 kişi) 55 üstü yaş grubundadır. Araştırmaya katılan yöneticilerin %100 ‘ü doktora eğitimine sahiptir. Yöneticilerin %57.7 ‘si (15 kişi) profesör, %23.1 ‘i (6 kişi) doçent, %19.2 ‘si (5 kişi) yardımcı doçent unvanına sahiptir. Araştırmaya katılan yöneticilerin yönetici olarak %53.8 ‘i (14 kişi) meslek yüksek okullarında, 19.2 ‘si (5 kişi) fakültelerde %15,4 ‘ü (4 kişi) yüksekokullarda, %11.5’i (3 kişi) de enstitülerde görev yapmaktadır.

3.2. Yöneticilere İlişkin Anketin Boyut Ortalamaları Açısından Değerlendirilmesi

Yöneticilerin algısına göre dönüştürücü liderliğin tüm boyutlarına ilişkin genel ortalama değerler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Boyutların Ortalamaları ve Standart Sapmaları

BOYUTLAR	N	ORT (x)	MED	MOD	S.S.
Karizma	26	4.25	4	4	0.382
Esinsel Motivasyon	26	4.25	4	4	0.539
Entelektüel Teşvik	26	4.29	4	4	0.422
Bireysel İlgi	26	4.39	4	4	0.459

Tablo 2’de izlenebileceği gibi boyut ortalamaları değerlendirildiğinde, tüm boyutlara ilişkin ortalamalar yüksek düzeydedir. Elde edilen sonuçlara göre ortalaması en yüksek boyut bireysel ilgi boyutudur. Bunu da entelektüel teşvik boyutu izlemektedir. Tüm bu bulgular, kendileri ile ilgili yaptıkları değerlendirmelere göre, örgüt yöneticilerinin kendilerini yüksek düzeyde dönüştürücü lider özelliklerine sahip yöneticiler olarak gördüklerini ortaya koymaktadır.

4. SONUÇ

Herakleitos’un “Aynı ırmakta iki kez yıkanamazsınız.” deyimi değişimin sürekliliğini vurgulamaktadır. Değişmeyen tek şey değişimdir ve değişim yaşamımızın ayrılmaz bir parçasıdır. Hızlı ve sürekli değişim sürecinde, dönüştürücü liderliğin başta üniversiteler olmak üzere tüm sektörlerde önemi gittikçe artmaktadır. Bu noktadan hareketle, Celal Bayar Üniversitesi’ndeki akademik birim tepe yöneticilerinin dönüştürücü liderlik özelliklerini hangi düzeyde taşıdıklarını belirlemeye yönelik bir araştırma yapılmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlar hipotezler kapsamında aşağıda özetlenmiştir.

Araştırmanın birinci hipotezi, akademik birim tepe yöneticilerinin algılarına göre, dönüştürücü liderlik davranışlarını hangi düzeyde sergilediklerini belirlemektir. Elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında, örgüt yöneticileri kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre, yüksek düzeyde ($x=4,15$) dönüştürücü liderliğin gerektirdiği tutum ve davranışları sergilemektedirler. Bu sonuç H1’i doğrulanmaktadır.

İkinci hipotezi, örgüt liderlerinin astları üzerinde karizmatik etkiye sahip olup olmadıklarını belirlemektir. Elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında, örgüt liderleri, kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre astları üzerinde karizmatik etkiye sahiptirler. Bu sonuç H2’yi doğrulamaktadır.

Üçüncü hipotezi, örgüt liderlerinin, astlarına esinsel motivasyon sağlayıp sağlamadıklarını ortaya koymaktır. Elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında örgüt liderleri, kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre astlarına esinsel motivasyon sağlamaktadırlar. Bu sonuç H3’ü doğrulamaktadır.

Dördüncü hipotezi, örgüt liderlerinin, astlarına entelektüel teşvikte bulunup bulunmadıklarını ortaya koymaktır. Elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında örgüt liderleri, kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre astlarına entelektüel teşvikte bulunmaktadırlar. Bu sonuç H4’ü doğrulamaktadır.

Beşinci hipotez, örgüt liderlerinin, astlarına bireysel ilgi gösterip göstermediklerini ortaya koymaktır. Elde edilen sonuçlar kapsamında bakıldığında örgüt liderleri, kendileri hakkında yaptıkları değerlendirmeye göre astlarına bireysel ilgi göstermektedirler. Bu sonuç H5’i doğrulamaktadır.

Dünyada her alanda yaşanan hızlı değişim örgütleri ve onların yöneticilerini etkilediği bir gerçektir. Örgütlerde değişimi başlatma ve başarıyla yönetmede sorumluluk öncelikle tepe

yöneticilerine düşmektedir. Yöneticilerin bu sorumluluğu yerine getirebilmesinin temel koşulu ise dönüştürücü liderlik özelliklerine sahip olmasıdır.

KAYNAKÇA

- Arıkan, S. (2001) “Liderlik”, Salih Güney (Ed.) Yönetim ve Organizasyon, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Aşan, Ö., Aydın, E. M. ve Can, H. (Ed.). (2006) “Örgütsel Davranış”, 1. Baskı, İstanbul: Arıkan Basım Yayın Dağıtım.
- Bass, B. M. ve Avolio, B. J. (1993) “Transformational Leadership: A Response to Critiques”, M.M. Chermers ve R. Ayman (Eds.), Leadership Theory and Research: Perspectives and Directions, New York: Academic Press, Inc.
- Bass, B. M. ve Avolio, B. J. (1995). MLQ: Multifactor Leadership Questionnaire, Menlo Park, CA: Mind Garden, Inc.
- Bolat, T. ve Seymen, O. A. (2003) “Örgütlerde İş Etiğinin Yerleştirilmesinde Dönüştürücü Liderlik Tarzının Etkileri Üzerine Bir Değerlendirme”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(9): 59-85
- Bolat, T. (2008) “Dönüştürücü liderlik, Personeli Güçlendirme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi”, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Doğu, M. (2003) “Yeni Liderlik Yaklaşımları”, Sermaye Piyasası Kurulu Meslek Personeli Derneği Bülteni, 5: 27-40.
- Eren, E. (1996) “Yönetim ve Organizasyon”, 3. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Gündüz, R. G. (1998) “Değişimde Liderlik”, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Karip, E. (1998) “Dönüştürücü Liderlik”, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, 16: 443-465.
- Pillai, R., Schriesheim, C. A. ve Williams, E. S. (1999) “Fairness Perceptions and Trust as Mediator for Transformational and Transactional Leadership: A Two-Sample Study”, Journal of Management, 25(6): 897-933.

**TERMİNOLOJİK İKAME SORUNLARI: POLİTİKA VE SİYASET KAVRAMLARI VE
DEVLET OLGUSUYLA İLİŞKİSİ ÜZERİNE**

Tekin AVANER*

Seçkin AKÖZ**

ÖZET

Siyaset ve politika günlük dil kullanımında pelesenk olan sözcüklerdir. Ne var ki zaman zaman karıştırıldığı da açıktır. Hangisi doğrudur veya olmalıdır sorusu, olanı anlamayı da gerektirir. Bu çalışmada, siyaset ve politika sözcüklerinin aynı metin içerisinde kullanılması sürecinde ortaya çıkabilecek dilbilimsel sorunlara ışık tutulmaya çalışılmıştır. Özellikle siyaset ve politika sözcüklerinin akademik bir çalışma içerisinde aynı anda kullanılmasının, iki zıt kutbun bir araya getirilmesine eş değer bir anlam doğuracağı düşünülmektedir. Dolayısıyla bu bakış açısı üzerinden etimolojik tahlil yapılarak sözcükler arasındaki fark ortaya konulmuş ve yazılan metnin tamamında siyaset yerine politika ve politika bilimi sözcükleri tek bir anlamda kullanılmıştır. Bir diğer deyişle, çalışmanın genelinde politika kavramının siyaset kavramı yerine kullanılmasını hedefleyen bir yaklaşım sunulmaktadır. Diğer yandan politika biliminin devlet olgusuyla klasik ve çağdaş anlamda gelişme gösteren ilişkisi de ele alınarak açıklanmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Politika, Politika Bilimi, Devlet, İktidar, Bilimsellik.

Jel Kodları: Y50, Y80, Y90.

**THERMINOLOGIC SUBSTUTION PROBLEMATIC: ON ITS RELATIONSHIP WITH THE
POLITICS AND POLICY AND THE STATE PHENOMENON**

ABSTRACT

Policy and politics are oftenly used words in everyday language. But it is also obvious that both these words are confused. Which one is true or should be true necessitates understanding of the fact. In this study probable linguistic problems that could arise regarding the use of these words in the same phrase tried to be cleared. Especially the use of both these words at the same time in an academic work is expected to create a meaning equivalent to combining to opposite polars. Therefore regarding this perspective etimologic survey conducted, their differences presented and in the whole text politics and

* Dr. Öğr. Üyesi, JSGA, Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Kamu Yönetimi Bölümü, <https://orcid.org/0000-0003-4014-0131>

** Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi SBE Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü YL Öğrencisi, <https://orcid.org/0000-0003-3233-1552>

political science used instead of policy. In other words an approach aiming to use politics instead of policy is presented. Besides political sciences evolving relationship with the state phenemonon in classical and contemporary understandings is also studied and explained.

Key words: *Politics, Political Science, State, Power, Scientificness.*

1.GİRİŞ

‘Politika bilimi’, geniş bir alanı kapsayan sosyal bir bilim dalıdır. ‘Politika’ yı, bilimsel bir konu olarak incelemeye başlamadan önce anlamı, amacı, özü ve kısaca niteliklerinin ne olduğu üzerinde durmak gerekmektedir. Bu açıdan politika biliminin kavramsal boyutuna değinmek sınırlarını belirlememize katkı sağlayacaktır. Aksi takdirde, değişim ve gelişim hızı her geçen gün artan politika olgusunun, ne olduğu sorusuna cevap aramadan, bilimsel katkı sağlamaya çalışmakla kavramın tarihsel bağından uzaklaşılacak ve sınırlarının belirlenmesi zorlaşacaktır.

Politika biliminin kavramsal yapısı incelenmek istendiğinde, ilk sözcük politika olarak düşünülür. Ancak politika sözcüğünün eş anlamlısı olan ‘siyaset’ sözcüğü de üzerinde durulması gereken diğer bir önemli sözcüktür. Bu açıdan politika biliminin kavramsal yapısı incelenirken doğu ve batı coğrafyalarında ayrı anlam ifade eden politika ve siyaset sözcüklerinin etimolojik kökenleri üzerine bir yaklaşım ortaya koymak gerekmektedir. Çünkü her iki coğrafyada yaşayan insanların asırlardır süregelen farklılıkları bulunmaktadır. Dolayısıyla bu farklılıklar siyasal alandaki tanımlamalar ve yaklaşımlarda da ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan doğuda *siyaset* sözcüğüne teknik eğitime ve yönetme becerisi anlamı yüklenmişken, batı coğrafyasında *politika* sözcüğüne karşılık olarak kapsayıcı tek bir anlam bulabilmek mümkün gözükmemektedir. Nitekim çalışmamızda politika sözcüğü “*siyasal yapı* ve *siyasal sistemleri*” anlama tanımı üzerinden incelenecektir (Küçükalp, 2012: 23).

Diller kendilerine mahsus kuralları olan anlama sistemi olarak kabul edilmektedir. Bu sistemler kendi kuralları çerçevesinde birtakım değişimler ve gelişmeler kat etmektedir. Bu kurallar çerçevesinde aynı kökene bağlı olan bazı kelimeler, dilin tarihî gelişim süreci içerisinde, bir takım ses ayrılıklarıyla, bazı ses türemeleri ve değişimleriyle varlığını devam ettirdiği gibi farklı anlamlara da sahip olabilmektedir (İlhan, 2011: 468). Dolayısıyla kavramsal açıdan sosyal bir olgunun politik nitelik taşıyıp taşımadığının anlamak açısından *politika* kelimesinin etimolojik kökenini doğru olarak tahlil etmek gerekmektedir. Çünkü etimolojik yaklaşım; kavramları, onları oluşturan kelimelerin anlamlarından hareketle açıklamamızı sağlayabilecek bir yaklaşım türüdür (Çam, 2005: 21). Bu bağlamda politika biliminin kavramsal sınırlarını belirlemeye politika ve siyaset sözcüklerinin etimolojik açıdan incelenmesiyle başlanmalıdır.

Bu çalışmada, siyaset ve politika sözcüklerinin aynı metin içerisinde kullanılması sürecinde ortaya çıkabilecek dilbilimsel sorunlara ışık tutulmaya çalışılmıştır. Özellikle siyaset ve politika

sözcüklerinin akademik bir çalışma içerisinde aynı anda kullanılmasının, iki zıt kutbun bir araya getirilmesine eş değer bir anlam doğuracağı ifade edilmiştir. Dolayısıyla bu bakış açısı üzerinden etimolojik tahlil yapılarak sözcükler arasındaki fark ortaya konulmuş ve yazılan metnin tamamında siyaset, sözcüğü yerine politika ve politika bilimi sözcükleri tek bir temel anlamda kullanılmaya çalışılmıştır.

Burada amaçlanan bağımsız bir disiplin olan politika biliminin doğum tarihini saptama çabası değildir. Üzerinde durulan konu, siyaset terimi yerine politika terimi kullanılarak bilimsellik tartışmalarının geldiği nokta ve bilimsellik sürecine hangi zaman dilimi içerisinde sahip olduğunun anlaşılmasıdır. Son olarak ise politika biliminin devlet olgusuyla klasik ve çağdaş anlamda gelişme gösteren ilişkisi vurgulanmaya çalışılmıştır.

2.POLİTİKA KAVRAMININ BİLİMSELLİK TARTIŞMALARI

2.1.Politika ve Siyaset Kavramlarının Etimolojik Farklılığı

İnsanların hayatlarını düzenlemek adına genel kurallar yapmak, korumak ve değiştirmek için ihtiyaç duyulan faaliyetlerin tümü politika kavramıyla ifade edilmektedir. Aynı zamanda siyaset akademik bir faaliyet alanı olarak da kabul edilmiştir (Heywood, 2013: 22). Ancak doğu ve batı toplumlarında politika ve siyaset kavramlarının gönderme yaptığı anlam her ne kadar birbirine yakın gözükse de konunun bilimselliğinin tartışıldığı noktada etimolojik farklılıklar ortaya çıkarmaktadır. Bu farklılık da kavramlar arasında anlam bakımından önemli bir yol ayrımına işaret etmektedir.

Etimolojik açıdan politika sözcüğü, anlamını *polis* sözcüğünden almaktadır. Polis; “*site, kent, yöre ve vatandaşların toplandığı şehir*” anlamını taşımaktadır. Ancak polis, basit bir şehir değildir. Her şeyin başı ve sonu olan şehir devleti olarak tasvir edilmektedir. Siyasal yapı, siyasal rejim, cumhuriyet ve vatandaşların hakkı anlamlarını içeren politika sözcüğü ise polis sözcüğü ile yakından ilişkilidir. Bu anlamda ‘polis’in yapısına ve süreçlere gönderme yapan politika sözcüğü polise ait olan unsurları anlam olarak içinde barındırmaktadır (Küçükalp, 2012: 23). Bu açıdan polise ait olanları anlamak politikanın kavramsal boyutunun anlaşılması demektir.

Politika sözcüğünün kullanılışında dilbilimsel açıdan birçok farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Bu farklılıklar; Almancada *politik*, İtalyancada *politika*, İngilizcede *policy, polity, politics* gibi ifadeler üzerinde belirginleşmiştir. İngilizcede terimsel anlamda ortaya çıkan bu üç farklı sözcük, *policy, polity, politics* farklı boyutlara gönderme yapmaktadır. ‘Polity’ boyutu siyasetin kuramsal ve kurumlarla ilgili yanını, ‘politics’ boyutu karar alma süreci, çatışmalar, anlaşma ve oydaşma gibi olguları ve son sözcük ‘policy’ boyutu ise, siyasetin içerik ve maddesel olan kısmını ifade etmektedir (Türk, 2011: 7). Bu

bağlamda batı toplumlarında; politika sözcüğünün birçok farklı yaklaşım içeren boyutu bulunmakta ve dolayısıyla siyaset sözcüğünün açıklamaya çalıştığı temel anlamın oldukça uzağında durmaktadır.

Siyaset, etimolojik açıdan bakıldığında Arapça bir sözcüktür ve kökeni itibariyle, “*at talimi, at eğitimi, at bakıcılığı*” anlamlarına gelmektedir. Eski Mısır’a ait taş kabartmalarda firavunların, en yüksek siyasal yöneticileri, bir ellerinde kamçı diğer ellerinde dizgin tutar şekilde sembolleştirildiği bilinen bir gerçektir. Bu durum siyaset teriminin anlamının Araplara eski Mısırlılardan geçmiş olabileceği savını düşündürmektedir (Daver, 1969: 3).

Doğu Türk İslam İmparatorluklarında ise siyaset, uzun bir süre, ‘ceza’ anlamına gelecek şekilde kullanılmıştır. Osmanlı da bu geleneğe uymuştur. Tarihsel açıdan Enver Ziya Karal’ın derlediği “Hattı Hümayunlar” arasında yer alan eski bir fermana, bir tersane çalışanının görevini kötüye kullandığından bahsedilirken aynı zamanda hıyanet edenlerin hakkında siyaset olmadığından yakınılmaktadır. Siyaset sözcüğünün ceza anlamında kullanılışı ve idam cezası olarak da (siyaseten katl) biliniyor olması sözcüğün muhtevasının olumsuz anılmasının sebeplerinden biri olarak kabul edilmiştir (Daver, 1969: 3-4).

Siyaset sözcüğüne yönelik yapılan farklı bir tanımlama, siyaseti; “*eski dilde, eğitmek, yetiştirmek, düzenlemek anlamından geliştirilmiş yönetme bilgisi ve tekniği*” olarak açıklamıştır. Bu düşünceye göre siyaset ceza olarak ifade edilen dilbilimsel anlamından uzaklaşmakta kavramın doğasına uygun bir tanımlama çabasını ortaya koymaktadır. Doğasına uygun olan tanım ise, “*at bakıcılığı ve at eğitimi olarak anlaşılan teknik eğitime ve yönetme becerisi*”dir (Turan, 2013: 18).

2.2.İnsan ve Toplum Yaşamının Vazgeçilmez Parçası Politika

Politika, insanlığın yeryüzünde yaşamaya başladığı günden bu yana insan ve toplum yaşamının vazgeçilmez bir parçası olmuştur. Politika, insanın doğasındadır. Bu açıdan insan, toplumsal olduğu kadar politik de bir varlıktır. Aynı zamanda politik olabildiği kadar da toplum ile yakındır. Politika olgusu hayatımıza yön verir, nerede ve nasıl yaşayacağımızı, nasıl üreteceğimiz ve öldüğümüzde nereye gömüleceğimizi söyleyen yegâne güçtür. Politik etkiden kaçış yoktur. Politika üzerinde kapsamlı, herkesin anlaşılabileceği bir tanımın yapılması oldukça zor görünmektedir. Fakat siyaset bilimcilerin tanımlamalarındaki ortak ve alt kavramları saptayarak politika kavramının sınırlarının belirlenmesi başarılabilmektedir (Özdağ, 2012: 11).

İnsanlar yaşadıkları süre boyunca, sosyal ve ekonomik birçok noktada birbirlerinden farklı fikirlere ve değişik düşüncelere sahip olmuşlardır. Aralarındaki farklı düşünce ve psikolojik eğilim birçok çatışma alanı ortaya çıkarmıştır. Bu çıkar ve çatışma alanları hala varlığını korumakta ve *politika*nın temelini oluşturmaktadır. Ancak politika kavramının çıkar ve çatışma alanları temelinde değerlendirilmesi politika olgusunun anlaşılması açısından yeterli değildir (Kapani, 2000: 17).

Politika, “*iktidarı kullanma, otorite kullanma, kolektif karar alma, kat kaynakların idaresi, aldatma ve manipülasyon yapma*” gibi birçok özelliği içinde barındıran geniş bir tanımlı içermektedir. Ancak disiplin açısından sorunsal tanımlanması üzerinde değil, bu tanımın genişletilmesinde ve anlamının netleştirilmesinde ortaya çıkmaktadır. Özellikle politikanın tüm sosyal bağlamlarda ve kurumlardaki geçerliliği, ayrıca devlet ve kamusal alan ile olan sıkı bağı, akla sosyal, kamusal ve devlet ile olan bu ilişkisinde hangi ağın öncelikli ve geçerli olduğu yönündeki soruyu düşündürmektedir (Heywood, 2013: 26). Bu açıdan bakıldığında siyasal bilimlerin sınırlandırılması oldukça güç ve geniş bir alana hükmetmektedir.

“*Clausewitz göre; savaş, politikanın başka yollarla yürütülmesidir*” (Sartori, 1996: 44). Bu tanım madalyonun bir yüzü savaş ise, diğer yüzünün politika olgusuyla ilişkilendirilmesi gerçeğini vurgulamaktadır. Politika ve savaş iki ayrı yol olarak kabul edilmektedir. Politika olgusu, şiddetin ve çatışmanın baş gösterdiği yerde son bulmaktadır. Politikanın sustuğu bir sahada ise, alan şiddetli çatışmaların boy gösterdiği savaş kavramına bırakılmaktadır. Bu anlamda politika, ‘savaş’ın söz konusu olduğu yerde karakter değiştirmektedir. Dolayısıyla bu değişim politikanın çatışmayı çözümleme yönündeki ruhuna zarar vermektedir. Çünkü politika; “*bölünmüş toplumları, serbest ve ortak bir zemin üzerinde bir araya getirerek, aşırı şiddet ve çatışma süreçlerinin yaşanmasına engel olmaya çalışan yönetme ve yönlendirmenin yolu*” olarak kabul edilmektedir (Tansey, 1995: 5). Bu düşüncenin aksinin gerçekleşmesi halinde politika, düzen ve adaletin sağlanmasında bir mücadele aracı olarak kabul edilmekten uzaklaşacaktır.

Politika düzen ve adil paylaşımı sağlayabilmek için genel kuralları yapmaktadır. İşte bu nedenle politikanın temel özelliği, birbiriyle rekabet halindeki çıkarların uzlaştırıldığı bir çatışmayı çözme süreci olarak tasvir edilir. Ancak politika, tüm çatışmaların çözüme kavuşturulduğu faaliyet alanı olarak da görülmemelidir. Politika olgusu akademik bir konu olmakla birlikte aslında bu faaliyetin incelenmesi sürecidir (Heywood, 2013: 22). Bu çerçevede, politika, çatışma ve iş birliği olgularıyla karmaşık bir ilişki içerisindedir. Karmaşık ilişkiler ağı olarak sınırlarının belirginleşmesi zor görünen politika, İkinci Dünya Savaşı sonrası akademik bir disiplin ışığında tüm dünyada etkisini göstermeye başlamıştır.

2.3.Politika Olgusunun Bilimselliği Üzerine Yaklaşımlar

‘Devlet’i yönetmek, “*bir gemiyi kumanda etmek*” gibiyse, geminin nasıl çalıştığına ilişkin güvenilir gerçekliklere ve sarıh açıklamalara ihtiyaç var demektir. Bunu bulmanın yeri, üzerinde mutabık olunan, bilimdir (Minogue, 2002: 109). Bilim objektif olmalıdır, gerçeklerin sorgulanmadığı ve güven vermeyen bilgilerin yönlendirdiği alanlar, bilimin ışığının azaldığı alanlardır. İşte tam da bu nokta, “politikanın bir bilim mi, yoksa sanat mı” olduğu popüler münazara konusunu alevlendirmektedir.

Politika biliminin tarihte ilk olarak on altıncı yüzyılın sonlarında Jean Bodin tarafından ifade edildiği bilinmektedir. Fakat kavram günümüzde William Godwin ve Jeremy Bentham'ın aracılığıyla gündeme getirilmiştir. Bentham bu kavram ile devletin sınırlarını aşan bir faaliyeti tanımlamış ve henüz bağımsızlığını kazanmamış olan bu bilim dalının farkında olmadan adını koymuştur. Politika bilimi terminolojisi, bir süre Avrupa'da sözcüğü Almanlar tarafından çoğul olarak 'Politische Wissenschaften' (Siyaset Bilimleri) olarak ifade edilirken, daha sonra ise tekil 'Politikwissenschaft' şeklinde kullanılmaya başlanmıştır. Anglo-sakson dünyada ise siyaset bilimi kavramının eş anlamlısı olarak ya 'politics' ya da 'political science' sözcüklerinin kullanıldığı görülmektedir (Türk, 2011: 8).

Politika bilimini, siyasal olay ve olguları konu edinmiş toplumsal bilim disiplini olarak tanımlamak mümkündür. Ancak bu yaklaşım anlam bakımından genel bir ifade ediş biçimini yansıtmış olacaktır. Özellikle siyasal olgunun ne olduğu yönünde yapılabilecek net tanımlamalar, politika biliminin daha spesifik durumunu ortaya koyarak, sınırlarının daha net belirlenmesine katkı oluşturacaktır. Bu anlamda politika biliminin amacı, toplumsal yapı içerisindeki siyasal olaylar, örgütler, olgular ve faaliyetlerin anlamını ortaya koymaya çalışmak ve aynı zamanda bu alandaki ilişkileri belirleyerek bu ilişkilerin tasnifini yapmaktır (Dursun, 2012: 42).

Politika bilimi konusunda birçok farklı anlayış ve görüş bulunmaktadır. Bir anlayış ve düşünceye göre; politika bilimi, *"hükümetlerin kontrol edilmesinde hangi yöntemlerin kullanılacağını ve 'hükümetlerin sistematik çalışma tekniklerinin' neler olduğunun anlaşılmasını sağlayan sosyal bir bilim"* dalıdır. Aynı zamanda politika bilimi, insanların hükümeti etkilemek için hangi sistematik ve teknik girişimlerde bulunması gerektiğini de anlatmaya çalışmaktadır (Delespinasse, 2008: 4).

Politika bilimi, günümüzde *"devlet ve siyasi kurumların davranışlarıyla ilgilenmektedir. Siyasi davranışlar, siyasal faaliyetler, siyasal sistemler ve siyasal süreçler üzerine gerçekleşen dinamikleri, teorik olgular, tahminler ve analizler yöntemiyle inceleyen sosyal bir bilim dalı"* olarak nitelendirilmektedir (Pradeep, 2011: 5). Netice olarak politika bilimi, belirli bir metodolojik yöntemle yöneten ile yönetilenler arasındaki bağı incelemeye çalışmaktadır.

Yapısal-işlevsel yaklaşımın önde gelen düşünürlerinden Parsons, politika bilimini, kendisinin geliştirdiği toplumsal örgütlenme kuramı içerisinde değerlendirmiştir. Bu kurama göre, politika bilimi: *"çevreye uyumun sağlanması, amaçların yerine getirilmesi, toplumsal bütünlüğün sağlanması, kalıpların muhafaza edilmesi ve işlevlerine yönelik toplumsal örgütlenmeyi"* kapsamaktadır. Sistem yaklaşımının temsilcisi olan Easton ise, politika bilimini ekonomik, sosyal ve yasal değerlerin toplumda otoriter bir şekilde dağıtılması sürecine yaptığı gönderme ile açıklamaya çalışmıştır (Saybaşı, 1999:16-17).

Politika olgusunun bilimselliği yönündeki tartışmalara yönelik içerisinde, birbirinden farklı birçok düşünce yer bulmaktadır. Ayrıca birçok farklı teorik yaklaşım ortaya çıkmıştır. Teorik yaklaşımlar; Kurumsalcı politikbilimciler, Davranışsalcı yaklaşımlar, Weberci yaklaşım, Marksçı politik söylemler, Sosyal tercih teorisini savunanlar, Yapısalcı anlayışı destekleyenlerdir. Tüm bu yaklaşımlar politika olgusunun bilimselliğinin tartışılması ve anlaşılması sürecinde kesin yargılara varılamayacağını söylemektedir. Bu anlamda politika bilimine yönelik her tanım politik bilimin sadece bir yüzünü ifade etmektedir. Dolayısıyla politika olgusunun ve politika biliminin, uygarlıklar içerisinde bugüne nasıl geldiğini, doğuş sürecini ve hangi konuların politika biliminin inceleme alanı içerisinde yer aldığının tanımlanması, politika olgusunun sosyal bilimler içerisindeki bilimselliği yönündeki tartışmaları önemli ölçüde sınırlandıran ön bilgi kümesine açılacaktır.

2.4.Politika Biliminin Varoluşu Süreci ve Bilimselliğe Yöneliş Dönemi

Politika biliminin doğuşuna dair yaklaşımları eski Yunan coğrafyasından başlatmak yanlış olmayacaktır. Burada insanların doğadaki olay ve süreçleri gözlemleyerek varlık nedenlerini sorgulamaları sonucu, varlık felsefesi ortaya çıkmıştır. İnsanların gözlemlerine dayanan bu felsefe, dönemin düşünürlerini, üzerinde durulması gereken önemli sorunlara yönlendirmiştir. Düşünürlerin bu sorunlar üzerine yaklaşımları, tarih sahnesinde yeni bir akımı meydana getirmiştir. Doğuşu, felsefi birikimle şekillenen bu yeni akımın adı, siyaset felsefesidir (Kışlalı,1999: 23).

Politika olgusu, bir dönem sonra felsefeden bilime doğru yöneliş göstermiştir. Politika kavramının bilime yakınlaşması, Yunan kent devletlerinin anayasalarını ve siyasal sistemlerini karşılaştırmalı olarak inceleyen Aristoteles (M.Ö.384-322) ile başlamıştır. Aristoteles'i diğer siyasal düşünürlerden ayıran özellik, nasılın değil nasıl olması gerektiğinin üzerinde durmuş olmasıdır. Onun metodolojik yaklaşımı ve ortaya çıkardığı "Politika" adlı eseri, politika biliminin en eski kaynağını oluşturmaktadır (Beriş, 2012: 18). Ancak hatırlatılması gereken önemli nokta, disiplininin bugünkü anlamıyla ortaya çıkmasının Aristoteles'in yaşadığı dönemden yaklaşık 2500 yıl sonra gerçekleştiğidir. Zira birçok etmeni görmezden gelip Aristoteles'i politika biliminin kurucusu olarak algılamak gerçekçi olmayacaktır. Yine de politika biliminin doğuş süreci, Aristoteles'i bugünkü anlamıyla politika bilimini yapmaya en yakın isim olarak göstermektedir (Beriş, 2012: 20). Gerçekte Aristoteles politika düşününün kurucusudur denilebilir.

Politika biliminin doğuş sürecinde toplumları, üretim biçimlerine göre ayıran İbn-i Haldun'u da zikretmeden geçmek büyük bir eksikliktir. Bu anlamda Marx'a, Montesquieu'ye, Darwin'e, Jean Jacques Rousseau'ya, Machiavelli'ye, Vico'ya, Malthus'a kadar uzanan birçok düşünce çizgisinin başlangıç noktasında İbni Haldun'un olduğu, önemli bir gerçektir.

Politik bilimin doğuşuna giden yolda diğer önemli anlayış, İtalyan düşünürü olan Machiavelli (1469-1527)'ye aittir. “*Amaca ulaşan her yolun meşru olduğu*” söylemi birçok noktada yanlış anlaşılmalara ve yorumlara neden olmuştur. Machiavelli, politik bilimin doğuş sürecinde, siyasal iktidarın ele geçirilişini, korunmasını, büyümesini ve yitirilmesini incelenmiştir. Gözlemlediği olaylara dinsel ve ahlaksal açıdan bakmıştır. Bu iki ayrı olguyu tek noktada değerlendirmeye çalışarak var olanı saptamayı denemiş ve laik düşüncenin ilk nüvesini temellendirmiştir. Bu süreçte Machiavelli'nin “Prens” adlı eseri ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda günümüzde Aristoteles'in “Politika” ve Machiavelli'nin “Prens” isimli eserleri hala varlığını korumakta ve politik bilim açısından klasik ve çağdaş söylemlerin kısmide olsa yönünü belirlemektedir (Kışlalı, 1999: 24).

Politikanın kendisini ve bilimsel bir nitelik olarak doğuş sürecini Platon veya Aristo'ya veya ona görgül bir içerik atfeden Makyavelli'ye ve İbn-i Haldun'a kadar geri götürülebilmesi bilimsel bir disiplin olarak yeni doğduğu gerçeğini değiştiremez. Ayrıca burada amaçlanan, bir insanın doğum tarihini saptamaya benzer şekilde politik bilimin tam olarak ne zaman doğmuş olduğunu ortaya koymak değildir. Asıl mesele, politik bilimin bir disiplin olma niteliğine hangi zaman dilimi içerisinde sahip olduğudur.

Politika biliminin bağımsız bir disiplin olarak doğuşunda Makyavelci yaklaşımı güncelleştiren ve daha sistematik hale getiren 1925 yılında yayınlanan ‘New Aspects Of Politics’ (Politikanın Yeni Yönleri) adlı kitabıyla Amerikalı Charles Merriam olmuştur (Sarıbay ve Ögün, 2006: 46). Politika biliminin, modern bir disiplin olarak, üniversitelerde öğretim ve araştırma kapsamında çalışılmaya başlanması bir yüzyıldan daha fazla süre önce ortaya çıkmıştır. 1857 yılında New York şehrinde Columbia Üniversitesi'nde ‘History and Political Science’ (Tarih ve Siyaset Bilimi) kürsüsü açılmıştır. Ardından Fransa'nın Paris şehrinde 1871 yılında özel bir okul ‘Ecole Libre des Sciences Politiques’ (Politika Bilimi) isimli bir bölüm kurmuştur. ABD'nin modern anlamda politika biliminin doğuşuna katkısı Columbia Üniversitesi'nin, 1880 yılında ‘Political Science’ (Siyaset Bilimi) adıyla açtığı fakülte ile devam etmiştir. 1895 yılında İngiltere'nin Londra şehrinde açılan ‘London School of Economics and Political Science’ (Londra Ekonomi ve Siyaset Bilimi Okulu) ve 1903 yılında ‘Amerikan Siyaset Bilimi Derneği’nin kurulması ABD’yi politika bilimine önemli ölçüde katkı sağlayan ülke haline getirmiştir (Hix and Whiting, 2012:13).

Politikanın bilimsel sürecinin doğuşunda hiç şüphesiz görgül bir olgu olarak incelenmesi önemli olmuştur. Stuart A. Rice'in ‘Quantitati ve Methods in Politics’ (Politikada Nicel Yöntemler) adlı kitabı ile William B. Munro'nun ‘The Invisible Government’ (Görülmeyen Hükümet) adlı eseri aynı yılda yayınlanmıştır. Bu anlamda yayınlanan ilk kitap, ‘Quantitati ve Methods in Politics’, politikanın incelenmesinde fizik bilimlerde olduğu gibi nicel teknikleri içerirken, ikinci kitap ‘The Invisible Government’ ise, hükümet biçimlerinin döngüsel hareketlerini gözlemler yoluyla anlamaya çalışmıştır. Bu çalışmalardan bir yıl önce yayınlandığı görülen G.E. G. Catlin'in ‘The Science and Method of

Politics' (Politika Bilimi ve Metodu) başlıklı kitabı da görgül geleneğin ilk kilometre taşı niteliğine sahip bir çalışma olarak belirtilmektedir. Bu çalışmaların izini süren Harold D. Lasswell ve Abraham Kaplan ise 'Power and Society' (İktidar ve Toplum) adlı çalışmaları ile sürece katkı sağlamışlardır. Görgül politik teorisinin sürece katkısı önemli düşünür David Easton'un 'The Political System' (Politik Sistem) adlı eseri ile zirvelere taşınmıştır (Sarıbay ve Öğün, 2006: 47).

Ondokuzuncu yüzyıl ve yirminci yüzyıl başlarında doğum sancısı çeken politika biliminin, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra birdenbire radikal bir değişikliğe ve yepyeni bir gelişime tabi olduğu görülmektedir. Bu değişiklik ve gelişme, politika bilimi açısından bir bağımsızlık hareketi olarak nitelendirilmektedir. Bu mücadele sürecinde karma bir disiplin sayılma olgusunu reddederek kendine özgü konuya, metoda ve amaca sahip bağımsız bir disiplin olma iddiası korumuştur. Tüm mücadelelerin ardından politika olgusu, 1950 yılında UNESCO tarafından yayınlanan çeşitli milletlere ve aidiyetlere sahip düşünürler tarafından yapılan incelemelerin bir araya getirdiği 'Çağdaş Politika' bilimi adlı kolektif eserin yayınlanmasıyla diğer sosyal bilimlerin vesayetinden kurtularak emeklemeye başlamıştır (Kapani, 2000: 24).

UNESCO'nun öncülüğü ile kurulan ve dünyanın birçok ülkesinden bilimsel derneklerin ve düşünce adamlarının üye olarak katıldıkları uluslararası 'International Political Science Association' Siyasal Bilim Derneği kısa adıyla IPSA, 1949 yılında ve sonrasında her üç yılda bir kongreler düzenleyerek politika biliminin doğuş sürecine ve sonraki evresine önemli katkıda bulunmuştur. Birçok ülkede siyasal bilim derneklerinin oluşumu ve aynı zamanda araştırma ve düşünce enstitülerinin kurulması adına adımlar atılmış ve dünyanın birçok ülkesinde üniversiteler politika bilimini akademik olarak kürsülerde ele alınmaya başlamıştır (Kapani, 2000: 25). Böylece, *politika olgusu* artık bir bağımsız bilim dalı olarak tüm dünyada kabul görür hale gelmiştir. Bağımsız bir disiplin olarak ortaya çıkan politika biliminin konusunun ne olduğu tartışılmalı olsa politikanın bir disiplin olarak hangi alan içerisinde inceleme yürüteceğinin anlaşılması açısından önemli olduğu kabul edilebilir.

2.5.Politika Biliminin Araştırma Konusunun Belirlenmesi: Devlet ve İktidar Kavramlarının Yeri ve Önemi

Politika disiplininin inceleme nesnesi olan kavramlar onun bilimsel sınırlarını belirlemektedir. Bu anlamda sınırları çizilmiş politika bilimi hangi konu üzerinde çalışması gerektiğini bilecek, ilgisini ve enerjisini doğru noktaya aktaracaktır. Ancak politika biliminin konusu üzerine bulunan görüş ayrılıkları iki kavram üzerinde yoğunlaşmakta ve bu durum politika biliminin, konusunun sınırlarının belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Politika biliminin konusu üzerine ortaya çıkan bu iki görüşten ilki 'devlet', diğeri 'iktidar' olgusudur.

Devleti kendisine inceleme nesnesi olarak belirleyen anlayış klasik bir politika bilimi çizgisi taşımaktadır. Klasik politika biliminin kendisini devlet ile sınırlandırdığı da söylenebilir. Temel olarak devletin kuruluşu, temel işlevleri, amaçları, kurumları, vatandaşla ilişkileri gibi konular bu klasik anlayış tarafından incelenir. Bu yaklaşım, politika biliminin bir devlet bilimi olarak anlaşılmasına sebep olurken aynı zamanda bu düşüncenin köklerinin Aristoteles'e kadar indiği gerçeğinin kabulünü yansıtmaktadır (Dursun, 2013: 15).

Siyasal bilimciler, politika biliminin devlet ile sınırlanan konusunu, sıkıştığı bu dar alandan kurtarmak istemişlerdir. Bu süreç politika biliminin modern yüzünü de aydınlatan iktidar olgusunu ortaya çıkartmıştır. İktidar kavramı, politika bilimi içerisinde ilk etapta siyasal iktidar olgusu olarak yer bulmuştur. Politika biliminin konusunun, siyasal iktidar ile ilişkilendirilmesi, politika biliminin yeni alt disiplinlerini meydana getirmiştir.

Politika biliminin kavuştuğu yeni alt disiplinler siyasi iktidarın ne olduğu, kaynağı, dayanağı, ele geçirilmesi, sınırlandırılması, devredilmesi, kullanılması, siyasi iktidarı etkileyen faktörler, egemenlik, gibi birçok alt başlığın da incelenmesini beraberinde getirmiştir. Ayrıca politika biliminin genişleyen konusu, politik partiler, seçimler, seçim sistemleri, devlet sistemleri, siyasal kurumlar ve örgütler, siyasal davranışlar, politik kültür, kamuoyu, baskı grupları, parlamento ve bunların etkileri gibi birçok olguyu zamanla kapsama alanı içerisine almış ve bu alt başlıkların siyasal bilimciler tarafında metodolojik olarak incelenmesini sağlamıştır (Öztekin, 2013: 25).

ABD'li siyaset felsefecisi John Rawls'un (1921-2002) 'A Theory of Justice' (Bir Adalet Kuramı) isimli yapının 1971 yılında yayımlanması, Robert Nozick'in (1938-2002) Rawls'a cevap olarak 'Anarchy, State and Utopia' (Anarşi Devlet ve Ütopya) başlıklı bir kitap yazmasını sağlamış, bu da politika bilimini normatif unsurları kapsayacak şekilde yeniden genişleten bir çaba olmuştur. Ayrıca politik bilimin konusu içerisine 1970'lerden itibaren, cinsiyet araştırmaları, etnik sorunlar, kültürel çalışmalar da girmeye başlamıştır (Beriş, 2012: 29). Bu anlamda iktidar olgusunun, yalnızca politikayla ilişkili olmadığına, kültürel unsurları da ele alacak şekilde yayıldığına dair yaklaşımlar belirmiştir.

Gelinen noktada toplumsal yapı içerisinde iktidar türlerinin bir bilimin nesnesi olması gerektiği söz konusu olmuş ve bu da politik bilimi siyasal iktidarı inceleme ve konu alanı olarak görme mecburiyetini doğurmuştur. Bu açıdan bakıldığında politika bilimi, bir siyasal iktidar bilimi olarak ortaya çıkmakta ve toplum yapısı içerisinde meşru zor kullanma tekeli çerçevesinde işleyen otorite, güç ve iktidar ilişkilerinin oluşturduğu bütünü incelemektedir. Dolayısıyla politika biliminin temel konusu; 'iktidar', 'güç' ve 'otorite'ye ilişkin davranışlar, oluşumlar, faaliyetler, kurumlar ve ilişkiler ağı olarak ortaya çıkmaktadır (Dursun, 2013:15).

Tarihsel süreç içerisinde politika olgusunun bilimsel nitelik kazanması için önemli çaba harcamış davranışçı yaklaşımın, pozitivizme benzer şekilde doğrudan gözlemlenebilir olgu ve süreçler üzerine odaklanmış olması, politik bilimin konusu üzerine farklı birçok yaklaşım ortaya çıkarmıştır. Örneğin davranışçılara göre, yalnızca gözlemlenebilir ve ölçülebilir olgularla fenomenler politika biliminin konusunu oluşturur ve görelî ve ölçülmesi imkânsız bir takım değer ve ilkelerle uğraşmak siyaset biliminin işi değildir. Bu anlamda davranışçı ekolün yükselişiyle birlikte politika biliminin, matematik ve istatistiğin yoğun bir şekilde kullanıldığı teknik bir alan haline geldiği ve felsefe kuramından büyük ölçüde uzaklaştığı anlaşılmaktadır (Beriş, 2012: 29).

Günümüzde, politika biliminin konusunun özünü oluşturan siyasal faaliyetler ve iktidar olgusu, sosyal bilimlerin bir dalı olarak incelenmektedir. Sosyal bilimler ise geniş bir alanı kapsamaktadır. Sosyal bilimler içinde bulunan tüm disiplinler, antropoloji, psikoloji, sosyoloji, beşerî coğrafya gibi ortaya çıkmış birçok farklı disiplin, konu ve kapsam açısından politika bilimini ilgilendirmektedir (Welsh, 1973:17). Bu anlamda politika bilimi, bugün, kapsadığı konu bakımından oldukça geniş bir alan üzerinde hâkimiyet kurmuştur.

3. POLİTİKA BİLİMİNİN VARLIK NEDENİ OLARAK GÖRDÜĞÜ DEVLET OLGUSUYLA KAVRAMSAL VE KURAMSAL İLİŞKİSİ

3.1.Klasik ve Çağdaş Yaklaşımlar Bağlamında Politika Biliminin Konusu Olarak Devlet

Devlet kelimesi, Arapça “devle” kelimesinden Türkçeye geçmiştir. Türk Dil Kurumu, devlet kavramını; “*toprak bütünlüğüne bağlı olarak siyasal bakımdan örgütlenmiş millet veya milletler topluluğunun oluşturduğu tüzel varlık*” olarak tanımlamıştır (TDK, 2015). Farklı bir anlayışa göre, “tedavül eden” yani elden ele geçen demektir. Bu anlamda devlet kelimesi iktidarın el değiştirmesi anlamını çağrıştırmaktadır. Fransızca da ise, devlet kelimesi ‘etat’, İngilizce ‘state’, Almanca ‘stat’, İtalyanca ‘stato’ ve kelimenin kökeninin olduğu Latince de ise, ‘status’ olarak kullanılmaktadır. Fakat Latince de ‘status’ kelimesi tam olarak devlet olgusunu açıklamaz, “*hal, durum ve vaziyet*” anlamını öne çıkarır (Gözler, 2009: 6).

Eski Yunan, devletler için *polis* terimini kullanmaktaydı. Polis eski Yunanda “*site şehir*” demektir. Ve bununla şehirde oturan topluluklar kastedilirdi. Bu anlamda eski Yunanlıların kullandıkları polis, bugünkü modern anlamda tanımlanan devlet kavramını karşılamaktan oldukça uzaktır. Devlet kavramı sadece insan topluluklarını kapsamaz, toprak unsuru da onun atfı yaptığı diğer bir olgudur (Gözler, 2009: 7). Bu açıdan sadece insan toplulukları üzerinde açıklama yapan polis kavramı, modern devlet üzerine yapılan tanımlamaların da dışında kalmaktadır.

Devletlerin insanlardan en önemli beklentisi kendine itaat edilmesidir. Bunun için insanlar üzerinde bağlayıcı politikalar üretir ve kurallar vaaz'eder. Devlet fonksiyonel olarak bireylerin faaliyetleri ile çalışmasını sürdürür. Bu anlamda bireylerin faaliyetleri devlet aygıtının yönetimi olarak anlaşılmalıdır. Diğer bir açıdan toplumsal yapı içerisindeki eşitsizliği bir form içinde belirli kurallara ve hareketlere dayandırarak çözmeye çalışarak istikrarsızlığı ve belirgin asimetric olguları ortadan kaldırmayı kendine amaç edinir (Poggi, 2011: 69). Farklı bir düşünceye göre, devletlerin geneli aynı amaç üzerine oluşan benzer türde topluluklardır. Benzer bu topluluklar her zaman iyi nazarıyla kurulurlar. İyi olan şeyleri amaçlar, iyi olanı elde etmek için eylemde bulunurlar. Bütün topluluklar iyi olanı amaçladıklarına göre, toplulukların en üstünü ve hepsini kapsayanı da “en yüksek iyiyi” amaçlayacaktır. En yüksek iyiyi amaç edinen bu üstün topluluk türü, devlet olarak karşımıza çıkmaktadır (Aristoteles, 2013: 1).

Bilindiği üzere devlet, belirlenmiş bir toprak parçası üzerinde bulunan insan topluluğuna dayanmaktadır. Aynı zamanda bu topraklar üzerinde bulunan her şeyin nihai meşru kontrole sahip olduğu siyasal bir örgütle donanmış sosyal bir organizasyondur. Devleti ona benzeyen kuruluşlardan ayıran, egemen ve bağımsız olma niteliğidir. Bu anlamda devletin dışa ve içe karşı buyurma gücüne sahip olması devlet kudretinin üstünde başka bir kudretin bulunmadığındandır (Daver, 1969: 66). Ayrıca devlet, insan, toprak ve egemenlik unsurlarının bir araya gelmesiyle ortaya çıkmıştır. Bu anlayışa göre devlet, belirli bir toprak parçası üzerinde egemen olan belirli bir insan topluluğunun oluşturduğu varlıktır (Gözler, 2009: 4).

Siyasal bilimciler ve sosyologlar, devlet kavramı üzerine birçok farklı yaklaşım dile getirmişlerdir. Devlet kavramı üzerine bu teorik yaklaşımların varlığı da devlet olgusunun doğuşunu, sınırlarını ve varlık sebebini açıklamaya çalışmıştır. Bu teorilere göre, insanlık başlangıçta devletin olmadığı bir toplum halini yaşarken, çeşitli sebeplerle bu ortama son vermiş, bir sözleşme ile devleti kurmuştur. Devleti bu sözleşme sürecine dayandıran düşünürlerin başında Thomas Hobbes, John Locke ve Jean Jacques Rousseau gelmektedir.

Devletin varlığını sözleşme unsuru üzerine tanımlayan düşünürler arasında da farklı bakış açıları bulunmaktadır. Örneğin, sözleşmecî düşünür Hobbes'a göre, tabiat hali barışın mevcut olduğu bir ortama sahip değildir. Tabiat; insanın, insan kurdu olduğu güvensiz bir ortamı ifade etmektedir. Bu güvensiz tabiat ortamı, insanların ihtiyaç hissettiği güvenlik nedeniyle bir canavar yapı oluşturmuş ve haklarını ellerinden almıştır. Bu yapının ismi ‘devlet’tir. Locke’a göre ise insanlar barış içinde bir arada yaşarken, hakkaniyet ve adaleti tanımayan kişilerin ortaya çıkması nedeniyle, kuralların uygulanması ve sürekliliğinin sağlanması adına kurumlara ihtiyaç duyulmuştur. Bu anlamda özgür varlık olan insanlar, kendi haklarını koruyabilmek için devleti icat etmişlerdir (Özipek, 2010: 80).

Devletin varlığını açıklamaya çalışan sözleşmecî teori, ortaya koyduğu bu iki farklı yaklaşımla öngördüğü devlet tanımının birbirinden farklı olduğunu göstermek zor değildir. Hobbes'ın otoriteren siyasi çizgi karşısında özgürlükçü bir devlet anlayışını benimsemiş, Locke ise devleti bireyden önce görerek otoriteren bir siyasi teori geliştirmiştir. Bu açıdan iki sözleşmecî teorik yaklaşımın farklılığı, tasvir ettikleri tabiat hali temelinde başlamış ve ortaya koydukları otorite ve siyasi örgütlenme modelinde açığa çıkmıştır (Özipek, 2010: 80-81).

Devlet olgusunu açıklamaya çalışan sözleşmecî teori, pek çok düşünür tarafından eleştirilmektedir. Eleştirilerin odak noktası, sözleşmecî teorinin tarih dışı bir yaklaşımla devletin temelini toplumun rızasına dayandırmasıdır. Bu yaklaşımı eleştiren, David Hume'a göre, devletin ortaya çıkışını, toplumun rızası ile açıklamaya çalışmak boşunadır. Devletin varoluşunda toplumun rızasından çok zapt etme veya gasp yani güç unsurunun varlığına bakmak gerekmektedir. Bu anlamda yeni bir hükümet ortaya çıktığında, insanlar ona sadakatten veya ahlaki yükümlülükten ziyade korku ve zarureten dolayı itaat etmektedirler. Yeni kurulan tüm devletler bir sözleşme ve rızaya dayanmaktadır. Bugün dahi mevcut olan tüm hükümetler ilk olarak halkın rızasına veya gönüllü tabi oluşuna değil, gaspa veya zapt etmeye dayalı olarak kurulmuştur. Bu açıdan toplumlar değişen yönetimleri bir tercih olarak değil, gereklilikten dolayı kabul etmektedirler (Özipek, 2010: 81).

Devletin, siyasal bir nitelik taşıması, siyasal bilimcilerin, uzun bir süre tartışma konusu olmuştur. Tartışmalar devletin, politika biliminin ana konusu olamayacağı üzerine odaklanmıştır. Bu tartışmalar günümüzde varlığını sürdürüyor olsa da devletin değil, iktidar olgusunun politika biliminin ana konusu olduğu tartışması galip gelmiştir. Ancak politikayı, iktidar bilimi diye tarif edenler dahi, onun en mükemmel şekline ve tam teşkilatlanışına devlette ulaştığını ifade etmektedir (Duverger, 1964: 8). Bu anlamda politika bilimi içinde devlet olgusunun nasıl bir nitelik taşıdığı, siyasal bilimciler ve siyasal sistem için öneminin belirlenmesi, politika biliminin devlet ile bağını açıklanması ile gerçekleşecektir.

3.2.Politika Biliminin Devlet Olgusuyla İlişkisi: Politika Bilimi Sadece Devlete İhkin Midir?

Politika bilimi, kendi varlık nedenini, devleti ve devlet gücünü yüceltmek ve meşru hale getirmek olarak izah etmektedir. Böyle bir anlayışın temelinde ise *a priori* bir bireysellik, insanların bencil ve akıl dışı olduğu, arzu ve tutkularının kontrol edilemeyeceği, bu nedenle toplumsal yaşamlarını örgütleyebilmek adına devletin var olması gerektiği görüşü bulunmaktadır (Yalvaç, 2011: 16-17). Fakat politikayı devletin varlığıyla özdeşleştiren bu yaklaşım, bir taraftan politikanın evrensel boyutlarını anlamamızı güçleştirmekte, aynı zamanda politika bilimine siyasal hayatın sadece devletle mümkün olabileceği anlayışını etkin kılmaya çalışmaktadır. Dolayısıyla politika bilimi açısından incelenecek olgu olarak tek başına devleti görmek, verimli ve tutarlı bir davranış olmayacaktır.

Devlet kavramı soyut bir olgudur ve gözlenebilme imkânı söz konusu değildir. Oysa politika bilimi somut, gözlenebilir insan davranışları olarak beliren siyasal nesneleri incelemektedir. Ayrıca bu nesneler içerisindeki ilişki ağını ve nedensellik bağlarını da açıklamaya çalışmaktadır. Dolayısıyla politika bilimi açısından siyasal kararların ortaya çıkmasında, devlet otoritesi etkili ve geçerli bir güce sahiptir. Fakat alınan siyasal kararların arkasında devleti değil, devlet kuruluşunu yönetenlerin etkisinin yatmakta olduğu gerçeği gözden kaçırılmamalıdır.

Politika bilimi devlet ve onun soyut kişiliğinin ötesinde somut gerçekleri bulup ortaya koymak amacına yönelik hareket etmektedir. Üstelik devlet hala bugünün koşullarında siyasal kuruluşların en geniş, en gelişmiş, en iyi örgütlenmiş ve en kapsayıcısı olarak karşımıza çıkmaktadır (Kapani, 2000: 43). Bu anlamda *devlet kurumu*, *politika bilimi* açısından soyut bir varlık olarak görülmekte ancak etkin ve güçlü siyasal bir nitelik taşımaktadır.

Politikanın bilimsel olarak incelendiği süreçleri belirleyen, örgütleyen ve biçimlendiren devlet kurumudur. Politik sistem içerisindeki bu devlet kurumu, organlardan, yetkilerden, iktidar ve haklardan oluşmaktadır. Bu anlamda devlet kavramının siyasal bilim kavramından daha sınırlı olduğu ortaya çıkmakta ve politika bilimi içerisinde devlet unsurunun sistemli bir ilişkiler ağı olduğu tanımlanmaktadır (Leslie, 1975: 66). Bu bağlamda klasik siyaset bilimi devletin kuruluşu, temel işlevleri, amaçları, kurumları, vatandaşla ilişkileri gibi konuları inceleyerek kendini sadece ‘devlet’e içkin bir faaliyet alanı olarak sınırlandırmıştır. Bu bakımdan klasik politika bilimi, devlet bilimi olarak anlaşılmaktadır.

Politika biliminin devleti temel inceleme konusu olarak ele aldığı çalışmalara örnek olarak, H. Laski’nin ‘Politikaya Giriş’ adlı eseri ile M. Prelot’un ‘Politika Bilimi’ adlı eserleri gösterilebilir. Ancak politika biliminin temel inceleme konusunun devletle sınırlandırılması görüşü bugün artık aşılmış olup eleştiriye uğramaktadır. Bu eleştiri siyasal bilimciler tarafından yapılmakta, eleştirinin dayanak noktası ise bilimsel bir alanı tek bir inceleme nesnesine yönlendirmenin sınırları daraltacağı saptamasıdır (Dursun, 2012: 71).

Politika bilimi devleti aşan ancak onu kapsayan bir özelliği sahiptir. Bundan dolayı devlet siyaset biliminin konusudur ama onunla sınırlandırılmaz anlayışı benimsenmiştir (Dursun, 2012: 72). Bu anlayışa göre politika bilimi açısından devlet; yapısı, kurumları, işlevleri, temsil ettiği iktidarın birey ve toplumla ilişkisi dün olduğu gibi bugünde doğrudan hayatımızı etkileyen kararların, uygulamaların ve tartışmaların tam ortasında varlığını sürdürmektedir. Bu durum politika bilimi ve devlet ilişkisinin güçlü bir şekilde devam ettiğine ve devam edebilirliğine dikkat çekmektedir (Özipek, 2010: 71).

Politika bilimi üzerine yapılan incelemelerde yönetenlerin, iktidarların, bir yönetim sistemi olan rejimlerin, yapılarında ve kendi varlıklarında tarih boyunca değişiklikler yaşandığı gözlenmiştir. Ancak yaşanan tüm değişime rağmen devlet nesnel olarak varlığını hala devam ettirmektedir. Devlet, en

demokratik olanından en otoriter ve totaliter olanına kadar, bugün hala modern anlayışı da dâhil edeceğimiz yapı içinde bireyler olarak üzerimizde başka hiçbir kurumun sahip olmadığı ölçüde belirleyiciliğe sahiptir. Bu açıdan politika bilimi içerisinde varlığı unutulmayan yegâne güç devlettir. Varlığı ve etkisi devamlı olan devlet kavramı, siyaset bilimciler tarafından iktidarın dayanağı ve siyasal toplumun çatısı olarak düşünülmüştür. Aslında tarihsel açıdan devlet, siyasal bir birleşmeyi ve bütünleşmeyi sağlayan bir simge veya sembol olmuştur. Bu anlamda devlet sadece kavramsal geçerliliğe sahip bir düşünce ürünüdür. Devlet, insanlar onu düşündükleri için vardır (Kapani, 2000: 36).

Politika biliminin devlet kavramına yaklaşımı üzerine tartışmalar, devletin politika biliminin sınırlarını belirlemesi üzerine yürütülmüştür. Politika biliminin devlet kavramına yaklaşımı onu bir inceleme alanı olarak kabul etmesiyle yakından ilişkilidir. 1930'larda Amerika'da ortaya çıkan davranışçılık akımı çerçevesinde gelişen politika biliminin devlet kavramına yaklaşımını değiştirmiştir. Politika bilimi davranışçılık akımı ile birlikte siyasi çözümleme yöntemini kurumlardan ziyade bireye doğru odaklamıştır. Bu süreç politik çözümleme yapısı olan devletin, politika bilimi açısından teorik anlamda incelenmesinin ihmal edilmesine neden olmuştur. Bu ihmal edilşin en önemli yapıları politik bilimin başat aktörleri olan İngiltere ve ABD olarak görülmektedir (Sarıbay, 2000: 111).

İngiltere ve ABD'de yapılan çalışmalarının etkisiyle devlet kavramı yerine hükümet ve daha yaygın olarak politik sistem kavramları kullanılmaya başlanmıştır. Devlet kavramının kullanım dışı kalarak yerini başka kavramlara bırakmasında, Nettl'in ifade ettiği gibi, özellikle ABD'de devlet geleneğinin olmayışı önemli rol oynamıştır. Bu açıdan devlete karşılık gelen bir kavram olarak politik sistem, partiler, baskı grupları, kitle iletişim araçları gibi politik kurumlar ve yasal meşru kontrol araçlarını, politik süreçleri etkiledikleri dönem boyunca meşru olarak görülmüşlerdir. Politik çözümlemede ihmal edilen devlet kavramı, politika bilimi için 1980'lerde yeniden kullanılmaya başlanmıştır. Rockman'a göre, devletin yeniden politik çözümlemenin konusu olarak gündeme gelmesi neoklasik iktisadın canlanmasıdır. Devlet faaliyetlerinin yeniden düzenlenmesi, toplumların çözünmesinde devlete yeniden örgütleyici bir kavram olarak yer verilmesi bu kavramı yeniden ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda, kamu otoritesi ile çıkar grupları siyaset bilimcilerin gündemine yeniden girmiş ve böylece devlet yeniden çağdaş politik sistemlerin önemli bir aktörü haline gelmiştir (Sarıbay, 2000:111).

4.DEĞERLENDİRME

Siyaset ve *politika* kavramlarının bilimselliği üzerine yapılan tartışmalarda etimolojik yaklaşım önem arz etmektedir. Bu doğrultuda yapılan etimolojik incelemede *siyaset* teriminin temel anlamının özenle kullanıldığı görülmüyorken, *politika* sözcüğünün kullanılışında aynı anlaşılabilirliğin ortaya çıkmadığı fark edilmektedir. Bu iki terimin dilbilimsel olarak birbirinden ayrıldığı birçok farklı

anlamının varlığı gözden kaçırılmaktadır. Ayrıca etimolojik olarak farklı birçok anlam çağrıştıran bu iki sözcüğün aynı anda kullanılması uyumsuzluk ve belirsizlik yaratmaktadır. Bu belirsizliğin ortaya çıktığı nokta her iki sözcüğün tanımlanmasına yönelik yapılan yaklaşımda anlaşılmaktadır. *Siyaset* sözcüğü eğitmek, yetiştirmek, düzenlemek anlamından geliştirilmiş yönetme bilgisi ve tekniği olarak tanımlanmakta, *politika* terimi ise, *polis* teriminden türeyerek polise ait olanları; siyasal yapı, siyasal rejim ve vatandaşların hakkı gibi süreçlerin anlaşılması ve açıklanmasına yönelik tanımlanmaktadır. Bu açıdan her iki terimin arasındaki bu etimolojik farklılığa rağmen *politika* ve *siyaset* sözcüklerini aynı anlamı ifade ediyor düşüncesiyle kullanılması önemli bir eksikliği yansıtmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın temel amaçlarından birisi bu iki terim arasındaki dilbilimsel farklılığının anlaşılmasına ışık tutmaktır.

Politika kavramı üzerine yapılan tanımlamalarda politikanın ne kadar geniş bir alana hükmettiği gerçeği ile karşılaşılmaktadır. Bu gerçek ‘savaş’ın engellenmesinden, ‘savaş’ı başlatmaya değin varan bir gerçekliktir. Çoğu kez adil yaşam, düzen ve uzlaşmanın temel kavramı olarak da kullanılmaktadır.

Politika olgusunun bilimselliği üzerine farklı birçok düşünce ve farklı teorik yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Tüm bu yaklaşımlara rağmen politika olgusunun modern dönemde bile, kamusal hayat ve devlet için mi vardır, yoksa sosyal yaşamın ana unsuru mudur tartışması devam etmektedir. Bu durum politika olgusunun bilimselliğinin tartışılması ve anlaşılması sürecinde kesin yargılara varılamayacağını göstermektedir. Bu anlamda politika bilimine yönelik her tanım politik bilimin sadece bir yüzünün anlaşılmasını katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla politika olgusunun ve politika biliminin, günümüze nasıl geldiğini, doğuş sürecini ve hangi konuların politika biliminin inceleme alanı içerisinde yer aldığını yönelik izah, politika olgusunun bilimselliği yönündeki tartışmaları önemli ölçüde sınırlandırmaktadır.

Günümüzde politika bilimi yaşanan tüm olumlu gelişmeler neticesinde tartışılmış olan klasik bilimsellik sorununun uzağında durmaktadır. Özellikle politika biliminin bilimsellik sorunu, yerini bilimsel bir perspektifte ele alış ve kabul ediş sürecine bırakmış bulunmaktadır. Ancak politika biliminin, bugün hala varlığı devam eden önemli sorunsalı, devlet ve iktidar ile olan ilişkisinde ortaya çıkmaktadır. Çünkü politika biliminin sınırlarını, incelediği konular belirlemektedir. Tarih boyunca ana konu olarak devlet olgusunu ele alan politika biliminin artık bu klasik yaklaşımı geride bırakıp bırakmadığının anlaşılması güç görünmektedir.

Siyaset teorisyenleri politika bilimini, siyaset devlet için vardır anlayışından kurtarmak için çeşitli fikirler, yaklaşımlar, görüşler sunmuştur. Bu minvalde ‘iktidar’ kavramı politika biliminin sınırlarının genişleten yeni bir konu alanı olarak ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla günümüzde, politika biliminin konusunun özünü oluşturan siyasal faaliyetler ve iktidar olgusu, sosyal bilimlerin bir dalı olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Netice olarak politika biliminin konusu üzerine farklı birçok yaklaşımın

çıktığı görülürken, aynı zamanda politika biliminin devleti esas alan ana bakış açısının değişime uğradığı fakat varlığının devam ettiği gerçeğiyle karşılaşmaktadır.

Bu çalışmanın temel amaçlarından birisi, siyaset ve siyaset bilimi kavramlarının yerine politika ve politika bilimi kavramlarını kullanarak mevcut kuramsal çerçeve tartışılmaya çalışılmıştır. Diğer yandan bu doğrultuda, devlet olgusu politika için vardır sorusunun modern anlamda politika biliminin konularına değinilerek yanıtlanması hedeflenmiştir.

Sonuç olarak klasik anlamda devlet politika bilimi için ana konu olarak varlığını devam ettirmektedir. Ancak politika biliminin inceleme nesnesi tek başına devlet değildir. Çağdaş dönemde bu yaklaşım akamete uğramıştır. Devlet konusu hala önemlidir ancak iktidar olgusu çağdaş politik bilimler için önemli temel konularından birisi olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Dolayısıyla iktidarın bir inceleme konusu olması; parlamentonun, seçimlerin, politik partilerin, vb. siyasal iktidarı ilgilendiren tüm siyasal alanı içerisinde kapsayacak şekilde politika biliminin sınırlarının genişlemesine neden olmuştur. Bu açıdan siyasal sistemi ilgilendiren tüm konular artık çağdaş politika bilimini incelediği temel konular olmuştur. Devlet olgusu artık klasik anlamda sınırlandırdığı doğum sancıları çeken politika bilimi perspektifiyle karşı karşıya değildir. Devlet, politika bilimi açısından vazgeçilmez bir kavram olarak varlığını sürdürmektedir ancak modern dünyayı ele alan çağdaş politik bilimler devlet olgusunun etkisini önemli ölçüde zayıflatmış durumdadır.

KAYNAKÇA

- Akçalı, N. (1995) "Siyaset Bilimine Giriş", İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi.
- Aristoteles. (2013) "Politika", çev. M. Telli, İstanbul: Ark Kitapları.
- Beriş, H. E. (2012) "Siyaset Biliminin Doğuşu Gelişimi", Ü. Özdağ içinde, 21. Yüzyılda Prens Devlet ve Siyaset Yönetim. Ankara: Kripto.
- Çam, E. (2005) "Siyaset Bilimine Giriş", İstanbul: Der Yayınları.
- Daver, B. (1969) "Siyaset Bilimine Giriş", Ankara: Doğan Yayınları.
- De Lespinasse, P. (2008) "Basic Political Concepts" Switzerland: http://textbookequity.org/oct/Textbooks/deLespinasse_PoliticalConcepts.pdf (Erişim Tarihi 11.03.2015).
- Dursun, D. (2012) "Siyaset Bilimi", İstanbul: Beta Yayınları.
- Dursun, D. (2013) "Siyaset ve Siyaset Bilimi", D. Dursun içinde, Siyaset Bilimi. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Duverger, M. (1964) "Politikaya Giriş", (çev.) S. Tiryakioğlu, İstanbul: Varlık Yayınevi.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Gözler, K. (2009) "Devletin Genel Teorisi", Bursa: Ekin Yayıncılık.
- Heywood, A. (2013) "Siyaset", (çev.) B. B. Özipek, İstanbul: Adres Yayınları.
- Hix, S., M. Whiting. (2012) "Introduction to Political Science", London: University of Londo
http://www.londoninternational.ac.uk/sites/default/files/programme_resources/lse/lse_pdf/subject_guides/ps1172_ch1-4.pdf (Erişim Tarihi 16.03.2015).
- İlhan, N. (2011) "Bir Etimoloji Denemesi", Turkish Studies Dergisi- 6(1): 467-475.
- Kışlalı, A. T. (1999) "Siyaset Bilimi", Ankara: İmge Kitabevi.
- Kurumu, T. D. (2015, 04 01) <http://www.tdk.gov.tr>. 04 01, 2015 tarihinde <http://www.tdk.gov.tr>:
<http://www.tdk.gov.tr> adresinden alındı.
- Küçükalp, D. (2012) "Siyaset Olgusunun Doğası", A. Y. Sarıbay içinde, Siyaset Sosyolojisi. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Leslie, L. (1975) "Politika Biliminin Temel Sorunları", (çev.) T. Karamustafaoğlu, Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.
- Minogue, K. (2002) "Siyaset ve Despotizm", (çev.) Ü. Gündoğan, Ankara: Liberte Yayınları.
- Münci, K. (2000) "Politika Bilimine Giriş", Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Özdağ, Ü. (2012) "Sunum", Ü. Özdağ içinde, 21. Yüzyılda Prens Devlet ve Siyaset Yönetim, Ankara: Kripto.
- Özipek, B. B. (2010) "Devlet", M. Türküne içinde, Siyaset. İstanbul: Opus Yayınları.
- Öztekin, A. (2013) "Siyaset Bilimine Giriş", Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Poggi, G. (2011) "The Nation-State", D. Caramani içinde, Comparative Politics. United State: Oxford University Press.
- Pradeep, K. K. (2011) "Political Science", India Kerela: University of Calicut
<http://www.universityofcalicut.info/syl/PoliticalScience.pdf> (Erişim Tarihi: 21.03.2015).
- Sarıbay, A. Y. (2000) "Global Bakışla Politik Sosyoloji", İstanbul: Alfa Yayınları.
- Sarıbay, A. Y., Öğün, S. S. (2006) "Politik Bilim", Bursa: Aktüel Yayınları.
- Sartori, G. (1996) "Demokrasi Teorisine Geri Dönüş", (çev.) T. Karamustafaoğlu, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Saybaşılı, K. (1999) "Siyaset Biliminde Temel Yaklaşımlar", Ankara: Doruk Yayınları.
- Tansey, S. D. (1995) "Politics: The Basic", USA: Routledge Press.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Turan, E. (2013) "Siyaset Bilimine Giriş", Konya: Palet Yayınları.

Türk, F. (2011) "Siyaset Biliminde Temel Yaklaşımlar", B. Dural içinde, Siyaset Bilimi'nde Kuram-Yöntem-Güncel Yaklaşımlar. İstanbul, Kriter Yayınevi.

Türköne, M. (2009) "Siyaset Kavramı", M. Türköne içinde, Siyaset. İstanbul: Opus Yayınları.

William A. Welsh. (1973) "Studying Politics", United States of America: Praeger Publishers.

Yalvaç, F. (2011) ‘Devlet’, A. Eralp içinde, Devlet ve Ötesi. İstanbul: İletişim Yayınları.

DUYGUSAL EMEK: YENİ VE GELECEK TRENDLERİ NELERDİR?

Bilal EZİLMEZ*

ÖZET

Duygusal emeğin yayılmasının temel faktörü, çalışanların, hizmet sunarken işlerinde duygularını kendi başlarına kullanmaları konusunda özgür olmaları, bazı kurallara bağlı olmalarıdır. Bunun nedeni şudur ki, işletmeler işlerini duygularla sergilemektedir. Bazı çalışanlar, bulundukları durumları yeniden değerlendirerek duygusal durumlarını değiştirirler, bazıları ise bazı meslekler ve belirli sektörlerdeki bazı şirketler için duygularını düzenleyebilir ve kontrol edebilir. Bu nedenle bu çalışmanın amacı duygusal emek çalışmaları için gelecekteki değişkenleri tahmin etmektir. Duygusal Emek stratejilerinin incelenmesi ve çalışanların temel değerleri ile ilgili çalışma ortamı, duygu yönetimi, duygu düzenlemesi ve duygusal emek bu çalışmada vurgulanan diğer özelliklerdir.

Anahtar kelimeler: *Duygusal Emek (DE), DE Stratejileri, Değişkenler.*

Jel kodu: M12, M19.

EMOTIONAL LABOUR: WHAT THE RECENT AND WOULD-BE FUTURE TRENDS ARE

ABSTRACT

The main factor in the dissemination of emotional labor is that the employees are not free to use their own feelings in their work while serving, and they are bound by some rules. The reason is that businesses want employees to show some certain emotions while doing their work. For this reason, some employees change their emotional state by re-evaluating their situation, while others can regulate and control their feelings for some professions and some companies in specific sectors. Therefore, the purpose of this study is to predict future variables for emotional labor studies. Emotional labor strategies and the working environment, emotion management, emotion regulation and emotional labor are the other features emphasized in this study.

Keywords: *Emotional Labour (EL), EL Strategies, Future Variables.*

Jel Codes: M12, M19.

* Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, bezilmez@bandirma.edu.tr

1. GİRİŞ

Duygusal Emek kavramı ilk kez Hochschild tarafından “Yönetilen Kalp: İnsan Duygularının Ticarileştirilmesi” (1983) adlı çalışmasında tanıtıldı ve “Duygusal Emek” giderek daha popüler hale geldi. Hochschild (1983), duygusal davranışı yüzey davranışı ve derin etkili olmak üzere iki farklı boyutta açıklar. Genellikle derin etkili olarak resmedilen duygusal emek, sıklıkla metodolojik davranış olarak da adlandırılır (Ashfort ve Humphrey, 1993). Duygusal Emek, sosyal normları sağlamak için duyguların kontrolünü ifade eder. Bu, sosyal ve iş yaşamında gereklidir, bu yüzden çevresel koşulları ve bu sosyal normların nasıl sağlanacağını bilmek gereklidir (Öz, 2007). Ashfort ve Humphrey'e (1993) göre, duygusal çalışma hizmeti sağlayıcısı hizmet sunumu sırasında beklenen duyguları göstermektedir. Hochschild'in yaklaşımı, doğal hareketin, yüzey oyunculuğu ve derin oyunculuğa üçüncü bir duygusal emek gösterme stratejisi olarak eklendiği çalışmalarda geliştirilmiştir. Morris ve Feldman (1996), duygusal emek yapısını dört boyutta kavramsallaştırırlar: Doğru duygusal gösterimin sıklığı, istenilen gösterim kurallarına dikkat, gösterilecek duyguların çeşitliliği ve ortaya çıkması sonucunda ortaya çıkan duygusal uyumsuzluk. Gerçekte hissedilmeyen duygular. Ayrıca, örgütsel yaşamın duygusal yönüne olan ilgi 1990'lı yıllardan beri giderek artmaktadır. Son zamanlardaki araştırmalar, duyguların kurumlarda yoğunlaştığını ve iş hayatının kaçınılmaz bir parçası olarak kabul edilmeye başladığını göstermiştir (Eroğlu, 2010).

Bu çalışmada öncelikle duygusal emek hakkında hazırlanmış olan akademik tezler, ayrıca da ilgili kongre bildiriler ve alan yazındaki bazı önemli makaleler gözden geçirilerek bu çalışmalar ışığında duygusal emek kavramının tartışılması amaçlanmıştır. Böylece bu kavramın gelecekteki gelişimi öngörülmeye çalışılmıştır. Bu çalışma, duygusal emek alanında çalışmak isteyen araştırmacılara yeni bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmanın amacı, tartışmasız bir şekilde çalışanlar ve örgütler açısından büyük öneme sahip olan duygusal emeğin, hangi değişkenler ile ilişkilendirildiğini ve bu ilişkilerin yönünü ortaya koymaktır. Bu amaçla incelenecek araştırmalar özellikle lisansüstü tezler olarak sınırlandırılmış ve Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ulusal tez merkezi veri tabanında yer alan izinli tezler “duygusal emek” konu başlığı ile taranmıştır. Yapılan inceleme sonucunda alanda toplamda 78 (22 doktora, 56 Yüksek lisans) tezin hazırlanmış olduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışmalar tez türü, yıl, araştırma yöntemi, ölçek detayları, araştırmanın gerçekleştirildiği şehir ve sektör gibi unsurlar bakımından incelenmiştir. Ardından kavramın ilişkilendirildiği bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenmiş olup, bu değişkenler ile olan ilişkinin yönü araştırma bulgu ve sonuç ifadelerine göre belirlenmiştir. Bu çalışma ile duygusal emeğe ilişkin bir çerçevenin sunulması, örneklem dâhilinde öncel ve sonuçlarının tespit edilmesi hedeflenmiştir. Çalışma, özellikle konuya ilgi duyan araştırmacılara bir özet ve rehber olmak bakımından katkı sağlayacaktır.

Duygu, bizi insan yapan niteliklerden biridir ve bunu da izlenim yönetimi için kullanırız. Evde veya iş yerinde başka insanlarla karşılaştığımızda kendine özgü bir tür sunmak için jestlerimiz, taklitlerimiz, kıyafetlerimiz, saçlarımız vb. duygularımızı kullanıyoruz ve yönetiyoruz. Denilebilir ki insanlar örgütlerde ve iş yerlerinde birer duygu işçisidirler alında. Duygu işçiliği, duygu yönetimi ve duyguların düzenlenmesi gibi kavramlar bu nedenle günümüzde özellikle işletme biliminde ve onun bir alt alanı olan örgütsel davranış çalışmalarında sıkça kullanılır olmuşlardır.

Duyguların düzenlenmesi veya duyguların yönetilmesi motivasyon, hedefe yönelik davranış ve izlenim yönetimi gibi iş sonuçları açısından da için kritik öneme sahiptir. Birtakım duyguların ifade edilmeleri ve bazılarının ise bastırılması, çalışanların kişisel kaynaklarını bir ölçüde tüketir ve müşteri ile temas eden çalışanlar için olumsuz sonuçlara da yol açar.

“Duygu yönetimi”, kişinin kendi duygularını ve ifadelerini değiştirme sürecini ve kişinin kendi davranışları üzerinde sahip olduğu özgürlüğün veya seçimin derecesini tanımlamak için “kişisel kontrol” ü ifade eder. Duygusal ifadelerin düzenlenmesi, iş bulma, sosyal destek alma ve daha yüksek performans dereceleri ve ipuçları gibi araçsal hedeflere katkıda bulunduğu görülmüştür. İş yerinde duyguları düzenlemek, araçsal ve kişilerarası hedefleri karşılamak için önemlidir (Kanfer ve Kantrowitz, 2002); Müşteri ile temas halinde olan çalışanlar için, bu hedefler müşteri memnuniyeti ve sadakatin ortaya çıkmasını sağlar (Pugh, 2001; Tsai, 2001). Duygusal emek konusundaki birçok çalışma, çalışanların duygusal ifadelerini değiştirdiklerini, stres, tükenmişlik ve iş memnuniyetsizliği yaşadıklarını göstermektedir. Müşterilerle ilişkilere odaklı duygu düzenlemesine sıklıkla katılan ve düşük iş özerkliğine sahip olan çalışanlar daha çok tükenmişlik göstermektedirler. Çalışanların iş davranışları üzerinde daha fazla özerklik hissetmelerine izin vermek, duygularını daha olumlu yönetebilecekleri için kendilerini kişisel kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlar, böylece “gülümseme ile hizmet” daha az strese yol açabilir.

Duygular konusunun işletme alanı açısından önemli bir boyutu da duygusal emektir. Duygusal emek, duyguların düzenlenmesi, duyguların ifadesi gibi konularla da yakından ilişkili bir kavramdır. Fiziksel ve zihinsel emeğin yanı sıra duygusal emeğin de alan yazında dikkate alınmaya başlanması, özellikle hizmet sektöründe yapılan araştırmalar ile artmıştır. Duygusal emek, bireyin diğer insanlarda belirli bir izlenim yaratmak için kendi duygularını yönetmesidir. Çalışanın duygularını yönetmesi için ise kullanabileceği iki temel strateji tanımlanmıştır. Bunlardan ilki yüzeysel rol yapmadır. Bu strateji kapsamında, çalışan birey bir duyguyu hissediyor gibi rol yapmaktadır. İkinci strateji ise derinden rol yapma olup, bir duyguyu gerçekten hissetmeye çalışmaktır. Yüzeysel rol yapma yani aslında hissetmediği bir duyguyu sergileme, bireyin iç denge durumunda kalmasına engel olduğundan, çalışanlar ve örgüt açısından zararlı sonuçlara yol açabilmektedir. Duygusal emek bu bakımdan önem taşımakta olup, duyguların hissedilmesi ve sergilenmesi bağlamında örgütsel alana önemli bilgiler sunmaktadır.

2. ALANYAZIN TARAMASI

Grandey'in (1999) modeli, araştırmacıları uzun yıllar boyunca etkilemiş, duygusal emek çalışmalarını eyleme sokarak, derin ve yüzeysel duygusal emek (EL) davranışı için duygusal düzenleme kavramı dahil. Gradney (2000) çalışmasında, başlangıçtaki mevcut çalışmalar duygusal emeği tanımlamak için farklı açıları karşılaştırmış ve karşılaştırmıştır.

Duygusal emek (DE), bu alandaki derin DE ve yüzeysel DE davranışlarını kullanır; duygu düzenleme ise duygu ve ifadelerin düzenlenmesinde yeniden değerlendirme ve baskılama kullanır. Duygu düzenlenmesi ve duygusal emeğin kavramları bireysel ve toplumsal çıktılar açısından karşılaştırıldığında, duygu durum durumları ve baskı bireysel ve ilişkisel algılar toplumsal duygusal düzenleme süreçleridir. Duygusal emek sonuçları tükenmişlik, iş tatmini ve performans notlarını içerir (Grandey, 2015).

Grandey ve Gabriel (2015), duygusal işgücü çalışmalarının geleceğinin sağlıklı gelişimi açısından sonuçların ve moderatör değişkenlerin hem mesleki hem de örgütsel refah açısından birlikte değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Duygusal emeğin gülümsem olarak hizmet etmesinin insani maliyetine dikkat çeken bir çalışmada (Grandey ve ark., 2015), çalışanlardan önce olumlu duyguları sergileme zorunluluğu, hizmet sunumunu tehdit eden uygulamaları da değerlendirilmektedir. Duygusal uyumsuzluk ve kaynak eksikliğine odaklanmak için bir çağrıdır bu aynı zamanda. Bunun nedeni, duygu kurallarının oluşturulmasının işgörenin özgür iradesini sınırladığı, özerkliği, yetkinliği ve aidiyeti tehdit ettiği gibi görülen durumlardır. Duygusal emeğin olumsuz yönlerine rağmen Grandey ve ark. (2015) pozitif çalışma ortamını ve otantik pozitif işgücünü yükseltmek suretiyle formüle edilen duygusal ifade beklentisinden vazgeçmek ve bu çabaları çalışanlarına daha fazla destek veren ve değer yaratan insani uygulamalarla değiştirmeyi önermektedir.

Chi ve Grandey araştırmasında (2016), duygusal ve emel açısından önemli bir konu olan dikkat ve duygusal istikrarı ele alan yeni bir model ele alınmış, olumlu ve olumsuz duygu durumlarının hizmet sunumuna etkileri ve bunların etkileşimleri incelenmiştir. Buna göre, derin DE gösterimi, bazı kişilik özellikleri ile pozitif ilişkilidir ve bu durumda istenen etkili hizmet sunumu gerçekleştirilebilir.

3. DUYGU KAVRAMI VE DUYGU YÖNETİMİ

İnsan davranışını belirleyen en önemli öğelerden biri duygulardır ve bireyler iş yaşamlarında ve iş dışında kalan yaşamlarında çok farklı duygular yaşarlar (Erkuş ve Günlü 2008). Bir tanıma göre duygu, “belirli bir uyaran karşısında genellikle içsel olarak belirip, davranışsal bir tepkime olarak ortaya çıkan hisler”dir (Kervancı 2008). Diğer bir araştırmacı ise duyguyu bir his ve bu hisse özgü düşünceler, psikolojik ve biyolojik durumlar ve bir dizi hareket eğilimi olarak tanımlamıştır (Goleman 2007).

Duygunun tanımlaması beraberinde farklı duyguların ve hatta duygu ile ilgili diğer bazı kavramları da gündeme getirecektir. Duygular, duygulanım ve duygu durumlar bunlardan başlıcalarıdır. İnsanların yaşadığı duygulara genel olarak “duygulanım” (his) adı verilmektedir (Barsade ve Gibson 2007). Duygular ise doğrudan birine veya birşeye yönlendirdiğimiz güçlü hislerdir (Fridja 1993). Duygudurum ise her zaman olmasa bile sıklıkla içinde bulunduğumuz durumdan bağımsız olarak yaşadığımız ruh hallerimizdir ve duyguları daha güçlü kılarlar (Weiss ve Cropanzano 1996). Görüldüğü gibi his ve ruh halleri gibi kavramlar da ister istemez konunun içinde yer almaktadırlar.

Temel duygu durumları genel olarak olumlu ve olumsuz duygulanım olarak iki grupta incelenir. Yaşanılan duruma bağlı bir dürtüyle ilintili olmayan ve duygulardan daha az güçlü olan hisler, olarak ta tarif edilen duygu durumlara heyecan, kendine güven ve neşe gibi olumlu örnekler verilirken; endişe, stres ve sinirlilik gibi olumsuz örnekler de gösterilebilir (Deniz ve diğerleri 2012).

Duygular hem insanın durumunu ve kültürel kategorisini simultane bir şekilde gösteren bir araçtır (Barbalet 1998); ve bu nedenle de, duygular kişinin çevresinden ayrı düşünülemeyerek, farklı kültürel kategorilerde şekillenmiş hislerin kelimelere dökülmesini ve bunların duyguya dönüşmesini sağlayan araçlar olarak da dikkate alınmalıdır (Massumi 2002).

Duygular sadece kişisel ya da sosyal değil aksine “kişisel” ve “sosyal” kavramlarının tasvirinin yüzeylerini ve sınırlamalarını oluşturmaktadır (Ahmed 2004). Bir başka deyişle, sosyalleşmesini tamamlamış bir toplumda yaşam, izole bir şekilde yaşayan canlıların aksine, insanların anlam ya da his tepkimelerini içeren ve bizim de bunu “duygu” altında incelediğimiz tepkime vermesini sağlar (Leavitt 1996) ve buna göre duygu sadece biyolojiye indirgenebilecek ve basitçe sebep ve sonuçları ölçülebilecek bir kavram olmayıp, ancak bütün sosyal ve fizyolojik boyutların sürekli dikkate alınımıyla incelenebilir (Leavitt 1996).

Başka bir araştırmacının ifade ettiği gibi (Goleman 2007), duygusal yeterlilikler kazanılan kabiliyetlerdir. Bu yeterliliklerin erken yaştan yetişkinliğe kadar olan süreçte aile, komşular, akranlar, dinler ve sosyal gruplar tarafından etkilenecek oluşması durumu söz konusudur ve bu sebeple yeterliliklerden oluşan duygusal sermayenin eğitimle kazanıldığı ama bunun sadece okul eğitimiyle sınırlandırılmayacağı söylenebilir.

Duygular ve işgörenlere yansıyan sonuçlarının yöneticiler için önemli olduğu vurgulanan bir çalışmada (Ashkanasy ve Dau 2001) örgütsel ortamlarda duyguların incelenmesinin, kuruluştaki insanların davranış biçimine yeni ve önemli bilgiler sağladığı sonucuna varılmış ve yöneticilere, organizasyonlarında olumlu bir duygusal iklim geliştirebilmelerini ve onlara yardımcı olabilmelerini sağlamak için öneriler sunulmuştur. Yöneticiler bireysel ve kurumsal bazda duyguları fark edecek donanımda olmalıdırlar.

Duygusal Emek hizmeti üretilirken çalışanın iş görmesi, kimliği ve duyguları üretip göstermesi ve satması diğer önemli unsurlar olarak göze çarpmaktadır. İş yaşamında duygusal yaşam ve iyi oluş üzerinden duygusal emek kavramının işgörenler, yöneticiler, satın alıcılar ve müşteriler açısından sonuçları ışıktutulması gereken alanlardır. Kişilerarası yoğun iletişim ve yüz yüze gelmenin sonucu olarak duygusal emek ortaya çıkmaktadır (Hochschild 1983).

İşgörenlerin örgütlerde duygularını nasıl gösterdikleri ve bu duyguların örgütsel amaçlar için nasıl kâr haline dönüştüğü hakkındaki duygusal emek çalışmalarına göre bireyler, sosyal normlara ve beklentilere adapte edebilmek için duygularını kontrol edip yönetirler (Hochschild 1979; Hochschild 1983). Eğitim, sağlık, hizmet ve finans sektörünün vazgeçilmez bir parçası olan duygusal emek, farklı yaş gruplarındaki hastaların sağlığı ile duygusal ve bilişsel reaksiyonları etkileyen sağlık sektörü işgörenleri açısından da özel bir öneme sahiptir (Hochschild 1983; Wharton 1999; Sutton ve Wheatley 2003).

İş ortamında uygun duygular sergilemek için gerçek duyguların düzenlenmesi ve gösterilmesi olarak ifade edilebilen duygusal emek kavramı, örgütsel başarı için çok önemlidir (Isenbarger ve Zembylas 2006). Günümüz iş dünyasında, duyguları duygusal talebe göre düzenlemede ve yönetmede çalışanların sahip oldukları çabalar ve deneyimler, aynı zamanda duygusal emek olarak adlandırılır ve kuruluşların performanslarını belirlemede ön plandadırlar (Çukur 2009). Bu nedenle kuruluşların çalışanlarının, en değerli varlıklarının duygularını anlamaları ve ruh hallerini (modları) organizasyonun başarısına katkıda bulunacak şekilde etkilemesi gerekir.

İşgörenler, duygu yönetimini üç farklı yoldan yönlendiren izlenim kurallarına uyma eğiliminde olabilirler: yüzeysel, derinlemesine ve doğal (Hochschild 1979; Hochschild 1983; Morris ve Feldman 1996). Yüzeysel davranış, gerçekte hissedilmeyen duyguların yüz ifadeleri ve mimiklerle ya da farklı ses tonuyla hissediliyormuşçasına sunulmasıdır (Hochschild 1983). Duygusal Emek sergilemenin birinci yolu olan yüzeysel davranış, işgörenin hiçbir duygu yaşamadığı ve hissetmediği anlamına gelmemektedir. Yalnızca burada gösterimi yapılan duygu ifadesinin hissedilen duygudan olduğu vurgulanmaktadır. Duygusal gösterim kurallarına uyum sağlamak için kullanılan ikinci yol ise derinlemesine davranıştır. Derinlemesine duygusal emek davranışında işgören tarafından sergilemek istenilen duygunun gerçekten hissedilme çabası söz konusudur (Hochschild 1983). Yüzeysel duygu davranışı işgörenin dolaysız, yani doğrudan gözlemlenebilen duygu davranışına odaklanırken; derinlemesine duygusal davranış işgörenin daha çok iç dünyasında hissettiği duygulara vurgu yapar (Morris ve Feldman 1996). Öte yandan, bazı durumlarda işgörenlerin herhangi bir duygusal emek düzenlemesine ihtiyaç hissetmeden, samimi ve doğal olarak kendilerinden beklenen duyguları sergileyebilecekleri ifade edilmektedir (Wouters 1989; Ashforth ve Humphrey 1993; Morris ve Feldman 1996). Bu durumda işgörenden beklenen duygunun sergilenmesinde doğal duygusal emek gösterimi

üçüncü bir yol olarak görülmekte ve işgörenlerin gerçekten yaşayıp hissettiği için iş gereği duygularını ifade edebilecekleri belirtilmektedir.

İnsanların sosyal hayatlarında duygularını kontrol etmeleri ile birlikte duygusal emek başlamıştır denilebilir (Hochschild 1983). Örgütsel araştırmalar ve yönetim içinde duygu, arzulanan duygular, duygu işi ve duygusal emek olarak kendine yer bulur. Duygusal emekçilerin kimlikleri, işgören performansları ve duyguyu metalaştırmaları özellikle ele alınan konulardır. Bu bağlamda hizmet sektörünün gelişmesi ile duygusal emek olgusunun rekabet açısından ve hizmet sağlayanlar açısından kavram olarak vazgeçilmez bir konuma geldiği görülmektedir (Hochschild 1983).

Kişinin yani işgörenin işini yaparken sergilediği davranışları ile karşı tarafa belirli bir duygusal mesajın iletilmesini sağlamak, günümüzde artık üstlenilen iş rolünün bir özelliği olmaktadır (Seçer 2005). Dolayısı ile iş rolünü belli bir “duygu ifadesi” takınarak yapma ve karşı tarafa bu duygu ifadesini yansıtır boyutunda ele alınan çalışmalar, bu tür çabalar “duygusal emek” olarak adlandırılmaktadır.

Güngör (2009) ise çalışmasında duygusal emek konusunu teorik olarak bütün boyutları ile incelemeye çalışmıştır. İş yaşamında yaygınlaşan ve özellikle müşteri ile yüz yüze ilişkiyi zorunlu kılan hizmet sektöründeki işlerde kendisini gösteren duygusal emek yaklaşımı, toplumun hizmet çalışanlarından güler yüzlü bir nezaket ve hizmet kalitesi beklediğini ileri sürmektedir (Güngör 2009). Duygusal emek kavramının, hizmet sektöründe özellikle müşterilerle bire bir ilişkide bulunan işgörenin emek ortaya koyması sürecinde kullanılan bir kavram olduğu ifade edilmektedir. Çalışanların düşünsel emeklerinin yanı sıra, duygularını da emek sürecine dâhil etmek zorunda kalmaları ile bu süreç yaşanmaktadır. Duyguların bir emek türü olarak kullanılması ise işgörenin ortaya koyabileceği son gücü olduğunu belirtenler olmuştur. Böylece işgörenin duyguları da piyasanın sağlıklı işleminin birer aracı haline gelmiş ve özel alandan tüketim alanına intikal ederek üretim ve satış sürecine dâhil olmuş bulunmaktadır (Güngör 2009).

4. GRANDEY'E GÖRE DUYGUSAL EMEK YAKLAŞIMI

Grandey (2000) DE çalışmasında, iş gereği müşteriye belli ifadelerin gösterilmesi istendiğinde duyguların yönetilmesindeki gerilime odaklanmıştır. Temel olarak mevcut çalışmaların duygusal emek açılarından bu açıları tanımlamak amacıyla gözden geçirip karşılaştırmıştır. Bunun için de duygusal zekâ gibi bireysel farklılıkları ve amirin desteği gibi örgütsel etkenleri tartışmıştır. Durumsal koşullar ve işin içindeki işgören duygusal emeğe katkılar yapmaktadır. Duygusal olayı yaşayan ve müşterileriyle daha uzun sürelerde meşgul olan muhtemeldir ki duygularını yönetmektedir. Duygusal emek işletme için iyi sonuçlar verebilir fakat işgörenin sağlığına dönük sonuçları olabilecektir. Derin davranış yüzeysel davranışa göre daha olumlu hizmet ortaya çıkarmaktadır ama her ikisi de tükenmişlik, çözülme ve olumsuz iş tutumları ile ilintilidir.

Kadınlar veya duygusal olarak daha iyi durumda ifadelerini ortaya koyabilenler ön saflarda müşterilerle ilgilenebilirler. Bu tür kişisel veya örgütsel özellikler arabulucu gibi işlev görürler. Tartışmaya açık veya araştırılabilecek çok konu olduğu görülmektedir. DE ve etkenleri arasındaki ilişkileri sınavı test edecek laboratuvar ve alan çalışmalarına gereksinim olduğu görülmektedir (Grandey ve diğerleri 2015).

Duygularını engelleyebilenlere nazaran durumları yeniden değerlendirerek duygu durumlarını değiştirebilen işgörenler bazı meslekler için daha uygun olabileceklerdir. Yüzeysel davranış ve derin davranışların çevre ile etkileşimlerinin incelenmesi gerekliliği de bu çalışmada vurgulanan diğer bir husustur. Elbette yüzeysel davranış bir duruma tepki olarak doğarken derin davranış gün boyu tutarlılığını sürdürebilmektedir. Duygu düzenleme teorisine göre derin davranış önce gösterilmekte ve bu eğer başarısız olursa sonra yüzeysel davranış gelmektedir. Bu alandaki araştırmalar sadece işte duygu olgusunu anlamak için bilgi verecek değildirler, fakat oldukça geniş bir konu olan duygu düzenlemesine de katkı yapacaklardır (Grandey ve diğerleri 2005).

Grandey'e (2015) göre alanyazında duygu düzenlemesi çalışmalarından duygusal emek alanında büyük oranda yararlanılmıştır ve bu iki kavramın birbirlerine yakın olmaları karşılıklı olarak katkı yapmalarını sağlamıştır. DE çalışmaları duygu düzenlemesi çalışmalarından çok istifade etmiştir ve şimdi borcunu ödeme zamanıdır. İş yerinde ücret karşılığında yapıldığında ne gibi işlevler gördüğü gibi soruların cevap bulması gerekmektedir.

Duygu düzenlemesi kavramı duyguların ve ifadelerin düzenlenmesinde yeniden değerlendirmeyi ve baskılamayı kullanırken duygusal emek derin DE ve yüzeysel DE davranışlarını kullanmaktadır. Bireysel ve toplumsal çıktılar açısından duygu düzenlemesi ve duygusal emek kavramları karşılaştırıldığında ise ruh halleri ve baskı bireysel, ilişkisel algılamalar ise toplumsal olarak duygu düzenleme süreçlerinin çıktılarıdır. DE sonuçları olarak ise tükenmişlik ve iş tatmini ile performans derecelendirmeleri söz konusu olmaktadır (Grandey 2015).

Grandey ve Gabriel (2015) bütün boyutları ile DE kavramını tartıştıkları makalelerinde DE çalışmalarının geleceğinin sağlıklı gelişebilmesi açısından öncüller, sonuçlar ve moderatör değişkenlerin hem işgören hem de örgüt iyiliği için birlikte ele alınması gerektiğine vurgu yapmaktadırlar. Yapı ve ölçüm karmaşıklığı, öncüllere dönük anlayış sınırlılığı gibi etkenlerin sağlıklı ve iyi sonuçlar için test edilmesi gerekliliğini de öneri olarak dile getirmektedirler.

Grandey'in (1999) başlattığı duygusal emek çalışmalarını uzun soluklu olarak sürdürmesi alanyazında önemli bir boşluğu doldurmaktadır (Grandey 1999; Grandey 2000; Grandey 2003; Grandey ve diğerleri 2005; Grandey ve diğerleri 2015; Chi ve Grandey 2016).

Araştırmacı alanyazındaki son araştırmasında (Chi ve Grandey 2016) yeni bir model ile dikkat çekmektedir. Adı geçen çalışmada duygusal emek için önemli bir husus olan duygu istikrarı ele alınarak bunun olumlu ve olumsuz ruh halleri ile etkileşimlerinin hizmet sunumuna etkilerini araştırılmaktadır. Buna göre derin DE davranışı bazı kişilik özellikleri ile pozitif ilişkilidir ve bu durumda istenen etkin hizmet sunumu gerçekleşebilmektedir. Diğer yandan yüzeysel DE davranışı ise dürüstlük ve duygusal istikrar gibi kişilik özellikleri de sunulan hizmetin baltalanması pozitif olarak ilişkili olabilmektedir.

Bu modelin diğer bir varsayımı da aktif kişilik özelliklerden daha düşük motivasyonel eğilimlere yani, (dışa dönüklük, açıklık ve kabul edilebilirlik) sahip kişiler tarafından derin DE davranışı gösterilmesi istenen hizmetin etkin sunumu ile daha fazla ilişkilidir. Yine yüzeysel DE davranışı kişilik özellikleri açısından yüksek engelleme odaklı motivasyon eğilimleri olan (yani, dikkatli ve duygusal istikrarlı) kişiler tarafından kullanıldığında, hizmet baltalamasıyla daha zayıf olarak ilişkilidir (Chi ve Grandey 2016).

Grandey yaklaşımı (2000) duygusal emeği duygu ve davranışların her ikisinin de kurum amaçları doğrultusunda düzenlenmesi şeklinde tanımlayarak diğer yaklaşımlardan farklılaşmaktadır. Bu yaklaşımda derinlemesine ve yüzeysel DE davranışları ayrı ayrı incelenmiştir. Duygusal düzenleme kavramı da DE araştırmasına dahil edilerek çalışma ortamında kişinin bir uyarana karşılaştığında duygularını kontrol ederek duygusal dengesini sağlaması ve duruma uygun tepkiyi vermesini öngörülmüştür.

Duygusal emeğin küçük bir fayda için tebessüm ile hizmet etmenin insani maliyetine dikkat çeken bir çalışmada (Grandey ve diğerleri 2015) önce çalışanın olumlu duygular sergilemesi gerekliliğinin onda ortaya çıkardığı duygu uyumsuzluğu ve kaynaklarını tüketmesine odaklanılarak, uygun ve düzgün iş yapılarak hizmet sunulmasını tehdit eden uygulamalardan vazgeçilmesi çağrısı yapılmaktadır. Çünkü duygu gösterim kurallarının oluşturulmasının otonomiye (özerkliği), yeterlilik ve aidiyeti tehdit ederek işgörenin özgür iradesini nasıl sınırladığı görülmektedir.

Meseleye örgüt penceresinden bakıldığında duygusal emek adil olmayan bir emek uygulamasıdır ve bu koşullarda çalışan değersizleştirilmektedir, müşterilerce saygın görülmemektedir ve örgüt kendini baltalamaktadır. Bütün olumsuz gibi görünen duruma karşın Grandey ve arkadaşları (2015) bir teklif yapmaktadır: Olumlu çalışma iklimini ve otantik olumlu işgücünü yükselterek formüle edilmiş duygu gösterimi beklentilerinden vaz geçerek bu çabaları çalışanlarını daha fazla destekleyen ve onlara değer veren insancıl uygulamalarla değiştirmelidirler.

5. DİNDARLIK

Dindar olmak, dini gruplar üzerinden, cami, kilise, havra gibi dini mekânlar üzerinden kişinin sosyal bağlarını arttırmaktadır. Sosyal bağlar ve anlamlı insan ilişkilerinin sağlanması bu topluluklara mensup olanların maddi ve manevi iyilik halini arttırmaktadır (Kurt 2009b; Göcen 2013).

Dindarlık kavramı için sosyal bilimciler tarafından çok sayıda tanım geliştirmiştir. Bu nedenle bu kavram, sosyal bilimlerin hemen her alanı tarafından ilgiyle ele alınmaktadır. Allport ve Ross (1967), bu konuda oldukça ayrıntılı araştırmalar yapan bilim insanları olarak dindarlığı “dinin kişisel uygulaması” olarak tanımlamışlardır.

Elbette daha fazla dindar olan veya daha az dindar olan insanların araştırmalardaki istatistiklerinin ortalamaları farklı çıkabilmektedir. Eren’e göre (2014) inançlar doğal olarak insan psikolojisinin en temel unsurudur ve bu inanç durumu bilgi, kanaat ve imanı kapsamaktadır. Din ve dindarlık kavramlarının anlaşılabilmesi için, bu kavramların her açıdan, yani bütün boyutlarıyla ele alınmasının gerektiği, konunun uzmanları tarafından dile getirilmektedir (Kayıklık 2006).

Dindarlık düzeyleri arttıkça ortalama psiko-sosyal göstergelerin daha iyi hale geldiği görülmektedir (Syed 2008; Elçi ve diğerleri 2011; Ayten ve diğerleri 2012; Aydınay 2014).

6. TİNSEL (MANEVİ) EMEK

Duygular aslında özel alana ait unsurlar iken işgörenlerin örgüte bağlılıklarını daha güçlü kılmak ve bu şekilde daha fazla katma değer üretmeleri ve daha etkin hizmet sunabilmeleri için işyerlerine de taşınmıştır (Güngör-Delen 2017). Daha sonrasında işgörenlerin maneviyatları, inançları ve yaşam amaçları da bu sürece dahil edilmeye başlanmıştır. McGuire (2010) “Duygulardan Tinselliğe: Kurum Üyelerinin Tinselliğinin Metalaşması, Kodlanması ve Düzenlenmesi olarak Tinsel Emek” adlı makalesinde kavramın temelini atmış ve sonrasında tinsel emek (spiritual labor) kavramı işletme, yönetim ve işletme alan yazınında kendisine yer bulmaya başlamıştır.

Duygusal emeğin yapısı örnek alınarak oluşturulan manevi emek, örgüt üyelerinin maneviyatının metalaştırılması, kodlanması ve düzenlenmesi olarak tanımlanır (McGuire 2010). Tinsel (manevi) beklentilerin düzenlenmesine hem meslektaşların hem de yöneticilerin normatif baskıları dahildir. Tinsel (manevi) emek çoğunlukla uyumsuzluk ve ikiyüzlülük hissine yol açmaktadır. Örgütte yüksek düzeyde özdeşleşen üyeler daha az uyumsuzluk yaşamaktadırlar (McGuire 2010).

Geçtiğimiz son birkaç on yılda din olgusunu dikkate alan çalışmalar büyümekte olan bir ilgi alanı olduğu görülmüş ve din ile ilgili işletme çalışmalarına dair bir atıf çalışması yapılmıştır (Gundolf ve Filser 2013). Weber’in çok iyi bilinen Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu çalışmasından bu yana 215 makale ve bu makalelere yapılan 7,968 atıf gözden geçirilmiş ve üç alanda bir kümelenme

gözlendi. Bu kümelenme alanları performansa dönük en iyi uygulamalar, iş yerinde din olgusu ve kişisel ahlakıdır.

Din ve maneviyat olgusunun insanın duygu, düşünce ve davranışlarını işyerinde de etkilemeyi sürdürdüğü gerçeğine vurgu yapan çalışma (Byrne ve diğeri 2011) semavi dinlerin kutsal kitaplarından örneklerle dinin olumlu yönlerine dikkat çekmektedir, çünkü çalışanlar çoğu zaman inançlarının değerleri ile meslek değerlerini iç içe geçmiş olarak düşündüklerini ifade etmektedirler. Zihniyetlerin en önemli parçasını oluşturan inançlar ve kültürel gelenekler, iş hayatında da çoğu defa fayda maksimizasyonu sağlayabilmektedir. Bu bağlamda dindarlık bir kişinin inanç, ibadet ve iyilik türünden tüm davranışlarını kapsayan bir olgu olarak tanımlanabilmektedir (Kurt 2004).

Duygusal emek davranış kuralları işgörelere ne kadar belirgin ve net olarak gösterilir ve öğretilirse duygusal davranış gösterim kuralları o kadar açık demektir. işgörelerin duyguları üzerinde ne denli kontrolde bulunmak istiyorlarsa örgütün o oranda davranış kurallarını açıkça işgörelere aktarmaya çalışması gerekmektedir (Hochschild 1983; Şengül 2009).

Hochschild (1983) yaş ilerledikçe işgörelerin gösterilmesi gereken duyguları daha çok kolaylıkla gösterebileceklerini ifade etmektedir. Cinsiyet açısından da kadınların daha çok duygusal emek gösterimi ortaya koymada erkeklerden önde oldukları genel olarak belirtilmektedir. (Hochschild 1983; Raffaelli 1989; Morris ve Feldman 1996; Köksel 2009). Yapılan bazı çalışmalarda işgörelinin evli olup olmaması duygusal emek gösterim düzeylerinde farklılıklar ortaya koymuş (Eroğlu 2009) fakat diğeri bazı çalışmalarda ise medeni durumun duygusal emek gösteriminde herhangi bir etkisinin olmadığı saptanmıştır (Oral ve Köse 2011). İşgörelinin duyguları ve buna bağlı davranışları hem çalıştığı sektöre göre hem de iş yeri ve iş yaşamındaki tecrübesine göre farklılıklar gösterebilmektedir (Kaya ve Özhan 2012).

7. BULGULAR

Yüksek Öğrenim Kurumu Ulusal Tez Merkezi'nde "duygusal emek" konusu ile yapılan arama sonucu 78 lisansüstü tez bulunmuştur. Bunlardan 22 tanesi doktora tez araştırması olarak bitirilen çalışmalar iken diğeri 56 adet çalışma ise yüksek lisans tezidir. Aşağıda çizelge 1'de görüleceği gibi 2007 yılı ile 2018 yılı ilk yarısını kapsayan dönem içerisinde gerçekleştirilen lisansüstü tez sayıları artış göstermiştir. 2018 yılının henüz tamamlanmadığını düşünecek olursak bu yıl içerisinde tamamlanacak tez sayısının 2017 yılı sayısını yakalayacağı ve hatta geçebileceği öngörülebilir. Bu sayılar bize duygusal emek kavramının gerçekleştirilen akademik tez alımları açısından da önem kazandığını ortaya koymaktadır. Özellikle 2012 ve 2015 yıllarında bu konudaki araştırmaların ivme kazanmış olduğu da ayrıca ifade edilebilir.

Tablo 1. Duygusal Emek Üzerine Gerçekleştirilen Lisansüstü Tezleri

	Çalışmanın Yapıldığı Yıl	Çalışma Sayısı
1	2007	1
2	2008	1
3	2009	2
4	2010	3
5	2011	1
6	2012	5
7	2013	4
8	2014	9
9	2015	10
10	2016	16
11	2017	20
12	2018	6
	Toplam	78

Kaynak: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> (erişim: 15.07.2018)

Ülkemizde son 10-12 yıl içinde gerçekleştirilen akademik lisansüstü tez çalışmalarında “duygusal emek” kavramı ile birlikte incelenen diğer değişkenlere bakıldığında ise sayıların ötesinde bu konuda yapılan tez araştırmalarının kapsamı hakkında bir fikir edinmek mümkün olabilecektir. Aşağıda yer alan çizelge 2’de gerçekleştirilen lisansüstü tez çalışmalarında sıklıkla kullanılan değişkenler öncüller ve sonuçlar olarak görülmektedir.

Tablo 2. Duygusal Emek Araştırmalarında Sıklıkla Kullanılan Değişkenler

Öncüller	Sonuçlar
• Kişilik • Demografik • Toplumsal Konum • İş Ünvani • Ahlaki değerler • Örgütsel Destek algısı • Amir, ast ve Meslektaş desteği	• İş tatmini • (Duygusal) Tükenmişlik • Duygusal uyumsuzluk • Duygusal bulaşma • İşgören refahı • Çalışan Performansı • Çalışan iş bırakma

• Etik liderlik • Duygudurum • İletişim becerisi • Öğretmen davranışı • Liderlik Modelleri • Güdüleme • Olumlu duygulanım • Dindarlık • Motivasyon • Örgütsel kültür • Duygusal Zekâ • Psikolojik sermaye	• Müşteri tatmini • İş bırakma niyeti • Duyuşsal (etkin) hizmet sunumu • Geri çekilme davranışı • Algılanan prestij • Örgütsel özdeşleşme • İş stresi • Yabancılaşma • Duyarsızlaşma • İş sonuçları • Hizmet kalitesi • İş-aile çatışması

Kaynak: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> (erişim: 15.07.2018)

Ulusal Tez Merkezinde izinli ve izinsiz olarak yer alan lisans-üstü ve doktora tez araştırmalarında sıkça kullanılan değişkenlerden ayrı olarak duygusal emek gösterim kuralları, duygusal emek gösterim sıklığı, duygusal emek gösterim süresi ve gösterilen duygusal emek çeşitliliği gibi duygusal emek kavramının bir parçası gibi görülebilecek konular da sıklıkla öncül değişken olarak araştırma konusu olmuşlardır.

Araştırmalarda sıklıkla değişken olarak kullanılan öncüllere ve sonuçlara bakıldığında neredeyse örgütsel davranış çalışmalarındaki temel konuların bütünüyle ele alındığı görülmektedir. Özellikle bireylerin ve çalışanların duyguları ile yakından ilgili olabilecek konulara artık günümüzde işletme biliminin yönetim organizasyon ve örgütsel davranış alanı çalışmalarında kolaylıkla kendilerine yer bulmaktadır. Günümüzde artık çalışanların duygularının işverenler tarafından ihmal edilmesi telafisi mümkün olmayacak sonuçlara yol açabilmektedir. Örgütler sundukları hizmetin üst düzey olabilmesinin rekabet edebilirlik açısından kaçınılmaz olduğunu bilmektedirler.

Denilebilir ki “duygusal emek” kavramı ile ilgili çalışmaların en sıkıntılı yanı araştırmalarda bu değişkeni ölçmek için alan yazında çok sayıda ölçek bulunuyor olmasıdır. Aşağıdaki bilgiler (Çizelge 3) bu durumu doğrular mahiyettir. Bu çalışma için gözden geçirilen seksene yakın tez araştırmasında da çok sayıda ölçek kullanılmıştır. İşletme biliminde ve sosyal bilimlerin birçok alanında (örneğin Tükenmişlik gibi, Duygusal Zekâ gibi) belli bazı kavramlar için neredeyse standart olmuş bir veya birkaç ölçek ile o alanda genel kabul görmüş bazı ölçekler söz konusudur.

Çizelge 3'te de görüldüğü gibi Yüksek Öğrenim Tez Merkezi'nde kayıtlı tezlerde yapılan taramada sık kullanılan “duygusal emek” ölçekleri bile başlı başına bir tablo oluşturabilmektedir. Elbette, “duygusal emek” kavramının turizmden eğitime, sağlıktan çağrı merkezlerin ve hatta güvenlik güçleri ve adalet teşkilatı çalışanlarına kadar geniş bir yelpazede araştırılması bu durumu bir ölçüde anlaşılır kılmaktadır. Yine de çok farklı “duygusal emek” ölçeği ve tercümelerde ortaya çıkan sıkıntılar bu alanda ölçeklere dönük olarak da çok çalışma yapılması gerektiğini bizlere söylemektedir.

Chu ve Murman (2006) tarafından geliştirilen ölçek daha çok turizm çalışmalarında tercih edilmektedir. Grandey (1999)'in doktora tezinde kullandığı ve sonrasında geliştirdiği ölçek de araştırmacılar tarafından sıklıkla tercih edilmekte ve duygusal emek çalışmalarına büyük faydaları olmaktadır. Çukur (2009) ile Basım ve Beğenirbaş (2012)'in oluşturdukları ve kendi araştırmalarında başarıyla kullandıkları ölçeklerin Türkiye'deki araştırmacılar tarafından ne yazık ki çok fazla tercih edilmediği görülmektedir.

Tablo 3. Duygusal Emek Araştırmalarında Sıklıkla Kullanılan DE Ölçekleri

	Duygusal Emek (DE) Ölçeğini Geliştiren Araştırmacı	Ölçeğin Kullanıldığı Çalışma sayısı
1	Chu ve Murman (2006)	12
2	Grandey (1999)	12
3	Diefendorff vd. (2005)	10
4	Brothedidge ve Lee (1998)	7
5	Kruml ve Geddes (2000)	6
6	Çukur (2009)	3
7	Hocshchild (1979,1983)	1
8	Ünler Öz (2007)	1
9	Zapf vd. (1999)	1
10	Basım ve Beğenirbaş (2012)	1

Kaynak: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> (erişim: 15.07.2018)

Duygusal emek araştırmalarında ölçeklerin tercih edilmesini belirleyen bir unsur da araştırmacının hangi sektörde yapacağıdır. Hizmet iş kolunda olmak üzere duygusal emek birçok alanda geçerli bir olgudur. İşletmeler mal veya hizmetleri üretmekte veya ticaret işletmeleri olarak faaliyetlerini yürütmektedirler. İşgörenler duygularını kendilerine doğrudan hizmet sunumunda bulundukları müşterilere dönük olarak ortaya koydukları için hizmet sektörü duygu yoğun bir sektördür. Çizelge 4'te araştırmada öne çıkan sektörler görülmektedir.

Turizm, sağlık ve eğitim sektörleri duygusal emek açısından neredeyse stratejik iş alanlarıdır. Güvenlik, finans, spor ve cenaze hizmetleri gibi çok değişik alanda kullanılan ve duyguların yönetilmesi ve kontrolünü esas alan duygusal emek kavramı için bugüne kadar çalışma yapılmamış nice alanın araştırmacıları beklediğini söylemek çok büyük bir iddia olmayacaktır.

Tablo 4. TEZ-YÖK’deki Duygusal Emek Çalışmalarının Sektörlere Göre Dağılımı

	Sektörler	Çalışma sayısı
1	Turizm	14
2	Sağlık	12
3	Eğitim	10
4	Diğer Hizmet (kuaför, çağrı merkezlerivs.)	7
5	Kamu Kurumu ve idari personel	6
6	Bankacılar	3
7	Uçak Kabin memurları	2
8	Sivil havacılık	1
9	Spor / Antrenörler	1
10	Avukatlar	1

Kaynak: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> (erişim: 31.07.2018)

İşletme biliminin gelişmesiyle birlikte muhasebe, üretim, yönetim ve organizasyon ile örgütsel davranış gibi yeni alanlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Beraberinde uzmanlaşmayı da sonuç veren bu gelişmelerin sonucunda 2013 yılında ilk defa örgütsel davranış çalışmalarına özgü olmak üzere müstakil bir kongre düzenlenmiştir. İnsan duygularının iş dünyasına bakan yönünü ifade eden “duygusal emek” kavramı da elbette Örgütsel davranış Kongresi’nin alanına giren bir konu olacaktı. Bu sebeple son beş yılın Örgütsel Davranış Kongre konuları da araştırmada gözden geçirilmiştir. Ne yazık ki akademik tezlerde belirgin bir şekilde artış gösteren “duygusal emek” araştırmaları bu kongrelerde henüz aynı ivmeyi yakalayamamıştır.

Tablo 5. Örgütsel Davranış Kongrelerindeki Duygusal Emek Çalışmaları Sayısı

KONGRE ve YILI	ÇALIŞMA SAYISI	SEKTÖR	ARAŞTIRMA DEĞİŞKENLERİ
1. ÖDK 2013	1	Özel sektör	-İş performansı -İşten ayrılma niyeti -Kişiler arası çarpıklık -Negatif duygusallık -Bağlamsal performans

			-İş-sosyal destekleri
2. ÖDK 2014	5	-Sağlık -Eğitim -Satış -Mağaza çalışanları -Turizm	-Psikolojik sermaye -İşe yabancılaşma -İş odaklı DE -Duygusal Tükenmişlik -Örgütsel bağlılık -Örgütte kalma niyeti -Mesleki bağlılık -İş tatmini -Kişi-iş uyumu -Toplumsal cinsiyet -Duygu yönetimi
3.ÖDK 2015	6	-Eğitim -Sağlık -Hastane hostesleri -Hasta ve yakınları	-İş stresi -Psikolojik sermaye -Psikolojik sözleşme -Mesleki özdeşleşme -Performans -Pro-sosyal motivasyon -İşe gömülmüşlük -Normlar
4.ÖDK 2016	1	-Sağlık (112 acil)	- Ekip çalışması tutumları
5.ÖDK 2017	3	-Sağlık -Avukatlar	-Örgütsel Destek Algısı -Duygusal tükenmişlik -İşgören performansı -Dindarlık -İş performansı -İşe tutulma

Çizelge 5’e göre “duygusal emek” konulu araştırmaların örgütsel davranış kongrelerine katılan araştırmacılar tarafından yeterince ilginç veya önemli bulunmadığını söylemek mümkün müdür bilinmez fakat günümüz dünyasında insan ve duygularına yeterince önem verilmediğinden yakınmaların var olduğunu düşünürsek önümüzdeki yıllarda bu kongrelerde de genel olarak çalışan davranışını zaten incelemekte olan araştırmacıların “duygusal emek” kavramına hak ettiği önemi vereceklerini düşünebiliriz.

8. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Son yıllarda akademik araştırmalarda duygusal emek kavramı gittikçe daha fazla önem kazanan bir kavram olarak örgütsel davranış alanında dikkat çeken konuların başında gelmektedir. Lisansüstü tez çalışmalarında bu kavrama dönük yapılan araştırmaların gözle görülür şekilde artması da bu durumu netleştirmektedir. Duygusal emek ile birlikte araştırılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerdeki çeşitlilik bu kavramın ilgili alan yazın açısından önemini kapsam bazında da göstermektedir. Araştırmacıların bu alanda çözmek zorunda kalacakları önemli bir husus duygusal emek kavramını daha sağlıklı bir şekilde değerlendirecek genel kabul görmüş bir ölçek oluşturmak olabilir. Bunun yanı sıra insan ve duygularını en çok etkileyen inanç ve kültür boyutlarının dindarlık ölçekleri ile duygusal emek araştırmalarına katacağı çok şey olabilecektir.

Kongrelerde ve ikili görüşmelerde konuyu araştıran akademisyenlerin önemle vurguladıkları bir diğer konu da artık bu kavramın deneysel çalışmalarla da desteklenerek daha fazla anlaşılır kılınmasının sağlanmasıdır.

KAYNAKLAR

- Allport, Gordon; Michael Ross (1967) “Personal Religious Orientation and Prejudice”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 5: 447- 457.
- Ashforth, B. E. ve R. H. Humphrey (1993) “Emotional Labor in Service Roles: The Influence of Identity”, *Academy of Management Review*, 18 (1) :88-115.
- Aydınoy, Satan (2014) “Dini İnanç ve Bilişsel Esneklik Düzeylerinin Öznel İyi Oluş Düzeyine Olan. Etkisi”, *21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum*, 3 (7): 56-74.
- Ayten, Ali; Gülüşan Göçen; Kenan Sevinç; Eyyüp E. Öztürk (2012) “Dini Başa Çıkma, Şükür ve Hayat Memnuniyeti İlişkisi: Hastalar, Hasta Yakınları ve Hastane Çalışanları Üzerine Bir Araştırma”, *Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi*, 12 (2): 45-79.
- Basım, H. Nejat; Memduh Beğenirbaş (2012) “Çalışma Yaşamında Duygusal Emek: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 19 (1): 77-90.
- Byrne, Conor J.; Dana M. Morton; Jason J. Dahling. “Spirituality, Religion, and Emotional Labor in the Workplace”, *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 8, 4, December 2011: 299-315.
- Chi, Nai-Wen; Alicia A. Grandey (2016) “Emotional Labor Predicts Service Performance Depending on Activation and Inhibition Regulatory Fit”, *Journal of Management*, 1-28. <https://doi.org/10.1177/0149206316672530>.
- Chu, Hei-Lin K.; Suzanne Murrmann (2006) “Development and Validation of the Hospitality Emotional Labor Scale”, *Tourism Management*, 27, 1181–1191.
- Çaldağ, Mehmet Ali; (2010) “Duygusal Emek Davranışlarının Sağlık Çalışanlarında İş Sonuçlarına Etkileri”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*; Selçuk Üniversitesi; Sosyal Bilimler Enstitüsü; Konya.
- Çukur, Cem Şafak; (2012) “Duygusal Düzenleme ve Duygusal İşçilik” konulu konferans; Atılım Üniversitesi; 13. 04. 2012; Ankara
- Diefendorff, James M; Richard, Erin M.; Croyle, Meredith H. (2006) “Are Emotional Display Rules Formal Job Requirements? Examination of Employee and Supervisor Perceptions”, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79: 273–298.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Dursun, Salih; Bayram, Nuran; Aytac, Serpil; (2011) Duygusal Emeğin İş Tatmini ve Tükenme Düzeyi Üzerine Etkisi, 17.Ulusal Ergonomi Kongresi, 14-16 Ekim – 2011, Eskişehir.
- Elçi, Meral; İrge Şener; Lütüfihak Alpkın (2011) “The Impact of Morality and Religiosity of Employees on Their Hardworking Behaviour”,7th International Strategic Management Conference, 1367-1377.
- Eren, Erol (2014) “Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi”, Beta Yayınları, 14. Baskı, İstanbul.
- Eroğlu, E . (2010) “Örgütsel İletişimin İşgörenlerin Duygu Gösterimlerinin Yönetimine Olan Etkisi”, Selçuk İletişim, 6 (3): 18-33.
- Eroğlu, E. (2011) “İletişimci Liderlik: Yöneticilerin İletişimci Biçimleri Üzerine Bir Araştırma”, Konya, Literatür yayınları.
- Gardner , William L.; Fischer, Dawn; Hunt; James G. (Jerry) (2009) “Emotional Labor and Leadership: A Threat to Authenticity?”, The Leadership Quarterly 20: 466–482
- Goleman, Daniel (2007) “Duygusal Zeka”, İstanbul Varlık Yayınları.
- Göcen, G. (2013) “Pozitif Psikoloji Düzleminde Psikolojik İyi Olma ve Dini Yönelim İlişkisi: Yetişkinler Üzerine Bir Araştırma”, Toplum Bilimleri Dergisi, Ocak-Haziran, 7 (13): 97-130.
- Grandey, Alicia A.; (2000). “Emotion Regulation in the Workplace: A New Way to Conceptualize Emotional Labor”, Journal of Occupational Health Psychology, 5 (1) :95-110.
- Grandey, Alicia A. (2015) “Smiling for a Wage: What Emotional Labor Teaches Us About Emotion Regulation”, Psychological Inquiry, 26 (1): 54-60.
- Grandey, Alicia A. ve Allison Gabriel (2015) “Emotional Labor at a Crossroads: Where Do We Go from Here?”, Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior, 323–49.
- Grandey, Alicia A. (1999) “The Effects of Emotional Labor; Employee Attitudes, Stres and Performance (Yayımlanmamış doktora tezi)”, Colorado State University.
- Grandey, Alicia A. (2000) “Emotion Regulation in the Workplace: A New Way to Conceptualize Emotional Labor”, Journal of Occupational Health Psychology. 5(1): 95-110.
- Grandey, Alicia A. (2003) “When “The Show Must Go On”: Surface Acting and Deep Acting As Determinants of Emotional Exhaustion and Peer-Rated Service Delivery”, Academy of Management Journal, 46 (1): 86-96.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Grandey, Alicia A., Deborah Rupp ve William N. B. (2015) “Emotional Labor Threatens Decent Work: A Proposal to Eradicate Emotional Display Rules”, *Journal of Organizational Behaviour*. 36, 770-785.
- Gundolf, Katherine; Filser, Matthias (2013) “Management Research and Religion: A Citation Analysis”, *Journal of Business Ethics* 112 (1):177-185.
- Güngör Delen, Meltem (2017) “Emek Sürecinde Son Nokta: Duygusal Emek ve Tinsel Emek”, *Türkmen Kitabevi, İstanbul*.
- Güngör Delen, Meltem. (2009) “Duygusal Emek Kavramı: Süreci ve Sonuçları”, *Kamu-İş*, 11 (1): 167-183.
- Hochschild, Arlie Russell. (1983) “The Managed Heart: The Commercialization of Human Feeling”, *Berkeley and Los Angeles: University of California Press*.
- Humphrey, Ronald H.; Pollack, Jeffrey M; Hawver, Thomas; (2008); *Leading with Emotional Labor*, *Journal of Managerial Psychology*, 23 (2): 151-168.
- Kanfer R, Kantrowitz TM. (2002) “Emotion Regulation: Command and Control of Emotion in Work Life”, ,n Lord RG, Klimoski R, Kanfer R (Eds.), *Emotions in the Workplace: Understanding the Structure and Role of Emotions in Organizational Behavior*: 433–472. San Francisco, CA: Jossey-Bass
- Kaya, Ufuk.; Çağlar Kaya Özhan (2012) “Duygusal Emek ve Tükenmişlik İlişkisi: Turist rehberleri Üzerine Bir Araştırma”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 3 (2):109-130.
- Kayıklık, Hasan. “Bireysel Dindarlığın Boyutları ve İnanç-davranış Etkileşimi”, *İslami Araştırmalar Dergisi*, 19,3, 2006, 491- 499.
- Kurt, Abdurrahman. “Dindarlığı Etkileyen Faktörler”, *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 18, 2, 2009, 1-26
- Kurt, Abdurrahman. “İş adamlarında Dindarlık ve Dünyevileşme”. *Emin yayınları*, birinci baskı
- Kervancı, Üstün F. “Büro Çalışanlarının Duygu Yönetimi Yeterlilik Düzeylerinin Geliştirilmesinde Duygu Yönetimi Eğitimi Programının Etkisi”, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2008, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Köksel, Lale; (2009); *İş Yaşamında Duygusal Emek ve Ampirik Bir Çalışma*; yayımlanmamış Yüksek lisans tezi; Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal bilimler Enstitüsü, Manisa

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- McGuire, Tammy (2010) “From Emotions to Spirituality: Spiritual Labor” as the Commodification, Codification, and Regulation of Organizational Members’ Spirituality”, *Management Communication Quarterly*, 24 (1):74-103.
- Morris, J. Andrew ve Feldman, Daniel C.; (1996) “The Dimensions, Antecedents and Consequences of Emotional Labor”, *Academy of Management Review*, 21 (4): 986 -1010.
- Newman, Meredith A.; Guy , Mary E.; Mastracci , Sharon H. (2009) ‘Beyond Cognition: Affective Leadership and Emotional Labor’, *Public Administration Review*; January -February 2009.
- Oral, Lale; Köse, Sevinç; (2011) “Hekimlerin Duygusal Emek Kullanımı ile İş Doyumu ve Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkiler Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16 (2): 463-492.
- Öz, Ela Ünler. (2007) “Duygusal Emek Davranışlarının Çalışanların İş Sonuçlarına Etkisi”, *İstanbul: Beta*.
- Pugh Douglas S. (2001) “Service with a Smile: Emotional Contagion in the Service Encounter”, *The Academy of Management Journal*, 44 (5): 1018-1027.
- Rafaelli, Anat; Sutton, Robert. “The expression of Emotion in Organizational Life”, In B.M. Staw, L.L. Cummings (Ed.). *Research on Organizational Behavior*, Greenwich, CT: JAI Pres.1989.
- Seçer, Şebnem, H.; (2005) Çalışma Yaşamında Duygular ve Duygusal Emek: Sosyoloji, Psikoloji ve Örgüt Teorisi Açısından Bir Değerlendirme, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi* “Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş’a Armağan Özel Sayısı”, Sayı. 50; www.iudergi.com
- Steinberg, Ronnie J.; Figart, Deborah M.(1999) Emotional Demands at Work: A Job Content Analysis, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Emotional Labor in the Service Economy, 561: 177-19.
- Syed, Jawad (2008) “From Transgression to Suppression: Implications of Moral Values and Societal Norms on Emotional Labour”, *Gender, Work and Organization* March, 15 (2):182-201.
- Şengül, Arzu; (2009) “Hizmet İşletmelerinde Yüksek İlişik Kalitesine Ulaşılmasında Sınır Birim İşgörenlerinin Duygu İşçisi Olarak Değerlendirilmesi”, *Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review* 9 (4): 1193-1211.
- Töremen, Fatih; Çankaya, İbrahim; (2008) “Yönetimde Etkili Bir Yaklaşım: Duygu Yönetimi”, *Kuramsal Eğitimbilim*, 1 (1): 33-47.
- Tsai, W. C. (2001) “Determinants and Consequences of Employee Displayed Positive Emotions”, *Journal of Management*, 27: 497–512.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Türkay, Oğuz; Ünal, Aydın; (2010) “Duygusal Emek Davranışının Yönetilmesi: Sakarya Otelleri Örneği”, IX. Geleneksel Turizm paneli, Nisan 2010; Sakarya.
- Türkay, Oğuz; Ünal, Aydın; Taşar, Osman; (2011) “Motivasyonel ve Yapısal Etkenler Altında Duygusal Emek İşe Bağlılığa Etkisi”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 7 (14).
- Wharton, Amy S.;Erickson, Rebecca I. ; (1993); Managing Emotions on the Job and at Home: Understanding the Consequences of Multiple Emotional Roles, Academy of Management Review, 18 (3): 457-486.
- Wharton, Amy S.; (1999) “The Psychosocial Consequences of Emotional Labor, The Annals of The American Academy of Political and Social Science 1999 561: 158--Annals, Aapss, 561, January 1999.
- Wouters, C. (1989) “The Sociology of Emotions and Flight Attendants: Hochschild's Managed Heart", Theory, Culture and Society, 6: 95-123.
- Yalçın, Aslı; (2010) “Emotional Labour: Dispositional Antecedents and the Role of Affective Events”, A Thesis Submitted to the Graduate School of Social Sciences of METU, September, 2010
- Zapf, Dieter; Vogt, Cristoph; Seifert, Cladia, Mertini, Heidrun; Isic, Amelia (1999) “Emotion work as a source of stress: The concept and development of an instrument”, European Journal of Work and Organizational Psychology, 8: 371-400.

**TÜRKİYE İÇİN İYİ YÖNETİŞİM VE TOPLUMSAL REFAH İLİŞKİSİ
ÜZERİNE BİR İNCELEME**

Prof. Dr. Bayram COŞKUN*
Prof. Dr. Bora SÜSLÜ**
Araş. Gör. Çiğdem PANK***

ÖZET

20. yüzyılın son çeyreği devlette değişimin yaşandığı, kamu yönetimini daha etkin ve verimli hale getirebilmek amacıyla kamu yönetimi reformlarının gerçekleştiği bir dönemdir. Aynı dönemde yönetim alanında yeni bir yaklaşım olarak ilk defa Dünya Bankası tarafından kullanılan iyi yönetim/yönetişim kavramı ortaya çıkmıştır. Bir ülkenin sahip olduğu iyi yönetim/yönetişim kalitesi, devletin ve kamu kurumlarının yönetilmesini pozitif yönde etkilediği gibi, ekonomik alanı da olumlu etkilemektedir. Bu çalışmada Dünya Bankası tarafından geliştirilen “Yönetişim göstergeleri” ile toplumsal refah arasındaki ilişki, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ’nin İnsani Gelişim Endeksi ile Sosyal Gelişim Endeksi esas alınarak Türkiye ve diğer 5 gelişmekte olan ülke (Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya) açısından incelenecek ve analiz edilecektir. Analizlerde bir taraftan yeni kurumsal iktisat yaklaşımı diğer taraftan da kamu yönetimi teorisinden yararlanılacaktır. Çalışma sonucunda genel anlamda Yönetişim ilkelerini oluşturmak ve sürdürmek hem ekonomik hem de kalkınma anlamında toplumsal refahı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İyi Yönetişim, Yönetişim Göstergeleri, Refah, Kurumsal İktisat.

Jel Kod: H83, H11, I31, B25.

* Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, MSKÜ İİBF Kamu Yönetimi Bölümü Kötekli Menteşe /MUĞLA, bcoskun@gmail.com

** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, MSKÜ İİBF İktisat Bölümü Kötekli Menteşe /MUĞLA suslub@mu.edu.tr

*** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, MSKÜ İİBF Kamu Yönetimi Bölümü Kötekli Menteşe /MUĞLA, cigdem-zeynep@hotmail.com

**A STUDY ON GOOD GOVERNANCE AND SOCIAL WELFARE
FOR TURKEY RELATIONS**

ABSTRACT

The last quarter of the 20th century is a time when public administration reforms have been implemented to make public administration more efficient and productive. In the same period, the concept of good governance / governance, which was used for the first time by the World Bank as a new approach in the field of management, emerged. The good governance / governance quality that an individual country possesses affects the management of the state and public institutions positively as well as positively affects the economic sphere. In this study, developed by the World Bank "governance indicators" with the relationship between social welfare, the United Nations Development Program (UNDP) 's based on the Social Development Index and Human Development Index Turkey and the other five developing countries (China, India, Mexico, Brazil, Greece and Russia) will be analyzed and analyzed. On the one hand, the new corporate economic approach will be exploited from public administration theory on the other hand. The result of the study is that in general the creation and maintenance of Governance principles has increased social welfare both in economic and development terms.

Key Words: *Good Governance, Governance Indicator, Welfare, Institutional Economics.*

Jel Codes: *H83, H11, I31, B25.*

1. GİRİŞ

Toplumsal refah konusu 20. yüzyılda devletlerin ve toplumların sürekli gündeminde olmuş ve hem politik alanda hem de bilimsel literatürde çok tartışılmıştır. Bu tartışmalar 21. yüzyılda da devam etmektedir. Toplumsal refaha ilişkin tartışmaların odağında, toplumsal refahın ne olduğu, refaha nasıl ulaşılabileceği, refahın nasıl tanımlanacağı, nasıl ölçüleceği gibi hususlar yer almaktadır. Devlet ve bu devletin etkin ve verimli işlemesi ile toplumsal refah arasında da doğrudan bir ilişki vardır. Günümüzde refah kavramı Yeni Kurumsal İktisadın temel yapı taşı oluşturmakta ve refah kavramı ile iyi yönetim arasında bir ilişki kurulmaktadır.

Kurumsal İktisadın temel düşüncesine göre iktisat biliminin temel inceleme alanı bireyler değil kurumlardır ve iktisat bilimi interdisipliner bir bilimdir (Ata, 2009: 31'den aktaran Genç ve Ekiz, 2017: 174). 1970'lerde Yeni Kurumsal İktisadın yükselişe geçmesiyle birlikte, „kurumlar“ iktisatçıların araştırma gündeminde kendilerine yeniden yer bulmaya başlamışlardır (Şenalp, 2007, den aktaran Genç ve Ekiz, 2017: 181) Yeni Kurumsal İktisat, bir kurumlar ve organizasyonlar analizidir. Bu yaklaşımda

İktisadi performansın analizinde kurumsal yapı yeni bir perspektifle ilk defa olarak iktisadi araştırmaların merkezine taşımıştır. Yeni Kurumsal iktisat pek çok alanda, yeni perspektifler getirilebilmiş ve böylelikle, oyun teorisinden, sosyolojiye kadar geniş bir yelpazede önemli açılımlar sağlanabilmiştir. Bu anlamda politik, iktisadi, sosyal ve hukuki kurumlar ve organizasyonlar araştırmasıyla Yeni Kurumsal İktisat, sadece iktisadi ilişkilerin değil, aynı zamanda hukuk, siyaset, antropoloji ve sosyoloji gibi alanların da analizi için önemli bir teorik arka plan sağlamayı başarmıştır (Çetin, 2012: 44)

İyi yönetim/yönetişim kavramı ilk defa Dünya Bankası tarafından 1989 yılında bir raporunda kullanılmış ve bu kullanımda bir ülkenin kaynaklarının etkin bir şekilde kullanımı için hesap verebilirlik, saydamlık, sivil toplumun kamu politikalarına etkin katılımı hukuk devleti, bağımsız yargı sistemi gibi iyi yönetim ilkelerinden bahsedilmiştir (Coşkun, 2013: 68). Bu anlamda bir ülkenin sahip olduğu iyi yönetim/yönetişim kalitesi/düzeyi, devletin ve kamu kurumlarının yönetilmesini pozitif yönde etkilediği gibi, ekonomik alanı da olumlu etkilemektedir. Dolayısıyla toplumsal refah ile iyi yönetim arasında bir ilişkiden söz edilebilmektedir. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımı da, toplumun sahip olduğu kurumlar ile iktisadi yapı ve işleyiş arasında bir ilişkiyi kabul etmekte ve bu kapsamda bilgi üretmektedir.

Yönetişim kalitesi bugün, ülkelerin iyi yönetilip yönetilmediğini anlamak için üzerinde durulan bir konudur. Yerleşik bir demokrasiye sahip olmak ve iyi yönetim, bir ülkenin itibarı ve uluslararası sahnede saygınlığı için önemli bir kriter haline gelmiştir. Bu gelişmelerle birlikte kimi ülkeler ve uluslararası kurumlar; hangi ülkelerin iyi yönetildiği, hangi ülkelerin yönetiminde geride olduğu ve bunların belirlenmesinde gerekli olan iyi yönetim göstergelerinin neler olduğu ve karşılaştırma yapmanın mümkün olup olmaması gibi sorulara cevap aramakta ve bu sorularla yönetişimin ölçülebilirliği tartışmasına zemin hazırlamaktadır (Canıkap ve Ünlükapan: 2015, 82).

Bu çalışmada Dünya Bankası tarafından geliştirilen “Yönetişim göstergeleri” ile toplumsal refah arasındaki ilişki, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)’nin İnsani Gelişim Endeksi ile Sosyal Gelişim Endeksi esas alınarak Türkiye ve diğer 5 gelişmekte olan ülke (Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya) açısından incelenecek ve analiz edilmektedir. Ayrıca bazı alanlar için kontrol olarak bir gelişmiş ülke (Almanya) verileri de analize dahil edilecektir. Çalışmanın hipotezi, *Ülkelerin kurumlarının kalitesi ve ekonomi politikalarının toplumsal sonuçları birbirini etkilemektedir. Ülkelerin idari, hukuksal ve ekonomik kurumlarını iyileştirmeden uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi yani toplumsal refahı artırması zordur biçimindedir.* Çalışmadaki analizler 2002-2016 yılları arasını kapsayacak ve analizde Dünya Bankası verileri kullanılacaktır. Analizlerde bir taraftan yeni kurumsal iktisat yaklaşımı diğer taraftan da kamu yönetimi teorisinden yararlanılacaktır.

2. YENİ KURUMSAL İKTİSAT

İstikrarlı büyümenin temeli iyi işleyen bürokrasiye, refah devletinin kurumlarının çalışmasına ve güçlü kamu dengesine dayanır. Bilhassa 1980 sonrası Washington uzlaşısı ya da iktisat teorisindeki karşılığı Yeni Klasik Okul ile beraber devletin ekonomideki ağırlığı azalmış, hakem olarak düzenleyici kurum vasfına dönüşmüştür. Bu bağlamda kurumların dizaynı ekonomik büyüme için temel unsur haline gelmiştir. Dolayısıyla günümüzde bir ülkenin politikalarının toplumların refahını ne yönde etkilediği kurumların yapısıyla ilişkilidir.

Kurumsal yapı, insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren, yine insanlarca oluşturulmuş kurallar ve kısıtlamalardır (North, 2010). Kurumlar, bireysel tercihlerden ortaya çıkan belirsizlikleri azaltarak toplumsal faydayı artırmayı amaçlayan düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak da ele alınmaktadır. Bu anlamda kurumlar belirsizliklerin ve eksik bilginin hâkim olduğu piyasada, bireylerin başka iktisadi aktörlerin ne yapacakları ya da nasıl karar verecekleri yönünde beklentilerini oluşturmalarına yardımcı olan kısıtlamalardır (Biber, 2010). Bir başka deyişle kurumların toplumsal ilişkilerde oynadığı en önemli rol, bireyler arasındaki ilişkinin istikrarlı bir yapı kazanmasını sağlamak ve böylece belirsizliği azaltmaktır. Uphoff (1986) ise kurumları zaman içinde süregelen karmaşık davranış kalıpları olarak tanımlamaktadır.

Yeni kurumsal iktisada göre, hükümet ve piyasalar bir ikame değil tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde. Hükümetlerin piyasaların etkin işleyişi için zorunlu olan kurumsal altyapıyı yaratmasının gerekli olduğunu vurgulamaktadır. Bu kurumsal altyapı, etkin yasaları ve bunların uygulanmasını sağlayacak yasal kurumların varlığını gerekli kılmaktadır. Piyasaların etkin işleyebilmesi için mülkiyet hakları açıkça tanımlanmalı, etkin rekabet için anti-tröst yasalar mevcut olmalı ve piyasalara güven duyulması için de sözleşmelerin yürütülmesi güvence altına alınmalıdır (İnci, 2015).

Bu açıdan Yeni Kurumsal İktisat, kurumların kalkınmadaki önemine ve piyasadaki etkinliğin kurumlar aracılığıyla sağlanacağına vurgu yapar. Dünya Bankası, Yeni kurumsal İktisattan almış olduğu destekle siyasete ilişkin olguları yönetişimin teknik konularına indirgemekte, toplumsal kurumları ise “toplumsal fayda” başlığı altında incelemektedir.

Yeni kurumsal iktisat iki temel konu ile ilgilenir; firma seviyesinde mülkiyet hakları ve sözleşmeler ile daha geniş anlamda kurumsal çerçeve ve devletin rolü. Bu bağlamda üzerinde durulması gereken temel konu ülkelerin arasındaki ekonomik performansların farklılığının nedenleridir (Menard ve Shirley, 2014).

Williamson (1996)’e göre ise bu sorunun analizinin iki unsura dayandırılması gerekmektedir. Bunlar:

- 1- Oyunun kurallarını ihtiva eden politika ki bunlar; sözleşmeler, işlem maliyetleri ve mülkiyet

haklarıdır.

2- Oyunun kedisini oluşturan firma ile bürokrasinin ilişkilerini ortaya koyan yönetim kurumları olup kaynak dağılımını ve istihdam sürecini etkiler.

İşlem maliyetleri piyasaların organizasyonu için katlanılan maliyetler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlar, bilgi maliyeti, pazarlık maliyeti ve kuralların gözetim maliyeti olmak üzere 3 gruba ayrılır. North (1990) işlem maliyetinin ortaya çıkmasının temel nedenini siyasal unsurların-bilhassa demokratik olmayan süreçlerde- etkinliğinin, şeffaflık ve sorumluluk mekanizmalarının azalması olarak görmektedir.

Mülkiyet hakları, ürün geliştirme sürecinde ortaya çıkarılan yeniliğin korunması ve böylece belirli bir süre rekabetçi olmayan bir mal yaratarak maliyete katlanılmasını sağlar. Bu durum piyasa koşulları altında daha rekabetçi bir durum yaratarak toplumsal refahın artması sağlanır (Gökovalı, 2016).

Kurumların dolayısıyla yönetim kavramının kamu politikalarındaki rolünün daha çok vurgulanır hale gelmesi, özellikle 1980'lerden sonra yeni kurumsal iktisat yazınının güç kazanması ile de paralellik göstermektedir (Bal vd. 2015: 182). Yeni Kurumsal iktisatta “oyunun kuralları” olarak tanımlanan kurumlar, insanlar tarafından tasarlanan politik, ekonomik ve sosyal etkileşim üzerine konan enformel (gelenek, davranış biçimleri vb) ve formel (anayasa, yasalar, vb.) kısıtlardan oluşur. (North, 2010)

Dolayısıyla kurumsal açıdan ekonomik sistemlerin başarısı organizasyonların nasıl yönetildiği (iyi yönetilip yönetilmediği) ile yakından ilgilidir. Günümüzde iyi yönetimi gerçekleştirmek amacıyla yeni yaklaşımların ortaya çıktığı bilinmektedir. Bu kapsamda 1990 yılların başından bu yana iyi yönetim/yönetişim artık yaygınlık kazanmış ve genel kabul görmektedir. Kurumlar açısından iyi yönetim kurumların kalitesi ve gelişmesi için gerekli oyun kurallarını ihtiva eder. Ülkeler piyasa ekonomisine geçseler bile, kurallar iyi belirlenmedikçe veya bu kulları taraf tutmadan toplumsal faydayı gözeterek uygulayacak kurumları olmazsa ya da oyunun kuralları devamlı değiştikçe toplumsal refahın artması çok zordur (Coase,1992). Bu açıdan iyi yönetim fiyat sisteminin sağlıklı çalışması ve fiyat sisteminden kaynaklanan maliyetlerin azaltılması dolayısıyla servetin etkin dağıtılması için hukukun üstünlüğü, ekonomik sistemde yozlaşmanın olmaması, siyasal sistemde istikrar gibi konuları barındırır (Fukuyama 2012).

3. TOPLUMSAL REFAH VE YÖNETİŞİM İLİŞKİSİ

Sosyal refah toplumsal faydayı esas alır ve kamu politikalarının sonucunda bir bireyin faydasını azaltmadan diğer bireyin faydası arttırılabildiğinde ulaşılan sonuçtur (Sönmez, 1987). Midgley (1995)'e göre ise sosyal refah, yönetim ile birebir ilişkilidir. Ortaya çıkan sosyal problemlerin iyi yönetim ile

karşılandığı devlet yapısını ifade eder. Bir başka deyişle toplumun yarattığı artık değer, siyasal otorite tarafından optimal dağıtılma sürecidir. Toplumsal refah, en basit şekli ile toplumun ulusal gelirden aldığı payın ve ulusal gelirinin yüksek olması durumunda sağlık, eğitim, iş olanakları, sosyal güvence, sosyal katılım gibi hizmetlerin nicelik ve nitelik olarak yeterli olma halidir (Özmete ve Bayoğlu, 2008).

Toplumsal refahın oluşması ve sürdürülmesi olgusu iki ana unsura bağlıdır: Politik ve ekonomik sistem. Politik sistem kişisel hak ve özgürlüklerin korunması, demokrasi, vasıflı iş yaratma kapasitesini gösterir. Ekonomik sistem ise eğitim -iyi bir eğitim sistemi hem uzun vadede ülke ekonomisinin daha verimli çıktılar üretmesine neden olacak hem de üretim sürecinin ve çıktıların daha az toplumsal maliyet ile ortaya çıkmasına neden olacaktır- sağlık sisteminde kalite ve ulaşılabilirliği, toplumun sosyal sigorta sistemine erişilebilirliğini göstermektedir (Stahel, 2006).

Buna göre sosyal refah üç durumun tatmin edilmesine bağlıdır. Bunlar ihtiyaçların karşılanması, sosyal problemlerin yönetimi ve fırsatların geliştirilmesidir.

Yönetişim ise, bir ülkenin kalkınmasına yönelik her türlü ekonomik ve sosyal kaynakların hükümetin yönetiminde kullanılma biçimini ifade eder. Yönetişim aynı zamanda kuralları, hükümetlerin yürürlükteki uygulamalarını ve hükümetlerin organizasyonlarını içerir (Kaufmann v.d.,2010). İyi yönetim bir kalkınma modeli olarak; demokrasi, yönetim ve kalkınma arasında doğrusal ve pozitif bir ilişkinin olduğunu varsaymakta ve kamu harcamalarının azaltılmasını, eğitim, sağlık ve sosyal korumaya yatırım yapılmasını, daha şeffaf ve hesap verebilir bir hükümet oluşturulmasını içeren bir takım sosyal ve idari alandaki yenilikler ile ilişkilidir (Kersbergen ve Waarden, 2004: 145'den aktaran Altan ve Tülüceoğlu; 2016: 307).

Dünya Bankası yönetim endeksini 6 temel kategoriye ayırarak inceler. Tablo 1’de bu doğrultuda yönetim kurumları ve bunların ulusal çıktılarla olan ilişkisi verilmektedir.

Tablo 1: Yönetişim Kurumları ve Çıktılar

Yönetişim Kurumları	Ulusal Çıktılar
Mülkiyet Hakları, Hukukun Üstünlüğü, Hükümetin Etkinliği, İfade özgürlüğü ve Hesap verilebilirlik	Toplumsal refah
Devlet ve özel Sektör Bilgi paylaşımı	Üretim ve Hizmet kalitesi
Kurumsal tamamlayıcılık	Sınıfsal ilişkiler

Kaynak: Kraay, A., Kaufmann, D., & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Dünya Bankasına göre yönetim 6 temel göstergesi vardır. Bunlar (Kaufman vd., 2010; Canıkap ve Ünlükapan: 2015) şu şekilde belirtilmiştir:

1. *İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik*: Bir ülkenin vatandaşlarının hükümetlerini seçme, yönetime katılma, ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve basın özgürlüğü derecesini ifade eder.

2. *Politik İstikrar, Suç ve Şiddetin Yokluğu*: Hükümetin etkisizleştirilmesi ya da siyasi amaçlı şiddet ve terörizm de dahil olmak üzere anayasaya aykırı veya şiddet içeren yollarla devrilmesi olasılığı ve hükümetin etkili politikalar üretme ve uygulamanın kapasitesi.

3. *Hükümetin Etkinliği*: Hükümet etkinliği endeksi, Bürokrasinin, kamu hizmetlerinin kalitesi, bu hizmetlerin politik baskıdan bağımsız olup olmadığını ve hükümet politikalarının taahhütlerinin güvenilirliğini kapsamaktadır.

4. *Regülasyon Kalitesi*: Hükümetin özel sektörün gelişimine izin veren ve teşvik eden sağlam politikalar ve düzenlemeler hazırlama ve uygulama kabiliyetini ifade eder.

5. *Hukukun Üstünlüğü*: Karar alıcıların ve toplumun kurallara ve özellikle sözleşmelere uyması, mülkiyet haklarının kalitesi, toplumun suç ve şiddet olasılığına karşı polis ve mahkemelere duyduğu güveni kapsar.

6. *Yolsuzluğun Önlenmesi*: kamu gücünün, hem küçük, hem de büyük yolsuzluk biçimleri dahil olmak üzere, özel yarar için kullanılmasının ve elitler ve özel çıkar grupları tarafından devletin “ele geçirilmesi” gibi algıların engellenmesi.

Yönetişim göstergelerinin ilk ikisi hükümetlerin iş başına gelme, ayrılma ve hükümet üzerinde demokratik kontrol mekanizmalarının varlığı ile ilgili iken, üçüncü ve dördüncü göstergeler hükümetin kamu politikalarını etkin bir biçimde oluşturması ve bunların güvenilirliği, beşinci ve altıncı göstergeler ise, ekonomik ve sosyal alanı yöneten kurumlar ile vatandaşların kullara uyması ile ilişkilidir. Yönetişim göstergelerinin yukarıda belirtilen ve gözlemlenebilir biçimde ifade edilmesi uluslararası alanda yönetim kalitesi farklılıklarının karşılaştırılmasına olanak sağlamaktadır (Huther & Shah, 2000).

4. EKONOMİK PERFORMANS ÖLÇÜLERİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİ ÜZERİNE ETKİSİ

Toplumsal refah çok boyutluluk içerir. Refahın çok boyutlu olarak ölçülmesi için son yıllarda çalışmalar yapılmaktadır. Birleşmiş Milletler (BM) Kalkınma Programı'nın geliştirdiği İnsani Gelişme Paradigması ve İnsani Gelişme Raporlarında yayınlanan endeksler bu yaklaşımın doğrultusunda hazırlanmıştır.

Bir ekonominin sürdürülebilir olması için toplumsal refahı maksimize etmesi gerekmektedir. Toplumsal refahın ise 3 önemli unsuru vardır. Bunlar ekonomik performans, çevre ve toplumsal unsurlar. Ekonomik performans, daha rekabetçi bir ekonomik yapının ortaya çıkıp toplumsal zenginliğin artırması olarak ifade edilebilir.

Toplumsal refahın çevre boyutu ise, ekonomik değişkenlerde iyileşme görüldükçe çevresel değişkenlerin kötüye gitmemesi ve tükenebilir kaynakların kullanımın azaltılmasıdır. Ekonomilerde temel unsur doğayı üretim sürecine mümkün olduğunca az çevresel zarar vererek dönüştürmektir. Bu ise bilimsel bilginin üretim sürecinde ne kadar kullanıldığı ile ilgilidir.

Toplumsal unsur ise iki kısımdan oluşmaktadır: Sosyal ve kültürel sistem. Sosyal sistem kişisel hak ve özgürlüklerin korunması, demokrasi, vasıflı iş yaratma kapasitesini gösterirken, kültürel sistem ise eğitim -iyi bir eğitim sistemi hem uzun vadede ülke ekonomisinin daha verimli çıktılar üretmesine neden olacak hem de üretim sürecinin ve çıktıların daha az toplumsal maliyet ile ortaya çıkmasına neden olacaktır- sağlık sisteminde kalite, ve sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliği ve toplumun sosyal sigorta sistemine erişebilirliğini göstermektedir (Stahel, 2006).

Toplumsal unsurun en iyi göstergesi Birleşmiş Milletlerin İnsani Gelişme Endeksidir (Human Development Index-HDI/). İnsani Gelişme Endeksi (İGE) insanın ne kadar özgür olduğu ile de ilgilidir. Yukarıda da belirtildiği gibi ekonomik performans toplumsal refah için gerekli ama yeter koşul değildir. Özgür insan minimum kısıt altında kendi faydasını maksimize edecek en iyi kararı verebilecek kapasiteye erişebilecek böylece toplumsal fayda da maksimize olacaktır. İnsani Gelişme Endeksi üç göstergeye dayanmaktadır: Birincisi uzun ve sağlıklı ömür, doğumda yaşam beklentisi. İkincisi bilgi, yetişkinlerin okuma yazma oranı ve genel okullaşma oranı. Üçüncüsü yaşam standardı, satın alma gücü paritesine göre reel gayri safi yurtiçi hasıla ile ölçülmektedir.

Bu üç temel unsuru sağlamanın dolayısıyla toplumsal refaha ulaşmanın en önemli unsuru iyi yönetim çerçevesinde kurumsal faktörleri oluşturarak bireysel özgürlük ve karar alma süreçleri geliştirilmesi böylece gelir dağılımından doğan siyasal karar alma problemlerin önüne geçilecek aynı zamanda sosyal çıktılarından daha eşit yararlanılabilecektir.

Sosyal Gelişme Endeksi (SGE/SPI), İnsani Gelişme Endeksi gibi hatta daha detaylı ve kapsamlı toplumsal refah analizidir. Sosyal gelişmenin temelinde toplumların ekonomik, siyasi ve sosyal yönlerden geliştikleri düşüncesi yatar. Kalkınma ve gelişmişliğe bakışı açısından İGE/HDI ile benzeşmekle beraber SGE/SPI, daha detaylı ve kapsamlı bir yöntem kullanmaktadır (Sökmen, 2014: 2).

Sosyal Gelişme Endeksi, ülkeler ile ilgili olarak daha derin analizlerin yapılabilmesine imkân verecek şekilde boyut, bileşen ve değişken olarak üç katmanlı olarak tasarlanmıştır. Boyutlara ilişkin nihai görünümü oluşturan alt detaylarda da performans durumunun net olarak görülmesi için her boyut,

boyutun farklı ancak birbiriyle ilişkili olan yönlerini yansıtan dört bileşene bölünmüştür (Coşkun vd., 2015: 126).

Sosyal Gelişme Endeksi hesaplanırken Temel İnsani İhtiyaçlar, Refahın Temelleri/Tesisi ve Fırsatlar adı altında üç alt endeksin ortalaması alınmaktadır. Temel İnsani İhtiyaçlar bir ülkede insanların varlıklarını sürdürebilmeleri için gerekli olan beslenme, barınma, suya erişim ve güvenlik gibi en temel ihtiyaçların ne kadar karşılandığını ölçmektedir. Refahın Temelleri/Tesisi ise bireylerin ve toplumların refahlarını arttırmalarını sağlayan temel eğitim, bilgiye ve iletişim kanallarına erişim, sağlıklı yaşam ve çevresel sürdürülebilirlik faktörlerini incelemektedir. Fırsatlar alt endeksi ise bireylerin kendi potansiyellerini tam olarak değerlendirmelerini sağlayan bireysel ve kolektif haklar, ayrımcılıkla mücadele ve yükseköğretime erişim faktörlerini değerlendirmektedir (Sökmen, 2014: 2-3).

5. TÜRKİYE VE DİĞER 6 ÜLKE İÇİN YÖNETİŞİM VE REFAH İLİŞKİSİ

Bilgi toplumunda istatistiksel göstergeler, toplumu ve piyasaları anlamak ve yönlendirmek için uygulanacak politikaların belirlenmesinde önemli bir işleve sahiptir. Bu çalışmada da Dünya Bankasının yönetim endeksleri ile toplumsal refah arasındaki ilişkiyi yukarıda açıkladığımız yaklaşımlar ışığında ortaya koyabilmek için Türkiye ile diğer ülkeler için istatistiksel verilerden yararlanarak bir kıyaslama yapma yoluna gidilmiştir. Seçilen ülkeler, Dünya Bankasının gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Yunanistan ve Rusya'dır. Ayrıca ihtiyaç duyulan yerlerde gelişmiş ülkeler kategorisinden kontrol ülkesi olarak Almanya seçilmiştir.

Çalışmada analiz iki boyutta yapılacaktır. İlki, ekonomik boyut. İkincisi ise kalkınma boyutu. Ekonomik analizde, ülkelerin kişi başına düşen Milli Gelir, İşsizlik Oranı, Doğrudan Yabancı Yatırım Oranı ve İmalat Sanayinde Yaratılan Katma Değer oranı yer alacaktır. Kalkınma boyutunda ise, İnsani Gelişme Endeksi ve Sağlık Harcaması verileri kullanılacaktır. Çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankası veri dağıtım sitesi (<http://databank.worldbank.org>)'den alınmış olup 2002 ile 2016 yılları arasını kapsamaktadır.

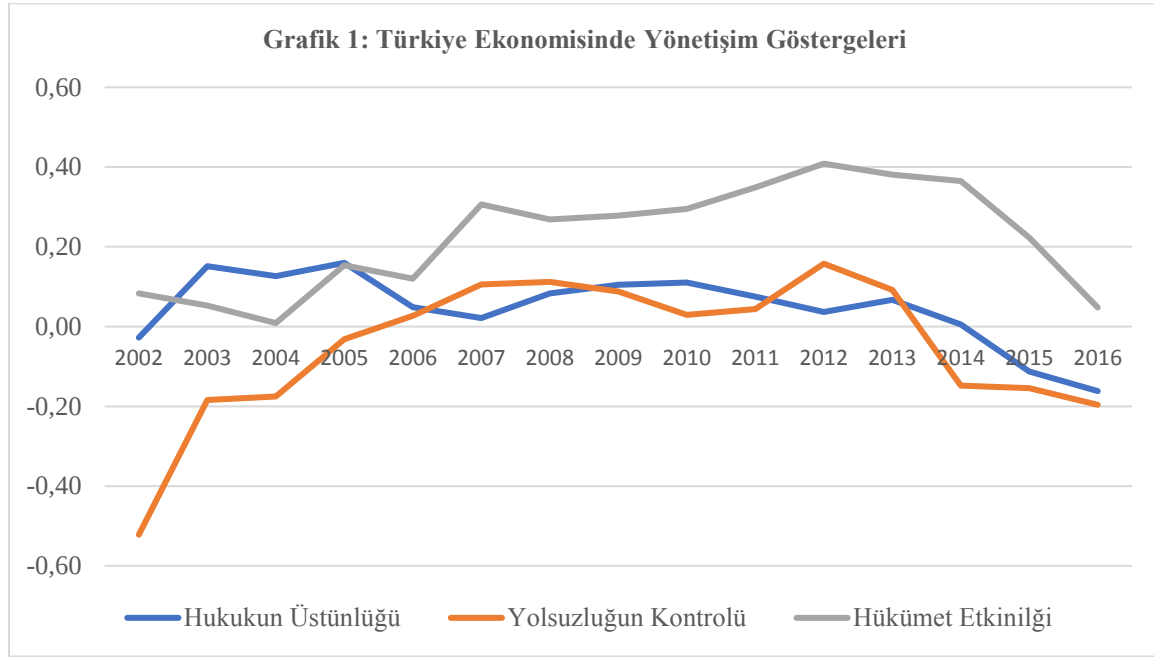
5.1. Ekonomik Boyut

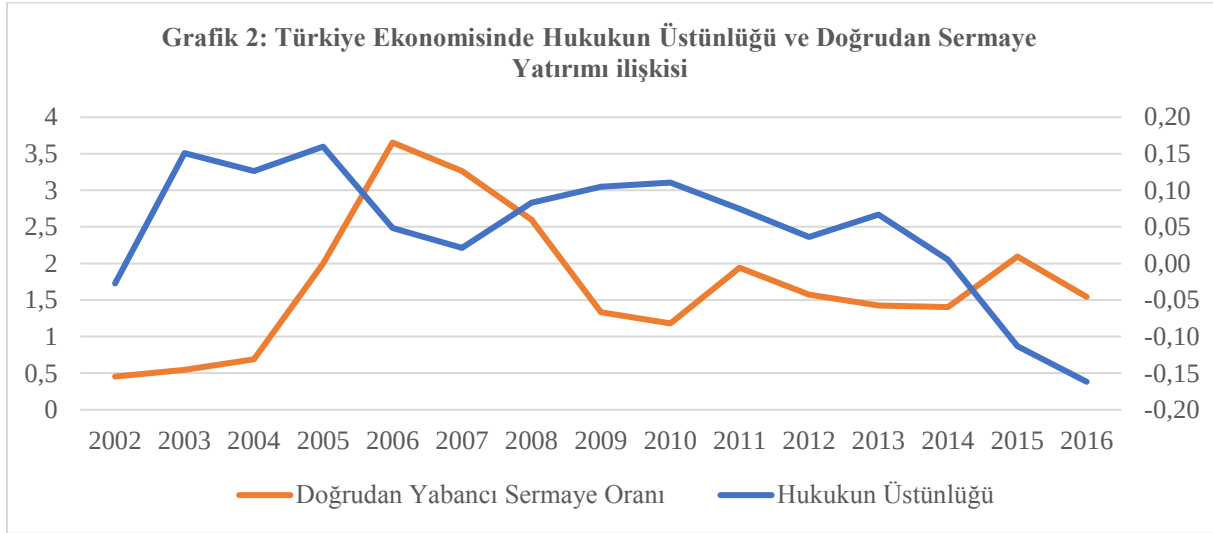
Grafik 1'de Türkiye için temel yönetim göstergeleri 2002-2016 yılları arasındaki gelişimi ele alınmıştır[†]. Yolsuzluğun kontrolü ve hükümetin etkinliği göstergelerinde 2002 ile 2012 yılları arasında belirli bir gelişme varken, 2012 yılından sonra her iki göstergede bir gerileme göze çarpmaktadır. Bu

[†] Dünya bankası bu 6 temel kategoriye iki şekilde ölçmektedir. Yönetişim endeksi ve ülkeler arası sıralama. Yönetişim endeksinde ülkeler -2.5 ile + 2.5 arasında değer alırken, ülkeler arası sıralamada ülkeler 0 dan 100'e kadar sıralanmaktadır.

göstergeler için daha önceki yıllarda yakalanan gelişme trendinin sürdürülemediği görülmektedir. Bu durumun bir dolaylı nedeni olarak küresel 2008 finansal krizin etkileri gösterilebilir.

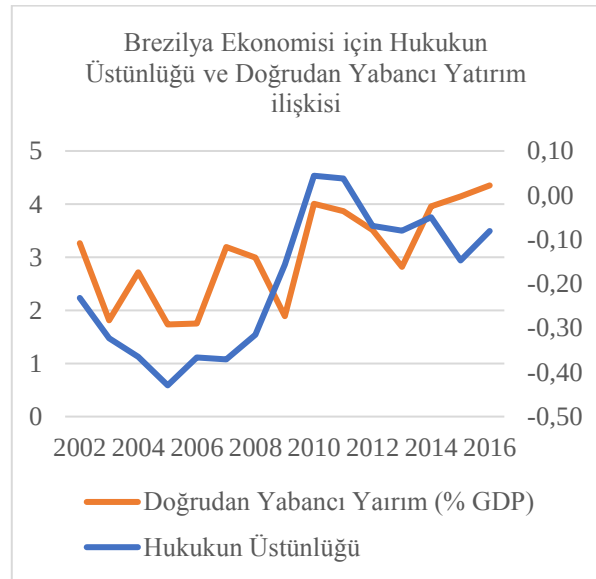
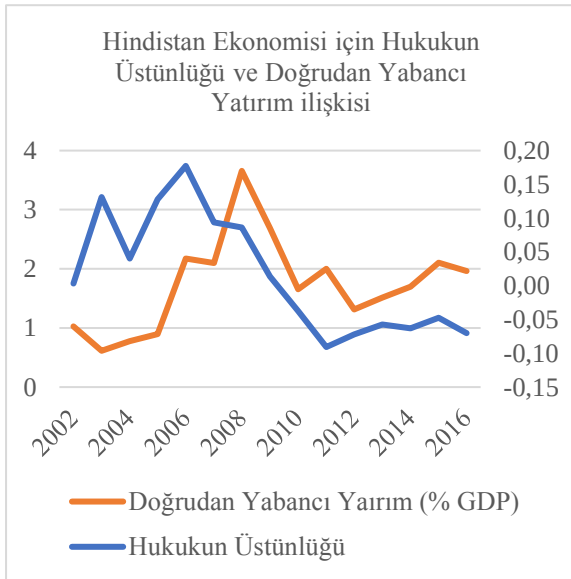
Hukukun üstünlüğü göstergesinde ise, 2002 yılından sonra yükselmenin ortaya çıktığı, 2005-2007 yıllarında bir düşüş yaşandığı, ancak müteakip yıllarda tekrar bir yükselmenin gerçekleştiği görülmektedir. Hukukun üstünlüğünün 2010 yılından itibaren tekrar düşme eğilimine girdiği gözlenmektedir. Bu durum farklı şekillerde yorumlanabilir. Ancak özellikle 2010 yılından sonra AB adaylık sürecinin gevşemiş olması bir faktör olarak belirtilebilir. Diğer taraftan Türkiye’de 2002-2010 yılları arasında önemli bir reform sürecinin yaşandığı bilinmektedir. 2010 yılından sonra reform heyecanının azaldığı, bürokrasi de ve politikada eski alışkanlıklara dönüşün boy göstermeye başladığı gibi bir değerlendirme de yapılabilir.

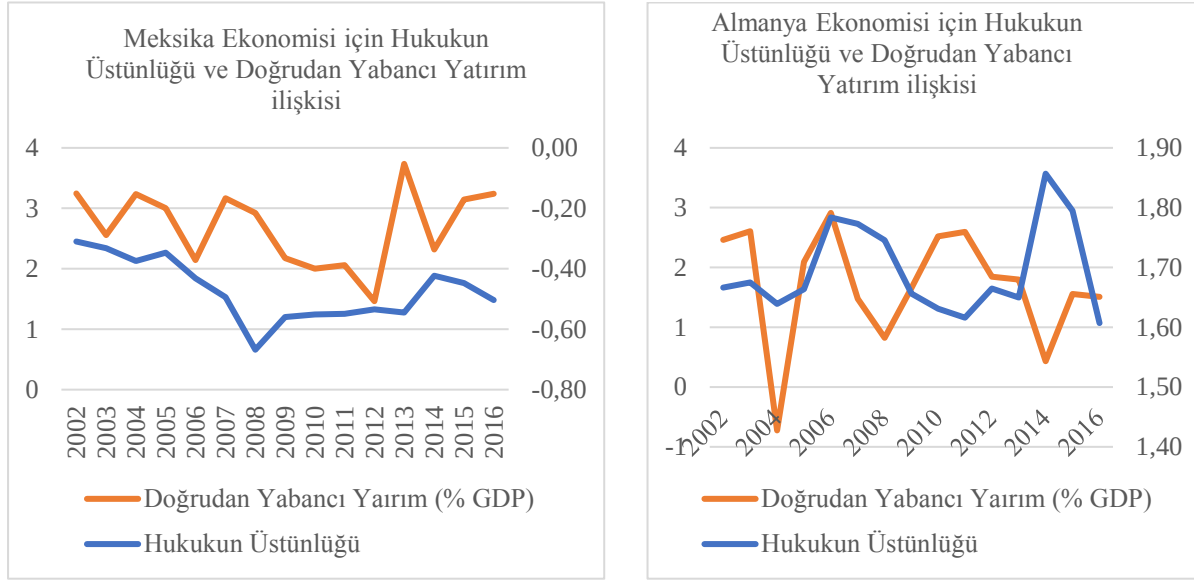




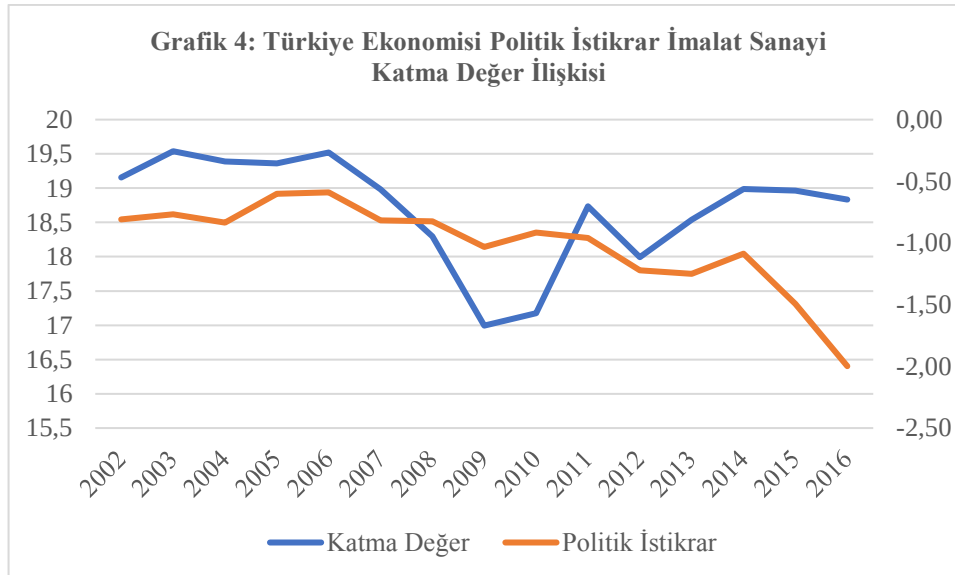
Ekonomik büyümenin temel unsurlarında biri olan doğrudan yabancı sermaye, ülkedeki hukuksal sistemin öngörülebilirliğine ve istikrarına bakarak yatırımlarını gerçekleştirir. Grafik 2'ye bakıldığında Hukukun üstünlüğü ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasında açık bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Hukukun üstünlüğüne ilişkin uygulamaların güç kazandığı dönemleri takiben doğrudan yabancı sermaye girişinin arttığı, tersi durumda ise doğrudan yabancı sermaye girişinin azaldığı görülmektedir. Bu durum aslında hukukun üstünlüğünün uluslararası yatırımın dolayısıyla istikrarlı büyümenin önemli bir etkeni olduğunu göstermektedir.

Grafik 3. Diğer Ülkeler için Hukukun Üstünlüğü ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi



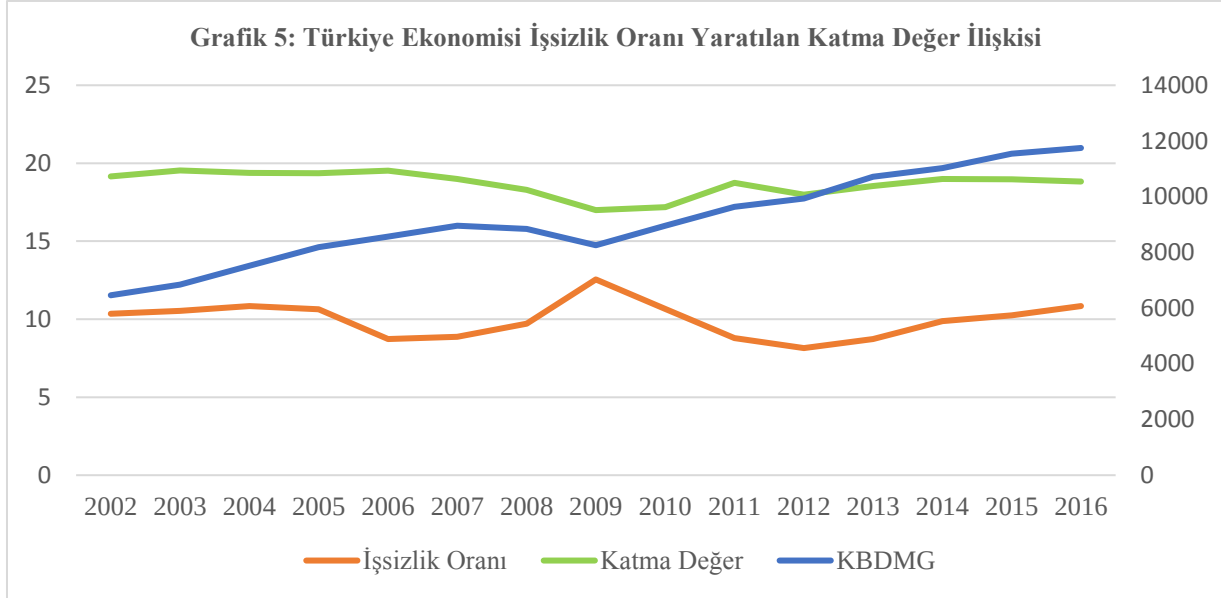


Türkiye ekonomisi için yukarıda yapılan çıkarsama diğer gelişmekte olan ülkeler için de yapılabilir. Almanya hariç diğer ülkelerde hukukun üstünlüğü arttıkça doğrudan yabancı yatırım artmış, buna karşılık hukukun üstünlüğü göstergesi geriledikçe doğrudan yatırım azalmıştır. Almanya ekonomisinde ise hukukun üstünlüğü diğer gelişmekte olan ülkelere göre göreceli olarak yüksek olduğundan (1.61 ile 1.77 arasında dağılmakta) doğrudan yabancı yatırım ile ilişkisi belirli bir gecikme içermektedir.



Ekonomi için diğer bir önemli yönetim göstergesi politik istikrardır. Yukarıda belirtildiği gibi politik istikrar hükümetin anayasaya aykırı olarak iş başından uzaklaştırılması girişimleri olgusu

yanında etkili politikalar üretme ve bunları uygulama kapasitesini de içermektedir. Grafik 4’de görüldüğü gibi 2006 yılından sonra Türkiye ekonomisinde politik istikrar göstergesi kötüleşmeye başlamış aynı yıldan itibaren de imalat sanayinde yaratılan katma değer azalıp % 20 bandından ortalama % 17 bandına düşmüştür.[‡]



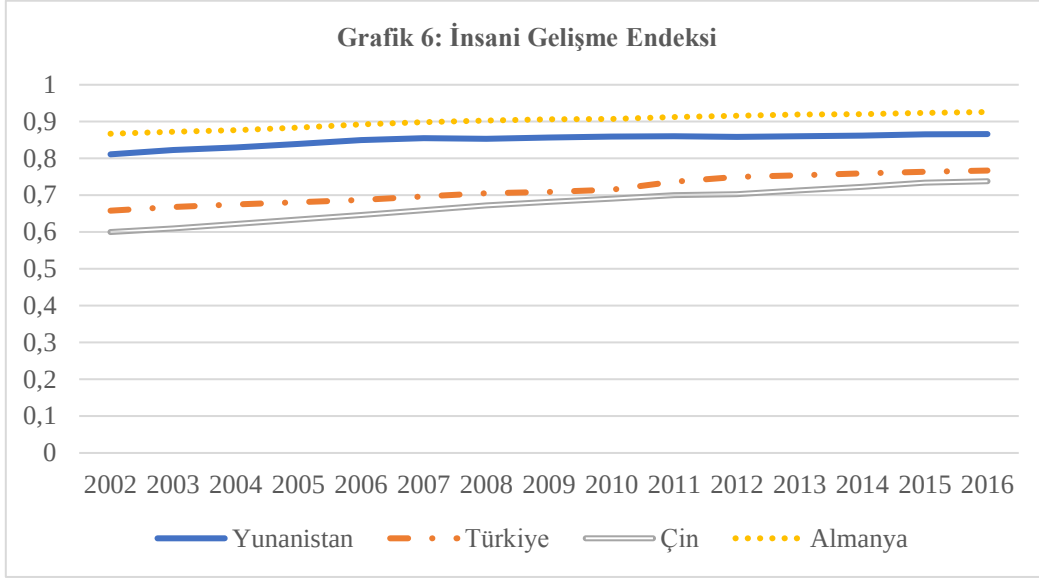
Türkiye ekonomisinde kişi başına düşen milli gelir 2002 yılından itibaren düzenli olarak artsa da işsizlik oranının artmasının en önemli sebebi olarak katma değer yaratamadan ekonominin büyümesi olduğu ifade edilebilir. İstikrarlı ekonomik büyümenin önemli bir faktörünün kurumların ve düzenlemelerin kalitesi olduğu yönetim göstergeleri vasıtasıyla ortaya konulmuştur. Bunun yanında oluşturulan bu kurumsal kalitenin sürdürülmesi de pozitif sonuçların sürekliliği açısından gereklidir.

5.2. Kalkınma Boyutu

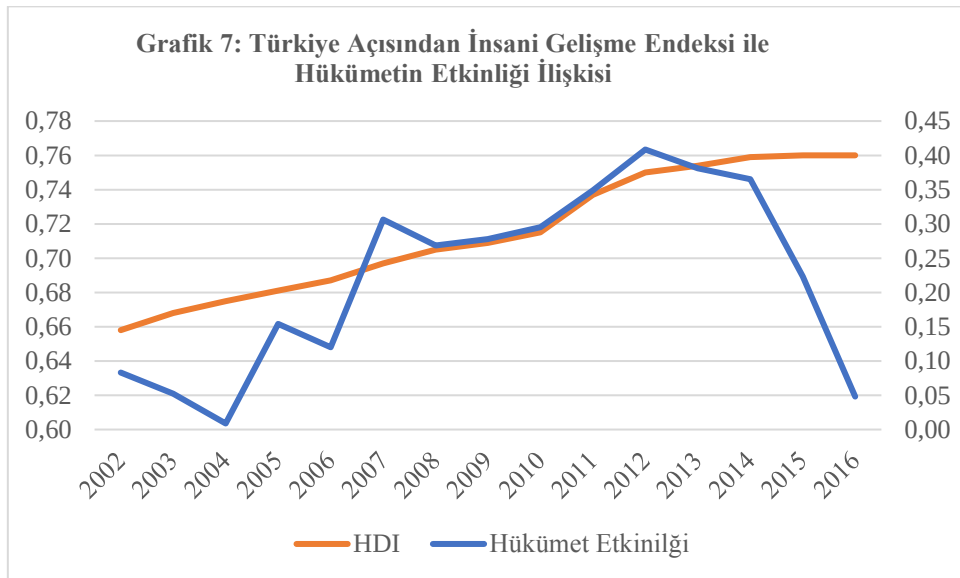
Ekonomik kalkınma, büyümeye ek olarak toplumsal refahı da içine kapsamaktadır. Refah düzeyi çeşitli ekonomik, sosyal ve siyasi değişkenlere bağlıdır. Bu değişkenlerin başında yaşam kalitesini artıran değişkenler olarak; gelir dağılımı, sağlık harcaması gibi ekonomik değişkenler gelmektedir.

[‡] Türkiye’de 2007 yılında politik istikrarı tehdit eden olayların yaşandığı bilinmektedir. 27 Nisan 2007 tarihinde Genel Kurmay Başkanlığınca yayımlanan bildiri bu olayların bir örneğidir. Nitekim 2006 yılında 2007 yılı içinde gerçekleşecek bir askeri darbe ihtimali bazı yayınlarda yer almıştır. ABD’den Hudson Enstitüsü Türkiye uzmanı Zeyno Baran, 2006’nın son günlerinde Newsweek Dergisi’nde çıkan bir makalesinde “2007 yılında Türkiye’de yüzde 50 ihtimalle darbe olacağı” ile ilgili öngörüsünü dile getirmiştir (<http://darbeler.com/2015/05/18/27-nisan-e-muhtirasi/> e. t. 31.07.2018).

Yukarıda da belirtildiği gibi sosyal refahın temel göstergelerinin başında insani gelişme endeksi gelmektedir. Grafik 6 ile 4 ülke için insani gelişme grafiği gösterilmiştir.



Grafik 6’da görüldüğü gibi Türkiye’nin 2002 yılından itibaren 2007 yılına kadar insani gelişme endeksinde gözle görülür bir yükselme yaşanmıştır. Birkaç yıllık durağana yakın olma halinden sonra insani gelişme endeksinde tekrar yükselme trendinin ortaya çıktığı görülmektedir. 2013 yılından sonra ise endekste ki yükselmenin oldukça yavaşladığı gözlemlenmektedir. İnsani gelişme endeksinde Türkiye’nin hemen altında yer alan Çin’in istikrarlı bir ilerleme kaydettiği anlaşılmaktadır.



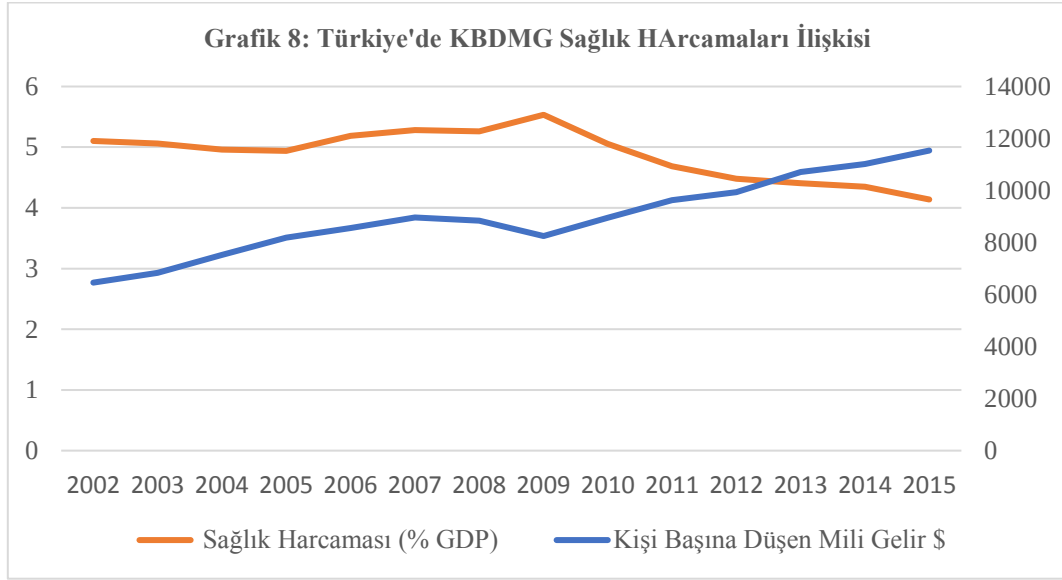
Hükümet etkinliği ile insani gelişme endeksi arsındaki ilişki ise, Grafik 7’de yer almaktadır. Grafiğe bakıldığında hükümetin etkinliğinin 2012 yılından sonra azalmaya başlamasıyla birlikte, insani gelişme endeksi verisinin de artış hızının azaldığı görülmektedir.

Tablo 2. Ülkeler Bazında Sosyal Gelişme Endeksi ve Kişi Başına Düşen Gelir Arasındaki İlişki

	2014 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2014 SGE Sıralaması	2015 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2015 SGE Sıralaması	2016 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2016 SGE Sıralaması	2017 Kişi Başına Düşen Satın Alma Gücü Sırası	2017 SGE Sıralaması
Brezilya	75	46	81	42	84	46	56	43
Hindistan	125	102	126	101	125	98	88	93
Çin	90	90	87	92	83	84	58	83
Meksika	67	45	68	54	67	51	51	48
Rusya	50	80	49	71	52	75	36	67
Türkiye	62	64	57	58	58	58	44	61
Almanya	19	12	18	14	19	15	11	13
Yunanistan	45	35	51	34	53	32	35	33

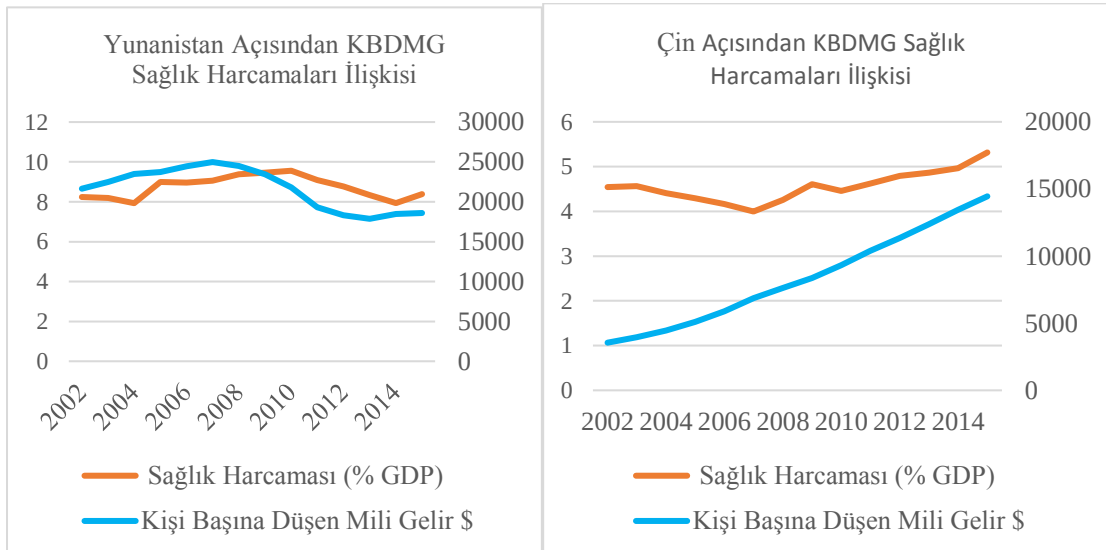
Tablo 2de 2014 ile 2017 yılları arasında Sosyal Gelişme Endeksi (SGE) ülke sıralaması ile kişi başına düşen satın alma gücü paritesi ülke sıralaması verilmiştir. Türkiye ekonomisine bakıldığında 2014 yılında satın alma paritesi açısından 62 sırada, SGE sıralamasında ise 64. sıradadır. 2017 yılına gelindiğinde ise satın alma gücü paritesi açısından 44. olan Türkiye ekonomisi, İnsani Gelişme Endeksi sıralamasında 2017 yılında ise bir önceki yıla göre 3 basamak gerileyerek 61. sırada yer almıştır. Bu durum parasal açıdan büyümenin artmasına karşılık kurumsal açıdan sürdürülebilir gelişmenin aynı paralelde yürütülemediği biçiminde yorumlanabilir. 2008 finans krizi ile birlikte ekonomik krize giren Yunanistan hem kişi başına düşen satın alma gücünde hem de SGE sıralamasında ilerleme kaydetmiştir. Bir önceki yıla göre SGE sıralamasında gerileyen tek ülke Türkiye’dir. Dolayısıyla ekonomik büyüme toplumsal refahın yani kalınmanın gerekli ama yeter koşulu değildir. Bunun için yönetim ilkelerinin sürdürülmesine gerek vardır.[§]

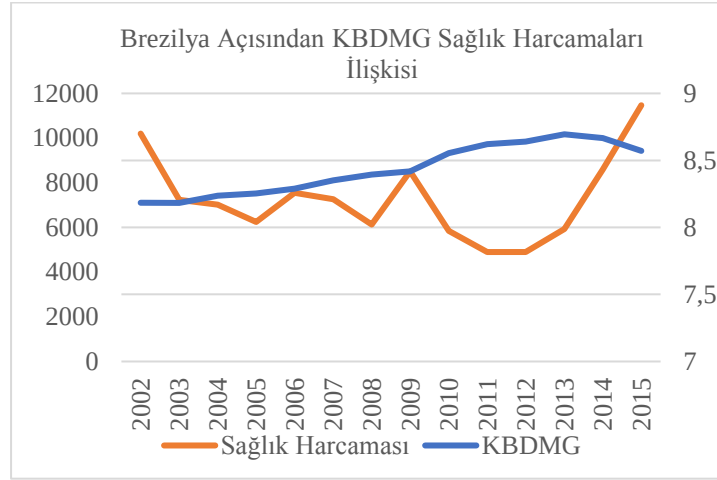
[§] Sosyal Gelişme Endeksinde Türkiye’nin en kötü verileri kişisel özgürlük ve kişisel haklar, en iyi verileri ise temel sağlık hizmetlerine ve su ihtiyacı ile atıkların karşılanması alanlarındadır.



Kalkınmanın bir diğer önemli göstergesi gelir dağılımı konusudur. Bunun için en iyi göstergelerden biri lüks mal ile kişi başına düşen gelir ilişkisidir. Gelir arttıkça talebi artan mallar lüks mal olurken, gelir artmasına karşılık tüketimi azalan mallar düşük mal olmaktadır. Ülkelerin refah düzeyleri arttıkça sağlık hizmetlerine daha fazla harcama yapma eğilimi vardır (Çelik 2011). Grafik 8'e bakıldığında Türkiye ekonomisinde 2008 yılından itibaren kişi başına düşen milli gelir artmasına karşılık sağlık harcamasının yine aynı tarihten itibaren azaldığı görülmektedir.

Grafik 9. Sağlık Harcaması KBDMG İlişkisi





Grafik 9'a bakıldığında ise hem Yunanistan hem de Çin ekonomisinde sağlık harcaması ile kişi başına gelirin uyumlu olduğu görülürken, Brezilya için ise tam tersi bir durumun ortaya çıktığı gözlenmektedir. Türkiye ekonomisi için de benzeri bir olgudan bahsedilebilir. Gelirin artmasına karşın, sağlık harcamalarının aynı paralelde artmaması, gelirin adaletli dağılımına ilişkin negatif bir durumun olduğunun göstergesi olarak yorumlanabilir.

Tablo 3. Seçilmiş 6 ülkenin En Zengin % 10'luk Kesimin Milli Gelirdeki Payı

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Brezilya</i>	46,1	45,4	44,5	44,6	44,1	43,2	42,5	42,2	..	41,7	41,6	41,7	40,6	40,4
<i>Türkiye</i>	31,9	32,4	30,8	32,8	29,6	28,2	29,4	29,2	29,3	30,5	30,5	30,6	31,6	33,5
<i>Yunanistan</i>	..	24,6	25,5	26,3	26,7	26	26	26	25,6	25,6	26,6	26,4	26,1	26,2
<i>Almanya</i>	..	..	24,3	..	24,9	25,3	..	..	24	24,3	..	24,6	..	24,9
<i>Rusya</i>	28,1	30,3	30,5	31,4	31,3	32,8	32,5	31,1	30,6	31,1	32,2	32,4	31,9	29,7

Nitekim tablo 3'te yer alan en nüfusun en zengin % 10'luk kesiminin gelirden aldığı pay bakımından Brezilya birinci Türkiye ise ikinci sıradadır. Türkiye'de yukarıda ki veriler ile uyumlu olarak 2004 ile 2010 yılları arasında sonra en zengin % 10'luk kesimin milli gelirden aldığı pay azalmaya trendine girmiş, ancak 2011 yılından sonra tekrar yükselmeye başlamıştır.

6. SONUÇ

Her ne kadar kamu yönetimi veya örgüt teorisinde inceleme konusu yapılan örgüt/kurum kavramına daha geniş bir anlam yüklese de kurumsal iktisat yaklaşımı, toplumsal yapı ve iktisadi düzenin sağlıklı bir biçimde işlemesi için kurumlara, kural ve yapılara yeterince dikkatin çekilmesini sağlamıştır. Başlangıç şartlarında etkin kurumsal yapıların veya kuralların oluşturulması, bunların sürekli olarak aynı şekilde işleyeceğini garanti etmemektedir. Dolayısıyla kurumların iyi işlemesi sürekli bir ilgi ve uygun bir atmosfer gerektirir. Kurumlar için bu uygun atmosferin yönetim/iyi

yönetişim ile oluştuğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla iyi yönetim ilkelerinin yerleşik hale geldiği ülkelerde ve toplumlarda kurumsal etkinliğin de yüksek olduğu ve toplumsal refah açısından daha iyi neticelerin elde edildiği görülmektedir.

Dünya’da 20. yüzyılın son çeyreği, devlette ciddi değişimlerin yaşandığı, yeni yönetim paradigmalarının gündeme geldiği ve yaygınlaştığı bir dönemdir. Türkiye’de de 1990’lı yılların sonunda ve 2000’li yılların başında karşılaşılan ekonomik kriz, başarısızlığın kavranması ve Avrupa Birliği adaylığı faktörlerinin güçlü etkisi ile uzun yıllar ertelenen reform çalışmalarını gündeme alınmış ve ekonomi kurumlarından başlayarak ciddi bir reform faaliyeti yürütülmüştür. 2000’li yıllar boyunca hem kamu yönetimi alanında hem de kamu mali yönetimi alanında reform süreci devam ettirilmiş ve önemli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Böyle kurumsal iktisat yaklaşımıyla kurumların etkinliği artırılmış ve iyi yönetim yaklaşımına uygun bir atmosfer oluşturulmuştur.

Reform süreci ve bunun neticesinde oluşan kurumsal yapı toplumsal refahın da artmasına sebep olmuştur. Ancak bir ekonomi açısından büyüme ile refah farklı anlamlar ifade ederler. Refah sadece ekonomik sistemin sağlıklı çalışması değil daha da önemlisi sağlık, eğitim, özgürlük, güvenlik gibi kurumların gelişmesine bağlıdır. Yüksek yaşam beklentisi, fakirliğin azaltılması, demokrasi ve hukukun üstünlüğü refahın temel belirleyicileridir. Refah kurumların ve bireylerin karar alma süreçleriyle ilişkilidir. Kurumlar da bireyin karar alma sürecini şekillendiren yapılardır. Dolayısıyla ekonomik, hukuksal ve siyasal organizasyonlar toplumsal refahı etkileyen öncelikli unsurlardır. Kurumların gelişmesi bu açıdan hem toplumsal refahı artırır hem de bu refahın kalıcı olmasını sağlar.

Bu çalışmada Yeni Kurumsal İktisat çerçevesinde 2002-2016 yılları arasındaki dönem için başta Türkiye Ekonomisi olmak üzere gelişmekte olan bazı ülkeler Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların geliştirdiği göstergeler esas alınarak toplumsal refahın temel parametreleri bağlamında bir analiz yapılmıştır. Toplumsal refahın hem ekonomik boyut hem kalkınma boyutu ele alınmıştır. Ekonomik boyutta işsizlik, yaratılan katma değer, doğrudan yabancı sermaye verileri kalkınma boyutunda ise İnsani Gelişim Endeksi, Sosyal İlerleme Endeksi ve Gelir Dağılımı verileri kullanılmıştır.

Analiz sonucunda ülkelerin kurumlarının kalitesi ve ekonomi politikalarının toplumsal sonuçlarının birbirini etkilediğine dair veri elde edilmiştir. Dolayısıyla ülkelerin ekonomik ve hukuksal kurumlarını kalitesini artırıp, bunların sürekliliğini temin etmeden uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi, yani toplumsal refahı beklenen ölçüde arttırmasının zor olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Analizlerin sonuçları göz önünde bulundurularak Türkiye ekonomisi açısından özel bir değerlendirme yapılırsa şu denebilir: Kurumsal yapıyı güçlendirme yaklaşımının ve reform heyecanının güçlü ve canlı olduğu yıllarda yönetim için uygun bir atmosferin oluştuğu ve bunların da toplumsal

refahın artışı sağladığı görülmektedir. Toplumsal refahın istenen düzeyde artış sürekliliğinin sağlanabilmesi için çeşitli zorluklara rağmen kurumların kalitesinin korunması ve yönetim atmosferinin sürdürülmesi için bilinçli ve kararlı kamu politikalarının yürütülmesi ihtiyacı vardır.

KAYNAKÇA

- Altan, Y., Tülüceoğlu, S. (2016) “Türk Kamu Yönetiminde İyi Yönetişim Algısı: Isparta Örneği”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8 (26): 303-322.
- Bal, H., Algan N, Özdemir P, (2015), “Yeni Kurumsalcı Perspektifte Çevresel Yönetişim ve Kurumsal Çerçevenin Önemi”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 16 (2): 179-191.
- Biber, A. E. (2010) “İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim”, Akademik Bakış Dergisi, 19: 1-24.
- Canıkalp E., Ünlükapan, İ. (2015) “Yönetişim Kalitesi ve Yönetişimin Ölçülebilirliği”, Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, Haziran 2015, 19 (1): 81-100.
- Coase, R.H. (1992) “The Institutional Structure of Production”, American Economic Review, 82(4): 713-719.
- Coşkun, B. (2018) “‘Türkiye’de İdari Reform: Genel Değerlendirme ve 2000’li Yıllardaki Gelişmeler” , Yayınlanmamış Ders Notu.
- Coşkun, S. (2013) “Kamu Yönetiminde Yönetişim Yaklaşımı”, Kamu Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar (Edit: A. Balcı, A. Nohutçu, N. K. Öztürk, B. Coşkun), Seçkin Yayınevi, Ankara
- Coşkun, S., Özgenç, N., Güneş, S. (2015) “Sosyal Performansın Ölçümünde Yeni Yöntem: Sosyal Gelişme Endeksi Ve Türkiye’nin Görünümü”, Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi Yıl: 15 Sayı: 34 Tarih: Ocak-Haziran SS: 121-153 ISSN: 2148-9424.
- Çelik, Y. (2011) “Türkiye Sağlık Harcamalarının Analizi ve Sağlık Harcama Düzeyinin Uygunluğunun Değerlendirilmesi”, Sosyal Güvenlik Dergisi • 1(1).
- Çetin, T. (2012) “Yeni Kurumsal İktisat”, Sosyoloji Konferansları No: 45 (2012-1) / 43-73.
- <http://darbeler.com/2015/05/18/27-nisan-e-muhtirasi/e.t.31.07.2018>.
- Fukuyama, F. (2012) “Devletin İnşası Yirmi Birinci Yüzyılda Yönetişim ve Dünya Düzeni”, Çev. Türkan Çolak, İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Genç, Sema Yılmaz Ekiz, R.. (2017) “Kurumsal İktisadi Düşüncenin Terminolojik ve Metodolojik Bir İncelemesi” Düünden Bugüne Ekonomi Yazıları, (Edit. S. Koç, S. Y. Genç, K. Çolak) Umuttepe Yayınları İzmit-Kocaeli.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Gökoavalı, U. (2016) “Yenilik ve Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları”, ed: İbrahim Semih Akçomak , Erkan Erdil ,Mehmet Teoman Pamukçu , Murad Tiryakioğlu, Bilim, Teknoloji ve Yenilik: Kavramlar, Kuramlar ve Politika, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Huther, J. ve Anwar, S. (2000) “Anti-Corruption Policies and Programs: A Framework for Evaluation”. Policy Research Working Paper; No. 2501. World Bank.
- İnci, M. (2015) Sermayenin Sosyal Doğası, Sosyal Sermaye ve Bireysel Çıkar: Muğla Sermaye Grupları Örneği”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaufmann, D., Kraay A. ve Mastruzzi, M. (2010) “The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues”, The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team, Policy Research Working Paper 5430.
- Menard C. ve Shirley, M.M. (2014) “The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics”, ed Sebastian Galliani ve Itai Sened, Institutions, Property Rights, and Economic Growth The Legacy of Douglass North, UK: Cambridge University Press.
- Midgley, J. (1995) Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare, London: Sage Publication.
- North, D.C. (2010) “Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans”, İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- North, D.C. (1990) “A Transaction Cost Theory of Politics.” Journal of Theoretical Politics, 2(4): 355–367.
- Özmete, E. Ve Bayoğlu A.S. (2008) "Geleceği Yapılandırmak : Gençlerin Toplumsal Refah İle İlgili Konularda Geleceğe Bakışları", Sosyolojik Araştırmalar E-dergisi, 1-16. (25.07.2017), http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/makaleler/gelecegi_yapilandirmak.pdf.
- Sökmen, A. (2014) “Sosyal Gelişme Endeksi Türkiye İçin Ne İfade Ediyor?”, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, No. N201421,
- Stahel W. (2006) “The Performance Economy”, UK: Palgrave Macmillan
- Uphoff, N. (1986) “Local Institutional Development”, West Hartford: Kumarian Press.
- Williamson, O. (1996) “The Mechanizm of Governance”, Oxford: Oxford University Press.

TÜRKİYE BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜNDE YOĞUNLAŞMA ANALİZİ

Halim TATLI*

ÖZET

Yoğunlaşma, herhangi bir sektörteki ekonomik faaliyetlere birkaç firmanın hâkim olması olarak ifade edilmektedir. Bir piyasadaki yüksek yoğunlaşma oranı, o piyasanın rekabetçi bir yapıdan uzak olduğunu gösterir. Bu çalışmanın amacı CR_n , Herfindahl-Hirschman, Entropy, Rosenbluth/Hall Tideron ve Hannah-Kay indekslerini kullanarak Türk beyaz eşya sektöründeki yoğunlaşma düzeyini analiz etmektir. Çalışmada Türkiye beyaz eşya sektöründe 2005-2015 yılları arasında faaliyet gösteren firmaların üretimden net satış rakamları kullanılarak yoğunlaşma oranları belirlenmiştir. Yapılan analizler sonucunda Türk beyaz eşya endüstrisinde yoğunlaşma oranının oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir ve rekabet düzeyi oligopol piyasalarına yakın olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışmada sektördeki rekabetin sağlanmasına yönelik öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Piyasa Yoğunlaşması, Beyaz Eşya Sektörü, CR_n İndeksi, Herfindahl-Hirschman İndeksi, Entropy İndeksi, Hannah-Kay İndeksi.

JEL Kodları: D21, D22, D41.

ANALYSIS CONCENTRATION IN TURKISH WHITE GOODS INDUSTRY

ABSTRACT

Concentration is stated as the dominance of several firms in economic activities in any sector. The high concentration rate in a market shows that the market is far from a competitive structure. The aim of this study, using CR_n , Herfindahl-Hirschman Index, Entropy Index, Rosenbluth-Hall Tideron Index and Hannah-Kay Index is to analyze the degree of concentration of the Turkish white goods industry. In the study, concentration rates are determined by using the net sales figures of the companies operating in the Turkish white goods industry between 2005 and 2015. As a result of the analyzes, it is determined that the concentration rate of the Turkish white goods industry is very high and it is determined that the level of competition is close to the oligopolistic market. Moreover, in the study, suggestions were provided to ensure competition in the sector.

Keywords: Concentration; White Goods Industry; CR_n Index, Herfindahl-Hirshman Index; Entropy

* Doç.Dr., Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Bingöl, Türkiye, htatli@bingol.edu.tr

Index; Hannah-Kay Index.

JEL Codes: D21, D22, D41.

1. GİRİŞ

Beyaz Eşya Sektörü, dayanıklı tüketim mallarının alt sektörleri içinde yer alan ve kullanım süresi bir yıldan uzun malların üretildiği bir sektördür. Bu sektörde üretilen mal grupları günümüzde insan yaşamının vazgeçilmez ürünleri arasında yer almaktadır. Teknolojik yenilikler ile birlikte beyaz eşya sektörünün ürün çeşitliliği giderek artmaktadır. Beyaz eşya sektörünün tanımı ve kapsamı hem ulusal hem de uluslararası düzeyde farklı biçimde yapılmaktadır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017). Beyaz eşya sektörü mutfaklarda kullanılan büyük ev aletleri (ocak ve fırınlar, buzdolapları, derin dondurucular, çamaşır makineleri, çamaşır kurutma makineleri, bulaşık makineleri ve kombiler) ile küçük ev aletlerinden (ütüler, elektrikli süpürgeler ve mutfak robotları) oluşmaktadır. Televizyonlar ise tüketici elektroniği olarak ifade edilmektedir.

Günümüzde Çin, dünyanın en büyük beyaz eşya üreticisi konumundadır. 2015 yılı itibarıyla Çin'in ardından dünyanın ikincisi ve Avrupa'nın önemli beyaz eşya üreticisi Türkiye'dir (Öztürk, 2016). Bu iki ülkenin dışındaki ABD, İngiltere, Almanya ve İtalya gibi ülkeler küresel beyaz eşya piyasasının önemli oyuncularını arasında yer almaktadır. 2016 yılı beyaz eşya ihracat rakamları incelendiğinde, ilk dört sırada sırasıyla Çin (14 milyar 313 milyon dolar), Almanya (3 milyar 999 milyon dolar) Polonya (3 milyar 310 milyon dolar) ve Türkiye (2 milyar 878 milyon dolar) yer almaktadır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017).

Beyaz eşya sektörü, yüksek Ar-Ge yatırımları ile gelişen teknolojiyle, giderek artan üretimiyle, sağladığı ihracat geliriyle, genişleyen yan sanayiiyle, servis, bayi ağlarıyla birlikte ortaya çıkardığı yüksek istihdam olanaklarıyla Türkiye ekonomisine önemli katkılar sunmaktadır. Türkiye beyaz eşya sektörü 40 bin direkt, 500 bin dolaylı istihdam sağlayarak işsizliğin azaltılmasında önemli rol oynamaktadır (TÜRKBESD, 2017). Beyaz eşya üreticileri AR-GE yatırımları ile yeniliklerin ortaya çıkmasına yardımcı olurlar. Türkiye'de beyaz eşya üreten firmaların neredeyse tamamı (7'si) Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer almaktadır (İstanbul Sanayi Odası, 2017). Türkiye'deki beyaz eşya ihracatı, 2015 yılında 2 960 milyon TL iken, yaklaşık %2.8 oranında azalarak 2016 yılında 2 878 milyon TL'ye gerilemiştir (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017). Ayrıca Türkiye'de 2016 yılında beyaz eşya ihracatı toplam ihracatın %2'sini oluşturulmaktadır. Türkiye'de üretim gerçekleştiren beyaz eşya firmalarına büyük çoğunluğu Türkiye menşelidir ve 2015 yılı verilerine göre net satış hasılatı en yüksek olan firma Arçelik'tir. Günümüzde beyaz eşya sektörünün üretiminde Arçelik lider konumdadır. Arçelik'ten sonra ikinci sırada BSH Ev Aletleri San. ve Tic. A.Ş. firması yer

almaktadır.

Piyasa yoğunlaşması genel olarak bir sektörde veya piyasada iktisadi faaliyetlerin az sayıda firma tarafından yapılması olarak ifade edilmektedir. Yani çok az sayıda firmanın belirli ölçütlere göre piyasayı kontrol edebilmesidir. Yoğunlaşma firma sayısı ve belirli ölçütler kullanılarak belirlenir. Satış hasılatı, ciro, üretim, katma değer, karlılık, istihdam ve firmanın sabit varlıkları gibi değişkenler yoğunlaşma ölçütü olarak kullanılmaktadır. Alan yazınında farklı sektörlerde piyasa yoğunlaşmasını analiz eden yerli ve yabancı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalarda farklı yöntemler kullanıldığı görülmektedir. Bunlardan bazıları regresyon analizini kullanırken (Donowitz, vd. 1987; Sung, 2014) bazılarında yoğunlaşma indekslerinin (Güneş vd. 1997; Bikker ve Haaf 2002; Polat, 2007; Silk ve King 2008; Kaynak ve Arı 2011; Zeng vd., 2005) kullanıldığı gözlenmiştir. Örneğin Bikker ve Haaf (2002) firma yoğunlaşma oranları ile Herfindahl-Hirschman İndeksini (HHI) kullanarak 23 sanayileşmiş ülkenin bankacılık piyasasını, toplam aktif büyüklük ölçütünü kullanarak piyasa yoğunlaşmasını hesaplamış ve kullandığı indeksleri karşılaştırmıştır. Sung (2014) ise OECD ülkeleri ile ilgili yaptığı ampirik çalışmada mobil iletişim piyasasında yoğunlaşma düzeyinin çok yüksek olduğu tespit etmiş ve bu yoğunluğa bağlı olarak sektörde fiyat ve karlılığın yüksek olduğu saptamıştır. Polat (2007) Türkiye çimento piyasasındaki firmalarının gelir, maliyet ve üretim ölçütlerini dikkate alarak piyasa yoğunlaşma düzeyini incelemiştir. Yapılan analiz sonucunda n-firma yoğunlaşma oranına göre Türkiye çimento piyasa yapısı monopolcü rekabet ile oligopol piyasası sınırında olduğu tespit etmiştir. HHI indeksine göre Türkiye çimento piyasası daha rekabetçi bir yapıya sahip olduğu bulunmuştur. Silk ve King (2008) ABD’de reklam ajansları ve pazarlama hizmetlerinin piyasa yoğunlaşmasını tespit etmek için HHI’yi kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda ilgili piyasada yüksek yoğunlaşma olduğu saptanmıştır.

Literatürde piyasa yoğunlaşması ile firmaların karlılığı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda bulunmaktadır. Örneğin Güven ve Yeni (2013) tarafından yapılan çalışmada Türkiye imalat sanayii alt sektörlerine ait veriler ileri panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre yoğunlaşma oranı, hem ücretler hem de karlar üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Benzer bir biçimde Martin (1988) ABD için yaptığı çalışmada piyasa yoğunlaşmasının ve etkinliğinin birbirinin tamamlayıcısı olduğunu bulmuştur. Keil (2016) Nijerya bankacılık piyasası ile ilgili yaptığı ampirik çalışmada, kârlılık ve bankacılık yoğunlaşma indeksleri arasındaki çift yönlü ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Ayrıca, çalışmanın sonuçları Nijerya’da bankacılık yoğunlaşması ve karlılık düzeyleri arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Literatürdeki çalışmalar genel olarak incelendiğinde konunun geçmişte ve günümüzde farklı sektörlerde ve farklı ölçüm yöntemleriyle incelendiği görülmektedir. Farklı sektörlerde yapılan ampirik çalışmalara bakıldığında verilerin daha çok yoğunlaşma indeksleri ile analiz edildiği

görülmektedir. Yoğunlaşma indeksleri arasında en fazla ise n-firma yoğunlaşma oranı ve HHI kullanılmıştır. Literatür taramasında Türkiye’de beyaz eşya sektöründe piyasa yoğunlaşmasını ölçen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Rekabetçi piyasalar, kaynakların etkin kullanıldığı piyasalardır. Beyaz eşya sektörüne aktarılan kaynakların etkin kullanımının sağlanması beyaz eşyaya sektörünün rekabetçi bir yapıya yakınlaştırmasıyla sağlanabilir. Bu bağlamda Türk beyaz eşya sektörünün rekabetçi piyasalara yakınlığının ölçülmesi önemli hale gelmektedir. Bir piyasanın rekabetçi piyasaya yakınlığı piyasa yoğunlaşma ölçütleri ile ortaya konulmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı Türkiye beyaz eşya sektörünün piyasa yapısı yoğunlaşma analizi çerçevesinde analiz etmektir.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmaların yoğunlaşma düzeylerini belirlemek ve sektörün rekabetçi durumunu incelemektir. Çalışmanın inceleme alanı, beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır. Verisine ulaşılabilen firmalar analizlere dâhil edilmiştir. Çalışmanın verileri beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmaların yıllık satış hasılatında oluşmaktadır. Çalışma kapsamına alınan firmalara ait satış geliri verileri 2005-2015 dönemini kapsamaktadır. İlgili firmaların yıllık satış gelirine ait veriler, İstanbul Sanayi Odasının oluşturduğu "www.iso500.org.tr" web adresinden ve Borsa İstanbul’a ait <https://www.kap.org.tr/tr/> web adresinin ilgili firmalara ait mali tablolarından alınmıştır. Bu bağlamda verisine ulaşılabilen 8 firmanın verisi üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Yoğunlaşmayı ölçen çok sayıda indeks bulunmaktadır. Çalışmanın verileri n-Firma Yoğunlaşma İndeksi (CR_n), Herfindahl-Hirschman İndeksi (HHI) (Herfindahl 1950; Hirschman, 1964), Entropy İndeksi (EI), Rosenbluth/Hall Tideron İndeksi (RHTI) ve Hannah-Kay İndeksi (HKI) (Hannah ve Kay, 1977) ile analiz edilmiştir.

3. BULGULAR

Türkiye beyaz eşya sektörde faaliyet gösteren firmaların yoğunlaşma düzeylerini ortaya koymak için yoğunlaşma oranları (CR_3 ve CR_4) hesaplanmış ve elde edilen bulgular Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Türkiye Beyaz Eşya Sektörünün CR₃ Ve CR₄'e Göre Yoğunlaşma Düzeyi

Yıllar	Firma Sayısı	CR ₃	CR ₄	Piyasa Tanımı
2005	7	88.19 $\geq$ 70	95.51 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2006	7	88.82 $\geq$ 70	94.78 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2007	7	88.45 $\geq$ 70	94.18 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2008	7	87.40 $\geq$ 70	93.55 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2009	7	87.80 $\geq$ 70	93.21 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2010	7	87.72 $\geq$ 70	93.73 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2011	7	88.92 $\geq$ 70	93.97 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2012	7	88.99 $\geq$ 70	94.36 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2013	7	89.86 $\geq$ 70	94.59 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2014	8	89.44 $\geq$ 70	93.43 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın
2015	8	90.89 $\geq$ 70	94.16 $\geq$ 70	Yoğunlaşma düzeyi çok yüksek, Monopole Yakın

Tablo 1 incelendiğinde firmaların satış hasılatı ölçütü dikkate alınarak Türkiye beyaz eşya sektöründe en büyük paya sahip üç büyük firmanın hesaplanan CR₃ yoğunlaşma oranları incelendiğinde; sektörün 2005 yılına ait satış toplamının %88.19'unu üç firmada yoğunlaştığı, 2008'de bu oranın %87.40'a düştüğü ve 2015 yılında bu oranın artarak %90.89'a yükseldiği görülmektedir. Ayrıca hesaplanan CR₄ yoğunlaşma değerleri incelendiğinde, bu oranın 2005 yılında %95.51 olduğu ve takip eden yıllarda genel olarak azalma eğilimi sergilediği ve 2015 yılında %94.16 olarak gerçekleştiği görülmektedir. CR₄ tüm yıllarda %90 seviyesinin üzerinde olduğu bulunmuştur. Hem CR₃ hem de CR₄ değerleri 2005-2015 döneminde %70'in üzerinde olması nedeniyle bu göstergelere göre Türkiye beyaz eşya sektöründe piyasa yoğunlaşma düzeyinin çok yüksek olduğu ve piyasanın monopole yakın bir piyasa yapısını andırdığı söylenilebilir.

Türkiye beyaz eşya sektörünün yapısı için hesaplanan HHI sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur. Sektördeki tüm firmaların satış hasılatı ölçütü ile yapılan analiz sonuçları incelendiğinde 2005 yılındaki HHI değeri yaklaşık 3871.31 iken, yaklaşık %6.6 oranında azalarak 2015 yılında 3615.03 değerine

düşmüştür. Ancak bu değerler dikkate alındığında tüm yıllarda bu piyasada yüksek yoğunlaşmanın olduğu ve piyasadaki rekabet düzeyinin düşük olduğu ifade edilebilir.

Tablo 2. Türkiye Beyaz Eşya Sektörünün Hhi' ya Göre Yoğunlaşma Düzeyi

Yıllar	Firma Sayısı	HHI Değer Aralığı	HHI Piyasa Tanımı
2005	7	1800<3871.31 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2006	7	1800<3738.55 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2007	7	1800<3879.55 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2008	7	1800<3681.39 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2009	7	1800<3554.78 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2010	7	1800<3543.65 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2011	7	1800<3473.30 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2012	7	1800<3624.33 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2013	7	1800<3720.95 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2014	8	1800<3524.62 <10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet
2015	8	1800<3615.03<10000	Çok yoğun piyasa ve düşük rekabet

HHI' ya benzer bir biçimde piyasada faaliyet gösteren tüm firmaları göz önünde bulunduran Eİ değerlerine bakıldığında, genel olarak zamanla artan bir trend göstermektedir (Tablo 3). EI değerlerinin zamanla artması, yayılma oranının arttığını ifade etmektedir (Laaser ve Schrader, 2002: 16-18). HKI değerlerine göre Türkiye beyaz eşya sektöründeki yoğunlaşma yıllar itibarıyla dalgalanarak düşük oranda artmaktadır (Tablo 3). Türkiye beyaz eşya sektörüne ait RHTI değerleri 2005-2015 dönemi için hesaplanarak Tablo 3'te verilmiştir. Bu değerler incelendiğinde; 2011 yılına kadar azalış seyrederken, takip eden yıllarda önce artış sonra azalış sergilediği görülmektedir. Ayrıca indeks değerleri sıfırdan uzak olduğu görülmektedir. Bu bulgu sektörün rekabetçi bir yapıdan uzak olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Türkiye Beyaz Eşya Sektörünün EI, HKI ve RHTI' ya Göre Yoğunlaşma Düzeyi

Yıllar	Firma Sayısı	EI	HKI*	RHTI
2005	7	1.797	2.583	0.376
2006	7	1.807	2.583	0.373
2007	7	1.805	2.578	0.370
2008	7	1.877	2.716	0.356
2009	7	1.902	2.813	0.351
2010	7	1.909	2.822	0.350
2011	7	1.912	2.879	0.350
2012	7	1.875	2.759	0.359
2013	7	1.849	2.687	0.363
2014	8	1.931	2.837	0.345
2015	8	1.892	2.766	0.354

*(NE) a=2)

4. SONUÇ

Yoğunlaşma, herhangi bir sektörde ekonomik faaliyette bulunan birkaç firmanın sektöre hakim olması olarak tanımlanmaktadır. Yani yoğunlaşma, herhangi bir sektördeki rekabet düzeyinin düşük olmasıdır. Türk beyaz eşya sektörü; oluşturduğu katma değer, yenilikler ve istihdam ile ekonomiye büyük katkılar vermektedir. Ayrıca sektör Türkiye'nin dış ticaretinde önemli olup beyaz eşya sektöründeki büyüklük açısından dünyada üçüncü sırada yer almaktadır.

Türkiye beyaz eş sektöründe az sayıda firma bulunmaktadır. Bu az sayıdaki firmanın yoğunlaşma düzeyini görmek ve bir gösterge olarak ortaya koymak amacıyla bu çalışmanın yapılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye beyaz eşya sektöründe 2005-2015 dönemi dikkate alınarak analizler yapılmıştır. Söz konusu dönemde sektörde faaliyet gösteren firmaların piyasa yoğunlaşması üretimden net satış verisi ölçütü kullanılarak CR_n, Herfindahl-Hirschman, Entropy, Rosenbluth/Hall Tideron ve Hannah-Kay gibi indekslerle ölçülmüştür.

Çalışmada yapılan analizlerle satış hasılatı kriterine göre Türk beyaz eşya endüstrisinde yoğunlaşma oranı oldukça yüksek, rekabet düzeyi düşük ve piyasa yapısının oligopol piyasası olduğu

saptanmıştır. Bu durum analizde kullanılan tüm indeks sonuçları ile teyit edilmiştir. Beyaz eşya sektörü piyasasında, rekabetçi bir ortamın sağlanabilmesi ve sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi, üretim faktörlerinin etkin ve verimli kullanılmasına, üretilen nihai malların tüketiciler tarafından daha düşük fiyatlardan elde etmelerine yardımcı olur. Bu bağlamda devletin piyasada rekabetçi bir yapıya yakın bir piyasa oluşturması için politika üretmesi gerektirmektedir. Bu politikalar arasında öne çıkanı teşvik sistemidir. Bu bağlamda beyaz eşya piyasasına yeni firmaların piyasaya girmesini sağlayacak bir teşvik sisteminin geliştirmesi, verimliliği sağlanması amacıyla araştırma ve geliştirme çalışmalarına desteklerin verilmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Bikker, J. ve Haaf, K. (2002) “Measures of Competition in Banking Industry: A Review of Literature”, *Economic and Financial Modelling*, 9(1): 53-98.
- Donowitz, I., Hubbard, R.G. ve Petersen, B.C. (1987) “Oligopoly Supergames: Some Empirical Evidence on Prices and Margins”, *The Journal of Industrial Economics*, 17: 1-17.
- Güneş, M., Köse, A. ve Yeldan, E. (1997) “Input-output Tablosu Tasnifine göre Türkiye İmalat Sanayinde Yoğunlaşma Eğilimleri 1985-1993”, *Ekonomik Yaklaşım*, 8(26): 33-47.
- Güven, A. ve Yeni, O. (2013) “Türkiye İmalat sanayinde yoğunlaşma, Karlılık ve ücret ilişkisi: Yeniden”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2): 95-115.
- Hall, M. ve Tideman, N. (1967) “Measures of Concentration”, *Journal of The American Statistical Association*, 62: 162-168.
- Hannah, L. ve Kay, J. (1977) “Concentration In Modern Industry”, London, MacMillan.
- Herfindahl, O.C. (1950) “Concentration in the Steel Industry”, Yayınlanmamış doktora tezi, Columbia University.
- Hirschman, A.O. (1964) “The Paternity of an Index”, *American Economic Review*, 54: 761-762.
- Kaynak, S. ve Arı, Y.O. (2011) “Türk Otomotiv Sektöründe Yoğunlaşma: Binek ve Hafif Ticari Araçlar Üzerine Bir Uygulama”, *Ekonomik Yaklaşım*, 22(80): 39-58.
- Keil, J. (2016) “Is There a Causal Effect of Concentration on Persistent Profitability Differentials?” Working paper, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2879163
- Laaser, C.F. ve Schrader, K. (2002) “European Integration and Changing Trade Patterns: The Case of the Baltic States”, *Kiel Working Paper*, No.1088, January.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Martin, S. (1988) “Market Power and/or Efficiency?”, *The Review of Economics and Statistics*, 70(2): 331-335.
- Polat, Ç. (2007) “Yoğunlaşma ve Piyasa Yapısı İlişkisi Çerçevesinde Türk Çimento Sektörünün Yapısal Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2): 97-116.
- Rosenbluth, G. (1955) “Measures of Concentration, Business Oncentration and Price Policy” *National Bureau of Economic Research, Special Conference Series No. 5. Princeton*, 57-89.
- Rosenbluth, G. (1961) “Diskussionsbeitrag, in Nichans, J. Round Table-Gespräch über Messung des industriellen Konzentration”, *Berlin: Duncker & Humbolt*, 367–395.
- Silk, A.J. ve King, C. (2008) “Concentration levels in the US Advertising and Marketing Services Industry: Myth vs. Reality”, *Harvard Business School Marketing Unit Working Paper*, (09-044).
- Sung, N. (2014) “Market Consentration and Competition in OECD Mobile Telecominications Markets”, *Applied Economics*, 46(25): 3037-3048.
- T.C. Gümrük Ve Ticaret Bakanlığı Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi (2017) *Beyaz Eşya Sektörü*, Yayın No: 978, Ankara, http://risk.gtb.gov.tr/data/52c53691487c8eca94a7c66a/beyaz%20e%C5%9Fya_05_10_2017.pdf (29.05.2018).
- Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBEDS) (2017), <http://www.turkbesd.org/> (22.06.2018).
- Zeng, S.X., Chen, H.M. ve Tam, C.M. (2005) “Market Structure of Construction Industry of China”, *Architectoral Science Review*, 48(4):367-375.

**TARIM VE KIRSAL KALKINMAYI DESTEKLEME KURUMU'NUN (TKDK) KIRSAL
TURİZM DESTEKLERİ: BALIKESİR ÖRNEĞİ**

Dr.Öğr. Üyesi Gülay ÖZDEMİR YILMAZ*

Doç.Dr. Burhan AYDEMİR**

Bu çalışmanın amacı; Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Balıkesir İl Koordinatörlüğü'nün, kurulduğundan bu yana Balıkesir'de kırsal turizme sağladığı desteklerin incelenmesidir. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu, kırsal kalkınma politikası kapsamında fon tahsisi yapılabilecek eksen ve tedbirleri belirleyerek fonların kullanımını sağlamaktadır. Belirlenen tedbirler, kendi içinde alt tedbirlere ayrılmakta ve bu alt tedbirlere göre farklı sektörlerle yatırım yapılması imkânı sağlanmaktadır. Bu tedbirlerden biri de, kırsal kalkınma politikalarında yerini alan kırsal turizm ve rekreasyon faaliyetleridir.

Çalışma; nitel araştırma yöntemi ile hazırlanmıştır. Bu kapsamda doküman incelemesi yapılmış ve uzman görüşünden yararlanılmıştır.

IPARD I kapsamında Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Balıkesir İl Koordinatörlüğü, 6 projeye 1.491.000 TL destek ödemesi yapmıştır. IPARD II kapsamında; devam eden 7 projeye 8.261.000 TL destek sağlanacaktır. Balıkesir, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun desteklerinden yeterince yararlanamayan bir ilimizdir

Anahtar Kelimeler: TKDK, Kırsal Kalkınma, Kırsal Turizm, Balıkesir.

Jel Kodları: R11, L83, R58.

* Balıkesir Üniversitesi Turizm Fakültesi, gulay@balikesir.edu.tr

** Balıkesir Üniversitesi Turizm Fakültesi, burhanaydemir@gmail.com

**THE SUPPORTS OF AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT SUPPORT
INSTITUTION (ARDSI) FOR RURAL TOURISM: BALIKESIR SAMPLE**

ABSTRACT

The purpose of this study is to observe the supports provided by the Balıkesir Provincial Coordinator of Agriculture and Rural Development Support Institution for rural tourism in Balıkesir since its foundation. Agriculture and Rural Development Support Institution provides the use of funds by determining the axes and measures that can be funded under the rural development policy. The determined measures are divided into sub measures and the opportunity to invest in different sectors is provided according to these sub measures. One of these measures is rural tourism and recreational activities taking place in rural development policies.

In this study, qualitative research method was used. In this context, literature review part was created and expert opinion was used.

Within the scope of IPARD I, Balıkesir Provincial Coordinator of Agriculture and Rural Development Support Institution paid a support payment of TL 1,491,000 to 6 projects. Within the scope of IPARD II, TL 8,261,000 will be provided to the remaining of 7 projects. Balıkesir is a province not benefiting adequately from the support of ARDSI.

Keywords: ARDSI, Rural Development, Rural Tourism, Balıkesir.

JEL Codes: R11, L83, R58.

1.GİRİŞ

Hızlı değişim ve dönüşümlerin yaşandığı çağımızda kalkınma çabaları ulusal ölçekten, yerel ölçeğe doğru değişmeye başlamıştır. Günümüzde yerel değerlerin ön plana çıktığı, yerelleşme ve yerel kalkınmayı sağlayabilme önem kazanmıştır. Ülkemizde kalkınma planlarında yerel aktörler sürekli göz ardı edilmiş, (merkezden planlanan ve yürütülen bir kalkınma yaklaşımı tercih edilmiş olmasına rağmen) küreselleşme süreci ile birlikte yerel değerlerin ve aktörlerin önem kazanması, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği gibi kuruluşların kalkınmada yerel aktörlere önem vermesi yerel kalkınmayı gündeme getirmiştir (Kaya, 2004: 53). Kalkınma Ajanslarının kurulması bu yönde atılan bir adımdır. Yerel halkın; ekonomik, sosyal, kültürel boyutlarda refah düzeyini yerel şartlara uygun stratejiler çerçevesinde iyileştirmek ve bunu başarabilmek için yerel aktörlerce yerel potansiyelin harekete geçirilmesi süreci olarak kabul edilen yerel kalkınma çabaları incelendiğinde, özellikle kırsal alanların kalkınmasına, başka bir ifadeyle kırsal kalkınmaya yönelik girişimlerin artmaya başladığı söylenebilir.

Kırsal alanlardan kentlere doğru göçün artması sonucunda kırsal bölgelerin nüfusu azalırken, kentlerde aşırı bir nüfus artışı yaşanmaya başlamıştır. Bunun en önemli gerekçelerinden biri olarak, kırsal alanların iticiliği, kent yaşamının çekiciliği gösterilebilir. Kırsal kesimlerde yaşanan göçün önüne geçebilmek ve kırsal alanları daha yaşanabilir hale getirmek, temel amaçlardan biri haline gelmiştir. Kırsal kalkınmanın sağlanabilmesinde en önemli araçlardan biri olarak kırsal turizm görülmektedir. Kırsal kalkınma ve kırsal kalkınmanın sağlanmasında ön plana çıkmaya başlayan kırsal turizm denildiğinde akla Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun (TKDK) bu kapsamda sağlamış olduğu destekler gelmektedir. Bu çalışmada, Türkiye'nin tarım açısından ön sıralarda olduğu fakat kırsal turizm açısından daha fazla yol kat etmesi gereken ili olan Balıkesir'de, TKDK İl Koordinatörlüğü'nün kırsal turizme sağladığı kırsal turizm destekleri incelenmiştir.

2.KIRSAL KALKINMA VE ÖNEMLİ BİR ARAÇ OLARAK KIRSAL TURİZM

Kırsal kalkınma yaklaşımı, 1950'lerden günümüze kadar teknolojik, sosyal ve ekonomik faktörlerin etkisiyle çeşitli zaman dilimlerinde fikir olarak farklılıklar göstermiştir. Yine de bu fikirlerin kendinden önceki dönemin etkisi altında ortaya çıkıp, kendinden sonraki dönemleri de etkilediği görülmektedir. 1960'ların sonuna kadar kırsal kalkınmada, modernleşme kuramı ve onun ekonomik varsayımları üzerinde durulurken, 1990'lı yıllardan itibaren "sürdürülebilir geçim" yaklaşımı ön plana çıkmıştır (Giray, Akın ve Gün, 2004). Günümüzde her konuda yaşanan hızlı değişim ve dönüşümler kırsal kalkınma anlayışının da değişmesini beraberinde getirmektedir. Dünyada kırsal kalkınma kapsamındaki gelişmelerden elbette ki Türkiye'de etkilenmektedir. Türkiye kırsal kalkınma konusunda çok fazla yaklaşım-model deneyen ve uygulayan ülkelerden biridir. Gerek siyasi, gerekse uluslararası kuruluşların etkisi ile uygulamaya konulmuş yaklaşım ve modellerin sonuçlarına bakıldığında istenilen amaçlara ulaşamadığı görülmektedir. Bu yaklaşım ve modellerin; çok büyük ölçekli, sektörel yaklaşımı ön plana alan, tarımsal üretimi arttırmayı hedefleyen ve kamu tarafından merkezden yönetilen çalışmalardan oluştuğu görülmektedir (Gülçubuk vd, 2010.). Her ne kadar kırsal kalkınma yaklaşım ve modellerinde değişim ve dönüşümler yaşansa da kırsal kalkınmanın temelinde, belirli bir kırsal alan içinde yaşayan herkesin bir bütün olarak tarımsal, ekonomik ve sosyal alanlarda kalkınmalarına yardımcı olacak tüm kaynakların harekete geçirilmesi ve bu kaynaklardan en üst düzeyde yararlanma söz konusudur (Kiper ve Yılmaz, 2008: 159). Kırsal kalkınma; "kırsal alanda, sürdürülebilir doğal kaynak kullanımını esas alarak, bir taraftan kırsal kesimin gelir düzeyinin ve yaşam kalitesinin yükseltilmesi yoluyla gelişmişlik farklarının azaltılması amacına yönelik, diğer taraftan çevresel ve kültürel değerlerin korunmasını ve geliştirilmesini gözetken, yerelde farklılaşan sosyal, kültürel ve ekonomik özellikleri, ihtiyaçları, potansiyelleri ve dinamikleri dikkate alarak çok sektörlü yaklaşımla planlanan faaliyetler bütünü olarak kabul edilmektedir" (DPT, Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi, 2007-2013, 14.06.2018).

10. Kalkınma Planında kırsal politikanın genel çerçevesini, “kırsal ekonominin ve istihdamın güçlendirilmesi, insan kaynaklarının geliştirilmesi ve yoksulluğun azaltılması, sosyal ve fiziki altyapının iyileştirilmesi ile çevre ve doğal kaynakların korunması oluşturmaktadır.” Politika kapsamında, “kırsal ekonominin; üretim ve istihdam yapısı, turizm, ticaret, gıda sanayi, küçük ölçekli üretim gibi tarım dışı ekonomik faaliyetlerle çeşitlendirilmesi, kırsal kalkınma desteklerinin tarımda rekabet gücünü iyileştirecek şekilde kullanılması, Büyükşehir kapsamındakiler başta olmak üzere ilçe düzeyinden kırsal alana hizmet sunum kapasitesini güçlendirecek kurumsallaşmanın sağlanacağı” belirtilmiştir. Kırsal kalkınma ile ilgili yapılan tanımlar incelendiğinde, kalkınma faaliyetlerinin özel sektör tarafından yapılacağı, kamu eli ile destekleneceğine vurgu yapılmaktadır (Kaypak, 2012: 17).

OECD’nin yapmış olduğu bir çalışmada, daha önceleri kırsal kalkınma yaklaşımında tarım merkezi öneme sahipken ve ana hedefler tarımsal gelirin ve rekabet edebilirliğinin artırılması iken; yeni yaklaşımda kırsal ekonominin tüm sektörleri önemsenmekte, ana hedefler ise, kırsal alanların rekabet edebilirliğini ve yerel değerlerin kıymetini artırmak, atıl kaynakların kullanılmasını sağlamak şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bunlarla beraber kırsal kalkınma politikalarının tasarımı ana aktörler merkezi yönetim ve çiftçiler olmaktan çıkmış yerel, bölgesel, merkezi olmak üzere yönetimin her kademesi ve tüm yerel aktörler olarak değişmiştir. Daha önceleri kullanılan kırsal kalkınma aracı sübvansiyonlarken artık yatırımlar olmuştur (GTHB, Türkiye ve AB’de Kırsal Kalkınma: Bir Mevzuat Derlemesi 2011, 15.06.2018).

6360 sayılı kanunla büyükşehir belediyelerinin yetki alanının il sınırı olarak belirlenmesi şehirleşme oranında önemli bir artışa sebep olurken, henüz kırsal alan tanımı da netleşmemiştir. Halen, Türkiye İstatistik Kurumunun kırsal alan tanımında nüfusu 20.000 den az olan yerler kır-kırsal alan olarak kullanılmaktadır. Kırsal alanlar, bölgesel dengesizliğin ve kentlere göre geri kalmışlığın en fazla hissedildiği mekânlardır. Kırsal alanda egemen geçim kaynağı olarak tarım ön plandadır ve düşük nüfus yoğunluğu dikkat çekmektedir. Bu durumda kırsal kalkınma politikaları üretmek ve onları plan, program ve projelerle uygulamak oldukça önemlidir. Kırsal kalkınma faaliyetleri, yapısal olarak iki farklı kategoriye ayrılmaktadır. Birincisini “hizmet”, ikincisini ise, “destekleme faaliyetleri” oluşturmaktadır. Kırsal kesime götürülen hizmet faaliyetlerinin başında İçişleri Bakanlığı tarafından yürütülen “Köylerin Altyapısının Desteklenmesi Projesi” (KÖYDES) gelmektedir. Kırsal alanda uygulanan destekleme faaliyetleri ise, çoğunlukla Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığınca farklı finansman ve uygulama mekanizmalarıyla yürütülen program ve projelerden oluşmaktadır. Birinci grupta, merkezi yönetim bütçesinden finanse edilen ve hukuki dayanağını 5488 sayılı Tarım Kanunu ve ilgili Bakanlar Kurulu kararlarından alan “Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı (KKYDP)” ve “Genç Çiftçi Projelerinin Desteklenmesi Programı” yer almaktadır. İkinci grupta, Avrupa Birliği Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) kırsal kalkınma bileşeni kapsamında ülkemize sağlanan hibe fonları ile

ulusal bütçemizden birlikte finanse edilen çok yıllık bir kırsal kalkınma programı olan IPARD Programı bulunmaktadır. Üçüncü grupta ise, uluslararası kuruluşların kredi ya da teknik yardım desteğiyle ilgili ikraz anlaşmaları çerçevesinde yürütülmekte olan Ardahan-Kars-Artvin Kalkınma Projesi gibi faaliyetler yer almaktadır(10.Kalkınma Planı 2014-2018, 2018 yılı programı).

Kırsal kalkınma ve turizmin ara kesiti, birleşme noktası ise “kırsal turizm” olarak görülmeye başlanmıştır. “Ulusal Kalkınma Stratejisi (2007-2013)” incelendiğinde, kırsal turizmin ülkemizde kırsal kalkınma için başvuru bir araç haline geldiği görülmektedir (Baykal ve Toprak, 2010: 8). Kırsal turizmin kırsal kalkınma için önemli bir araç haline gelmesinin en önemli nedenlerinden biri; turizm anlayışında meydana gelen değişimlerdir. Günümüzde, yenilik ve farklılık arayışı, standart turizm kültürünün zamanla terk edilmesi, kalabalık, gürültü ve kirlilikten uzak, doğallığın ön planda olduğu kırsal alanların cazibe merkezi haline gelmesi sonucunu doğurmuştur(Uslu ve Kaya, 2015).

Son yıllarda üzerinde en çok konuşulan turizm türlerinden biri olmasına rağmen birçok nedenden ötürü kırsal turizmin evrensel ve yeterli bir tanımını yapmak oldukça zordur (Soykan, 2006, s.73). Kırsal turizm ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde farklı tanımların yapıldığı görülmektedir. Avrupa Komisyonu (2003) kırsal turizmi; kırsal alanda, kırsal mirası görerek ve kırsal yaşam tarzından hoşlanan insanların arzusu olarak belirtmiştir (European Commission, 2003). Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi’ne göre, bir turizm faaliyetinin kırsal turizm olarak kabul edilebilmesi için; faaliyetin kırsal alanda yapılması ve kırsal alandaki yeşil dokunun sürdürülebilirlik temelinde korunmuş olması gerekmektedir (Özçatalbaş, 2006: 3).

Kırsal turizmde, tarımsal ve turistik etkinlikler bir arada ve birbirinin tamamlayıcısı durumundadır. Böylelikle hem kırsal alan hem de ülke ekonomisine önemli olumlu etkileri olmaktadır (Karafakı Çetinkaya ve Yazgan 2012). Bunun için yerel kaynakları istihdam etmek oldukça önemlidir (Tchetchik vd.2006, s.3). Turizm, elde edilen gelir bakımından, tarımdan elde edilenden çok daha fazlasını sağladığından kırsal toplum tarafından çabuk kabul görmektedir (Ünlüönen ve Kızanlıklılı 2015).

Kırsal turizmin kırsal kalkınma üzerindeki etkileri, ağırlıklı olarak ekonomik boyutlarda ortaya çıkmaktadır. Fakat sosyo-kültürel ve fiziksel çevre üzerinde de etkilerinin olduğu kesindir. Halkın turizm sayesinde tanınmışlığı arttıkça kendine olan güvenini tazelemekte, gelenek ve göreneklere daha bir sıkı bağlanmaya çalışmaktadır. Toplumsal güven artışı olarak yorumlayabileceğimiz bu durum sonuçta sürdürülebilir bir yapının oluşmasına da hizmet etmekte, toplumun sosyal çevresinin de olumlu yönde değişmesine katkıda bulunmaktadır. Fiziksel çevre üzerindeki etkisi ise çoğunlukla alt ve üst yapıların inşasında kendisini göstermekte, bunun yanı sıra çevresel kirliliğe olan duyarlılıkta artan bir bilinçlenme oluşmaktadır (Kuşat,2014: 71).

Başarılı kırsal turizm çabalarının kırsal kalkınmada önemli bir araç olduğunun anlaşılmasına başlanmasıyla birlikte Türkiye’de kırsal kalkınma ve özellikle de kırsal kalkınmada kırsal turizm çabaları, son yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. Türkiye’de T.C. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı’nca oluşturulan Kırsal Kalkınma Çalışma Grubu’nun çalışmaları konuya gerçek anlamdaki ilk ilginin uyanışına yardımcı olmuştur (Kuşat, 2014: 7). Türkiye’de kırsal kalkınma politikaları 2006 yılına kadar ulusal bir strateji saptamadan yürütülmüştür. İlk kez, 2006 yılında AB’ye katılım müzakerelerinin bir gereği olarak “Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi” kabul edilmiştir. Bu Strateji 2007-2013 döneminde AB tarafından Türkiye’ye tahsis edilen kırsal kalkınma hibelerinin kullanımı için hazırlanan IPA beşinci bileşeni olan IPARD (Katılım Öncesi Yardım Aracı Kırsal Kalkınma Bileşeni) Programına temel teşkil etmiştir (Dinçer, Türkay ve Avunduk, 2015: 58). Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın ilgili bir kurumu olan Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu(TKDK), IPARD Kırsal Kalkınmanın Desteklenmesi amaçlı fonların kullanımına ait tüm yetkileri AB’den 2008 yılında devralan kurumdur.

3.MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmada kullanılan materyalin derlenmesinde IPARD ve TKDK konusunda hazırlanmış makale, rapor ve istatistik verilerinden yararlanılmıştır. IPA’nın beşinci bileşeni IPARD ile ilgili rapor ve belgeler incelenmiştir. Ayrıca, TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü tarafından hazırlanmış bilgi notları bu çalışmanın temel verilerini oluşturmuştur. Literatür taramalarına ve uzman görüşlerine dayanarak hazırlanan bu çalışmada; öncelikle TKDK’nın tanıtımına yer verilmiştir. TKDK tarafından IPARD I kapsamında kırsal turizm alanında Türkiye genelinde verilen destekler tablolarla göz önüne serilmiştir. Daha sonra TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü’nün kırsal turizm destekleri incelenerek, sonuçlar hakkında genel değerlendirmeler yapılmıştır.

3.1. TKDK ve Kırsal Turizm Destekleri

Türkiye’de tarım sektörünün gelişmişlik düzeyinin ve tarımsal nüfusun refah seviyesinin yükseltilmesi amacıyla kurulan TKDK, AB ve uluslararası kuruluşlardan sağlanan kaynakların kırsal kalkınma programlarının uygulanmasına yönelik faaliyetlerde kullanılmasını sağlamaktadır(<https://cankiri.tdk.gov.tr/KurulusAmacimiz.aspx>). 4 Mayıs 2007 tarih ve 5648 sayılı kanunla kurulan, kamu tüzel kişiliğini haiz, idari ve mali özerkliğe sahip, özel bütçeye sahip olan kurum 25.02.2008 tarihinden itibaren Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen IPARD programını uygulamaktadır. IPARD, Avrupa Birliği’nin Ortak Tarım Politikası, Kırsal Kalkınma Politikası ve ilgili politikalarının uygulanması ve yönetimi için uyum hazırlıklarını ve bu kapsamda politika geliştirilmesini desteklemeyi amaçlamaktadır (<https://tdk.gov.tr/SSS/ipard-programi-nedir-1>). IPARD Programı ile; tarım sektöründe ve kırsal alanda faaliyet gösteren üreticilerin, özel sektörün ve potansiyel yatırımcıların Tarım ve Kırsal Kalkınma alanında desteklenmesi amaçlanmaktadır. IPARD, IPA

içerisindeki diğer bileşenlerden farklı olarak, fonların tüm mali kontrolünü aday ülkeye tevdi etmekte yani Geliştirilmiş Merkezi Olmayan Uygulama Sistemi getirmektedir (Can ve Esengün 2007). TKDK; kırsal kalkınma politikası kapsamında fon tahsisi yapılabilecek eksen ve tedbirleri belirleyerek fonların kullanımını sağlamaktadır. Belirlenen tedbirler, kendi içinde alt tedbirlere ayrılmakta ve bu alt tedbirlere göre farklı sektörlere yatırım yapılması imkânı sağlanmaktadır. Bu tedbirlerden biri de, kırsal kalkınma politikalarında yerini alan kırsal turizm ve rekreasyon faaliyetleridir.

TKDK'nın IPARD harcamalarında ödeme görevleri; taahhüt ve ödemelerin izin ve kontrolü ile ödemeleri yapmak, taahhüt edilmiş ve ödenmiş IPARD harcama hesaplarını tutmak, Avrupa komisyonu için harcama özetlerini çıkarmaktır. Hazine görevleri; banka hesaplarını düzenlemek, fon talep etmek, alınan fonların TKDK veya nihai yararlanıcılara aktarılmasına izin vermek görevlerini yerine getirmek şeklindedir. Uygulama görevleriyse, IPARD programı için gerekli kriter, mekanizmalar ve kurallar ile uyumlu operasyonları seçmek, sözleşme yükümlülüklerini ve bunlara uyulmamasının yaptırımlarını anlatmak, Avrupa birliğinin rolünü ve yardımların şeffaflığının tanıtımını yapmak, IPARD harcamasının mevzuata ve usule uygunluğu, usulsüzlüğün teşhisi ve derhal bildirilmesi konusunda güvence vermektir (IPARD Mevzuatı Sektörel Anlaşma, 2012'den akt: Bahtiyar 2014: 314).

2011 yılından bugüne kadar yaklaşık 11 bin proje uygulayan ve bugüne kadar 8 milyar lirayı bulan yatırım gerçekleştiren kurum, 57 bin kişinin iş imkânına kavuşmasına aracı olmuştur. Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi, IPARD Programı'nın 81 ilin tamamının katılımını öngörmektedir. IPARD 2014-2020 kapsamında yer alan tüm tedbirler; doğrudan veya dolaylı olarak kentsel alanlara gerçekleşen göçün kırsal alanlarda fiziksel ve sosyal yapının bozulmasının, böylelikle yaşam kalitesinin azalmasının önüne geçmeyi amaçlamaktadır. "Kırsal Ekonomik Faaliyetlerin Çeşitlendirilmesi ve Geliştirilmesi" tedbiri kapsamındaki yatırımların kırsal alanda gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Kırsal alan; nüfusu 20.000'den az olan yerleşim yerlerini, dağlık alan ise, 1000 metre rakımdan yüksek ya da rakımı 500-1000 metre arasında olup eğimi%17'den fazla olan alanları ifade etmektedir (www.tkd.gov.tr). TKDK, fonlarının kullanılmasında uygun ve uygun olmayan harcamaların ayrımını yaparak uygun olanlara destek vermektedir (TKDK Başvuru Rehberi, 2014). TKDK tarafından yararlanıcılara kullandırılacak olan bu fonların %75 AB katkısı, %25'i ise Türkiye Cumhuriyeti katkısı ile oluşur (www.tkd.gov.tr). İllerdeki destekler, TKDK İl Koordinatörlüğü aracılığıyla sağlanmaktadır. Türkiye'de 42 ilde il koordinatörlüğü bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi de Balıkesir İl Koordinatörlüğü'dür

Tedbirlere tahsis edilen fon miktarları belirli sınırlar dâhilinde kullanılmaktadır. Her tedbir için sağlanan destek miktarı farklılık arz etmektedir. Kurum Koordinatörlükleri; bulundukları ilde IPARD Programı kapsamında belirlenmiş kırsal kalkınmayı sağlayacak her tedbire ait yatırıma destek imkânı sağlamaktadır. TKDK; kırsal turizm programı kapsamında küçük girişimciler veya çiftçiler tarafından

kurulacak pansiyon, “yatak ve kahvaltı” konseptli konaklama ve restoran hizmetlerinin geliştirilmesine, çiftlik turizmi tesislerinin kurulması ve geliştirilmesine ve turistik rekreasyonel faaliyetler (sportif aktiviteler, doğa gezileri, hobi bahçeleri, binicilik, dağcılık, bisiklet yolları, balık avlama gibi) için kurulacak tesislere geri ödemesiz hibe sağlamaktadır.

TKDK’nın IPARD I programı kapsamında kırsal turizm alt tedbirine ait istatistiki bilgiler Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1. IPARD 1 Kapsamında Kırsal Turizm Alt Tedbirlerine Ait Bilgiler

Yatırım Türü	Proje Sayısı	Toplam Kamu Katkısı TL
Aquapark	6	3.372.682,28
Halı Saha	12	4.094.803,00
Konaklama Tesisi	222	104.611.604,62
Konaklama Tesisi – Kayak	2	1.159.598,73
Pastane	7	880.912,11
Restaurant	93	33.326.405,75
Restaurant Halı Saha	1	508.634,12
Restaurant- Kayakevi	1	308.281,68
Restaurant-Su Parkı	1	327.222,43
Spor Tesisi	7	2.108.135,03
Spor Tesisi-Halı Saha	1	269.478,75
Termal	1	386.926,02
Yöresel Ürünler Ve Gıda Satış İstasyonu	1	531.488,76
Genel Toplam	355	151.886.173,28

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

IPARD 1 programı kapsamında kırsal turizm ve rekreasyon alt tedbiri başlığı altında verilen destekler incelendiğinde en fazla desteğin konaklama tesisleri için verildiği görülmektedir. Konaklama tesisi kapsamında toplam 222 proje desteklenmiştir. Verilen destekler sayesinde toplam 4131 oda, kırsal turizm amacıyla hizmete sunulmuştur. İkinci en fazla desteklenen proje ise, restaurant işletmeleridir. Toplam 355 projeye destek sağlanmıştır. Kırsal turizm yatırımlarının desteklendiği bölgeler, iller ve proje sayısı Tablo 2’de yer almıştır.

Tablo 2. IPARD 1 Kapsamında Kırsal Turizmin Desteklendiği Bölgeler/İller

Bölgeler	İller	Proje Sayısı	Bölgeler	İller	Proje Sayısı
Marmara Bölgesi	Balıkesir	6	Doğu Anadolu Bölgesi	Ağrı	13
	Bursa	6		Ardahan	6
	Çanakkale	12		Elazığ	7
Toplam		24		Erzincan	6
Ege Bölgesi	Aydın	4		Erzurum	9
	Afyonkarahisar	10		Kars	15
	Denizli	7		Malatya	8
	Kütahya	3		Muş	10
	Manisa	1		Van	11

	Uşak	3	Toplam		85
Toplam		28	Güneydoğu Anadolu Bölgesi	Diyarbakır	3
Akdeniz Bölgesi	Burdur	7		Mardin	9
	Hatay	4		Şanlıurfa	3
	Isparta	4		Toplam	15
Tablo 2'nin devamı					
Akdeniz Bölgesi	Kahramanmaraş	30	Karadeniz Bölgesi	Amasya	3
	Mersin	6		Çorum	2
Toplam	51	Giresun		12	
İç Anadolu Bölgesi	Aksaray	2		Kastamonu	9
	Ankara	1		Ordu	19
	Çankırı	3		Samsun	6
	Konya	2		Tokat	7
	Nevşehir	39		Trabzon	40
	Sivas	2		Toplam	98
	Yozgat	5			
Toplam		54			

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

Tablo 2’de görüldüğü gibi, IPARD I kapsamında bölge bazında en fazla Karadeniz Bölgesi’nde proje (98) desteklenmiştir. En az proje desteği alan bölge ise, Güneydoğu Anadolu Bölgesi(15)’dir. En çok destek alan 3 il sırasıyla Trabzon (40), Nevşehir (39) ve Kahraman Maraştır (30). Ankara(1) ve Manisa(1) en az projenin desteklendiği illerdir. Türkiye’de 40 adet desteklenen proje ile Trabzon ilk sırada yer almaktadır. IPARD programı ile başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Her ne kadar belirli illeri kapsamış olsa da özellikle bazı illerde çok sayıda projenin sunulup, yararlanıldığı görülmektedir. Kırsal turizm açısından önemli bir potansiyele sahip olan Balıkesir’de 6 proje destek almıştır.

3.2.Balıkesir İlinin Kırsal Turizm Açısından Değerlendirilmesi ve TKDK’nın İl Bazında Kırsal Turizm Destekleri

Kalkınma Bakanlığı tarafından 2011 yılı verilerine göre yapılan İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sırası Araştırması’na göre, Balıkesir, 0,4764 endeks değeri ile 22. sırada yer almaktadır. İllerin rekabet edebilirlik seviyesini ölçen URAK iller arası rekabetçilik endeksinde (2009-2010) Balıkesir, 22,39 endeks puanı ile Türkiye’nin en rekabetçi 23. ilidir. Balıkesir’de tarım sektörünün Gayri Safi Katma Değer (GSKD) içindeki payı ülke ortalamasının belirgin şekilde üzerinde iken, sanayi ve hizmetler sektörlerinin payı ülke ortalamalarının altındadır (Güney Marmara Bölge Planı-2014-2023).

Balıkesir, hem Marmara hem de Ege Denizi’ne kıyısı olan bir ilimizdir. Yüzölçümü 14.583 km² dir. Balıkesir, tarihi ve kültürel değerleri bakımından zengin bir mirasa sahiptir. Doğal ve kültürel varlıklar bakımından büyük çeşitliliğe sahip olan Balıkesir, sadece kıyı turizmi ile değil alternatif birçok turizm türü ile adından söz ettirmektedir. Balıkesir, özellikle kırsal turizm kapsamında farklı hizmetlerin sunulabileceği geniş topraklara ve çok zengin kaynaklara sahiptir. TKDK tarafından yapılan kırsal alan,

dağlık alan ve orman köyü sınıflaması incelendiğinde; Balıkesir’de; nüfusu 2000’den az olan belde ve köylerin sayısı (kırsal alan) 937, yüksekliği 500-1000m. arasında ve eğimi %17’den büyük köylerin sayısı (dağlık alan) 518, yüksekliği 1000 metre’den büyük olan köylerin sayısı (dağlık alan)115,orman köyü sayısı ise, 799’dur (www.tkd.gov.tr). Kırsal alanlar içinde doğrudan doğaya dayalı olarak; Dursunbey ilçesinde Alaçam Dağları, Erdek ilçesinde yer alan Kapıdağ Yarımadası ve Edremit ilçesinde yer alan Kaz Dağları’nda ekoturizm, Manyas Kuş Cenneti’nde kuş gözlemciliği, Dursunbey ilçesinde (Gölcük, Yayla, Aktuzla, Karaveli, Hacikerim, Karyağmaz alanlarında), Kapıdağ Yarımadası, Kaz Dağları ve Alaçam Dağlarında yayla turizmi yapılabilir. Cunda Adası’ndaki Çamlık Mevkii’ ve Şahin Deresi Kanyonu doğa yürüyüşüne uygundur. Cunda Adası’nda kamp ve karavan turizmi olanağı mevcuttur. Akçay bölgesi kamp ve karavan turizmine imkan vermektedir. Bigadiç ilçesinde yer alan Ulus Dağı ile Alaçam Dağlarında dağcılık yapılabilir. Ayrıca, Kazdağları’nın dağcılığa elverişli olması dağ turizmini önemli kılmaktadır (Yılmaz Özdemir ve Kafa Gürol 2012).

Balıkesir, “Türkiye’yi doyuran il” olarak bilinmektedir. İlin kırsal turizm açısından çok çeşitli hizmetlerin sunulabileceği eşsiz birçok değere sahip olması nedeniyle, 2023 Türkiye Turizm Stratejisi’nde sağlık ve termal turizm ile birlikte geliştirilmesi hedeflenmiştir. Söz konusu stratejide, mevcut konaklama kapasitesinin kırsal turizme yönelik yapılacak planlama ve uygulamalarla artırılması planlanmaktadır (2023 Türkiye Turizm Stratejisi Eylem Planı, 2007).

IPARD programına dahil 42 ilimizden biri olan Balıkesir’de, TKDK İl Koordinatörlüğü 2008 yılından itibaren faaliyet göstermektedir. Balıkesir ilinde kamu katkısı, toplam uygun yatırım miktarının %65’i kadardır. AB eş finansman oranı ise, kamu desteğinin %75’i kadardır (GTHB, AB Katılım Öncesi Yardım Aracı Kırsal Kalkınma Programı 2014-2020). 2011Temmuz ayında başlayan IPARD 1 Programı Kırsal Turizm tedbiri kapsamında12 proje başvurusu yapılmıştır. Bu başvuruların 6’sı ile sözleşme imzalanmıştır. Tablo 3’te IPARD 1 kapsamında tamamlanan projelerin ilçelere göre dağılımları verilmektedir.

Tablo 3. Kırsal Turizm Yatırımları (Tamamlanan) İlçelere Göre Dağılımı

YATIRIM ADRESİ (İLÇE)	Sözleşmeye Bağlanan Proje Sayısı	Toplam Yatırım Tutarı (TL)	Toplam Destek Tutarı (TL)	Ödemesi Biten Proje Sayısı	Ödenen Hibe Tutar (TL)
Edremit	2	2.465.442,48	935.814,27	2	767.834,94
Havran	1	220.327,31	92.112,31	1	85.999,55
Marmara	3	1.577.837,27	737.355,67	3	637.389,16
Genel Toplam	6	4.263.607,06	1.765.282,25	6	1.491.223,65

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

Tablo 3'te de görüldüğü gibi, İl Koordinatörlüğü ile faydalanıcılar arasında imzalanarak sözleşmeye bağlanan 6 projenin toplam yatırım tutarı, 4.26 milyon TL, gerçekleşen ödeme tutarı ise, yaklaşık 1.5 milyon TL'dir.

Tablo 4'te kırsal turizm kapsamında desteklenen projeler çağrı dönemlerine göre sınıflandırılmıştır.

Tablo 4. Kırsal Turizm Yatırımları (Tamamlanan) Çağrı Dönemlerine Göre Dağılımı

Çağrı Dönemi	Sözleşmeye Bağlanan Proje Sayısı	Toplam Yatırım Tutarı (TL)	Toplam Destek Tutarı (TL)	Ödemes i Biten Proje Sayısı	Ödenen Hibe Tutar (TL)
9.Çağrı	1	1.093.348,98	422.902,95	1	317.883,76
12.Çağrı	2	697.948,43	311.762,14	2	297.105,94
13.Çağrı	2	1.994.094,22	808.066,06	2	707.964,52
15.Çağrı	1	478.215,43	222.551,10	1	168.269,43
Genel Toplam	6	4.263.607,06	1.765.282,25	6	1.491.223,65

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

Tablo 4'e göre, 12. Ve 13. Çağrı döneminde 2'ser projeye destek verildiği görülmektedir. En yüksek ödeme, 13. Çağrı döneminde yapılmıştır. 15. Çağrı döneminde sadece 1 projenin sözleşmeye bağlanması dikkat çekicidir. Sözleşmeye bağlanan tüm projeler tamamlanmıştır. Balıkesir ilinde desteklenen 6 kırsal turizm projesinin 5 tanesi konaklama tesisi, 1 tanesi ise yeme-içme tesisi içindir. İl Koordinatörlüğü tarafından hibe verilerek hayata geçirilen 6 projenin bölge kalkınmasına ciddi katkıları olacaktır. Tamamlanan projeler ile toplam 44 kişiye iş imkanı sağlanmıştır. 23 kişi doğrudan, 21 kişide dolaylı istihdam edilmiş ve bölge ekonomisine ivme kazandırılmıştır.

TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü'ne IPARD II 3'üncü Başvuru Çağrı İlanı kapsamında 66 milyon lira tutarında 56 proje başvurusu yapılmıştır. 66 Milyonluk yatırıma 35 Milyonluk destek sağlanacaktır. 56 başvurunun 34'ü Çiftlik Faaliyetlerinin Çeşitlendirilmesi ve Geliştirilmesi tedbiri başvurusudur. Başvurular uygun harcama bazlı incelendiğinde; Çiftlik Faaliyetlerinin Çeşitlendirilmesi ve Geliştirilmesi tedbirinin 36,1 Milyon TL uygun harcama tutarlarına sahiptir. Kırsal Turizm ve Rekreasyon Faaliyetleri bütçe kaleminden alınan 7 proje başvurusu yapılmıştır. Başvuru yapılan ilçeler; Ayvalık, Burhaniye, Edremit, Gönen, Havran ve Marmara ilçeleridir(Döğdü 2018. <http://www.balikesirposta.com.tr/haberler/5696/TKDK-dan-Balikesir-e-Dev-Destek.html>). Tablo 5'te bu ilçelere ait proje detayları verilmektedir.

Tablo 5. Kırsal Turizm Yatırımları (Devam Eden) Yatırım Türlerine Göre Dağılımı

Yatırım Türü	Başvuru Sayısı	Toplam Yatırım Tutarı (TL)	Toplam Destek Tutarı (TL)
Konaklama Tesisi	6	11.075.664,29	6.951.437,24
Yeme & İçme Tesisi	1	2.048.647,97	1.309.382,73
Genel Toplam	7	13.124.312,26	8.260.819,97

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

Balıkesir ilinde, desteklenen 7 projenin 6 tanesi konaklama tesisi, 1 tanesi ise yeme-içme tesisidir. Konaklama tesisi için toplam destek tutarı 6. 951.437,24 TL, yeme-içme tesisi için ise,1.309,382 TL’dir.

Tablo 6. Kırsal Turizm Yatırımları (Devam Eden) İlçelere Göre Dağılımı

Yatırım Adresi (İlçe)	Başvuru Sayısı	Toplam Yatırım Tutarı (TL)	Toplam Destek Tutarı (TL)
Ayvalık	1	1.808.512,04	1.170.722,83
Burhaniye	1	2.420.623,03	1.424.511,42
Edremit	1	1.888.747,55	1.135.497,41
Gönen	1	2.160.611,96	1.404.072,77
Havran	2	3.978.990,79	2.562.805,56
Marmara	1	866.826,89	563.209,98
Genel Toplam	7	13.124.312,26	8.260.819,97

Kaynak: TKDK Balıkesir İl Koordinatörlüğü

Devam eden projelerin ilçelere göre dağılımına bakıldığında, Havran ilçesinden 2 projenin desteklendiği görülmektedir. Diğer ilçelerden 1’er proje desteklenmektedir. Projelerin toplam destek tutarı 8.260.819,97 TL’dir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Kırsal kalkınma politikasının temel hedefi, kırsal kesimde yaşayanların gelir ve refah düzeyini artırmaktır. Kırsal kalkınma çalışmaları, “kırsala götürülen hizmetler” ve “destekleme faaliyetleri” ile yürütülmektedir. Destekleme faaliyetlerinin bir bölümünü Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) tarafından verilen “mali destekler” oluşturmaktadır. Mali desteklerden biri de “kırsal turizm ve rekreasyon faaliyetleri” desteğidir. AB ve uluslararası kuruluşlardan sağlanan fonların kırsal kalkınma programlarının uygulanmasına yönelik faaliyetler için kullanılmasını sağlayan TKDK’nın, kırsal kalkınma girişimlerini desteklemede önemli etkisinin olduğu görülmektedir. Kurumun girişimcilere sağlamış olduğu fon desteği, kırsal kalkınma kapsamında birçok iş kolunun oluşmasına,

artmasına, böylelikle yeni istihdam imkanlarının ortaya çıkmasına olanak sağlamıştır. Özellikle, potansiyel genç girişimcilerin desteklenmesinde ve planlarını hayata geçirmelerinde kurumun önemli katkıları olmuştur.

Kırsal kalkınmanın sağlanmasında kırsal turizm önemli bir araçtır ve tüm dünyada kırsal kalkınma politikaları içerisinde yerini almaktadır. Kırsal turizm yatırımlarını artırabilmek amacıyla TKDK' nın IPARD-2 kapsamında kırsal turizm yatırımlarında üst hibe oranı %50'den %65'e çıkarılmıştır. Kurumun kırsal turizm kapsamında sağladığı destekler her geçen gün artmaktadır. Kurum tarafından kırsal turizm kapsamında bugüne kadar 417 proje için 216 milyon TL hibe sağlanmıştır. Bu alandaki toplam yatırım tutarı 485 milyon TL'dir (<https://www.tkd.gov.tr/Content/File/Yayin/Dergi/KirsalKalkinmaSayi-13.pdf>). En çok konaklama ve yiyecek içecek işletmeleri için destek alınmıştır.

Balıkesir'de 6 projeye IPARD I kapsamında 1.500.000 TL hibe ödemesi yapılırken, IPARD II çağrısında 7 projeye 8 milyon 261.000 TL destek sağlanacaktır. Desteklenen projeler ile önemli yatırımların gerçekleştiği, kadınlara ve gençlere önemli iş fırsatlarının sağlandığı söylenebilir. Fakat, girişimciler için bir güvence kapısı olarak görülen kurumun sağlamış olduğu fon desteğinden yararlananların sayısı Balıkesir'de henüz istenilen seviyede değildir. Özellikle kırsal turizm açısından gelişme potansiyeline sahip illerin daha fazla proje sunarak yararlanması beklenmektedir. Bu illerden biri de Balıkesir'dir. Balıkesir'in kırsal turizm açısından potansiyeli yüksek olmasına rağmen alınan destekler yeterli düzeyde değildir. O nedenle kırsal turizm potansiyeli olan kırsal alan ve dağlık alanlardaki halk girişimciliğe özendirilmeli ve uygun projeler varsa desteklenmelidir. Destek verilen girişimler iyi takip edilmeli ve başarılı olmaları için gerektiğinde eğitim desteği verilmelidir. Balıkesir TKDK İl koordinatörlüğü, kurumu ve kırsal turizm destekleri tanıtıcı çalışmalarını artırmalıdır. Proje desteğinden yararlananların başarı hikâyeleri, belirlenen hedef kitlelere anlatılmalıdır. Bunun için yararlanıcılardan destek alınmalıdır. Proje hazırlama konusunda daha fazla bilgilendirme yapılmalı ve destek sağlanmalıdır. İl koordinatörlüğü, Kahramanmaraş gibi fazla proje sunan illeri incelemeli, bunu nasıl başardıklarına yönelik fikirler almalıdır. TKDK il koordinatörlükleri arasında da sıkı işbirliği olmalıdır.

Teşekkür: Bu çalışmanın gerçekleşmesine katkı sağlayan başta TKDK Balıkesir İl Koordinatörü Sn. Mehmed Zahid DÖĞDÜ'ye ve diğer TKDK çalışanlarına teşekkür ederiz.

KAYNAKLAR

- Bahtiyar, K. (2014) “Kırsal Kalkınma Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme: TKDK(Tarım Ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu) Örneği”, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 14 (28): 306-324.
- Baykal, F. ve Toprak, M.A. (2010) “Kırsal Kalkınma Ve Kırsal Turizm: Bozdoğan (Aydın) İçin Bir Araştırma”, Bozdoğan Çevre Ve Kültür Sempozyumu, 13–15 Mayıs, Aydın.
- Can, M.,ve Esengün, K. (2007) “Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Programlarının Türkiye’nin Kırsal Kalkınması Açısından İncelenmesi: SAPARD ve IPARD Örneği”, GOÜ. Ziraat Fakültesi Dergisi, 24 (2): 43-56.
- Devlet Planlama Teşkilatı, “Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2007-2013)”, [https://www.bebka.org.tr/admin/datas/sayfas/files/Ulusal_Kirsal_Kalki%C2%84nma_Stratejisi\(2007-2013\).pdf](https://www.bebka.org.tr/admin/datas/sayfas/files/Ulusal_Kirsal_Kalki%C2%84nma_Stratejisi(2007-2013).pdf), sayfa :3,(14.06.2018)
- Dinçer, M. Z., Türkay, B.,ve Avunduk, Z.B. (2015), “Kırsal Turizm Politikaları: Avrupa Birliği Ve Türkiye’deki Politikaların Değerlendirilmesi”, Uluslararası Sosyal Ve Ekonomik Bilimler Dergisi 5 (1): 49-60.
- Doğan S.,ve Özaslan, Y. (2017) “Kırsal Alan Gelişimi Açısından Kırsal Turizm Ve Kırsal Turizmin Dünyadaki Durumu”, Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, ÖS-IV: 61-78.
- Döğdü, M.Z. (2018) <http://www.balikesirposta.com.tr/haberler/5696/TKDK-dan-Balikesir-e-Dev-Destek.html>),(18.06.2018).
- European Commission (2003). Fact Sheet. Rural Development in the European Union. Brussels.
- Giray, H., Akın, A.,ve Gün, S. (2004) “Kırsal Kalkınmada Yeni Perspektifler” , Türkiye VI. Tarım Kongresi,16-18 Eylül, Tokat.
- Gülçubuk, B., Yıldırak, N., Kızılaslan, N., Özer, D., Kan, M.,ve Kepoğlu, A. (2010) “Kırsal Kalkınma Yaklaşımları Ve Politika Değişimleri”, Türkiye Ziraat Mühendisliği VII. Teknik Kongresi, 11-15.Ocak.2010. Ankara., http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/e443d6819ae22b2_ek.pdf,(17.06.2018).
- Güney Marmara Kalkınma Ajansı, “Güney Marmara Bölge Planı-2014-2023”, <https://www.gmka.gov.tr/dokumanlar/yayinlar/TR%2022%20G%C3%BCney%20Marmara%20B%C3%B6lgesi%202014-2023%20B%C3%B6lge%20Plan%C4%B1.pdf>.(14.06.2018).
- IPARD Yatırımcı Rehberi (2013). TKDK Ankara İl Koordinatörlüğü.

- IPARD Mevzuatı (2012). Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu, Sektörel Anlaşma TKDK Başvuru Rehberi (2014), Ankara İl Koordinatörlüğü.
- Karafakı, Çetinkaya, F., ve Yazgan, E. M. (2012) “ Kırsal Turizme Kavramsal Yaklaşım, Kırsal Turizmin Önemi Ve Etkileri”, Uluslararası Sosyal Ve Ekonomik Bilimler Dergisi, 2 (2):55-58.
- Kaya, E. (2004), “Kent Yönetiminde Yeni Yaklaşım Yerel Kalkınma Yönetimi”, Yayınevi: Sistem Multimedia, İstanbul.
- Kaypak, Ş. (2012) “Ekolojik Turizm ve Sürdürülebilir Kırsal Kalkınma”, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 14 (22): 11-29.
- Kiper T., Yılmaz E. (2008) “ Şarköy-Kumbağ Arasında Kırsal Kalkınmayı Destekleyici Turizmin Olabilirliği ve Yerel Halkın Rolü” Tekirdağ Ziraat Fakültesi Dergisi, 5(2):159-168.
- Kuşat, N. (2014) “Sürdürülebilir Kırsal Kalkınma İçin Bir Alternatif Olarak Kırsal Turizm Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 10, Yıl 10, Sayı 2: 65-87.
- Küçükaltan, D., (1997) “Trakya ekonomisi için bir bölgesel kalkınma modeli: kırsal turizm”, 7. Ulusal Bölge Bilimi Bölge Planlama Kongresi, 1. Kitap, İzmir 20-22 Ekim, Pro-Ofset Matbaacılık, İzmir.
- Özçatalbaş, O. (2006) “Türkiye’de Kırsal Turizm Potansiyeli ve Geliştirme Olanakları”. TMMOB, Turizm ve Mimarlık Sempozyumu, Bildiri Kitabı: 272- 278.
- Soykan, F., (2006) “Avrupa’da kırsal turizme bakış açısı ve kazanılan deneyim”, II. Balıkesir Ulusal Turizm Kongresi, Bildiriler Kitabı, 20-22 Nisan, Balıkesir.
- TARIM VE KIRSAL KALKINMAYI DESTEKLEME KURUMU Balıkesir İl Koordinatörlüğü
- TARIM VE KIRSAL KALKINMAYI DESTEKLEME KURUMU ÇANKIRI İL KOORDİNATÖRLÜĞÜ, <https://cankiri.tdk.gov.tr/KurulusAmacimiz.aspx>, (15.06.2018)
- TARIM VE KIRSAL KALKINMAYI DESTEKLEME KURUMU, <https://tdk.gov.tr/SSS/ipard-programi-nedir-1>, (15.06.2018).
- T.C.GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI, “Türkiye ve AB’de Kırsal Kalkınma: Bir Mevzuat Derlemesi 2011”, <https://www.tarim.gov.tr/ABDGM/Belgeler/AB%20UYUM/Yay%C4%B1nlar%C4%B1m%C4%B1z/K%C4%B1rsal%20Kalk%C4%B1nma%20Kitab%C4%B1.pdf>, (15.06.2018).
- T.C.GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI, “Avrupa Birliği Katılım Öncesi Yardım Aracı KIRSAL KALKINMA PROGRAMI (IPARD) (2014-2020)”

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

https://www.tkd.gov.tr/Content/File/Ipard/IPARDII_Programi-Turkce_3Cagri.pdf,(14.06.2018).

- T.C. KALKINMA BAKANLIĞI, “10.Kalkınma Planı 2014-2018, 2018 Yılı Programı”, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Yaynlar/Attachments/779/2018%20Y%C4%B1l%C4%B1%20Program%C4%B1.pdf>,(18.06.2018).
- T.C. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI, (2007) “2023 Türkiye Turizm Stratejisi Eylem Planı”, Ankara: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yayınları.
- Tchetchik, A., Fleischer, A.ve Finkelshtain, İ. (2006) “ Rural tourism: development, public intervention and lessons from the Israeli experience”,Discussion Paper No. 12.06. <http://ageconsearch.umn.edu/record/7148/files/dp060012.pdf>,15.06.2018
- Uslu Ö.S.ve Kaya A.R. (2015) “Kırsal Turizm Alanında Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Destekleri: Kahramanmaraş Örneği”, Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi, 5 (2): 17-24.
- Ünlüöner, K.,ve Kızanıklı, M. (2015) “Ekonomik Göstergelerle Türkiye Turizmindeki Gelişmelerin Değerlendirilmesi”, 16. Ulusal Turizm Kongresi, Detay Yayıncılık. 1162-1179.
- Yılmaz, Özdemir, G.,ve Gürol, Kafa, N.(2012) “Balıkesir İlinin Kırsal Turizm Potansiyelinin Değerlendirilmesi”, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 14 (23): 23-32.

**THE IMPACT OF REDISTRIBUTIVE PUBLIC POLICY ON INCOME DISTRIBUTION IN
TURKEY: THE ROLES OF TAX PROGRESSIVITY AND SOCIAL EXPENDITURES**

Selim ERDOĞAN*

Yusuf BOZGEYİK**

Mehmet Akif DESTEK***

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of redistributive public policy on income distribution for the period from 1987 to 2014 in Turkey. For this purpose, the relationship between tax progressivity, social expenditures, real gross domestic product, globalization and income inequality is investigated using with ARDL bound test approach. The results show that increasing economic output, social spending and tax progressivity reduces income inequality in the short-run. However, in the long-run, the effect of social spending on income inequality is not statistically significant. Increasing real GDP and tax progressivity reduces income inequality in the long-run. In addition, increasing globalization level increases income inequality in Turkey.

Keywords: Tax Progressivity, Social Expenditures, Income Distribution.

JEL Codes: E60, E62, H20.

**TÜRKİYE’DE YENİDEN DAĞITICI KAMU POLİTİKALARININ GELİR DAĞILIMI
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: ARTAN ORANLI VERGİLEMEİN VE SOSYAL
HARCAMALARIN ROLÜ**

ÖZET

Bu çalışma, Türkiye’de yeniden dağıtıcı kamu politikalarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerini 1987-2014 dönemi için incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, artan oranlı vergileme, sosyal harcamalar, reel GSYH, küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki, ARDL sınır testi aracılığıyla incelenmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre milli gelir ve sosyal harcamalardaki artış ile artan oranlı vergilemenin gelir eşitsizliğini kısa dönemde azalttığı görülmektedir. Buna karşın, uzun dönemde sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerinin istatistiki olarak anlamsız

* Department of Public Finance, Gaziantep University, Gaziantep, Turkey. selimerdogan@gantep.edu.tr

** Department of Public Finance, Gaziantep University, Gaziantep, Turkey. ybozgeyik@gantep.edu.tr

*** Department of Economics, Gaziantep University, Gaziantep, Turkey. adestek@gantep.edu.tr

olduğu gözlemlenmiştir. Ekonomik büyüme ve artan oranlı vergileme ise uzun dönemde gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Ayrıca, küreselleşme düzeyindeki artışın da uzun dönemde gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Artan Oranlı Vergileme, Sosyal Harcamalar, Gelir Dağılımı.*

JEL Kodları: E60, E62, H20.

1.INTRODUCTION

In recent years, the view that increasing income inequality leads not only economic but also social and political problems has been examined and confirmed by many researchers. For instance, some negative social outcomes such as the deterioration in the level of social health (Pop et al., 2013, weakened social relations (Mood and Jonsson, 2016), the diminished life satisfaction (Huang et al., 2016) and increased murder rates (Hsieh and Pugh, 1993) are associated with increasing inequality. The view that inequality leads to political instability is also empirically supported by Alesina and Perotti (1996). Mentioned multi-dimensional negative consequences of inequality have led to the governments to implement redistributive public policies because high inequality also reflects the failure of fiscal policy to perform the redistributive function of fiscal policy.

The role of the redistributive public policy is often associated with the progressive taxation system and social expenditures. However, the success of such policy implementations in reducing income inequality is still uncertain. Based on this reason, this study aims to examine the roles of social expenditures and progressive taxation on income inequality in Turkey. The reason of choosing Turkey is that the Gini coefficient of Turkey fluctuated in the last 20 years. According to the database of Solt (2016), the inequality of Turkey has increased during the period of 1987-2003 while it has constantly decreased for the period from 2003 to 2014.

The contributions of this study to the existing literature by threefold: i) this is the first study to investigate the effects of social spending and progressive taxation on income inequality in Turkey. ii) as an estimation of a bivariate model may lead to invalid results, this study uses the multivariate empirical framework iii) since ignoring the possible structural breaks in empirical analysis may lead to incorrect results, this study takes into account the structural breaks in testing procedure.

2.MODEL, DATA AND METHODOLOGY

Based on the data availability, the annual data of 1987-2014 is used to examine the success of redistributive public policy on reducing income inequality in Turkey. For this purpose, the Gini coefficient is described as a function of social expenditures and progressive taxation. In addition, the

real gross domestic product and globalization are used as control variables. Based on these explanations, the empirical model is constructed as follows:

$$\ln GINI_t = \delta_0 + \delta_1 \ln SOC_t + \delta_2 \ln TAX_t + \delta_3 \ln GDP_t + \delta_4 \ln GLB_t + \mu_t \quad (1)$$

where $\ln GINI$ is the natural log of Gini coefficient and refers to income inequality, $\ln SOC$ is the natural log of social expenditures of public, $\ln TAX$ is the natural log of tax progressivity index, $\ln GDP$ is natural log of real income per capita, $\ln GLB$ is natural log of globalization and μ_t is the residual term. Following the study of Arnold (2008), the index of personal income tax progressivity is computed as follows:

$$\text{Tax Progressivity Index} = 1 - \frac{100 - MTR}{100 - ATR} \quad (2)$$

where MTR and ATR indicates marginal tax rate and average tax rate, respectively. The computation of the both rates is based on the average production worker wage, full time employee, single person and without children. Based on the above equation, higher value of the index means higher progressivity.

The considered data of marginal and average tax rates are obtained from OECD tax database. In addition, the social expenditures are retrieved from Social Expenditure Dataset of OECD. Gini coefficient data is sourced from SWIID 6.2 database of Solt (2016). The real per capita income and globalization index are downloaded from World Development Indicators of World Bank and KOF Globalization Index of Dreher (2006).

This study uses autoregressive distributed lag (ARDL) approach of Pesaran et al. (2001) to examine the validity of the cointegration between variables and also to determine both the long-run and the short-run coefficients of the variables. The main advantage of ARDL methodology is that there are no pre-test requirements. Namely, ARDL method allows that variables may be stationary in levels (I(0)) or the first differenced form (I(1)). Because of this feature, ARDL method is used for many studies. In this procedure, computed F -statistics are compared with two bounds of critical values. The null hypothesis of there is no cointegration is rejected if computed F -statistic exceeds the upper critical value. The null hypothesis is accepted if the computed F -statistic smaller than lower critical bound. The relevant ARDL procedure of Eq. 1 can be written as follows:

$$\begin{aligned} \Delta \ln GINI_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{1,i} \Delta \ln GINI_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2,i} \Delta \ln SOC_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{3,i} \Delta \ln TAX_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^n \beta_{4,i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{5,i} \Delta \ln GLB_{t-i} + \delta_1 \ln GINI_{t-1} + \delta_2 \ln SOC_{t-1} + \delta_3 \ln TAX_{t-1} + \\ & \delta_4 \ln GDP_{t-1} + \delta_5 \ln GLB_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (3)$$

where Δ and n indicates the difference operator and lag length, respectively. According to Eq. 3, the null hypothesis which implies no cointegration between variables $H_0: \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = \delta_5 =$

0 is tested against the alternative hypothesis $H_1: \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq \delta_4 \neq \delta_5 \neq 0$. The optimal lag length (n) in Eq. 3 is chosen with Schwarz information criteria (SIC). If there is cointegration among variables, the long-run ARDL equation is estimated as follows:

$$\ln GINI_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1,i} \ln GINI_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{2,i} \ln SOC_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{3,i} \ln TAX_{t-i} + \sum_{i=0}^s \beta_{4,i} \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^t \beta_{5,i} \ln GLB_{t-i} + u_t \quad (4)$$

where the optimum lag values of p, q, r, s and t are also selected using with SIC. Finally, short-run coefficients of the variables are estimated with error-correction model as follows:

$$\ln GINI_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1,i} \Delta \ln GINI_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{2,i} \Delta \ln SOC_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{3,i} \Delta \ln TAX_{t-i} + \sum_{i=0}^s \beta_{4,i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^t \beta_{5,i} \Delta \ln GLB_{t-i} + \gamma ECM_{t-1} + \vartheta_t \quad (5)$$

where the coefficient (γ) of error-correction term (ECM_{t-1}) is speed of adjustment parameter and expected sign of this coefficient is negative with statistically significance.

3. EMPIRICAL FINDINGS

In first step of our analysis, we examine the integration process of variables using with the unit root test developed by Zivot and Andrews (1992). The unit root test results and detected structural break dates are presented in Table 1. According to the results, all variables are non-stationary at the level form of the variables. However, the null of unit root is rejected and all variables are stationary for the first differenced form of the variables.

Table 1. Results of ZA Unit Root Test

Variables	t-statistics	TB	Variables	t-statistics
lnGINI	-3.688	2001	$\Delta \ln GINI$	-5.631***
lnSOC	-3.729	1997	$\Delta \ln SOC$	-4.480**
lnTAX	-3.588	2005	$\Delta \ln TAX$	-6.089***
lnGDP	-3.297	2003	$\Delta \ln GDP$	-5.435***
lnGLB	-3.486	1994	$\Delta \ln GLB$	-5.715***
Critical Values				
1%: -4.93		5%: -4.42		10%: -4.11

Note: *, ** and *** indicates statistically significance at 10, 5 and 1 percent level, respectively.

Next, we use the obtained time break from unit root test as a dummy variable and employ ARDL bound test approach to examine the validity of the long-run connection between variables. As a shown in Table 2, computed F-statistic exceeds the critical values for 5 percent level and this findings means that Gini coefficient, social expenditures, progressive taxation, gross domestic product and globalization are cointegrated.

Table 2. Results of ARDL Bound Test

Estimated Model	$\ln GINI = f(\ln SOC, \ln TAX, \ln GDP, \ln GLB)$	
Lag order	(1,2,0,0,1)	
F-statistics	3.524**	
Structural breaks	2001	
Critical Values	Lower Bound	Upper Bound
1%	3.29	4.37
5%	2.56	3.49
10%	2.20	3.09

Note: *, ** and *** indicates statistically significance at 10, 5 and 1 percent level, respectively.

Moreover, the diagnostic tests are shown in Table 3. From these results, it seems ARCH test results support that residuals are homoscedastic and Ramsey-Reset test confirms the correct functional form. In order to examine the normality behavior of estimated residuals we utilize Jarque-Berra statistic and the result confirms the normality behavior. The result of Breusch-Godfrey LM Test rejects serial correlation for the equations. Moreover, as a shown in Fig 1., the stability properties are examined with CUSUM and CUSUMQ tests.

Table 3. The Coefficients and Diagnostic Tests

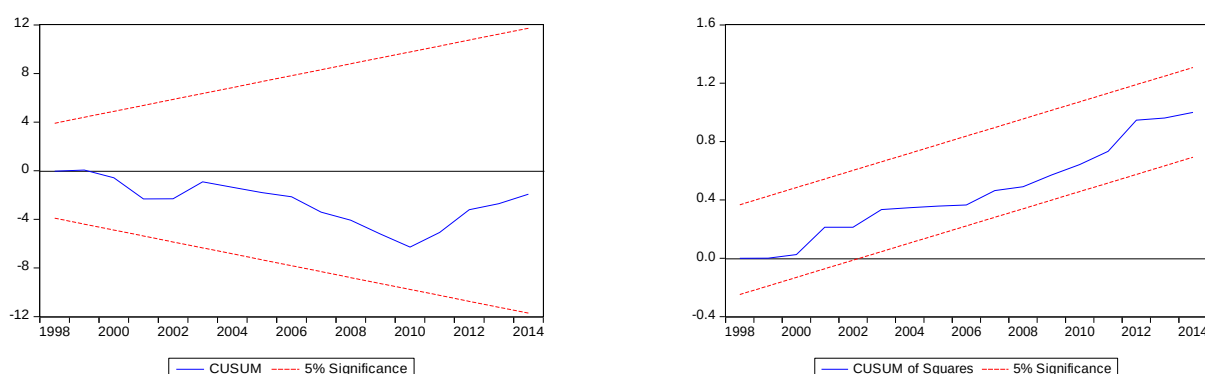
Variables	Coefficient	t-statistic
<i>Short-run results</i>		
$\ln SOC$	-0.160***	-3.729
$\ln SOC_{t-1}$	0.116**	2.383
$\ln TAX$	-0.060***	-2.985
$\ln GDP$	-0.215**	-2.380
$\ln GLB$	-0.110	-0.998
ECT(-1)	-0.706***	-3.385
<i>Long-run results</i>		
$\ln SOC$	0.043	0.887
$\ln TAX$	-0.067**	-2.742
$\ln GDP$	-0.335**	-2.795
$\ln GLB$	0.286**	2.313
Cons.	0.261	0.548
<i>Diagnostic tests</i>		
	Statistic	p-value
χ^2_{NORMAL}	0.780	0.676
χ^2_{SERIAL}	1.461	0.263
χ^2_{ARCH}	1.209	0.282

χ^2_{WHITE}	0.688	0.697
χ^2_{RAMSEY}	2.261	0.152
CUSUM	Stable	-
CUSUMQ	Stable	-

Note: *, ** and *** indicates statistically significance at 10, 5 and 1 percent level, respectively.

Next, we examine the short and the long-run coefficients of the explanatory variables on income inequality. As illustrated in Table 3, in short-run, increasing social expenditures, progressive taxation, increasing economic output and globalization reduces income inequality. On the other hand, increasing level of globalization increases income inequality in the long-run. In addition, it seems the coefficient of social expenditures is positive and statistically insignificant in the long-run. However, the progressive taxation reduces income inequality in the long-run.

Figure 1. Parameter Stability Tests



To sum up, when obtained results are evaluated in terms of redistributive government policies, it is found that social transfer expenditures are efficient to reduce income inequality only for short-run. However, the progressive taxation is found as an efficient tool to reduce income inequality. Our results also show that globalization increases income inequality in Turkey for the long-run.

4.CONCLUDING REMARK

This study aims to examine the relative effects of social spending and tax progressivity on income inequality in Turkey. For this purpose, the relationship between Gini coefficient, real GDP, social spending, tax progressivity index and globalization index is investigated for the period from 1987 to 2014 using with ARDL bound test approach.

The empirical findings show that increasing economic output, social spending and tax progressivity reduces income inequality in the short-run. However, in the long-run, the effect of social spending on income inequality is not statistically significant. Increasing real GDP and tax progressivity

reduces income inequality in the long-run. In addition, increasing globalization level increases income inequality in Turkey.

In regard with policy implications, the policymakers need to maintain existing tax regulations. In addition, it is necessary to revisit the social transfers that have been implemented as unsuccessful in terms of long-term inequality reduction, and to examine the segments where these transfers are provided.

REFERENCES

- Alesina, A. ve Perotti, R. (1996) “Income Distribution, Political Instability and Investment”, *European Economic Review*, 40(6): 1203–1228.
- Arnold, J. (2008) “Do Tax Structures Aect Aggregate Economic Growth?”, *Empirical Evidence*
- Dreher, A. (2006) “KOF Index of Globalization”, *Zürich: Konjunkturforschungsstelle ETH Zürich*.
- from a Panel of OECD Countries,” *OECD Economics Department Working Papers* 643, OECD, Economics Department.
- Huang, J., Wu, S., and Deng, S. (2016) “Relative Income, Relative Assets, and Happiness in Urban China”, *Social Indicators Research*, 126(3): 971-985.
- Mood, C. and Jonsson, J. O. (2016) “The Social Consequences of Poverty: an Empirical Test on Longitudinal Data”, *Social Indicators Research*, 127(2): 633-652.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., and Smith, R. J. (2001) “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3): 289-326.
- Pop, I. A., Van Ingen, E. and Van Oorschot, W. (2013) “Inequality, Wealth and Health: is Decreasing Income Inequality The Key to Create Healthier Societies?”, *Social Indicators Research*, 113(3): 1025-1043.
- Solt, F. (2016) “The Standardized World Income Inequality Database”, *Social Science Quarterly*, 97(5): 1267-1281.
- Zivot, E. and Andrews, D. W. K. (1992) “Further Evidence of the Great Crash, the oil Price Shock and the Unitroot Hypothesis”, *Journal of Business and Economic Statistics*, 10: 251–70.

ALTIN FİYATINDA VE DÖVİZ KURUNDA ORTAYA ÇIKAN OYNAKLIĞIN BITCOİN PIYASALARI ÜZERİNE ETKİSİ

Özge KORKMAZ*

ÖZET

Bitcoin, merkezi otoritesi ve sahibi bulunmayan yeni bir ödeme sisteminin sanal para birimidir. Günümüzde Bitcoin kullanımındaki artış, alternatif yatırım araçlarından biri olarak görülmesine neden olmuştur. Bu çalışmada alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan oynaklığın ve balonların Bitcoin piyasaları üzerindeki etkisi incelenmek istenmektedir. Bu amaçla 01/08/2011-23/03/2018 dönemi için ABD Doları cinsinden günlük altın fiyatları, TL ve Euro döviz kurları ile Bitcoin fiyatları kullanılmıştır. Balonları belirlemek amacıyla Sup-Augmented Dickey-Fuller (SADF) ve Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller (GSADF) testleri kullanılmıştır. Bitcoin fiyatlarındaki oynaklığı belirlemek amacıyla ARMA ve otoregresif koşullu değişen varyans modellerinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda Dolar ve Euro kurlarında ve Bitcoin fiyatlarında balonların var olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Euro alış fiyatlarında ortaya çıkan fiyat balonlarının, Euro ve Dolar getirilerinin Bitcoin getirisinin oynaklığını anlamlı olarak azalttığı gözlenmiştir. Çalışmada son olarak, Bitcoin getirisinin oynaklığını altın getirisinin anlamlı olarak arttırdığı saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Spekülatif Balonlar, Yatırım Araçları, Bitcoin, ARMA, Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modelleri.*

JEL Kodları: G10, C58, G10.

* Doktor Öğretim Üyesi, Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozgekorkmaz@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9275-1271

**IMPACT OF VOLATILITY IN GOLD PRICES AND EXCHANGE RATE ON BITCOIN
MARKETS**

ABSTRACT

Bitcoin is a virtual money and a kind of currency of new payment system which is not regulated be a central authority. Nowadays, being used extensively created to see as an investment tool. In this study, it was examined effects of alternative investment instruments and bubbles occurring in these instruments on the volatility of Bitcoin prices. For this purpose, we used monthly XAU/USD price, TRY/USD, EURO/USD and BTC/USD prices variables over the period of 2011:8-2018:3. Sup-Augmented Dickey-Fuller (SADF) and Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller (GSADF) was used to determine bubbles. ARMA and autoregressive conditional heteroskedasticity models were used to determine volatility of Bitcoin prices.

Keywords: *Speculative Bubbles, Bitcoin, Investment Instruments, ARMA, Autoregressive Conditional Heteroskedasticity Models.*

JEL Codes: *G10, C58, G10.*

1. GİRİŞ

Geçmişten günümüze değin insanoğlu, mal ve hizmetlerin mübadele edilmesinde takastan emtia paraya, altına dayalı değerli kâğıtlardan fiyat paraya kadar birçok farklı yöntem ve para birimi kullanmıştır (Karaoğlu vd., 2018:16). Son zamanlarda ise, sanal para birimi olarak değerlendirildiği sistemlerin yaygınlaştığı görülmeye başlanmaktadır. Sanal para birimlerinin ortaya çıkmasında ise 2008 krizinin ve sonraki sürecin etkisi olduğu düşüncesi yatmaktadır:

“2008 finansal kriziyle birlikte mevcut finansal sistem içerisindeki zayıf noktalar ve eksiklikler daha belirgin hale gelmiş ve birçok ülkenin para birimi değer kaybetmeye başlamıştır. Devalüasyona uğrayan para birimleri ile ilgili merkezi bir otoriteye bağlı olmayan, bankalara, kredi kartlarına ve diğer ödeme ağlarına dayalı mevcut finansal altyapıya bir alternatif olarak sanal bir para üretilmesi çözüm olarak görülmüştür (Güleç vd., 2018:19)”.

Bitcoin, dünyanın herhangi bir yerinden herhangi bir kişiye online ödeme yapmayı sağlayan herhangi bir devlet, şirket veya otorite tarafından kontrol edilemeyen, merkezi olmayan para sistemi veya para birimidir (Atık vd., 2015:248). Klasik ekonomiye göre, paranın değişim aracı olması, değer

saklama aracı olması ve hesap birimi olması gerekmektedir. Bu bağlamda Bitcoin geleneksel paranın fonksiyonlarından yatırım ve tasarruf aracı olma özelliğini taşımakta ancak yasal düzenlemelere tabi olmaması ve merkezi bir otorite tarafından kontrol ediliyor olmaması yönüyle geleneksel anlamdaki paradan ayrılmaktadır (Wandhöfer, 2017: 248).

Başlangıçta yapısı ve dijital “madencilik” süreçleri nedeniyle Bitcoin fiyatlarının nispeten istikrarlı olacağı öngörülmüştür (Cheah, 2015:32). Oysa ki Bitcoin yada diğer sanal para birimlerinin spekülative bir yatırım varlığı mı, yoksa bir para birimi mi olduğu konusu günümüzde tartışılmaktadır (Ceylan vd.,2018:208). Bu çalışmada alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan oynaklığın ve balonların Bitcoin piyasaları üzerindeki etkisi 01/08/2011-23/03/2018 dönemi için ABD Doları cinsinden günlük altın fiyatları (XAU/USD), TL ve Euro döviz kurları (TRY/USD ve EUR/USD) ile Bitcoin fiyatları (BTC/USD) dikkate alınarak araştırılmak istenmektedir. Çalışma bu bağlamda dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışma ile ilgili ampirik literatüre yer verilmiş, ikinci bölümde çalışmada ele alınacak veri seti ve yöntem hakkında bilgiler yer almış, üçüncü bölümde analiz sonuçları bulgular başlığı altında sunulmuş ve son olarak analiz sonuçlarının genel bir değerlendirilmesi sonuç kısmında rapor edilmiştir.

2. LİTERATÜR

Bitcoin, Nakamoto (2008) tarafından ilk kez tanıtıldığından beri, politika yapıcılar, yatırımcılar ve iktisatçılar arasında büyük ilgi görmüştür. Bu bağlamda kripto para piyasasına yönelik birçok çalışma yapılmıştır. Örneğin Cheung vd. (2015) çalışmasında, ekonometrik yöntemlerle Bitcoin borsasında balonların varlığını araştırmış ve 2010-2013 yılları arasında balonların var olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda çalışmada söz konusu balonlar nedeniyle MT Gox borsasının çökebileceği ileri sürülmüştür. Cheah ve Fry (2015) çalışmalarında, Bitcoin ile döviz kurları arasında kısa ve uzun dönemde bir ilişki olup olmadığını ve Bitcoin getirilerinde spekülative balonların var olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışma sonucunda Bitcoin’in spekülative bir şekilde büyüyerek balon oluşturmaya yatkın bir yapısı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dyhberg (2015), çalışmasında asimetrik GARCH modelinden yararlanmış ve Bitcoin’in finansal özelliklerini araştırmıştır. Çalışmada riskli yatırımcılar için Bitcoin’in tercih edilebileceği ileri sürülmüş ve altın ve Dolar ile bazı noktalarda Bitcoin’in benzerlik gösterdiği ifade edilmiştir. Çalışma sonucunda ayrıca Bitcoin’in değerinin Pound/Dolar paritesine karşı, Euro/Dolar paritesine göre daha duyarlı olduğu gözlenmiştir. Atik vd. (2015) çalışmalarında, Euro, İngiliz Sterlini, Japon Yeni, Kanada Doları, Avustralya Doları ve İsviçre Frankı çapraz döviz kurları ile Bitcoin günlük kur fiyatları arasındaki ilişkiyi Haziran 2009- Şubat 2015 dönemi için Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu ve sadece Japon Yeni’nin Bitcoin’in nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Szetela vd. (2016) çalışmalarında oynaklık modellerinden biri olan GARCH modelinden yararlanarak Bitcoin, Dolar, Euro, İngiliz Pound'u, Yuan ve Polonya Zlotisi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada Bitcoin ile Dolar, Euro ve Yuan arasında ilişki olduğu saptanmıştır. Koçoğlu vd. (2016) çalışmalarında, Bitfinex, Bitstamp, Mt.Gox, Btce, Okcoin, Kraken, Anx, Coinfloor olmak üzere 8 farklı borsa seçmiş ve bu borsalar ile ABD Doları, Euro, İngiliz Sterlini, Japon Yeni, Çin Yuanı ile altın fiyatları arasındaki ilişkiyi Pearson korelasyon matrisi, Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri aracılığıyla araştırmak istemişlerdir. Çalışmada Pearson korelasyon matrisi sonuçları incelendiğinde, Bitcoin'in çalışmada ele alınan para birimleri arasında anlamlı bir ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada Bitfinex borsası ile Bitstamp ve Btce borsaları arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Bhattachajee (2016) ise, Bitcoin dalgalanmaları ile Dolar, Euro ve Ruble para birimlerindeki dalgalanmayı karşılaştırdığı çalışmasında, Bitcoin dalgalanmalarının diğer para birimlerine kıyasla çok daha fazla dalgalandığı sonucuna ulaşmıştır.

Hepkorucu ve Genç (2017) çalışmalarında Bitcoin fiyatlarının durağanlığını Fourier ve Standart ADF metotları aracılığıyla incelemişler ve her iki yöntemle göre değişkenin durağan olmadığını tespit etmişlerdir. Ayrıca çalışmada Bitcoin fiyatının piyasada oluşan şoklar tarafından belirlendiği ileri sürülmüştür. Balçılar vd. (2017) çalışmalarında, Bitcoin'in işlem hacmi, getirileri ve oynaklığı arasındaki nedensellik ilişkisini test etmişlerdir. Çalışmada 19 Aralık 2011 ve 25 Nisan 2016 tarihleri dikkate alınmış ve ayı ile boğa piyasalarında Bitcoin'in işlem hacminin, getirilerini tahmin etmede kullanılabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Dulupçu vd. (2017) çalışmalarında Bitcoin'in zaman içerisinde gösterdiği fiyat artışlarının gerçek değerinin haricinde popülaritesiyle doğru orantılı olarak spekülasyon işlemleri nedeniyle gerçekleştiğini ileri sürmüşlerdir. Bu bağlamda çalışmalarında varyans ayrıştırma analizi ve Granger nedensellik testinden yararlanmışlardır. Analiz sonucunda, Bitcoin'in popülaritesiyle fiyatı arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu ve nedenselliğin yönünün popülariteden Bitcoin fiyatına doğru olduğu gözlenmiştir.

İçellioğlu ve Öztürk (2018) çalışmalarında, Bitcoin ile ABD Doları, Euro, Yen, İngiliz Sterlin'i ve Yuan arasındaki ilişkiyi Engle-Granger ile Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri aracılığıyla araştırmışlardır. Çalışma sonucunda hem değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin hem de söz konusu değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin var olmadığı gözlenmiştir. Baur vd. (2018) çalışmalarında, Bitcoin, altın ve Dolar arasında bir ilişkinin olup olmadığını araştırmak istemişlerdir. Bu amaç doğrultusunda oynaklık modellerinden biri olan GARCH modelinden yararlanmış ve çalışma sonucunda Bitcoin getirilerinin diğer varlık getirilerinden bağımsız olduğu gözlenmiştir. Ayrıca çalışmada, US/İngiliz Poundu kurunun haftalık dalgalanmasıyla az da olsa negatif yönde bir ilişkinin var olduğu saptanmıştır. Güleç vd. (2018), Mart 2012-Mayıs 2018 aylık verilerinden,

Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerinden yararlandıkları çalışmalarında Bitcoin fiyatlarının, artan bir trende ve yüksek bir volatiliteye sahip olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışmada Bitcoin'in faizin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ceylan vd. (2018), çalışmalarında Bitcoin ve Ethereum'da finansal balonların var olup olmadığını GSADF testi ile araştırmışlardır. Çalışmada Bitcoin veri tabanı 1/1/2015-31/3/2018 dönemi için Ethereum veri tabanı 2/10/2016-31/3/2018 dönemi için günlük veriler baz alınmıştır. Çalışmada Bitcoin ve Ethereum para birimlerinde balonların var olduğu ve balonların kısa süreli olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışmada söz konusu para birimlerinde balonların varlığı ve tarihleri incelendiğinde, balonların spekülative etkenlerden kaynaklandığı düşüncesi ileri sürülmüştür. Karaağaç ve Altınırnak (2018) çalışmalarında, 15 Aralık 2017 ve 17 Ocak 2018 dönemi için Bitcoin, Ethereum, Ripple, Bitcoin Cash, Cardano, Litecoin, NEM, NEO, Stellar ve IOTA kripto paralarının günlük fiyatlarını dikkate almışlardır. Çalışmada Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda, Cardano'nun NEO'nun Granger nedeni olduğu, Bitcoin'in Bitcoin Cash'in Granger nedeni olduğu, Litecoin'in Bitcoin Cash'in Granger nedeni olduğu, NEM'in Bitcoin Cash'in Granger nedeni olduğu, Ripple'in Bitcoin'in Granger nedeni olduğu, NEO ve Ethereum'un birbirinin Granger nedeni olduğu, NEO ve Litecoin'in birbirinin Granger nedeni olduğu ve NEM'in Stellar'in Granger nedeni olduğu saptanmış ve söz konusu değişkenlerin fiyat hareketlerinin kısa dönemde birbirini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatür incelendiğinde, Bitcoin piyasasını alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan balonlar çerçevesinde ele almayı amaçlayan bu çalışmanın kullandığı örneklem, yöntem ve amaç bağlamında özgün bir niteliğe sahip olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda çalışmada, Türkiye özelinde 01/08/2011-23/03/2018 dönemi için çeşitli finansal varlıklarda ortaya çıkan balonların Sup-Augmented Dickey-Fuller (SADF) ve Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller (GSADF) testleri ile belirlenmesi ve belirlenen balonların Bitcoin piyasası oynaklığı üzerindeki etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla 2011:8-2018:3 dönemi için ABD Doları cinsinden günlük altın fiyatları, USD/TL ve Euro/TL döviz kurları ile ABD Doları cinsinden Bitcoin fiyatları kullanılmıştır. Balonları belirlemek amacıyla Sup-Augmented Dickey-Fuller (SADF) ve Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller (GSADF) testleri kullanılmıştır. Bitcoin fiyatlarındaki oynaklığı belirlemek amacıyla ARMA ve otoregresif koşullu değişen varyans modellerinden yararlanılmıştır. Bitcoin piyasası üzerine etkilerinin detaylı bir şekilde aktarılacağı düşünülmektedir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı 2011:08-2018:03 dönemi için çeşitli finansal varlıklarda ortaya çıkan balonların Bitcoin piyasası oynaklığı üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amaçla SADF, GSADF testlerinden ve GARCH ve EGARCH modellerinden ve Tablo 1'de yer alan değişkenlerden

yararlanılmıştır. Çalışmada günlük veri seti kullanılmış ve değişkenlere ait veriler www.coindesk.com sitesinden, TCMB ve World Gold Council veri tabanlarından temin edilmiştir.

Tablo 20. Çalışmada Kullanılan Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

Değişkenler	Açıklamaları
Altın	Ons başına Dolar cinsinden altın fiyatları
Bitcoin	ABD Doları cinsinden Bitcoin fiyatları
Dolar	Türk Lirası/Amerikan Doları alış fiyatı
Euro	Euro/ Amerikan Doları alış fiyatı

Çalışmada getiri serisi oluşturulurken aşağıdaki formül kullanılmıştır:

$$getiri = \ln\left(\frac{x_t}{x_{t-1}}\right) \quad (1)$$

burada x_t , t dönemindeki söz konusu varlık fiyatını göstermektedir. Çalışmada ele alınan tüm değişkenlerin getiri serisi elde edilmiş ve seriler RALTIN, RBITCOIN, REURO ve RDOLAR olarak ifade edilmiştir.

Philips, Wu ve Yu (2011) tarafından geliştirilen SADF ve GSADF testleri yinelemeli sağ kuyruklu birim kök testlerindendir ve patlayan serilerde balonların tespit edilmesi için kullanılmaktadır (Philips vd., 2014: 316). SADF ve GSADF testleri ADF modelinin yinelenen tahminine dayanmakta ve ADF istatistik dizisinin alt değeri olarak elde edilmektedir (Philips, Shi and Yu, 2013: 8).

$$x_t = \mu_x + \delta x_{t-1} + \sum_{j=1}^J \phi_j \Delta x_{t-j} + \varepsilon_{x,t}, \varepsilon_{x,t} \sim NID(0, \sigma_x^2) \quad (2)$$

SADF ve GSADF birim kök testlerinde sıfır hipotezi $H_0 = \delta = 1$ ve alternatif hipotezi $H_1 = \delta > 1$ şeklindedir. Yinelemeli regresyonlarda, yukarıdaki model her geçişte bir gözlem arttırılan örnek verinin alt kümelerini kullanarak tekrar tekrar tahmin edilir (Philips, Wu and Yu, 2011: 206-207). GSADF testinde, SADF testinden farklı olarak alt örnekler çok daha geniştir (Phillps, Shi and Yu, 2013: 10). SADF ve GSADF testleri aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\sup_{r \in [r_0, 1]} ADF_r \rightarrow \sup_{r \in [r_0, 1]} \frac{\int_0^r \tilde{w} dw}{\left(\int_0^r \tilde{w}^2\right)^{1/2}}, \quad (3)$$

$$GSADF(r_0) = \sup_{\substack{r_2 \in [r_0, 1] \\ r_1 \in [0, r_2 - r_1]}} \{ADF_{r_1}^{r_2}\} \quad (4)$$

Burada $ADF_r \rightarrow \frac{\int_0^r \tilde{W} dW}{(\int_0^r \tilde{W}^2)^{1/2}}$, W standart Brownian sürecini ve $\tilde{W}(r) = W(r) - \frac{1}{r} \int_0^1 W$ azalan

Brownian sürecini göstermektedir.

Oynaklık modellemesi ilk olarak Engle (1982)'in otoregresif koşullu değişen varyans modeli (ARCH) ile başlamıştır. Bollerslev (1986) ise ARCH modelinin varyans üzerindeki eksikliklerini gidermek amacıyla GARCH modelini geliştirmiştir. Tim Bollerslev'in (1986) tanıtmış olduğu GARCH modellerinde t dönemindeki koşullu varyans (h_t) yalnız hata terimlerinin geçmiş değerlerinin karesine bağlı değil, aynı zamanda geçmişteki koşullu varyanslara da bağlıdır. Yani hata terimlerinin varyansı hem kendi geçmiş değerlerinden hem de koşullu varyans değerlerinden etkilenir. Hata karelerinin gecikme uzunluğu q ve otoregresif kısmının gecikme uzunluğu da p ile ifade edildiğinde ve $\omega > 0$; $\alpha_i \geq 0$; $\beta_j \geq 0$; $\sum_{j=1}^p \beta_j + \sum_{i=1}^q \alpha_i < 1$ koşulları altında genel bir GARCH(p,q) süreci,

$$h_t = \omega + \sum_{j=1}^p \beta_j h_{t-j} + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 \quad (5)$$

şeklinde dir. GARCH modellerinin en önemli eksikliklerinden biri pozitif ve negatif şoklara karşı volatilitenin simetrik tepki verdiğini varsaymasıdır. Ancak bu varsayımın geçerli olmadığı durumlar da mümkün olmaktadır yani volatilitenin şoklara karşı asimetrik tepki verdiği durumlarda söz konusudur. Finansal zaman serilerindeki kaldıraç etkisinin modellenmesinde yetersiz kalan GARCH modelleri yerine bu eksikliğin giderilebilmesi için ilk olarak Nelson (1991) tarafından üstel GARCH (EGARCH) modelleri geliştirilmiştir.

$$\log(h_t) = \omega + \sum_{j=1}^p \beta_j \log(h_{t-j}) + \sum_{i=1}^q \alpha_i \frac{|\varepsilon_{t-i}|}{\sqrt{h_{t-i}}} + \sum_{i=1}^q \gamma_i \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sqrt{h_{t-i}}} \quad (6)$$

(6) numaralı denklem genel bir EGARCH(p,q) modelini göstermektedir. Bu modelde β_j : GARCH etkisini, α_i : ARCH etkisini ve γ_i : kaldıraç etkisini ifade etmektedir.

4. AMPİRİK SONUÇLAR

Çalışmada ilk olarak Bitcoin, altın, Dolar ve Euro fiyatlarında balonların var olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Bu amaçla Sup-Augmented Dickey-Fuller (SADF) ve Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller (GSADF) testlerinden yararlanılmıştır. SADF ve GSADF testlerine ilişkin bulgular Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Finansal Varlıklar İçin SADF ve GSADF Test Sonuçları

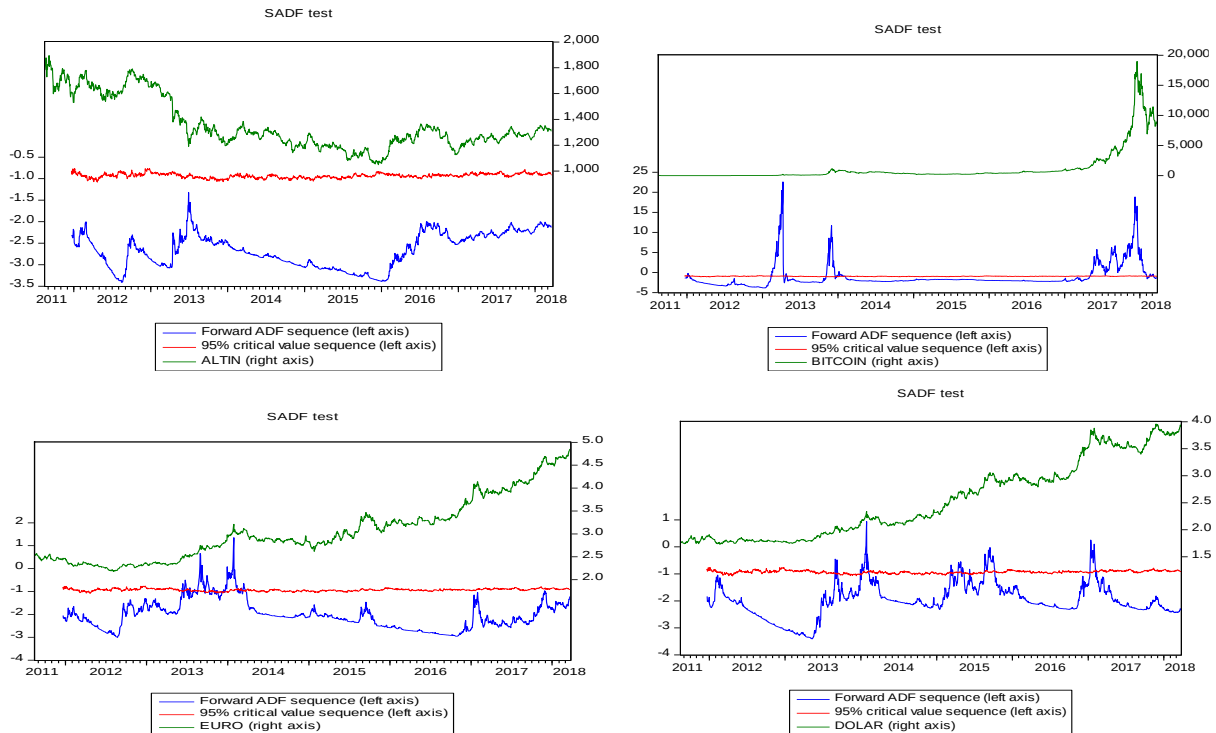
	SADF	GSADF		SADF	GSADF
Bitcoin	22.5869***	18.7981***	Dolar	0.9409**	1.8574**
90% kritik değer	1.1066	2.0008	90% kritik değer	1.1066	2.0008
95% kritik değer	0.6947	1.6034	95% kritik değer	0.6947	1.6034
99% kritik değer	0.4958	1.3979	99% kritik değer	0.4958	1.3979

	SADF	GSADF		SADF	GSADF
Altın	-1.3215	0.8212	Euro	1.3491***	1.8667**
90% kritik değer	1.1066	2.0008	90% kritik değer	1.1066	2.0008
95% kritik değer	0.6947	1.6034	95% kritik değer	0.6947	1.6034
99% kritik değer	0.4958	1.3979	99% kritik değer	0.4958	1.3979
Not: Her iki teste ilişkin kritik değerler 1000 replikasyonlu Monte Carlo simülasyonundan elde edilmiştir. Örnek hacmi 1724'dir. En düşük pencere hacmi 92'dir. *, ** ve *** sırasıyla 0.10, 0.05 ve 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.					

Tablo 1'deki sonuçlara göre, altın fiyatları hariç SADF ve GSADF test istatistik değerlerinin Dolar değişkeni için %5, Euro ve Bitcoin değişkenleri için %1 sağ kuyruklu kritik değerlerini geçtiği söylenebilmektedir. Diğer bir ifadeyle, balonların olmadığını söyleyen sıfır hipotezi reddedilmekte ve Euro ile Dolar alış fiyatlarında balonların varlığı tespit edilmektedir. Balon dönemlerini belirlemek amacıyla, her bir gözlem için 1000 replikasyonlu Monte Carlo simülasyonundan elde edilen %95 kritik değer ile geriye dönük SADF test istatistikleri karşılaştırılmaktadır.

Şekil 1'de, Bitcoin getirisi, altın fiyatları, Dolar ve Euro değişkenleri için balon dönemlerini gösteren grafikler yer almaktadır.

Şekil 6. Yatırım Araçlarındaki Balon Tarihlerini Gösteren SADF Dizileri



Şekil 1'de çalışmada ele alınan yatırım araçlarının fiyatlarında ortaya çıkan balon tarihleri görülmektedir. Çalışmada balon tarihlerinin belirlenmesinden sonra getiri değişkenleri ile analize devam

edilmek istenmiştir. Bu doğrultuda da ilk olarak, ele alınan getiri değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmek istenmiştir ve elde edilen sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

	RALTIN	REURO	RDOLAR	RBITCOIN
Ortalama	-0.0001	0.0003	0.0004	0.0038
Medyan	0.0000	0.0000	0.0000	0.0028
Maksimum	0.0483	0.0393	0.0389	0.4996
Minimum	-0.0959	-0.0381	-0.0389	-0.4437
Std. Sapma	0.0103	0.0064	0.0064	0.0569
Çarpıklık	-0.6195	0.0707	0.2254	-0.3961
Basıklık	10.5559	7.6954	6.3620	14.2089
Jarque-Bera	4211.408	1585.164	826.5531	9070.296
Olasılık Değeri	0.0000***	0.0000***	0.0000***	0.0000***
Gözlem	1724	1724	1724	1724
*, ** ve *** sırasıyla 0.10, 0.05 ve 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.				

Tablo 3'ten altın getirisinin ortalama değeri -0.001 ve medyanı 0 olduğu görülmektedir. Altın getirisinin basıklık değeri 10.5559'tür. Bitcoin getirisinin ortalama değeri 0.0038 ve medyanı 0.0028'dir. Bitcoin getirisinin basıklık değeri 14.2089'dur. Ayrıca altın ve Bitcoin getirisinin çarpıklık değerleri negatiftir ve söz konusu getiriler eğrinin sol tarafında yoğunlaşmıştır. Euro getirisinin ortalama değeri 0.0003 ve medyanı 0, basıklık değeri 7.6954'tür. Dolar getirisi için ise ortalama değerinin 0.004, medyan değerinin 0 ve basıklık değerinin 6.3620 olduğu Tablo 2'den görülmektedir. Aynı zamanda Euro ve Dolar getirisinin çarpıklık değerlerinin pozitif ve getirilerin eğrinin sağ tarafında yoğunlaştığı Tablo 2'de sunulan bulgulardan hareketle söylenebilmektedir. Son olarak, tüm getiri değişkenlerinin normal dağılım özelliği göstermeyip leptokurtic dağılıma sahip olduğu Tablo 3'ten görülebilmektedir.

Çalışmada alternatif finansal varlık getirilerinin Bitcoin getirisi üzerindeki etkisini araştırmak amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, getiri değişkenlerinin durağan olduğu seviyelerin araştırılması gerekmektedir. Çalışmada Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri ile değişkenlerin durağan oldukları seviye/farklar araştırılmış ve elde edilen bulgular Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Düzey Değerleri [I(0)] İçin Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Testler	Sabit	Sabit ve trend
RALTIN	ADF	-42.1795***	-42.1937***
	PP	-42.2223***	-42.2449***
REURO	ADF	-38.6512***	-38.7808***
	PP	-38.7877***	-38.8548***
RDOLAR	ADF	-40.0904***	-40.1340***
	PP	-40.1536***	-40.1728***

RBITCOIN	ADF	-40.4898***	-40.4857***
	PP	-40.8083***	-40.8009***

Not: Gecikme sayısı ADF birim kök testi için Schwarz Bilgi Kriteri (SIC)'ne, Philips-Perron birim kök testinde ise Newey-West genişleme bandına göre belirlenmiştir. ADF birim kök testinde maksimum gecikme sayısı 28 olarak alınmıştır. *, ** ve *** sırasıyla 0.10, 0.05 ve 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 4'te çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin ADF ve PP birim kök test sonuçları yer almaktadır. Çalışmada tüm getiri değişkenlerinin düzey değerlerinde durağan oldukları söylenebilmektedir. Durağanlık analizinin ardından çalışmanın buradan sonraki kısmında oynaklık modelleri tahmin edilmek istenmiştir. Bu doğrultuda, alternatif yatırım araçlarında meydana gelen balonların ve söz konusu getiri değişkenlerindeki oynaklığın Bitcoin getiri oynaklığı üzerindeki etkisi araştırılmak istenmiştir. Bilindiği üzere bu amaç için uygun ARMA(p,q) modelinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla oluşturulan alternatif modeller arasından Akaike bilgi kriteri, katsayıların anlamlılıkları ve R^2 değeri dikkate alınarak, en uygun modelin ARMA(4,2) olduğu belirlenmiştir. ARMA(4,2) modeli Tablo 5'te raporlanmıştır.

Tablo 5. ARMA(4,2) Modeli

Bağımlı Değişken: RBITCOIN				
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	Olasılık Değeri
Sabit terim	0.0003	0.0015	2.5074	0.0123**
AR(1)	-0.8126	0.1075	-7.5533	0.0000***
AR(2)	-0.6328	9.0941	-6.7183	0.0000***
AR(3)	0.0815	0.0148	5.4799	0.0000***
AR(4)	0.0873	0.0166	5.2450	0.0000***
MA(1)	0.8406	0.1075	7.8137	0.0000***
MA(2)	0.6900	0.0969	7.1137	0.0000***
SIGMAQ	0.0032	4.56E-05	70.4651	0.0000***
$R^2 = 0.0692$ $\bar{R}^2 = 0.0610$ $F = 8.3580^{***}$ Akaike bilgi kriteri= -2.8994 Schwarz bilgi kriteri= -2.8709 Hannan-Quinn bilgi kriteri:-2.8889 Jarque-Bera test istatistiği: 7900.344 [0.0000***] ARCH-LM test istatistiği: 178.256 [0.0000***]				
*, ** ve *** sırasıyla 0.10, 0.05 ve 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir.				

ARMA(4,2) modelinden elde edilen artıklarda ARCH etkisinin varlığı araştırılmış ve ARCH-LM test sonuçlarına göre artıklarda ARCH etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından çalışmada altın getirisinin, Dolar ve Euro getirilerinin Bitcoin getirisi üzerindeki etkileri ve Bitcoin, Dolar ve Euro'da ortaya çıkan balonların Bitcoin getirisi üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar Tablo 6'da özetlenmiştir.

Tablo 6: Çalışmadan Elde Edilen Bulgulara İlişkin Özet Gösterim

BALONLARIN	OYNAKLIK ÜZERİNE ETKİSİ	DEĞİŞKENLERİN	OYNAKLIK ÜZERİNE ETKİSİ
BITCOIN	+	RALTIN	+
DOLAR	-	RDOLAR	-
EURO	-	REURO	-
*, ** ve *** sırasıyla 0.10, 0.05 ve 0.01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.			

Dünya ekonomisi, özellikle 2008 krizini takiben büyük ekonomilerin parasal büyüklükleri artırdığı bir döneme girmiştir. Faiz oranları sıfıra kadar hatta dönem dönem negatif oranlara kadar düşürülmüştür^{††}. Böylece yatırım maliyetinin düşmesi, finansal aktörlerin risk alma iştahını da artırmış; reel ekonomide tam karşılığı olmasa da finansal piyasalarda önemli değer artışlarının (balonların) yaşanmasına yol açmıştır. Bu durum ABD Merkez Bankası FED'in Mayıs 2013'teki toplantısında ve AB Merkez Bankası ECB'nin Mart 2015'ten itibaren parasal genişlemeyi azaltacağını bildirmesine kadar devam etmiş; sonrasında ise dalgalı bir şekilde piyasalar hareketlerine devam etmişlerdir.

Geride kalan yaklaşık 10 yıllık süreçte ABD ve İngiltere gibi önemli ülkelerin ve AB'nin merkez bankalarının verdiği faiz kararları finansal piyasalardaki hareketlerde belirleyici olmuştur. Bitcoin böyle bir ortamda gelişmeye başlamış ve artan risk iştahından da fayda sağlayarak özellikle son 2 yılda yatırımcıların dikkatini çekmeye başlamıştır. Belli bir otoriteye tabi olmaması ve yasal sınırlamaların dışında kalması nedeniyle hızlı bir yükseliş trendine girmiş; 20.000 Dolar'a kadar yaklaşmış ve sonrasında da sert bir düşüşle 10.000 Dolar'ın altına kadar gerilemiştir. Yaşanan bu hızlı hareket 17. yy'ın ilk yarısında Hollanda'da yaşanan Lale çılgınlığına benzetilebilir.

Özellikle 2017 sonundan itibaren Bitcoin için düzenlemelere, yasaklamalara gidilmesi ve en önemlisi vadeli piyasalarda işlem görülür hale gelmesiyle balondaki hareket azalmıştır. Bitcoin'in genelde Dolar cinsinden fiyatlanması; bu üründeki balon ile istatistiksel olarak anlamlı ilişki vermemesinin bir nedeni olabilir. Buna karşılık uluslararası piyasalarda bir para birimi yerine hala yatırım aracı olarak değerlendirilmesi; Euro'daki balonla ters yönlü hareketini açıklamaktadır.

^{††}https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html;
<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>

5. SONUÇ

Değişen ve gelişen dünyada paranın niteliğinin ve kullanım alanlarının yeni bir şekle büründüğünü düşünen iktisatçılar, sanal para birimlerinin iktisat yazınında önemli bir yer edindiğini dikkate alarak bu hususta birçok araştırma yapmaktadırlar. Bu husus dikkate alındığında, çalışmada sanal para birimlerinden biri olan Bitcoin'in Türkiye özelinde alternatif bir yatırım aracı olarak dikkate alınması durumunda, 01/08/2011-23/03/2018 dönemi için ABD Doları cinsinden günlük altın fiyatları, TL ve Euro döviz kurları ile Bitcoin fiyatları baz alınarak, alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan oynaklığın ve balonların Bitcoin piyasası üzerindeki etkisi araştırılmak istenmiştir. Çalışmanın Bitcoin piyasalarının ve seçilmiş diğer yatırım araçlarının etkisinin Türkiye özelinde incelenmesi yönüyle ve kullanılan güncel teknikler nedeniyle literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu bağlamda çalışmada ilk olarak altın, Euro, Dolar ve Bitcoin fiyatlarında balonların varlığı SADF ve GSADF testleri araştırılmış ve sadece altın hariç diğer tüm yatırım araçlarında balonların varlığı tespit edilmiştir. Bitcoin fiyatlarında balonların var olduğu bulgusu Cheung vd. (2015), Cheah ve Fry (2015) ile Ceylan vd. (2018)'nin çalışmaları ile paralellik göstermektedir.

Çalışmada SADF ve GSADF test sonuçlarından hareketle, Bitcoin fiyatlarında sıklıkla balonların var olduğu gözlenmiştir. Bu durumun altında yatan unsurlar irdelendiğinde ise, yatırımcıların risk iştahına karşılık olarak Bitcoin'e yöneldiği düşüncesi akla gelmektedir. Bir diğer ifadeyle, 2008 krizinden sonraki yaklaşık 10 yıllık süreçte ABD ve İngiltere gibi önemli ülkelerin ve AB'nin merkez bankalarının verdiği faiz kararları finansal piyasalardaki hareketlerde belirleyici olmaları ve yatırımcıların artan risk iştahına karşılık Bitcoin'in böyle bir ortamda gelişmeye başlamış olması nedeniyle, söz konusu yatırım aracının popüler olduğu düşünülmektedir. Benzer şekilde söz konusu diğer yatırım araçlarında da balonların varlığı dikkate alındığında ise, yatırımcıların tek bir ürüne yönelmekten ziyade alternatif yatırım araçlarına da yöneldikleri söylenebilmektedir. Ayrıca, altın fiyatlarında balonların gözlenememesi durumu ise, yatırımcı gözünde altının güvenli bir liman olduğu düşüncesinin hakim olduğunu işaret etmektedir.

Çalışmada ikinci olarak söz konusu alternatif yatırım araçlarının fiyatlarında ortaya çıkan balonların ve getirilerinin Bitcoin getirisi üzerindeki etkileri GARCH ve EGARCH oynaklık modellerinden hareketle araştırılmıştır. Elde edilen modeller sonucunda, Bitcoin, Dolar ve Euro fiyatlarında ortaya çıkan balonlardan sadece Dolar'ın etkisinin anlamlı olmadığı gözlenmiştir. Altın, Dolar ve Euro getirilerinin ise Bitcoin getirisinin oynaklığı üzerinde anlamlı bir etkiye neden olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, Dolar ve Euro ile Bitcoin getirileri arasındaki ilişkinin varlığı Sztetela vd.(2016) çalışmasının bulgusu ile paralellik göstermektedir.

Bitcoin fiyatlarında ortaya çıkan balonların ve altın getirisinin Bitcoin getirisinin oynaklığını pozitif yönde etkilediği saptanmıştır. Bu bulgu balonun varlığı ve altın getirisindeki artışların Bitcoin oynaklığını artırdığını ifade etmektedir. Dolayısı ile yatırımcının Bitcoin fiyatlarında dalgalanma olduğunu fark etmesiyle ve/veya altının getirisindeki artışlarla birlikte söz konusu değişkenin getirisindeki oynaklığın arttığı ve yatırımcının altın gibi güvenilir bir yatırım aracına yöneldiği düşüncesini akla getirmektedir.

Çalışmada son olarak Euro'da ortaya çıkan balonların, Euro ve Dolar getirilerinin Bitcoin getirisinin oynaklığını negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Bu sonucun altında yatan sebebin ise, Euro ve Dolar getirilerindeki değişimler karşısında yatırımcının Bitcoin'i ikame bir yatırım aracı olarak değerlendirmesi ve söz konusu dövizdeki dalgalanmalar durumunda Bitcoin getirilerindeki oynaklığın azalması olduğu düşünülmektedir. Elbette söz konusu bulgular, Bitcoin'in Türkiye özelinde alternatif bir yatırım aracı olduğuna işaret ettiği ifade edilememekle birlikte, ilerleyen dönemlerde Dünya ekonomisinde Bitcoin'in alternatif bir yatırım aracı olarak ele alınabileceği düşüncesini akla getirmektedir. Bu bağlamda ilerleyen çalışmalarda, alternatif yatırım araçlarının çeşitlendirilerek ve dönem aralığının daha da genişletilerek yapılması önerilmekte ve böylece yeni yapılacak ola çalışmanın literatüre ışık tutacağı ileri sürülmektedir.

KAYNAKÇA

- Atik, M.; Köse, Y.; Yılmaz, B. ve Sağlam, F. (2015) “Kripto Para: Bitcoin ve Döviz Kurları Üzerine Etkileri “, Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 6(11): 247-261.
- Baur, D.G.; Dimpfl, T. ve Kuck, K. (2018) “Bitcoin, Gold and the Dollar A Replication and Extension”, Finance Research Letters, 25: 103-110.
- Balcılar, Mehmet - Bouri, Elie - Gupta, Rangan - Roubaud, David (2017) “Can Volume Predict Bitcoin Returns and Volatility? A Quantiles-Based Approach”, Economic Modelling, 64: 74-81.
- Bhattachahjee, S. (2016) “A Statistical Analysis of Bitcoin Transactions During 2012 to 2013 in Terms of Premier Currencies: Dollar, Euro and Rubles”, Vidwat:The Indian Journal of Management, 9(1): 8-16.
- Bollerslev, T. (1986) “Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. Journal of Econometrics”, 31: 307-327.
- Ceylan, Fatih; Tüzün, Osman; Ekinci, Ramazan; Kahyaoğlu, Hakan (2018), “Kripto Para Piyasalarında Finansal Balonlar (Bubbles): Bitcoin ve Ethereum”, 4th SCF International Conference on

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- “Economic and Social Impacts of Globalization” and “Future of Turkey-EU Relations”, 26-28th April 2018, Nevşehir, 207-215.
- Cheah, E.T. ve Fry, J. (2015) “Speculative Bubbles in Bitcoin Markets? An Emprical Investigation into the Fundamental Value of Bitcoin”, *Economics Letters*, 130: 32-36.
- Cheung, A.; Roca, E. ve Su, J. (2015) “Crypto-Currency Bubbles: An Application of the Philips-Shi-Yu Methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices”, *Applied Economics*, 47 (23): 2348-2358.
- Dyhrberg, A.H. (2015), Bitcoin, gold and the dollar: A GARCH volatility analy- sis, Working Paper Series, UCD Centre for Economic Research, No: 15/20. http://irserver.ucd.ie/bitstream/handle/10197/7168/WP15_20.pdf?sequence=1 (9/07/2018).
- Dulupçu, Atilla ve Genç, Sevdanur (2017), “Finansal Varlık Olarak Bitcoin’in İncelenmesi ve Birim Kök Yapısı Üzerine Bir Uygulama”, *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2): 47-58.
- İçellioğlu, Cansu Şarkaya ve Öztürk, Merve Büşra Engin (2018), “Bitcoin ile Seçili Döviz Kurları Arasındaki İlişkinin Araştırılması: 2013-2017 Dönemi İçin Johansen Testi ve Granger Nedensellik Testi”, *Maliye ve Finans Yazıları*, (109): 51-70.
- Karaoğlu, Serhat; Arar, Tayfun ve Bilgin, Onur (2018), “Türkiye’de Kripto Para Farkındalığı ve Kripto Para Kabul Eden İşletmelerin Motivasyonları”, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 6(2): 15-28.
- Koçoğlu, Ş.; Çevik, Y.E. ve Tanrıöven, C. (2016), “Bitcoin Piyasalarının Etkinliği, Likiditesi, İşletme Araştırmaları Dergisi, 8/2: 77-97.
- Nakamoto, S. (2008),” Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System”, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> doi:10.1007/s10838-008-9062-0 (9/07/2018).
- Nelson, D. (1991). Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. *Econometrica*, 59 (2): 347-370.
- Philips, P.C.B., Shi, S. ve Yu, J. (2013). Testing For Multiple Bubbles: Historical Episodes of Exuberance and Collapse In The S&P 500. Cowles Foundation Discussion Paper No. 1914.
- Philips, P.C.B., Shi, S. ve Yu, J. (2014). Specification Sensitivity in Right-Tailed Unit Root Testing For Explosive Behavior. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76(3).
- Philips, P.C.B., Wu, Y. ve Yu, J. (2011) “Explosive Behavior in The 1990s NASDAQ: When Did Exuberance Escalate Asset Values?”, *International Economic Review*, 52(1).

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Szetela, B.; Mentel, G. ve Gedek, S. (2016) “Dependency Analysis between Bitcoin and Selected Global Currencies”, *Dynamic Econometric Models*, 16: 133-144.

Wandhöfer, Ruth (2017) “The Future of Digital Retail Payments in Europe: A Place for Digital Cash”, *Journal of Payments Strategy&Systems*, 11(3): 248-258.

https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html (Erişim Tarihi: 05/08/2018).

<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm> (Erişim Tarihi: 05/08/2018).

**MUHASEBE EĞİTİMİNDE TEKNOLOJİK ÖĞRENME YAKLAŞIMLARI VE
KAVRAMLARI: OYUNLAŞTIRMA ÖRNEĞİ**

Dr. Öğr. Üyesi Filiz YÜKSEL*

ÖZET

Muhasebe eğitimi, bireye muhasebe bilgi ve becerisi ile muhasebe etiğinin kazandırılması süreci, olarak tanımlanabilir. Muhasebe meslek mensubunun mesleki bilgi ve beceriyi kazanması açısından muhasebe eğitimi önemli bir konudur. Son yıllarda, bilgi teknolojileri ve internet kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte muhasebe eğitiminde teknoloji kullanımı konusu tartışılmaya başlanmıştır. Bu çalışmada muhasebe eğitiminde teknoloji kullanımı, teknolojik öğrenme yaklaşımları ve kavramları konusunda bilgi verilmeye, muhasebe eğitiminde oyunlaştırmanın kullanımına ilişkin American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) tarafından hazırlanan “Bank On It™” ile ticari bir yazılım olan Goventure örnekleri incelenmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Muhasebe Eğitimi, Muhasebe Meslek Mensubu, Teknoloji, Teknolojik Öğrenme Yaklaşımları, Oyunlaştırma.*

Jel Kodu: M40, M41, I20, O30.

**TECHNOLOGICAL LEARNING APPROACHES AND CONCEPTS IN ACCOUNTING
EDUCATION: EXAMPLE OF GAMIFICATION**

ABSTRACT

Accounting education can be defined as the process of acquiring the accounting knowledge, skills and accounting ethics of the individual. Accounting education is an important issue in terms of acquiring professional knowledge and skills of professional accountants. In recent years, with the widespread use of information technology and internet, the use of technology in accounting education has begun to be discussed. In this study, it was tried to give information about using technology in accounting education, technological learning approaches and concepts, Bank On It™ "prepared by American

* Dumlupınar Üniversitesi, Domaniç Haymeana MYO, Kütahya / TÜRKİYE, filizyuksel@windowslive.com

Institute of Certified Public Accountants (AICPA) and Goventure which is a commercial software were tried to be examined.

Key Words: *Accounting Education, Professional Accountants, Technology, Technological Learning Approaches, Gamification*

Jel Code: *M40, M41, I20, O30*

1. GİRİŞ

Muhasebe bilimi tarafından üretilen ve işletmenin finansal performansını ortaya koyan bilgiler tüm paydaş gruplarını ilgilendiren bir konudur. Bu nedenle muhasebe meslek mensuplarının mesleki eğitim ve yeterliliğe sahip olması gerekmektedir. Muhasebe eğitimi kapsamında öğrencilere muhasebe ilke ve kuralları, standartları, mali tabloların hazırlanması ve analizi, muhasebe mesleğinin icrasında, kayıtların tutulmasında dikkate alınması gereken yasal düzenlemeler aktarılmaya çalışılmaktadır. Amaç mesleki eğitime, bilgi ve beceriye sahip muhasebe meslek mensubu adaylar yetiştirmektir.

Bu amaçla muhasebe eğitiminin geliştirilmesi için çeşitli kurum veya kuruluşlar, akademisyenler, standart oluşturucu kuruluşlar tarafından çalışmalar yapılmaktadır. Günümüzde bu alanda yapılan çalışma konularından birisi de muhasebe eğitiminde teknoloji kullanımıdır. Bu çalışmada öncelikle muhasebe eğitiminde teknoloji konusu incelenmeye çalışılmış, muhasebe eğitiminde teknolojik öğrenme yaklaşımları ve kavramları açıklanmaya çalışılmış, sonrasında muhasebe eğitiminde kullanılan iki oyunlaştırma örneği kısaca açıklanmaya çalışılmıştır.

2. MUHASEBE EĞİTİMİNDE TEKNOLOJİ

Muhasebe meslek mensubu, muhasebe mesleğini yapabilmek için meslek yeterliliği elde eden, ispatlayan ve geliştiren, bir muhasebe meslek organizasyonu ya da lisanslama otoritesi tarafından yönetilen etik kurallara uymakla yükümlü olan kişidir (IAESB, 2017:21).

Bir kişinin muhasebe meslek mensubu olarak nitelendirilebilmesi için mesleki yeterliliğe sahip olması gerekmektedir. Bu mesleki yeterlilikler ülkelerin yasama organları tarafından veya yetkilendirilen organizasyonlar tarafından belirlenmektedir. Bununla birlikte bağımsız standart hazırlayıcı kuruluş olan International Accounting Education Standards Board (IAESB) tarafından hazırlanan ve International Federation of Accountants (IFAC) tarafından yayınlanan uluslararası muhasebe eğitimi standartlarına uyulması önerilir.

Muhasebe meslek mensubunun mesleki yeterlilik kazanabilmesi, mesleki bilgi ve beceriyi edinebilmesi, mesleğin gerektirdiği etik değerleri ve tutumları kazanabilmesi için muhasebe eğitimi alması gerekmektedir. Yükseköğretim kuruluşları ve yetkilendirilmiş kuruluşlar tarafından verilebilen

muhasabe eğitim programları kişiye mesleki yeterlilik kazandıran, teorik ve uygulamalı eğitim imkanı sağlayan, mesleki değerler ve etik ilkeler doğrultusunda tutum kazandıran programlardır.

Muhasebe mesleğinin saygınlığının artırılmasında, muhasebe meslek mensuplarına verilen mesleki eğitimi kalitesinin geliştirilmesi, çağın gereklerine uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Karasioğlu ve Duman (2011) muhasebe eğitimi etkileyen faktörleri ekonomik gelişmeler, teknolojik gelişmeler, yönetim faktörü, öğretim elemanı (öğretici) faktörü, öğrenci faktörü olmak üzere beş başlık altında incelemişlerdir.

Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, internet ve sosyal ağların kullanımı ile birlikte geleneksel eğitim ortamlarından bilgi teknolojilerine ve internet kullanımına imkan veren, kolay ve kalıcı öğrenmeyi sağlayan eğitim ortamlarına geçiş yaşanmaktadır. “Günümüzün temel eğitim ve iletişim araçlarından biri olan “e-öğrenme ortamları”, muhasebe eğitiminin her alanında kullanıcılara ve öğrenenlere pek çok yeni olanaklar sunmaktadır (Sürmeli, 2007:28).

Literatürde muhasebe eğitiminde teknoloji kullanımına ilişkin olarak yapılan çalışmalar mevcuttur. Yüksel ve Olpak (2014) tarafından öğrencilerin muhasebe eğitiminde Facebook kullanımına ilişkin görüşlerini tespit etmek amacıyla yapılan çalışmada, dersi tekrar etme, iletişim kurma imkanı sağlaması, dersi ilgi çekici hale getirmesi, farklı bir deneyim sunması nedeniyle öğrencilerin Facebook’un derste kullanımından memnun kaldıkları sonucuna ulaşılmıştır. Fidan, Aslan ve Subaşı (2015) tarafından yapılan çalışmada öğrencilerin muhasebe derslerinde bilgisayar, projeksiyon ve muhasebe programlarının kullanılması gerektiği, sunum programları ve sosyal ağların teknolojik ders materyali olarak kullanıldığı, muhasebe eğitiminde uzaktan eğitimden faydalanılabileceği düşüncesine sahip oldukları ortaya konmuştur.

Tuğay (2014) tarafından öğrencilerin muhasebe derslerine ve mesleğe yönelik tutumu, öğretim elemanından beklentilerinin tespiti için yapılan çalışmada, öğretim elemanından teknolojiyi kullanabilme, öğrencilerle iyi iletişim kurabilme gibi beklentilere sahip olunduğu ortaya konmuştur.

Büyükarıkan ve Büyükarıkan (2014) tarafından lisans düzeyinde muhasebe eğitimi alan öğrencilerin muhasebe derslerine ve derslerin işlenişine ilişkin tutumların ölçülmesi için yapılan çalışmada, öğrencilerin modern yöntemlerle işlenen muhasebe derslerine karşı daha olumlu tutuma sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Sermeçeli, Kurnaz ve Özcan (2015) öğrencilerin daha çok benimsedikleri bilgi teknolojisi araçlarını tespit etmek amacıyla yaptıkları çalışmada, Y Kuşağı öğrencilerinin muhasebe eğitiminde video, uzaktan eğitim, web tabanlı eğitim araçlarının geleneksel eğitimle birlikte kullanımına karşı olumlu tutum içinde oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Onat ve Akın (2016) tarafından yapılan çalışmada, Y kuşağı öğrencilerinde bireyselliğin ön planda olduğu, dersin işleniş sırasında interaktif uygulamaları talep ettikleri ve e-uygulamalara karşı olumlu tutum sergiledikleri tespit edilmiştir. Kutluk, Dönmez, Gülmez ve Terzioğlu (2015) tarafından yapılan çalışmada, öğrencilerin öğrenme amaçlı mobil araç kullanmayı benimsedikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Suryaningrum, Wuryani ve Purbasari (2015) tarafından, mobil öğrenmenin öğrencilerin teknik ve kişisel becerilerini geliştireceği, mobil öğrenmenin yüz yüze öğrenmeye karşı etkinliğini test etmek amacıyla yapılan çalışmada mobil öğrenmenin yüz yüze öğrenmeden daha etkili olduğu tespit edilmiştir.

Günümüzde öğrenci profilinin teknolojik araç gereçleri ve sosyal ağları kullanmada aktif olduğu düşünüldüğünde, muhasebe eğitiminde teknolojinin kullanımının öğrenme sürecine katkısı olacağı söylenebilir.

3. MUHASEBE EĞİTİMİNDE TEKNOLOJİK ÖĞRENME YAKLAŞIMLARI VE KAVRAMLARI

Watty, McKay ve Ngo (2014) tarafından “CPA Australia Global Research Perspectives Program-Innovative Teaching, Learning and Assessment in Accounting Education: Engaging with Digital Technologies that Enhance Student Learning” başlıklı rapor ile yayınlanan çalışma bilgi teknolojileri ve internetin muhasebe eğitime etkisini görmek için yapılan çalışmalardan birisidir. Bu çalışmada ulaşılan temel bulgular teknoloji ile etkileşime girilmesi gerektiği, teknolojinin uygun kullanılması gerektiği, öğrencilerin teknolojiyi sevdiği ve geleceğin teknoloji olduğu başlıkları altında toplamıştır. Bu çalışmada, muhasebe eğitiminde öğrenme çıktılarını arttırmak için kullanılabilecek dijital teknolojilerin sayısız olduğu belirtilmiş, bu teknolojiler Şekil 1’de görüldüğü gibi ifade edilmiştir.

Şekil 1’de görüldüğü gibi, muhasebe eğitiminde kullanılabilecek teknoloji tipleri öğrenme yönetim sistemleri, sosyal medya, simüle edilmiş (benzetimli) öğrenme yaklaşımları ve kavramları, mobil teknolojiler, değerlendirme teknolojileri, sunum ve öğrenme kaynak yaratma araçları, öğrenme nesneleri, genel muhasebe araçları olmak üzere 10 grupta toplanmıştır.

Öğrenme stilleri, yaklaşımları veya kavramları kapsamında tersyüz edilmiş sınıflar, oyunlaştırma, karma öğrenme, mobil öğrenme, uzaktan/e-öğrenme kavramları ele alınmıştır.

The EDUCASE Learning Initiative (ELI) tarafından yükseköğretimde önemli noktaları belirlemek için 900 topluluk üyesinin görüşü alınarak yapılan çalışma sonuçlarına göre 2018 yılı için öğretme ve öğrenmede temel konular Tablo 1’de verilmiştir. Tablo 1’de görüldüğü gibi öğrenme stilleri, yaklaşımları veya kavramları kapsamında yer alan e-öğrenme, karma öğrenme, mobil öğrenme, öğrenmenin oyunlaştırması kavramları 2018 yılı için öğretme ve öğrenmede temel konular arasında sayılmıştır.

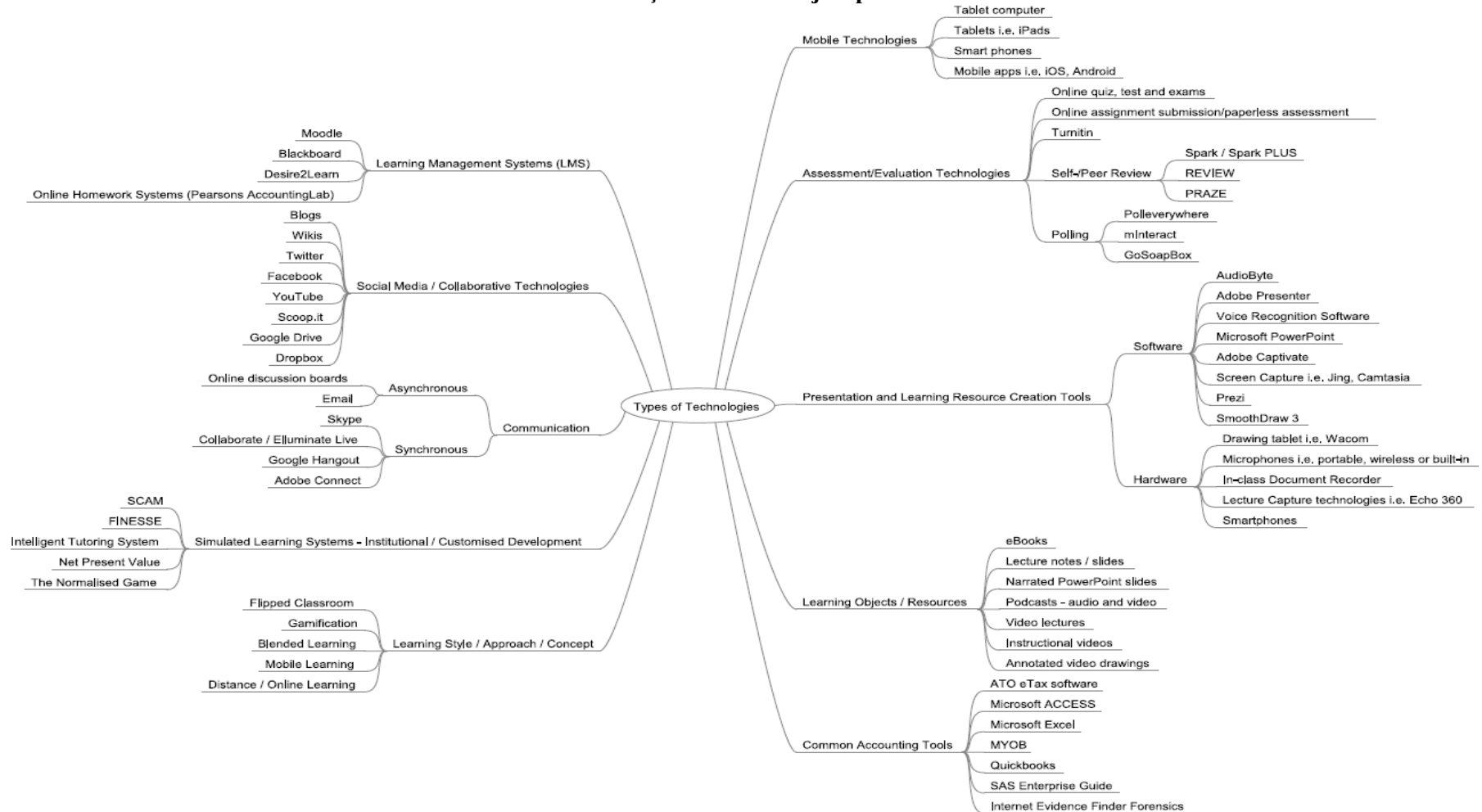
Tablo 1. 2018 Öğretme ve Öğrenmede Temel Konular

2018 (n=853)		
Sıra	Konu	Skor
1	Akademik dönüşüm	7,95
2	Erişilebilirlik ve evrensel tasarım	7,64
3	Fakülte gelişimi	7,60
4	Gizlilik ve güvenlik	7,48
5	Dijital ve bilgi literatürleri	7,44
6	Öğrenci başarısı için entegre planlama ve danışmanlık sistemleri (iPASS)	7,20
7	Öğretim tasarımı	7,10
8	Çevrimiçi ve karma öğrenme	7,05
9	Teknoloji tabanlı öğretim yeniliklerini değerlendirmek	6,95
10	Açık öğretim	6,82
11	Öğrenme analitiği	6,78
12	Uyarlanabilir öğretim ve öğrenme	6,73
13	Gelişmekte olan teknoloji ile çalışma	6,71
14	Alan tasarımlarını öğrenme	6,66
15	NGDLE (Next Generation Digital Learning Environment-Yeni Nesil Dijital Öğrenme Ortamı) ve LMS (Learning Management Systems-Öğrenme Yönetim Sistemleri) hizmetleri	6,58
16	CBE (Competency-based Education-Yetkinlik Temelli Eğitim) ve yeni öğrenme değerlendirme yöntemleri	6,50
17	Mobil öğrenme	5,96
18	Çok boyutlu teknolojiler	5,66
19	Öğrenmenin oyunlaştırılması	4,67
20	Mikro-akreditasyon ve belgelendirme	4,63

Kaynak: <https://er.educause.edu/blogs/2018/1/presenting-the-eli-key-issues-for-2018> (17.02.2018)

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Şekil 1. Teknoloji Tipleri



Kaynak: Watty, McKay ve Ngo, 2014:72.

3.1. Tersyüz Edilmiş Sınıflar

Tersyüz edilmiş sınıflar kavramı yabancı literatürde flipped classroom veya inverted classroom olarak ifade edilmektedir. Tersyüz edilmiş sınıf konsepti, 2007’de iki lise kimya öğretmeni olan Jonathan Bergmann ve Aaron Sams tarafından Colorado’da bir lisede başlatıldı (Philips, Trainor, 2014:520).

Tersyüz edilmiş sınıfta, ders ve ödev yer değiştirir, dersler önceden kaydedilmiş video vasıtasıyla sınıf dışında gerçekleşir ve sınıf zamanı aktif çalışmayla geçirilmektedir (Talbert, 2012:1).

Flipped Learning Network (FLN) anlam karmaşasına yol açmamak için tersyüz edilmiş öğrenme (flipped learning) kavramının tanımını yapmış ve 4 temel ögesini açıklamıştır. Buna göre, “tersyüz edilmiş öğrenme, öğrenimi grup öğrenme alanından bireysel öğrenme alanına taşıyan, sonucunda grup öğrenme alanını öğretmenin öğrencilere öğrendikleri kavramları uygulaması için rehberlik ettiği dinamik, etkileşimli öğrenme çerçevesine dönüştüren pedagojik bir yaklaşımdır (<https://flippedlearning.org/>).

Geleneksel yöntemde dersi vermekle yükümlü olan öğretici, belirlenen ders saatinde sınıfa gelerek, müfredata ve ders planına uygun olarak ve çeşitli öğretim yöntem ve tekniklerini kullanarak dersi anlatır. Derste anlatılanların pekiştirilmesi ve kalıcı öğrenmenin sağlanabilmesi için öğrencilere ev ödevi veya projeler verir. Ancak tersyüz edilmiş sınıflarda dersi vermekle yükümlü olan eğitici dijital öğretim tekniklerini kullanarak hazırladığı ders materyallerini ders saatinden önce öğrenciye ulaştırır. Öğrenci bu ders materyalini çalışarak konuya ilişkin bilgi edinir. Ders saatinde ise konuyla ilgili tartışmalar, problem çözümleri, uygulama örnekleri yapılır, soru çözülür. Tersyüz edilmiş sınıflarda tersyüz edilmiş öğrenmenin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan 4 temel öge “esnek çevre, öğrenme kültürü, kasıtlı içerik, profesyonel eğitici (<https://flippedlearning.org/>)” olarak ifade edilmiştir.

Literatürde muhasebe eğitiminde tersyüz edilmiş sınıfların kullanımına ilişkin olarak yapılan çalışmalar mevcuttur. Köse ve Acar (2017) çalışmalarında öğrencilerin tersyüz edilmiş sınıf modeline yönelik olumlu tutumda oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Lubbe (2016) ter yüz edilmiş sınıfların muhasebe öğrencilerinin öğrenmelerini geliştirip geliştirmeyeceğini ölçmüş, öğrencilerin tersyüz edilmiş sınıflara karşı pozitif tutumda olduğu sonucuna ulaşmıştır. Philips, Trainor (2014). Çalışmalarının sonuçları ile tersyüz edilmiş sınıf yaklaşımını kullanmanın desteklendiğini ifade etmişlerdir. Ying vd. (2017) tersyüz edilmiş sınıfların öğrencilerin problem çözme, yaratıcı düşünme becerilerini desteklediği ve öğrencilerin tersyüz edilmiş sınıflara karşı pozitif tutuma sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

3.2. Karma Öğrenme

Karma öğrenme farklı aktarım biçimleri, öğretim modelleri ve öğrenme stillerinin birleşimi ile kolaylaştırılan öğrenmedir ve bir kursa katılan tüm taraflar arasında şeffaf iletişim üzerine kurulmuştur (Heinze, Procter, 2004:12). Karma öğrenme, eğitim sisteminde stratejik avantajlar sağlamak için, sınıfta yapılan geleneksel öğrenci merkezli öğrenmeyi mobil ve web tabanlı online (özellikle işbirlikçi) yaklaşımları kullanan diğer esnek öğrenme yöntemleriyle birleştiren planlanmış uygulamalardır (State of Victoria, 2012: 6).

Karma öğrenme, geleneksel öğretim yöntemi ile web tabanlı öğretim yöntemlerinin birlikte kullanılarak öğrenmenin sağlanması, olarak tanımlanabilir. Öğretme-öğrenme sürecinde sanal sınıflar, video, ses veya metin kayıtlarının oluşturulması ve kullanılması, ayrıca öğrenci ile öğreticinin karşılıklı iletişim ile konuyu işlemesi karma öğrenmenin özünü oluşturmaktadır. Diğer bir ifadeyle, karma öğrenmede teknoloji öğrencinin sınıf içinde öğrenme sürecini çeşitli şekillerde desteklemekte, öğretici olan kişi ise öğrencinin öğrenme sürecinde rehberlik yapmaktadır. “Örneğin, öğrenci laboratuvarında deney yaparak öğrenirken simülasyonla, web tabanlı etkinliklerle sanal olarak bunu destekleyebiliyor. Böylece hem yüzyüze öğrenmenin avantajlarını hem de web tabanlı öğrenmenin avantajlarını birlikte kullanıyor (Akgündüz, 2014).

Karma öğrenme ile ilgili yapılan çalışmalarda, Talbert (2012) karma öğrenmenin öğrencileri öğrenmeye hazırladığı, Bawaneh (2011) online ders materyalleri kullanmanın öğrenci başarısına olumlu etkisi olduğu, Grabinski, Kedzior, Krasodomska (2015), Dickfos, Cameron, Hodgson (2013), Delaney, McManus, Ng (2015) ve Herdan, Neri, Russo (2017) karma öğrenmenin öğrenciler tarafından olumlu karşılandığı sonucuna ulaşmışlardır.

3.3. Mobil Öğrenme

Mobil teknolojiler hayatımızın her alanında olduğu gibi öğrenme ve öğretme sürecinde de yardımcı araç olarak kullanılmaktadır. Mobil öğrenme, öğrenme ve öğretme sürecinin akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar gibi taşınabilir araçlar vasıtasıyla gerçekleştirilmesi, olarak tanımlanabilir. Hamdani (2013)'e göre, öğrenme sürecinde mobil araçların kullanılması mobilden öğrenme ve mobil ile öğrenme olarak iki farklı şekilde açıklanabilir. Mobilden öğrenme, özel olarak hazırlanmış öğrenme materyallerinin sunulması için bir araç olarak mobil cihazların kullanımı, mobil ile öğrenme ise öğrencilerin düşünme becerilerini geliştirmek için bilişsel bir araç olarak mobil cihazların kullanımı olarak açıklanmıştır.

Mobil öğrenme ile ilgili yapılan çalışmalarda, Kutluk ve Gülmez (2014) öğrencilerin mobil araçları muhasebe dersleri için etkin bir şekilde kullanmadıkları, ancak teknolojik destek olması

durumunda mobil araçları kullanabilecekleri, Kutluk vd. (2015) öğrencilerin muhasebe derslerinde öğrenme aracı olarak mobil araçları kullanmayı benimsediği, Suryaningrum vd. (2015) muhasebe derslerinde öğrenme için mobil teknolojilerin yüz yüze öğrenmeden daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.4. Oyunlaştırma

Oyunlaştırma, oyun unsurlarının diğer yaşam alanlarına dahil edilmesi veya uygulanması olarak tanımlanır (World Government Summit ve Oxford Analytica, 2016:4). Diğer bir ifadeyle öğrenme ve öğretme aracı olarak oyun unsurlarının kullanılmasına oyunlaştırma denir. Oyunlaştırma herhangi bir oyunu kullanarak herhangi bir konunun öğretilmesi veya öğrenilmesinden ziyade, oyun unsurları kullanılarak öğrenme veya öğretme faaliyetlerinin yürütülmesidir. Bir oyunda bulunan kurallar, hedefler, görevler, bonuslar, puanlar, ödüller, anlık geri bildirimler, karakterler, puan tabloları gibi unsurlar kullanılarak dersler veya konuların öğrenilmesi veya öğretilmesi amaçlanır.

Oyunlaştırmanın muhasebe eğitiminde kullanımının etkileri üzerine yapılan çalışmalar mevcuttur. Şahin vd. (2017) tarafından yapılan çalışma sonucunda uzaktan eğitimde oyunlaştırmanın öğrenci motivasyonunu artırdığı, öğrenme sürecinin sürdürülebilirliğini sağlayarak eğlenceli hale getirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Buckley ve Doyle (2014) ve Pole vd. (2014) oyunlaştırmanın öğrenci öğrenmesine pozitif etki yaptığı, Seow ve Wong (2016) öğrencilerin mobil oyun uygulamalarından memnun olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

3.5. Uzaktan Eğitim

Uzaktan eğitim kavramı akademik ve kar amacı gütmeyen kuruluşların e-posta ile yazışma şeklinde sundukları kursların başladığı 19.yüzyıl sonlarına dayanır (Baer, 1998:5). Çeşitli sebeplerle geleneksel eğitim sisteminde yer alamayacak, derslere katılamayacak olan ancak eğitim-öğretim hayatına devam etmek isteyen bireyler için geliştirilmiş öğretim biçimidir. Uzaktan eğitimde, öğrenciler uzaktan eğitim programlarına kayıt yaptırırlar. Kayıt sonrasında öğrencilere verilen kullanıcı adı ve şifre ile girebilecekleri web tabanlı öğrenme ortamında bulunan eğitim dokümanlarına ulaşarak çalışmalarını yaparlar. Yine bu çalışma ortamında sınavları da gerçekleştirilir.

Uzaktan eğitim ve e-öğrenme zaman zaman birbirinin yerine kullanılan kavramlar olsalar da aslında birbirlerinden farklı kavramlardır. E-öğrenme geleneksel eğitimde veya uzaktan eğitimde öğrencilerin öğrenmesine yardımcı olacak internet tabanlı dijital teknolojilerin kullanılması olarak tanımlanabilir. Bu açıdan bakıldığında e-öğrenme, uzaktan eğitimde kullanılabilen öğrenme-öğretme biçimidir.

4. MUHASEBE EĞİTİMİNDE OYUNLAŞTIRMA ÖRNEKLERİ

Literatür incelendiğinde dijital teknoloji tabanlı öğrenme araçlarının esas itibariyle birbiriyle iç içe olabileceği, birlikte kullanılabilmesi ortaya çıkmaktadır. Karma öğrenmenin gerçekleştirilmesi için tersyüz edilmiş sınıflar oluşturularak, mobil öğrenme araçları, mobil oyunlaştırma, videolar, e-kitaplar, ses kayıtları, etkileşimli testler kullanılarak öğrencinin öğrenme sürecine katkı sağlanabilir. Diğer bir ifadeyle dijital teknoloji araçları birleştirilerek öğrencinin öğrenme sürecine olumlu katkı sağlanır. Dijital teknolojilerden birisi olan oyunlaştırmada, kuralları, görevleri, puanları, karakterleri olan bir oyun oluşturulup, bu oyuna yardım amaçlı muhasebe derslerinin anlatıldığı videolar, uyarı mesajları konulabilir.

Çalışmanın bu bölümünde muhasebe eğitiminde oyunlaştırmının kullanımına ilişkin iki örnek incelenmeye çalışılmıştır. Bunlar American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) tarafından hazırlanan “Bank On It™” ile ticari bir yazılım olan Goventure’dir.

4.1. Bank On It™

American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) muhasebe eğitiminde öğrencilere ve öğretmenlere yardımcı olmak amacıyla 2014 yılında online muhasebe oyunu olan “Bank On It™”yi hazırlamış ve kullanıma sunmuştur. AICPA, “Bank On It™” online öğrenme ile oyunlaştırmının birleştirilmesi ile kullanıma sunulan bir uygulama olduğunu ifade etmiştir. <https://www.startheregoplaces.com>’a göre bu uygulama öğrenciler tarafından geliştirilmiş olup, 1500 soru ile muhasebe ilkeleri konusunda öğrencileri bilgilendirecek, gerçek çalışma dünyası ile ilgili senaryolarında uygulama yapma imkanı sunacak bir uygulamadır.

Bu uygulamada, <https://www.startheregoplaces.com/students/games-tools/bank-on-it/> adresinden oyuna giren öğreticiye bir sınıf kodu verilmektedir. Öğretici bu kodu öğrencileri ile paylaşmakta, öğrenci bu kodu kullanarak oyuna girmekte, yeni bir oyun başlatabilmekte (Şekil 2), sınıf arkadaşlarını oyuna davet edebilmekte veya bilgisayar ile oynayabilmektedir (Şekil 3).

Şekil 2. Bank On It™’de oyuna başlama



Kaynak: <https://www.startheregoplaces.com/media/files/boi-educator-guide.pdf> (16.02.2018)

Şekil 3. Bank On It™’te oyun ekranı



Kaynak: <https://www.startheregoplaces.com/media/files/boi-educator-guide.pdf> (16.02.2018)

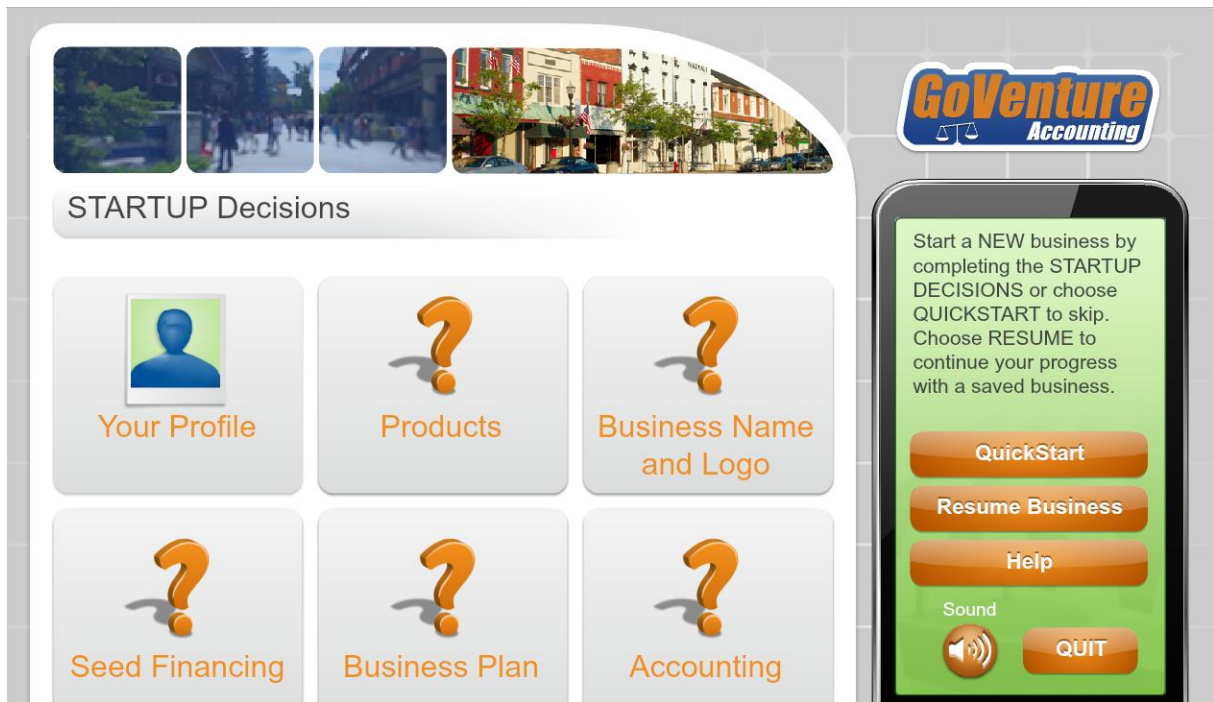
4.2. Goventure Accounting

Goventure Accounting, ticari bir yazılım olup, muhasebe becerilerinin sanal bir işletmede uygulanmasına, dolayısıyla öğrencilerin muhasebe ilke ve kurallarını eğlenerek öğrenmesine imkan veren bir muhasebe oyunudur.

Oyuna girilmesiyle birlikte, profil bilgileri, ürün bilgileri işletme ismi ve logosu, kaynak dağılımı, iş planı ve muhasebeye ilişkin temel bilgiler öğrenci tarafından seçilmektedir (Şekil 4). Muhasebe bölümünde yapılan seçimde öğrenciye otomatik ve manuel seçimleri sunulmuştur. Diğer bir ifadeyle yapılan işlemler oyun tarafından otomatik olarak muhasebe kayıtlarına alınabileceği gibi, öğrenci tarafından manuel olarak da muhasebe kayıtları yapılabilir. Bu bölümde manuel tercihinin

yapılması durumunda, öğrenciye işletme tarafından yapılan işlemlerle ilgili bilgi verilmekte ve öğrencinin muhasebe kaydını yapması istenmektedir (Şekil 5). Öğrenci soruyu cevaplayıp gönder tuşuna bastığında ise doğru (Şekil 5) veya hatalı kayıt uyarısı yapılmaktadır. Ayrıca oyunun ana ekranında (Şekil 6) Pazar, takvim, ürünler, çalışanlar, reklam, raporlar bölümleri yer almaktadır. Öğrenci pazarı değiştirebilmekte, ürün alıp satabilmekte ve bu alış-satışın muhasebe kaydını yapmakta, reklam yapabilmekte ve reklam giderine ilişkin muhasebe kaydını yapabilmekte, çalışan işe alabilmekte ve eğer çalışan işe alınırsa buna ilişkin muhasebe kaydını yapması istenmekte, raporlar kısmında ise bilanço, gelir tablosu gibi mali tabloların dökümünü alabilmektedir.

Şekil 4. Goventure Accounting Profil Menüsü



Kaynak: <http://goventure.net/products/accounting.html> (16.02.2018)

Şekil 5. Goventure Accounting Manuel Muhasebe Kaydı Ekranı



Kaynak: <http://goventure.net/products/accounting.html> (16.02.2018)

Şekil 6. Goventure Accounting Oyun Ana Ekranı



Kaynak: <http://goventure.net/products/accounting.html> (16.02.2018).

5. SONUÇ

Muhasebe, mali nitelikteki işlemlerin belgelendirilmesi, kaydedilmesi, sınıflandırılması, özetlenmesi, raporlanması, analiz ve yorumlanması ile ilgili bilim dalıdır. Muhasebe süreci sonunda başta işletmenin mali durumu ve faaliyet sonuçları olmak üzere işletmenin finansal performansı ortaya

konmaktadır. Bu finansal performans işletme ile ilgili olan tüm paydaşları ilgilendirebilmektedir. Bu nedenle, muhasebe meslek mensuplarının mesleki yeterliliğe, bilgi ve beceriye, mesleğin gerektirdiği etik ilkelere sahip olması gerekmektedir.

Muhasebe meslek mensubunun sahip olması gereken mesleki yeterlilik, bilgi ve beceri, mesleki etik temelde ortaöğretimde veya yükseköğretimde verilen muhasebe eğitimiyle bireye kazandırılmaktadır. Bu bakımdan muhasebe eğitiminin etkinliğinin sağlanması, kalitesinin geliştirilmesi her zaman gündemde olmuştur. Ülkemizde ve dünyada muhasebe eğitiminin geliştirilmesi için çeşitli kurum veya kuruluşlarca yapılan çalışmaların mevcut olduğu hepimiz tarafından bilinmektedir. Özellikle bilgi ve teknoloji çağını yaşadığımız günümüzde bu çalışmalar kapsamında muhasebe eğitiminde teknoloji kullanımı tartışılan konulardan biridir. Çağın gereklerine uyum sağlamak ve muhasebe meslek mensubu adaylara iyi bir eğitim verebilmek adına muhasebe eğitiminde de teknolojik araç-gereçler veya yazılımların kullanılması olumlu sonuçlar verecektir.

Bu teknolojik araçlar öğrenme yönetim sistemleri, sosyal medya, iletişim araçları, simülasyon, mobil teknolojiler gibi çeşitli gruplarda toplanmaktadır. Bu araçlar birlikte kullanılarak muhasebe eğitimi verilebilmektedir. Örneğin, karma öğrenme yöntemiyle tersyüz edilmiş sınıflarda oyunlaştırma, mobil öğrenme, e-öğrenme araçları ile muhasebe eğitimi verilebilir. Bu çalışmada, muhasebe eğitiminde kullanılabilecek olan teknolojik öğrenme yaklaşımları veya kavramları incelenmeye, bu konuda yapılan çalışmalardan bazılarının sonuçlarına yer verilmeye çalışılmıştır. Ayrıca e-öğrenme, oyunlaştırma ve simülasyon ile öğrenme konusunda AICPA ve ticari bir yazılım şirketi tarafından hazırlanan iki online oyun örneği verilmeye çalışılmıştır.

Oyunlaştırmanın muhasebe eğitiminde kullanılması öğrencilerin muhasebe bilgi ve becerisi kazanması açısından faydalı olacaktır. Özellikle yükseköğretimde öğrenim gören öğrencilerin Z kuşağına dahil oldukları, bu öğrencilerin teknolojik araç-gereç kullanımına olan ilgisi ve düşkünlüğü dikkate alındığında, muhasebe ilke ve kurallarının oyunlaştırma ile daha kolay öğrenileceği ve öğrenmenin kalıcı olacağı söylenebilir.

Muhasebe eğitiminde kullanılabilecek oyunların hazırlanması veya temin edilmesinde yükseköğretim kurumlarının ilgili birimleri devreye girebileceği gibi, muhasebe eğitime yönelik oyunlar TÜRMOB, TESMER gibi mesleki kurum veya kuruluşlar tarafından hazırlanıp yükseköğretim kurumlarının kullanımına sunulabilir.

KAYNAKÇA

Akgündüz, D. (2014) “Harmanlanmış Öğrenme (Blended Learning)”
<http://www.hurriyet.com.tr/harmanlanmis-ogrenme-blended-learning-26013389> (15.02.2018)

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Baer, W.S. (1998) “Will the Internet Transform Higher Education?”
www.aspeninst.org/dir/polpro/CSP/IIS/98/98.html (16.02.2018)
- Bawaneh, S.S. (2011) “The Effects of Blended Learning Approach on Students’ Performance: Evidence from a Computerized Accounting Course” *International Journal of Humanities and Social Science* June 2011, 1(6): 63-69
- Buckley, P. ve Doyle, E. (2016) “Gamification and Student Motivation” *Interactive Learning Environments*, 2016, 24(6): 1162–1175, <http://dx.doi.org/10.1080/10494820.2014.964263>
- Büyükarıkan, B. ve Büyükarıkan, U. (2014) “Lisans Düzeyinde Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Başarılarını Etkileyen Faktörlerin Analizi” *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Dergisi* 2014, 3(5): 65-79
- Delaney, D. ve McManus, L. Ng, C. (2015) “First Year Accounting Students’ Perceptions of Blended Learning” *Business Education & Accreditation*, 2015, 7(2): 9-23 ISSN: 1944-5903 (print) ISSN: 2157-0809 (online)
- Dickfos, J. Cameron, C. ve Hodgson, C. (2013) “Blended Learning: Making an Impact on Assessment and Self-Reflection in Accounting Education” *Education + Training*, 56(2/3): 190-207, <https://doi.org/10.1108/ET-09-2012-0087> (14.02.2018)
- Fidan, M.E. Aslan, Ü. ve Subaşı, Ş. (2015) “Muhasebe Derslerinde Teknoloji Kullanımı İle İlgili Öğrenci Görüşleri” *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies* 1/2 (2015): 34-61
- Grabinski, K. Kedzior, M. ve Krasodomska, J. (2015) “Blended Learning in Tertiary Accounting Education in the CEE Region – A Polish Perspective” *Accounting and Management Information Systems*, 2015, 14(2): 378-397
- Hamdani, D.S.A. (2013) “Mobile Learning: A Good Practice” *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 103 (2013): 665-674
- Heinze, A. ve Procter, CT. (2004) “Reflections On The Use Of Blended Learning”
<http://usir.salford.ac.uk/1658/> (15.02.2018)
- Herdan, A. Neri, L. ve Russo, A. (2017) “The Perception of Blended Learning in Accounting Module by MBA Students”
http://gala.gre.ac.uk/16797/7/16797%20NERI_Perception_of_Blended_Learning_2017.pdf
(14.02.2018)
- <http://goventure.net/products/accounting.html> (16.02.2018)

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yhl6A7YaqZyoJ->

[PK7JPMFosEquNeWZPcPDfAEo_fs6I/edit#gid=1992467705](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yhl6A7YaqZyoJ-PK7JPMFosEquNeWZPcPDfAEo_fs6I/edit#gid=1992467705) (25.02.2018)

<https://er.educause.edu/blogs/2018/1/presenting-the-eli-key-issues-for-2018> (17.02.2018)

<https://er.educause.edu/blogs/2018/1/presenting-the-eli-key-issues-for-2018> (25.02.2018)

<https://flippedlearning.org/definition-of-flipped-learning/> (15.02.2018)

<https://www.startheregoplaces.com/students/games-tools/bank-on-it/> (25.02.2018)

IAESB (International Accounting Education Standards Board) (2017) “Handbook of International Education Pronouncements”

Karasioğlu, F. ve Duman, H. (2011) “Meslek Yüksekokullarında Muhasebe Eğitimi ve Kalitesi Üzerine Bir Not” Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (<http://sbe.gantep.edu.tr>) 2011 10(1): 165-180 ISSN: 1303-0094

Köse, Y. ve Acar, E. (2017) “Muhasebe Eğitiminde Modern Yaklaşımlar: Ters Yüz Edilmiş Sınıflar ve Öğrencilerin Yaklaşımı” Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICMEB17 Özel Sayısı :1049-1065

Kutluk, F.A. Dönmez, A. Gülmez, M. ve Terzioğlu, M. (2015) “A Re-Research About Usage Of Mobile Devices In Accounting Lessons” Procedia - Social and Behavioral Sciences 197 (2015): 57 – 66

Kutluk, F.A. ve Gülmez, M. (2014) “A Research About Mobile Learning Perspectives of University Students” Procedia - Social and Behavioral Sciences 116 (2014): 291 – 297

Lubbe, E. (2016) “Innovative Teaching in Accounting Subjects: Analysis of the Flipped Classroom” International Journal of Social Sciences and Humanity Studies, 2016, 8(2): 63-74, ISSN: 1309-8063 (Online)

Onat, O.K. ve Akın, O. (2016) “Y Kuşağı Muhasebe Eğitimi-Durum Tespiti ve Öneriler: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesinde Bir Araştırma” EUL Journal of Social Sciences 2016, VII(II): 144-161

Phillips, C.R. ve Trainor, J.E. (2014) “Millennial Students and the Flipped Classroom” [http://asbbs.org/files/ASBBS2014/PDF/P/Phillips_Trainor\(P519-530\).pdf](http://asbbs.org/files/ASBBS2014/PDF/P/Phillips_Trainor(P519-530).pdf) (15.02.2018)

Poole, S.M. Kemp, E. Patterson, L. ve Williams, K. (2014) “Get Your Head in the Game: Using Gamification in Business Education to Connect with Generation Y” Journal for Excellence in Business Education, 3(2)

Seow, P. ve Wong, S. (2016) “Using A Mobile Gaming App to Enhance Accounting Education” Journal of Educatuon for Busuness 2016, 91(8): 434–439 <http://dx.doi.org/10.1080/08832323.2016.1256264>

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Sermeçeli, M. Kurnaz, E. ve Özcan, M. (2015) “Y Kuşağı Öğrencilerinin Muhasebe Eğitimine Bakışı: Atatürk Üniversitesi İİBF’DE Bir Araştırma” Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Y.2015, 20(1): 261-276.
- State of Victoria, Department of Education and Early Childhood Development. (2012) “Blended Learning, A Synthesis of Research Findings in Victorian Education 2006-2011” www.education.vic.gov.au/researchinnovation/ (14.02.2018)
- Suryaningrum, D.H. Wuryani, E. ve Purbasari, I.Y. (2015) “The Effectiveness of Mobile Based Learning Technology Versus Face-to-Face Learning of Accounting Information Systems” Business Education & Accreditation 2015, 7(1): 67-76, ISSN: 1944-5903 (print), ISSN: 2157-0809 (online)
- Sürmeli, F. (2007) “Muhasebe Eğitiminde e-Değişimi Yakalamak” Muhasebe ve Finansman Dergisi Sayı 33. http://journal.mufad.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=407%3Amuhasebe-egitiminde-e-degisimi-yakalamak&catid=921%3Asayi-33-ocak-2007&Itemid=55&lang=tr (17.02.2018)
- Şahin, Y.L. Karadağ, N. Bozkurt, A. Doğan, E. Kılınç, H. Uğur, S. Gümüş, S. Öztürk, A. ve Güler, C. (2017) “The Use of Gamification in Distance Education: A Web-Based Gamified Quiz Application” Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI) 2017, 8(4): 372-395 DOI: 10.17569/tojqi.329742
- Talbert, R. (2012) “Learning MATLAB in the Inverted Classroom” American Society for Engineering Education, 2012 <https://peer.asee.org/learning-matlab-in-the-inverted-classroom> (15.05.2018)
- Talbert, R. (2012). “Inverted Classroom” Colleagues, 9(1):1-2
- Tuğay, O. (2014) “Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Muhasebe Dersine Yönelik Algıları ve Muhasebe Öğretim Elemanlarından Beklentileri Üzerine Mehmet Akif Ersoy Üniversitesinde Bir Araştırma” Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Aralık 2014, 9(3): 49- 68
- Watty, K. McKay, J. ve Ngo, L. (2014) “CPA Australia Global Research Perspectives Program- Innovative Teaching, Learning and Assessment in Accounting Education: Engaging with Digital Technologies that Enhance Student Learning” https://www.deakin.edu.au/__data/assets/pdf_file/0007/296413/cpareport.pdf (15.02.2018)
- World Government Summit. Oxford Analytica. (2016) “Gamification And The Future of Education” www.worldgovernmentsummit.org (14.02.2018)

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Ying Lin, Yi Zhu, Chuan Chen, Wei Wang, Tingting Chen, Tao Li1, Yonghao Li1, Bingqian Liu, Yu Lian, Lin Lu, Yuxian Zou, ve Yizhi Liu. (2017) “Facing the Challenges in Ophthalmology Clerkship Teaching: Is Flipped Classroom the Answer?”
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0174829> (15.02.2018)
- Yüksel, M. ve Olpak, Y.Z. (2014) “Facebook’un Eğitimde Kullanılması: Muhasebe Eğitiminde Bir Uygulama” Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD), 2014, 15(1): 171-186

TÜRKİYE’NİN YENİ SANAYİ DEVRİMİNE YAKLAŞIMI NASIL OLMALI?¹

Hüseyin H. NUROĞLU*

Elif NUROĞLU**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı 2011 yılından itibaren Almanya’da, son birkaç senedir de Türkiye’de çokça konuşulan yeni sanayi devrimine Türkiye’nin nasıl uyum sağlaması gerektiğini tartışmaktır. Gelişmiş ülkelerin birçoğu yaklaşmakta olan sanayi devrimini Endüstri 4.0, IoT (Her şeyin interneti) gibi mevcut isimler yerine Smart Industry, Toplum 5.0 gibi kendi belirledikleri kavramlarla tanımladılar. Bu makalede irdelenmek istenilen konu Türkiye’nin yeni döneme dair planları ve yol haritasıdır. Öne çıkan soru, Türkiye’nin yeni sanayi devrimine sadece uyum sağlamakla yetineceği mi, yoksa bu devrimle gelen fırsatları değerlendirerek sürecin içinde aktif bir rol mü alacağıdır. Çalışmamızın bulgularına göre, Endüstri 4.0 konusunda Türkiye’nin iki önceliği olmalıdır. Bunlardan ilki, Endüstri 4.0 tüketicisi değil üreticisi olmak, ikincisi ise bu devrimi bir fırsata çevirerek Afro-Avrasya bölgesinin bu süreçte ihtiyaç duyacağı akıllı ürünlerin, hizmetlerin ve insan kaynağının lider tedarikçisi olma hedefi doğrultusunda ilerlemektir.

Anahtar Kelimeler: Sanayide Dijital Dönüşüm, Sanayi Devrimine Yaklaşım, Türkiye, Endüstri 4.0.

JEL Kodları: L16, O25, O14.

ABSTRACT

The aim of this study is to discuss Turkey’s approach to the new industrial revolution which has been discussed in Germany since 2011 and for some years in Turkey. Many of developed countries have named the coming era like Society 5.0, Smart Industry according to their actual situation instead of using ready- to- use terms like Internet of Things or Industry 4.0. At this point, we want to discuss Turkey’s plan and road map for the new industrial revolution. Important question here is whether Turkey will only adopt to the new industrial revolution, or it will take an active role in it and benefit from its opportunities. Our study proposes that Turkey should have two main priorities in this digitalisation process. These are being a producer/supplier of Industry 4.0 instead of being consumer of it, and being a leader supplier of smart goods, services and human sources in Afro-Eurasia.

¹ Bu çalışma Türk-Alman Üniversitesi BAP Birimi tarafından 2018BI0013 kodlu proje kapsamında desteklenmiştir.

* Türk-Alman Üniversitesi, Şahinkaya Cad. 86 34820 Beykoz, İstanbul, Türkiye, h.nuroglu@tau.edu.tr

** Türk-Alman Üniversitesi, Şahinkaya Cad. 86 34820 Beykoz, İstanbul, Türkiye, nuroglu@tau.edu.tr

Key Words: *Digital Transformation of Industry, Industrial Revolution, Turkey, Industry 4.0.*

JEL Codes: *L16, O25, O14.*

1. GİRİŞ

2011 yılından itibaren Almanya’da, son birkaç senedir de tüm dünya ve Türkiye’de sanayi ve teknoloji alanında Endüstri 4.0 konusu sıkça konuşulmaktadır. Yeni sanayi devrimi olarak da adlandırılan bu süreç belirli bir olgunluğa ulaşmış olan teknolojinin üretim mekanizması içinde ilişkide olduğu tüm süreçleri etkileyip yeniden tanımlama ve sistemler sistemine dönüştürmesi olarak da ifade edilebilir. Bu noktada öne çıkan bir konu ise ülkelerin yaklaşmakta olan yeni sanayi devrimi sürecini nasıl tanımladıkları ve kendilerine nasıl bir yol haritası çizdikleridir. Yeni bir isim vermek, o süreci basitçe tanımlamak değil, bunun ötesinde yaklaşmakta olan devrimin toplum için ne ifade ettiğini ve o toplumda nasıl tanımlandığını net bir şekilde ortaya koymanın bir sonucudur. Sürecin felsefesini net bir şekilde ifade ettikten sonra hedefe yönelik süreçlerin tasarımı yapmak kolaylaşır; yeni sanayi devrimine nasıl uyum sağlanacağı, hedefe ulaşmak için paydaşlara hangi görevler düştüğü gibi soruların cevapları ortaya çıkar. Türkiye, Dijital Türkiye Yol Haritasında belirtilen alanlarda hedeflenen atılımı yapamazsa, dijital dünya için gerekli makine ve yazılımları ithal eden ya da bunların ucuz üretiminin yapıldığı bir yer konumuna gelir ki bu da Türkiye’nin dışa bağımlılığını ve dış ticaret açığını daha da artırır. Yakın zamanda açıklanan Dijital Türkiye Yol Haritası altı bileşenden oluşmaktadır. Ancak, gelişmiş ülkelerin üzerinde sıkça durduğu standartlaşma ve hukuki çerçeveye yol haritasında yer verilmemiştir. Türkiye’nin bu süreçle birlikte önüne koyduğu hedeflere ek olarak, Türkiye belirlenen odak sektörlerdeki atılımlar ve dijitalleşme sürecini başararak Endüstri 4.0 tüketicisi değil üreticisi olmalıdır. Ayrıca, bu devrimi bir fırsata çevirerek Afro-Avrasya bölgesinin bu süreçte ihtiyaç duyacağı akıllı ürünlerin, hizmetlerin ve insan kaynağının lider tedarikçisi olma hedefi doğrultusunda ilerlemelidir.

Bu çalışmanın planı şu şekildedir. İkinci bölüm gelişmiş ülkelerin sanayide dijital dönüşüm konusunda nasıl bir yaklaşım geliştirdiklerini göstermektedir. Üçüncü bölümde Dijital Türkiye Yol Haritası ve Almanya Endüstri 4.0 yol haritası karşılaştırılacaktır. Dördüncü ve son bölümde ise diğer ülke tecrübelerinden hareketle öneriler sunulacaktır.

2. ÜLKELERİN ENDÜSTRİ 4.0 DÖNÜŞÜMÜNE YAKLAŞIMI

Artık yavaş yavaş geride bıraktığımız enformasyon toplumunda genel yöntem ağlar üzerinden enformasyon toplanması ve bunun insanlar tarafından analiz edilmesi şeklindeydi. Yeni dönemde ise var olan birçok şey internet aracılığı ile birbirine ve siber sistemlere bağlanacak, bunun sonucunda daha verimli ve hızlı sonuçlar elde etmek mümkün olacaktır. Bu yeni çalışma sistemi hem topluma hem de endüstriye daha önce elinde olmayan yeni imkanlar sunacaktır.

Her ülkenin endüstrideki gelişmişlik seviyesi ve öne çıktığı alanları farklıdır. Bu konunun önemini kavramış ve harekete geçmiş olan yönetimler kendi sorunlarını teşhis ve tedavi için gerekli bir yol haritası hazırlamış durumdadırlar. Özellikle de gelişmiş ülkelerin birçoğu yaklaşımakta olan sanayi devrimini halihazırda kullanılagelen isimler yerine kendi belirledikleri kavramlarla tanımlama yoluna gittiler. 2000'li yılların başlarından itibaren ABD'de kullanılmaya başlayan IoT (Internet of things: nesnelerin interneti) kavramı varken (Ashton, 2009), Almanya yeni sanayi devrimine kendi tanımı, ve hatta kendi markası ile devam etmek istedi. Endüstri 4.0 ismi ilk olarak 2011 yılında ortaya çıktı ve Almanya'nın yeni sanayi devrimi için kullanacağı isim olarak kabul edildi (Kagermann vd., 2011). Almanya sanayisi gelişmiş bir ülke olarak 2011 yılından itibaren Endüstri 4.0'a odaklandı. Oluşturduğu Endüstri 4.0 markası ile bu alanda dünyada lider tedarikçi ve lider pazar ülke olmak üzere 2 ana hedef belirledi (Kagermann vd, 2013).

Hollanda ise "Smart Industry" ismini verdiği bu süreci 2014 yılında analiz ederek bir yol haritası çıkardı. Bu süreçteki amacını enformasyon ve bilişim teknolojilerini hızlı ve daha iyi kullanarak endüstrisinin daha rekabetçi bir duruma getirilmesi olarak açıklayan Hollanda, yol haritasındaki hedefleri şu üç yaklaşımla gerçekleştirmeyi planlamaktadır: Mevcut bilgi birikiminden faydalanmak, dijital mükemmeliyet merkezlerini hızlandırmak ve destekleri güçlendirmek. 2018 yılında 32 dijital mükemmeliyet merkezi ve 2021 yılına kadar sürecek 9 hızlandırma projesi ile Hollanda Smart Industry çalışmalarını sürdürmektedir (Projet Team Smart Industy 2017).

Sanayide dijitalleşme sürecine farklı bir şekilde yaklaşan diğer bir gelişmiş ülke ise Japonya'dır. Japonya enformasyon toplumu olarak gördüğü mevcut sistemde yatay bilgi ve enformasyon paylaşımının ve işbirliğinin zor olduğu noktasından hareketle yeni sanayi devrimini bu sorunların ortadan kalktığı Toplum 5.0 (Society 5.0) dönemi olarak isimlendirdi. 5. Bilim ve Teknoloji Temel Planında önerildiğine göre Japonya'nın talip olduğu yeni dönem avcı toplumu (Toplum 1.0), tarım toplumu (Toplum 2.0), endüstri toplumu (Toplum 3.0), enformasyon toplumu (Toplum 4.0) sonrasında gelişecek olan yeni toplumun adıdır. Ayrıca Japonya yeni dönem sayesinde oluşacak ekonomik ilerlemeyle önemli sosyal problemlerin sona ereceği konusunda ümitvardır (Japonya Hükümeti Kabine Ofisi, Society 5.0, 2016)

Yukarıdaki örneklerden de görüleceği üzere her ülke kendi durumuna ve başlangıç noktasına uygun bir strateji çerçevesinde dijital dönüşümünü planlamaktadır. Güçlü ve zayıf yanlarını tespit edip fırsat ve riskleri değerlendirip yol haritaları oluşturmuşlardır.

3. TÜRKİYE’NİN SANAYİ DEVRİMİ DİJİTAL TÜRKİYE YOL HARİTASINDA ÖNE ÇIKANLAR

Almanya 2013, Hollanda 2014, Japonya ise 2016 yıllarında yeni sanayi devrimi yol haritalarını belirledi. Türkiye yol haritasını sektörel çalıştaylar sonunda 2018 yılı ortasında netleştirebildi ve ilan etti. Uzun soluklu çalışmalar sonucu ortaya çıkan bu yol haritası sadece teknoloji ve makineleşme dönüşümü olarak algılanmamış, Türkiye’nin mevcut sanayisinin ve toplumun ülkeyi ileriye taşıyacak şekilde topyekün dönüşümünü hedef alan bir program planlanmıştır. Raporda da görüleceği üzere basmakalıp bir Endüstri 4.0 strateji belgesi yerine ülkemizin mevcut durumu detaylı bir şekilde analiz edilmiş, eksiklikler ve çözüm yolları belirlenmiştir (Türkiye’nin Sanayi Devrimi Dijital Türkiye Yol Haritası, 2018).

3.1. Altı Bileşen, Yedi Odak Sektör

On yıllık bir süre için hazırlanan Türkiye imalat sanayi dijital dönüşüm yol haritası altı bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler, insan, teknoloji, altyapı, tedarikçiler, kullanıcılar ve yönetişimdir.

Açıklanan yol haritası hazırlanırken Sanayide Yüksek Teknolojiye Geçiş Programı çerçevesinde sanayi zirveleri düzenlenmiş, mevcut durum ve gelişme potansiyeli göz önünde bulundurularak yedi odak sektör belirlenmiştir: Bu sektörler kimya ve ilaç, elektronik ve yarı iletkenler, makine ve teçhizat, gıda ve içecek, motorlu kara taşıtları, bilişim ve yazılım ve çelik sanayidir. Son iki sektör olan bilişim ve yazılım ile çelik diğer tüm sektörlerle ilişkisi olan ortak sektörler oldukları için önemli görülmüştür (Sanayide Yüksek Teknolojiye Geçiş Programı, 2018).

Yürütülecek programlarla hedef 10 yılda odak sektörlerden 87 milyar dolar ilave katkı ve toplamda 300 milyar dolar sanayi katma değerine ulaşmak, yüksek teknolojlili ürün payını %15’e çıkarmak ve 8,1 milyon kişiye iş imkânı sağlamaktır. Takdir edilir ki dijitalleşme oldukça maliyetli bir süreçtir. KOBİ’lerin bu süreci finansal ve teknik destek olmadan gerçekleştirmesi mümkün değildir ve devletin bu süreçte yerine getirmeyi taahhüt ettiği kamuda yerli malı alımına yönelik destekler, araştırma, geliştirme ve tasarım faaliyetlerinin desteklenmesi ve endüstri bölgesi destek ve teşvikleri gibi birçok teşvik de mevcuttur (Sanayide Yüksek Teknolojiye Geçiş Programı, 2018).

3.1.1. İnsan – Eğitim Altyapısının Geliştirilmesi ve Nitelikli İşgücünün Yetiştirilmesi

Dijitalleşme yol haritasının ilk başlığı olan insan dijitalleşen bir toplumda hem süreci gerçekleştiren hem de süreçten etkilenen taraf olarak merkezi rol oynar. Türkiye’de, dünyadaki pek çok ülkede olduğu gibi yeni sanayi devrimi için gerekli eğitime haiz insan kaynağı yeterli seviyede değildir. Bu sebeple ihtiyaç duyulan nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve mevcut çalışan yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik eğitimler dijital dönüşüm için kilit rol oynamaktadır.

3.1.2. Teknoloji – Teknoloji ve Yenilik Kapasitesinin Geliştirilmesi

Ülkemiz teknoloji altyapısının teknoloji araştırmalarını destekleyecek seviyede güçlü ve her türlü işbirliği için gelişmiş bir seviyede olması planlanmaktadır. Bu amaca ulaşmak için dijitalleşme konusunda Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması ve dijital teknoloji uygulamalarının geliştirilmesi eylem alanı olarak belirlenmiştir.

3.1.3. Altyapı – Veri İletişim Altyapısının Güçlendirilmesi

Yeni sanayi devriminin olmazsa olmazlarından gerçek zamanlı veri iletimi için veri altyapısı çok önemlidir. Yol haritasında fiziki altyapının yanında veri iletişim ve veri güvenliği standartlarının geliştirilmesi hedeflenmiştir.

3.1.4. Tedarikçiler – Ulusal Teknoloji Tedarikçilerinin Desteklenmesi

Planlanan dijital dönüşüm sürecinin sağlıklı bir şekilde devam edebilmesi için dijital teknoloji üreten firmaların desteklenmesi, hem sayılarının artması hem de kalite olarak iyileşmelerine imkan tanınmalıdır. Bu hedef doğrultusunda yerli teknoloji firmalarının envanteri çıkarılacak, teknoloji edinim ve geliştirme olanakları geliştirilecektir.

3.1.5. Kullanıcılar – Kullanıcıların Dijital Dönüşümünün Desteklenmesi

İmalat sanayinde dijital dönüşümün sağlanabilmesi için sanayicilerin dijital dönüşüm süreçlerinin desteklenmesi gerekmektedir. Bu destek finansal ve teknik danışmanlık olarak dijital dönüşüm yatırımlarının desteklenmesi anlamına gelmektedir. Dijitalleşme sürecindeki yatırımların yapılması için finansal kaynaklara erişimin kolaylaştırılması yoluna gidilecektir. Ayrıca imalat sanayi işletmelerinin dijital dönüşüm konusundaki bilgi eksikliklerini gidermek için dijital dönüşüm merkezleri kurulacaktır. KOBİ'ler için dijital dönüşüm pilot destek programı geliştirilecek, bu pilot programlardan elde edilen geri dönüşlere göre nihai dijital dönüşüm programları uygulamaya konulacaktır.

3.1.6. Yönetişim - Kurumsal Yönetişimin Güçlendirilmesi

Bu bileşen ile Türkiye imalat sanayinin dijital dönüşüm sürecini yönlendirecek ve paydaşlar arasında koordinasyonu sağlayacak etkin bir yönetim yapısının oluşturulması hedeflenir. Bu amaç doğrultusunda kurulmuş olan Dijital Dönüşüm Platformu, kamu ve sivil kuruluşların birlikte aynı hedef için çalıştığı güzel bir örnektir. Kısa vadede bu platformun kurumsallaştırılması beklenmektedir. Yukarıda belirtilen 5 bileşen kapsamında hayata geçirilecek projelerin kurumsal bir çatı altında koordineli bir şekilde ilerletilmesi gereklidir.

3.2. Almanya'nın Endüstri 4.0'da Sekiz Anahtar Alanı

Dünyanın en ileri sanayi ülkelerinden biri olan ve Endüstri 4.0 kavramının fikir babası olan Almanya, 2013 yılında yayınladığı yol haritasına 'Alman Standartlaşma Yol Haritası' ismini vermiş ve Almanya'nın Endüstri 4.0 Çalışma Grubu bu ülkenin sekiz anahtar alana yoğunlaşarak sanayide dijital dönüşümü gerçekleştirebileceğini belirtmiştir. Bu sekiz anahtar alan, standardizasyon ve referans mimari, karmaşık sistemlerin yönetilmesi, kapsamlı bir geniş bantlı alt yapı, güvenlik ve emniyet, iş organizasyonu ve tasarımı, eğitim ve sürekli mesleki gelişim, düzenleyici çerçeve ve kaynak verimliliğidir (Kagermann vd, 2013, Nuroğlu ve Nuroğlu 2018).

3.2.1. Standardizasyon ve Referans Mimari

Sistemler sistemi olarak da tarif edilen Endüstri 4.0'ın hayata geçirilmesi için ürün, işleyiş, hizmet ve süreçlerin tamamının standartlarının belirlenmesi gerekmektedir. Kagermann vd. (2013), standartların eksiksiz bir şekilde teknik olarak tarif edilmesi ve uygulanmasını 'referans mimari' olarak tanımlar. Üretim süreçlerindeki paydaşlara genel ve ortak bir çerçeve sunan referans mimari ve Endüstri 4.0 terminolojisinin belirlenmesi ve kavramların herkes tarafından kabul edilen ortak tanımlarının yapılması da işleyişin sağlıklı bir şekilde ilerlemesi açısından önemlidir. Ayrıca, ülke içinde kabul gören standartlar, referans mimari ve ortak terminoloji belirlendikten sonra bunların küresel düzlemde de eşleştirilmesi ve birbirine yakınsaması gerekecektir. Bu da globalleşmiş olan üretim ve tüketim zincirlerinin sonucu olan bir gerekliliktir. Alman şirketlerine göre Endüstri 4.0 devrimi hayata geçirilirken karşılaşılabilecek en zor problem standartlaşma olacaktır (VDMA, 2013).

Almanya'nın Endüstri 4.0 Platformunun bir alt birimi sadece standartlaşma ve referans mimari konusunda çalışmalara yoğunlaşmıştır. Bu grup yakın zamanda bir Endüstri 4.0 terimler sözlüğü çıkarmayı planlamaktadır.

3.2.2. Karmaşık Sistemlerin Yönetilmesi

Endüstri 4.0 ile birlikte ürün ve hizmetler daha esnek ve kişiye özel olarak üretilecek, üretim ve lojistik süreçleri daha dinamik ve değişen koşullara uyumlu olacaktır. Bu aynı zamanda süreç yönetiminde karmaşıklığın artması anlamına gelmektedir. Almanya Endüstri 4.0 Platformu, bu karmaşıklığın iyi bir modelleme ile aşılabileceğini savunur (Kagermann vd., 2013). Modeller süreçlerin planlanmasını ve anlaşılmasını kolaylaştıracak, aynı zamanda manuel faaliyetlerin otomasyonunu da mümkün hale getirecek ve önceden fiziksel dünyada yapılması gereken işlerin dijital ortamda yapılmasına da olanak sağlayacaktır. Ancak, modelleme yalnızca konunun uzmanları tarafından yapılabildiği için şirketlerin ve KOBİ'lerin bu konuya kaynak ayırması, bunun mümkün olmadığı durumlarda ise devlet tarafından teknik ve finansal destek verilmesi gerekmektedir.

3.2.3. Kapsamlı Geniş Bantlı Alt Yapı

Her tür nesne, insan ve sistemden sensörler aracılığıyla toplanan verinin anında işlenerek kullanıma alınacağı, üretim süreçlerinin tamamen dijitalleşeceği yeni dönemin ve Endüstri 4.0'ın en birincil şartı geniş kapsamlı, güvenilir ve yüksek kalite bir internet ağıdır. Önceleri nesnelerin veya her şeyin interneti olarak tanımlanan bu kavram daha sonra 'endüstriyel internet' olarak kullanılmaya başlamış ve öncelikle firmaların, daha sonra da evlerin ve tüm ülkenin kesintisiz bir internet alt yapısının kurulması en birincil şart olarak belirlenmiştir. Ayrıca, üretim ağlarının sadece ülke sınırları içinde kalmadığını düşünürsek, beraber iş yapılan ülkelerde de kesintisiz ve yüksek kalite internet ağı olması gereklidir (Kagermann vd., 2013).

3.2.4. Emniyet ve Güvenlik

Kagermann vd. (2013) ürün ve üretim tesislerinin çevre ve insanlar için herhangi bir tehlikeye neden olmamasını emniyet (safety), şirketlerin sahip oldukları very ve işletmeye özel bilginin izinsiz erişim ve kötüye kullanma durumuna karşı korunmasını ise güvenlik (security) olarak tanımlar. hâlihazırda işyerleri ve üretimden kaynaklı olarak gelebilecek zararlardan çevre ve insanları koruyan pek çok kanun ve yönetmelik varken sanayideki dijitalleşme sonucunda gittikçe daha çok önem ve hayatiyet kazanan very güvenliği meselesi üzerinde henüz çok çalışılmış ve kuralları, kanunları oluşturulmuş değildir. Endüstri 4.0'a geçiş hızlandıkça yepyeni güvenlik sorunlar ile karşılaşacağı konusunda endişeler mevcuttur. Almanya bu konuda, henüz sistem baştan tasarlanırken kanun, yönetmelik ve hukuki alt yapının da oluşturulması gerektiğini düşünmekte ve bu konuda aksiyon almaktadır.

3.2.5. İş Organizasyonu ve Tasarımı

Sanayideki dijital dönüşümün bir bileşeni ve aynı zamanda ara sonucu olan akıllı fabrikalarda çalışan rolleri önemli ölçüde değişecektir. Gerçek-zamanlı veri akışından kaynaklı değişiklikler çalışanlar üzerindeki kontrolü artıracak, iş içeriği, süreçler ve çalışma ortamı da dönüşüme uğrayacaktır. Bu sebeple Kagermann vd. (2013), işletme içindeki organizasyona sosyo-teknik bir yaklaşım getirilmesini, çalışanların iş dizaynına katılımını artıracak ve hayat boyu öğrenmeyi bir yaşam tarzı haline getirecek projeler geliştirilmesini önerir.

Şimdiye kadar çalışanlar kendi işlerini kendileri yönetirken, sanayideki dijital devrimle birlikte robotlarla birlikte çalışmak zorunda kalacaklar, zaman zaman kişisel tecrübeleri ile sanal dünyanın kendilerinden beklentileri arasında bocalayacaklardır. Aynı zamanda çalışanların makine ve robotlar karşısında kontrol kaybı hissine kapılmaları, işe ve iş yerine yabancılaşmaları da muhtemeldir. Diğer yandan, sanayide dijitalleşme ile birlikte düşük kalifiye iş gücüne olan talep azalacak ve çalışanların

yeni beceriler edinmesi zorunlu hale gelecektir. Endüstri 4.0 ile birlikte iş yaşamı ve çalışanların hayatında yaşacak bu değişikliklerin de iyi çalışılması ve gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

2.1.6. Eğitim ve Sürekli Mesleki Gelişim

Sanayideki dijital dönüşüm ile birlikte işyerleri ve üretim süreçleri günümüzde olduğu gibi sadece fiziksel dünya ile sınırlı kalmayıp, gerçek dünya ve sanal dünyanın bir karışımı olacaktır. Ayrıca, bu ortamda insan-insan etkileşimi kadar insan-robot etkileşimi söz konusu olacaktır. Çalışanların bu yeni ortama uyum sağlaması ancak bu dönüşüme inanması ve onun gereklilikleri doğrultusunda kendilerini geliştirmesi ile mümkün olacaktır. Bu gereksinimi karşılamak için Almanya, eğitimciler ve imalat sektörünü bir araya getiren, işletme ve yükseköğretim kurumları arasında ortaklıklar kuran, üniversite ve mesleki eğitime ek olarak, işe yerleştirme ve ileri aşama çalışma kurslarını da uygulamaya koyan bir yaklaşım izlemektedir.

2.1.7. Düzenleyici çerçeve

Endüstri 4.0 uygulamaları ile birlikte hayatımıza giren büyük veri, sensörler, robotlar ve bunların hem üretim süreçlerinde hem de yaşam tarzında alacağı yer düşünüldüğünde mevcut düzenleyici çerçevenin karşılaşılabilecek yeni sorunları çözmekte yetersiz kalacağı aşîkârdır. BCG'nin 2016 yılında Amerikan ve Alman şirketlerle yaptığı anket sonuçlarına göre veri güvenliği dijitalleşen sanayinin ikinci en büyük sorunu olarak karşımıza çıkacaktır. Bu noktada gerekli olan kanuni düzenlemelerin henüz dijital sistem tasarlanırken yapılması hem ilerleyen zamanlarda karşılaşılan problemleri azaltacak, hem de mevcut kanunların geleceğin sorunlarını çözemeyerek yaptırım eksikliği sorunu yaşanmasının önüne geçilecektir.

Ayrıca hukuki düzenlemelerin sadece sorun çözmeye odaklı olmaması, daha da önemlisi inovasyonu destekleyici olması, bir yandan şirketlerin sır denilebilecek bilgilerini korurken diğer yandan da yatay ve dikey entegrasyonun gerektirdiği ölçüde veri aktarımını engellememesi önemlidir. Almanya birlikte iş yaptığı ülkelerdeki veri güvenliği standartlarının da iyileştirilmesini gerekli görür, çünkü AB normlarına göre veri koruma standartları düşük ülkelerle veri paylaşımı sınırlı tutulmaktadır (Kagermann vd., 2013). Bu noktada AB ülkeleri ile çok iş yapan Türkiye gibi ülkelerin şimdiden bu konuda gerekli önlemleri almaları ve sıkı veri güvenliği tedbirleri almaları gereklidir.

3.2.8. Kaynak Verimliliği

Kaynakların üretim ve tüketim süreçlerinde verimli kullanılması üretim maliyetleri ve etkinlik açısından büyük önem arz etmektedir. En büyük hammadde ve enerji tüketicisi olan imalat sanayi bir yandan çevreyi korumak, diğer yandan da üretimde ihtiyaç duyduğu hammadde ve enerjinin arz güvenliğini sürdürülebilir kılmak zorundadır (Kagermann vd., 2018). Bu noktada daha etkin ve verimli üretim sözü veren Endüstri 4.0, neredeyse karanlık olan akıllı fabrikalar, daha az insan ve daha az

maliyet anlamına gelen yeni iş tasarımları enerji tüketimini minimuma indirecektir. Kaynak verimliliği ve etkinliğini ölçecek parametreler geliştirilmesi, ayrıca siber-fiziksel sistemlere yapılacak yatırımların da fayda maliyet analizinin yapılarak değerlendirilmesi gereklidir.

4. SONUÇ

Türkiye'nin Sanayi Devrimi Dijital Türkiye Yol Haritası incelendiğinde genel olarak konu üzerine ciddiyetle eğinildiği, ülkenin durumunun çok detaylı analiz edilerek eksiklikler ve fırsatların belirlendiği görülür. Bu bilgiler ışığında odak sektörler belirlenmiş, ülkemizin hangi alanlarda dünya ile rekabet edeceği belirlenmiştir. Türkiye sanayisinin hâlihazırda Endüstri 2.0 ve 3.0 arasında olduğu (TÜBİTAK 2016) göz önünde bulundurulursa ülkemizin dönüşüm sürecine verilen ismin de yerinde olduğunu söylenebilir. Türkiye'nin hedefleri öncelikle altyapı eksikliklerini hızlıca gidermek ve sonrasında yeni sanayi devriminde aktif rol almaktır. Bununla birlikte, Türkiye'nin dijitalleşme konusunda hukuki altyapısının geliştirilmesi ve yeniden düzenlenmesi, Afro-Asya bölgesine dijital yetenekleri gelişmiş eleman ve eğitimci ihraç edecek seviyeye gelmesi ve standartlaşma konusuna daha detaylı bir şekilde eğilmesinin dijitalleşme hedeflerinin gerçekleşmesinde önemli olduğu kanaatindeyiz.

Almanya ile kıyaslandığında, Türkiye yol haritasında dijital dönüşümde ortaya çıkabilecek yeni süreç ve sorunlarla alakalı hukuk alanında bir çalışma planına rastlanmamıştır. Karar verme mekanizmalarında kullanılan yapay zekâ ve bunun sorumluluk dağılımına etkisi, artan siber güvenlik tehditleri gibi konular kapsamında hukuki altyapı hazırlanmak zorundadır. Bu konuda olabilecekleri önceden tahmin etmek ve mevzuat altyapısını buna hazırlamak yerine, şimdilik olaylar meydana geldikten sonra harekete geçme yolu tercih edilmiş gibi görünmektedir.

Ayrıca, yol haritasında birinci bileşen olan insan ve eğitim konusunun tasarımını yaparken Afro-Avrasya bölgesinde dijitalleşme sürecinde ihtiyaç duyulacak insan kaynağı tedarikçisi olma hedefi de gündemde tutularak, nitelikli iş gücünü bu doğrultuda ülke dışında da çalışabilecek şekilde yetiştirmek faydalı olacaktır.

Dijital Türkiye Yol Haritası belgesinde de karşılaşmadığımız fakat gelişmiş ülkelerde en büyük engellerden biri olarak görülen standartlaşma konusunda da Türkiye'de adımlar atılması gerekmektedir. hâlihazırda bir problem olarak karşımıza çıkmaya başladığı zaman bağlantı, veri akışı ve güvenliği gibi konularda sıkıntı yaşanması kuvvetle muhtemeldir. Bu sebeple yol haritasına güncelleme yapıldığı takdirde standartlaşma konusu da ilave edilmelidir.

KAYNAKÇA

- T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2018) ‘Türkiye’nin Sanayi Devrimi Dijital Türkiye Yol Haritası’ <https://www.sanayi.gov.tr/tsddtyh.pdf>, (29.07.2018)
- Japonya Hükümeti Kabine Ofisi (2016) ‘Society 5.0’ http://www8.cao.go.jp/cstp/english/society5_0/index.html, (29.07.2018).
- Smart Industry (2018) Smartindustry.nl. (30.07.2018).
- Kagermann, H., W. Wahlster ve J. Helbig (2013) ‘Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0: Final report of the Industrie 4.0 Working Group’.
- VDMA (2013) ‘Tendenzumfrage der Plattform Industrie 4.0’, <https://www.vdma.org/documents/105628/900795/Tendenzumfrage%20der%20Plattform%20Industrie%204.0.pdf/8557c502-a5c3-489c-8b1a-db14c3514a14>, (31.07.2018).
- TÜSİAD ve BCG (2017) ‘Türkiye’nin Sanayide Dijital Dönüşüm Yetkinliği’,Yayın No: TÜSİAD-T/2017,12 – 589, İstanbul.
- Ashton, Kevin (2009) ‘That “Internet of Things” thing’, *RFID Journal*. <http://www.itrco.jp/libraries/RFIDjournal-That%20Internet%20of%20Things%20Thing.pdf>
- Kagermann, H., W. Lukas ve W. Wahlster (2011) ‘Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution’, *VDI nachrichten*, 13.
- T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2018) ‘Sanayide Yüksek Teknolojiye Geçiş Programı’.
- Nuroğlu E. ve Nuroğlu H. H. (2018) ‘Türkiye’nin Sanayide Dijital Dönüşümü: Almanya Yol Haritasından Alınacak Dersler’ 14th International Conference On Knowledge, Economy & Management Proceedings, İstanbul.
- Yeni Sanayi Devrimi Akıllı Üretim Sistemleri Teknoloji Yol Haritası, TÜBİTAK (2016).

**İKTİSADİ YAKLAŞIMLAR ÇERÇEVESİNDE ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN DEVLET
VE PİYASA ALGISI: ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ**

Dr. Öğr. Üyesi Erdoğan TEYYARE*

ÖZET

İktisat biliminin temel amaçlarından bir tanesi, sahip olunan sınırlı kaynakların, alternatif kullanım imkanları çerçevesinde optimal tahsisinin sağlanarak toplum refahının maksimize edilmesi, diğer bir ifade ile ekonomik etkinliğin sağlanmasıdır. Bu amaç doğrultusunda mal ve hizmetlerin sunumunda piyasa mı ve devlet mi sorusu tartışmaları oldukça eski bir geçmişe dayanmaktadır. Devletin, ekonomik sistemdeki rolü ve etkisi iktisadi yaklaşımlara göre çeşitli varsayımlar ve önermelerle farklılık arz etmektedir. Bu noktadan hareketle çalışmada üniversite öğrencilerinin, devlete, ekonomik sistemde vermiş oldukları rol, temel iktisadi yaklaşımların varsayım ve önermeleri çerçevesinde analiz edilmiştir. Bu amaçla çalışmada Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi maliye bölümünde eğitim gören öğrencilere yönelik bir araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırmada analiz bulgularına göre öğrencilerin, keynesyen iktisadi yaklaşımın önermelerini ilk sıraya, neoklasik yaklaşımın önermelerini ikinci sıraya koydukları ortaya çıkmıştır. Ayrıca gruplar arası karşılaştırma yapıldığında, sınıf düzeyi ve akademik başarı düzeyi yükseldikçe tercihler farklılaşmakta olduğu, cinsiyet ve öğrenim türüne göre ise anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Devlet, Piyasa, Devletin Rolü, İktisadi Yaklaşımlar.

JEL Kodları: H11, H19, B22.

**UNIVERSITY STUDENTS' PERCEPTIONS OF STATE AND MARKET WITHIN THE
FRAMEWORK OF ECONOMIC APPROACHES: THE CASE OF ABANT İZZET BAYSAL
UNIVERSITY**

ABSTRACT

One of the fundamental objectives of economics is to maximize public welfare by assuring the optimal allocation of limited resources within the frame of alternative use possibilities (i.e. to ensure

* Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, Bolu, Türkiye. erdoganteyyare@ibu.edu.tr.

economic efficiency). The question of whether market or state should be in the forefront in the provision of goods and services has a long history. The influence and role of the state in the economic system differs according to the assumptions and propositions held by different economic approaches. In this regard, this study analyzed the role attributed by university students to the state in the economic system within the framework of the assumptions and propositions of basic economic approaches. To this end, the study focused on students receiving public finance education at Bolu Abant İzzet Baysal University Faculty of Economics and Administrative Sciences. The study found out that the students put the propositions of the Keynesian economic approach at the top of list, which was followed by the propositions of the neoclassical approach. Besides, inter-group comparison revealed that preferences vary as grade and academic success level increase, but gender and type of education do not lead to a significant difference in this matter.

Keywords: State, Market, Role of Government, Economic Approaches.

JEL Codes: H11, H19, B22.

1. GİRİŞ

Ülke ekonomileri bir bütün olarak değerlendirildiğinde, kamu ekonomisi ve özel ekonominin toplamından oluşan, milli ekonomi olarak adlandırılabilir. Ülke ekonomilerinde devletin rolü, payı, ürettiği mal ve hizmet türleri ve miktarları değişebilmektedir. İktisadi doktrinlerin başlangıcına kadar giden kamu kesiminin ekonomi sistem içindeki rolü, diğer bir ifade ile devletin ekonomik gerekçesi tartışmaları hala güncelliğine korumaktadır. İnsanların çeşitli mal ve hizmetlere olan ihtiyacı, bu mal ve hizmeti üretecek birimlerin farklılaşmasına yol açmaktadır. Ekonomi disiplininin temel hedeflerinden biri olan kıt kaynakların etkin ve verimli kullanılabilmesi, diğer bir deyişle optimal tahsisi toplum refahı açısından önem arz etmektedir. Devletin ekonomik sistem içerisindeki rolü iktisadi yaklaşımların temel varsayım ve önermeleri çerçevesinde farklılaşabilmektedir. Bunun sebebi büyük ölçüde zamanla devlet organizasyonunun fonksiyonlarındaki, piyasa şartları ve hacmindeki değişimlerdir.

Modern anlamda iktisadi doktrinlerin başlangıcı sayılan klasik anlayış kamu kesiminin ekonomik faaliyetlerine büyük ölçüde karşı iken, yine klasik anlayışın devamı olan neoklasik yaklaşım bu karşıtlığı bir derece yumuşatmış ve bazı durumlarda devletin ekonomik faaliyetlerde bulunmasının gerekliliğini beyan etmiştir. 1929 büyük buhranı ile birlikte klasik anlayışlar ciddi eleştirilere tabi tutulmuş ve bu dönemde ortaya çıkan keynesyen yaklaşım ile kamu kesiminin, ekonomik faaliyetler içerisindeki önemi büyük oranda artmıştır. Keynesyen yaklaşım, temel iktisat politikası hedeflerine ulaşabilmek adına devletin ekonomiye aktif bir biçimde müdahale etmesi gerekliliğini savunmakta, varsayım ve önermeleri bu çerçevede şekillenmektedir. Bu dönem sonrası keynesyen yaklaşımın önermeleri birçok

ülkede uygulama alanı bularak kamu kesiminin ekonomi içerisindeki payı hızla artmıştır (Aktan, 2017: 41). Kamu kesiminin ekonomi içindeki hızla yükselen payı ile birçok iktisadi yaklaşım bu konuda anti tezler geliştirerek devletin, ekonomik faaliyet alanının daralması gerektiğini dile getirmişlerdir.

Keynesyen yaklaşım sonrasında ortaya çıkan doktrinler içerisinde her ne kadar keynesyen yaklaşımdan hareket edenler olsa da yine klasik anlayıştan yola çıkarak keynesyen yaklaşımları eleştirenlerde olmuştur. Keynesyen yaklaşıma ve buna bağlı olarak devletin ekonomik hayata müdahalesine şiddetle karşı olan iktisadi doktrinlerden kamu tercihi yaklaşımı, devletin ekonomik faaliyette bulunmasına tepki vermekte ve bir takım varsayım ve önermelerle devletin başarısız olacağı görüşünü savunmaktadır. Bu kavram ile anlatılmak istenen devletin ekonomiye müdahalesi ile kaynakların etkin olmayan dağılımının artması, diğer söylemle devlet müdahalesi ile ekonomik etkinliğin daha da bozulacağı varsayımdır (Savaşan, 2016: 14-15).

Tüm bu farklılıklar çerçevesinde kamu kesiminin ekonomik faaliyetleri, zaman zaman eleştirilmiş zaman zaman da savunulmuş olsa da kamu kesimi bazı fonksiyonel değişiklikler ile birlikte ekonomik faaliyetler içerisinde daima yer almıştır.

Çalışma günümüzde hala tartışılmalan bu yaklaşımların varsayımları ve önermeleri çerçevesinde, gelecekte ekonomi alanında rol üstlenecek ve söz sahibi olabilecek olan üniversite öğrencileri açısından, nasıl ve hangi yönde değerlendirildiğini tespit etmeyi amaçlamaktadır. Bir diğer ifade ile devletin ekonomik gerekçesinin üniversite öğrencileri tarafından nasıl algılandığı temel hedef ve amacı oluşturmaktadır. Bu amaçla iktisadi doktrinlerin öne sürdüğü temel varsayımlar çerçevesinde anket çalışması yapılmıştır. Çalışma da ilk olarak iktisadi yaklaşımların devlet ve piyasa tartışmaları çerçevesinde temel varsayım ve önermelerinin ele alındığı teorik değerlendirme ele alınmakta son olarak da yapılan anket çalışması sonucu elde edilen analiz bulguları ve değerlendirmelere yer verilmektedir.

2. İKTİSADİ YAKLAŞIMLAR EKSENİNDE DEVLET VE PİYASA TARTIŞMALARI

İktisadi yaklaşımların ekonomik sistemde devlete vermiş oldukları roller, temel varsayım ve önermeler çerçevesinde farklılaşabilmektedir. Modern anlamda iktisadi yaklaşımlar klasik iktisat ile başlamakta ve bunu neoklasik ve Keynesyen yaklaşım takip etmektedir. Sonrasında bu yaklaşımlardan yola çıkılarak birçok iktisadi doktrin ortaya çıkmıştır. Çalışmada devletin ekonomik gerekçesi konusunda önemli temel farklılıklar ortaya koyan klasik, neoklasik, keynesyen ve kamu tercihi yaklaşımı ele alınmaktadır.

2.1. Klasik Yaklaşım

Klasik yaklaşım Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı "Milletlerin Zenginliği" eseri ile başladığı, D. Ricardo, T.R. Malthus, J. S. Mill ve J.B. Say'in katkılarıyla, temel ilkeleri ve varsayımları

oluştugu kabul edilmektedir (Kazgan, 2006: 69-70; Aktan, 1995: 11). Sanayi devrimi ile birlikte ortaya çıkan üretim ve girişimci artışı, o dönemde her devletin, kendi çıkarlarını korumak adına uygulanan müdahaleci ve korumacı devlet anlayışı, uluslararası ticaret önündeki ciddi engeller, uzmanlaşmayı ve iktisadi büyümeyi sınırlayıcı etkenler olarak görülmekteydi (Gencer ve Birol, 2014: 2).

Liberal ekonomik sistemin temellerinden görülen klasik yaklaşım devlet müdahalesine karşı ve serbest piyasa sisteminin gerekli koşullar sağlandığında mükemmel işleyeceğini savunmaktadır. Piyasa, ekonomik istikrarı sağlamak için kendi kendini düzenleyebilmekte ve devlet müdahalesi sadece piyasaların serbest çalışmasını ve dengeli bir bütçeyi sağlamak için gereklidir (Hudea, 2015: 310). Ekonomide tam rekabet ortamı sağlandığı takdirde, tam istihdam dengesi kendiliğinden otomatik olarak ulaşılabilecektir. Bunun olmasında da klasik yaklaşımın temel varsayımlarından olan ücretlerin, fiyatların ve faiz oranlarının esnek olması ekonominin tam istihdamda dengede olabilmesi için gerekmektedir. Böylece, devletin fiyatlara ve ücretlere karışması ve genel anlamda, yatırımları ve ekonomik kararları sorgulaması gibi müdahalelere gerek kalmayacaktır (Gencer ve Birol, 2014:1). A.Smith bu durumu “görünmez el (invisible hand)” olarak tanımlamış ve tam rekabete dayanan ekonomilerde kendi çıkarları peşinde koşan tüm bireylerin, farkında bile olmadan aslında toplumun refahını da artırdığı ve sonuç olarak toplumun tamamı için maksimum refahı sağlayacak olan dengenin kendiliğinden sağlanacağını vurgulamıştır (Gul, Chaudhry ve Faridi, 2014:3).

Klasik yaklaşım devlete, bazı temel hizmetleri (kamu malları) sağlamanın ötesinde ekonomide rol vermemekte ve piyasanın öne sürülen varsayımlar çerçevesinde etkin bir şekilde işlev gördüğü gerekçesiyle, maliye politikasının ekonomik sistemde neredeyse hiçbir rolü yoktu. Klasik yaklaşımda kamu bütçesinin denk olması diğer bir ifade ile harcamaların gelirle sınırlı olduğu ve sadece acil durumlarda borçlanmanın önerildiği bir aile bütçesinin ihtiyatlılığını takip etmesi gerekliliği savunulmaktadır (Khan ve Aziz, 2011: 2).

2.2. Neoklasik Yaklaşım

Klasik Teori çeşitli eleştirilere rağmen yüz yıla yakın bir süre egemen iktisadi düşünce olarak varlığını sürdürmeyi başaramıştır. En önemli temsilcilerinin W. Stanley Jevons, A. Marshall, L. Walras, V. Pareto, A.C. Pigou vd. gibi iktisatçıların oluşturduğu neoklasik yaklaşım, klasik yaklaşımın temel önermelerini kabul etmekle birlikte bir takım eleştirilerde getirmişlerdir. Bu eleştirilerin en önemlilerinden biri sosyal refahın artırılması için devletin ekonomiye müdahale etmesi gerekliliğidir. Ayrıca ekonomi disiplininin merkezine “bireysel tercihler”, “marjinal araçlar”, “üretim fonksiyonları”, “marjinal maliyetler” ve “genel denge” gibi terimleri koyarak makro analizlere ek olarak mikro analiz yöntemleri geliştirerek yeni bir yaklaşım ortaya koymuşlardır (Wolff ve Resnick, 2012: 14; Hudea, 2015: 311).

Toplumsal refahın artırılabilmesi, piyasa mekanizmasının tüm ekonomik fonksiyonları yerine getirememesi, neoklasik görüşün iktisat literatürüne temel katkılarından olan piyasa başarısızlığı teorisinin ortaya çıkmasına yol açmıştır (Savaşan, 2016:14). Piyasa ekonomisinin başarısızlığı teorisine göre, gerçek hayatta tam rekabet modelinin uygulanamaması, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri, kamusal mallar, asimetrik bilgi vb. gibi faktörler sosyal refahın optimal bir seviyeye ulaşmasında piyasayı başarısızlığa uğratmaktadır. Bu sebeple devletin ekonomiye müdahalesi kaçınılmaz olmaktadır (Aktan, 1995: 12; Bator, 1958: 351-379).

Piyasa, bazı tür mal ve hizmetleri üretme konusunda her zaman yeterli olamaz. Örneğin; tam kamusal mal ve hizmetlerin üretimi tamamen piyasaya bırakıldığı zaman, bu mallar optimal bir şekilde üretilemez ve etkinsizlik ortaya çıkar. Piyasada meydana gelen başarısızlıktan kasıt; piyasanın pareto optimum dağılımı veya kaynak dağılımında etkinliğin sağlanamaması ve dolayısıyla kaynakların israfına yol açmasıdır. Bu nedenlerle devlet, ekonomiye bir takım müdahalelerde bulunarak, piyasanın ortaya çıkardığı başarısızlıkları düzeltmeye çalışır (Akça, 2011: 181).

2.3. Keynesyen Yaklaşım

Klasik yaklaşım piyasanın sosyal refahın sağlanmasında ve etkinliğin sağlanmasında piyasanın tek başına yeterli olacağı ve bu nedenle devlet müdahalesine gerek olmadığı tezini savunurken, neoklasik yaklaşım bazı faktörler nedeniyle piyasanın başarısızlığa uğrayacağı bu nedenle az da olsa devletin ekonomiye müdahalesinin gerekli olduğu tezini savunmaktadır. Ancak 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran sonrası ortaya çıkan ekonomik tablo klasik yaklaşımların temel önerme ve varsayımlarının temelden sarsılmasına ve ciddi eleştirilere tabi tutulmasına neden olmuştur (Aktan, 2017: 41) . Bu dönemde J.M. Keynes tarafından yazılan “İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (1936)” isimli eser ile deyim yerinde ise bir devrim gerçekleşmiştir. Keynes, klasik ve neoklasik yaklaşımın kendiliğinden tam istihdam dengesinin sağlanacağı gibi birçok temel ilkelerini alt üst etmiştir (Kazgan, 2006: 218).

Genel Teori'nin ortaya çıkmasıyla birlikte, neoklasik iktisatın unutturduğu makro analiz, tekrar iktisat gündemine alınmıştır. Keynesyen yaklaşımla birlikte ilgilenilen temel konu, kaynakların nasıl etkin dağıtılacağı değil, kaynakların tamamının kullanılabilmesinin mümkün olup olmadığıdır. Klasikler uzun dönemli analiz yolunu seçerek konjonktürel dalgalanmaların kendiliğinden düzeleceğini varsaymaktaydılar. Keynes ekonomik sistemde meydana gelen dalgalanmaların, klasiklerin aksine arz yönüne değil talep yönüne odaklanmıştır. Bu çerçevede “efektif talep”, “likidite tercihi” gibi kavramları ekonomi literatürüne kazandırmıştır (Savaş, 2000: 753-754). Talep yönlü iktisadi düşünce ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması, adil bir gelir dağılımının temini ve ekonomik istikrarın sağlanması gibi temel iktisat politikası hedeflerine ulaşabilmek için devletin toplam talep üzerinde yönlendirici politikalar yürütmesini öneren bir iktisadi düşünce olmaktadır (Aktan, 2004: 11).

Özetle keynesyen yaklaşım devletin ekonomik alanda temel aktör olması gerekliliğini, büyüme ve kalkınma hedeflerine ulaşmada, enflasyon ve deflasyon gibi istikrarsızlık hallerinde, istihdam sorunları vb. birçok ekonomik şart ve koşul altında devletin harcama, vergi, borçlanma ve bütçe gibi araçlarla ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini vurgulamıştır.

2.4. Kamu Tercihi Yaklaşımı

1929 Büyük buhran sonrası popüler hale gelen keynesyen yaklaşım, birçok ülke ekonomisinde yoğun bir biçimde uygulanan ekonomi politikalarından olmuştur. Keynesyen politikalarla birlikte birçok ülkede kamu kesiminin ağırlığı giderek artmaya başlamış ve bu konuda bazı iktisadi yaklaşımların eleştirileri ortaya çıkmıştır (Savaş, 2000: 1009). Eleştirel yaklaşımlardan en sert olanı ise kamu tercihi yaklaşımı (toplumsal seçim (seçiş) teorisi olarak da ifade edilmektedir) olmaktadır. Kamu tercihi teorisi James Buchanan ve Gordon Tullock tarafında temsil edilen “Virginia Okulu “ ile Antony Downs ve George Stigler’in temsil ettiği “Chicago Okulu” olarak bilinen iki önemli düşünce okulu etrafında şekillenmektedir (Akcagündüz, 2010: 30).

Kamu tercihi yaklaşımı, politik süreçte alınan karar ve uygulamaları, iktisat disiplinin kullandığı varsayım ve araçlar çerçevesinde ele alarak analizlerini yapmaktadır. İktisat teorisinde rasyonel tercihte bulunan her birey elde edeceği fayda ve katlanacağı maliyet unsurlarını karşılaştırarak bir tercihte bulunmaktadır. Politik süreç piyasa sürecinden farklı olmadığı, politik süreçte rol alan aktörler (seçmen, politikacı, bürokrat ve baskı grupları) kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışan birer ekonomik insandır. Seçmenler “fayda maksimizasyonu”, siyasi partiler “oy maksimizasyonu”, bürokrasi “bütçe maksimizasyonu” ve baskı-çıkarcı grupları da “rant-çıkarcı maksimizasyonu”peşinde koşmaktadır (Aktan, 2004: 84-85; Kızılboğa, 2012: 95; Hepaksaz, 2007: 93).

Kamu tercihi yaklaşımı devlet müdahalesine kapı aralayan, neoklasik paradigmanın piyasa başarısızlığı argümanına karşı geliştirilen “Devletin Başarısızlığı” tezi ile devletin ekonomiye müdahalesine şiddetle karşı çıkmaktadır. Devletin başarısızlığı ile kastedilmek istenen durum, devletin ekonomiye yaptığı müdahalelerin kaynakların etkin dağılımını bozmak, ekonomik ve politik yozlaşmayı artırmak, monopol oluşumlara katkı sağlamak, girişimciliği azaltma ve gereksiz hizmet kalemleriyle kaynak israfına neden olmak gibi olumsuz sonuçlarını ortaya koymaktır (Arslan, 2010: 33; Kızılboğa, 2012: 99).

Devletin başarısızlığına yol açan temel faktörler; piyasa ekonomisinde tam rekabet şartları olmadığı gibi politikada da tam rekabet şartlarının geçerli olmaması, politik miyopluk olarak adlandırılan, alınan karar ve yapılan uygulamalarda kısa vadeli düşünme alışkanlığı, ilgisiz ve bilgisiz seçmenler, piyasa başarısızlığı unsurlarından olan dışsallıkların, kamu tercihi literatürüne aktardığı politik negatif dışsal ve içsel ekonomiler, politikada şeffaflık olmaması ve kaynakların dağılımının

hizmet kayırmacılığı ve lobicilik gibi faaliyetlerle bozulması, kamu harcamalarında israf ve savurganlık olarak sıralanabilmektedir (Aktan, 2017: 59-66). Tüm bu faktörler göz önüne alındığında kamu tercihi yaklaşımı devletin ekonomiye müdahalesini, bireylerin ekonomik hak ve özgürlüklerine bir müdahale olarak görmekte ve asıl sınırlandırılması gerekenin devletin ekonomik faaliyetleri olduğu tezini ortaya koymaktadır.

3.ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada devletin ekonomiye müdahalesinin veya müdahale etmemesinin gerekçeleri, iktisadi yaklaşımların temel varsayım ve önermeleri çerçevesinde araştırılması hedeflenmiştir. Bu amaçla Abant İzzet Baysal Üniversitesinde öğrenim gören İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencilerine yönelik anket çalışması uygulanmıştır. Bu kapsamda maliye bölümü öğrencilerine her bir iktisadi yaklaşıma ait varsayımlardan oluşan 6, toplamda da 24 önermeden oluşan bir anket sunularak, toplamda 222 adet anket çalışması uygulanmıştır. Anket çalışması, daha önce belirlenmiş bir sıralamada ve yapıda oluşturulan sorulara, cevaplayıcıların karşılık vermesiyle, veri elde etme yöntemi olarak tanımlanabilir (Altunışık, Bayraktaroğlu, Coşkun ve Yıldırım, 2010: 78). Anketler SPSS programı aracılığıyla çözümlenmiş, sonuçlar frekans analizi yardımıyla yorumlanmıştır.

4.ANALİZ BULGULARI VE YORUMLANMASI

Bu çalışmada Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencileri üzerinde yapılan anket çalışmasında öğrenciler ile ilgili demografik özellikler (cinsiyet, sınıf, öğrenim türü, akademik başarı ve gelir seviyesi) farklı iktisadi yaklaşımların, devlete ekonomik arenada vermiş oldukları rolü saptamaya yönelik sorular, sorulmuş ve analiz edilerek yorumlanmaya çalışılmıştır.

Araştırmada cinsiyet ve öğrenim türüne göre ayrımlar kapsamındaki ikili karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Bağımsız Gruplar t-Testi (Independent t-Test) yapılarak analiz edilmiştir. Yine araştırmadaki akademik başarı, sınıf düzeyi ve aylık gelir miktarı kapsamında gruplar arasındaki karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Testi) yapılarak analiz edilmiştir.

Ampirik araştırmanın ilk adımını anket sorularının güvenilir olup olmadığını ölçmek için güvenilirlik analizi oluşturmaktadır. Araştırmada, güvenilirlik analizini, katılımcıların demografik özellikleri ve sorulara verdikleri yanıtlara ilişkin tanımlayıcı istatistikler (frekans analizi ve yüzdelik dağılımlar) takip etmektedir. Frekans analizinden sonra ise görüşler *Bağımsız Gruplar Testi (Independent T-Test)*, *Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Test)* ve *Tek Örneklem T Testi (One Sample T-Test)* ile test edilmiştir.

4.1. Güvenirlik Analizi

Güvenirlik analizi, herhangi bir konuda örnekleme oluşturan birimler üzerinden veri toplamak amacı ile geliştirilen ölçme aracını oluşturan ifadelerin (yargı, önerme, soru vb.) kendi aralarında tutarlılık gösterip göstermediğini test etmek amacı ile kullanılır. Güvenirlik analizi kapsamında çeşitli yöntemler kullanılmakla beraber bu araştırmada, kullanılan analizlerin içinde yaygın olarak kullanılan Alpha (Cronbach) Testi uygulanmıştır. Lee J. Cronbach (1951) tarafından geliştirilen Alfa Testi güvenilirlik katsayısı, 0 ile 1 aralığında yer almakta ve 1'e yaklaştıkça araştırmanın güvenilirliği artmakta 0'a yaklaştıkça azalmaktadır (Tavakol ve Dennick 2011: 53).

Çalışmada istatistiksel analizlere geçmeden önce ankette yer alan soruların içsel tutarlılığını saptamak amacıyla Cronbach Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bu araştırmada Cronbach Alpha Katsayısı 0.866 olarak hesaplanmıştır. Hesaplanan katsayı sosyal bilimler açısından yeterli düzeyde olup sınıflandırmada yüksek derecede güvenilir kısımda yer almaktadır.

4.2. Demografik Özellikler

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin dağılım Tablo 1'de verilmiştir. Katılımcıların demografik değişkenlerine ilişkin dağılımlar cinsiyet, sınıf, katılımcıların öğrenim türüne göre dağılımı, katılımcıların akademik başarılarına göre dağılımı ve katılımcıların aylık gelirleri değişkenlerinden oluşmaktadır.

Tablo 1. Demografik Değişkenler

Tür	Demografik Değişkenler	Frekans	Yüzde(%)
Cinsiyet	Kadın	137	61,7
	Erkek	85	38,3
Sınıf	1.Sınıf	55	24,8
	2.Sınıf	47	21,2
	3.Sınıf	56	25,2
	4.Sınıf	64	28,8
Öğrenim Türü	1.Öğretim	128	57,7
	2.Öğretim	94	42,3
Akademik Başarı	2 altında	72	32,4
	2,01-2,50 arası	96	43,2
	2,51-3,0 arası	42	18,9
	3,01-3,50 arası	12	5,4
	3,51 üstü	0	0,0
Aylık Gelir	500 TL altı	83	37,4
	501- 1000 TL arası	110	49,5
	1001- 1500 TL arası	19	8,6

1501 TL üstü	10	4,5
TOPLAM	222	100,0

Çalışmada erkekler 85 kişi ile yüzde 38,3'lük bir oranı, kadınlar ise 137 kişi ile yüzde 61,7'lik bir oranı oluşturmaktadır. Kadınların erkeklere oranla biraz fazla olduğu görülmektedir. Ankete katılan öğrencilerin birinci sınıfları 55 kişi ile yüzde 24,8'lik, ikinci sınıfları 47 kişi ile yüzde 21,2'lik, üçüncü sınıfları 56 kişi ile yüzde 25,2'lik ve dördüncü sınıfları 64 kişi ile yüzde 28,8'lik kısmını oluşturmaktadır. Öğrenim türünde yüzde 57,7'lik bir kısmı örgün öğretimden oluşmakta iken yüzde 42,3'lük kısmı ikinci öğretimden oluşmaktadır. Akademik başarı durumunda ise öğrencilerin 72 kişi ile yüzde 32,4'lük kısmının ortalamasının 2'nin altında iken diğer bir oran olan 96 kişi ile yüzde 43,2'lik kısmının ortalaması 2,01 ile 2,50 arasındadır. Öğrencilerden ortalaması 2,51 ile 3,00 arasında olanlar 42 kişi ile yüzde 18,9'luk bir paya sahip olurken 3,01 ve üzeri bir ortalamaya sahip olanlar 12 kişi ile yüzde 5,4'lük bir kısımdır. Demografik sorulardan sonuncusu olan aylık gelir seviyesi ile ilgili soruyu cevaplayanların yüzde 37,4'ü 500 TL altı, yüzde 49,5'i 501-1000 TL, yüzde 8,6'sı 1001-1500 TL aralığında bir gelire sahip olduğunu belirtmiştir. 1501 TL ve üstü gelire sahip olanlar ise toplamın sadece yüzde 4,5'ini teşkil etmektedir.

4.3.Tanımlayıcı İstatistikler

Bu kısımda katılımcıların sorulan sorulara verdikleri yanıtlara ilişkin bazı tanımlayıcı istatistikler verilmektedir. Sorular her bir iktisadi yaklaşıma ait varsayımlardan oluşan 6, toplamda da 24 önermeden oluşmaktadır. İlk 6 soru Klasik yaklaşımın, 7-12 arası sorular Neoklasik yaklaşımın, 13-18 arası Keynesyen yaklaşımın ve son olarak 19-24 arasındaki sorularda Kamu Tercihi yaklaşımının devletin ekonomik faaliyetlerine yönelik varsayımları çerçevesinde oluşturulmuş sorulardır. Bu bağlamda katılımcıların görüşlerini ifade etmeleri istenen sorular EK 1'de yer almaktadır. Katılımcıların ifade ettikleri görüşlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve tek örneklem t testi sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler ve Frekanslar (Ekonomik Okuryazarlık)

Soru No	N	Ortalama	Standart Sapma	FREKANSLAR(%)					t-değeri	Sig.
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
S1	222	1.910	,9612	%39,2	%40,1	%13,5	%5,0	%2,3	16,897	,000
S2	222	1.689	,8811	%51,8	%33,8	%9,0	%4,5	%0,9	22,167	,000
S3	222	2.248	1,0580	%25,7	%41,0	%19,8	%9,9	%3,6	10,594	,000
S4	222	2.090	1,0072	%31,1	%41,4	%17,6	%7,2	%2,7	13,460	,000
S5	222	2.851	1,1298	%13,5	%24,3	%32,9	%22,1	%7,2	1,960	,051
S6	222	2.077	,9216	%28,8	%43,2	%20,7	%5,9	%1,4	14,929	,000

S7	222	3,97	1,0019	%31,5	%48,6	%8,1	%9,0	%2,7	14,470	,000
S8	222	3,89	,9734	%25,7	%51,4	%12,6	%7,2	%3,2	13,652	,000
S9	222	3,57	1,0469	%5,4	%9,0	%25,2	%43,2	%17,1	8,206	,000
S10	222	4,05	,9851	%36,0	%44,6	%10,8	%5,4	%3,2	15,875	,000
S11	222	2,91	1,1307	%9,0	%22,5	%30,2	%27,9	%10,4	-1,068	,286
S12	222	4,26	,9732	%50,5	%36,0	%6,3	%4,1	%3,2	19,379	,000
S13	222	3,52	1,0833	%19,8	%35,1	%27,0	%14,0	%4,1	7,249	,000
S14	222	4,00	,7844	%24,3	%57,7	%14,0	%2,7	%1,4	19,166	,000
S15	222	3,99	,8266	%25,2	%56,3	%12,6	%4,5	%1,4	17,944	,000
S16	222	3,95	,8034	%21,6	%59,9	%12,6	%4,5	%1,4	17,795	,000
S17	222	3,99	,7728	%22,5	%59,9	%12,6	%4,1	%0,9	19,107	,000
S18	222	3,68	,9967	%21,2	%41,9	%23,9	%10,8	%2,3	10,302	,000
S19	222	3,77	1,0161	%25,7	%41,0	%21,6	%9,0	%2,7	11,427	,000
S20	222	3,58	1,0202	%18,5	%39,6	%26,1	%13,1	%2,7	8,486	,000
S21	222	3,20	1,1385	%12,6	%31,5	%27,5	%20,7	%7,7	2,712	,007
S22	222	3,13	1,1360	%11,7	%28,4	%29,3	%22,5	%8,1	1,713	,088
S23	222	3,06	1,1728	%9,9	%32,9	%20,7	%27,0	%9,5	,858	,392
S24	222	3,15	1,1897	%13,5	%28,8	%27,0	%20,7	%9,9	1,918	,056

Frekanslar: 1. Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kararsızım, 4. Katılıyorum, 5. Kesinlikle Katılıyorum. $H_0: \mu = 3$ ve $H_1: \mu \neq 3$

Katılımcıların verdikleri yanıtların ne yönde olduğunu saptamak için tek örneklem t testi uygulanmıştır. Tek örneklem t testiyle, grup ortalamasına ilişkin belirlenen bir değer ile grup ortalaması karşılaştırılarak, belirli bir anlamlılık düzeyinde test edilir (Ak, 2010: 79). Bu bağlamda 0,05 anlamlılık düzeyinde t test değeri 3 olarak belirlenmiştir. Buna göre katılımcıların verdikleri yanıtların ne yönde olduğu olumlu veya olumsuz olmak üzere ortaya koyulabilmektedir.

Test değeri olarak verilen 3 değerinin hangi sorularda kabul edilebilir olduğu yukarıdaki tabloda verilmiştir. Buradan test değerinin 11, 22 ve 23 numaralı sorular dışında tüm sorular için H_0 hipotezinin reddedildiği yorumu yapılabilir. Bu çerçevede tek örneklem t testi sonucunda öğrencilerin iktisadi yaklaşımların varsayımlarına katılıp katılmama konusunda bir görüşleri olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir.

Tablo 2'den çıkan sonuçlara göre katılımcıların analiz bulgularına göre, toplamda keynesyen iktisadi yaklaşımın önermelerini ilk sıraya, neoklasik yaklaşımın önermelerini ikinci sıraya, kamu tercihi yaklaşımı üçüncü sıraya ve klasik yaklaşımı son sıraya koydukları ortaya çıkmıştır. En yüksek katılımın olduğu önerme ise 4,26 ile Neoklasik yaklaşımın önermesi olurken, en düşük katılım ise 1,68 ile Klasik yaklaşımın önermesi olmaktadır.

5.GRUPLAR ARASI KARŞILAŞTIRMA

Araştırmada cinsiyet ve öğrenim türüne göre ayrımlar kapsamındaki ikili karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Bağımsız Gruplar t-Testi (Independent t-Test) yapılarak analiz edilmiştir. Yine araştırmadaki akademik başarı, sınıf düzeyi ve gelir değişkenleri kapsamında gruplar arasındaki karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Testi) yapılarak analiz edilmiştir.

5.1. Öğrencilerin Cinsiyet Ayrımı ve Öğrenim Türleri Kapsamında Değerlendirilmesi

Tablo 3. Cinsiyete göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

Cinsiyet	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Kadın	137	3,2667	,34554	,02952
Erkek	85	3,2917	,32959	,03575

Araştırmada ankete katılan kız ve erkek öğrencilerin bulunduğu değişkenler arasında ve 1. ve 2. öğretim öğrencilerinin bulunduğu değişkenler arasında, alınan eğitimin aynı olması dolayısıyla ciddi düzeyde anlamlı bir farklılık beklenmemektedir. Test sonucu cinsiyete göre %5 anlamlılık düzeyinde ortalamalar arasında anlamlı bir fark bulunmadığını ortaya çıkarmıştır.

Tablo 4. Öğrenim Türüne göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

Öğrenim Türü	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Örgün/Normal	128	3,2324	,34615	,03060
İkinci Öğretim	94	3,3360	,32123	,03313

Yine ankete katılan 1. ve 2. öğretim öğrencilerinin bulunduğu değişkenler arasında, alınan eğitimin aynı olması dolayısıyla ciddi düzeyde anlamlı bir farklılık beklenmemektedir. Veri setinin normal dağılması nedeniyle yine parametrik test tercih edilmiştir. Örgün öğrenimlerin ortalaması 3.23 iken ikinci öğrenimlerin ortalaması 3.33 olarak bulunmuştur. Çalışmada beklenen yönde öğrenim türüne göre gruplar arası karşılaştırmada anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir

5.2. Öğrencilerin Sınıf Düzeyleri Kapsamında Değerlendirilmesi

Cinsiyet ve öğrenim türü değişkeninden sonra verilen cevaplar üzerinde etkisi araştırılan diğer değişken sınıf düzeyi değişkenidir. Bu bağlamda katılımcıların 55'i 1.sınıf, 47'si 2.sınıf, 56'sı 3.sınıf ve 64'ü 4.sınıf öğrencileri olmuştur. Veri setinin normal dağılması nedeniyle parametrik test olan One Way Anova tercih edilmiştir. Sınıf düzeyleri arasında ortalama, standart sapma ve standart hatalar aşağıda verilmiştir.

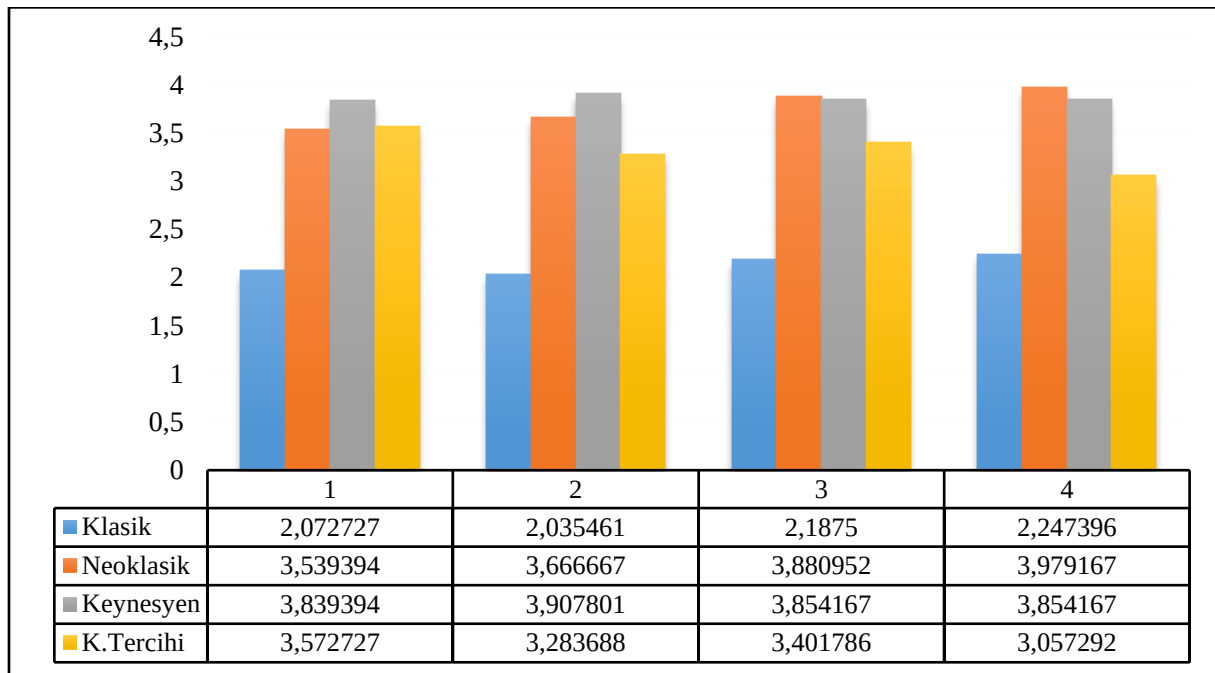
Tablo 5. Sınıf Düzeyine göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
1. Sınıf	55	3,2561	,40257	,05428
2. Sınıf	47	3,2234	,29532	,04308
3. Sınıf	56	3,3311	,38855	,05192
4. Sınıf	64	3,2845	,25204	,03150

İlk olarak ankete katılan öğrencilerin sınıf değişkeni açısından, vergi okuryazarlığı anlamında bilgi düzeylerini belirleyen analiz bulgularına yer verilmiştir. Ankete katılan öğrencilerin vermiş oldukları cevaplar sınıf değişkeni açısından, değerlendirildiğinde $P < 0,05$ anlamlılık düzeyinde 7, 8, 10, 12 numaralı sorular olan Neoklasik yaklaşım ve 21, 22, 23, 24 numaralı sorular olan kamu tercihi yaklaşımlarında farklılıklar izlenmektedir. Aralarında anlamlı farkların bulunduğu bu sorular EK 2’de verilmiştir.

Öğrencilerin sınıf düzeyleri arttıkça ortalamalardaki değişim Grafik 1 yardımıyla gösterilmiştir.

Grafik 1. Sınıf Düzeyine Göre Ortalamalar



Grafığe incelendiğinde en belirgin göze çarpan farklılık sınıf düzeyi arttıkça kamu tercihi yaklaşımının varsayımlarına katılım azalmakta, neoklasik yaklaşım ise belirgin bir biçimde artmaktadır. Klasik ve keynesyen yaklaşımlarda da azda olsa değişim ortaya çıkmaktadır.

5.3.Öğrencilerin Akademik Başarı Ayrımı Kapsamında Değerlendirilmesi

Akademik başarı değişkeni; 2,00 altında, 2,00-2,50 arasında, 2,51-3,00 Arasında, 3,01-3,50 arasında, 3,50 üzerinde olmak üzere beş gruba sahip olması nedeniyle değişkenin etkisini incelemek amacıyla tek faktörlü varyans analizinden (One-Way ANOVA) yararlanılmış ve elde edilen sonuçlar ile tablolar oluşturulmuştur.

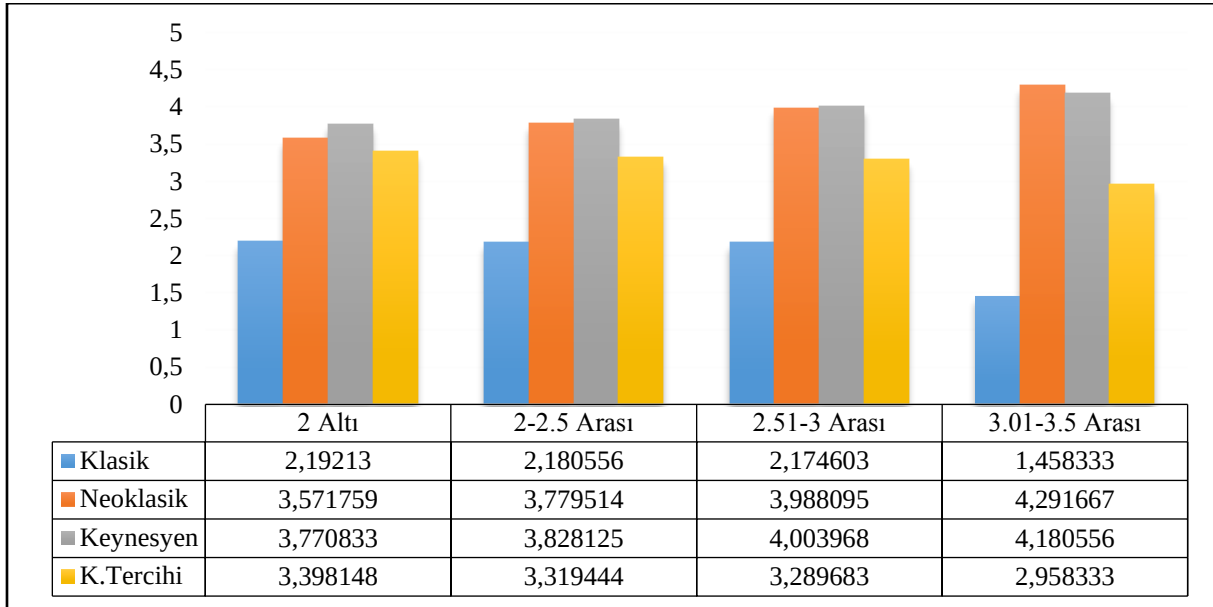
Tablo 6. Akademik Başarı Düzeyine göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
2 altında	72	3,2332	,35745	,04213
2,01-2,50 arası	96	3,2769	,32557	,03323
2,51-3,0 arası	42	3,3641	,33271	,05134
3,01-3,50 arası	12	3,2222	,33349	,09627
3,51 üstü	0	0,0		

Anova testi sonucunda gruplar arasında farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Hesaplanan P değerleri incelendiğinde klasik yaklaşıma yönelik olan 3 ve 5 numaralı sorularda, neoklasik yaklaşıma ait 7, 8, 9, ve 10 numaralı sorularda ve keynesyen yaklaşıma ait 18 numaralı sorularda P(Sig.2-tailed) değerlerinin 0,05'den küçük olduğu görülmektedir. Bu ise farklı görüşlerin araştırıldığı ilgili ifadeler katılımcıların verdikleri cevapların akademik başarıya göre farklılık göstermekte olduğu anlamını taşımaktadır. Yani 0,05 anlamlılık düzeyinde $P < 0,05$ olduğu için gruplar arasında bazı görüşlerde anlamlı fark bulunmaktadır. Akademik başarı düzeyine göre aralarında anlamlı farklar bulunan sorular EK 3'de verilmiştir.

Öğrencilerin akademik başarı düzeyleri arttıkça ortalamalardaki değişim Grafik 2 yardımıyla gösterilmiştir.

Grafik 2. Akademik Başarı Düzeyine Göre Ortalamalar



Grafığe incelendiğinde en belirgin göze çarpan farklılık akademik başarı düzeyi arttıkça klasik yaklaşım ve kamu tercihi yaklaşımının önermelerine katılım azalmakta, neoklasik ve keynesyen yaklaşımların önermelerine katılım azalmaktadır. Buradan hareketle öğrencilerin bilgi düzeyleri arttıkça neoklasik ve keynesyen yaklaşım çerçevesinde öne sürülen devletin ekonomik faaliyetlerine daha fazla katılım gösterdikleri ortaya çıkmaktadır.

5.4.Öğrencilerin Aylık Gelir Miktarları Kapsamında Değerlendirilmesi

Burada katılımcılar aylık gelir miktarlarına göre bir ayrıma tabi tutulmuşlardır. Katılımcılardan 83'ünün aylık geliri 500 TL'nin altındayken, 110'unun 501-1000 TL arası, 19'unun 1001-1500 TL arası ve sonraki 10'unun ise aylık geliri 1501 TL'nin üzerindedir. . Veri setinin normal dağılması nedeniyle parametrik test olan One Way Anova tercih edilmiştir. Aylık gelir miktarlarına ait ortalama, standart sapma ve standart hatalar aşağıda verilmiştir.

Tablo 7. Aylık Gelir Miktarına göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

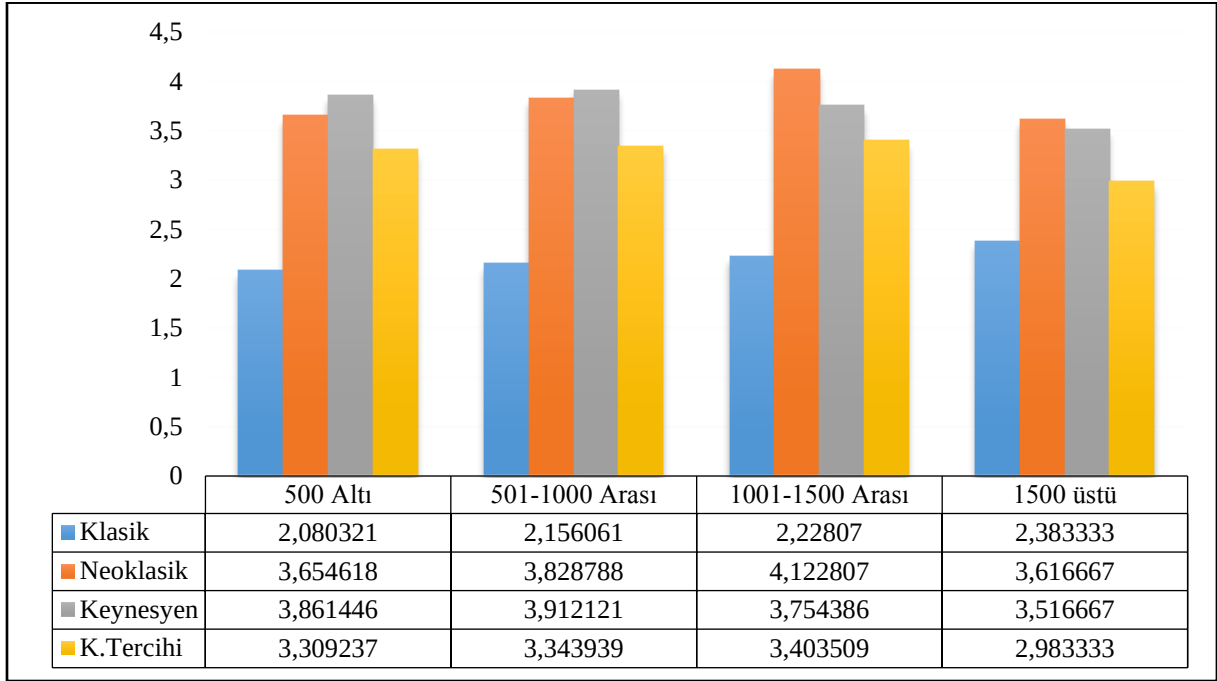
	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
500 TL Altı	83	3,2264	,34514	,03788
501- 1000 TL Arası	110	3,3102	,32514	,03100
1001- 1500 TL Arası	19	3,3772	,23549	,05402
1501 TL Üstü	10	3,1250	,51107	,16161

Katılımcıların elde ettikleri aylık gelirleri kapsamında karşılaştırılmasında, neoklasik yaklaşıma ait 10 numaralı soru ve keynesyen yaklaşıma ait 13 ve 14 numaralı sorularda P(Sig.2-tailed) değerlerinin

0,05'den küçük olduğu görülmektedir. $P < 0,05$ anlamlılık düzeyini yakalayan bu sorular EK 4'de verilmiştir.

Öğrencilerin gelir düzeyleri kapsamında ortalamalardaki değişim Grafik 3 yardımıyla gösterilmiştir.

Grafik 3. Gelir Düzeyine Göre Ortalamalar



Grafığe incelendiğinde en belirgin göze çarpan farklılık gelir düzeyi arttıkça klasik yaklaşımının varsayımlarına katılım artmakta, keynesyen ve kamu tercihi yaklaşımının varsayımlarına katılım azalmakta olduğu ortaya çıkmaktadır.

6. SONUÇ

Makroekonomik düzeyde ülke ekonomileri kamu kesimi ve özel kesim olarak ikiye ayrılabilir. Kamu kesiminin büyüklüğü ve üstleneceği roller iktisadi yaklaşımlar çerçevesinde hala tartışılmalıdır. Çalışmada günümüzde hala tartışılmalı olan bu konuda, farklı iktisadi yaklaşımların varsayım ve önermeleri çerçevesinde gelecekte ekonomi alanında söz sahibi olabilecek ve çeşitli birimlerde görev alabilecek olan üniversite öğrencilerinin devlete yüklemiş oldukları fonksiyonların tespiti, bir diğer ifade ile devletin ekonomik gerekçesinin üniversite öğrencileri tarafından nasıl algılandığı temel hedef ve amacı oluşturmaktadır. . Bu amaçla Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencilerine yönelik iktisadi doktrinlerin öne sürdüğü temel varsayımlar çerçevesinde 24 soruluk anket hazırlanmış ve sonuçlar analiz edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre öğrencilerin, keynesyen iktisadi yaklaşımın önermelerini ilk sıraya, neoklasik yaklaşımın önermelerini ikinci sıraya, kamu tercihi yaklaşımı üçüncü ve son sıraya da klasik yaklaşımın önermelerini koydukları ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlar çerçevesinde öğrenciler, devlete, fonksiyonel devlet anlayışı çerçevesinde temel ekonomik amaç ve hedeflere ulaşmada aktif bir rol vermektedir. Gerek ekonomik büyüme ve kalkınma amacına yönelik, gerekse istikrarsızlık durumlarında devletin iktisadi arenada rol alması gerektiği anlayışı ön plana çıkmaktadır. Burada örneklemin maliye bölümünde eğitim gören öğrenciler olması, devlete ekonomik alanda daha çok rol atfeden yaklaşımların ön plana çıkmasında rol oynadığı tahmin edilmiştir.

Ayrıca gruplar arası karşılaştırma yapıldığında, sınıf düzeyi ve akademik başarı düzeyi yükseldikçe tercihler farklılaşmakta olduğu, cinsiyet ve öğrenim türüne göre ise anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sınıf düzeyi ve akademik başarı düzeyi arttıkça keynesyen ve neoklasik iktisadi yaklaşımın önermelerine katılım artmakta olduğu ortaya çıkmıştır. Gelir düzeyi arttıkça ise klasik yaklaşımın önermelerine katılımın arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu da gelir düzeyi arttıkça serbest piyasa sisteminin daha çok tercih edilebileceği ifade edilebilmektedir.

Üniversite öğrencileri hayatlarının bu safhasında (eğitim hayatı), kamusal mal ve hizmetlere olan yoğun talepleri, vergi vb. ödemeler konusunda sınırlı düzeyde olmaları ve alınan eğitim programının (maliye eğitimi) büyük ölçüde kamu kesimi ekonomisine yönelik olması bu sonuçların çıkmasında etkili olduğu tahmin edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Ak, B. (2010) “Hipotez Testi,” Kalaycı Ş. (Der.) SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Ankara, Asil Yayın Dağıtım.
- Akcagündüz, E. (2010) “Kamu Tercihi Teorisi ve Türkiye Üzerine Olan Etkisi Üzerine Bir İnceleme”, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 2(2): 29-35.
- Akça, H. (2011) “Devlet Müdahalesinin Başarısızlığı Üzerine Bir Değerlendirme”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 20(3): 179-190.
- Aktan, C.C. (1995) “Klasik Liberalizm, Neo-Liberalizm ve Libertarianizm” Amme İdaresi Dergisi, 28(1): 3-32.
- Aktan, C.C. (2004) “Yeni İktisat Okulları”, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Aktan, C.C. (2017) “Kamu Tercihi İktisadı ve Anayasal Politik İktisat”, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., Coşkun, R., & Yıldırım, E. (2010) “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri”, Sakarya: Sakarya Yayıncılık.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandırma – Turkey

- Arslan, N. T. (2010) “Klasik-Neo Klasik Dönüşüm Süreci: Yeni Kamu Yönetimi”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 11(2): 21-38.
- Bator F. M. (1958) “The Anatomy of Market Failure”, The Quarterly Journal of Economics, 72(3):351-379.
- Cronbach, L. J. (1951) “Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests”, Psychometrika. 16: 297-334.
- Gencer, A. H. ve Birol, Ö.H. (2014) “A.Smith ve Klasik Okul, K.Marx ve Marksist Sosyalizm, J.M.Keynes ve Keynesgil Devrim ve Daha Sonraki Gelişmeler”, The International Conference on Eurasian Economies, Skopje-Macedonia.
- Gul E., Chaudhry, I. S. ve Faridi, M. Z. (2014) “The Classical-Keynesian Paradigm: Policy Debate in Contemporary Era” MPRA Paper No: 53920, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/53920/>, (27.05.2018).
- Hepaksaz, E. (2007) “Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat Teorisi Perspektifinden Anayasal Mali Reform”, Finans Politik&Ekonomik Yorumlar, 44(514): 89-109.
- Hudea, O. S. (2015) “Classical, Neoclassical and New Classical Theories and Their Impact on Macroeconomic Modelling”, Procedia Economics and Finance, 23(1): 309 – 312.
- Kazgan, G. (2006) “İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi”, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Khan, M.S. ve Aziz, G. (2011) “Neoclassical Versus Keynesian Approach to Public Policy – The Need for Synthesis”, MPRA Paper No: 62856, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/62856/1/MPRA_paper_62856.pdf, (27.05.2018).
- Kızılboğa, R. (2012) “Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat Teorilerinin Değerlendirilmesi”, Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2: 91-109.
- Savaş, V. (2000) “İktisatın Tarihi”, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Savaşan, F. (2016) “Piyasa Başarısızlığından Devletin Başarısızlığına Kamu Ekonomisi”, Bursa: Dora BasımYayın Dağıtım,.
- Tavakol, M., ve Reg, D. (2011) “Making Sense of Cronbach’s Alpha”, International Journal of Medical Education, 2: 53-55.
- Wolff R. D. ve Resnick S. A. (2012) “Contending Economic Theories: Neoclassical, Keynesian, and Marxian “, London, The MIT Press.

EKLER

Ek 1: Anket Soruları

ANKET SORULARI	
1.	Ekonomide rekabet şartları geçerli olduğundan dolayı devlete ihtiyaç yoktur.
2.	Devlet ekonomiye hiçbir şekilde müdahale etmemelidir.
3.	Devlet sadece savunma, güvenlik..gibi tam kamusal mal ve hizmetler üretmelidir.
4.	Devletin ekonomiye müdahalesi etkinliği bozucu bir unsurdur.
5.	Ekonomide serbest piyasa sistemi geçerli olmalıdır.
6.	Ekonomik sistem, serbest piyasa koşulları altında, devlet müdahalesine gerek olmadan kusursuz işler.
7.	Piyasalarda rekabet şartları yeterince tesis edilemediğinde, devlet ekonomik sisteme dahil olmalıdır.
8.	Ekonomik birimlerin faaliyetlerinden diğer ekonomik birimler, olumlu veya olumsuz etkilendiği (dışsallık) durumlarda devlet ekonomiye dahil olmalıdır.
9.	Bazı mal ve hizmetlerin üretim ölçeği büyüdükçe (ölçek ekonomileri) bunun ekonomiye olumlu yansımaları olacağından devlet böyle durumlarda ekonomiye dahil olmalıdır.
10.	Bazı mal ve hizmetlerin üretimi için çok yüksek sabit maliyet (başlangıç maliyeti) gerektirdiğinden dolayı devlet böyle mal ve hizmetlerin üretimi için ekonomiye dahil olmalıdır.
11.	Devlet sadece serbest piyasa sistemi etkin işlemediği durumlarda ekonomiye dahil olmalıdır.
12.	Adalet, savunma, sağlık, eğitim ve ulaşım gibi hizmetler piyasa tarafından yeterince üretilmeyeceği için devlet ekonomiye dahil olmalıdır.
13.	Devleti ekonomiye müdahalesi her ekonomik şart altında gereklidir.
14.	Ekonominin büyümesi için devlet, ekonomik sistemde olmalıdır.
15.	Devlet gerektiğinde borçlanma, bütçe politikası (açık-fazla-denkle) vb. araçlara başvurarak ekonomiye dahil olmalıdır.
16.	Devletin yaptığı müdahaleler (harcamalar, vergiler..vb) ekonomiye maksimum seviyesine (tam istihdam) ulaşabilmesi için gereklidir.
17.	İstihdamın artırılması için devlet müdahalesi (kamu harcama ve vergi politikaları ile) gereklidir.
18.	Serbest piyasa sistemi, devlet müdahalesi olmadan, ekonominin maksimum performans göstermesi için tek başına yeterli değildir.
19.	Seçmenlerin ilgisiz ve bilgisiz olması toplumsal tercihlere dayalı olmayan kamusal mal ve hizmetler üretilmesine yol açar. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .
20.	Politik düşüncede hürriyetin olmaması ve bazı düşüncelerin politik süreçte temsil edilememesi, toplumsal tercihlere dayalı olmayan kamusal mal ve hizmetler üretilmesine yol açar. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .
21.	Seçmenler, politikacılar, bürokrasi kesimi ve baskı grupları kendi çıkarları çerçevesinde bütçe, mal ve hizmet talep etmeleri nedeniyle devlet ekonomide başarısız olmaktadır. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .
22.	Politikacıların oy maksimizasyonu için uzun dönemli ve faydalı politikalar yerine, kısa dönemli politikaları tercih etmeleri nedeniyle devlet başarısız olmaktadır. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .
23.	Politikada şeffaflık olmaması, gereksiz ve aşırı harcamalar, hizmetlerin belirli kesimlere aktarılacak kayırmacılık yapılması gibi nedenlerle devlet, kaynakları etkinsiz ve verimsiz kullanır. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .

24.	Baskı ve çıkar gruplarının, politikacı ve bürokratların üzerine baskı oluşturmaları ile ortaya çıkan rant kollama faaliyetleri, toplumsal tercihlere dayalı olmayan kamusal mal ve hizmetler üretilmesine yol açar. Bu nedenle devlet ekonomiye dahil <u>olmamalıdır</u> .

Ek 2: Varyans Analizi Sonuçları (Sınıf Düzeyi Kapsamında)

Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S7	1	4	-,5355*	,1816	,01	S21	1	4	,7511*	,204	,002
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S8	1	3	-,5786*	,1816	,00	S22	1	4	,5432*	,206	,044
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S10	1	4	-,5540*	,1779	,01	S23	1	4	,6315*	,212	,017
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S12	1	4	-,5313*	,1758	,01	S24	1	4	,6551*	,215	,014

Ek 3: Varyans Analizi Sonuçları (Akademik Başarı Kapsamında)

Soru NO	(I) Akad.Baş	(J) Akad.Baş	Ort. Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Soru NO	(I) Akad.Baş	(J) Akad.Baş	Ort. Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S3	2 altında	3-3,5 arası	-,8611*	,3269	,044	S8	2 altında	2,5-3 arası	-,7024*	,1826	,001
S5	3-3,5 arası	2 altında	1,1528*	,3453	,005			3-3,5 arası	-,8333*	,2932	,025
		2-2,5 arası	,9792*	,3390	,022	S9	2 altında	3-3,5 arası	-1,0556*	,3185	,006
		2,5-3 arası	1,1667*	,3624	,008	S10	2 altında	3-3,5 arası	-,8472*	,3023	,028
S7	2 altında	2,5-3 arası	-,5159*	,1910	,037	S18	2 altında	3-3,5 arası	-,9028*	,3063	,019

Ek 4: Varyans Analizi Sonuçları (Aylık Gelir Miktarı Kapsamında)

Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S10	500 TL altında	500-1000 TL arası	-,3655*	,1407	,049
		1001-1500 TL arası	-,6665*	,2462	,037
S13	1001-1500 TL arası	500 TL altı	-,7121*	,2714	,046

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

		500-1000 TL arası	-,8033*	,2651	,014
S14	500 TL altında	1501 TL ve üstü	,6843*	,2597	,044

**BİR OTOMOTİV İŞLETMESİNDE İŞ İSTASYONLARININ TOPLAM EKİPMAN
ETKİNLİKLERİNİN BÜTÜNLEŞİK ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ İLE
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Dr. Öğr. Üyesi Burcu AVCI ÖZTÜRK*

ÖZET

Günümüzde özellikle üretim işletmelerinin içinde bulunduğu rekabet koşulları, müşterilerin beklentileri, karlılık oranlarındaki düşüklük gibi nedenlerle üretim süreçlerinin etkinliğinin artırılması önemli bir gereklilik haline gelmiştir. Bu amaçla işletmeler, yalın üretim uygulamalarından yararlanıp, üretim sürecini israf ve kayıplardan arındırarak sürekli iyileştirme yapmak ve bunun sonucunda karlılıklarını arttırmak hedeflerini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Yapılan çalışmanın amacı, yalın üretim uygulamaları ve Toplam Verimli Bakım etkinliğinin ölçümünde anahtar bir rol oynayan iş istasyonlarının Toplam Ekipman Etkinliğinin değerlendirilmesi için çok kriterli karar verme yöntemlerinin uygulanabilirliğinin araştırılmasıdır. Uygulamada, otomotiv yan sanayiinde faaliyet gösteren bir işletmenin iş istasyonlarından alınan veriler ve ilgili birimin sürekli iyileştirme uzmanının sözel değerlendirmeleri kullanılmıştır. Yapılan çalışmada, Toplam Ekipman Etkinliğinin hesaplanması için kullanılan, Kullanılabilirlik, Performans ve Kalite ana kriterleri ve bunların alt kriterlerinin önem ağırlıkları Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ile hesaplanmış ve Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile iş istasyonlarının değerlendirilmesi yapılarak, söz konusu istasyonlar etkin çalışma düzeylerine göre sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Toplam Ekipman Etkinliği (TEE), Çok Kriterli Karar Verme, Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci, Gri İlişkisel Analiz*

JEL Kodları: C61, M11, L62

* Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Sayısal Yöntemler ABD, bavci@uludag.edu.tr

**EVALUATION OF OVERALL EQUIPMENT EFFICIENCIES OF WORKSTATIONS IN AN
AUTOMOTIVE FACTORY WITH INTEGRATED MULTI-CRITERIA DECISION MAKING
METHODS**

ABSTRACT

Nowadays, increasing the efficiency of production processes has become an important necessary because of reasons such as competition circumstances that companies are in, customer expectations and lowness of profit ratios. For this purpose, businesses are applying continuous improvement utilizing lean production applications by eliminating waste and scrap in production process and as a result of this realise their goals of increasing profitability. The aim of this study is the research of the applicability of multi criteria decision making methods for the assessment of Overall Equipment Efficiency of workstations that plays a key role in evaluation of the efficiency of lean production applications and Total Productive Maintenance. For application, data collected from the workstations of a company that operates in automotive supply industry and the oral assessment of an expert from that company's continuous improvement department were used. In the study, Availability, Performance and Quality main criteria and subcriteria's importance weights, which are used for the calculation of Overall Equipment Effectiveness, are calculated using Fuzzy Analytic Hierarchy Process and by assessing workstations using Grey Relational Analysis, subject stations are ordered according to their levels of effective operation.

Key Words: Overall Equipment Efficiency (OEE), Multi-Criteria Decision Making, Fuzzy Analytic Hierarchy Process, Grey Relational Analysis

JEL Codes: C61, M11, L62

1. GİRİŞ

Günümüzün ağır rekabet koşulları altında özellikle üretim işletmelerinin kıt kaynaklarını etkin bir şekilde kullanma çalışmaları kaçınılmazdır. Kaliteyi düşürmeden maliyetlerin azaltılmasını sağlamak söz konusu koşullara uyum sağlamanın en önemli anahtarıdır. İşletmelerin rekabet gücünü artıracak en önemli faktör ise verimlilik (Dökme ve Taner, 2013: 21). Bu nedenle israfların ortadan kaldırılması ve sürekli iyileştirmenin sağlanması çalışmaları oldukça önemli hale gelmiştir. Yalın üretim felsefesinde israfların önlenmesi ve sürekli iyileştirme faaliyetlerinin sağlıklı bir biçimde yürütülmesi için iş süreçlerinin standardizasyonu ve bakım faaliyetlerinin uygulanmasının ayrı bir önemi vardır. Performans ölçütleri yalın üretim uygulamaları için gerekli koordinasyon ve kontrolün sağlanması için önemli göstergelerdir (Ayçin ve Özveri, 2016: 331).

Yalın üretim felsefesinin anahtar uygulamalarından biri Toplam Verimli Bakım (Total Productive Maintenance = TVB)'dır. Üretim süreçlerinde beklenmeyen zamanlarda oluşan arızalar, üretimde duruşların meydana gelmesine, üretim planlarında aksamalara ve dolayısıyla işletmelerin verimlilik kaybına uğramalarına neden olur (Yaşın ve Daş, 2017: 46). Bakım; üretimde kullanılan makine teçhizat ve diğer varlıkları işletmenin amaçlarını en iyi şekilde desteklemek için tasarlanmış faaliyetler bütünüdür ve üretim veya hizmet işletmelerine ait olan ekipmanların, beklenen verimlilik ve koşullarda çalışması için yapılan bütün işlemleri kapsamaktadır. Günümüzde bakım faaliyetleri bir maliyet unsuru olarak görülmek yerine, işletmenin karlılığına katkıda bulunan, rekabet etmede yardımcı bir öge olarak nitelendirilmektedir (Görener, 2012: 15-16).

Toplam Ekipman Etkinliği (Overall Equipment Effectiveness = TEE) ise TVB'nin temel faaliyetlerinden biridir. Özellikle üretim işletmelerinde performans göstergesi olarak kullanılmaktadır.

TEE'nin üç ana bileşeni kullanılabilirlik, performans ve kalitedir. Makinelerin kayıpları ne kadar düşük seviyede ise TEE değeri o kadar yüksektir. TEE'nin hesaplanmasında kullanılan ana bileşenler ve bunların alt bileşenleri olan kayıplar ana kriterler ve alt kriterler olarak düşünüldüğünde iş istasyonlarının TEE değerlendirme problemi birçok kriterli karar verme problemi haline dönüştürülebilir.

Bu çalışmada otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren bir işletmenin iş istasyonlarının TEE'leri farklı bir yaklaşımla değerlendirilmiştir. İşletmenin sürekli iyileştirme uzmanının sözel değerlendirmeleri kullanılarak Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (BAHS) ile ana kriterlerin ve alt kriterlerin önem ağırlıkları belirlenmiş ve dokuz adet iş istasyonunun aylık kayıpları Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemi ile değerlendirilerek çok kriterli karar verme teknikleri bütünlük olarak kullanılmıştır.

2. TOPLAM VERİMLİ BAKIM

Verimli üretim yapmanın temel anahtarlarından biri üretim sürecinde kullanılan ekipmanların bakımudur. Bu nedenle verimlilik artışı sağlamak isteyen her işletmenin bir bakım stratejisi bulunmalıdır. Söz konusu stratejilerden en yaygın olarak kullanılanlardan biri 1971 yılında Japon Fabrika Bakım Enstitüsü tarafından geliştirilmiş olan Toplam Verimli Bakım (TVB)'dır. TVB, toplam kalite yönetimi yaklaşımında sıfır hata düşüncesinin bakım alanında uygulanması üzerine çalışan bir sistemdir. TVB ile üretim sürecinde kullanılan ekipmanların etkinliğinin, ürünün ve bakım kalitesinin ve teknik eğitimlerin artırılması, hataların, kayıpların ve iş kazalarının azaltılması gibi hedefler bulunmaktadır (Dökme ve Taner, 2013: 21).

TVB, bir makinenin veya birbirine bağlı iş istasyonlarının çalışma koşullarının iyileştirilmesi, üretim süreci öncesinde, süreç sırasında ve sonrasında ortaya çıkabilecek kayıpları minimize etmeye odaklanmıştır (Ersöz, Öztürk ve Gürel, 2018: 448).

TVB, işletmede çalışanların tamamının katılımını gerektiren, operatörlere çalıştıkları makine veya ekipmanın otonom bakım sorumluluğunu da yükleyen, arıza ve kayıpları önleyerek ekipmanların etkinliğini maksimize etmeyi hedefleyen bir yönetim yaklaşımıdır. TVB, uygulamalarının en önemli aşamalarından biri, ekipmanların kullanım etkinliklerinin hesaplanması ve gerekli düzenlemelerinin yapılmasıdır (Görener, 2012: 17).

3. TOPLAM EKİPMAN ETKİNLİĞİ

Toplam ekipman etkinliği (TEE), ekipmanın ideal çalışma koşullarından sapmasına neden olan tüm kayıpların sistematik ve rasyonel bir şekilde belirlenmesini sağlayan bir etkinlik ölçme ve analiz tekniğidir. TEE, üretimde kullanılan ekipmanların çeşitli üretim kayıplarını ölçerek potansiyel iyileştirme yapılması gereken alanların belirlenmesini sağlar (Yaşın ve Daş, 2017: 46). TEE, TVB ve yalın üretim uygulamalarında sağlanan başarının ölçülmesinde kullanılan anahtar bir veridir.

TEE, ekipmanların güvenilirliğini ve performansını arttırmak amacıyla ekipmana bağlı kayıpları azaltmak için kullanılmaktadır. Söz konusu kayıplar iyileştirme yapılması gereken öncelikli alanların belirlenmesi ve neden sonuç analizi için önemli bir temel sağlamaktadır. TEE ölçütü, üretim sürecindeki katma değer yaratmayan faaliyetleri azaltmak amacıyla kalite, verimlilik ve makinelerin kullanımına odaklanarak işletmenin performansını geliştirmek için kullanılmaktadır (Koçak, 2015: 163-164). 1988 yılında Nakajima (1988) tarafından tanımlanan ve ekipmandan kaynaklanan altı büyük kayıp aşağıdaki şekilde tanımlanabilir (Dökme ve Taner, 2013: 27-29; Temiz, Atasoy ve Sucu, 2010: 51-52)

Arıza Kayıpları: Nadir olarak meydana gelen hatalar veya kronikleşmiş hatalar olabilir. Bu hataların oluşması kayıp zaman veya kayıp üretim miktarları anlamına gelmektedir.

Setup ve Ayar Kayıpları: Bir ürünün üretiminin tamamlanmasından, diğer bir ürünün standart kalitede üretiminin başladığı ana kadar geçen süredir.

Atıl Kapasite ve Kısa Süreli Duruş Kayıpları: Geçici bir sorun yüzünden ekipmanların duraksaması sonucu oluşan kayıplardır.

Düşük Hız Kayıpları: Ekipmanın beklenen hızı ile operasyon esnasındaki gerçek hızı arasındaki farktır.

Kalite Kusurları ve Yeniden İşleme Kayıpları: Bir ekipmanın tamamen veya kısmen hatalı ürettiği ürünlerin neden olduğu kayıplardır.

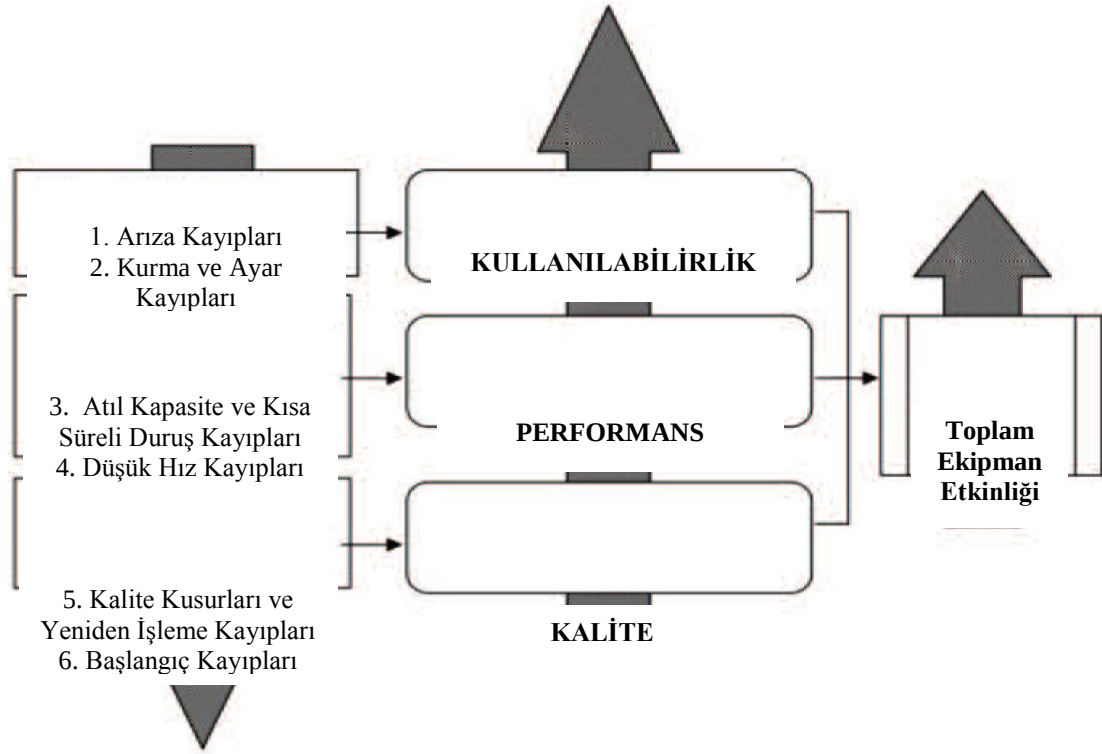
Başlangıç Kayıpları: Makinelerin işleme alınmalarından denge konumuna gelinceye kadar geçen zamanda ortaya çıkan üretim kayıplarıdır.

Yukarıda bahsedilen altı kayıp TEE değerinin hesaplanması için kullanılmaktadır ve bu kayıplar kullanılabilirlik, performans ve kalite kavramlarının bir fonksiyonudur. TEE ile performans ölçümü söz konusu üç boyutun çarpımı ile bulunmaktadır (Muchin ve Pintelon, 2008: 3520).

$$TEE = \text{Kullanılabilirlik} \times \text{Performans} \times \text{Kalite}$$

TEE hesaplamaları, belirlenmiş olan çalışma süreleri içerisinde üretimde kullanılan ekipmanların sahip oldukları kapasitelere oranla ne ölçüde performans gösterdiklerini belirler. Bu yolla bir makinenin beklenen performansı ile ölçülen performansının analiz edilmesine ve mevcut performansın geliştirilmesine olanak sağlar (Ayçin ve Özveri, 2016: 332). TEE'yi etkileyen faktörler Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1. Toplam Ekipman Etkinliğini Etkileyen Faktörler



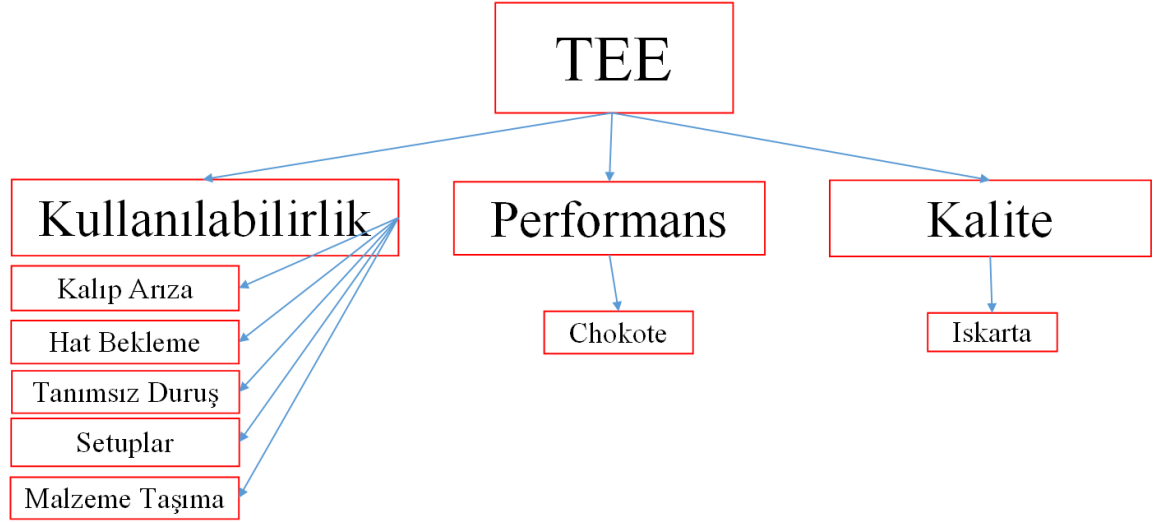
Kaynak: Dökme ve Taner, 2013: 29

4. TOPLAM EKİPMAN ETKİNLİKLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yapılan çalışmada otomotiv yan sanayinde, 1973 yılında kurulmuş kalıp üretimi ve sac şekillendirme üzerine faaliyet gösteren 150 çalışana sahip bir fabrikanın tandem hattındaki iş istasyonlarının TEE performansları farklı bir yaklaşımla değerlendirilmeye çalışılmıştır.

BAHS uygulanırken işletmenin sürekli iyileştirme uzmanının sözel değerlendirmeleri kullanılmıştır. Problemin ana ve alt kriterlerinin hiyerarşik yapısı Şekil 2'de verilmiştir.

Şekil 2. Problemin Hiyerarşik Yapısı



Kalıp Arıza: Kalıp makinelerindeki arızalardan kaynaklanan beklenmeyen duruşlar,

Hat Bekleme: Hatta oluşan herhangi bir arıza nedeniyle oluşan gecikme,

Tanımsız Duruşlar: Ekipmanlarda meydana gelen herhangi bir nedeni tanımlanamayan duruşlar,

Setup: Ürün ya da versiyon geçişi sırasında yapılan fiziksel kurulum ya da ayarlar için harcanan zaman,

Malzeme Taşıma: İş istasyonlarına malzeme taşınması sırasında meydana gelen duruşlar,

Chokote: Küçük duruş kayıpları, 5 dakikanın altında çoğu zaman operatörün müdahalesi ile çözülen küçük duruşlar ve takılmalardır.

4.1. Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci

Çok kriterli karar problemlerinde karar vericiler için alternatiflerin değerlendirilmesi, alternatiflerin önem derecelerine göre sıralanması ve öncelikli alternatifin seçimi yapılmaktadır (Jahanshahloo, Hosseinzadeh ve Izadikhah, 2006: 1545). Çok kriterli karar problemlerinin çözümünde kullanılan tekniklerden biri Analitik Hiyerarşi Sürecidir (AHS). Bu teknik ile sayısal olarak ifade edilebilen veya edilemeyen tüm kriterler eş zamanlı olarak karar sürecinde yer alabilmektedir (Başkaya ve Akar, 2005: 2). AHS’de kriter ve alternatiflerin göreceli önem derecelerinin belirlenmesi için ikili karşılaştırmalar kullanılmaktadır (Ruoning ve Xiaoyan, 1992: 251). Kişiler tercihlerini genellikle sözel olarak ifade etmeye eğilimlidirler. Bu nedenle insan düşüncesi ve yargılarındaki bulanıklığın ikili karşılaştırmalara yansıtılabilmesi için kişilerin sözel değerlendirmelerinin bulanık sayılar ile ifade edilmesi gerekmektedir (Avcı Öztürk ve Başkaya, 2012: 132). Çok sayıda kriter, alt kriter ve alternatifin bulunduğu problemlerde kişilerin bulanık tercihlerinin belirlenmesi Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (BAHS) ile yapılmaktadır. Söz konusu teknikte kriterler ve alternatifler için yapılan sözel

değerlendirmeler üçgen bulanık sayılar ile ifade edilmekte ve üçgen bulanık sayılarda yapılan temel aritmetik işlemler kullanılarak algoritmanın uygulanması sağlanmaktadır.

BAHS ilk kez Chang (1996) tarafından Genişletilmiş Analiz Tekniği ile ortaya konmuştur. Hesaplama kolaylığı nedeniyle genişletilmiş analiz tekniği pek çok uygulamada tercih edilmektedir. Buna rağmen tekniğin bir bulanık karşılaştırma matrisinden doğru ağırlıkların türetilmesinde yetersiz kaldığı konusunda eleştiriler yapılmaktadır. Genişletilmiş analiz tekniğinde göreceli önem derecelerinin hesaplanması yerine iki üçgen bulanık sayının karşılaştırma indeksi ölçülmektedir. Burada, normalize edilmiş değerler bir üçgen bulanık sayının diğerlerinden hangi derecede büyük olduğunu göstermektedir. Fakat bu değerlerin göreceli önem derecelerini ifade etmek için kullanılmaları sakıncalı görülmüştür. Çünkü bu durumda göreceli önem dereceleri için “0” ağırlığının verilmesi söz konusu olmaktadır. Genişletilmiş analiz tekniğinde, bulanık sentetik derece değerleri arasında büyüklük karşılaştırması yapılarak klasik ağırlıklar elde edilmektedir. Bulanık sentetik derece değerlerinin sıralanması için farklı bir tekniğin kullanımı ile genişletilmiş analiz tekniğinin sakıncalarının ortadan kaldırılması mümkündür. Bu sakıncaları ortadan kaldırmak için bu çalışmada Liou ve Wang (1992)’ın toplam integral tekniği kullanılmıştır. Sözel ikili karşılaştırmalarda kullanılan bulanık önem ölçeği Tablo 1’de gösterilmiştir (Avcı Öztürk ve Başkaya, 2012: 143).

Tablo 1. Bulanık Önem Ölçeği

İkili Karşılaştırma Tercihleri	Önem Derecesi	Önem Derecesinin Eşleniği	Açıklama
Eşit Derecede Önemli	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)	İki elemanın katkısı eşittir.
Ara Değer	(1, 2, 3)	(1/3, 1/2, 1)	
Biraz Daha Fazla Önemli	(2, 3, 4)	(1/4, 1/3, 1/2)	Bir eleman diğerinden biraz daha fazla katkıda bulunmaktadır.
Ara Değer	(3, 4, 5)	(1/5, 1/4, 1/3)	
Güçlü Derecede Önemli	(4, 5, 6)	(1/6, 1/5, 1/4)	Bir eleman diğerinden daha güçlü derecede katkıda bulunmaktadır.
Ara Değer	(5, 6, 7)	(1/7, 1/6, 1/5)	
Çok Güçlü Derecede Önemli	(6, 7, 8)	(1/8, 1/7, 1/6)	Bir eleman diğerinden çok daha güçlü derecede katkıda bulunmaktadır.
Ara Değer	(7, 8, 9)	(1/9, 1/8, 1/7)	
Aşırı Derecede Önemli	(8, 9, 10)	(1/10, 1/9, 1/8)	Bir eleman diğerine göre mümkün olan en yüksek derecede katkıda bulunmaktadır.

Kaynak: Avcı Öztürk ve Başkaya, 2012: 141

İşletmenin sürekli iyileştirme sorumlusunun ana kriterler ve alt kriterler için yaptığı sözel değerlendirmeler ikili karşılaştırma matrislerine dönüştürülmüştür. Genişletilmiş Analiz tekniği ile bulanık sentetik derece değerleri bulunmuş ve toplam integral tekniği ile bulanık sentetik derece değerleri durulaştırılarak nihai ağırlıklara ulaşılmıştır. İkili karşılaştırma matrisleri ve BAHS ile bulunan önem ağırlıkları Tablo 2 ve Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 2. Ana Kriterlerin Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	Kalıp Arıza	Hat Bekleme	Tanımsız Duruşlar	Setup	Malzeme Taşıma
Kalıp Arıza	(1, 1, 1)	(3, 4, 5)	(2, 3, 4)	(1, 2, 3)	(3, 4, 5)
Hat Bekleme	(1/5, 1/4, 1/3)	(1, 1, 1)	(1/3, 1/2, 1)	(1/4, 1/3, 1/2)	(1, 1, 1)
Tanımsız Duruşlar	(1/4, 1/3, 1/2)	(1, 2, 3)	(1, 1, 1)	(1/3, 1/2, 1)	(1, 2, 3)
Setup	(1/3, 1/2, 1)	(2, 3, 4)	(1, 2, 3)	(1, 1, 1)	(2, 3, 4)
Malzeme Taşıma	(1/5, 1/4, 1/3)	(1, 1, 1)	(1/3, 1/2, 1)	(1/4, 1/3, 1/2)	(1, 1, 1)
Öncelik Ağırlıkları	0,387	0,085	0,172	0,271	0,085
Tutarlılık oranı = 0,032					

Tablo 3. Kullanılabilirlik Alt Kriterinin Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	Kullanılabilirlik	Performans	Kalite
Kullanılabilirlik	(1, 1, 1)	(2, 3, 4)	(4, 5, 6)
Performans	(1/4, 1/3, 1/2)	(1, 1, 1)	(1, 2, 3)
Kalite	(1/6, 1/5, 1/4)	(1/3, 1/2, 1)	(1, 1, 1)
Öncelik Ağırlıkları	0,631	0,244	0,125
Tutarlılık oranı = 0,048			

4.2. Gri İlişkisel Analiz

Gri İlişkisel Analiz (GİA), Deng (1989) tarafından geliştirilen Gri Sistem Teorisinin uzantılarından biri olan karar verme ve tahmin için kullanılan bir analiz tekniğidir. Bu teoride yetersiz ve eksik olan bilgi, gri bilgi veya gri eleman olarak tanımlanır. Belirli bir sistem içerisinde iki eleman veya iki alt sistem arasında değişen ilişkinin ölçümü, “Gri İlişki” olarak isimlendirilir. Bu ölçüm, analiz edilen elemanlar arasındaki benzerlikleri veya farklılıkları gösterir. İki eleman arasındaki değişim sürekli olduğunda, oluşan değişimler birlikte meydana geliyorsa; elemanlar arasında daha yüksek, birlikte meydana gelmiyorsa daha düşük bir ilişki söz konusu olacaktır (Uçkun ve Girginer, 2011: 52).

İşletmenin tandem hattındaki dokuz iş istasyonunun kayıpları GİA ile değerlendirilmeye çalışılmıştır. GİA ile değerlendirme süreci aşağıda verilmiştir.

1. Karar Matrisinin Oluşturulması: İş istasyonlarının aylık duruşları kullanılarak karar matrisi oluşturulmuştur. Karar matrisi Tablo 4’te verilmiştir.

2. Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Hesaplanması: Karar probleminde alt kriterlerin tamamı değeri düşük olması istenen kayıplardan oluşmaktadır. Bu nedenle normalizasyon işlemi yapılırken tek bir normalizasyon formülüne ihtiyaç duyulmuştur. Normalize edilmiş değerler Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 4. Karar Matrisi

TEE	Kullanılabilirlik					Performans	Kalite
Duruşlar İş İstasyonları	Kalıp Arıza	Hat Bekleme	Tanımsız Duruş	Setup	Malzeme Taşıma	Chokote	Iskarta
21604/A ₁	65,0	98,9	120,7	52,8	10,7	254,6	44,0
22003/A ₂	36,2	120,7	108,8	50,4	12,5	249,4	1301,0
22002/A ₃	29,1	77,7	128,3	46,5	29,6	263,5	82,0
21002/A ₄	19,3	4,0	163,8	57,4	63,2	256,0	276,0
21603/A ₅	36,8	84,4	114,7	43,5	13,7	241,8	280,0
21602/A ₆	22,7	78,5	129,2	39,9	14,8	136,4	223,0
220010/A ₇	28,2	28,7	97,0	20,7	11,2	188,0	253,0
220011/A ₈	29,3	24,0	87,9	21,2	17,7	187,8	405,0
22001/A ₉	11,5	5,2	73,3	21,6	5,5	93,4	301,0

Tablo 5. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

TEE	Kullanılabilirlik					Performans	Kalite
Duruşlar İş İstasyonları	Kalıp Arıza	Hat Bekleme	Tanımsız Duruş	Setup	Malzeme Taşıma	Chokote	Iskarta
21604/A ₁	0,0000	0,1861	0,4768	0,1259	0,9097	0,0521	1,0000
22003/A ₂	0,5385	0,0000	0,6077	0,1915	0,8792	0,0830	0,0000
22002/A ₃	0,6722	0,3679	0,3931	0,2979	0,5822	0,0000	0,9698
21002/A ₄	0,8549	1,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0441	0,8154
21603/A ₅	0,5270	0,3110	0,5428	0,3791	0,8584	0,1278	0,8123
21602/A ₆	0,7918	0,3615	0,3831	0,4763	0,8386	0,7470	0,8576
220010/A ₇	0,6892	0,7883	0,7390	1,0000	0,9011	0,4440	0,8337
220011/A ₈	0,6683	0,8289	0,8389	0,9880	0,7881	0,4451	0,7128
22001/A ₉	1,0000	0,9897	1,0000	0,9759	1,0000	1,0000	0,7955

3. Mutlak değer Tablosunun Oluşturulması: Normalize edilmiş karar matrisindeki değerlerden herbir kriter için en iyi olanlar referans olarak seçilmiş ve tablo değerleri referans değerlerinden çıkarılarak oluşturulan mutlak değer tablosu Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Mutlak Değer Tablosu

TEE	Kullanılabilirlik					Performans	Kalite
Duruşlar İş İstasyonları	Kalıp Arıza	Hat Bekleme	Tanımsız Duruş	Setup	Malzeme Taşıma	Chokote	Iskarta

21604/A ₁	1,0000	0,8139	0,5232	0,8741	0,0903	0,9479	0,0000
22003/A ₂	0,4615	1,0000	0,3923	0,8085	0,1208	0,9170	1,0000
22002/A ₃	0,3278	0,6321	0,6069	0,7021	0,4178	1,0000	0,0302
21002/A ₄	0,1451	0,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,9559	0,1846
21603/A ₅	0,4730	0,6890	0,4572	0,6209	0,1416	0,8722	0,1877
21602/A ₆	0,2082	0,6385	0,6169	0,5237	0,1614	0,2530	0,1424
220010/A ₇	0,3108	0,2117	0,2610	0,0000	0,0989	0,5560	0,1663
220011/A ₈	0,3317	0,1711	0,1611	0,0120	0,2119	0,5549	0,2872
22001/A ₉	0,0000	0,0103	0,0000	0,0241	0,0000	0,0000	0,2045

4. Gri İlişkisel Analiz Katsayılarının Hesaplanması: Öncelikle alt kriterler için gri ilişkisel analiz katsayıları hesaplanmış ve alt kriterlerin BAHS ile bulunan önem ağırlıkları ile birleştirilmiştir. Gri İlişkisel Analiz Katsayıları Tablo 7 ve Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 7. Gri İlişkisel Analiz Katsayıları

TEE	Kullanılabilirlik					Performans	Kalite
Duruşlar İş İstasyonları	Kalıp Arıza	Hat Bekleme	Tanımsız Duruş	Setup	Malzeme Taşıma	Chokote	Iskarta
21604/A ₁	0,3333	0,3806	0,4887	0,3639	0,8470	0,3453	1,0000
22003/A ₂	0,5200	0,3333	0,5604	0,3821	0,8054	0,3529	0,3333
22002/A ₃	0,6040	0,4417	0,4517	0,4160	0,5448	0,3333	0,9430
21002/A ₄	0,7751	1,0000	0,3333	0,3333	0,3333	0,3434	0,7304
21603/A ₅	0,5139	0,4205	0,5223	0,4461	0,7793	0,3644	0,7270
21602/A ₆	0,7061	0,4392	0,4477	0,4884	0,7559	0,6640	0,7783
220010/A ₇	0,6167	0,7025	0,6570	1,0000	0,8348	0,4735	0,7504
220011/A ₈	0,6012	0,7450	0,7563	0,9765	0,7024	0,4740	0,6352
22001/A ₉	1,0000	0,9798	1,0000	0,9540	1,0000	1,0000	0,7098
Öncelik Ağırlıkları	0,3870	0,0850	0,1720	0,2710	0,0850		

Tablo 8. Gri İlişkisel Analiz Katsayıları

TEE İş İstasyonları	Kullanılabilirlik	Performans	Kalite
21604/A ₁	0,4160	0,6000	0,4715
22003/A ₂	0,4980	0,5310	0,5254
22002/A ₃	0,5080	0,3333	0,6000
21002/A ₄	0,5610	0,5432	0,4891
21603/A ₅	0,5116	0,5324	0,5276
21602/A ₆	0,5842	0,4158	0,4322
220010/A ₇	0,7533	0,4016	0,3980
220011/A ₈	0,7504	0,3379	0,3333
22001/A ₉	0,9858	0,8547	0,7440
Öncelik Ağırlıkları	0,631	0,244	0,125

5. Gri İlişkisel Analiz Derecelerinin Hesaplanması: Son aşamada gri ilişkisel analiz katsayıları ana kriterlerin önem ağırlıkları ile çarpılarak GİA derecelerine ulaşılmış ve iş istasyonlarının sıralaması yapılmıştır. GİA dereceleri ve iş istasyonlarının sıralaması Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Gri İlişkisel Analiz Dereceleri ve Sıralaması

TEE İş İstasyonları		Sıralama
21604/A ₁	0,4678	9
22003/A ₂	0,5095	7
22002/A ₃	0,4769	8
21002/A ₄	0,5476	4
21603/A ₅	0,5187	6
21602/A ₆	0,5241	5
220010/A₇	0,6231	2
220011/A₈	0,5976	3
22001/A₉	0,9236	1

5. SONUÇ

Yalın üretim ve TVB uygulamaları için anahtar bir performans göstergesi olan TEE, işletmelerin üretim süreçlerindeki ekipmanlardan kaynaklanan kayıpların belirlenmesi ve bu kayıpların minimize edilmesi için önlem alınmasını sağlamaktadır. Kayıpların önlenmesi ve en aza indirilmesi de uzun vadede karlılık üzerinde olumlu etki yaratırken, işletmelerin verimli üretim yapmalarını desteklemekte ve bu yolla rekabet avantajlarını arttırmaktadır. TEE, müdahale edilmesi gereken ekipmanların öncelik sırasına göre bakımının sağlanması için oldukça önemli bir araçtır.

Yapılan çalışmada, otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren bir işletmenin tandem hattında bulunan dokuz adet iş istasyonunun kayıpları kullanılarak, TEE değerleri bütünsel çok kriterli karar verme yöntemleri ile değerlendirilmeye çalışılmıştır. İşletmenin sürekli eğitim uzmanının sözel olarak yaptığı ikili karşılaştırmalar kullanılarak BAHS ile ana kriterlerin ve alt kriterlerin önem ağırlıkları belirlenmiş ve GİA tekniği ile alternatiflerin değerlendirilmesi yapılmıştır.

Analiz sonucunda, en iyi performansa sahip olan alternatifin 0,9236 GİA katsayısı ile A₉ olduğu görülmüştür. Yalnız ikinci en iyi alternatif olan A₇’nin GİA katsayısı ile A₉’un GİA katsayısı arasında büyük bir fark olduğu gözden kaçmamalıdır. A₉ oldukça iyi bir performansa sahip iken, en yakın takipçisi A₇ alternatifinin GİA katsayısının 0,6231 olduğu görülmektedir. Aradaki bu fark için acilen önlem alınması gerekmektedir. En düşük performansa sahip olan alternatif ise 0,4678 GİA katsayısı ile A₁ alternatifidir. Kayıpların nedenleri kontrol edilmeli ve bu kayıplara neden olan faktörler araştırılmalıdır. Söz konusu iş istasyonlarının performanslarında iyileştirme yapılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Avcı Öztürk, B. ve Başkaya, Z. (2012) “Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ile Bir Ekmek Fabrikasında Un Tedarikçisinin Seçimi”, Business and Economics Research Journal, 3(1): 131-159.
- Ayçin, E. ve Özveri, O. (2016) “Yalın Üretim Uygulamalarında İsrafin Azaltılması ile Performans Ölçütleri Arasındaki İlişkilerin ve Etkileşimin Dematel Yöntemiyle Analizi”, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(35): 325-353.
- Başkaya, Z. ve Akar, C. (2005) “Üretim Alternatifi Seçiminde Analitik Hiyerarşi Süreci: Tekstil İşletmesi Örneği”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(1): 273-286.
- Chang, D.Y. (1996) “Applications of the Extent Analysis Method of Fuzzy AHP”, European Journal Of Operational Research, 95(3): 649-655.
- Deng, J. L. (1989) “Introduction to Grey System Theory ”, The Journal of Grey System, 1(1): 1-24.
- Dökme, F. ve Taner, E. (2013) “Toplam Verimli Bakım Stratejisi ve Endüstriyel Tesislerde Uygulanmasının Önemi”, Teknik Bülten, 42(4): 21-31.
- Ersöz, T., Öztürk, E. ve Gürel, E. (2018) “Demir Çelik Sektöründe Toplam Verimli Bakım Uygulaması”, International Journal of Economic and Administrative Studies, 18: 447-458.
- Görener, A. (2012) “Toplam Verimli Bakım ve Ekipman Etkinliği: Bir İmalat İşletmesinde Uygulama ”, Electronic Journal of Vocational Colleges, Mayıs: 15-20.
- Jahanshahloo, G.R., Hosseinzadeh Lotfi F. ve Izadikhah M. (2006) “Extension of the TOPSIS Method for Decision Making Problems with Fuzzy Data ”, Applied Mathematics and Computation, 181: 1544-1551.
- Koçak, A. (2015) “İmalat Süreçlerinde Kullanılan Performans Ölçütleri Üzerine Bir Literatür Araştırması”, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 17(3): 160-185.
- Liou, T.S. ve Wang, M.J. (1992) “Ranking Fuzzy Numbers with Integral Value”, Fuzzy Sets and Systems, 50: 247-255.
- Muchiri, P. ve Pintelon, L. (2008) “Performance Measurement Using Overall Equipment Effectiveness (OEE): Literature Review and Practical Application Discussion ”, International Journal of Production Research, 46(13): 3517-3535.
- Nakajima, S. (1988) “Introduction to TPM: Total Productive Maintenance ”, Cambridge: Productivity Press.
- Ruoning, X. ve Xiaoyan, Z. (1992) “Extensions of The Analytic Hierarchy Process in Fuzzy Environment ”, Fuzzy Sets And Systems, 52(3): 251-257.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Temiz, İ., Atasoy, E. ve Sucu, A. (2010) “Toplam Ekipman Etkinliği ve Bir Uygulama”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(4): 49-60.
- Uçkun, N. ve Girginer, N. (2011) “Türkiye’deki Kamu ve Özel Bankaların Performanslarının Gri İlişki Analizi ile İncelenmesi”, Akdeniz İİBF Dergisi, 21: 46-66.
- Yaşın, M. F. ve Daş, G. S. (2017) “KOBİ’lerde Ekipman Etkinliğinin İyileştirilmesinde TEE Tabanlı Bir Yaklaşım: Bir Ahşap İşleme Kuruluşunda Uygulama ”, Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi, 32(1): 45-52.

GEÇİCİ GÖÇMEN GRUBU OLARAK YÜKSEKÖĞRETİM GENÇLİĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Esma ESGİN GÜNDER*

ÖZET

Toplumun yeniden yapılandırılması açısından göç olgusu önemli bir role sahiptir. Göç, ekonomik, sosyal, kültürel ve politik bazı değişikliklere yol açabileceği gibi aynı zamanda bu tür değişikliklerden de kaynaklanabilmektedir. Bu nedenle göç olgusu, temelinde yatan nedenleri ve sonuçlarıyla birlikte sosyo-kültürel bir değişim aracı olarak değerlendirilebilir. Günümüzde özellikle küreselleşme çerçevesinde bireylerin gerek ulusal gerekse uluslararası hareketliliği bilişim teknolojileri aracılığıyla bilginin akışıyla birlikte ele alınmaktadır.

Bu çalışmada göç ve eğitim ilişkisi bağlamında, üniversite eğitimi alma amacıyla yaşadıkları şehirlerden öğrenim gördükleri şehre “geçici” göç eden yükseköğretim öğrencilerinin göçe yönelik algıları ve gelecekteki göç potansiyelleri irdelenmiştir. Bu amaçla çalışmada nitel araştırma desenlerinden “olgu bilim (fenomenoloji) deseni” kullanılmıştır. Çalışma grubunu, 2017-2018 öğretim yılı bahar döneminde Manisa Celal Bayar Üniversitesi Salihli M.Y.O. Çocuk Gelişimi Programı'nda öğrenim gören otuz iki son sınıf öğrencisi oluşturmaktadır. Elde edilen bulgular yükseköğretim gençliğinin gündelik hayatı değiştirme ve öğrenim görme amacıyla gerçekleştirdiği geçici göç hareketliliğinin istihdam amacıyla da süreklilik göstereceği yönündedir.

Anahtar Kelimeler : *Göç, Hareketlilik, Olgu Bilim, Yükseköğretim Gençliği.*

JEL Sınıflandırması: O15, C25, I23.

FROM TEMPORARY MIGRATION TO A SETTLED LIFE: FUTURE MIGRATION POTENTIAL OF THE YOUNG IN HIGHER EDUCATION

ABSTRACT

The concept of migration has a significant role in reconstructing the society. Migration can lead to some economic, social, cultural and political changes, however it can be caused by these changes as well. Accordingly, the concept of migration can be regarded as a socio-cultural means of exchange with its fundamental underlying causes and effects. Today, particularly in terms of globalization, both national and international mobility of the

* Manisa Celal Bayar Üniversitesi Salihli Meslek Yüksekokulu, Sarıpınar Mahallesi 1079 Sokak NO:169 45300, Salihli, Türkiye, esma.esgin@cbu.edu.tr

individuals have been taken into consideration by using computing technologies with the flow of information.

In terms of the relation between migration and education, the aim of this study is to analyse the perception of migration and the future migration potential of the higher education students, who have migrated “temporarily” from their hometown to the city, where they get university education. Therefore, phenomenological design, as one of the qualitative researches, was used in this study. The study group involves 32 senior students studying in Child Development Program of Celal Bayar University, Salihli during Spring Term between 2017 and 2018. The findings obtained have indicated that the mobility of temporary migration of the young for the purpose of changing their daily lives and getting higher education will sustain for employment as well.

Keywords: Migration, Mobility, Phenomenology, Higher Education Youth.

JEL Codes: O15, C25, I23

1. GİRİŞ

Küresel nitelikteki beşeri hareketliliğin imkânlarını artıran teknolojik gelişmeler ile birlikte göç kavramının dinamik ve süreklilik yönünü vurgulamak için hareketlilik (mobility) kavramı tercih edilmektedirler. Hareketliliğin artması ve hızlanmasından en fazla etkilenen kurumlardan bir tanesi de eğitim, özellikle de yükseköğretim kurumudur. Literatürde eğitim ve göç ilişkisinin tartışıldığı pek çok çalışma bulunmaktadır.

Bu çalışma ise, literatürde yer alan yaygın nitelikteki çalışmalardan farklı olarak, eğitim amaçlı hareketlilik kazanan yükseköğretim gençlerinin gelecekteki göç potansiyelinin analizini konu edinmektedir. Araştırma nitel araştırma desenlerinden fenomenolojik desen kullanılarak 2017-2018 öğretim yılında Manisa Celal Bayar Üniversitesi Çocuk Gelişimi Programı’nda öğrenim gören otuz iki son sınıf öğrencisi ile gerçekleştirilmiştir.

Çağımızda istese de istemese de her birey hareket halindedir. Küreselleşerek değişen dünyada hareketsizlik pek de söz konusu değildir. Bireylerin hareketlilik isteğini gerçekleştirebilmesinde ise teknolojik gelişmeler yeni olanaklar sağlamıştır. Özellikle hızlı ve konforlu ulaşım araçları ve bilişim teknolojileri ile bireyler geçmişte hiç olmadığı kadar hareketli hâle gelmiştir (Bravo,2010:5). Bu noktada bir süreç olarak göçün, dinamik ve süregelen doğasının yansıtılmasında Sirkeci ve Cohen (2015:9) “hareketlilik” (göçmen kavramının da “hareketliler”) ile kavramsallaştırılması gerektiğini ileri sürmektedirler. Hareketlilik kazanan bireyler yalnızca ekonomik değil, sosyal ve kültürel dinamik bir

süreç içerisinde yer alırlar. Süreç; bireysel, grup, bölgesel, ulusal ve/veya küresel düzeyde kendini gösterebilir. Dolayısıyla küresel, yerel güçler, gelenekler ve kültürel pratikler bu sürece etkiye bulunur. Bu güçler, göç eden ve göç etmeyen bireylerin hareketlerini ve göçün sonuçlarını etkiler.

Bunun ötesinde bireysel imkanların, bilgi ve becerinin yanında mezo düzeydeki kaynaklar da göç kararını ve hareketini etkiler. Hareketli ve hareketsiz aktörler Faist'in (1997, akt: Sirkeci ve Cohen,2015:11) ileri sürdüğü gibi zaman zaman değil sürekli çatışan küresel etmenlerle baş ederler ve bu mücadele algısı göç kararını belirler. Bu çatışma ve göç kararı arasındaki ilişki insan hareketliliğinin dinamik doğasını anlamamıza yardımcı olur. Dolayısıyla hareketlilik, objektif bir karar olmaktan ziyade bireyin ve/veya grubun algılarına dayalı subjektif bir boyuta sahiptir.

Bu çalışmada da Sirkeci ve Cohen (2015)'in çalışması referans alınarak göçün dinamik ve süregelen doğasının yansıtılmasında “*hareketlilik*” kavramı kullanılmıştır. Yine de herhangi bir anlam karışıklığı önlemek adına göç kavramı da kullanılmıştır.

Tahmin edilmesi güç bir süreç olan göç kararında bireyler ve onların ailelerinin algı ve inanışları, sahip olunan kaynaklar etkili olmaktadır ki bu unsurlar hareketliliği başlatabileceği gibi aynı zamanda sonlandırıp, sınırlandırabilmektedir. Bu nedenle çalışmada yükseköğretim öğrencilerinin ailelerinin ikamet ettikleri kentler de değerlendirme sürecine alınmıştır. Çalışma grubunu oluşturan yükseköğretim öğrencilerinin gelecekteki göç potansiyelleri irdelenirken yalnızca hareketlilik kazanmış öğrenciler değil, öğrenim sürecine ailelerinin yanında aileleri ile birlikte devam eden yerleşiklik özelliği taşıyan öğrenciler de dahil edilmiştir. Böylece çalışma grubu *hareketliler* ve *yerleşikler* olarak ikili bir görünüm arz etmektedir.

Bugün 14 fakültesi, 3 yüksek okulu, 15 meslek yüksek okulu, 3 enstitüsü, 27 araştırma merkezi ve 1 araştırma uygulama hastanesi (Üniversite Hastanesi) olmak üzere toplam 63 birim ile eğitim ve öğretime devam eden Manisa Celal Bayar Üniversitesi, 1614 akademik personeli, 1160 idari personeli ve 55.473 öğrencisiyle, Ege Bölgesi'nin en büyük üç üniversitesinden biridir. Ege Bölgesi'nin tarihi ve kültürel dokusu en zengin illerinden biri olan Manisa, bir taraftan büyük şehir karmaşası olmadan üniversite eğitimi görmek, diğer taraftan da sinema, tiyatro, part time iş gibi olanaklardan yararlanmak isteyen üniversite adayları için gelişmiş ve ideal bir eğitim kentidir. Ayrıca, sadece 30 km uzaklıktaki İzmir ve çevresindeki turizm kentleri, Manisa Celal Bayar Üniversitesi öğrencilerinin ilgilerini çeken cazibe merkezleridir (<http://www.mcbyu.edu.tr/Nedencbu>).

Üniversitenin Salihli M.Y.O. Çocuk Gelişimi Programı öğrencileri de meslek yüksekokulu genelinde olduğu gibi, başta Manisa ve İzmir olmak üzere yakın çevre illerden öğrencilerin ilgi odağıdır. İki büyük kentin coğrafi yakınlığı ve iki şehir arasındaki sürekli ve sık servisler eğitim süreci boyunca öğrencilere kolay ve ucuz ulaşım imkanı sağlamaktadır.

Önlisans programında öğrenim gören öğrenciler, ortalama iki yıllık eğitim için başka bir şehre akademik öğretim dönemleri boyunca yerleşirler. Bu çalışmada, katılımcılardan ilk grup olan *hareketliler* öğrenim süreci boyunca en az iki şehir arasında belli dönemlerde (akademik takvimdeki tatillerde) hareket eden öğrencilerdir. Çalışmadaki ikinci grup olan *yerleşikler* ise üniversitedeki öğrenim süreci boyunca Salihli’de aileleriyle birlikte ikamet eden öğrencilerin oluşturduğu gruptur. Bu bağlamda çalışmada iki farklı grubun gelecekteki hareketlilik /göç potansiyellerinin niteliği ve yönüne ilişkin değerlendirilmelere ulaşip özellikle eğitim-istihdam politikalarına katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

Göç - eğitim ilişkisi bağlamında yükseköğretimde eğitim alma amacıyla yaşadıkları şehirden öğrenim gördükleri şehre “geçici” göç eden ve / veya göç etmeyen üniversite öğrencilerinin gelecekteki göç potansiyellerinin irdelendiği bu çalışmada cevap aranan sorular aşağıda sıralanmıştır:

- Öğrencilerin üniversite tercihinde bulunurken öğrenim gördükleri şehri seçmelerindeki neden nedir?
- Öğrenciler, üniversite öğrenimi sonrasında öğrenim gördükleri şehirde kalmayı (yerleşiklik) planlıyorlar mı?
- Öğrencilerin, üniversite öğrenimi sonrasında göç etme (hareketlilik) tercihleri nedir?
- Öğrencilerin hareketlilik ve / veya yerleşiklik düşünceleri ailelerinin ikamet yerine göre değişmekte midir?

Literatürde eğitim-göç ilişkisine odaklanan ulusal çalışmalardan bazıları (bkz. Sezgin ve Yolcu,2016; Arslantaş ve Adana, 2010) eğitim amacıyla hareketliliğe katılan ulusal ve uluslararası üniversite öğrencilerinin uyum süreci ile kendilik algılarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. Diğer bir grup çalışma ise Türkiye’de üniversite öğrencilerinin Erasmus öğrenim hareketliliğini konu edinmektedir (bkz. Güllü,2016; Kabakcı ve Şimşek,2015). Erasmus öğrenim hareketliliğine dair öğrenci deneyimlerini dijital hikâyeler üzerinden ele alan Kabakcı ve Şimşek (2015:155)’e göre bu program ile gerçekleşen hareketlik, geçici ve kısa süreli de olsa bir göçmen hâl yaratmaktadır. Bu göçmen hâl bir tarafta ötekiyle karşılaşmayı ve öteki üzerinden kendine bakmayı, yani bir dönüşümü içerir; diğer taraftan yeni hareketliliklere kapı açar ve uzun süreli göçlere evrilebilir.

Uluslararası literatürde ise insan sermayesi kuramı çerçevesinde Faggian ve arkadaşlarının 2007 yılında İngiltere’de; Kodrzycki’nin 2001’de A.B.D.’de gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarda elde edilen sonuçlar, eğitim amacıyla uluslararası hareketlilik kazanan öğrencilerin ülkelerine geri dönmediği yönündedir. Kodrzycki (2001:14), hareketliliğin büyük ölçüde yüksek istihdam oranları ve düşük konut maliyetleri ile üniversite mezun göçmenlere daha iyi olanaklar sunan ülkelere doğru olduğunu ileri sürmektedir. Editörlüğünü Bhandari ve Blumenthal (2011)’ın yaptığı çalışmada ise Çin’den

Hindistan'a, Kanada'dan Afrika'ya uzanan bir yelpazede uluslararası öğrencilerin akademik hareketliliği küreselleşmenin bir sonucu olarak değerlendirmektedir.

Bu çalışma ise, literatürdeki eğitim-göç-istihdam ilişkisini konu edinen yaygın nitelikteki göç çalışmalarından farklı olarak eğitim amacıyla yurt içi hareketliliğe katılan üniversite gençliğinin gelecekteki göç potansiyelinin analizine yöneliktir. Bu bağlamda çalışmadan elde edilecek sonuçların Türkiye'de üniversite gençliğinin eğitim ve istihdam amaçlı hareketliliğini konu edinecek diğer çalışmalara katkı sağlaması beklenmektedir.

2. YÖNTEM

Glaser ve Strauss'a göre (akt. Yıldırım ve Şimşek,2013:19), 'geleneksel teoriler' gerçekleri hep aynı perspektiften görmesi nedeniyle sürekli değişim içinde olan sosyal olguları açıklamada yetersiz kalır. Oysa sosyal olgular, durağan değil dinamiklerdir. "Kuram oluşturma"yı temel alan bir yaklaşımla gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi veri toplama yöntemleri ile sosyal olguların göreceliğini ve hareketliliğini bir an için de olsa yakalamaya ve anlamaya yönelik olan nitel araştırma ise açıklayıcı ve yorumlayıcı bir yaklaşımdır. Nitel araştırma yöntemlerinin en önemli avantajı ise toplanan çevresel, süreçsel ve algısal verilerle araştırılan konuyu, ilgili kişilerin bakış açılarından görebilme ve bu bakış açılarını oluşturan sosyal yapıyı ve süreçleri ortaya koymaya imkan vermesidir.

Yükseköğretim gençliğinin, öğrenim sürecindeki *hareketlilik* ve *yerleşiklik* durumlarının gelecekteki göç potansiyellerine etkisini belirlemeyi amaçlayan bu çalışmada, nitel araştırma yöntemlerinden görüşme tekniği kullanılmıştır. Görüşmelerde araştırmacının gözlemlerinden hareketle hazırlanan yarı yapılandırılmış görüşme formları kullanılmıştır. Böylece görüşme sürecinde sorulan yeni sorularla katılımcıların göçe ilişkin deneyim ve algıları sondajlanmıştır. Bu çalışmada nitel araştırma desenlerinden olgu bilim (fenomenoloji) deseni kullanılmıştır.

2.1. Çalışma Grubunun Özellikleri

Olgu bilim çalışmalarında veri elde edilecek kaynaklar, araştırmanın odaklandığı olguyu yaşayan ve bu olguyu yansıtabilecek bireyler ve /veya küçük gruplardır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Çalışma, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Çocuk Gelişimi programı son sınıf, birinci ve ikinci öğretim öğrencileri üzerinde 2018 yılı Nisan ayında uygulanmıştır. Son sınıfta öğrenim gören öğrencilerin seçilmesinde amaç, öğrencilerin öğrenim gördükleri şehirle ilgili algı ve yaşam deneyimlerinin yanı sıra gelecekte mezuniyet sonrasında yaşamayı düşündükleri şehirle ilgili planlamalarını yaptıkları bir süreçte olmalarıdır.

Çalışmada nitel verilerden yararlanma amacı hedeflendiği için; göreceli olarak daha küçük bir örneklem oluşturmak ve bu örneklemde çalışılan probleme taraf olabilecek bireylerin çeşitliliğini maksimum derecede yansıtmak amacıyla da maksimum çeşitlilik örneklemesinden yararlanılmıştır.

Doksan sekiz (98) görüşme formu içerisinde, katılımcıların özelliklerine bakılarak otuz iki (32) öğrenci amaca yönelik olarak maksimum çeşitlik örnekleme ile araştırmaya dâhil edilmişlerdir. Çocuk Gelişimi programında cinsiyet değişkenine göre erkek öğrenci sayısı ve ikamet yeri değişkenine göre Salihli’de aileleriyle birlikte ikamet eden öğrenci sayısı düşük olması nedeniyle bu öğrencilerin sayılarına göre çalışma grubu, sayı dengesi gözönüne alınarak oluşturulmuştur. Çalışmaya katılan üniversite öğrencilerinin demografik değişkenlere göre dağılımı Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Çalışma Grubunun Demografik Özelliklere Göre Dağılımı

Katılımcı	Yaş	Cinsiyet	Ailesinin İkamet Ettiği Şehir	Katılımcı	Yaş	Cinsiyet	Ailesinin İkamet Ettiği Şehir
1.Ö.	20	K	İzmir	17.Ö.	20	E	Ankara
2.Ö.	20	K	İzmir	18.Ö.	20	K	Akhisar
3.Ö.	20	K	Soma	19.Ö.	21	E	İzmir
4.Ö.	20	K	İzmir	20.Ö.	20	K	Soma
5.Ö.	20	K	İzmir	21.Ö.	20	K	Salihli
6.Ö.	21	K	İzmir	22.Ö.	20	K	Salihli
7.Ö.	20	K	Demirci	23.Ö.	20	K	Salihli
8.Ö.	21	K	Selendi	24.Ö.	20	K	Salihli
9.Ö.	20	K	Akhisar	25.Ö.	21	K	Salihli
10.Ö.	20	K	Manisa	26.Ö.	20	K	Salihli
11.Ö.	21	E	Manisa	27.Ö.	20	K	Salihli
12.Ö.	20	K	Uşak	28.Ö.	21	K	Salihli
13.Ö.	21	K	Uşak	29.Ö.	20	K	Salihli
14.Ö.	21	K	Uşak	30.Ö.	24	K	Salihli
15.Ö.	20	K	Balıkesir	31.Ö.	21	K	Salihli
16.Ö.	20	K	Balıkesir	32.Ö.	21	K	Salihli

Çalışmaya katılan öğrencilerin yaş ortalaması 20’dir. Öğrencilerin 29’u kadın 3’ü erkektir. Görüşme yapılan öğrencilerin 12’si Salihli doğumludur ve Salihli’de aileleriyle birlikte ikamet etmektedir. 20’si ise başta Manisa (8) ve İzmir (6) olmak üzere [Uşak (3), Balıkesir (2) , Ankara (1)] çevre il ve ilçelerden (Akhisar, Soma, Demirci, Selendi’den) gelmektedir. Manisa C.B.Ü. katılımcılardan yalnız biri için ikinci üniversite olup öğrenci daha önce de eğitim hareketliliğine katılmıştır.

2.2. Verilerin Toplanması

Olgu bilim deseninde araştırmacı temel iki soruya odaklanır:

- Araştırmada konu edinilen olguya ilişkin algı ve deneyimler nelerdir?
- Bu olguya ilişkin deneyimlerin meydana geldiği ortam ve koşullar nelerdir? (Cresswell, 2013).

Deneyim ve algıların derinlemesine ortaya konulması ve açıklanması için araştırmacının görüşülen birey ya da grupla yoğun bir etkileşim içinde olması gerekir. Bu nedenle olgu bilim deseninde başlıca veri toplama aracı olarak görüşme yöntemi kullanılır. Araştırmacının sunduğu etkileşim, esneklik ve sondaj sorular aracılığıyla olgulara ait yaşantıların ortaya çıkartılması amaçlanır (Yıldırım ve Şimşek,2013). Bu çalışmada da veriler, açık-uçlu yarı yapılandırılmış görüşme sorularıyla toplanmıştır. Çalışma kapsamında üniversite öğrencilerine dört soru ve bu sorulara paralel sondaj sorular yöneltilmiştir. Görüşmelerde, demografik soruların yanı sıra öğrencilere yöneltilen sorular şu şekildedir:

1. Üniversite tercihinde bulunurken öğrenim gördüğünüz şehri (Salihli'yi) seçmenizdeki neden / nedenler nelerdir?

2. Mezun olduktan sonra öğrenim gördüğünüz şehirde (Salihli'de) yerleşmeyi düşünüyor musunuz?

3. Gelecekte Salihli'ye yerleşme / yerleşmeme nedeniniz nedir?

4. Üniversite öğrenimi sonrasında nerede yaşamak istiyorsunuz?

Görüşmeler, çocuk gelişimi programı öğrencileriyle danışmanlık gün ve saatlerinde ortalama on beş dakikada gerçekleştirilmiştir.

2.3. Verilerin Analizi

Katılımcılarla yapılan görüşmelerden elde edilen veriler içerik analizi kullanılarak analiz edilmiştir. İçerik analizindeki temel hedef toplanan verileri açıklayabilecek kavramlara ve ilişkilere ulaşmaktır. Toplanan veriler önce kavramsallaştırılır daha sonra ortaya çıkan kavramlar mantıklı bir biçimde düzenlenir ve veriyi açıklayan temalar saptanır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). İçerik analizinde öncelikle katılımcılar tarafından ifade edilen eyleyenler ve eylemleri yazılmış ve tekrarlayan eylemler tespit edilmiştir. Daha sonra ifade edilen eylemler ve bunların sebepleri incelenerek kategoriler oluşturulmuştur. Bu işlem üç araştırmacı tarafından eş zamanlı ve ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir. Daha sonra araştırmacıların görüş birliği ve görüş ayrılığı sayıları tespit edilmiş ve Miles ve Huberman'ın (1994) formülü ($\text{Güvenirlilik} = \frac{\text{görüş birliği}}{\text{görüş birliği} + \text{görüş ayrılığı}}$) kullanılarak güvenilirlik hesaplanmıştır. Araştırmacılar arasındaki uyum %93 olarak belirlenmiştir.

Betimlemelere dayalı olan nitel araştırmalarda çoğunlukla belirli istatistiksel teknikler kullanılsa da bazen yüzde bazen de kodlamalar sonrası ulaşılan kategoriler arası ilişkilerin incelenmesinde çapraz tablolar kullanılabilir (Büyüköztürk vd.,2012). Bu çalışmada da görüşmelerden elde edilen veriler kodlanarak aynı temada toplanan görüşler gruplandırılmış ve böylece kategoriler oluşturulmuştur. Oluşturulan bu kategoriler çapraz tablolar içinde sunulacak görselleştirilmiştir. Ayrıca öğrencilerin anlatıları içindeki ifadeleri doğrudan alıntılar yapılarak (Ö-1: 1. Öğrenci, Ö-2: 2. Öğrenci şeklinde...) bulgular desteklenmeye çalışılmıştır. Elde edilen veriler ve

oluşturulan kategoriler yaşanan olgu ile ilişkilendirildiğinde yükseköğretim öğrencilerinin eğitim nedeniyle geçici göç etme ve etmeme durumları karşılaştırmalı olarak irdelenmiş, görüşmelerden elde edilen verilerin içerik analizleri sonucunda öğrencilerin gelecekteki göç (hareketlilik) potansiyelleri ve hedef belirleme durumları ile ilgili bulgulara ulaşılmıştır.

3. BULGULAR VE YORUMLAR

Çalışmada, göç - eğitim ilişkisi bağlamında yükseköğretimde eğitim alma amacıyla yaşadıkları şehirden öğrenim gördükleri şehre “geçici” göç eden ve göç etmeyen üniversite öğrencilerinin gelecekteki göç potansiyelleri incelenmiştir. Öğrencilerin geçici göçmenlik durumları ile gelecekteki göç potansiyelleri arasında doğru orantılı ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Elde edilen bulgular şu şekildedir:

Grafik 1. Yükseköğrenim Nedeniyle Geçici Göç Eden ve Etmeyen (Yerleşik) Öğrencilerin Gelecekteki Göç Potansiyeli ve Göç Hedefleri



Üniversite öğrenimi nedeniyle Salihli'ye geçici göç eden 20 öğrencinin 5'i geldiği şehre dönüp gelecekte ailesinin yanında yaşamayı / çalışmayı (**yerleşikliği**) planlamaktadır (Grafik:1). Gelecekte göç etme (**hareketlilik**) niyetinde olan on beş (15) öğrencinin Salihli dışından geldikleri ilçelere göre dağılımı incelendiğin (Tablo:2) Manisa'nın ilçelerinden gelen 5 öğrenci göç hedeflerini ailelerine yakın bir il [(4) Manisa / (1) İzmir] olarak belirlemişlerdir. Diğer illerden gelen 7 öğrenci ise Eskişehir, Çanakkale ve Ankara gibi özellikle “öğrenci kenti” olarak adlandırılan şehirleri göç etme hedefi olarak ifade etmişlerdir. Araştırmaya katılan 3 öğrenci de gelecekte yurtdışında yaşamak ve çalışmak istediğini belirterek göç hedefi (**hareketlilik**) için uzak bir hedef belirlemişlerdir.

Bu durum yükseköğrenim nedeniyle yaşadıkları şehirden öğrenim gördükleri şehre geçici göç eden yükseköğretim öğrencilerinin göç deneyimlerinin öğrenim sonrasındaki göç potansiyellerini

olumlu olarak etkilediğini ve eğitim hareketliliğinin istihdam hareketliliğine dönüşebileceğini düşündürmektedir.

Tablo 2. Yükseköğretim Öğrencilerinin Hareketlilik Durumları

Katılımcı	Ailesinin İkamet Ettiği Şehir	Gelecekte Planladığı		Ailesinin İkamet Ettiği Şehir	Gelecekte Planladığı
1.Ö.	İzmir	Avrupa Ülkesi	21.Ö.	Salihli	Salihli
2.Ö.	İzmir	Avrupa Ülkesi	22.Ö.	Salihli	Salihli
3.Ö.	Soma	Avrupa Ülkesi	23.Ö.	Salihli	Salihli
4.Ö.	İzmir	İzmir	24.Ö.	Salihli	Salihli
5.Ö.	İzmir	İzmir	25.Ö.	Salihli	Salihli
6.Ö.	İzmir	İzmir	26.Ö.	Salihli	Salihli
7.Ö.	Demirci	Manisa	27.Ö.	Salihli	İzmir
8.Ö.	Selendi	Manisa	28.Ö.	Salihli	İzmir
9.Ö.	Akhisar	İzmir	29.Ö.	Salihli	İzmir
10.Ö.	Manisa	Eskişehir	30.Ö.	Salihli	Eskişehir
11.Ö.	Manisa	Çanakkale	31.Ö.	Salihli	İzmir
12.Ö.	Uşak	Eskişehir	32.Ö.	Salihli	Manisa
13.Ö.	Uşak	İzmir			
14.Ö.	Uşak	Ankara			
15.Ö.	Balıkesir	Çanakkale			
16.Ö.	Balıkesir	Balıkesir			
17.Ö.	Ankara	Ankara			
18.Ö.	Akhisar	Manisa			
19.Ö.	İzmir	Eskişehir			
20.Ö.	Soma	Manisa			

Yükseköğrenim nedeniyle geçici göç etmemiş, öğrenim gördüğü şehirde (Salihli’de) ailesiyle birlikte ikamet etmekte olan (*yerleşik*) on iki (12) öğrencinin 6’sı gelecekte Salihli’de kalmak istemekteyken 5’i de başka bir şehirde öğrenim hayatını sürdürme niyetindedir. Ancak bu niyet yine aileye yakın bir il (yakın hedef) olarak görülen İzmir (4 öğrenci) ve / veya Manisa (1 öğrenci)’dir. Bir öğrenci ise, Salihli M.Y.O.’da ikinci üniversite öğrenimini görmektedir ve hareketliliğe mezuniyet sonrasında Eskişehir’e giderek devam etmek niyetindedir (Tablo :2). Öğrencinin bu niyeti görece uzak bir hedef olarak değerlendirilebilir. *Yerleşikler* grubunda bulunan öğrencilerden hiçbiri gelecekte yurtdışında yaşamayı ve / veya çalışmayı istememektedir. Bu nedenle bu grupta dördüncü kategori olan göç hedefi (*hareketlilik*) için uzak bir hedef belirlenmemiştir.

Görüşmelerden elde edilen veriler sonucunda ulaşılan kodlarla geliştirilen kategoriler Tablo:3 ve Tablo:4'te sunulmuştur. Salihli'de ailesiyle ikamet eden (*yerleşikler*) ve Salihli'ye eğitim nedeniyle geçici göç eden (*hareketliler*) üniversite öğrencilerinin gelecekteki göç potansiyelleri şu şekildedir:

Tablo 3. Salihli Dışından Gelen Öğrencilerin Gelecekteki Göç Potansiyelleri

Kategori	Veri	Kod	%
1. Kategori	3 öğrenci İzmir'den geliyor ve İzmir'de yaşamak istiyor. 1 öğrenci Balıkesir'den geliyor ve Balıkesir'de yaşamak istiyor. 1 öğrenci de Ankara'dan geliyor ve Ankara'da yaşamak istiyor. Bu kategorideki 5 öğrenci mezuniyet sonrasında tekrar geldikleri şehre dönerek ailelerinin ikamet ettikleri şehirlerde yaşamak niyetindedir.	<i>Yerleşiklik (Yuvaya Dönüş)</i>	%25
2. Kategori	Manisa'nın çeşitli ilçelerinden (Akhisar, Soma, Demirci, Selendi) gelen 5 öğrenci, iş ve aile durumuna göre Manisa ve / veya İzmir'de yaşamak istiyor.	<i>Yurt İçinde Sınırlı Hareketlilik - İhtiyatlı - (Yakın Hedef)</i>	%25
3. Kategori	Manisa, Uşak ve İzmir'den gelen 3 öğrencinin hedef noktası Eskişehir. Manisa ve Balıkesir'den gelen 2 öğrencinin hareketlilikte hedef noktası Çanakkale, Yine Uşak'tan gelen 2 öğrenciden biri İzmir, diğeri ise Ankara'yı hedef nokta olarak ifade etmiştir.	<i>Yurt İçinde Hareketlilik (Görece Uzak Hedef)</i>	%35
4. Kategori	2 öğrenci İzmir'den 1 öğrenci de Soma'dan İspanya ve İtalya gibi yurt dışı ülkelere gitmek istiyor.	<i>Yurt Dışına Hareketlilik Uzak Hedef</i>	%15

Yükseköğrenim nedeniyle geçici göç eden öğrencilerin gelecekteki göç potansiyelleri incelendiğinde (Tablo: 3) üniversite öğrenimi için farklı bir şehirden gelen bu öğrencilerin %25'i ailelerinin yanına dönüp yerleşiklik kazanmak düşüncesindeyken %75'i ise eğitim nedeniyle kazandıkları bu hareketliliği gelecekte de sürdürmek eğilimindedir. Öğrencilerin hareketlilik eğiliminde seçmiş oldukları hedefler ise (5 öğrenci için) kısmen ailelerinin ikamet ettiği ilçelere **yakın**, istihdam olanaklarına sahip ve sosyo-kültürel anlamda daha gelişmiş kentlere doğrudur. Hareketlilik niyetinde olan 15 öğrencinin 7'si ise üniversite öğrenimlerine devam edebilmek amacıyla hareketlilik için **görece uzak** hedefler ifade etmişlerdir. Dördüncü ve son kategori olarak 3 öğrenci de uluslararası hareketlilik eğilimindedir. Salihli'de kalma niyetinde olan öğrenci bulunmamaktadır.

Salihli'ye eğitim nedeniyle geçici göç eden (*hareketliler*) üniversite öğrencilerinin oluşturduğu kategorileri değerlendirdiğimizde 1. Kategoride yer alan 5 öğrencinin niyetinin mezuniyet sonrasında ailelerinin ikamet yerlerine yani kaynak noktaya dönmek ve yerleşiklik kazanmak olduğu için göç potansiyellerinin eğitim sonrasında duracağı yönündedir. Bu nedenle bu kategori çalışmada **yerleşik grup** olarak kavramsallaştırılmıştır. Bu niyet öğrenci görüşmelerinin birinde şu şekilde ifade edilmiştir.

“Okul bittikten sonra ailemin yanına Ankara'ya dönmek istiyorum. Ankara'da yalnızca ailem değil, arkadaşlarım var Kurulu bir düzenimiz var. Olabilirse yapmak istediğim Ankara'da hem okumak hem de çalışmak. Ben memur bir ailenin çocuğuyum. Bir an önce ailemin yanına gidip babamın yükünü hafifletmek istiyorum.” **Ö-17. (1.Kategori / yerleşiklik)**

Bu durum, 1.Kategoride yer alan 5 öğrencinin de Ankara, İzmir ve Balıkesir gibi büyükşehir merkezlerinden geliyor olması, mezuniyet sonrasında yaşam ve istihdam koşulları açısından bu şehirlerin kendileri için cazibe merkezi olması ve kendileri için bu anlamda sosyo-ekonomik olarak fırsat sunan alternatif bir şehir düşünmemeleriyle açıklanabilir.

Göç kuramları içinde ilk olarak 1966 yılına Everett Lee tarafından geliştirilen İtme Çekme Kuramı'na göre hem yaşanan yerde hem de gidilecek yerde, itici ve çekici faktörler bulunur ki sosyal yapı içerisinde itmeye neden olan olumsuz faktörler ve çekmeye neden olan olumlu faktörler, hayli çok ve birbirinden farklıdır. Dolayısıyla kişisel düzlemde göç için avantajları ve dezavantajları belirleyen yaş, cinsiyet, eğitim, vb. gibi demografik faktörlerin değerlendirilmesi, itme çekme kuramı için oldukça önemlidir (Çağlayan,2006:72-73).

Özellikle geçici göçmen grubu olarak yükseköğretim öğrencilerinin, eğitim nedeniyle başlayan hareketliliğe devam edip etmeyecekleri konusunda alacakları kararda hareketlilik sürecinin kendi içindeki artı ve eksileri ile yapılan hesaplama ilk adımı oluşturmaktadır.

Bu durum öğrenci anlatılarında şu şekilde ifade edilmiştir:

“Okul tercihim yaparken, annem tek kız olduğum için beni uzak bir yere göndermek istemedi. Mezun olduktan sonra Selendi'de çalışabileceğim okul yok. Bu nedenle bize en yakın Manisa olduğu için yaz stajımı yaptığım yerde çalışmayı düşünüyorum. Hem teyzemler de orada olduğu için annemler de buna sıcak bakacaklardır.” **Ö-8. (2.Kategori / yakın hedef)**

Göç konusunda bireylerin kararları ile bireyleri bu kararlara iten sebepler üzerine odaklanan ve sosyal aktör olarak göçmeni ön plana çıkaran diğer bir kuram olarak Kesişen Fırsatlar Kuramı'nda Stouffer (1940, akt. Çağlayan,2006: 77) göç olgusunda önemli olan üç unsuru şu şekilde sıralar : (1) Göç edilecek mesafe, (2) Göç edilecek yerdeki imkânlar ve (3) bu imkânların miktarı. Ancak,

Stouffer oluşturduğu kuramda, bu üç önemli faktörden *mesafeyi* analiz nesnesi olarak diğer faktörlerin önüne koymaktadır. Göç edilecek yerin çekim merkezi olmasında kaynak nokta ile göç edilecek hedef nokta arasındaki mesafe, bu iki noktanın birbirine yakınlığı göç kararında belirleyiciliğe sahiptir. Diğer bir ifadeyle göç edilecek hedef yerle yerleşik bulunulan yer arasındaki mesafenin kısa olması göçe yönelecek olan kişiyi göç için cesaretlendirmekte, motivasyonunu arttırmakta ve göçü olumlu anlamda etkilemektedir. Bu nedenle göç edilecek yerdeki iş imkânlarının çokluğu ve göç mesafesinin kısalığı, o çekim merkezine göç eden kişilerin sayısını artıran temel faktörlerdir.

Bu bağlamda ailelerine yakın olmak isteyen 5 öğrencinin öğrenim sonrasındaki hareketlilik potansiyelinde, hareketliliğin avantajlarını ve yakın mesafenin ulaşım rahatlığını bir arada değerlendirebilecekleri **yakın hedef** tercihleri çalışmada 2. kategoriye oluşturmaktadır.

“Okul bittikten sonra İzmir’de yaşamak istiyorum. İzmir’e hayranım. Sadece denizi, doğal güzellikleri değil... yaşam koşulları rahat, karmaşık değil. İnsanları da çok güzel. Orada okumayı çok istedim. Ama puanım yetmedi. Mezun olduktan sonra İzmir’deki çalışma fırsatlarını değerlendirmek ve orada yaşamak istiyorum. İlk etapta yerleşemesem bile her gün gidiş-geliş yapabilirim. ... yani aramız iki semt kadar yakın.” **Ö-9. (2.Kategori / yakın hedef)**

Salihli’ye eğitim nedeniyle geçici göç eden (*hareketliler*) üniversite öğrencilerinin oluşturduğu 3. kategoride ise, eğitim amaçlı hareketliliğe yurt içinde devam etme niyetinde olan ve bu nedenle **görece uzak hedef** ifade eden öğrenciler bulunmaktadır.

“En büyük amacım bu yıl DGS’de başarılı olup Eskişehir’e gitmek. Orada okuyan arkadaşlarım var. İki kez onların yanına gittim. Hem üniversite hem de Eskişehir bir harika. İmkanlar çok iyi. Gerçekten “öğrenci kenti”. Uşak’ta hafta sonları yapacak pek bir şey yok.. Biraz çevremiz dar. Hem ben bundan sonrasında kendi başıma yapabileceklerimi görmek / göstermek istiyorum. Bunun için Eskişehir güzel bir başlangıç noktası olacak benim için.” **Ö-12. (3.Kategori / görece uzak hedef)**

1995-2000 döneminde Türkiye’de iller arasında meydana gelen eğitim amaçlı göçlerin betimsel bir değerlendirmesini yapan Işık (2009) ’ın çalışması, Türkiye’de iller arasında eğitim amacıyla göç eden nüfusun hangi illere göç ettiklerinin belirlenmesi ve illerin aldığı göçler içinde eğitim amaçlı göçlerin boyutunun ortaya konulmasının yanı sıra özellikle yükseköğretim kurumlarının bu konudaki önemli rolünü ifade etmesi açısından dikkat çekicidir. Eğitim amacıyla iller arasında göç edenlerin, göç ettikleri illere dağılımı incelendiğinde, üniversitelerin kuruluş süreci daha eski ve çok sayıda üniversiteye sahip olan büyük illerin ilk sırayı aldığı görülmektedir. Nitekim 1995-2000 döneminde

eğitim amacıyla göç edenlerin % 15'e yakın bir kısmı İstanbul'a göç ederken, %11,6'sı Ankara, %5,5' ise İzmir'e göç etmiştir. Böylece bu üç büyük il, 1995-2000 döneminde gerçekleşen eğitim amaçlı göçlerin % 32'sini almışlardır. Bu üç büyükşehrin yanı sıra eğitim amaçlı göçlerin oranının yüksek olduğu diğer iller Kütahya, Isparta, Burdur, Eskişehir, Konya ve Bolu'dur. Eskişehir ilinin aldığı göçlerde, eğitim amaçlı göçler % 21,2 ile temsil edilirken, bu oran Kütahya'da % 28,9 ve Isparta'da % 25,9 düzeyindedir (Işık,2009: 32-36).

Üniversite öğrenimi nedeniyle geçici göç eden öğrenci grubunda son kategori ise **uzak hedef** ile kavramsallaştırılan 4. Kategoridir. Bu kategorideki üç öğrenciyi, diğer üç kategoriden ayıran en önemli özellik hareketlilik için belirledikleri hedefin yurt dışında olmasıdır.

“Biliyorum, biraz ütöpik ama... neden olmasın? Bunu başarabilmiş insanlar var. Sonuçta buraya gelirken de kısmen zorlanmıştım. Ama isteyince oluyormuş. Benim ilerde yaşamak istediğim şehir Barcelona. En güzel ve modern Avrupa şehri. Hatta olabilirse orada okumak istiyorum. Üniversitelerin böyle programları var. Böyle bir programla dayım geçen yıl İtalya'ya gitti. Hem yurt dışına gitmek artık daha güvenli ve kolay. Yurtdışında eğitim alırsam bu deneyimin iş imkanlarını da arttıracaklarını düşünüyorum. 1-0 önde olmak... Yani, benimki bir macera arayışı değil, daha kaliteli eğitim ve iş imkanlarını yakalama arzusu.” **Ö-2. (4. Kategori / uzak hedef)**

Ö-2. ile yapılan görüşmede hareketlilik deneyiminin gelecekteki göç potansiyelini desteklediği ve devamı konusunda itici bir güce dönüştüğü görülebilmektedir.

Bulguları Avrupa Komisyonu tarafından 2005 yılında 25 Avrupa ülkesinde yapılan Eurobarometre anketine dayanan ve 2009 yılında Avrupa Yaşama Koşullarını İyileştirme Vakfı tarafından yayınlanan “Avrupa’da Hareketlilik-Geleceğe Doğru” çalışmasında Avrupa’da hareketliliğin itici güçleri ve bunun önündeki engeller ile hareketlilik şekillerinin ekonomik ve sosyal etkileri araştırılmıştır. Çalışmada öne çıkan temel bulgulardan biri, coğrafi hareketlilik ile iş hareketliliğinin birbirine bağlı olduğudur ki hareketliliğe katılanların %34’ü hareketlilik sebebinin yeni bir iş ya da iş transferi olarak belirtmiştir. Böylece hareketliliğin yalnızca ülkeler için değil bireyler için de ekonomik başarıyı ve kalıcı istihdamı getirdiği düşünülebilir. Bu nedenle çalışmada özellikle istihdam konusu ile ilişkili olarak hareketliliğin artması bir avantaj olarak ele alınmış, Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki hareketliliğin artırılmasına yönelik yaklaşım ön plana çıkartılmıştır. Söz konusu araştırmada elde edilen diğer iki önemli bulgu ise, (i) göç potansiyeli en olası olanlar genç ve eğitimli çalışanlardır ve (ii) hareketlilik artan eğitim düzeyinin yanı sıra genç kadınların geleneksel aile veya müşterek hayat yapılarından kurtularak özgürleşmesiyle “dişileşme”ktedir. Çalışmada ayrıca ülkeler beş “*hareketlilik kümesi*” ne ayrılmıştır. Bu kümelemede İskandinav Ülkeleri (Danimarka, Finlandiya ve İsveç) ile

Birleşik Krallık en yüksek coğrafi ve iş hareketliliğine sahiptir. Estonya, Letonya ve Hollanda'da iş hareketliliğine ilişkin düzeyler en yüksek düzeyde olmasına karşın coğrafi hareketlilik orta düzeydedir. Belçika, Kıbrıs, Almanya ve İspanya'da ise coğrafi hareketlilik ve iş hareketliliği orta düzeydedir (Eurofound,2009 : 1- 10).

Bu çalışmada da uzak hedef tercihinde bulunan öğrencilerin tamamı kadındır ve 4. kategoride yer alan öğrenciler göç etme hedefi olarak Avrupa şehirlerini ifade etmişlerdir.

Salihli'de ailesiyle birlikte ikamet eden öğrenci grubunda ise üç kategori ortaya çıkmıştır. Öğrencilerin gelecekteki göç potansiyelleri ve belirledikleri hedeflere göre dağılımı Tablo:4'te verilmiştir. Bu gruptaki öğrencilerin %50'si gelecekte ailelerinin ikamet ettiği şehirde yaşayarak **yerleşikliği sürdürme** düşüncesindeyken, %41.7'si ise gelecekte özellikle iş bulmak ve işe yerleşmek amacıyla ailelerine yakın bir hedef noktaya **sınırlı hareketlilik** eğilimindedir. Son olarak bu grupta yer alan on iki öğrenciden yalnızca biri (%8.3'ü) geçmişte kazandığı hareketliliği mezuniyet sonrasında görece uzak bir hedefe doğru **yeniden hareketliliğe geçişle** sürdürme eğilimindedir.

Tablo 4. Salihli'de İkamet Eden Öğrencilerin Gelecekteki Göç Potansiyelleri

Kategori	Veri	Kod	%
1. Kategori	6 öğrenci Salihli'de ailesiyle birlikte yaşıyor ve gelecekte de Salihli'de yaşamak istiyor.	Yerleşikliği Sürdürme (Sabitlik)	%50
2. Kategori	5 öğrenci ise ailesine yakın olması, istihdam olanakları ve sosyo-kültürel çevrenin çeşitliliği nedeniyle İzmir ve / veya Manisa'da yaşamak istiyor.	Yurt İçinde Sınırlı Hareketlilik (Yakın Mesafe)	%41.7
3. Kategori	1 öğrenci daha önce şehir dışında öğrenim görmüş ve Salihli'ye dönmüş. Gelecekte Eskişehir'de yaşamak istiyor.	Yeniden Hareketliliğe Geçiş	%8.3

Salihli'de ailesiyle birlikte ikamet eden on iki (12) öğrenci, eğitim nedeniyle hareketlilikte bulunmamış, diğer bir ifadeyle de **yerleşikler** grubunu temsil etmektedir (Tablo:4). Bu grupta 1. kategoride yer alan 6 öğrenci mezuniyet sonrasında ikamet ettikleri şehirde (Salihli'de) yaşamaya devam etmek istemektedir. Herhangi bir hedef noktaya hareketlilik niyeti olmayan öğrencilerin bulunduğu bu kategori **yerleşikliği sürdürme / sabitlik** olarak kodlanmıştır.

“Mezun olduktan sonra farklı bir şehirde yaşamayı hiç düşünmedim. Çünkü böyle bir şeye ihtiyaç duymadım. Yaşadığım şehri seviyorum. Bir ilçe için iyi imkanlara sahip. Hem Manisa ve İzmir'e de yakın. Başka bir şehirde yaşamaya başlamak çok maliyetli olur diye düşünüyorum. Hem ailemden

ayrılmak zor gelir bana ... hem maddi hem de manevi desteklerinden uzak kalırmışım gibi geliyor. Hani derslerimizde de bahsedildiği gibi aile, “sığınılacak bir liman” ve ben bu limanı terk edip bilinmez denizlere açılmak istemiyorum” **Ö-25. (1. Kategori / sabitlik)**

Lee'nin İtme Çekme Kuramı'na göre (akt. Çağlayan,2006: 74) potansiyel göçmenler olarak değerlendirilen *yerleşikler*, kendileri için yaşadıkları yerdeki olumlu ve olumsuz faktörlerin neler olduğunu, bu faktörlerin kendileri için ne anlama geldiğini çok iyi bilmekte ve itme çekme faktörlerinin hesabını çok rahatlıkla yapabilmektedirler. Göç edilecek yerdeki sosyal yapı ve var olan durum içerisindeki belirsizlikler, göçmenlerin kendileri için yarattıkları beklentiler ve hâlihazırda var olan riskler gibi kavramlar, potansiyel göçmenler için göç sürecinin belirleyenleridirler. Bu kuramsal yaklaşım bağlamında, göçün kendisinin başlı başına bir belirsizlik ve bu belirsizliğin de kişileri göç sürecinden alıkoyan bir durum olduğu düşünülebilir.

Üniversitedeki öğrenim sürecinde yerleşiklik gösteren öğrenci grubunda 2. kategoride yer alan 5 öğrenci ise ailesine yakın olması, istihdam olanakları ve sosyo-kültürel çevrenin çeşitliliği nedeniyle gelecekte İzmir (4öğrenci) ve / veya Manisa (1 öğrenci)'da yaşamak istemektedir. Öğrenci anlatılarında bu niyetin altında yatan iki önemli nedenden biri istihdam edilebilmek bir diğeri ise öğrenime devam ederek lisans mezunu olabilmektir. Önlisans diplomasıyla istihdam edilebilecek alanların sınırlı oluşu öğrencileri eğitim nedeniyle hareketliliğe geçirmektedir. Grup içinde 2. kategoride hedef nokta yakın mesafede *sınırlı hareketlilik* olarak kodlanan bu durum öğrenci anlatılarında şu şekilde ortaya konulmuştur :

“Orta okul yıllarında annem kız meslek lisesini okur, bıçkı-dikiş öğrenirsin yeter diyordu.. Sonra ... yani annem ve babam boşandıktan sonra, aman kızım oku, elin ekmek tutusun demeye başladı. Lise bitti şimdi üniversite de bitiyor inşallah. Bu yıl DGS kursuna da gönderdiler beni. Umutluyum. Olursa ilk tercihim Ege... Yaz stajımı da İzmir de yapacağım. Orada ablam evli. Ablam da bak benim gibi acele etme, önce iş sonra eş” diyor.” **Ö-28. (2. Kategori / yakın hedef)**

Kentin kent olabilmesini sağlayan uzmanlaşmaya dayalı ekonomi ve yaşam tarzı birey üzerinde belirleyici bir etkinliğe sahiptir. Geçmişten farklı olarak bugün özel mesleki rolleri gerçekleştirmede uzmanlaşmaya diğer bir deyişle nitelikli işgücüne ihtiyaç artmaktadır. Bu nedenle günümüz çağdaş örgütlü toplumlarında ebeveynler, çocuğun ayakta durmasını sağlayacak bilgi ve beceriyle donatılmasında tek başına yetersiz kalmakta, burada eğitim / okul sistemi devreye girmektedir (Tatlıdil, 2002 : 428). Bu nedenle pek çok aile çocuklarının üniversite öğrenimi almalarını desteklerken, çocuklarının öğrenim düzeyinin yükselmesi ile daha iyi gelir getiren bir mesleğe ve prestijli bir konuma

sahip olabileceklerini düşünmektedirler. Dolayısıyla ailelerin bilinç düzeyleri, benimsemiş oldukları değerler çerçevesinde gençlerin de eğitim amaçlı hareketlilikte desteklenmekte olduğu düşünülebilir.

2. kategoride (Tablo:2 ve Tablo:4'e göre) göç etme potansiyeli olan Salihlili öğrencilerin göç etme hedefi olarak ailelerine yakın olmasının yanı sıra hem istihdam olanakları hem de sosyo-kültürel çevrenin çeşitliliği nedeniyle İzmir'i ifade ettiği TÜİK'in Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) 2015 yılı verileriyle de örtüşmektedir. Bu verilere göre İzmir, 4 milyon 168 bin 415 nüfusu ile Türkiye'nin en kalabalık üçüncü ilidir. Ancak İzmir'de yaşayanların sadece 1 milyon 704 bin 855'i İzmir doğumlu olup, İzmir'e en fazla göç veren il (201 bin 522 kişi ile) Manisa'dır. Hareketliliğe katılanlar içinde İzmir'de en çok Manisalılar yaşamaktadır. Manisalılar için hedef nokta olarak İzmir'in tercih edilmesinde mutlaka değişen iş yapısının ve istihdam olanaklarının da irdelenmesi gerekmektedir.

Üniversite öğrenimi nedeniyle hareketliliğe katılmamış Salihli'de ailesiyle birlikte ikamet eden *yerleşikler* grubunda ise son kategori olan 3. kategoride yalnızca bir (1) öğrenci görece uzak hedefe doğru geçmişte deneyimlediği hareketliliğe katılarak **yeniden hareketliliğe geçiş** eğilimindedir.

“Daha önce Balıkesir’de iki yıl işletme okudum. Ama gönlümde yatan aslan öğretmenlikti. İlk üniversite tercihi biraz aceleyle alınmış bir karar, kazanamadı, okuyamadı olmasın diye... Salihli’de bu bölümün açıldığı duyunca şansımı denemek istedim. Mezun olunca kuzenimin yanına Eskişehir’e gitmek ve orada yaşamak olabilirse lisans tamamlamak istiyorum. Kuzenimi ziyarete gittiğimde ortam ve üniversite olanakları çok hoşuma gitti.” **Ö-30. (3. Kategori / yeniden hareketliliğe geçiş).**

Göç süreci bir kez başladığında göçü gerçekleştiren birey ya da bireylerin deneyimleri doğrultusunda etrafındaki diğer bireyleri de etkisi altına almaktadır. Göçmen İlişkiler Ağı kuramcısı Wilpert’e göre (akt. Yalçın, 2004: 50) göçmen ağı şu şekilde çalışmaktadır. Öncü göçmenler öncelikle göç veren ve alan toplumları birbirine bağlayan bir altyapı oluştururlar ve bu bağlantı göç veren toplumdaki diğer bireylere göçme olanağı sağlar. Yeni göç dalgaları, kurulmuş bu ağı harekete geçirir ve sonradan göç edenler ilk gelenlerin tecrübelerinden yararlanırlar. Zamanla göç kendi kendini sürdürebilen sosyal bir sürece dönüşür.

Göç sürecinde özellikle aile ve akrabalık gibi kan bağına bağlı kurulan bu ilişki ağları, göç etme niyetinde olan potansiyel göçmenler için göçün olası risklerini azaltıcı işlevinin yanı sıra göç sürecinin güvenli ve daha öngörülebilir olmasını sağlar.

5. SONUÇ

Küreselleşmenin beraberinde getirdiği yeniden yapılanma sürecinde değişen dünyada göçün nedenlerine bağlı olarak göç türleri de değişerek çeşitlenmiştir. Göç türleri içinde geçici göç

kategorisinde değerlendirilen ve bugün yalnızca ulusal değil, uluslararası alanda da sayıları hızla artan yükseköğretim kurumları ve öğrenci sayısına bağlı olarak eğitim amaçlı öğrenci göçü giderek önem kazanmaktadır. Eğitim amaçlı başlayan bu göçün (*hareketliliğin*) gelecekteki devamlılığı, yönü ve hangi nedenle süreklilik kazanacağı merak konusudur.

Yurt içinde üniversite öğrenimi gören öğrencilerin gelecekteki göç potansiyelinin irdelendiği bu araştırmada hareketliler ve *yerleşikler* olarak iki gruba ayrılan çalışma grubu Manisa Celal Bayar Üniversitesi Çocuk Gelişimi Programı'nda öğrenim görmekte olan otuz iki (32) üniversite öğrencisinden oluşmaktadır. Bu iki gruptan birinci grubu oluşturan yirmi (20) öğrenci eğitim amacıyla Salihli dışından gelmiştir. On iki (12) öğrenci ise Salihli doğumludur ve Salihli'de aileleriyle birlikte ikamet etmektedirler. Bu iki grup arasında temel fark birinci grubun iki şehir arasında belli zaman aralıklarında hareket halinde olması, ikincisinin ise yerleşik olmasıdır. Bu farklılıktan hareketle çalışmada üniversite öğrencilerinin gelecekte yaşamak istedikleri şehir bağlamında birinci grup açısından hareketliliğin devam edip etmeyeceği; ikinci grup açısından ise hareketliliğin başlayıp başlamayacağı karşılaştırılarak üniversite öğrencilerinin gelecekteki göç potansiyellerinin analizi yapılmaktadır.

Araştırmanın sonuçları değerlendirildiğinde eğitim amacıyla hareketlilik kazanan üniversite gençlerinin büyük bir oranının bu hareketliliği öğrenime devam etme ve / veya iş bulma, işe yerleşme amacıyla gelecekte de sürdürmek istedikleri ve eğitim amacıyla hareketliliğe geçmemiş (*yerleşik*) öğrencilere göre göç etme potansiyellerinin yüksek olduğu, hedef nokta belirleme konusunda da uzak mesafeleri tercih etmeye daha eğilimli ve hazır oldukları anlaşılmaktadır.

Üniversite gençliğinin eğitim amaçlı hareketliliğinin istihdam olanakları çerçevesinde iş bulma hareketliliğine dönüşerek süreklilik gösterme potansiyeli göz önüne alınırsa özellikle üniversitelerin bulunduğu şehirlerde eğitim amaçlı göçün yerleşikliğe dönüştürülmesi için istihdam olanaklarının artırılması gerekir. Bu noktada üniversite-sanayi işbirliği çalışmalarının da ayrıca öneme sahip olduğu unutulmamalıdır. Günümüzde Türkiye'de pek çok üniversitede de olduğu gibi Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nde de uygulanmaya başlayan yeni bir eğitim modeli olan intörn eğitim programları ile yalnızca lisans düzeyinde sağlık alanında değil özellikle önlisans düzeyinde de öğrenim gören öğrencilerin mezuniyet öncesinde tam zamanlı iş yeri eğitim uygulamaları ile bu yönde çalışmalar yapılmaktadır. Böylece iş dünyasının ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücü, iş dünyası ile birlikte yetiştirilmekte öğrencilere öğrenim gördükleri şehirlerde istihdam imkanı sunulmaktadır.

Bu bağlamda çalışmadan elde edilen sonuçların Türkiye'de üniversite gençliğinin eğitim ve istihdam amaçlı hareketliliğini konu edinecek diğer çalışmalara katkı sağlaması ümit edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Arslantaş, H. ve Adana, F. (2010) “Üniversite Eğitimi Nedeni İle Geçici Göç Yaşayan Öğrencilerin Kendilik Algıları”, *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 13: 3.
- Bhandari, R. ve Blumenthal, P. (2011) “International Students And Global Mobility in Higher Education”: National Trends and New Directions, Palgrave Macmillan, U.S.
<https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=PB6GDAAAQBAJ&oi>
- Bravo, B.I. (2010) ““Küreselleşme” ve Görünümleri Üzerine”, *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 10:1-23.
- Büyüköztürk, S., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., Demirel, F. (2012) “Bilimsel Araştırma Yöntemleri” (13. Baskı), Ankara: PegemA.
- Creswell, J. W. (2013) “Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approaches”, Third edition, New York: Sage.
- Çağlayan, S. (2006) “Göç Kuramları, Göç ve Göçmen İlişkisi”, *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE)*, 17 : 67-91.
- Eurofound, (2009) “Foundation Findings Avrupa’da Hareketlilik – Geleceğe Doğru” (Erişim : 24.03.2018)
https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/pubdocs/2007/03/tr/1/EF0703TR.pdf
- Faggian, A., McCann, P., Sheppard, S.(2007) “Human Capital, Higher Education And Graduate Migration: An Analysis Of Scottish And Welsh Students”, *Urban Studies*, 44 (13): 2511-2528.
<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1080/00420980701667177>
- Faist, T. (1997) “The Crucial Meso-Level”, *International Migration, Immobility And Development: Multidisciplinary Perspectives* (der.) Thomas Hammar, Grete Brochmann, Kristof Tamas and Thomas Faist, : 187–218. New York: Berg.
- Güllü, İ. (2016) “Yeni Bir Göç Türü Olarak Öğrenci Göçü, Kimlik Ve Dindarlık İlişkisi Üzerine Sosyolojik Bir Analiz”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9: 42, 1107-1119.
- Işık,Ş. (2009) “Türkiye’de Eğitim Amaçlı Göçler” , *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 7 (1), 27-37.
- Kabakcı, G.Z. ve Şimşek, B. (2015) “Kültürler Arasında Göçmen Haller: “Erasmus Maceram” Dijital Hikâyeleri”, *Hacettepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Kültürel Çalışmalar Dergisi*, 2(1): 153-185. DOI: <https://doi.org/10.17572/mj2015.1.153185>.

- Kodrzycki, K.Y. (2001) "Migration of Recent College Graduates: Evidence From The National Longitudinal Survey of Youth", New England Economic Review, 13-34.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.7724&rep=rep1&type=pdf>
- Lee, E.S. (1966) "A Theory of Migration", Demography, volume:3, Issue 1:47-57.
<https://link.springer.com/content/pdf/10.2307%2F2060063.pdf> (02.04.2018)
- Manisa Celal Bayar Üniversitesi (2018) <http://www.mcbu.edu.tr/Nedencbu> (12.04.2018)
- Miles, M. B., ve Huberman, A. M. (1994) "Qualitative Data Analysis", Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Sezgin, A.A. ve Yolcu, T. (2016) "Göç İle Gelen Uluslararası Öğrencilerin Sosyal Uyum Ve Toplumsal Kabul Süreci", Humanitas, 4(7): 417-436. DOI: <http://dx.doi.org/10.20304/husbd.14985>.
- Sirkeci, İ. ve Cohen, J.H. (2015) "Hareketlilik, Göç, Güvensizlik", İdealKent, 15:8-21.
- Stouffer, A. S. (1940) "Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance", American Sociological Review, Volume 5, Number 6.
- Tatlidil E. (2002) "Kentleşme ve Göç", Sosyolojiye Giriş, (Yayına Hazırlayan İlhan Sezal), Ankara, Martı Yayınevi.
- TÜİK, Doğum Yeri İstatistikleri 2015, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24562> (Erişim : 01.05.2018)
- TÜİK, Göç İstatistikleri Veri Tabanı, http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=1067 (Erişim : 01.05.2018)
- Yalçın, C. (2004) "Göç Sosyolojisi", Ankara, Anı Yayıncılık.
- Yıldırım, A. ve Şimşek H. (2013) "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri", 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

A FUZZY LOGIC APPROACH FOR DATA MINING ON BIG DATA

Abdulhafis Abdulazeez OSUWA *
Abdulazeez Abdulazeez OSUWA **
Abdulazeez Akande OSUWA ***

ABSTRACT

The human is overwhelmed with data. The amount of data in the world and in human lives seems ever increasing and there is no end in sight. Omnipresent computers make it too easy to save things that previously we would have trashed. Inexpensive disks and online storage make it too easy to postpone decisions about what to do with all this stuff and we simply get more memory and keep it all. Ubiquitous electronics record our decisions, our choices in the supermarket, our financial habits, our comings and goings. We swipe our way through the world, every swipe a record in a database. The world wide web overwhelms us with information; meanwhile, every choice we make is recorded. All of these are just personal choices. They have countless counterparts in the world of commerce and industry. We could all testify to the growing gap between the generation of data and our understanding of it. As the volume of data increases, inexorably, the proportion of it that people understand decreases alarmingly. Lying hidden in all this data is information, potential useful information that is rarely made explicit or taken advantage of. This paper is about data mining system using pattern and Fuzzy logic technique. The presented paper will review current data mining system using pattern and then show the Fuzzy logic system to analyze the data, structure the data and predict the next outcome of the data. By using Fuzzy logic, the data can be extracted in trillion of information without taking much time. Also, the Fuzzy logic helps to remove the repeated data, which can delay the process of analyzing the data. There are more advantages of using Fuzzy logic in data mining and the results will show that Fuzzy logic can accurately identify the data on what the user want.

Keywords: Fuzzy Logic, Data Mining, Pattern in Data, Identify The Data and Analyzing The Data.

JEL Codes: C13,C15, C80.

* Cyprus International University, Haspolat Nicosia, Cyprus, osuwainlondon@gmail.com

** Cyprus International University, Haspolat Nicosia, Cyprus, juniorosuwa@gmail.com

*** Ahamdu Bello University, Zaria, Nigeria, aaosuwa@gmail.com

1. INTRODUCTION

In data mining, the data is stored electronically and the search is automated or at least augmented by computer. Even this is not particularly new. Economists, statisticians, forecasts and communication engineers have long worked with the idea that patterns in data can be sought automatically, identified, validated and used for prediction. What is new is the staggering increase in opportunities for finding pattern in data (Abe.N, Zadrozny.B and Agrawal.R, 2013). The unbridled growth of databases in recent years, databases for such everyday activities as customer choices, brings data mining to the forefront of new business technologies. It has been estimated the amount of data stored in the world's databases doubles every 20 months and although it would surely be difficult to justify this figure in any quantitative sense, we can call all relate to the pace of growth qualitatively (Bigus.J and Blockeel.H, 2012). As the flood of data swells and machines that can undertake the searching become commonplace, the opportunities for data mining increase. As the world grows in complexity, overwhelming us with the data it generates, data mining becomes our only hope for elucidating hidden patterns. Intelligently analyzed data is a valuable resource. It can lead to new insights, and in commercial settings, to competitive advantages (Aha.D, Andrew.S and Bay.S.D., 2014).

Data mining is about solving problems by analyzing data already present in a database. Suppose, to take a good word example, the problem is fickle customer loyalty in a highly competitive marketplace. A database of customer choices, along with customer profiles, holds the key to this problem. The pattern of behavior of former customers can be analyzed to identify distinguishing characteristics of those likely to switch products and those likely to remain loyal. Once such characteristics are found, they can put into work to identify present customers who are likely to jump ship. This group can be a target for special treatment, treatment too costly to apply to the customer bases as a whole. More positively, the same techniques can be used to identify customers who might be attracted to another service the enterprise provides, one they are not presently enjoying, to target them for special offers that promote this service. In today's highly competitive, customer-centered, service-oriented economy, data is the raw material that fuels business growth - if only it can be minded (Brin.S, C.E.Wong and Cavnar.W.B, 2015).

Data mining is defined as the process of discovering pattern of data. The process must be automatic or (more usually) semiautomatic. The patterns discovered must be meaningful in that they lead to some advantage, usually the economic one. The data is invariably present in substantial quantities.

And how are the patterns expressed? Useful patterns allow us to make nontrivial predictions on new data. There are two extremes for the expression of pattern: as a black box whose innards are effectively incomprehensible, and as a transparent box whose construction reveals the structure of the

pattern. Both, we are assuming, make good predictions. The difference is whether or not the patterns are minded are represented in terms of a structure that can be examined, reasoned about and used to inform future decisions. Such patterns we call structural because they capture the decision structure in an explicit way. In other words, they help to explain something about the data.

Figure 1. Overview of data mining process (Califf.M.E and Chawla.C, 2014)

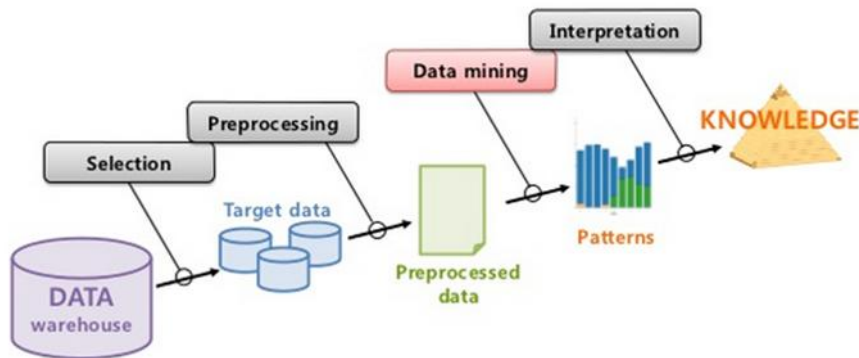


Figure 1 depicts the general idea and process of data mining in review. The database stored in the storage device can be external or internal. This is called data warehouse. Before the data mining process, the data will be selected from the warehouse, then process through the mining.

After mining, the data will form the patterns and finally the system will interpret before transform it into knowledge. With this, it helps the user identify and predict the data without taking much times look into the storage device (Chen.Y, Cleary.J.G and Cooper.G, 2015).

Since during the process of data mining, the system may have encountered difficulty to dig out the data as the data is big and mixed in the storage. To have effectively predicts what kinds of data required by the user for the next selection or present selection, Fuzzy logic should have employed.

Fuzzy logic works in a principle very similar to the human thinking as long as the programmer has program it correctly. Fuzzy logic can take approximation in predicting the next data or it can be intuitive, depends on how the programmer program the system in the data mining. The main reason the Fuzzy apply into data mining is because of it allows programmer defines certain values without knowing the precise value. This is completely difference from the traditional logic.

In traditional logic, the return specific value is either "yes" or "no". In terms of technical processing in computer or programming design, the return value is either digital "1" or "0". For example, if program want to specify the speed, it is either fast or slow. There is no too fast or too slow in the traditional logic. In Fuzzy logic, there are clusters for the speeds. The speed in Fuzzy logic can be defined as too fast, fast, medium speed, slow and too slow.

Hence the Fuzzy elements are defined as (Datta.S, Demiroz.G and Dhar.V, 2015):

(U, m) = the fuzzy set of pair

$m:U \rightarrow [0,1]$ = a membership function

$x \in U$ = universe of discourse

$m(x)$ = grade of membership of x in (U, m)

$m = \mu_A$ = membership function

$U = \{x_1, \dots, x_n\}$ = the finite set of fuzzy logic

$m(x) = 0$ = not included

$m(x) = 1$ = fully included

$0 < m(x) < 1$ = partially included

Other crisps set also applied in the Fuzzy logic. This can be defined as:

$A \geq \alpha = \{x \in U \mid m(x) \geq \alpha\}$ is called α level set

$A > \alpha = A'_{\alpha} = \{x \in U \mid m(x) > \alpha\}$ is a called strong α level set

$S(A) = \text{Supp}(A) = \{x \in U \mid m(x) > 0\}$ is the support

$C(A) = \text{Core}(A) = \{x \in U \mid m(x) = 1\}$ is called called core or Kernel Kern (A)

2. APPLY FUZZY LOGIC IN DATA MINING

The fuzzy sets and the elements have been defined. Now it is the time see how this Fuzzy logic can be applied in the data mining.

The algorithm of computing the Fuzzy logic in data mining is shown below (Domingos.P and Dietterich.T.G, 2016):

1. Choose one of the members of data clusters
2. Then assign the coefficients randomly to the data point in the clusters
3. Repeat steps 1 and 2 until the data converged (The data behave identical)
4. Discard the similar data in the clusters
5. Compute the centroid for every cluster of data
6. For each data point, compute the coefficients of the data belong to the clusters

For all the data and at any data points, the coefficients applied can give the degree in the kth cluster with the weight of data, $w_k(x)$. When the Fuzzy logic mean value is applied, the centroid of cluster for all points of data is defined as (Efron.J.P, Fayyad.U.M and Fisher.D, 2012):

$$c_k = \frac{\sum_x w_k(x)^m x}{\sum_x w_k(x)^m} \quad (1)$$

The Fuzzy logic algorithm now attempts to partition a collection of n elements $X = \{x_1 \dots x_n\}$ for all the data.

Then the algorithm will show the clusters of data set $C = \{c_1 \dots c_n\}$. The $W = w_{ij} \in [0,1]$ compare the elements of data in matrix form and determine which x_i is belong to cluster c_j .

The real computation process is (Frank.E, Egan.J and Flouds.J, 2014):

$$\arg \min \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^c w_{ij}^m \|x_i - c_j\|^2 \quad (2)$$

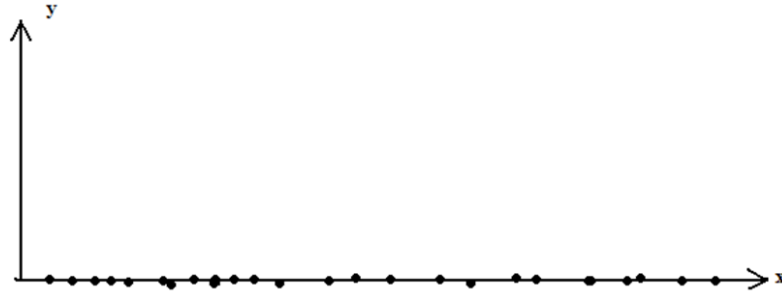
Where

$$w_{ij} = \frac{1}{\sum_{k=1}^c \left(\frac{\|x_i - c_j\|}{\|x_i - c_k\|} \right)^{\frac{2}{m-1}}} \quad (3)$$

When apply equation 1 to 3, here is what will happen:

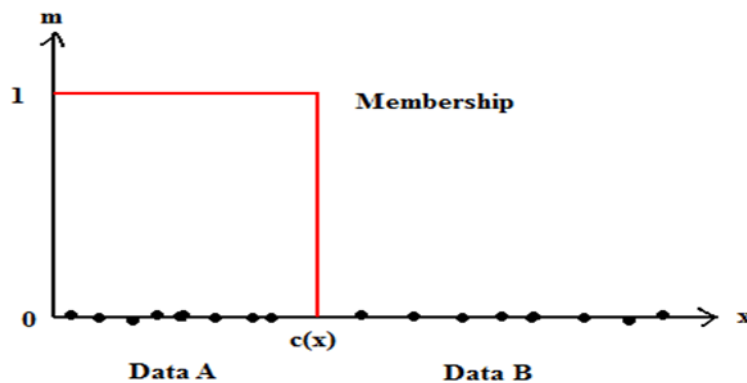
Assume the data given is a mono-dimensional data and it is shown below:

Figure 2. Mono-Dimensional Data (Gama.H, Ghandi.R And Goldberg.D, 2013)



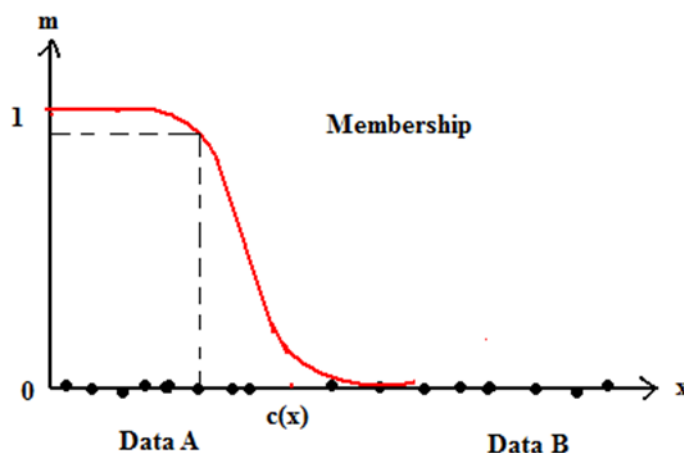
Using equation 1, the centroid of threshold of data can be found. The data is then grouped into two clusters (for example data A and B). This is shown below:

Figure 3. Cluster The Data Using Equation 1 to Find out the Centroid



When coefficients and Fuzzy logic sets are applied, the graph of Figure 3 will change into the graph as seen in Figure 4 (Giraud.C and Hall.M, 2013).

Figure 4. Using Approximation to Find out the Membership



Since we know the concept of how the Fuzzy logic works in the data mining, now it will be the best time to look into the database of chemical collection. Table 1 illustrates the database of chemical for certain compounds (Hand.D.J, Hartigan.B and John.G.H, 2012):

Table 1: Database of Chemical Compounds (concentration of substances in mg/I)

Data	SO ₄	SiO ₃	PO ₄	Na	NO ₃	O ₃	Ka	Mg ⁺	Ca	Cl ₂	pH	Li	Cu	Zn	As	Rb
Hr2	1.23	0.04	3.12	2.16	0.03	1.33	5.42	8.94	0.01	1.11	1.36	1.45	3.48	4.21	5.97	6.54
G43	1.11	0.05	8.88	2.56	0.02	2.34	5.31	7.66	0.04	1.22	2.56	4.89	5.76	6.43	7.22	3.43
HrBis	1.45	0.18	6.58	2.29	0.01	8.96	4.32	4.69	0.03	6.98	2.56	3.56	4.23	5.45	4.32	3.21
Odie5	1.67	0.22	4.56	3.67	0.05	7.43	4.89	5.06	0.02	2.19	2.55	3.88	3.46	4.78	3.97	5.78
Tr3	2.34	0.28	0.19	3.19	0.06	8.34	3.89	4.09	0.07	1.28	2.34	5.55	4.78	5.98	1.29	6.78
Tr9	2.22	0.14	0.25	0.45	0.01	4.44	3.31	3.04	0.03	2.21	3.56	4.31	4.76	5.63	6.77	7.21
Hr4	2.87	0.33	0.11	0.41	0.03	4.86	6.79	5.43	0.01	0.01	0.04	0.06	0.08	0.09	0.02	0.03
Hrlbis	3.45	0.98	0.13	0.66	0.08	3.59	0.07	5.81	0.02	0.03	0.05	0.08	0.04	0.05	0.09	0.14
Tr8	1.08	0.78	0.83	0.67	0.09	3.76	0.01	6.09	0.03	0.15	0.18	0.26	0.34	0.45	0.66	0.71
Hr9bis	1.78	0.91	0.69	0.51	0.05	2.93	0.05	7.94	0.04	0.22	0.45	0.36	0.56	0.86	0.71	0.63
Tr5	3.33	0.01	0.77	0.53	0.02	2.01	0.04	7.56	0.06	0.12	0.45	0.56	0.31	0.45	0.55	0.91

Tr4	4.32	0.08	0.71	0.48	0.01	2.08	0.01	8.26	0.05	0.67	0.73	0.21	0.05	0.04	0.08	0.07
Tr1	2.85	0.07	0.61	0.98	0.04	2.21	0.03	3.67	0.034	0.12	0.56	0.32	0.56	0.43	0.45	0.52
Hr6bis	2.06	0.06	0.41	0.99	0.07	4.71	0.02	4.82	0.032	0.34	0.33	0.32	0.85	0.81	0.54	0.99
Hr13	2.54	0.02	0.32	0.12	0.02	4.32	0.06	3.49	0.05	0.76	0.67	0.87	0.99	0.13	1.78	1.11
Odie2	2.67	0.05	0.96	0.81	0.06	5.61	0.09	2.91	0.65	1.56	2.89	3.56	4.88	4.97	5.90	6.89
Odie6	2.53	0.09	0.48	0.72	0.05	5.55	0.02	2.22	0.71	2.11	2.78	3.56	4.56	5.99	6.09	7.88

The objective of this exercise is to determine the pH value for the chemical substances. The pH values can be either very low, low, high or very high. It also can be neutral.

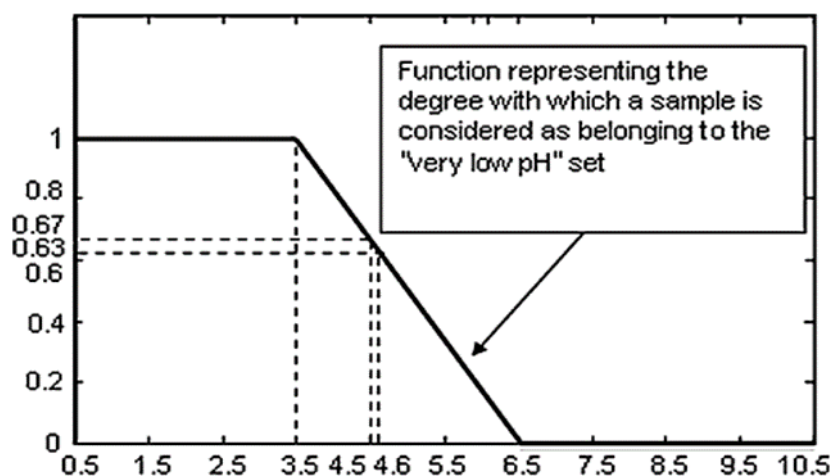
From the above data set, we set the Fuzzy logic as:

$$\mu_{V_{LpH}}(x) = 0 \quad \text{Very low pH} \quad (4)$$

$$\mu_{V_{LpH}}(x) = 1 \quad \text{Very high pH} \quad (5)$$

Because the membership x can be range from 0 to 1 in the Fuzzy logic, so the variable x can be within 0 to 1 as indicates in Figure 5.

Figure 5. Sample of Fuzzy Logic sets for pH Values



By referring to Figure 5, the data can be partition or group into cluster. The class clustering in Fuzzy logic has been explained before. The elements in the Fuzzy sets must fulfill the following conditions when in partition or clustering (Kohavi.R, Laguna.M and Li.M, 2014):

$$1. 0 \leq \mu_{ik} \leq 1, 1 \leq i \leq C, 1 \leq k \leq n$$

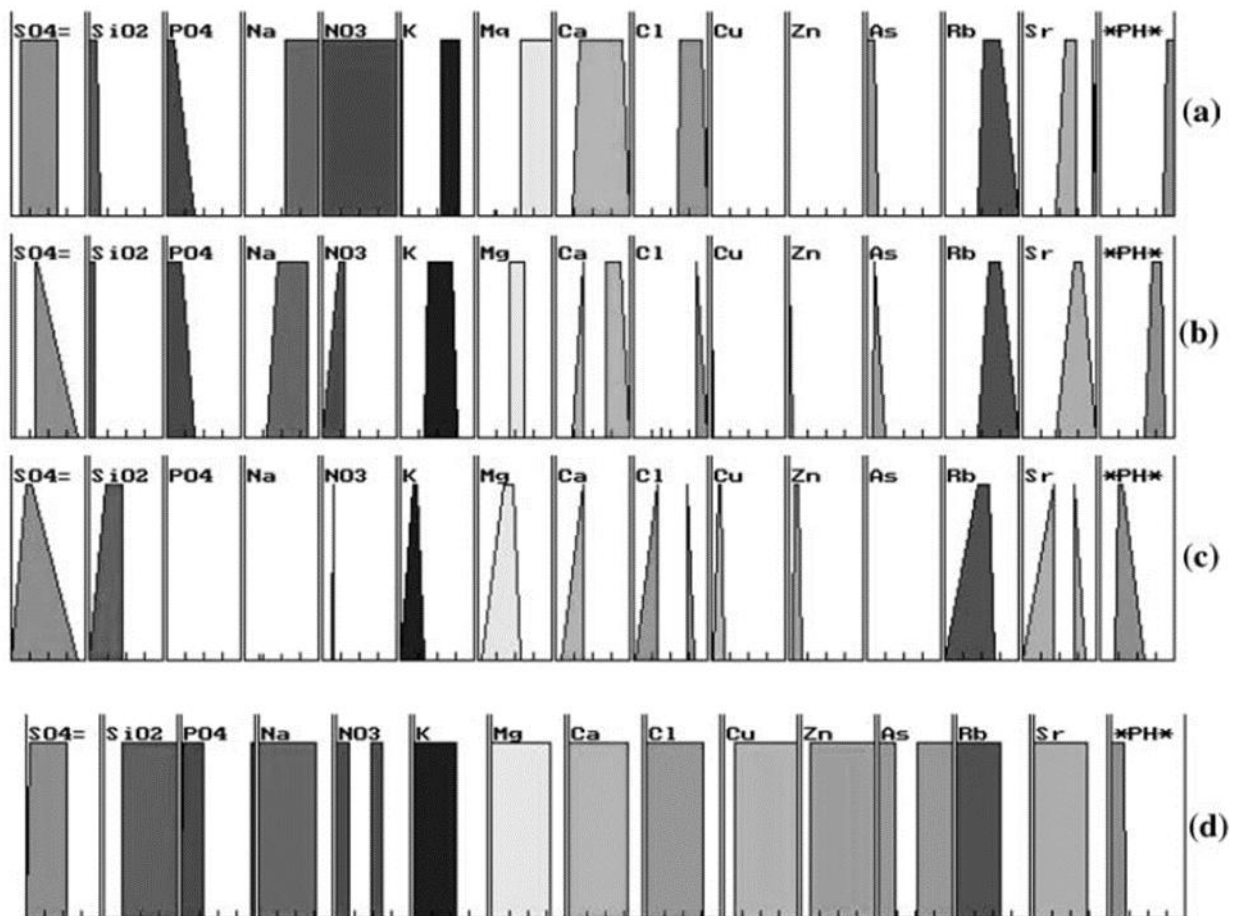
$$2. \sum_{i=1}^c \mu_{ik} = 1, 1 \leq k \leq n$$

$$3. 0 \leq \sum_{k=1}^n \mu_{ik} \leq n, 1 \leq i \leq C$$

3. RESULTS

Using the Fuzzy set to compute the data set of Table 1, the following charts are results:

Figure 6. Graphical Representation of Fuzzy for the Dataset in Table 2.1



From the results, it can be concluded that high to very low pH are:

- Na, Cl and Mg content average very high
- Rb is also average very high
- Cu and Zn, do not occur in the pH values

The average to high pH values are:

- SiO₂ , very low
- PO₄ , as it is low
- NO₃ , low to very low
- K , low to high
- Mg , in the average
- SO₄ , low to high
- Na , low to high

Figure 6 has illustrated the clustering of the data or grouping of data according to the pH values in the very low to very high. Note that Fuzzy logic has successfully grouping all the chemical substances. Therefore, when the system is stored into the database and when the next searching done by the user to look into the pH of the chemical substances, the Fuzzy logic will quickly determine which substances exhibit the pH values in low, high, very low, very high and so on.

In general, no matter how complex the data and how the data is mixed in the database, the first thing has to do is to sort the data into cluster. Sorting the data into cluster is similar to group the data into the cluster. From that there, learning machine is applied in order to get the pattern. Once the pattern of the data is ready, data mining can be performed. Data mining can use differences techniques. Fuzzy will be one of the techniques to dig out the wanted data in short period of time.

4.CONCLUSION

One of the powerful and fast sorting of data to save time is the Fuzzy data mining. As we see in the principle of Fuzzy logic and how it works in data mining, the system first grouping the data into one class or so called group into Fuzzy set of elements. After grouping, the centroid of the data is determined. This centroid helps to divide the data into cluster. Two or more clusters can be formed and it is depending on how many data in the database.

Once the clusters are formed, the range of Fuzzy from 0 to 1 are assigned. This is very important to know the highest possible value and lowest possible value. After this range of assignment, the data is

then multiplied by the random coefficients. From here, the data is altered and most of them will have the values less than 1 but higher than 0.

By using if-else function in the programming block, the same values of data are compared and discarded. Also, the data which often access or looked by the user will be keep one side. The data often access by the user will be counted and data mining is applied.

To get fast access into the data, all the data must appear in the pattern format. Fuzzy can help to get the patterned of data. Figure 6 is the patterned data using Fuzzy logic. Through the pattern of data, the data range can be identifying and this will help to call up by the programming easily when user want to search the important data from the database.

REFERENCES

- Abe.N, Zadrozny.B and Agrawal.R. (2013) “The Principle of Data Mining”, IEEE Trans on Computer Technology, 67 – 100.
- Aha.D, Andrew.S and Bay.S.D. (2014) “Advanced Data Mining System”, International Journal on Computing Technology and Engineering, 12 – 23.
- Bigus.J and Blockeel.H, (2012) “Data Mining”, McGraw-Hill.
- Brin.S, C.E. Wong and Cavnar.W.B. (2015) “Simulation of Data Mining Using MATLAB”, IEEE trans on Computer Sciences, 23 – 89.
- Califf.M.E and Chawla.C. 2014. “Data Mining and the Review of Database”, IEEE Trans on Computer Technology and Processing. pp. 45 – 61.
- Chen.Y, Cleary.J. G and Cooper.G. (2015) “A Detail Process of Data Mining Using AI Approaches”, International Journal on Sciences and Technology, 70 – 100.
- Datta.S, Demiroz.G and Dhar.V. (2015) “Data Control and Mining Process”, Research Articles from University of Bradford, 90 – 120.
- Domingos.P and Dietterich.T.G. (2016) “Introduction to Data Mining”, McGraw-Hill.
- Efron.J. P, Fayyad.U.M and Fisher.D. (2012) “Analysis of Data Using Data Mining”, IEEE Trans on Data Processing, 17 – 55.
- Frank.E, Egan.J and Flouds.J. (2014) “Artificial Intelligence of Data Mining”, Prentice-Hall.
- Gama.H, Ghandi.R and Goldberg.D. (2013) “Basic Data Mining and Machine Learning System”, Prentice-Hall.
- Giraud.C and Hall.M. (2013) “Fundamental of Data Processing”, Pearson.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Hand.D. J, Hartigan.B and John.G.H. (2012) “Apply Data Mining and Fuzzy Logic into Chemical Data”, International Journal on Data Processing and Storage, 43 – 145.
- Kohavi.R, Laguna.M and Li.M. (2014) “The Principles of Fuzzy Logic in Data Mining”, International Journal on Data Processing, 15 – 37.

KNEA MODEL İLE ALTIN FİYATLARININ TAHMİN EDİLMESİ

Dr. Öğretim Üyesi Ufuk ÇELİK*

Dr. Öğretim Üyesi Çağatay BAŞARIR**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, kıymetli maden fiyatlarının tahmin edilmesinde kullanılabilecek olan KNEA modelinin tahmin performansının belirlenmesidir. KNEA modeli ARPS gerileme eğrisi analizi (decline curve analysis) modelinin üstel gerileme denkleminde türetilerek oluşturulmuştur. Çalışmada analiz için 4 Ocak 2010 ile 14 Aralık 2015 tarihleri arasındaki altın, gümüş, platin, paladyum, Brent Petrol, doğal gaz, 30 yıllık bono, 10 yıllık bono, 5 yıllık bono, S&P 500, Nasdaq, Dow Jones, FTSE100, DAX, CAC40, SMI, NIKKEI, HANH, SEND ve Avro/Dolar verileri kullanılmıştır. KNEA modeli ile yapılan tahminleme analizinde modelin 1447 kayıt üzerinde Mutlak Ortalama Sapması 1.83, Ortalama Kare Hatası 5.126, Kök Ortalama Kareler Hatası 2.264 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.13 bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Altın Fiyatları, Tahmin, KNEA, Makro Ekonomik Değişkenler.

JEL Kodları: C2, G12, G17.

PREDICTION OF GOLD PRICES WITH KNEA MODEL

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the predictive performance of the KNEA model, which can be used in predicting precious metal prices. The KNEA model is derived from the exponential regression equation of the ARPS decline curve analysis model. Brent Oil, natural gas, 30-year bonds, 10-year bonds, 5-year bills, S & P 500, Nasdaq, Dow Jones, FTSE 100, DAX, Gold, Silver, Platinum, CAC40, SMI, NIKKEI, HANH, SEND and Euro / Dollar data are used. In the estimation analysis made with the KNEA model, the model had an absolute mean deviation of 1.83, mean square error of 5.126, root mean square error of 2.264 and absolute mean error of 0.13 on 1447 records.

Key Words: Gold Prices, Forecast, KNEA, Macro Economic Variables.

* Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ö.S. Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ucelik@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ö.S. Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, cbasarir@bandirma.edu.tr

JEL Kodları: C2, G12, G17.

1. GİRİŞ

Kıymetli madenler, alternatif finansman araçları olarak her zaman ekonomide önemli bir yer teşkil etmiştir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde altın daima güvenilir bir emtia olarak bilinir. Altının yüksek düzeyde likit olması ve fiyat değişimlerine hızlı bir şekilde cevap vermesi sebebiyle diğer madenlerden farklılık gösterir. Bu sebeple altın fiyatlarının tahmin edilmesi yatırımcılar, araştırmacılar ve hükümetler tarafından ele alınan konuların başında gelmektedir. Fakat altın fiyatlarının doğru bir şekilde tahmin edilmesi bu tip madenlerin fiyatlarını etkileyen çok fazla sayıda rassal değişkenin olması sebebiyle dikkat gerektiren bir konudur.

Altın fiyatları tahmininde literatüre bakıldığında klasik regresyon ve zaman serisi analizi teknikleri veya yapay zekâ algoritmaları gibi değişik yöntemler bulunmaktadır. Bu bağlamda hem ülkemiz için hem de dünya altın fiyatları için yapılmış çalışmalar vardır.

Bu çalışmalardan bazıları; altın fiyatlarını etkileyen farklı makroekonomik ve finansal değişkenler ile fiyatlarının ilişkisinden yola çıkarak yapılan tahminler (Koutsoyiannis, 1983; Kaufmann ve Winters, 1989; Dooley, Isard ve Taylor; 1995; Sjaastad ve Scaccivillani, 1996; Topçu, 2010; Toraman, Başarır, Bayramoğlu, 2011; Atay, 2013; Küçükaksoy ve Yalçın, 2017), bir kısmı ise altın fiyatları üzerine yapılan spekülasyon ve bu fiyatların geçmiş değerleri ile altın fiyatları tahmini (Kutlar ve Turgut 2006; Benli ve Yıldız, 2014; Paksoy, 2017), diğerleri ise yapay zeka yöntemleri ile (Benli ve Yıldız, 2014; Chamzini, 2012; Yüksel ve Akkoç, 2016; Kocatepe ve Yıldız; 2016; Lemin, 2016; Çelik ve Başarır, 2017; Zhu ve Wang, 2017) altın fiyatlarının tahmin edilmesidir.

Bu çalışmanın en önemli özelliği yeni bir model olan ve özellikle kullanıldıkça değeri azalan madenler gibi (petrol, doğalgaz, altın vb) unsurların üretim tahminlerinde kullanılan KNEA modelinin, altın fiyatlarının analizinde nasıl kullanıldığının açıklanmasıdır.

2. YÖNTEM

Arps düşüş eğrileri modeli (Arps, 1945), giriş verilerinin doğrusal olmayan kombinasyonunu çok değişkenli doğrusal olmayan tahminleme “Nonlinear Extension of Arps” (NEA) modelinin üstel (exponential) gerileme denklemi ile genişletilemesinden çekirdek bir model olan “Kernel Nonlinear Extension of Arps” (KNEA) meydana gelir (Ma & Liu, 2018). Arps veya KNEA aslında petrol kuyularının üretim miktarlarının hesaplanmasında kullanılsa da NEA modelinin üretim kapasitesini ve bunu etkileyen faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi tespit etmesi bakımından, çekirdek modelin de giriş verilerini doğrusal olmayan bir kombinasyonda sağlaması ile üretimdeki aşırı küçük veya büyük eksiklikler daha iyi belirlenebilmektedir. Bu model aslında çok değişkenli bir regresyondur.

ARPS temel gerileme eğrisi denklemine göre a ve b deneysel sabit değerlerdir.

$$\frac{1}{q(t)} \frac{dq(t)}{dt} = a q(t)^b \quad (1)$$

t zamanında üretilen petrol üretim oranını $q(t)$ belirtirken, b sabiti sıfıra eşit ise üslü gerileme modeli, eğer b sabiti 1'e eşitse harmonik gerileme modeli ve b sabiti 0 ile 1 arasında ise hiperbolik gerileme modeli oluşur. Doğrusal olmayan bir model için $b = 0$ olacak şekilde ARPS denklemini çözümlenirse denklem 2 elde edilir.

$$q(k) = a q(k-1) + \omega^T \varphi(u(k)) + \mu \quad (2)$$

Bu denklem ARPS gerileme eğrisi modelinin doğrusal olmayan uzantısıdır (NEA). NEA modelinin parametrelerinin yakınsaması için uygun bir çekirdek (kernel) fonksiyonu gereklidir. Bu eğer φ değeri biliniyorsa bir optimizasyon probleminin çözümüdür aslında. Ancak birçok durumda doğrusal olmayan bir haritalamada bunu çözümlemek mümkün değildir. Bu durumda en küçük kareler, destekçi vektör makinelerinin (LS-SVM least squares support vector machines) (Suykens & Vandewalle, 1999) ARPS gerileme eğrileri ile birleştirilmesi sayesinde denklem 3 ile gösterildiği gibi konu düzenlenmiş (regularized) bir optimizasyon problemi olarak ele alınabilir.

$$\min_{a, \omega, e} J(a, \omega, e) = \frac{1}{2} a^2 + \frac{1}{2} \|\omega\|^2 + \frac{\gamma}{2} \sum_{k=2}^n e_k^2 \quad (3)$$

Denklemdaki gamma γ bir düzenleme (regularization) parametresidir ve modelin esnekliğini kontrol eder. Lagrange çarpanlarında KKT koşullarına göre $\omega = \sum_{k=2}^n \lambda_k \varphi(u(k))$ değeri NEA modeline uygulanırsa denklem 4 bulunur.

$$\hat{q}(k) = a^{k-1} q(1) + \sum_{\tau=2}^k a^{k-\tau} \Phi(\tau) \quad (4)$$

Bu durumda tahmin serisi $a, \lambda_i, \mu (i = 2, \dots, n)$ parametreleri ve uygun bir çekirdek fonksiyonu ile hesaplanabilir. Bu denkleme göre KNEA algoritmasının yapısı aşağıda açıklanmıştır.

- Adım 1: Uygun bir çekirdek fonksiyonu ile denklem 6 gama parametresi seçilir.
- Adım 2: Aşağıda verilen Gaussian çekirdek fonksiyonu ile giriş değerlerine göre yeni bir matris türetilir.

$$K(u(i), u(j)) = \exp \left\{ \frac{-\|u(i) - u(j)\|^2}{2\sigma^2} \right\}$$

- Adım 3: Türetilen yeni matrisde tüm diyagonal elemanlar 1 diğerleri 0 olmalıdır. Bu duruma göre öğrenme işlemi gerçekleşir.

- Adım 4: Öğrenme işleminden elde edilen parametrelerle test verileri üzerinde tahminleme yapılır.
- Adım 5: Öğrenilen ve tahmin edilen değerler için mutlak hata ortalaması bulunur.

3. BULGULAR

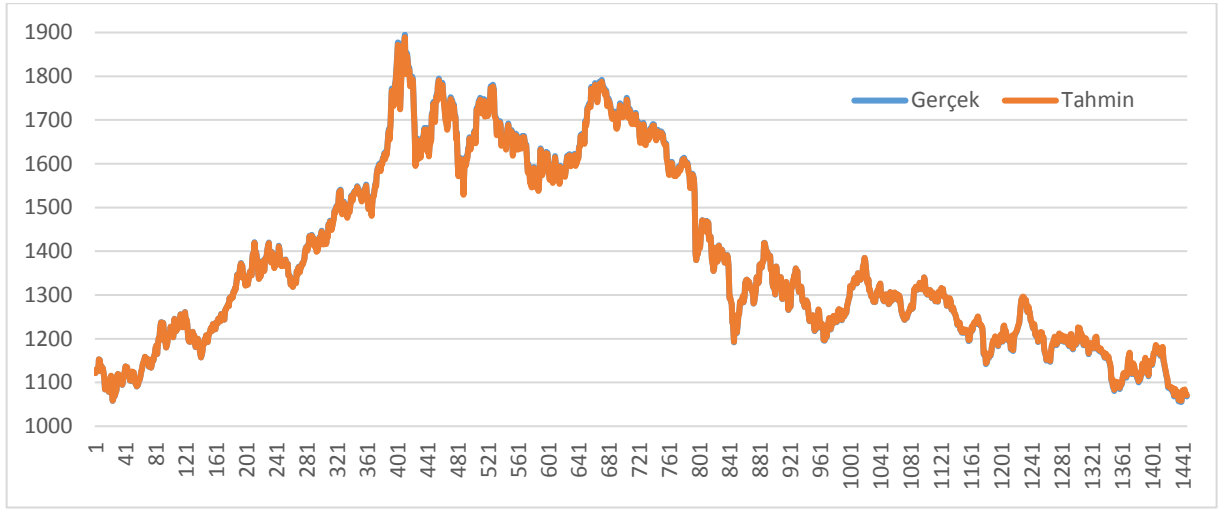
KNEA model ile yapılan analizde sigma katsayısı 0.5 seçilirken farklı değerlerde Gama γ parametresi için alınan 1447 adet veri için sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 21. Farklı Gama Parametrelerine göre KNEA Analiz Sonuçları

Gama	MAD	MSE	RMSE	MAPE
10	16,807	432,143	20,788	1,15
20	8,803	118,569	10,889	0,60
30	5,964	54,412	7,376	0,41
40	4,509	31,105	5,577	0,31
100	1,830	5,126	2,264	0,13

Tablo 1'de verilen MAD (Mean Absolute Deviation) Ortalama Mutlak Sapma, MSE (Mean Square Error) Ortalama Kare Hatası, RMSE (Root Mean Square Error) Kök Ortalama Kare Hatası, MAPE (Mean Absolute Percentage Error) Ortalama Mutlak Yüzde Hatası değerlerini ifade etmektedir. Gama parametresi 100 değeri için elde edilen grafik Şekil 1 ile gösterilmiştir.

Şekil 7. Gama 100 Değerine göre KNEA Analiz Sonucu



Şekil 1’de görüldüğü gibi KNEA model tahminlemesi Gama için 100 değeri ile Ortalama Mutlak Sapma 1.83, Ortalama Kare Hatası 5.126, Kök Ortalama Kare Hatası 2.264, Ortalama Mutlak Yüzde Hatası ise 0.13 olarak bulunmuştur.

4. SONUÇ

Özellikle ülke ekonomilerinin yüksek risk taşıdığı dönemlerde güvenilir liman olarak görülen altının fiyatının tahmin edilmesi büyük önem arz etmektedir. Çalışmada kullanılan KNEA yöntemi ile altın fiyatlarının başarılı bir şekilde modellendiği görülmüştür. Sonuçta Ortalama Mutlak Yüzde Hatası ise 0.13 olarak bulunmuştur ve bu değer bir analiz kabul edilebilir seviyededir.

Burada önemli olan kısıt ise çalışmada elde edilen bulguların ele alınan dönem ve ele alınan veri seti kapsamında geçerli olmasıdır. Bunun dışında bu tip yatırım araçlarının spekülasyon amaçlı olarak da kullanıldığı ve kullanılabileceği de dikkate alınarak değerlendirmelerde bulunmak daha doğru olacaktır. İleri de yapılacak çalışmalarda KNEA modeli ile diğer modelleri aynı veri seti ve dönem içerisinde karşılaştırmalı olarak analiz edilerek modelin başarı durumu daha doğru bir şekilde tespit edilebilecektir. Ayrıca modelde kullanılan parametrelerin makine öğrenmesi algoritmaları ile otomatik olarak belirlenmesi modelin başarısını artıracaktır.

KAYNAKÇA

Arps, J. J. (1945) “Analysis of Decline Curves”, <https://doi.org/10.2118/945228-G>.

Atay, G. (2013) “Dünyada ve Türkiye’de Altın Piyasaları ve Türkiye’de Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Benli, Y. K., & Yıldız, A. (2014) “Altın Fiyatının Zaman Serisi Yöntemleri ve Yapay Sinir Ağları ile Öngörüsü”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 213-224.
- Çelik, U., & Başarır, Ç.(2017) "Yapay Sinir Ağları ile Kıymetli Maden Fiyatlarının Rapid Miner ile Tahmin Edilmesi", Alphanumeric Journal, 5(1): 45-54.
- Chamzini, A. ; Yakhchali, H.S.Y. ; Volungevičienė, D. & Zavadskas, Z. (2012) “Forecasting Gold Price Changes by Using Adaptive Network Fuzzy Inference System”, Journal of Business Economics and Management, 13(5): 994–1010.
- Dooley, M. P. ; Isard, P. & Taylor, M. P. (1995) “Exchange Rates, Country-Specific Shocks, and Gold”, Applied Financial Economics, 5(3): 121-129.
- Kaufmann, T. D. & Winters, R. A. (1989) “The Price of Gold: A Simple Model”, Resources Policy, 15: 309-313.
- Koutsoyiannis, A. (1983) “A Short-run Pricing Model for a Speculative Asset, Tested with Data from The Gold Bullion Market”, Applied Economics 563-581.
- Kocatepe, C. İ., & Yıldız, O. (2016) “Ekonomik Endeksler Kullanılarak Türkiye’deki Altın Fiyatındaki Değişim Yönünün Yapay Sinir Ağları ile Tahmini”, Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi, 4(3).
- Kutlar, A., & Turgut, T. (2006) “Türkiye’deki Başlıca Ekonomi Serilerinin ARFIMA Modelleri ile Tahmini ve Öngörülebilirliği”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (11): 120-149.
- Küçükaksoy, İ., & Yalçın, D. (2017) “Altın Fiyatlarını Etkileyebilecek Faktörlerin İncelenmesi”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 13(2): 1-19.
- Lemin, G. (2016) “Analysis of GM Grey Model and the Theory”, Computer Engineering and Applications, 52(6): 58-63.
- Ma, X., & Liu, Z. (2018) “Predicting the Oil Production Using the Novel Multivariate Nonlinear Model Based on Arps Decline Model and Kernel Method”, Neural Computing and Applications, 29(2): 579–591. <https://doi.org/10.1007/s00521-016-2721-x>.
- Paksoy, S. (2017) “Hibrit Markov Zinciri Süreci ile Altın Getirisinin Öngörülmesi”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1): 29-49.
- Sjaastad, L. A., & Scacciavillani, F. (1996) “The Price of Gold and the Exchange Rate”, Journal of International Money and Finance, 6(15): 879-897.

- Suykens, J. A. K., & Vandewalle, J. (1999) “Least Squares Support Vector Machine Classifiers”, Neural Processing Letters, 9(3): 293–300. <https://doi.org/10.1023/A:1018628609742>.
- Topçu, A. (2010) “Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörler”, Araştırma Raporu, SPK Araştırma Dairesi, Ankara-Türkiye.
- Toraman, C., Basarir, Ç., & Bayramoglu, M. F. (2011) “Determination of Factors Affecting the Price of Gold: A Study of MGARCH Model”, Business and Economics Research Journal, 2(4): 37.
- Yüksel, R., & Akkoç, S. (2016) “Altın Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları ile Tahmini ve Bir Uygulama”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 17(1): 39-50.
- Zhu, H. C., & Dong, W. A. N. G. (2017) “Predict the Price of Gold Based on Machine Learning Techniques”, DEStech Transactions on Computer Science and Engineering, (mmsta).

SOMUT OLMAYAN KÜLTÜREL MİRAS: BALIKESİR İLİ BANDIRMA İLÇESİ ÖRNEĞİ

Öğr. Gör. Özlem AYDOĞDU ATASOY*

ÖZET

Nesilden nesile aktararak gelen ve geleceğe miras bırakılmak istenen, fiziksel olarak varlığı olan ve insan eliyle yapılmış her türlü eser ile bir topluma özgü değerler bütünü olarak nitelenen “Kültürel Miras” kavramı somut ve somut olmayan kültürel miras olarak ayrılabilir. Kültürel miras olarak her ne kadar yapılar, anıtlar, mimari eserler, arkeolojik sit alanları, vb. gibi somut kültürel miras unsurları ilk olarak akla gelse de, bir topluma (kültüre) ait yaşam biçimleri, gelenek-görenekler, festivaller, müzik-eğlence kültürü, el sanatları, edebiyat, yemek türleri gibi unsurları kapsayan somut olmayan kültürel miras kavramları giderek önem kazanmaktadır.

Ülkemizde somut olmayan kültürel mirasla ilgili iş ve işlemler Kültür ve Turizm Bakanlığının ana hizmet birimlerinden birisi olan Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir. İlgili Genel Müdürlük bu iş ve işlemleri, UNESCO'nun 2003 yılında kabul ettiği ve ülkemizin de 2006 yılında taraf devlet olduğu “Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi” ni esas alarak yürütmektedir. Bu sözleşmeye göre Somut Olmayan Kültürel Miras, sözlü gelenekler ve anlatımlar, gösteri sanatları, toplumsal olaylar, doğa ve evrenle ilgili olaylar ve el sanatları olmak üzere beş alandan oluşmaktadır.

Balıkesir ilinin nüfus yoğunluğu, ekonomik gelişmişlik düzeyi, jeopolitik konum gibi açılardan önem arz eden ilçelerinin başında gelen Bandırma da tarih içerisinde pek çok coğrafyadan gelen insanın bir arada uyum içinde yaşadığı bir ilçe olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle araştırmamız Bandırma ilçesiyle sınırlı tutulmuştur.

Balıkesir ili Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel miras deneyimini gün yüzüne çıkarmayı amaçlayan bu çalışmada doğma büyüme Bandırmalı olan ya da uzun yıllardır Bandırma'da ikamet eden, rastgele yöntemle seçilmiş değişik yaş ve cinsiyetteki otuz kişiyle konuyla ilgili “Yarı Yapılandırılmış Soru Formu” eşliğinde “Derinlemesine Görüşme Yöntemi” kullanılarak konu hakkında görüşülmüş ve elde edilen bilgiler Sözleşmede yer alan Somut Olmayan Kültürel Miras alanları dikkate alınarak bilimsel bir bakış açısı ile değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, Balıkesir ili Bandırma ilçesinin

*Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Erdek Meslek Yüksekokulu, oatasoy@bandirma.edu.tr

kendine özgü bir kültürü olmakla birlikte bu kültürün Anadolu coğrafyasından farklı olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Kültür, Kültürel Miras, Somut Olmayan Kültürel Miras, Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi, Bandırma.*

JEL Kodları: Y80, Y90, Z10.

INTANGIBLE CULTURAL HERITAGE: THE CASE OF BANDIRMA DISTRICT IN BALIKESİR

ABSTRACT

The concept of, Cultural Heritage is, which is defined as a society-specific set of values, which is transmitted from generation to generation and desires to be inherited to the future, which is physically existent and which is made by man, is defined as a concrete and intangible cultural heritage. Cultural heritage as structures, monuments, architectural works, archaeological sites, etc. is most widely-known, whereas they are the elements of cultural heritage, , intangible cultural heritage are becoming increasingly important concepts such as life styles, traditions, festivals, music-entertainment culture, handicrafts, literature and food types.

In our country, the works related to intangible cultural heritage are carried out by the General Directorate of Research and Education, which is one of the main service units of the Turkish Ministry of Culture and Tourism. The relevant General Directorate carries out these works on the basis of the Convention on the Protection of the Intangible Cultural Heritage, which UNESCO adopted in 2003 and our country is the state party in 2006. Intangible Cultural Heritage consists of five areas such as oral traditions and narratives, performing arts, social events, events related to nature and the universe and handicraft according to this convention.

Bandırma, which is one of the most important districts of Balıkesir in terms of population density, economic development level and geopolitical location, is a district where people from many geographies live together in harmony. For this reason, our research is limited to Bandırma district.

This study aims to investigate the intangible cultural heritage experience of Bandırma district of Balıkesir province. In this study which has been carried out by Bandırma or who has been living in Bandırma for many years, randomly selected thirty people of different age and sex with a Semi-Structured Questionnaire on the subject via in-depth interview technique. The method has been discussed and the information obtained has been evaluated from a scientific point of view, taking into

account the Intangible Cultural Heritage areas in the Convention. As a result, Bandırma district of Balıkesir has a unique culture but it is not different from Anatolian geography.

Keywords: Culture, Cultural Heritage, Intangible Cultural Heritage, Convention on the Protection of Intangible Cultural Heritage, Bandırma.

JEL Codes: Y80, Y90, Z10.

1. GİRİŞ

Somut Olmayan Kültürel Miras kavramı son yıllarda kültür çalışmalarında en fazla duyduğumuz bir kavram olarak geçmişten geleceğe aktarılmasında dikkat çekmektedir. Somut Olmayan kültürel miras halk kültürü olarak bilinen bir grubun veya halkın geleneksel yapı gösteren kültürel değerleridir. Nesilden nesile aktarılarak gelen ve geleceğe miras bırakılmak istenen “Kültürel Miras” ın bir parçası olan somut olmayan kültürel miras değerleri bir topluluk veya grubun hayat karşısında ortaya koyduğu fiziksel olmayan (somut olmayan) değerleridir. Bir topluma (kültüre) ait uygulamalar, yaşam biçimleri, gelenek-görenekler, festivaller-şenlikler, müzik-eğlence kültürü, sözel anlatımlar, el sanatları, edebiyat, yemek türleri vb. unsurları kapsayan somut olmayan kültürel miras konusundaki çalışmalar akademik dünyada da hızla artmaktadır.

Balıkesir ili Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel miras değerlerini öğrenme ve bu konuda Bandırmalıların hangi düzeyde bilgi sahibi olduklarını amaçlayan bu çalışmada, rastgele yöntemle seçilmiş değişik yaş ve cinsiyetteki otuz kişiyle konuyla ilgili “Yarı Yapılandırılmış Soru Formu” eşliğinde “Derinlemesine Görüşme Yöntemi” kullanılarak elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Balıkesir ilinin il olmaya aday en büyük ilçelerinden birisi yaklaşık 153 bin nüfuslu Bandırma ilçesidir. İlçe, tarih içerisinde, Frigler, Lidyalılar, Mysialılar, Traklar, Persler, Makedonlar, Roma ve Bizanslıların egemenliğinde kalmıştır. 12. yüzyılın sonlarında Selçuklularla birlikte Türk egemenliğine geçen ilçeye 1876-1878 Osmanlı-Rus savaşı sonunda, Kırım ve Romanya’dan göç eden Tatarların yerleştirilmesi, şehirde bir canlanma ve nüfus artışına neden olmuştur. Bu gelişmeler sonrası Bandırma, 1878 yılında Karesi Sancağına (Balıkesir) bağlı bir ilçe merkezi haline getirilmiştir. (<http://www.balikesir.com.tr/tr/ilceler/bandirma>)

İlçe, İstanbul’dan sonra bölgenin en büyük limanına sahip olması, Banvit, BAGFAŞ, Eti Maden gibi büyük fabrikaların bu ilçede faaliyet göstererek istihdam sağmaları, ilçenin jeopolitik önem arz eden

coğrafi bir konumda olması gibi nedenlerle özellikle çevre ilçelerden (Dursunbey, Gönen, Manyas, vb.) sürekli göç almaktadır.²⁴⁷

Bu çalışmanın amacı, yukarıda sayılan nedenlerle her geçen gün önemi biraz daha artan bir ilçe olan Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel mirasını tespit etmektir.

3. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Balıkesir ili Bandırma ilçesi geçmiş 5 bin yıl öncesine kadar dayanan, bu süreç içerisinde pek çok medeniyete ev sahipliği yapan, aldığı göçler nedeniyle farklı coğrafyalardan gelen insanların bir arada uyum içinde yaşadığı bir ilçe olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle araştırmamız Bandırma ilçesiyle sınırlı tutulmuştur.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Balıkesir/Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel mirasını tespit etmek amacıyla yapılan bu çalışmada doğma-büyüme Bandırmalı olan ya da uzun yıllardır Bandırma’da ikamet eden değişik yaş grubu (genç, orta ve üçüncü yaş) ve cinsiyetten (erkek-kadın) otuz kişiyle “*Yarı Yapılandırılmış Görüşme Formu*” eşliğinde ve “*Derinlemesine Görüşme Yöntemi*” kullanılarak konu hakkında görüşülmüş ve elde edilen bilgiler derlenmiştir.

Görüşmecilere, daha önceden hazırlanmış soruların yöneltildiği yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi uygulanmıştır (Karasar, 2009: 120). Bu görüşme yönteminin bir avantajı, araştırmacının karanlık görünen noktalarda anında müdahale ederek konuyu aydınlatarak bilgi verme veya cevabı netleştirecek sorular sorma olanağı tanınmasıdır. (Karasar, 2009: 166; Yıldırım ve Şimşek, 2008: 123)

Görüşmeler 2018 yılının Haziran ayında Bandırma’nın merkez mahallelerinde gerçekleştirilmiştir. Görüşülen kişiler rastgele seçilmiştir. Görüşmelerin en kısısı 30 dakika, en uzun 1 saat sürmüştür. Görüşme soruları her bir görüşmeci için aynıdır. Bazı görüşmecilere görüşme sırasında verdikleri cevaplara bağlı olarak alt sorular da yöneltmiştir. Görüşmecilerin kimlikleri kendi rızaları alınarak açık şekilde belirtilmiştir. (Ek-2) Ancak, çalışmamızın bulgular kısmında görüşmeciler G1, G2, G3,.....G30 şeklinde kodlanarak verilmiştir.

Görüşmeler yapılırken dikkati çeken bir nokta 16-24 yaş aralığında yer alan gençlerle ve değişik yaş gruplarına mensup erkek cevaplayıcılarla görüşmeler kısa sürdüğü (cevaplar genelde “yok” veya “bilmiyorum” şeklinde idi.), üçüncü yaş grubuna giren (55 yaş ve üstü) ve cinsiyeti kadın olan cevaplayıcılarla görüşmelerin uzun sürdüğü olmuştur. Bu da bize genç neslin ve erkeklerin konu

²⁴⁷ Bu bilgi, Türkiye İstatistik Kurumunun resmi web sayfası olan www.tuik.gov.tr’den Haziran 2018’de alınmıştır.

hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olmadıklarını, yaşlı sınıfına giren kadınların sorularla ilgili bilgilerinin daha fazla olduğu izlenimini vermiştir.

Görüşme soruları, görüşmecilerin konu ile ilgili şahsi fikirlerini almak üzere hazırlandığından ve açık uçlu olduğundan her bir görüşmeci tarafından farklı şekilde cevaplandırılmıştır. Bu nedenle cevapları tek bir başlık altında toplamak mümkün olmamış, cevaplar çoğunluğun fikrine göre toparlanmaya çalışılmıştır. Görüşmecilere sorular somut olmayan kültürel miras alanlarına göre belli bir sıralama dâhilinde sorulmuştur. (Ek-1)

Tanıtımın ardından görüşmecilere ilk olarak sorulan sorular ad-soyad bilgileri, yaşları ile meslekleri gibi demografik bilgileri ve ne kadar süredir Bandırma’da ikamet ettikleridir. Bir başka deyişle ilk sorular cevaplayıcıları görüşmeye hazırlamak ve rahatlatmak amacıyla sorulmuştur. Görüşmecilere sorulan son soru ise konu ile ilgili eklemek istedikleri bir konunun olup olmadığıdır.

5. SOMUT OLMAYAN KÜLTÜREL MİRAS

Somut olmayan kültürel miras (SOKÜM) kavramının en genel geçer tanımı UNESCO tarafından 2003 yılında kabul edilen “*Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi*” nde yer alan tanımıdır. Adı geçen sözleşmenin 2. maddesine göre Somut Olmayan Kültürel Miras, “*toplulukların, grupların ve kimi durumlarda bireylerin, kültürel miraslarının bir parçası olarak tanımladıkları uygulamalar, temsiller, anlatımlar, bilgiler, beceriler ve bunlara ilişkin araçlar, gereçler ve kültürel mekânlar*” şeklinde tanımlanmakta ve aynı madde “*Kuşaktan kuşağa aktarılan bu miras, toplulukların ve grupların çevreleriyle, doğayla ve tarihleriyle etkileşimlerine bağlı olarak, sürekli biçimde yeniden yaratılır ve bu onlara kimlik ve devamlılık duygusu verir; böylece kültürel çeşitliliğe ve insan yaratıcılığına duyulan saygıya katkıda bulunur.*” şeklinde devam etmektedir. (www.unesco.org.tr)

Daha kısa ve öz bir tanımlamayla somut olmayan kültürel miras “*kişi, topluluk veya gruplara ait her türlü kültürel unsur ve/veya mekânlar*” şeklinde tanımlanabilir

Konu ile ilgili kaynaklar taranırken tarihsel süreç içerisinde somut olmayan kültürel miras kavramına UNESCO ve UNESCO’ya üye devletler tarafından *etnoloji, antropoloji, folklor, geleneksel kültür, popüler kültür* gibi pek çok başlık önerildiği ancak bu kavramların her birinin başka ülkelerde farklı anlamlar ifade ettiği görülmüştür. Bu nedenle, başlık konusunda fikir birliğine varmak amacıyla UNESCO tarafından bu başlık uygun görülmüştür. Başlığın dilimize İngilizce “Intangible Cultural Heritage (ICH)” kelimesinden çevrildiği de unutulmamalıdır.

6. SOMUT OLMAYAN KÜLTÜREL MİRAS ALANLARI

Somut olmayan kültürel mirasın hangi alanlarda belirttiği adı geçen Sözleşmenin 2. Maddesinde tanımlanmıştır. Buna göre somut olmayan kültürel miras alanları aşağıdaki gibidir: (Oğuz, 2009:133)

6.1. Sözlü Gelenekler Ve Anlatımlar:

- Mitler,
- Destanlar,
- Efsaneler,
- Halk hikâyeleri,
- Masallar,
- Bilmeceler,
- Halk şiiri,
- Ağıtlar,
- Ninniler,
- Atasözü-deyimler,
- Fıkralar,
- Âşıklık geleneği, vb.

6.2. Gösteri Sanatları

- Geleneksel tiyatro (gölge oyunu, kukla, meddah, orta oyunu, köy seyirlik oyunları gibi),
- Halk oyunları,
- Halk müziği (icra geleneği, müzik aletleri),
- Çocuk oyunları,
- Geleneksel halk sporları vb.

6.3. Toplumsal Uygulamalar, Ritüeller Ve Şölenler

- Doğum,
- Sünnet,
- Çocukluk çağı (kırklama, tuzlama, diş hediği/buğdayı, ad verme, süt kardeşliği, beşik kertikliği/kertmesi gibi),

- Askere uğurlama,
- Evlenme gelenekleri (kız isteme, söz kesme, nişan, kına gecesı, düğün, gelin alma, gelin hamamı, damat tıraşı, çeyiz, duvak gibi),
- Ölüm gelenekleri (Ölü helvası, taziye, mevlit, özel günler [üçü, yedisi, kırkı, elliikisi, yıl dönümü gibi],
- Mevsimlik bayramlar (Hıdırellez, Nevruz gibi)
- Kirvelik, Ahiretlik, Bacılık-kardeşlik, süt kardeşliği, Beşik kertikliği gibi akrabalıklar,
- Dinsel içerikli ritüeller (sema, semah gösterileri gibi),
- Yöresel kıyafetler,
- Festivaller, şenlikler vb.

6.4. Doğa Ve Evrenle İlgili Bilgi Ve Uygulamalar

- Halk hekimliği,
- Halk baytarlığı,
- Halk takvimi,
- Halk meteorolojisi,
- Halk matematiğı,
- Halk mimarisi,
- Halk inanışları,
- Halk ekonomisi, (ekip, biçme, hayvancılık)
- Halk mutfağı (yöresel ve törensel yemekler [Aşure, Keşkek gibi].

6.5. El Sanatları Geleneğı

Bu alan usta-çırak ilişkisi içerisinde öğrenilen ve seri üretime dayanmayan dokumacılık, ağaç işleri, bakırcılık, demircilik, ahşap oymacılığı, çömlekçilik, yorgancılık, semercilik, telkâri, ebru, hat, tezhip vb. sanatları içerir.

7. GÖRÜŞMECİLERİN PROFİLLERİ

Daha önce de değinildiğı üzere görüşmeler farklı yaş ve cinsiyetteki otuz kişiyle gerçekleştirilmiştir. Görüşmecilerin yaş grubu aralıkları 16-24 yaş arası genç kuşak, 25-54 yaş arası orta

kuşak ile 55 yaş ve üstü yaşlı kuşak olarak referans alınmıştır. Buna göre görüşme yapılan 7 kişi genç, 16 kişi yetişkin ve 7 kişi de yaşlı sınıfına girmektedir.

Görüşmecilerin 19'u kadın 11'i erkektir.

Görüşmecilerin mesleklerine bakıldığında 12'sinin ev hanımı, 7'sinin öğrenci, 6'sının işçi, 4'ünün memur ve 1'inin esnaf olduğu görülmektedir.

8. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu kısımda, görüşmecilerin, görüşme sorularına verdikleri cevaplar somut olmayan kültürel miras alanlarının başlıkları altında toplanarak değerlendirmeye alınmıştır.

8.1. Sözlü Gelenekler Ve Anlatımlar

* Görüşmecilerden alınan bilgilere göre yöreye ait/özgü bir ninni, halk hikâyesi, masal, ağıt, efsane, mit, mani, atasözü-deyim, fıkra, bilmece, vb. bulunmamaktadır. Örneğin ninni, tüm Anadolu coğrafyasında söylenen “dandini dandini dastana” ve “uyusun da büyüsün ninni”dir.

* Görüşmecilerden elde edilen bilgilere göre yörede “be ya” ağzı kullanılmaktadır. Genellikle cümle sonlarında söylenen “be ya” söyleminin anlamı Bandırmalılar tarafından tam olarak açıklanamasa da bu kelimenin cümleye “evet”, “öyle”, “yahu” gibi anlamlar kattığı düşünülmektedir. G24'e göre “te” de yörede kullanılan bir ağızdır. Görüşmeci “te”nin “işte” anlamında kullanıldığını söylemiştir. Ayrıca, Bandırmalıların örneğin “Bindim.” yerine “Pindim.”, “Tartım.” yerine de “Dartım.” yani “b” harfini “p”, “t” harfini de “d” harfine dönüştürdüklerini sözlerine eklemiştir.

*Yörede âşıklık geleneği işletilmemektedir.

8.2. Gösteri Sanatları

* G14, 21, 24, ve 28 yöreye ait/özgü halk oyunu olarak Bandırma Çiftetellisini (Bandırma Havası) söylemişlerdir. Diğer görüşmeciler yöreye ait/özgü bir halk oyunu olmadığını belirtmişlerdir.

* Kayıtlarda Bandırmaya ait sekiz adet türkü (<https://www.turkudostlari.net/sor.asp?b=5241>, <http://turku.sitesi.web.tr/bandirma/>) bulunsa da bu türküler Bandırmalılar tarafından bilinmemektedir. Ancak G24 emekli bir müzik öğretmeni olduğundan yöreye ait, bilinen adıyla “Bandırmalı Güzelim” gerçek adıyla “Acı Biberim Acı” adında bir türkü olduğunu belirtmiştir.

* Yöreye ait bir müzik aleti bulunmamaktadır. Yöre eğlencelerinde diğer yörelerde olduğu gibi davul-zurna ve darbuka (dümbelek) çalınmaktadır.

* Yörede gölge oyunu, kukla gösterisi, orta oyunu, meddah gösterileri, sema ve semah gösterileri sadece ramazan aylarında Bandırma Belediyesi ya da ilçenin ilk ve tek alışveriş merkezi olan Liman AVM tarafından ramazan etkinliği olarak düzenlenmektedir.

* Yörede çocukların oynadığı özel bir çocuk oyunu bulunmamaktadır. Görüşmeciler tarafından Bandırmalı çocukların oynadığı oyunlar saklambaç, körebe, evcilik, seksek, yakan top, istop, futbol, ip atlama, misket olarak sıralanmıştır.

* Yörede görüşmecilerin bildiği geleneksel olarak yapılan bir halk sporu yoktur.

8.3. Toplumsal Olaylar

Çalışmamızın ana başlığı kültür olduğundan ve kültürün küçük bir topluluğa veya gruba bile ait olabilme özelliğinden dolayı görüşmeciler bu alanla ilgili soruları kendi yaşamları üzerinden cevaplamışlardır. Bu nedenle bu alana ait cevaplar heterojen bir dağılım gösterdiği için tek bir başlık altında toplanamamış, çoğunluğun fikrine göre toparlanmaya çalışılmıştır.

8.4. Bandırma Doğum Adetleri

* Bebek dünyaya geldikten sonra herhangi bir günde anne ve bebek ziyaret edilebilir. Ziyarete gidilirken genelde süt, meyve suyu ve bisküvi götürülür.

* Gelenlere ikram edilmek üzere lohusa şerbeti hazırlanır.

* Bebek doğduğunda genellikle bir hafta içerisinde ya camide görev yapan/yapmış olan bir cami hocası ya da aile içerisinde ezan okumayı bilen bir aile büyüğü tarafından bebeğin kulağına adı ezan okunarak üç kere okunur. Ad koyan kişiye para verilmez. Eğer istenirse ve kişi de kabul ederse kişiye havlu, mendil, çorap veya iç çamaşırı hediye edilir.

* Görüşmecilerden bazıları (.....) doğduğunda bebeğin tuzlandığını belirtmişlerdir. Bu tuzlama işlemi iki nedenle yapılmaktadır. Birincisi bebek pişmesin (pişik olmasın) diye ikincisi ise kokmasın diyedir.

* Bebeğe en erken yarı kırkı çıktığında yani doğumundan sonraki yirmi birinci günde, normalde ise kırkı çıktıktan sonra mevlit okutulur. Mevlit günü anne ve bebek özenle hazırlanır, gelen konuklara mevlit okuması sonrası yiyecek-içecek ikram edilir ve çeşitli hediyeler verilir.

* Bebeğin ilk banyosunda (göbeği düştükten sonra) banyo suyuna altın takılar atılır. Bunun bir nedeni bebek sarılık olmasın diye, diğer bir nedeni de bebek yaşamı boyunca refah içinde yaşasın diyedir.

* Bandırma'da kırkı çıkan bebeğe kırk uçurması yapılır. Bebek o gün özenli bir şekilde giydirilir ve bir yakınlarının evine götürülür. O evde bebeğe yumurta, pamuk ve şeker verilir. Sayılanların her birinin bir anlamı vardır. Yumurta; bebek büyüsün ve üresin (soyun devamı için) diye, pamuk; bebek saçları beyazlayana kadar yaşasın, uzun ömürlü olsun diye, şeker ise; bebek yaşamı boyunca mutlu-mesut yaşasın diyedir.

- * Bebek ilk dişini çıkardığında bebeğe diş hediği/buğdayı yapılır.
- * Bebeğin dişini ilk gören kişi bebeğe bir hediye alır.
- * Bandırma’da kız bebekler altıncı aylarına geldiklerinde onlara altıncı ay kınası yakılır. Kimi görüşmeciye göre bu Bandırma’da çok eski bir adet (G.....), kimi görüşmeciye göre ise yeni bir adettir (G.....). Diğer görüşmecilerin gelenekle ilgili bir bilgisi bulunmamaktadır.

8.5. Bandırma Sünnet Adetleri

Bandırma’da sünnet düğünlerine ayrı bir önem verilmektedir. Sünnet düğünleri adeta aileler için prestijli bir toplumsal olaydır. Örneğin sünnet düğünü için sünnet çocuğunun annesinin çok özel olarak hazırlandığı ve düğün günü en az 4-5 elbise değiştirdiği görüşmeciler tarafından ifade edilmiştir.

- * Bandırma’da sünnet düğünleri evlerde, salonlarda ya da açık alanlarda yapılmaktadır.
- * Sünnet çocuğu, düğününde eğlenebilsin diye daha önceden sünnet ettirilmektedir.
- * Sünnet çocuğuna mevlit okutulabilir.
- * Sünnet çocuğunun eline kına yakılabilir. (Görüşmecilere göre kınanın yakıldığı yer de değişmektedir. Bazı görüşmeciler kınanın avuç içine, bazıları serçe parmağına, bazıları da çocuğun tetik çeken/silah tutan parmaklarına kına yakıldığını söylemişlerdir.)
- * Sünnet çocuğunun annesi de eline kına yakabilir.
- * Sünnet düğünü öncesi sünnet evine kahve içmesine gidilir. Kahve içmesine gidilme nedeni sünnet çocuğuna hediye vermektir.
- * Bandırma’da Sağdıçlık²⁴⁸ evlenme düğünlerinde olduğu gibi sünnet düğünlerinde de önemli bir kavramdır.

8.6. Bandırma Askere Uğurlama Adetleri

- * Çocuğu askere gidecek aile yakınlarına yemek verir veya yakınları askeri yemeğe alır.
- * Askere gidecek delikanlı için davullu zurnalı eğlence düzenlenir.
- * Askere kına yakılabilir. Kına yakılacak yer görüşmecilere göre farklılıklar göstermektedir. Kına askerin serçe parmağına, avuç içine, silah tutacak-tetik çekecek parmaklarına ve terlemesin diye ayaklarına yakılabilir.
- * Asker için askere gitmeden önce ya da döndükten sonra mevlit okutulur.

²⁴⁸ Sağdıç, Türk Dil Kurumu’nun resmi web sayfası olan www.tdk.gov.tr’de “Düğünde gelin veya damada kılavuzluk eden kimse”, “Yakın arkadaş” olarak tanımlanmakta ve sağdıçların Bandırmada yapılan sünnet düğünü, askere uğurlama ve düğünlerde önemli görevleri bulunmaktadır.

- * Asker askere gitmeden önce arkadaşlarıyla eğlenir.
- * Asker, asker uğurlamasına ailesi, akrabaları, arkadaşları ve tanıdıkları tarafından toplu olarak götürülür ve arkasından su dökülür.
- * Askerin saç askere gitmeden önce asker tıraşı ettirilir.
- * Askerin cebine yakınları tarafından para konur.

8.7. Bandırma Düğün Adetleri

* Görüşmecilerin çoğu Bandırmalı genç kızların erken yaşta (20'li yaşların başında) evlendiklerini belirtmişlerdir.

* Bandırma'da kızlar erken yaşta (16 yaşından itibaren) evden eş olarak seçtiği kişiye kaçabilir. Evden evlenmek üzere kaçan kıza düğün yapılır.

- * Bandırma'da düğünler görkemli bir şekilde yapılmaktadır.
- * Sağdıçlık düğünlerde önemli bir kavramdır. (Bakınız dipnot 1)
- * Görüşmecilerin hepsi yörede gelin hamamı adeti olmadığını ifade etmişlerdir.
- * Yörede çeyiz dizme/görme adeti yavaş yavaş yok olmaktadır. (Orta yaş ve yaşlı kuşağa mensup evli görüşmecilerin kendi düğünlerinde istisnasız çeyizleri dizilmiş ve gelenlere gösterilmiştir. Ancak genç kuşak çeyiz dizme adetini gerekli görmediğini ve evlendiğinde çeyiz dizmeyeceğini belirtmiştir.)

* Bandırma'da çeyiz sandığını evden çıkarmanın bir geleneği vardır. (Çeyiz sandığının evden çıkarılacağı gün kız tarafından bekar bir genç kız/erkek çeyiz sandığının üzerine oturur ve erkek tarafından damat ya da sağdıç sandığa oturan kişiye para vermeden O kişi sandığın üzerinden kalkmaz ve çeyiz sandığı evden dışarı çıkarılmaz.)

* Yörede nişan bohçası hem kız hem de erkek tarafı tarafından hazırlanır. (Görüşmecilere göre bu adet de eskiden nerdeyse zorunlu iken şimdilerde kız ya da erkek tarafının anlaşmasına bağlı olarak değişebilmektedir. Kimi aileler nişan bohçası isterken kimi aileler de istememektedir.)

* Bandırma'da gelin evden çıkarılırken gelinliğinin üzerinden beline kırmızı kuşak bağlanır. Bu kuşağı gelinin en yakın erkek akrabalarından birisi (babası, abisi, erkek kardeşi, amcası, dayısı, ...) bağlar.

* Gerdek gecesi gelinin duvağını açarken damat geline yüz görümlüğü takar. Bu yüz görümlüğü genelde altın bir takı olur.

* Düğünün ardından genellikle bir hafta içinde gelin ve damat aile büyüklerinin evlerine giderek el öpmesi yaparlar. Aile büyükleri bu karşılamada geline küçük altın takıp, para verebilirler.

* Düğün sonrası yeni gelinin (ya da nişan sonrası gelin adayının) veya kayınvalidesinin (müstakbel) evine kahve içmesine gidilir. Bu ziyaretin amacı, hediye vermektir.

8.8. Bandırma Ölüm Adetleri

- * Bandırma’da ölen kişinin ardından helva kavrulur/kokutulur.
- * Cenaze evine taziye (başsağlığı) gidilir.
- * Görüşmeciler eskiden taziye gidilirken cenaze evine en az 15-20 gün yemek yapıp götürüldüğünü söylemişlerdir. Şimdilerde ise bu gelenek yerini pide-ayran-tatlı gibi dışarıdan alınan hazır gıdalara bırakmıştır.
- * Cenaze evine günümüzde götürülen şeylerin başında ise çay ve şeker ikilisi gelmektedir.
- * Ölenin arkasından eskiden ilk 7 gün şimdi artık 3 gün okuma yapılmaktadır.
- * Ölen kişinin ölümünün 40., 52. gününde ve yıl dönümlerinde mevlit okutulup, lokma²⁴⁹ döktürülür.

8.9. Bandırma Dini Bayram Adetleri

- * İlçede, ülkemizin diğer yörelerinde de olduğu gibi dini bayramların birinci günü aile büyükleri ziyaret edilir.
- * Yörede dini bayramlarda mezarlıklar da ziyaret edilen önemli mekânlardandır.

8.10. Bandırma Mevsimlik Bayram Adetleri

Görüşmecilerden alınan bilgilere göre ilçede mevsimlik olarak kutlanan bayramlar “Hıdırellez (6 Mayıs)” ve “Nevruz (21 Mart)”dur.

Görüşmeciler eskiden Bandırma’da yukarıda sayılan mevsimlik bayramların çok coşkulu şekilde kutlandığını şimdilerde ise bu coşkunun olmadığını belirtmişlerdir.

Bandırmalılar Hıdırellez’i ya 5 Mayıs’ı 6 Mayıs’a bağlayan gece dileklerini bir kâğıda yazıp/çizip (örneğin ev isteyen ev resmi, araba isteyen araba resmi, bebek isteyen bebek resmi), bu dileği gül ağacının altına gömerek ya da dileklerini yazıp/çizip denize atarak kutlarlar. Nevruz’da ise bir araya gelip, eğlenip, halaylar çekip, ateş yakıp üzerinden atlarlar.

²⁴⁹ Lokma döktürme, Bandırma’da çok eski bir gelenektir. Lokma, hamurun kızgın yağda pişirilmesiyle elde edilen tuzlu bir yiyecektir. Bandırma’da lokma döktürme bir iş kolu olup, lokma döken pek çok firma bulunmaktadır. Bandırma’da bir bebek doğduğunda, bebeğin belli günlerinde, bebek yaş aldıkça, ölünün ardından belli günlerde, sünnet düğünlerinde, asker uğurlamalarında, üç aylarda, kendi hayrına gibi nedenlerle lokma döktürülebilir.

İlçede mevsimlik bayramlarla ilgili kutlamalar artık sadece okullarda çeşitli etkinliklerle kutlanmaktadır. Bu etkinliklere örnek olarak; ateşin üzerinden atlama, halat çekme, çuval giyip yürüme, hendek atlama, ateşte demir dövme, yumurta taşıma verilebilir.

Yörede toplumsal olaylarla ilgili diğer söylenecekler ise aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır:

- * Yörede *kirvelik* yoktur. (Yörede *kirvelik* yerine *sağdıçlık* daha etkili bir görevdir.)
- * Yörede *ahiretlik* vardır. (Bu kavram özellikle iki kadın arasında çok yaygın olarak kullanılan bir akrabalık ilişkisidir.)
- * Yörede *süt kardeşliği* artık günümüzde yoktur. (Görüşmeciler eskiden anne sütü yerine geçen formül mamaların olmadığı dönemlerde az sayıda da olsa süt kardeşliği olduğunu duyduklarını ama artık bu tür bir kavramın olmadığını ifade etmişlerdir.)
- * Yörede *beşik kertikliği (kertmesi)* yoktur. (Bandırmalı görüşmeciler bu sorumuza tepkili bir şekilde “Yok.” cevabını vermişlerdir. Bandırmada evlenirken yedi göbek akraba bağı olmama şartı arandığını vurgulu bir şekilde belirtmişlerdir.)
- * Yörede *bacılık-kardeşlik* ilişkisi yoktur.
- * Bandırma’da özel gün ve gecelerde giyilen yöreye ait bir kıyafet yoktur. (Sadece yörede yaşayan Pomakların gündelik yaşamlarında sade olmak üzere düğünlerinde süslü şalvarlar giydikleri görüşmeciler tarafından dile getirilmiştir.)
- * İlçede festival olarak sadece bir adet festival düzenlenmektedir. En az 20 yıldır Belediye tarafından düzenlenerek gelenek haline gelen bu festivalin adı “Kuş Cenneti Kültür ve Turizm Festivali”dir.

8.11. Doğa ve Evrenle İlgili Uygulamalar

- * Görüşmecilerin ifade ettiğine göre yörede halk hekimi olarak tabir edilen kişiler bulunmaktadır. Bu kişiler başta bel fıtığı, kırık-çıkık tedavisi olmak üzere hacamat, sülük tedavisi gibi tedaviler yapmaktadırlar. Görüşmeciler bu kişilerden şifa bulunduğunu iddia etmektedirler.
- * Yörede halk baytarı yoktur. (Çalışmamız Bandırma ilçesinin merkez mahallelerinde yapıldığı için görüşmeciler bu soruya “Yok.” cevabını vermişlerdir. Bandırmanın merkez dışında kalan mahallelerinde [köylerinde] halk baytarlarının olabileceği düşünülmektedir.)
- * Yörede halk tarafından bilinen halk takvimi yoktur.
- * Yöre halkı tarafından takip edilen halk meteorolojisi yoktur.
- * Yöreye özgü özel bir ölçü ve tartı söylemi yoktur.

* Yöresel yemek olarak saçaklı (çingilli) mantı sayılabilir.

* Törenselle yemek olarak keşkek sayılabilir. (Keşkek, bu bölgede düğün yemeği olarak yapılmaktadır.)

* Yörede aşure ayında mutlaka aşure yapılır ve dağıtılır.

* Yöreye özgü bir halk inancı genel olarak olmamakla birlikte bu soruya G8 ve G28 incir ağacıyla ilgili aşağıda yazılan iki söz ile cevap vermişlerdir:

- İncir ağacının altına oturulmaz. (G8)

- Karanlıkta incir ağacının altından geçilmez. (G29)

Bu soruya ayrıca G28'de şu cevabı vermiştir: “Yörede bebek belli bir aya gelince saç kesilir, kesilen saç tartılır. Kesilen saçın gramı kadar sadaka verilir. Bunun yapılma nedeni; [Başımızın gözümüzün sadakası olsun.]”dur.

8.12. El Sanatları Geleneği

Görüşmecilerin çoğu bu soruya “Eskiden *yorgancılık* vardı.” şeklinde cevap vermişlerdir.

İlçede şu an geleneksel olarak yani usta-çırak ilişkisi bağlamında devam eden bir el sanatı bulunmamaktadır.

9. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bilindiği üzere kültür bir topluma, topluluğa, gruba ait olabilir ve bu nedenle ayırt edici özelliği bulunmaktadır. Bu çalışma da bize Balıkesir/Bandırma ilçesinin kendisine has bir kültürü olduğunu ancak bu kültürün Anadolu coğrafyasından pek de farklı olmadığını diğer bir deyişle Bandırma kültürünün Anadolu'nun kültürünün bir parçası olduğunu göstermiştir.

Ancak çalışmamız ile ilgili üzücü olan nokta görüşmecilerin hemen hemen hepsinin dile getirdiği gelenek, görenek, örf ve adetlerimizin her geçen gün kaybolmaya yüz tuttuğu gerçeğidir. Bu savımızın bizim için en büyük göstergesi, görüşme yaparken 55 yaş ve üstü olarak nitelendirdiğimiz yaşlı kuşağın cümlelerine “eskiden” diye başlamaları ve cümle sonlarını bilinen geçmiş zaman eki olan “di” eki ile bitirmeleridir. (örneğin, “eskiden yapardık.”) Orta kuşak “eskiden” kelimesini daha az ve zaman ifadesi olarak hem bilinen (di) hem de bilinmeyen geçmiş zaman ekini (miş) birlikte kullanmıştır. (Örneğin; “eskiden yaparlardı.”, “eskiden yaparlarmış.”) Genç kuşak ise bilinmeyen geçmiş zaman eki “miş”i sıklıkla kullanmıştır. (Örneğin; “annemler/anneannemler/babaannemler yaparmış.”)

Somut olmayan kültürel mirasın yeni nesle aktarımı konusunda yapılabilecekleri sadece belli kurum ve kuruluşlardan, yerel yönetimlerden, sivil toplum örgütlerinden beklemek doğru bir yaklaşım

değildir. Kültürümüzü yaşamak, yaşatmak ve bizden sonraki nesillere aktarmak için hepimizin yapabileceği bir şeyler olduğu düşünülmektedir.

Sonuç olarak bu çalışmanın, Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel mirasını gün yüzüne çıkarmak için üretilecek bir proje veya bu konuda yazılacak bir kitap için ön bir çalışma olduğu da düşünülebilir.

KAYNAKÇA

<http://www.balikesir.com.tr/tr/ilceler/bandirma> (Erişim tarihi: 14 Haziran 2018).

<http://www.tdk.gov.tr> (Erişim Tarihi: 21 Temmuz 2018).

<https://www.turkudostlari.net/sor.asp?b=5241> (Erişim Tarihi: 08 Temmuz 2018).

<http://turku.sitesi.web.tr/bandirma/> (Erişim Tarihi: 10 Temmuz 2018).

<http://www.unesco.org> (Erişim tarihi: 14 Haziran 2018).

Karasar, Niyazi (2009) “Bilimsel Araştırma Yöntemi”, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

Oğuz, M. Öcal (2009) “Somut Olmayan Kültürel Miras Nedir?”, Geleneksel Yayıncılık, Ankara.

Yıldırım, Ali ve Şimşek Hasan (2008) “Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri”, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

EK-1: GÖRÜŞME SORULARI

Bu çalışma, Balıkesir ili Bandırma ilçesinin somut olmayan kültürel mirasını ortaya koymak amacıyla yapılmaktadır. Sorulara vereceğiniz içten cevaplar doğru bilgilere ulaşılması açısından büyük önem taşımaktadır.

Çalışmamıza katkı sağladığınız için teşekkür ederiz.

Öğr.Gör. Özlem AYDOĞDU ATASOY

Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi

Erdek Meslek Yüksekokulu

- 1- Adınız – Soyadınız?
- 2- Yaşınız?
- 3- Mesleğiniz?
- 4- Kaç yıldır Bandırma’da yaşıyorsunuz?

SÖZLÜ GELENEKLER VE ANLATIMLAR

- 1- Yörenize ait ninni biliyor musunuz?
- 2- Yörenize ait halk hikâyesi biliyor musunuz?
- 3- Yörenize ait masal biliyor musunuz?
- 4- Yörenize ait bir efsane biliyor musunuz?
- 5- Yörenize ait atasözü/deyim biliyor musunuz?
- 6- Yörenize ait fıkra biliyor musunuz?
- 7- Yörenize ait bilmece biliyor musunuz?
- 8- Yörenizde aşıklık geleneği var mı? (Varsa sürdürülüyor mu?)
- 9- Yörenize ait bir şive/ağız var mı? (Varsa örnek verir misiniz?)
- 10- Yörenize ait halk inanışları var mı? (Varsa nelerdir?)

GÖSTERİ SANATLARI

- 1- Yörenize özgü halk oyunu var mı? (Varsa nedir?)
- 2- Yörenize ait bir halk müziği var mı? (Varsa hangisi?)
- 3- Yörenize özgü bir müzik aleti var mı?(Varsa özelliği nedir?)
- 4- Yörenizde gölge oyunu oynatılır mı? (Hacivat-Karagöz gibi)
- 5- Yörenizde kukla gösterisi yapılıyor mu? (Yapılıyorsa ne zaman?)
- 6- Yörenizde meddah gösterileri yapılır mı? (Varsa ne zamanlar?)
- 7- Çocukluğunuzdan da bildiğiniz, oynadığınız bir çocuk oyununuz var mı? (Varsa hangisi)
- 8- Yörenizde geleneksel halk sporları yapılıyor mu?

TOPLUMSAL UYGULAMALAR, RİTÜELLER VE ŞÖLENLER

- 1- Doğum adetleriniz nelerdir, bahseder misiniz?
- 2- Sünnet adetleriniz nelerdir, anlatır mısınız?
- 3- Çocukluk çağı uygulamalarınız var mı, nelerdir? (Kırklama, diş hedîği, ad verme, süt kardeşliği, beşik kertmesi, mevlüt, altıncı ay kınası, vb.)
- 4- Askere uğurlama adetleriniz nelerdir?

- 5- Evlenme geleneklerinden bahseder misiniz? (Kız isteme, söz kesme, kına gecesi, düğün, gelin alma, gelin hamamı, damat traşı, çeyiz, duvak, gerdek gecesi, vb.)
- 6- Ölüm geleneklerinizden bahseder misiniz? (Ölü helvası, taziye, mevlüt, belli günlerde -3.,7.,40.,52.- yapılanlar)
- 7- Mevsimlik bayramları kutluyor musunuz, neler yaparsınız? (Hıdırellez, Nevruz, vb.)
- 8- Kirvelik, Ahiretlik, Süt kardeşliği, Beşik Kertikliği, Bacılık gibi akrabalıklarınız var mı?
- 9- Dinsel içerikli ritüelleriniz var mı, nelerdir? (Sema, Semah gösterileri gibi)
- 10- Özel gün ve gecelerde giyilen yörenize ait kıyafetler var mı?
- 11- Yörenize özgü kutlanan bir festival ya da şenlik adı var mı?

DOĞA VE EVRENLE İLGİLİ UYGULAMALAR

- 1- Yörenize ait halk hekimliği uygulamaları yapılıyor mu?
- 2- Yörenize ait halk baytarlığı uygulaması yapılıyor mu?
- 3- Yörenizde halk takvimi ve meteorolojisine ilişkin uygulamalar var mı?
- 4- Yörenize özel ölçü ve tartı söylemleri var mı, nelerdir?
- 5- Yöresel yemekleriniz var mı, nelerdir?
- 6- Törenselle yemekleriniz var mı, nelerdir? (Aşure, Keşkek, Diş hediği, Ölü helvası, vb.)

EL SANATLARI GELENEĞİ

- 1- Yörenize ait bildiğiniz bir el sanatı ve ustaları var mı?

GENEL SORULAR

- 1- Sizce yörenizde yukarıda sayılan uygulamalar arasında en bilineni (uygulananı) hangisidir?
- 2- Sizce yörenizde yukarıda sayılan uygulamalar arasında en bilinmeyenini (uygulanmayan) hangisidir?
- 3- Bu gelenek, görenek, örf ve adetlerin kızınız, gelininiz tarafından da bilinmesini, yaşatılmasını ve çocuklarına aktarılmasını ister misiniz?
- 4- Sizce bu gelenek, görenek ve örf ve adetler her geçen gün kaybolmaya yüz tutuyor mu?
- 5- Sizce bu gelenek, görenek, örf ve adetlerin bilinmesi, yaşatılması ve gelecek nesillere aktarılması için neler yapılabilir?

6- Sizce bu gelenek, görenek, örf ve adetlerin bilinmesi, yaşatılması ve gelecek nesillere aktarılması için bireylere düşen görevler nelerdir?

7- Sizce bu gelenek, görenek, örf ve adetlerin bilinmesi, yaşatılması ve gelecek nesillere aktarılması için yerel ve merkezi yönetimlere düşen görevler nelerdir?

EK-2: GÖRÜŞME YAPILAN KİŞİLER

<u>Adı Soyadı:</u>	<u>Yaşı:</u>	<u>İşi:</u>
1- Rıza KIRKGÖZ	51	Memur
2- Kadir AKGÜL	48	Memur
3- Bilal UYDAŞ	47	İşçi
4- Ayhan DEHMAN	31	İşçi
5- Emrah PEKŞEN	22	Öğrenci
6- Bilgin YAVUZ	21	Öğrenci
7- Ayşe CANAN	55	İşçi
8- Yasemin ÇÜREN	40	İşçi
9- İbrahim ÖNDER	45	Memur
10- Hakan ÖZ	30	İşçi
11- Kenan BOZOĞLU	53	Memur
12- Hümeysra KARATAY	52	Ev hanımı
13- Servet ULU	70	Ev hanımı
14- Aysel YÜCE	71	Ev hanımı
15- Naime SARIKAYA	56	Emekli
16- Nuran BAKI	52	İşçi
17- Arzu TÜRKOĞLU	41	Esnaf
18- Ayşenur PİRECİ	16	Öğrenci
19- Zehra YANIK	38	Ev hanımı
20- Nisa YANIK	17	Öğrenci
21- Rahime HALHALLI	50	Ev hanımı
22- Sultan HALHALLI	23	Öğrenci
23- Mehmet ŞEVKET HALHALLI	22	Öğrenci
24- Selma KESKİNBALTA	55	Emekli
25- İmren BUĞDAYCI	32	Ev hanımı
26- İsmail Efe AKSOY	16	Öğrenci

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

27- Özay KAYMAKÇI	56	Emekli
28- Ayşe KAYI	57	Ev hanımı
29- Seda TURHAN	36	Ev hanımı
30- Emine ÖKSÜZ	37	Ev hanımı

**MARKA CİNSİYETİNİN ÇEŞİTLİ MARKALAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ VE
PAZARLAMA STRATEJİLERİNE YÖNELİK ÖNERİLER**

Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım YILDIRIM*

Uzm. Yrd. A. Hulusi KÖMÜRCÜ**

ÖZET

Marka değeri, marka kimliği, marka kişiliği, marka çağrışımları, markanın sembolü, markalarda ünlü kullanımı gibi birçok başlık altında yapılan sayısız araştırmaya karşılık, marka cinsiyeti ülkemizde yeni bir kavram olarak incelenmeye başlanmış ve henüz Türkçe literatürde bu konuda sayıca fazla çalışmaya rastlanmamıştır. Cinsiyet, geleneksel pazarlama yöntemlerinde iyi bir bölümlendirme aracı olarak kullanılmaktadır. Tıpkı insanlar gibi markalarında birer cinsiyeti olabileceği varsayımından hareketle ortaya atılan bu kavram, markanın sahip olduğu cinsiyetle alıcının cinsiyetinin örtüşmesi halinde markaya pazar üstünlüğü sağlayacak ve güçlü bir konumlandırma elde edecektir. Bu çalışmada çeşitli markalar sorulmuş ve her bir markanın hangi cinsiyette algılandığı öğrenilmeye çalışılmıştır. Tanımlayıcı istatistikler ile Correspondence analizi kullanılmış olup, bazı markaların algılanan cinsiyetinin demografik faktörlere göre değişip değişmediği ve demografik faktörler ile algılanan cinsiyet arasında bir ilişkinin olup olmadığı test edilmiştir. Çalışma sonucunda markaların algılanan cinsiyetinin demografik faktörlere göre değişmesi beklenmektedir. Çalışmanın Türkçe yazında alana katkı sağlayacağı ve bundan sonraki araştırmacılar için bir ön çalışma niteliği taşıması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Marka Yönetimi, Marka Cinsiyeti, Cinsiyet, Tüketici Davranışları, Pazar Bölümlendirme.*

Jel Kodları: M3, M30, M31.

* Düzce Üniversitesi, Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu, yildirimyildirim@duzce.edu.tr, 0532 663 9441, ORCID NO: <https://orcid.org/0000-0002-5851-7788>.

** Emlak Konut Başbakanlık TOKİ İştiraki GYO A.Ş. Ankara/Türkiye, ahmet3744@outlook.com, 0533 420 4437.

**EVALUTION OF BRAND GENDER IN TERMS OF VARIOUS BRANDS AND
SUGGESTIONS FOR MARKETING STRATEGIES**

ABSTRACT

The brand gender has begun to be investigated as a new concept in our country and there have not been many studies in this issue in the Turkish literature in spite of numerous researches carried out under many headings such as brand value, brand identity, brand personality, brand associations, symbol of brand, and famous usage in brands. Gender is used as a good segmentation tool in traditional marketing methods. This concept, which is based on the assumption that there may be gender in the brand, just like people, will give the brand a market advantage and a strong positioning if the gender of the brand matches the gender of the buyer. Various brands were asked in this study and it was tried to find out the gender of each brand. Correspondence Analysis was used with descriptive statistics and it was tested whether the perceived gender of some brands changed according to demographic factors and whether there was a relationship between demographic factors and perceived gender. As a result of the study, the perceived gender of the brands is expected to change according to the demographic factors. It is expected that this paper will contribute to the field in Turkish literature and carry out a preliminary study for future researchers.

Key Words: Brand Management, Brand Gender, Gender, Consumer Behaviour, Market Segmentation.

Gel Codes: M3, M30, M31.

1. GİRİŞ

Marka cinsiyeti Türkiye’de akademik alanda yeni işlenmeye başlayan konular arasında gelmektedir. Cinsiyet değişkeni ve onun etkileri üzerinde tüketici davranışları ve pazarlama yazınında çokça çalışma bulunurken, cinsiyetin demografik bir değişken olmasının ötesinde toplumsal cinsel kimlik ve markalarla olan ilişkisi üzerine yapılan çalışmaların yokluğu bizleri bu araştırmayı yapmaya itmiştir. Cinsiyet kavramı iki farklı şekilde ele alınmakta ve cinsiyet ile cinsel kimlik arasındaki farktan söz edilmektedir. Cinsel kimliğin doğuştan elde edilmediği ve doğarken biyolojik cinsiyetimizin olduğu fakat cinsel kimliğimizin yaşantımız sonucunda elde ettiğimiz deneyimler, toplum baskısı, kültürel etkiler, edindiğimiz rol ve statüler ile yaşam tarzı ve değerlerimizin etkili olduğunu ve sonradan kazanıldığı belirtilmektedir. Marka cinsiyeti de bu anlamda biyolojik bir cinsiyet olarak değil (sex) cinsel kimlik olarak (gender) ele alınmakta ve toplumun bizden beklediği cinsel beklenti ve eğilimleri yansıtmaktadır. Marka cinsiyeti maskülenlik ve feminenlik eğilimlerinin bir kişilik özelliği olarak ele alınması ve markaların bir kişilik özelliği olarak sert, maço, cesur, baskın, güçlü gibi maskülen özellikler mi yoksa kırılgan, yumuşak, hassas, duyarlı gibi feminen özellikler mi taşıdığı belirlenerek uygun konumlandırmanın yapılması sağlanmaktadır. Birçok marka pazara giriş aşamasında belirli bir cinsel

kimliği kendine seçmekte ve markasını seçtiği bu kimliğe uygun şekilde bazı iletişim kanalları yoluyla tutundurmaktadır. Ancak hedeflenen kitlenin sayıca yetersiz olması durumunda veya karşı cinsiyeti de ilgilendiren yeni markalar eklendiğinde (marka genişleme stratejisi uygulandığında) daha önce konumlanan marka cinsiyetinin tam zıttı olan cinsiyet hedeflenebilmektedir. Bu durumda yeniden konumlandırma (re-positioning) yapılarak karşıt cinsiyetin özellikleri vurgulanmalı ve markanın yeni cinsiyet hedef kitlesi çekilebilmelidir.

Alan yazında cinsiyetin bir demografik değişken olarak tek başına tüketicileri ve onların yaptığı alışveriş davranışlarını derinlemesine anlamada yetersiz kalacağı belirtilmektedir. Sadece kadınların veya sadece erkeklerin satın alma davranışları biyolojik cinsiyet farklılıklarının ötesinde başka faktörlerin etkisinde kalabileceği ve bu faktörlerin satın alma davranışlarını yönlendirebileceğinden bahsedilmektedir. Bu durumda erkek ve kadın tüketicileri marka tercihleri konusunda incelerken onların kendi cinsiyetleriyle uygun (örtüşen) markaları tercih etmeleri her ne kadar beklenen bir durumsa da, bu marka tercihlerinde başka sosyal ve kültürel etkenlerin var olduğu da unutulmamalıdır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Pazar koşulları ve artan rekabette ürünler arasında somut ve açık farkların azalması, marka kavramının önemini artırmaktadır. Günümüzde rekabetçi üstünlük, ürün özelliklerinden çok marka kavramı ile şekillenmekte ve markalar işletmelerin en değerli varlıkları olarak görülmektedir (Aaker, 1991). Markalarının yüzünü, sloganını, rengini, ambalajını ve diğer unsurları iyi konumlandıran markalar pazarda rakiplerine göre marka yönetiminde daha başarılı olacaktır (Baş ve Merter, 2014: 68). Bu anlamda marka yöneticileri kendi markalarının cinsiyet algısını iyi belirlemeli ve bu algıyı etkileyen unsurları tespit ederek pazarlama faaliyetlerini algılanan cinsiyete göre değerlendirmelidirler. Volkswagen 2012 yılında Beetle markasını yeniden piyasaya çıkardığında “İşte gerçek bir erkek!” sloganını kullandı, benzer şekilde kadınlara yönelik olarak algılanan diyet kolalar (Diet Pepsi ve Diet Coke) erkek tüketicileri yeterince çekemeyince Pepsi Max, Zero Coke ve Dr. Pepper Ten gibi erkeklere yönelik gazlı içeceklerini piyasaya sürdü. Harley-Davidson ise ürünlerini “büyük çocuklara büyük oyuncaklar” anlayışıyla satarak doğrudan erkekleri hedeflediğini açıkça belli etti (Avery, 2012: 322). Konunun öneminin aksine marka cinsiyetiyle ilgili çalışmaların azlığı dikkati çekmektedir. Markanın cinsiyetinin olması konumlandırmayı kolaylaştırmakta ve tüketicilerin olumlu tepkileriyle sonuçlanmaktadır. Ayrıca tüketiciler kendi öz benliklerini güçlendirmek ve erkekliklerini/kadınlıklarını ifade etmek için erkeksi/kadınsı markaları tercih edebilmektedirler (Grohmann, 2016: 403). Özellikle reklamlarda kullanılan ünlülerin cinsiyeti bile markanın cinsiyet algılamasını etkilemekte ve değiştirmektedir. Deneçli (2015), ekonomik ve kültürel anlamları aktarma aracı olarak reklamların, tüketicilerin tutum ve davranışlarında değişiklik yaratmayı amaçladığını ve bunu da ünlü kullanarak gerçekleştirdiğini söylemektedir. Kellner’ın (1992: 82 Özet 7’den al), “reklamlar sadece ürünleri değil,

aynı zamanda toplumsal değerleri ve idealleri de satmayı amaçlamaktadır” demesi reklamın ekonomik ve kültürel aktarım yönünü desteklemektedir. Gerek reklamda kullanılan ünlülerin cinsiyetlerinin gerekse reklam mesajını alan bireylerin cinsiyetlerinin farklı olmasının bireylerin reklama karşı farklı tutum oluşturmada etkili olduğu görülebilmektedir. Deneçli'nin yaptığı araştırma sonucunda reklamda yer alan ünlünün cinsiyetinin kadın olmasının, hem kadın hem erkek tüketicilerin marka imajına ilişkin değerlendirmelerini, reklamda kullanılan ünlünün erkek olmasına göre daha olumlu etkilediği saptanmıştır (2015: 337-338). Reklamın ve cinsiyet kimliği rolünün tüketicilerin satın alma davranışları üzerindeki etkisinin ölçülmeye çalışıldığı bir başka araştırmada tüketicilerin cinsiyet kimliklerinin satın alma kararlarında ve reklama yönelik verdikleri tepkilerde önemli bir faktör olduğu görülmüştür. Çalışma sonuçlarına göre feminen bireyler feminen reklama, maskülen bireyler maskülen reklama olumlu tepki göstermişlerdir. Çalışmanın ortaya koyduğu bir diğer bulgu ise cinsiyet kimliği ile sosyo-ekonomik statü düzeyi arasındaki negatif yönlü ilişkidir. Bireylerin sosyo-ekonomik statü düzeyi iyileştikçe cinsiyet kimliği grubundaki keskin ayrımlar azalmaktadır (Yağcı ve İlarıslan, 2010: 150). Lieven ve Hildebrand'in on farklı ülkede geniş çaplı olarak kültürler arası yaptığı marka cinsiyeti çalışmasında da erkek tüketicilerin erkeksi markalara, kadın tüketicilerin ise kadınsı markalara daha yüksek düzeyde önem verdikleri ortaya çıkmıştır (2016: 178). Bu anlamda erkek ve kadın tüketicilerin reklâm mesajlarını ve markaların cinsiyet özelliklerini farklı değerlendirdikleri ve kendi cinsiyetleriyle uyum gösteren markalara (onların cinsiyetlerine) daha olumlu tepkiler verdikleri söylenebilir (Grohmann, 2009). Örneğin kadınlar erkek cinsiyetiyle ilgili markalara yönelik reklâmları kabul edebilirken, erkekler kadın cinsiyetiyle ilgili markaları reddedebilmektedir. Reklâmlarda eğer erkek tüketiciler hedeflenecekse egemenlik ve kontrol, tek başına olma, statü, düşmanları yenme, diğerlerinden daha yüksek konumda olma argümanları ile birinci ikinci gibi sıralama dili kullanılabilir (Özdemir, 2009: 271). Toplumsal cinsiyet teorisi bağlamında çocuğun reklâmlarda konumlandırılışı üzerine yapılan araştırma sonucunda incelenen Kinder reklam filmlerinde kız ve erkek çocukların toplumsal cinsiyet kalıp yargılarını yansıtan rol ve davranış biçimlerinde kurgulandıkları ve bu rol ve davranış biçimlerine uygun görüntülere yer verildiği görülmüştür (Gündüz Kalan, 2010: 75). Yukarıda da bahsedildiği üzere toplumsal cinsiyet kavramı, biyolojik cinsiyet kavramından farklı görülmekte ve toplumsal cinsiyetin kültürel normlarla ve sosyalizasyon süreçleriyle daha yakından ilişkili olduğu belirtilmektedir. Buna göre, maskülen erkekler, feminen kadınlar olabileceği gibi, feminen erkekler ve maskülen kadınlarda olabilir görüşü savunulmaktadır. Bu farklılıklar marka seçimini, markanın reklam ve diğer iletişim araçlarındaki görüntüsünü, markaya yönelik tutum ve davranış ve algılamaları etkileyebilmektedir.

Tüketici davranışlarında cinsiyet kimliğinin etkisini inceleyen çalışmalarda, biyolojik cinsiyetin ötesine geçilerek bireylerin psikolojik cinsiyeti ile ilgilenilmektedir ve cinsiyet kimliği psikografik bir faktör olarak ele alınmaktadır. Birçok çalışmada cinsiyet toplumsal cinsiyet ve cinsel kimlik bağlamında

ele alınmakta ve kadın – erkek arasındaki farkın politik, ideolojik, ekonomik ve kültürel temellere dayandığı vurgulanmaktadır (Güzel, 2014: 187). Cinsiyetler arasındaki farklılıkların yaradılıştan mı yoksa yetiştirilme nedeniyle mi gerçekleştiği konusunda bir tartışma olmakla birlikte ikisinin de etkisinin olduğu ve her bir cinsiyetin kendine has yeteneklere, tutumlara, önceliklere ve tercihlere sahip olduğu söylenebilir (Özdemir, 2009: 261). Cinsiyet kimliği, kadın ve erkek arasındaki biyolojik farklılığı değil, maskülenlik ve feminenlik boyutları çerçevesinde kişilerin farklılığını temel alır. Maskülen kadınlar feminen erkeklere göre daha rasyonel tüketim davranışları gösterirken; feminen erkekler maskülen kadınlara göre daha çok duygusal güdülerin yönettiği bir satın alma karar süreci yaşamaktadırlar. Maskülen bireyler daha çok amaç odaklı hareket ederken, feminen bireyler daha çok ilişki odaklıdır. Tüketicilerin maskülenlik ve feminenlik seviyeleri onların bilgi işleme süreçlerinin yoğunluğunu etkilemektedir. Bilgi işleme süreciyle; tüketicilerin reklamlara, markalara ve ürünlere yönelik tutum, satın alma niyeti ve davranışları ile bunlar arasındaki ilişkileri değerlendirme kastedilmektedir (Çabuk ve Köksal Araç, 2013: 35-37). Türk reklamcılığında bir örnek vermek gerekirse Sana margarin reklamlarında kadın imgesi 1970’lerin ailesinde sağlığına önem veren “anaç” bir tiplmesidir. Efe rakı reklamındaki kadın imgesi ise, ultra-modern ve erkeklerle aynı alanda var olan bir kadındır: Ceket, pantolon, yelek, gömlek göstergeleri ile kendinden emindir. Bu kadın tehdit edici, seksi, erkeksi ve daha özgür bir imgeye sahiptir. Dolayısıyla Efe Rakıdaki kadın, daha önceden reklamlarda gördüğümüz yumuşak, boyun eğici kadın imgesine benzemez: gücü elinde tutan kadındır (Dumanlı, 2011: 136). Burada da biyolojik olarak değerlendirilebilecek erkeklik ve kadınlıktan çok kişilerin kendilerini tanımlama biçimlerini ve maskülenlik-feminenlik eğilimlerine yönelik cinsel kimlik yönlerini görmekteyiz. Pazarlamacılar, reklam stratejilerini belirlerken yeni akımların, davranış kalıplarının ve tüketim alışkanlıklarının yarattığı karmaşık ve rekabetçi pazar ortamında ürünlerini satabilmek için yeni şeyler denemek zorundadırlar. Dikkat çekmek için en akla gelmeyecek yöntemlerin bile denendiği pazarlama dünyasında, rekabette avantaj sağlamak için çıkış noktalarının yeniden gözden geçirilmesi reklamın etkinliğini artıracaktır. Bu noktada klişeleşmiş bir pazarlama stratejisi olan cinsiyete dayalı pazarlama, tüketici tercihlerinin şekillenmesinde etkisiz kalabilir. Bu açıdan cinsiyet kimliğinin tüketicilerin satın alma tercihi, karar verme tarzları ve reklam değerlendirmeleri üzerindeki etkisinin incelenmesi literatüre katkı sağlayacaktır (Yağcı ve İlarslan, 2010: 150).

Çekici bir reklam filmi yaratmak her ne kadar, izleyicilere reklamda sunulan ürün ve hizmetleri satın almaları için onlara bir sebep vermeye bağlı olsa da, reklamın çekiciliğine ek olarak marka adı da reklamda önemli bir ipucu görevi görmektedir. Marka isimleri, marka ile ilgili deneyimler hakkında marka tutumlarını ve inançlarını içeren şemalar olarak algılanmaktadır (Chang ve Tung, 2016: 346). Hatta marka adlarındaki ünsüzlerin tüketicilerin kadınsı ve erkeksi marka kişiliğine olan algılarını etkilediği ve p, t, k gibi duraksayan, yutkunarak söylenen sessiz harflerle (sürtüşmeden ziyade) markanın erkeksiliği arttırılırken, marka dişiliği, f, th gibi telaffuzda sürtüşen, diğer harflere eklenilen sessiz

harflerle güçlendirildiği yapılan araştırmada ortaya çıkmıştır (Guevremont ve Grohmann, 2015: 101). Yeni marka adlarına verilen tepkilerde cinsiyet farklılıklarının ölçüldüğü araştırmada, cinsiyetin marka ismiyle ilişkili olduğunu ve erkeklik-dişiliğin daha göze çarpan bir ürün özelliği olduğu ürün kategorilerinde cinsiyet asimetrisinin daha belirgin olduğu görülmüştür. Marka hedeflerinde belirli harflerin kullanılması cinsiyet konumlandırmasını kolaylaştırabilmekte ve marka adlarındaki harflere kadınlar ve erkekler farklı tepkiler verebilmektedir (Klink, 2009: 313). Bir markayı temsil eden yazı tipinin marka cinsiyetini etkili bir şekilde aktarıp aktarmadığı üzerine yapılan araştırmada da el yazısı tarzı yazı fontlarının markanın kadınsılık yönünü, daha büyük, iri ve koyu font yazı tipinin ise markanın erkeksilik yönünü güçlendirdiği sonucuna ulaşılmıştır (Grohmann, 2016: 416).

Suriye'den ülkemize gelen göçmenlerin karar verme tarzlarını irdeleyebilmek amacıyla yapılan bir çalışma sonucunda Suriyeli kadın ve erkeklerin farklı karar verme şekillerine sahip oldukları görülmüştür. Yani araştırma sonucunda cinsiyetin karar verme tarzlarını farklılaştığı ortaya çıkmıştır (Yeniçeri ve Özbezek, 2016: 591). Cinsiyet temelli pazarlama araştırmaları bütün ürün kategorilerinde ve bütün sektörlerde kendini göstermektedir. Moda ürünlerine ve bunun cinsiyete göre farklılığını araştıran bir çalışma sonucunda kadın tüketicilerin alışverişe bakış açılarının erkeklere göre daha farklı olduğu görülmüştür. Kadınlar moda olan ürünlerin başkalarında olmasının kendilerini rahatsız ettiğini düşündükleri halde moda olan ürünleri takip ettikleri ve satın aldıkları, erkek tüketicilerin ise moda ürünleri pek tercih etmediklerini veya ender olarak moda olan ürünleri satın aldıkları ortaya çıkmıştır. Kadın tüketiciler için moda olan ürünlerin fiyatı çok önemli görülmemekte ve moda olan ürünlerden birden fazla satın aldıkları da ulaşılan sonuçlardan biridir (Yaman, 2016: 209). Çekiç (2016: 132-133), davranışsal iktisat bağlamında tüketici tercihlerinin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını araştırdığı çalışmasında kadınların erkeklere göre daha fazla ihtiyaç dışı alışveriş yaptığını, hiç kullanılmayacak ürünlerin alınmasında daha meyilli olduklarını, daha irrasyonel davrandığını, daha fazla anlık satın alma kararı verdiklerini, marketin veya mağazanın raf düzeninden daha fazla etkilendiğini, modayı takip etme ve modaya uygun giyinme noktasında daha istekli olduklarını ortaya koymuştur. Ayman ve Kaya'nın (2014) Kuzey Kıbrıs'ta, markalı moda giyim ürünlerinin tüketimine yönelik davranışlarda cinsiyete göre farklılıklar olup olmadığını araştırdıkları çalışmalarında medya kullanımı, marka kişiliği algısı ve moda giyimine yönelik tutum açısından cinsiyete göre hem benzerlikler hem de farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırma markaların tüketiciler tarafından hangi cinsiyette algılandığını öğrenmek amacıyla yapılmıştır. Markaların sahip olduğu cinsiyet algılamalarının kişinin cinsiyetiyle örtüşüp örtüşmediğini ortaya çıkarmakta bu araştırmanın bir başka amacı olarak sayılabilir. Cinsiyet, literatürde birer marka kişiliği olarak sayılmış ve tüketicilerin kendi cinsiyetleriyle örtüşen ve kendi kimliklerini güçlendiren

markaları çok daha fazla tercih etmeye ve onlara daha olumlu tepkiler vermeye meyilli oldukları belirtilmiştir. Markaların cinsiyet algılamalarını öğrenmek, marka yöneticilerine ambalaj seçiminden, reklam mesajlarına, slogandan, hedef kitle seçimine kadar birçok konuda yol gösterecektir.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu araştırmada yüz yüze anket yöntemi kullanılmış olup, kolayda örnekleme yöntemine göre seçilmiş 801 kişiyle görüşülmüştür. Anketin ilk bölümünde yaş, cinsiyet, gelir, meslek gibi demografik sorulara yer verilmiştir. Anketin ikinci bölümünde ise çeşitli ürün kategorilerine ilişkin markalar ve bu markaların tüketiciler tarafından hangi cinsiyette algılandığı sorulmuştur. Kategoriler içerisinde cep telefonu, GSM, beyaz eşya, kredi kartı, banka, araba, kot pantolon, fast food, gazlı içecek ve süpermarket yer almaktadır. Bu on kategori içinde toplamda 72 farklı marka sorulmuş ve bu markalar birer insan olsaydı hangi cinsiyette olabilecekleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Mehmet Baş ve Gizem Merter'in 2014 yılında yaptıkları "Marka Cinsiyeti ve Bir Uygulama" başlıklı makale çalışmasından esinlenerek oluşturulmuş anket çalışmasında bazı markalara ve kategorilere yer verilmemiştir. Örneğin, Baş ve Merter (2014), çalışmalarında TV kanalları, gazeteler, bira ve havayolu şirketlerine yer vermiş ve bunlara ilişkin markaların marka cinsiyetleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada ise kot pantolon markaları ilave edilmiştir. Ayrıca Baş ve Merter'in (2014) çalışmalarında yalnızca frekans ve yüzde analizlerinden istifade edilmiştir. Bu çalışmayı diğerlerinden ayıran fark ise, uyum analizi (correspondence analysis) yoluyla markaların cinsiyet algılamalarına ilişkin frekans verilerinin elde edilmiş olmasıdır.

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Tablo 1. Markaların Kullanıcılar Tarafından Algılanan Cinsiyetleri

Markalar	Feminen		Maskülen		Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%		f	%	f	%
Samsung	411	51,3	390	48,7	HSBC	406	50,7	395	49,3
Apple	385	48,1	416	51,9	Finansbank	386	48,2	415	51,8
Huawei	406	50,7	395	49,3	Ziraat	353	44,1	448	55,9
Sony	355	44,3	446	55,7	İş Bankası	358	42,2	463	57,8
Htc	461	57,6	339	42,3	Denizbank	441	55,1	360	44,9
Motorola	234	29,2	567	70,8	ING	409	51,1	392	48,9

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Turkcell	377	47,1	424	52,9	Levi's	397	49,6	404	50,4
Vodafone	403	50,3	398	49,7	Mavi	377	47,1	424	52,9
Avea	465	58,1	336	41,9	DKNY	392	48,9	409	51,1
Turk Telekom	381	47,6	420	52,4	Diesel	354	44,2	447	55,8
Arçelik	462	57,7	339	42,3	Wrangler	361	45,1	440	54,9
Vestel	418	52,2	382	47,7	Dolce&Gabbana	385	48,1	416	51,9
Profilo	445	55,6	356	44,4	McDonalds	433	54,1	368	45,9
Siemens	497	62,0	304	38,0	KFC	348	43,4	453	56,6
Beko	363	45,3	438	54,7	Burger King	425	53,1	376	46,9
Bosch	385	48,1	416	51,9	Pizza Hut	427	53,3	374	46,7
Regal	405	50,6	396	49,4	Dominos	404	50,4	397	49,6
AEG	384	47,9	417	52,1	Coca Cola	277	34,6	524	65,4
Hotpoint	439	54,8	362	45,2	Fanta	514	64,2	287	35,8
ALTUS	385	48,1	416	51,9	Schweppes	423	52,8	378	47,2
Bonus kart	484	60,4	317	39,6	Pepsi	319	39,8	482	60,2
World kart	424	52,9	377	47,1	Cola Turca	297	37,1	504	62,9
Maximum	461	57,6	340	42,4	Uludağ Gazoz	375	46,8	426	53,2
Axess	466	58,2	335	41,8	Çamlıca Gazoz	387	48,3	414	51,7
Cardfinans	350	43,7	451	56,3	Fruko Gazoz	402	50,2	399	49,8
Garanti	374	46,7	427	53,3	Migros	539	67,3	262	32,7
Akbank	369	46,1	432	53,9	BİM	426	53,2	375	46,8
Yapı Kredi	333	41,6	468	58,4	Tansaş	423	52,8	378	47,2
Halkbank	358	44,7	443	55,3	ŞOK	503	62,8	298	37,2
Vakıfbank	343	42,8	458	57,2	Real	397	49,6	404	50,4

BMW	290	36,2	511	63,8	Metro	333	41,6	468	58,4
Mercedes	276	34,5	525	65,5	Carrefour	457	57,1	344	42,9
Volkswagen	357	44,6	444	55,4	Kipa	457	57,1	344	42,9
Audi	322	40,2	479	59,8	Hyundai	364	45,4	437	54,6
Ford	295	36,8	506	63,2	Toyota	335	41,8	466	58,2
Renault	293	36,6	508	63,4	Peugeot	346	43,2	455	56,8
Opel	365	45,6	436	54,4	Honda	286	35,7	515	64,3

Samsung %51,3 ile Kadın, Apple %51,9 ile Erkek, Huawei %50,7 ile Kadın, Sony %55,7 ile Erkek, Htc %57,6 ile Kadın, Motorola %70,8 ile Erkek, Turkcell %52,9 ile Erkek, Vodafone %50,3 ile Kadın, Avea %58,1 ile Kadın, Turk Telekom %52,4 ile Erkek, Arçelik (%57,7), Vestel (%52,2), Profilo (%55,6), Siemens %62,0 ile Kadın, Beko %54,7 ile Erkek, Bosch %51,9 ile Erkek, Regal %50,6 ile Kadın, AEG %52,1 ile Erkek, Hotpoint %54,8 ile Kadın, ALTUS %51,9 ile Erkek, Bonus kart (%60,4), World kart (%52,9), Maximum (%57,6) ve Axess %58,2 ile Kadın, Cardfinans (%56,3), Garanti (%53,3), Akbank (%53,9), Yapı Kredi (%58,4), Halkbank (%55,3), Vakıfbank (%57,2), BMW (%63,8), Mercedes (%65,5), Volkswagen (%55,4), Audi (%59,8), Ford (%63,2), Renault (%63,4) ve Opel %54,4 ile Erkek, HSBC %50,7 ile Kadın, Finansbank (%51,8), Ziraat (%55,9) ve İş Bankası %57,8 ile Erkek, Denizbank (%55,1) ve ING %51,1 ile Kadın, Levi's (%50,4), Mavi (%52,9), DKNY (%51,1), Diesel (%55,8), Wrangler (%54,9), Dolce&Gabbana (%51,9) ile Erkek, McDonalds %54,1 ile Kadın, KFC %56,6 ile Erkek, Burger King (%53,1), Pizza Hut (%53,3) ve Dominos %50,4 ile Kadın, Coca Cola %65,4 ile Erkek, Fanta %64,2 ile Kadın, Schweppes %52,8 ile Kadın, Pepsi (%60,2), Cola Turca (62,9), Uludağ Gazoz (%53,2), Çamlıca Gazoz (%51,7) ile Erkek, Fruko Gazoz (%50,2), Migros (%67,3), BİM (%53,2), Tansaş (%52,8), ŞOK (%62,8) ile Kadın, Real %50,4 ile Erkek, Metro %58,4 ile Erkek, Carrefour ve Kipa %57,1 ile Kadın, Hyundai (%54,6), Toyota (%58,2), Peugeot (%56,8) ve Honda &64,3 ile Erkek cinsiyetli marka olarak algılanmıştır.

Tablo 2. Markaların Cinsiyetlerine İlişkin Özet Tablo

Feminen Özellikli Markalar	Maskülen Özellikli Markalar	
Samsung	Apple	DKNY
Huawei	Sony	Diesel
Htc	Motorola	Wrangler
Vodafone	Turkcell	Dolce&Gabbana
Avea	Turk Telekom	KFC

Arçelik	Beko	Coca Cola
Vestel	Bosch	Pepsi
Profilo	AEG	Cola Turca
Siemens	ALTUS	Uludağ Gazoz
Regal	Cardfinans	Çamlıca Gazoz
Hotpoint	Garanti	Real
Bonus kart	Akbank	Metro
World kart	Yapı Kredi	Finansbank
Maximum	Halkbank	Ziraat
Axess	Vakıfbank	İş Bankası
HSBC	BMW	Levi's
Denizbank	Mercedes	Mavi
ING	Volkswagen	Finansbank
McDonald's	Audi	Ziraat
Burger King	Ford	İş Bankası
Pizza Hut	Renault	Levi's
Dominos	Opel	Mavi
Fanta	Hyundai	
Schweppes	Toyota	
Fruko Gazoz	Peugeot	
Migros	Honda	
BİM		
Tansaş		
ŞOK		
Carrefour		
Kipa		

Bu markalar çeşitli tutundurma ve iletişim faaliyetleri sonucunda tüketiciler tarafından maskülen veya feminen olarak algılanmıştır. Marka, eğer karşıt bir cinsiyeti hedeflemesi durumunda şimdiki mevcut algılamasını değiştirmek zorunda kalacak ve reklamlarında, reklam sloganlarında, reklamda yer verdiği ünlü kişide, ambalajında, seçtiği kitle iletişim aracında değişiklik yaparak karşı cinsiyetin kişilik özelliklerini vurgulaması gerekecektir.

Tablo 3. Sektörel Bazda Cinsiyet Algılamaları

Sektör	Feminen	Maskülen
Cep telefonu	Cinsiyetsiz	
GSM operatörü	Cinsiyetsiz	

Beyaz eşya	X	
Kredi kartı	X	
Banka		X
Kot pantolon		X
Fast food	X	
Gazlı içecek		X
Süpermarket	X	
Araba		X

Genel olarak değerlendirildiğinde cep telefonu markaları eşit sayıda kadın/erkek olarak algılanmış ve herhangi bir cinsiyete ağırlık verildiği gözlemlenmemiştir. Benzer şekilde araştırmada sorulan GSM operatörü markaları da eşit sayıda kadın ve erkek olarak algılanmıştır. Ancak beyaz eşya ve kredi kartı markaları ağırlıklı olarak Kadın cinsiyetli, Banka ve kot pantolonu markaları ise ağırlıklı olarak Erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Fast food markaları Kadın, Gazlı içecek markaları ise Erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Araştırmada sorulan süpermarket markaları genel itibariyle Kadın, Araba markalarının tamamı ise Erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Araba markalarında sadece marka sorulmuş, model belirtilmemiştir. Bu sebeple bütün araba markalarının Erkek cinsiyetli olarak algılanması marka yöneticilerini yanılgıya düşürebilir. Çünkü bazı modeller baskın olarak kadınlar tarafından kullanıldığı ve tercih edildiği görülmektedir (Örn. Mini Cooper, Renault Twingo vs.).

Tablo 4. Cep Telefonu Markaları

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Samsung	411	51,3	390	48,7
Apple	385	48,1	416	51,9
Huawei	406	50,7	395	49,3
Sony	355	44,3	446	55,7
Htc	461	57,6	339	42,3
Motorola	234	29,2	567	70,8

Eşit sayıda erkek ve kadın cinsiyetli marka bulunduğundan cep telefonu markaları cinsiyetsiz olarak ortaya çıkmıştır. Ancak en erkeksi cep telefonu markası Motorola, en kadınsı marka ise Htc olarak gözlemlenmiştir.

Tablo 5. GSM Markaları

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Turkcell	377	47,1	424	52,9
Vodafone	403	50,3	398	49,7
Avea	465	58,1	336	41,9
Turk Telekom	381	47,6	420	52,4

GSM sektörü de tıpkı cep telefonu markaları gibi eşit sayıda kadın ve erkek olarak algılandığından cinsiyetsiz olarak ortaya çıkmıştır.

Tablo 6. Beyaz Eşya Markaları

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Arçelik	462	57,7	339	42,3
Vestel	418	52,2	382	47,7
Profilo	445	55,6	356	44,4
Siemens	497	62,0	304	38,0
Beko	363	45,3	438	54,7
Bosch	385	48,1	416	51,9
Regal	405	50,6	396	49,4
AEG	384	47,9	417	52,1
Hotpoint	439	54,8	362	45,2
ALTUS	385	48,1	416	51,9

Beyaz eşya markaları ağırlıklı olarak kadın cinsiyetli olarak algılanmıştır. Siemens markası beyaz eşya markaları içinde en kadınsı marka olarak göze çarpmaktadır. Beko ise en erkeksi marka olarak karşımıza çıkmaktadır

Tablo 7. Kredi Kartı Markaları

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Bonus kart	484	60,4	317	39,6
World kart	424	52,9	377	47,1
Maximum	461	57,6	340	42,4
Axcess	466	58,2	335	41,8

Cardfinans	350	43,7	451	56,3

Kredi kartları genel olarak değerlendirildiğinde tüketiciler/müşteriler tarafından kadınsı olarak algılanmıştır. Bonus kart en kadınsı marka olarak görülmektedir.

Tablo 8. Bankalar

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Garanti	374	46,7	427	53,3
Akbank	369	46,1	432	53,9
Yapı Kredi	333	41,6	468	58,4
Halkbank	358	44,7	443	55,3
Vakıfbank	343	42,8	458	57,2
HSBC	406	50,7	395	49,3
Finansbank	386	48,2	415	51,8
Ziraat	353	44,1	448	55,9
İş Bankası	358	42,2	463	57,8
Denizbank	441	55,1	360	44,9
ING	409	51,1	392	48,9

Bankalar ağırlıklı olarak erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Yapı Kredi bankalar içerisinde en erkeksi marka olarak algılanmıştır. Yalnızca ING, Denizbank ve HSBC kadın cinsiyetli olarak algılanmıştır.

Tablo 9. Gazlı İçecek

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Coca Cola	277	34,6	524	65,4
Fanta	514	64,2	287	35,8
Schweppes	423	52,8	378	47,2
Pepsi	319	39,8	482	60,2
Cola Turca	297	37,1	504	62,9

Uludağ Gazoz	375	46,8	426	53,2
Çamlıca Gazoz	387	48,3	414	51,7
Fruko Gazoz	402	50,2	399	49,8

Gazlı içecek sektörü ağırlıklı olarak erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Bu markalar içerisinde en baskın erkek cinsiyeti yüzdesine Coca Cola markası sahiptir.

Tablo 10. Süpermarket

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Migros	539	67,3	262	32,7
BİM	426	53,2	375	46,8
Tansaş	423	52,8	378	47,2
ŞOK	503	62,8	298	37,2
Real	397	49,6	404	50,4
Metro	333	41,6	468	58,4
Carrefour	457	57,1	344	42,9
Kipa	457	57,1	344	42,9

Süpermarket sektörü katılımcılar tarafından ağırlıklı olarak kadın cinsiyetli olarak algılanmıştır. Migros kadın cinsiyeti en ağır basan süpermarket markasıdır. Metro ise en erkeksi (maskülen) marka olarak algılanmıştır.

Tablo 11. Kot Pantolon

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
Levi's	397	49,6	404	50,4
Mavi	377	47,1	424	52,9

DKNY	392	48,9	409	51,1
Diesel	354	44,2	447	55,8
Wrangler	361	45,1	440	54,9
Dolce&Gabbana	385	48,1	416	51,9

Kot pantolon markaları bütünüyle erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Dolayısıyla kot pantolon kategorisi tüketiciler tarafından maskülenlik yönü ağır basan bir kategori olarak görülmüştür. İçlerinde kadın cinsiyetli algılanan hiçbir marka bulunmamaktadır. Diesel en baskın erkek cinsiyeti algılamasına sahiptir. Levi's ise en kadınsı özellik taşıyan marka olarak algılanmıştır.

Tablo 12. Fast – Food

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
McDonalds	433	54,1	368	45,9
KFC	348	43,4	453	56,6
Burger King	425	53,1	376	46,9
Pizza Hut	427	53,3	374	46,7
Dominos	404	50,4	397	49,6

Fast – food markaları ağırlıklı olarak kadın cinsiyetli olarak algılanmıştır. Yalnızca KFC katılımcılar tarafından erkek cinsiyetli bir marka olarak algılanmıştır. Mc Donalds kadın cinsiyet algılaması en yüksek yüzdeye sahiptir.

Tablo 13. Araba Markaları

Markalar	Feminen		Maskülen	
	f	%	f	%
BMW	290	36,2	511	63,8

Mercedes	276	34,5	525	65,5
Volkswagen	357	44,6	444	55,4
Audi	322	40,2	479	59,8
Ford	295	36,8	506	63,2
Renault	293	36,6	508	63,4
Opel	365	45,6	436	54,4
Hyundai	364	45,4	437	54,6
Toyota	335	41,8	466	58,2
Peugeot	346	43,2	455	56,8
Honda	286	35,7	515	64,3

Araba markaları da bütün olarak erkeksi algılanmış ve içinde kadınsı algılanan bir marka olmamıştır. Bu anlamda araba kategorisi tüketicilerin zihninde erkeklere hitap eden ve erkek cinsiyetli bir kategori olarak konumlanmıştır. En erkeksi marka Mercedes olarak görülmüştür. Bunu sırasıyla Honda ve BMW takip etmektedir. En kadınsı marka ise Opel olmuştur. Bunu sırasıyla Hyundai ve Volkswagen takip etmiştir.

Tablo 14. Değişkenlere Ait Kategorilerin Boyutlara Göre Merkezi Koordinatları

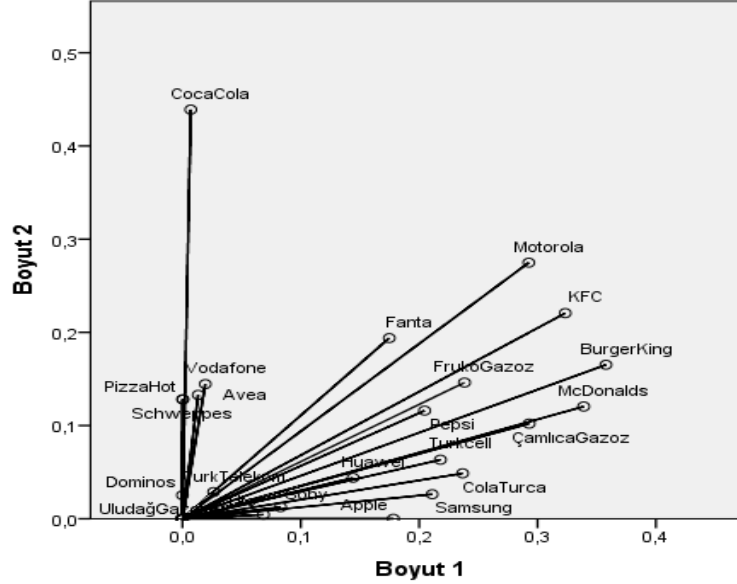
Merkezi Koordinatlar		
Markalar	Boyut 1	Boyut 2
Cep telefonu		
Samsung		,088
Apple		,095
Huawei		,069
Sony		,085
Htc	,041	

Motorola	,043	
Kot pantolon		
Levi's	,025	,025
Mavi	,077	
DKNY		,098
Diesel		,064
Wrangler		,070
Dolce&Gabbana		,003
Fast-Food		
Mc Donald's		,101
KFC		,106
Burger King	,043	
Pizza Hot		,003
Dominos	,025	
Gazlı İçecek		
Coca Cola	,081	
Fanta	,001	,001
Schweppes		,047
Pepsi	,018	
Cola Turca		,012
Uludağ Gazoz		,024
Çamlıca Gazoz		,034
Fruko Gazoz		,029
Süpermarket		

Migros	,043	
BİM		,008
Tansaş		,105
ŞOK		,011
Real		,083
Metro		,037
Carrefour	,057	
Kipa	,002	,002

Tablo 14'deki sonuçlara göre 1. Boyutta yer alan değişkenler cep telefonu markalarından Htc ve Motorola, kot pantolonu markalarından Mavi, fast-food markalarından Burger King ve Dominos, gazlı içeceklerden Coca Cola ve Pepsi, süpermarketlerden ise Migros, Carrefour ve Kipa'dır. 2. Boyutta yer alan değişkenler, cep telefonu markalarından Samsung, Apple, Huawei ve Sony, kot pantolonu markalarından DKNY, Diesel, Wrangler ve Dolce&Gabbana, fast-food markalarından Mc Donald's, KFC ve Pizza Hot, gazlı içeceklerden Schweppes, Cola Turca, Uludağ Gazoz, Çamlıca Gazoz ve Fruko Gazoz, süpermarketlerden ise 2. Boyutta yer alan markalar BİM, Tansaş, Şok, Real ve Metrodur. 1. Boyut varyansın %3.731'ini açıklarken 2. boyut varyansın 3.589'unu açıklamaktadır. Aynı boyuttaki değişkenler birbiriyle ilişki içerisindedir. 1. Boyutta bulunan markaların cinsiyet algılamaları daha çok kişi cinsiyeti ile ilişkilirken, 2. Boyuttaki markaların cinsiyet algılamaları ise daha çok yaş, meslek ve gelir değişkenleri ile ilişkilidir. Bu tercihlerin ne yönde olduğunu gösterir tablolar aşağıda frekans tabloları olarak verilmektedir.

**Şekil 1. Uyum Analizine (Correspondence Analysis) Göre Markaların Yer Aldığı Boyutların
 Grafiksel Gösterimi**



**Tablo 15. Marka Cinsiyeti ile Kişi Cinsiyeti Arasındaki İlişkinin Uyum Analizine Dair Frekans
 Sonuçları**

Htc Marka Cinsiyeti			Coca Cola Marka Cinsiyeti		
Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen	Kişi cinsiyeti	Feminen	Maskülen
	f	f		f	f
Erkek	252	159	Erkek	131	280
Kadın	210	180	Kadın	146	244
Motorola Marka Cinsiyeti			Pepsi Marka Cinsiyeti		
Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen	Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen
	f	f		f	f
Erkek	147	264	Erkek	146	265
Kadın	87	303	Kadın	173	217
Mavi Marka Cinsiyeti			Migros Marka Cinsiyeti		
Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen	Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen
	f	f		f	f
Erkek	177	234	Erkek	277	134
Kadın	200	190	Kadın	262	128
Burger King Marka Cinsiyeti			Carrefour Marka Cinsiyeti		
Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen	Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen
	f	f		f	f
Erkek	187	224	Erkek	216	195
Kadın	238	152	Kadın	241	149
Dominos Marka Cinsiyeti			Kipa Marka Cinsiyeti		
Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen	Kişi Cinsiyeti	Feminen	Maskülen
	f	f		f	f
Erkek	197	214	Erkek	227	184
Kadın	207	183	Kadın	230	160

Uyum analizi sonucunda ortaya çıkan boyutların ilişkili olduğu demografik değişkenlere baktığımızda cinsiyet ile Htc, Motorola, Mavi, Burger King, Dominos, Coca Cola, Pepsi, Migros, Carrefour ve Kipa markalarının cinsiyet tercihlerinin kişilerin cinsiyetleriyle daha çok ilişkili olduğu ve bu markaların 1.boyutta yer aldığı ortaya çıkmıştır. Buna göre, Htc markası erkekler ve kadınlar tarafından kadın cinsiyetli olarak algılanmaktayken Motorola markası erkekler ve kadınlar tarafından erkek cinsiyetli olarak algılanmaktadır. Mavi, Burger King, Dominos markaları erkekler tarafından erkek, kadınlar tarafından kadın cinsiyetli olarak algılanmaktadır. Coca Cola ve Pepsi markaları hem erkekler hem de kadınlar tarafından erkek cinsiyetli bir marka olarak algılanmaktadır. Migros, Carrefour ve Kipa ise tam tersi hem erkekler hem de kadınlar tarafından kadın cinsiyetli bir marka olarak görülmüştür.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Markalar, hayatımızın vazgeçilmez unsurları olarak kimliklendirici rolünü üstlenmeye devam etmekte ve bizleri olmak istediğimiz kişiye dönüştürmektedir. Markaların tıpkı insanlar gibi birer kişiliği olduğu düşünülmekte ve literatürde marka kişiliği üzerine çok sayıda araştırma ve buna dair kanıt bulunmaktadır. Son yıllarda marka cinsiyeti kavramı da araştırmacılar tarafından ilgi görmekte ve cinsiyetin ayırt edici bir faktör olarak hedef kitleyi etkileyebileceği varsayılmaktadır. Ancak burada kastedilen biyolojik olarak kadınlık-erkeklik değil, toplumsal olarak (toplumun bizlerden beklediği rollere uygun olarak) belirlenen feminenlik ve maskülenlik özellikleridir. Cinsel kimlik veya toplumsal cinsiyet olarak ta ifade edilen bu durum, kişiyi biyolojik olarak ait olduğu cinsiyet sınıfından farklı bir davranışa itebilmekte ve satın alma tercihlerini, markalara ilişkin tutum ve inançlarını şekillendirebilmektedir. Feminen özellikli erkeklerin maskülen özellikli kadınlardan birçok yönden farklı olduğu belirtilmektedir. Hatta her iki özelliği ağır basan tüketiciler androjen ve her iki özelliği de az olan tüketiciler kayıtsız olarak adlandırılmaktadır.

Araştırma sonuçlarına göre bazı markaların ağırlıklı olarak maskülen, bazı markaların ise ağırlıklı olarak feminen algılandıkları görülmüştür. Sektörel bazlı değerlendirildiğinde beyaz eşya, kredi kartı, fast food ve süpermarket sektörleri kadın cinsiyetli algılanırken, banka, kot pantolon, gazlı içecek ve araba sektörü gözle görülür şekilde erkek cinsiyetli olarak algılanmıştır. Literatürde de bazı ürün kategorilerinin (duş jeli, sabun, kâğıt mendil vs.) baskın şekilde belirli bir cinsiyete yönelimli olduğu ve tüketicilerin o sektörü o cinsiyette algıladıkları belirtilmektedir. Araştırmada on farklı kategori bulunmaktadır ancak bütün kategorilere ait uyum analizi sonuçlarının ve frekans verilerinin verilmesi çalışmanın uzunluğunu olumsuz yönde etkileyebileceği düşünüldüğünden yalnızca 5 farklı kategoriye ait (cep telefonu, kot pantolon, gazlı içecek, fast-food ve süpermarket) markalar verilmiştir. Uyum analizi sonucunda ortaya çıkan boyutların ilişkili olduğu demografik değişkenlere baktığımızda cinsiyet

ile Htc, Motorola, Mavi, Burger King, Dominos, Coca Cola, Pepsi, Migros, Carrefour ve Kipa markalarının cinsiyet algılamalarının kişilerin cinsiyetleriyle daha çok ilişkili olduğu ve bu markaların 1.boyutta yer aldığı ortaya çıkmıştır. Samsung, Apple, Huawei ve Sony, DKNY, Diesel, Wrangler, Dolce & Gabbana, Schweppes, Pepsi, Uludağ, Çamlıca ve Fruko Gazoz, BİM, Tansaş, ŞOK, Real, Metro gibi markaların cinsiyet algılamaları ise kişilerin yaşları, meslekleri ve gelirleriyle daha çok ilişkili olduğu ortaya çıkmış ve 2.boyutta yer almıştır.

KAYNAKÇA

- Aaker, D. A. (1991) “Managing Brand Equity”, The Free Press, New York.
- Avery, J. (2012) “Defending the Markers of Masculinity: Consumer Resistance to Brand Gender-Bending”, International Journal of Research in Marketing, 29: 322-336
- Ayman, U. ve Kaya, A. K. (2014) “Consumption of Branded Fashion Apparel: Gender Differences in Behavior”, Social Behaviour and Personality, 42: 1-8
- Baş, M. ve Merter, G. (2014) “Marka Cinsiyeti ve Bir Uygulama”, Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 16(3): 47-70
- Chang, C. T. ve Tung, M. H. (2016) “Intergenerational Appeal in Advertising: Impacts of Brand – Gender Extension and Brand History”, International Journal of Advertising, 35(2): 345-361.
- Çabuk, S. ve Köksal Araç, S. (2013) “Psikografik Bir Pazar Bölümlendirme Değişkeni Olarak: Cinsiyet Kimliği: Tüketim Araştırmalarında Cinsiyet Kimliği Kavramının İncelenmesi”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, 22(2): 27-40.
- Çekiç, S. (2016) “Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği”, Bartın Üniversitesi SBE, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Bartın.
- Deneçli, C. (2015) “Reklamlarda Ünlü Kullanımında Cinsiyetin Marka İmajı Üzerindeki Etkisi”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(44): 337-350.
- Dumanlı, D. (2011) “Reklamlarda Toplumsal Cinsiyet Kavramı ve Kadın İmgesinin Kullanımı: Bir İçerik Analizi”, Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, 2: 132-149.
- Grohmann, B. (2009) “Gender Dimension of Brand Personality”, Journal of Marketing Research, XLVI: 105-119.
- Grohmann, B. (2016) “Communicating Brand Gender Through Type Fonts”, Journal of Marketing Communications, 22 (4): 403-418.

- Guevremont, A. ve Grohmann, B. (2015) “Consonants in Brand Names Influences Brand Gender Perceptions”, *European Journal of Marketing*, 49(1/2): 101 – 122.
- Gündüz Kalan, Ö. (2010) “Reklamda Çocuğun Toplumsal Cinsiyet Teorisi Bağlamında Konumlandırılışı: Kinder Reklam Filmleri Üzerine Bir İnceleme”, *İstanbul İletişim Dergisi*, 38: 75-89.
- Güzel, E. (2014) “Toplumsal Cinsiyete Yönelik Ayrımcılık ve Medyanın Rolü”, *Global Media Journal*, 4(8): 185-199.
- Klink, R. R. (2009) “Gender Differences in New Brand Name Response”, *Market Lett*, 20: 313-326.
- Lieven, T. ve Hilderbrand, C. (2016) “The Impact of Brand Gender on Brand Equity: Findings from A Large-Scale Cross-Cultural Study in Ten Countries”, *International Marketing Review*, 33(2): 178-195.
- Özdemir, E. (2009) “Cinsiyet Bazlı Farklılıklar ve Erkek Tüketicilere Yönelik Pazarlama Stratejileri”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(29): 259-281.
- Yağcı, M. İ. ve İlarslan, N. (2010) “Reklamların ve Cinsiyet Kimliği Rolünün Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(1): 138-155.
- Yaman, Fikret (2016) “Moda Pazarlamada Cinsiyete Göre Tüketici Algısı”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(33): 201-211.
- Yeniçeri, T. ve Özbezek, B. D. (2016) “Cinsiyet Tüketici Karar Verme Tarzlarını Farklılaştırır mı?”, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 30(3): 591-608.

**TÜKETİCİLERİN SEMBOLİK TÜKETİM EĞİLİMLERİNİN ÖĞRENİLMESİ:
AKÇAKOCA ÖRNEĞİ**

Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım YILDIRIM*

ÖZET

Giyinmek, örtünmek için kıyafet satın aldığımız, aç kalmamak için alışveriş yaptığımız zamanların çok ötesindeyiz artık. Bugünün tüketim anlayışında her satın aldığımızın bilinenden ve sanılandan çok daha derin anlamları bulunmakta ve ürün/hizmet kendi öz faydasından giderek daha çok uzaklaşmaktadır. Araba, uzak mesafeleri kat etmemizi sağlayan bir araç değil, halı ayağımızı sıcak tutan bir nesne değil ve diş macunu ise asla basit kimyevi bir bileşen değildir. Her ürünün parasal değerinden öte toplumsal bazı değerleri bulunmakta ve bu değerler-anlamlar dizisi her gün yeniden kullanıcılar tarafından üretilmektedir. Sembolik tüketim eğilimi, tüketim kültürünün ve onu besleyen kültür endüstrisinin bir çıktısı olarak giderek yaygınlık kazanmakta ve tüketiciler satın aldıkları her üründen, onun kendinde varolan faydasından çok daha fazlasını beklemektedirler. Bu araştırmada tüketicilerin sembolik tüketim eğilimleri araştırılmış ve bu eğilimin çeşitli demografik faktörlere ve tüketicilerin kendilerini tanımlama ve ait hissettikleri sosyal sınıfa göre farklılaşıp farklılaşmadığı öğrenilmeye çalışılmıştır. Sonucunda da sembolik tüketim eğiliminin farklı yaş, cinsiyet, meslek, medeni durum ve çocuk sayısına göre, ayrıca kendini tanımlama biçimi ve ait hissedilen sosyal sınıfa göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Sembolik Tüketim, Gösterişçi Tüketim, Tüketici Davranışları, Demografik Faktörler, Akçakoca.*

JEL Kodu: M3, M30, M31.

**LEARNING SYMBOLIC CONSUMPTION TRENDS OF CONSUMERS: THE CASE OF
AKÇAKOCA**

ABSTRACT

We are far beyond the time we are dressed, bought clothes to cover, shopped for hunger. In today's consumption sense, every purchase we have has deeper meanings than we know and believe, and the product / service is getting more and more away from its own benefit. The car is not a vehicle that allows

* Düzce Üniversitesi, Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu, yildirimyildirim@duzce.edu.tr, 0532 663 9441, ORCID NO: <https://orcid.org/0000-0002-5851-7788>.

us to travel long distances, the carpet is not an object that keeps our feet warm, and toothpaste is never a simple chemical compound. There are some societal values beyond the monetary value of each product, and these values-meaning sequences are reproduced daily by the users. The symbolic consumption tendency is becoming increasingly prevalent as an output of the consumption culture and the culture industry that feeds it, and consumers expect much more from every product they buy than from its self-existent utility. In this research, consumer's tendency to symbolic consumption was searched and it was tried to learn whether this tendency was different according to various demographic factors and the social class in which consumers identify and feel themselves. As a result, the symbolic consumption tendency has been differentiated according to different age, sex, occupation, marital status and number of children, as well as the way of self-definition and the social class felt.

Key Words: *Symbolic Consumption, Conspicuous Consumption, Consumer Behaviors, Demographic Factors, Akçakoca.*

JEL Code: *M3, M30, M31.*

1. GİRİŞ

Tüketimin kültürel anlamlar taşıdığı ve bir ihtiyacı gidermekten öte bir yaşam tarzı formuna dönüştüğü bilinmektedir. Artık tüketici kendini sarmalayan tüketim kültürü içerisinde durmadan satın almakta ve kendini satın aldığı ürünler aracılığıyla ifade edebilmektedir. Fragmanlara bölünmüş yaşantılarımızda her bir parça ayrı bir anlam taşımakta ve bu anlamların tamamı ürün ve hizmetlerin sağladığı irrasyonel faydalara yüklenmektedir. Bir diş macunu asla kimyevi bir bileşen değil, halı ayağımızı sıcak tutan bir iplik dokuması değil ve bir araba asla uzak mesafeleri kat etmeye yarayan bir araç değildir. Her bir ürünün, hizmetin, markanın kendine ait alt anlamları bulunmakta ve kişi bu ürünleri-markaları kullanarak sahip oldukları anlamları kendine transfer edebilmektedir. Hem sosyolojide hem de işletme yazınında da belirtildiği üzere, ürünler ve hizmetler, markalar kişiyi kendinin idealize olmuş sürümüne çevirmekte ve özlemini çektiği, ulaşmaya çalıştığı ve olmak istediği kişiye dönüştürmektedir. Tüketimin amaç olmaktan çıkıp birer araca dönüştüğü post-modern yaşamda, tüketici tüketim kültürünün hem bir nesnesi hem de sahici bir öznesi konumundadır. Tüketirken varolan tüketici, bu eylemini sonsuz bir döngüde sürdürmektedir. Böylelikle kapitalist düzenin bir nesnesi olan insan, aynı zamanda bu düzenin devamını sağlayan en temel unsurlardandır. Mutluluğu vadeden, kişiye bir kimlik kazandıran ve istediği kişilikte biri olmasına imkân sağlayan ürünler-markalar aslında hep en iyiyi sunarken, yakın zamanda daha iyisini piyasaya sürerek aslında hiçbir zaman kişiyi gerçekten tatmin edememektedir. Ürünlerin giderek kısalan yaşam döngüleri, yerini sonsuz uzunlukta arzulara, sembollere, imge ve imajlara bırakmaktadır. İşletmelerin planlı eskitme politikalarında eskimeyen şey

tüketicinin devamlı olarak körüklenen tüketim arzusu olmaktadır. Kişi, etrafında gözlemlediği, reklamlarda izlediği ve dizilerde gördüğü yaşamlara özenmekte ve bu hayata ancak tüketerek ulaşabileceğini düşünmektedir. Başkaları gibi görünmek, başkaları gibi tatile çıkmak, başkaları tarafından beğenilmek kişinin tüketim amaçlarını oluşturmakta ve toplum tarafından nasıl algılanmak istiyorsa tüketim eğilimini bu yönde değiştirebilmektedir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Ürünler, bireylerin toplumdaki yerlerini belirleyen göstergeler olarak kurgulanmaktadır. Bu göstergeler ise reklamlar yoluyla bireylere anlatılmaktadır. Reklamlar, üretilen simgesel mallara, sistemin işleyişini sağlayan kültürel anlamlar, imajlar ve değerler yükleyerek tüketim yoluyla yeni yaşam tarzlarının yerleştirilmesini/benimsenmesini sağlamaktadır (Saray, 2007: 4). İletişimin çok yoğun olduğu toplumumuzda, reklamların insanları ve toplumların kültürlerini etkilediği ve bireyin değer yargılarında, yaşam biçiminde, tüketiminde ve satın alma alışkanlıklarında köklü değişiklikler ortaya çıkardığı bir gerçektir. Reklamlarda iletilen mesajlar, hedef kitlenin belleğinde ürüne yönelik olumlu düşünceler yaratmak, potansiyel alıcıları ürünün alıcısı haline getirmek, mevcut pazarı sadık alıcı olarak elde tutmak ve nihayet malın benzeri diğer mallardan farklı olduğu imajını tüketici belleğine kazımak amacına yöneliktir (Lembet, 2012: 55).

Televizyonların en çok reklam alabildiği kuşak 19.00-23.00 saatleri arasında olan ana yayın kuşağıdır. Çünkü en çok izlenebilen zaman dilimi bu saatlerdir ve Türkiye’de yaygın televizyon kanallarında 2000 yılından bu yana, ana-yayın kuşağında yerli diziler yayınlanmaktadır (Dağtaş, 2008: 169-170). Diziler ise sembolik tüketimin yapıldığı ve zengin hayatların, sorunsuz ailelerin gösterildiği en belirgin mecralardır.

Zaman kavramının ve zaman tasarrufu sağlayacak ürünlerin yaşamımızda öneminin artmasıyla da reklam, endişelerin giderilmesi yönünde temalar ve mutlu aile gibi semboller üzerinde durmuştur. Örneğin zaman tasarrufu sağlayacak ürünlerin kullanımı ile ailesine daha çok vakit ayırabildiği için daha mutlu kadınlar, özdeşleştirilmesi gereken tipler olarak topluma sunulmaktadır. Bireyler artık kim olduklarıyla ilgili veya kim olmak istedikleri ile ilgili duygularını, seçimleri ve tükettikleriyle dışa vurmaktadırlar (Odabaşı, 2009: 18; Saray, 2007: 13). Yanıklarda, insanların yalnızca kelimelerle değil, armağanlarla, giyim eşyalarıyla ve gündelik yaşamda kullandıkları, sergiledikleri ve elden çıkardıkları sayısız tüketim malları aracılığıyla diğerlerine mesaj ilettiğini söylemektedir. Örneğin, elbise kişinin yalnızca örtünme ya da ısınma ihtiyacını karşılamak gibi maddi bir yarar sağlamaz, aynı zamanda kişinin beğenisini ve toplumdaki konumunu ortaya koymak, başkalarına toplumdaki varlığıyla ilgili bir mesaj göndermek gibi simgesel bir amaca da hizmet eder. Aynı şekilde otomobilde yalnızca faydasına göre değerlendirilebilecek bir ulaşım aracı değil, sahibine, üreticisinin ve en genel anlamda bir kültürün özelliklerini yansıtan simgesel bir üründür (2006: 130). Bu anlamda imrenilen, elde edilmeye çalışılan,

alınan ve tüketilen şeyler ürünler değil göstergelerdir. Bu sebeple post modern tüketim toplumunda, tüketilen mallardan öte bu mallara biçilen sembolik anlamlar ve imaj öne çıkmaktadır (Coşkun, 2012: 845; Özgül, 2010: 119).

Modern toplumlarda tüketim, sadece fizyolojik ihtiyaçları gidermeye yönelik yani salt fayda elde etmek amaçlı bir aktivite olmaktan çıkmış, insan yaşamının ve yaşam tarzlarının şekillenmesinde ve hatta kişiliklerin de yeni boyutlar kazanmak suretiyle şekil değiştirmesinde önemli rol oynamaya başlamıştır (Şengün ve Karahan, 2013: 18).

Kırdar'a göre de, tüketim toplumunda birey, mutlu olmak ve normal yaşam standartlarına ulaşabilmek için tüketmektedir. Birey bir kimlik duygusu yaratabilmek, kim olarak algılanmayı arzu ettiğini ifade edebilmek ve diğer bireylerden kendisini farklı kılabilmek amacıyla tüketmekte ve moda süreçlerine bağlı olarak diğer bireylerle sürekli bir statü rekabeti içine girmektedir. Geleneksel toplumdan, modern topluma geçiş aşamasında tüketicilerin yaşamlarında giderek daha önemli rol oynamaya başlayan moda olgusu, bir yandan farklı sınıflar arasında tüketimin göreceli olarak yaygınlaşmasına yol açarken, bir yandan da önceden belirlenmiş sosyal konumların ortadan kalkmaya başladığına işaret etmektedir. Beğeniler, görüşler ve yaşam tarzlarındaki değişimler hem konum bildiren malların sürekli bir dönüşümünü gerektirmekte, hem de gündelik yaşamla ilişkili malların sürekli olarak yeniden üretilmesi ve yeni bir model içerisinde sunulmasını zorunlu kılmaktadır (Kırdar, 2012: 43).

Tüketiciler, ürünleri ve markaları satın alıp tüketirken, bunların ekonomik, teknolojik ve işlevsel yararlarından çok, taşıdıkları ve aktardıkları sembolik anlamları önemsemektedirler (Odabaşı, 2009: 95). Burnett, “insanlara, ürünlerinizi ne kadar güzel gerçekleştirdiğinizi değil, ürünlerinizin onları ne kadar gerçekleştirdiğini anlatın” diyerek, sembolik anlamların tüketiciler üzerindeki tesirini çok güzel açıklamıştır. Örneğin, bir kadın, çok özel bir gecede giyeceği kıyafeti seçerken ve satın alırken, o kıyafetin ne kadar kaliteli ve sağlam kumaştan yapıldığını, kaç dikişinin bulunduğunu ve şeklinin nasıl olduğunu önemsememektedir. O kadın için önemli olan o kıyafetin kendisine sağlayacağı prestij, farklı olma, diğer kadınlar üzerinde tesir etme ve kıskançlık duygularını harekete geçirme, alımlı ve de seksi görünme gibi imaja yönelik sembolik anlamlardır. Sembolik değerlerin kullanım değerlerinin yerine geçmesi (değer değişimi) yaşam tarzı hakkında önemli bilgiler vermektedir (Saray, 2007: 41).

Bireyler, toplumda statü kazanma ya da bir gruba ait olma çabasıyla diğer bireylerin gözünde kendilerinin prestijlerini artıracığına inandıkları ürünler (markalı ve pahalı elbiseler, lüks otomobiller gibi) veya hizmetler (gözde tatil beldelerine gitmek, farklı ülkelere seyahat etmek gibi) için çok yüksek ödemeler yapabilmektedirler (Quadri, 2012: 33). Bu lüks tüketim malları, insanlar tarafından satın alınırken sosyal statü kazandıran sembolik anlamlar üstlenmektedir.

Semboller, anlamlarını toplumsallaşma sürecinde elde ederler. Bu süreç, çocukluk dönemlerinde başlar ve eğitim kurumlarını, aileyi, günümüzde çok daha önemli hale gelen kitle iletişim araçlarını ve reklamları kapsar (Odabaşı, 2009: 89). Ferruh Uztuğ da (2001), “Kimlik Krizine Bir Çözüm Olarak Markalar” adlı makalesinde ürünlerden markaya ve işlevselden soyut/psikolojik özelliklere doğru yaşanan evrime paralel olarak reklamcılığın da ürün-bilgi merkezlikten, anlam (imaj) merkezliğine doğru bir değişim yaşandığını belirtmektedir. Tüketici odaklı imaj reklamcılığı ve sembolik tüketim, daha çok duygusal, kullanıcı kişiliğini ve yaşam biçimlerini merkeze alan bir ekseni ifade etmektedir.

Yukarıda da bahsedildiği gibi tüketim malları anlamlarını sosyal bağlamda temellendirir ve ürünlere olan talebimiz onların bizim temel ihtiyaçlarımızı karşıladığından değil de toplumsal süreçte oynadıkları rolden dolayı kaynaklanır. Dolayısıyla, tüketici ürünleri artık ekonomik düzende sunulan birer değişim metası olmaktan çıkıp bizim konuştuğumuz ve düşündüğümüz ürünler haline gelir. Böylelikle tüketim, kültürel bir pratik olarak bizim toplumsallaşma sürecimize katkıda bulunarak sosyal ilişkilerimizi geliştirir ve ürünler aracılığıyla diğer insanlarla iletişim kurabilmemizi sağlar (Elliott, 1997: 287).

Tüketicinin post modern teorilerinin merkezinde artık ürünlerin görünür özelliklerini tüketmek değil, görünmeyen soyut ve sembolik anlamlarını tüketmek vardır. Ürünler artık imajlarla yüklü eşyalar haline gelmiştir ve gerçek tüketiciler artık birer yanılsamalı tüketiciye dönüşmüştür.

Geoffrey Miller’da (2012: 18) tüketim kapitalizminin semiyotik (semboller ve göstergelere dayalı) olduğunu vurgulamaktadır. Ona göre tüketim kapitalizmi, işaretlerin, sembollerin, resimlerin ve markaların psikolojik dünyasıyla ilgilenmektedir, elle tutulan ürünlerin fiziksel dünyasıyla değil. Bu yüzden pazarlamacılar, bifeği değil, cızırtısını sattıklarını biliyorlar. Çünkü prim yapacak bir markanın cızırtısı yüksek kar payı sunarken, bifeğin kendisi her kasabın satabileceği düşük marjlı metadır.

Featherstone, tüketim tarzlarından şu şekilde bahsetmektedir; Örneğin bir şişe eski Porto Şarabının bir itibarı vardır ve ‘Eşi az bulunur’ addedilir. Bu durum böyle bir şarabın çeşitli yollarla sembolik olarak (bakılarak, hayal edilerek, söz edilerek, fotoğrafı çekilerek ve elde tutularak) hatırı sayılır bir doyumla tüketilse de fiilen açılıp içilerek asla tüketilmediği anlamına gelir. İşte bu anlamda çağdaş batı toplumlarında malların çifte simgesel boyutlarından söz edebiliriz. Simgecilik sadece üretim ve pazarlama süreçlerindeki tasarım ve imajda belirgin değildir; malların simgesel çağrışımları, toplumsal ilişkilere sınırlar çeken hayat tarzı farklarının vurgulanması amacıyla da kullanılıp gündeme getirilir (2013: 44). Bu anlamda nesnelerin gereksinimler ve kullanım değeriyle olan ilişkilerinden çok, simgesel değiş tokuş değeri, sağladıkları toplumsal prestij, neden oldukları rekabet duygusu hatta yol açtıkları sınıfsal ayrımcılıktan söz etmek daha doğru olacaktır (Baudrillard, 2009: 3).

Modern ve post modern tüketiciler maddi gereksinimlerini giderdikleri kadar, hatta belki bundan daha fazla, duygusal arzularını doyurmaya çalışmaktadırlar (Bocock, 2009: 83). Tüketicilerin ürünlere

sahip olabilmek için hissettikleri güçlü arzular, her zaman güçleri yetmese bile ürünlerin satın alıcısı olmalarını açıklamaktadır. Postmodern kültürün ekonomi üzerindeki en önemli yansıması, tüketimin sembolik bir görünüme kavuşmasıdır (Alemdar, 2012: 210).

Çoğu yazar tarafından post-modern dönem tüketim kültürünün yoğunlaştığı ve tüketim toplumunun ortaya çıktığı bir sürecin ifadesi olarak görülür. Örneğin Baudrillard postmodern süreci "hiper gerçeklikler çağı", Jameson "geç kapitalizmin kültürel mantığı", Kellner "tekno-kapitalizm", Berman "katı olan her şeyin buharlaştığı bir dönem", Sarup "muğlaklıklar dönemi", Feyerabehd "ne olsa gider", Gellner "aşırı görelilik ve öznellik", Eco ise, "masumiyet çağının sonu" şeklinde adlandırmaktadırlar (Özcan, 2007: 132).

Bireyler kendi kimliklerini oluşturma, dış dünya ile iletişim kurma, sosyal statü gruplarına aidiyet hissetme ya da diğer sınıflara nazaran sahip olduğu farklılıkları belirginleştirme amacıyla rasyonalite ile her zaman örtüşmeyecek şekilde duygularıyla hareket ederek sembolik tüketim eylemleri gerçekleştirmektedir (Piacentini ve Mailer, 2004: 252). Çoğu zaman duygusal arzular rasyonel satın alımlar üzerinde etkili olmaktadır. Örneğin, eğer bir kişi ev kiralayacaksa, tercihini işine yakın bir yerde bulunan evden yana değilse, yatak odasının penceresinden güzel bir manzaranın görüldüğü evi kiralamayı tercih edebilmektedir (Zhong ve Mitchell, 2012: 590). Gerçekten de kişisel beğeni ve zevklerimiz komşularımızı seçmede, evimizi dekore etmede, elbiselerimizi seçmede ya da araba satın alırken karar ve düşüncelerimizi etkilemektedir (Hoyer ve Stockburger-Sauer, 2012: 168)

Tüketici davranışlarının değişimi ve kahve tercihlerine olan yansıması üzerine yapılan bir araştırmada, deneklerin %60,9'u "Tercih ettiğim kahve markasının imajının herhangi bir şekilde zedelenmesi markaya olan sadakatimi etkiler", %53,2'si "Tercih ettiğim kahve markasının ürün, imaj ya da anlam üretiminde söz sahibi olabilmem, markaya olan sadakatimi arttırıcı bir unsurdur", %50'si "Tercih ettiğim kahve markasının sunduğu yaşam tarzı, markaya olan sadakatimi arttırıcı bir unsurdur" cevaplarını vermişlerdir. Ayrıca Starbucks markasını tercih eden tüketicilerin yarısından fazlasının, markanın sunduğu Amerika ile özdeşleşen yaşam tarzının yansıtılmasını önemsedikleri sonucu ortaya çıkmıştır (Alınışık, 2010: 122).

Bu bağlamda post modern tüketicilerin, geleneksel ve modern tüketiciler ile karşılaştırıldıklarında çok kişilikli, kalıplara girmek istemeyen ve birey olma güdüsü ile toplumdan soyutlanan bir tüketici davranışı sergilediği söylenebilir. Postmodern tüketiciler, marka kişiliği, marka imajı ve marka prestiji gibi soyut özelliklere, markanın somut özelliklerinden daha fazla önem vermektedirler. Bu nedenle markanın imajının herhangi bir şekilde zedelenmesi, üründen memnun olsalar bile marka tercihlerini ve sadakatlerini etkilemektedir. Ayrıca postmodern tüketiciler için, hangi marka kahveyi tercih ederlerse etsinler kahve içilen yerin ambiyası çok önemlidir. Kahve ürününden ziyade kahve mağazasının ortamı, koltuklarının rahatlığı, mağazada çalınan müzik, çalışan personelin kibarlığı gibi soyut

kavramlara önem vermektedirler. Starbucks markasından örnek vermek gerekirse tüketiciler, Starbucks mağazalarında kahve içebilmek için 0,5 liralık kahve çekirdeğine 6 lira ödeyerek, bu kahveyi evde içmeleri halinde ödeyecekleri paranın 12 katını ödeyip, aynı zamanda bu ayrıcalık için kuyruğa girmektedirler (Alınacak, 2010: 124).

Hayaller, arzular ve kimlik başlığı altında incelenen postmodern tüketim ve bu tüketimin uygulayıcıları olan postmodern tüketiciler, satın aldıkları her üründe ürünün somut faydalarından çok, kendilerine sağlayacağı fantezileri ve duyguları önemsemekte ve satın aldıkları şeyin aslında bir deneyim olduğunu bilmektedirler. Kahve örneğinde görüldüğü gibi, zincir kahve mağazaları kahveden çok kahvenin kokusunu, arka planda çalan müziği, kahve bardağının şeklini ve mağazanın tasarımını satmaktadır. Markalar, tüketiciye sadece kahveyi değil mağazalarında bulunma deneyimini de satmak istemektedirler. Artık kahve içilen mekân, kahve içilen bir mekân olmaktan çıkıp, içene orta sınıf, orta sınıf üstü, üst sınıf, kentsoylu, modern, postmodern gibi kurgusal imajlar biçmeye yarayan sembolik sermaye mekânları haline dönüşmüştür.

Bireyler, tüketim eylemlerini gerçekleştirirken sadece temel ihtiyaçlarına odaklanmamakta, kendi kimliğinin peşine düşmekte, kimliğini yansıtacak ürünleri tüketmekte, sosyal grupların ve içinde bulunduğu kültürün/alt kültürün etkileri tüketim tercihlerinde etkisini göstermektedir. Alemdar, Pine ve Gilmore'un (1999), içinde bulunduğumuz dönemi deneyim ekonomisi olarak adlandırdıklarını söylemekte ve bu dönemde bireyler için, duygusal kazanımlar, marka ile yaşayacağı etkileşimler ve deneyimlerin önemsendiğini belirtmektedir. Bugünün tüketicisi için bir fincan kahveyi, özellikli bir kahve evinde tüketmek ödeyebileceği fiyatın 3-4 katına çıkmasına neden olsa da oldukça anlamlı. Çünkü bugünün tüketicisi sembolleri tüketiyor ve seçtiği (satın aldığı) semboller ile kendisine kimlik kazandırmaya ve standart olandan ayrılmaya çalışıyor (Alemdar, 2012:216). Çağdaş tüketiciler için ürün ve hizmet tatmini, yaşamdan ve yaşam kalitesinden tatmin olmak ile ilişkilendirilmiştir. Bu nedenle işletmelerin hem ürün tatmini hem de yaşam tatminini birlikte düşünmeleri gerekir. Zaten çağdaş pazarlamanın ve pazarlamaya yardımcı araçların nihai amacının "insanları mutlu ederek mutlu olma" düşüncesine dayandığı kanıtlanmıştır (Tek, 2006: 324). Yukarıda bahsi geçen kahve içme/tüketme eylemi de kişinin kendisini mutlu etmek ve çevresi tarafından da mutlu algılanabilmek amacıyla yapılmaktadır.

Alemdar'ın (2012: 239-240) duygusal pazarlama üzerine yaptığı makale çalışmasının sonuçları da tüketicilerin reklamları algılama, kodlama ve çözümleme süreçlerinin semboller ve o sembollerin ifade ettiği arzular ve hayaller şeklinde gerçekleştiğini kanıtlamaktadır. Beyaz eşyaların duygusal ve rasyonel mesaj içerikleri üzerine yapılan araştırmada beş markanın televizyon reklamları incelenmiş ve mutfak ile kalbi, aşkı özdeşleştirme (Vestel, Bosch), teknoloji ile dost, arkadaş olma (Vestel), dış

güzellik, şıklık (Arçelik), şık ve kadınsı olma, moda uyma (Siemens) mesajlarının kullanıldığı belirlenmiştir.

Bora ve Altunışık'ın "satın alma kararlarında ve tüketimde fantezilerin rolü" üzerine yaptıkları çalışmada tüketicilere en çok ne zaman fantezi kurdukları sorulmuş ve sonucunda insanların daha çok yalnızken fantezi kurmaya eğilimli oldukları ortaya çıkmıştır. İkinci en sık bahsedilen zaman ise dikkat çekici güzel bir şey gördüklerinde tüketiciler fantezi kurmaya başladıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca tüketicilerin en çok hangi ürün grupları arasında fantezi kurdukları sorulmuş ve cevap olarak en çok sırasıyla otomobil, giyim ve konut ilk üç sırayı almıştır. Takip eden sıralamayı ise takı ve mücevherat, iç giyim, teknolojik ürünler ve ev eşyaları almaktadır (2009: 40).

Benzer şekilde, Hindistan'ın yerel yaşamı üzerine yapılan bir araştırmada duygular, farklı sosyal gruplar, yaş ve arzuların tüketimde öne çıkan faktörler olduğu tespit edilmiştir (Jackson, 2004: 4-5). Modern dünyanın insanı artık ürünü değil onun sunduğu yaşam biçimini satın alıyor. Artık onun için X markası özgürlüğü, Y markası ise saygınlığı temsil ediyor ve imgeler dünyasında kim olmak istediğini sahip olacağı ürünler aracılığıyla gerçekleştiriyor (Arıoğlu, 2010: 222).

Tüketicinin arzularıyla ürünler arasında öyle bir bağdaşım yaratılıyor ki, ürün tüketiciye saf fiziksel biçiminin temin edebileceğinden daha değerli görülüyor ve en iyi pazarlama eksenli şirketler, bize sahip olduğumuzu hiç bilmediğimiz isteklerimizi keşfetmemize ve asla aklımıza gelmeyecek olan yollarla bu istekleri tatmin etmemize yardım ediyorlar (Miller, 2012: 47). Özellikle reklamlar ürünlerin kullanım ve mübadele değerini sömürmeye muktedir olup, sabun, bulaşık makinesi, otomobil ve alkolü içecekler gibi sıradan tüketim mallarına romantik sevdâ, egzotizm, arzu, güzellik, doyum, paylaşım, bilimsel ilerleme ve iyi hayat imgeleri yerleştiriyorlar (Featherstone, 2013: 41). Galeano'nun da belirttiği gibi artık aşk sözcüğü insanla otomobil arasındaki ilişkiyi tanımlarken devrimden yeni bir deterjanın mutfaktaki faydaları anlaşılmakta, mutluluk ise sosis yemenin verdiği bir duyguyu ifade etmektedir (Köse, 2010: 22).

3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırma tüketicilerin sembolik tüketim eğilimlerini belirlemek ve bu eğilimlerin demografik faktörlerle (yaş, cinsiyet, meslek, hane halkı geliri, çocuk sayısı vs.) oturulan ev, ikinci ev sahipliği, cep telefonu sahipliği, ait hissedilen sosyal sınıf ve kendini tanımlama biçimine göre değişip değişmediğini öğrenmektir.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma sembolik tüketim mekânları olarak kabul edilen kafe ve restoranlarda gerçekleştirilmiş olup, buralara yemek yemek, vakit geçirmek ve sosyalleşmek için gelen kişilere uygulanmıştır.

Akçakoca'daki kafe ve restoranlara gelen müşterilere kafe ve restoran işletmeci/sahiplerinden izin alınarak müşterilerle yüz yüze gerçekleştirilmiş ve 1 Mayıs-31 Mayıs tarihleri arasında 1 aylık sürede toplamda 850 kişiyle yüz yüze görüşülmüştür. Anketin ilk bölümünde demografik faktörler (yaş, cinsiyet, medeni hal, meslek, çocuk sayısı) ile ait hissedilen sosyal sınıf, tüketicilerin kendilerini nasıl tanımladığı, evi, arabası ve cep telefonu olup olmadığı, ikinci bir cep telefonu kullanıp kullanmadığı, oturduğu evin kira ya da kendisinin olup olmadığına dair sorular sorulmuştur. Anketin ikinci bölümünde ise 21 ifadeden oluşan ve katılımcıların sembolik tüketim eğilimini ölçecek 5'li Likert ölçeğinde sorulara yer verilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçek, literatürde daha önce sembolik tüketim üzerine yapılan “Materyalizmin Statü Tüketimi Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma” ve “Toplumsal Sınıfın, Ortalama Gelir Düzeyinin ve Cinsiyet Farklılığının Sembolik Tüketim Eğilimi Üzerindeki Etkisi” isimli iki farklı çalışmadan yararlanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 1. Demografik Değişkenlere İlişkin Frekans ve Yüzde Analizleri

Değişkenler	Cevap Seçenekleri	Frekans	Yüzde %
Yaş	18-29	478	56,2
	30-39	176	20,7
	40-49	131	15,4
	50 yaş ve üstü	65	7,6
Cinsiyet	Erkek	350	41,2
	Kadın	500	58,8
Medeni durum	Evli	347	40,8
	Bekâr	503	59,2
Mesleğiniz	Kamu sektörü	113	13,3
	Özel sektör	266	31,3
	Diğer (işsiz, ev hanımı, öğrenci vs.)	471	55,4
Kaç tane çocuğunuz var	Hiç yok	477	56,1
	1	110	12,9
	2	152	17,9
	3	88	10,4
	3'ten fazla	23	2,7
Kendinizi ait hissettiğiniz sosyal sınıf	Alt kesim	60	7,1
	Orta kesim	655	77,1
	Üst kesim	135	15,9
	Modern	193	22,7
	Geleneksel	198	23,3

Kendinizi nasıl tanımlarsınız	Biraz modern biraz geleneksel	459	54,0
Oturduğunuz ev	Kira	303	35,6
	Kendi evim	547	64,4
İkinci eviniz varmı	Evet	209	24,6
	Hayır	641	75,4
Arabanız var mı?	Evet	429	50,5
	Hayır	421	49,5
Kaç cep telefonunuz var	0	55	6,5
	1	747	87,9
	2	41	4,8
	2'den fazla	7	0,8
Cep telefonunuz	Akıllı telefon	755	88,8
	Akıllı telefon değil	95	11,2

Araştırmaya katılanların çoğunluğu 18-29 yaş aralığındadır (%56,2). Bunu sırasıyla 30-39 yaş aralığı (%20,7), 40-49 yaş aralığı (%15,4) ve 50 yaş üstü (%7,6) kişiler takip etmektedir. Araştırmada kadınlar (%58,8) ve bekârlar (%59,2) sayıca diğer gruplardan fazladır. Meslek değişkenine bakıldığında büyük çoğunluğu diğer seçeneğin (ev hanımı, işsizler, öğrenciler, mevsimlik işçiler vs.) oluşturduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla özel sektör (%31,3) ve kamu sektörü (%13,3) takip etmektedir. Çocuk sayısı bakımından değerlendirildiğinde hiç olmayanlar birinci sırada gelmektedir. En fazla 2 çocuğu olanlar %87'lik bir kısmı oluşturmaktadır. Araştırmaya katılanlar kendilerini orta sosyal sınıfa ait hissetmekte ve kendilerini biraz modern biraz geleneksel olarak tanımlamaktadır. Oturulan ev sahipliği bakımından araştırmaya katılanların çoğunluğu (%64,4) kendi evinde oturmakta ve yaklaşık %25'inin ikinci bir evi bulunmaktadır. Araba sahipliği bakımından ise katılımcılar dengeli bir dağılım göstermektedir. Neredeyse yarısının arabası varken, yarısı arabam yok cevabını vermiştir.

Tablo 2. Sembolik Tüketim Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

Boyut	Madde	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Cronbach's Alpha
Başkalarına Özenme (Özdeğer=3,365)	13.18. Pahalı şeyler satın alan, giyen, kullanan insanlara hayranlık duyarım	0,824		
	13.19. Lüks malları satın alanların diğer insanlardan farklı olduğuna inanırım	0,825	22,435	0,761
	13.17. Yakın çevremdeki insanların satın aldığı ürünün aynısını en kısa zamanda bende alırım	0,676		

	13.9. Göstermelik nedenlerle ürün satın alırım	0,579		
	13.13. Başkalarının hoşuna gidecek ürünleri satın almaya özen gösteririm	0,527		
Gösterişçi	13.5. Prestijli/statüsü olan ürünler için daha fazla ödemeye razı olurum	0,772		
Tüketim	13.4. Statüsü olan yeni ürünlerle ilgilenirim	0,731	15,546	0,685
(Özdeğer=2,332)	13.6. Bir ürün gösterişli ise benim için daha değerlidir	0,702		
İrrasyonel Fayda	13.1. Bazı ürün ve hizmetleri kendimi ifade etmek için satın alırım	0,818		
Beklentisi	13.2. Kişiliğimi yansıtacak ürün ve hizmetleri satın alırım	0,772	8,273	0,637
(Özdeğer=1,241)	13.20. Tüketicimin insanların yaşam tarzlarını şekillendirdiğini düşünüyorum	0,611		
Yakın Çevre	13.14. Bir ürün arkadaşlarım tarafından kullanılıyor ise satın almam kolaylaşır	0,828		
Etkisi	13.15. Çevremde kimin neyi tükettiğine her zaman dikkat ederim	0,690	7,429	0,444
(Özdeğer=1,114)	13.21. Bir insanın ne kadar harcadığı ne kadar kazandığıyla ilgili değildir	0,853		
Satın Almanın	13.22. Bazen ailevi/şahsi ihtiyaçlarımı erteleyerek duygusal ihtiyaçlarımı giderecek, beni mutlu edecek statü sahibi ürünleri/hizmetleri satın alırım	0,629	6,668	0,382
Araç Etkisi				
(Özdeğer=1,000)				
Toplam Açıklanan Varyans	%60,350			
KMO=0,777>0,60; Cronbach Alfa=0,791 ve Barlett Küresellik testi ($X^2= 2675,127$; $sd=105$; $p= 0,000$)				

Sembolik Tüketim Ölçeğinin yapı geçerliliğini ortaya koymak için açıklayıcı (açımlayıcı) faktör analizi yöntemi uygulanmıştır. Faktör analizi uygulamasında Varimax dik döndürme yöntemi seçilmiştir. Faktör analizi sonucunda değişkenler toplam açıklanan varyansı % 60,350 olan 5 faktör altında toplanmıştır. 13.12, 13.16, 13.11, 13.10, 13.3, 13.7 ve 13.8 numaralı ifadeler birden fazla faktöre yüklendiği ve birbirine yakın olan faktör yüklerine sahip olduğu için analizden çıkarılmıştır. Bu bağlamda ölçeğin genel güvenilirliği 0,777 olduğundan dolayı kullanılan ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğunu söyleyebiliriz. Ölçeğe ait oluşan faktör yapısı yukarıda görülmektedir. Sembolik tüketim ölçeğinin faktör analizi değerlendirilmesinde öz değeri birden büyük faktörlerin ele alınmasına, değişkenlerin faktör içerisindeki ağırlığını gösteren faktör yüklerinin yüksek olmasına, aynı değişken için faktör yüklerinin birbirine yakın olmamasına dikkat edilmiştir.

Tablo 3. Sembolik Tüketim Eğiliminin Yaş Gruplarına Göre Farkını Belirlemeye Yönelik ANOVA Analizi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	F	p	Fark
Başkalarına Özenme	18-29 yaş	478	2,27	0,908	5,294	0,001	1>4 2>4
	30-39 yaş	176	2,33	0,944			
	40-49 yaş	131	2,00	0,897			
	50 yaş ve üstü	65	1,99	0,825			
Gösterişçi Tüketim	18-29 yaş	478	2,93	0,964	16,282	0,000	1>3 1>4 2>3
	30-39 yaş	176	2,83	1,03			
	40-49 yaş	131	2,53	0,934			
	50 yaş ve üstü	65	2,14	0,971			
İrrasyonel Fayda Beklentisi	18-29 yaş	478	3,51	0,937	1,706	0,164	
	30-39 yaş	176	3,39	1,01			
	40-49 yaş	131	3,33	0,974			
	50 yaş ve üstü	65	3,48	0,843			
Yakın Çevre Etkisi	18-29 yaş	478	3,07	0,984	2,092	0,100	
	30-39 yaş	176	2,93	1,04			
	40-49 yaş	131	2,94	0,991			
	50 yaş ve üstü	65	2,81	1,00			
Satın Almanın Araç Etkisi	18-29 yaş	478	3,16	1,06	7,724	0,000	1>4
	30-39 yaş	176	2,92	1,19			
	40-49 yaş	131	2,93	1,11			
	50 yaş ve üstü	65	2,52	1,04			

Sembolik tüketim eğiliminin yaş gruplarına göre farkını belirlemeye yönelik Anova analizi sonucunda farklı yaş gruplarında farklı sembolik tüketim eğilimlerinin olduğu görülmüştür. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu anlamak için yapılan post-hoc analizine göre, genç yaştaki tüketiciler (18-29 ile 30-39 yaş arasındakiler) diğer yaş grubundakilere göre çok daha fazla başkalarına özenmekte, gösterişçi tüketim yapmakta ve tüketim faaliyetini bir amaç olmaktan çok araç olarak görmektedir. En çok 30-39 yaş arasındaki tüketiciler pahalı ürünler satın alan, kullanan kişilere hayranlık duymakta, onların diğer insanlardan farklı olduğunu düşünmekte ve başkalarının hoşuna gidecek ürünleri satın alma eğilimi göstermektedir. 18-29 yaş arası tüketiciler ise statüsü olan yeni ürünlerle ilgilenmekte, prestijli ürünlere daha fazla para ödemeye razı olmakta ve bir ürünün değerini sahip olduğu prestije göre belirlemektedir. Benzer şekilde 18-29 yaş arasındakiler kazanan para ile harcanan para arasında doğrusal bir ilişki olmadığını düşünmekte ve az para kazanılsa da insanların çok para harcayabileceğini savunmaktadır. Bu yüzden de en çok 18-29 yaş arasındaki tüketiciler satın almayı bir amaç değil mutlu olabilmenin, duygusal ihtiyaçları giderebilmenin bir aracı olarak görmektedir.

Tablo 4. Sembolik Tüketim Eğiliminin Meslek Gruplarına Göre Farkını Belirlemeye Yönelik ANOVA Analizi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	F	p	Fark
Satın Almanın Araç Etkisi	Kamu sektörü	113	3,04	1,08	3,474	0,031	1>2
	Özel sektör	266	2,88	1,14			3>2
	Diğer (işsiz, ev hanımı, öğrenci vs.)	471	3,10	1,09			3>1

Sembolik tüketim eğiliminin meslek gruplarına göre farkını belirlemeye yönelik Anova analizi sonucunda yalnızca “Satın almanın araç etkisi” boyutunun farklı meslek gruplarında ortalamalar itibariyle $p<0,05$ anlamlılık düzeyinde farklı olduğu görülmüştür. Sembolik tüketim ölçeğinin diğer boyutlarıyla (başkalarına özenme, gösterişçi tüketim, irrasyonel fayda beklentisi ve yakın çevre etkisi boyutlarıyla) meslek grupları arasında herhangi bir farklılık gözlemlenmemiştir. Bu farklılığında hangi gruplar arasında olduğu anlamak için yapılan post-hoc analizine göre satın almayı bir araç olarak gören ve ailevi/zaruri ihtiyaçlarını erteleyerek duygusal ihtiyaçlarını önceleyen grubun diğer (işsiz, ev hanımı, öğrenci vs.) olduğu ortaya çıkmıştır. En çok diğer meslek grubu olarak adlandırılan (kamu ve özel sektör dışında kalan) işsizlerin, ev hanımlarının, öğrencilerin veya geçici işlerde çalışanların araç etkisi ortalamaları yüksek bulunmuş ve bu kişiler az kazansalar veya hiç kazanmasalar bile kişinin lüks ürünler, prestijli ve statü sahibi ürünler/markalar satın alabileceği görüşündedirler.

Tablo 5. Sembolik Tüketim Eğiliminin Cinsiyete Göre Farkını Belirlemeye Yönelik T-Testi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	t	p	Fark
Başkalarına Özenme	Erkek	350	2,37	0,975	3,996	0,000	1>2
	Kadın	500	2,11	0,855			
Gösterişçi Tüketim	Erkek	350	2,80	1,046	0,316	0,752	
	Kadın	500	2,78	0,969			
İrrasyonel Fayda Beklentisi	Erkek	350	3,32	1,021	-3,395	0,001	2>1
	Kadın	500	3,55	0,892			
Yakın Çevre Etkisi	Erkek	350	2,93	1,028	-1,886	0,062	
	Kadın	500	3,06	0,982			
	Erkek	350	2,95	1,130			

Satın	Almanın	Araç	Kadın	500	3,08	1,097	-1,668	0,098	

Sembolik tüketim eğilimlerinin cinsiyete göre ortalamalar itibariyle farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için t-testi yapılmış ve cinsiyete göre başkalarına özenme boyutunda ve irrasyonel fayda beklentisinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. Buna göre erkeklerin kadınlara göre çok daha fazla başkalarına özendikleri, yakın çevrelerindeki insanların satın aldıklarının aynısını satın aldıkları ve başkalarının hoşuna gidecek ürünleri daha çok tercih ettikleri görülmektedir. Kadınların ise ürün ve hizmetlerden beklediği irrasyonel faydanın erkeklere göre daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Buna göre kadınlar erkeklere göre çok daha fazla ürünleri satın alırken kişiliklerini yansıtmaya ve kendilerini ifade etmeye önem vermektedir.

Tablo 6. Sembolik Tüketim Eğiliminin Medeni Duruma Göre Farkını Belirlemeye Yönelik T-Testi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	t	p	Fark
Baskalarına Özenme	Evli	347	2,16	0,943	-1,459	0,145	
	Bekâr	503	2,26	0,894			
Gösterişçi Tüketim	Evli	347	2,59	0,982	-4,778	0,000	2>1
	Bekâr	503	2,92	0,992			
İrrasyonel Fayda Beklentisi	Evli	347	3,38	0,958	-2,044	0,041	2>1
	Bekâr	503	3,51	0,948			
Yakın Çevre Etkisi	Evli	347	2,97	1,011	-0,770	0,442	
	Bekâr	503	3,03	0,996			
Satın Almanın Araç Etkisi	Evli	347	2,83	1,156	-4,376	0,000	2>1
	Bekâr	503	3,16	1,059			

Sembolik tüketim eğiliminin medeni durum değişkenine göre ortalamalar itibariyle farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak için yapılan T-testi sonucunda “gösterişçi tüketim”, “irrasyonel fayda beklentisi” ve “satın” almanın araç etkisi” boyutlarında farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre bekârların gösterişçi tüketim, irrasyonel fayda ve satın almanın araç etkisine ilişkin ortalamaları evlilere göre daha yüksek bulunmuştur. Bekârlar evlilere göre statüsü olan ürünlerle daha fazla ilgilenmekte, bu ürünlere daha fazla para ödemeye razı olmakta ve ürünün değerini sahip olduğu statüsüne göre belirlemektedir. Ayrıca bekârlar, evlilere göre daha çok, kişiliklerini yansıtmak ve kendilerini ifade etmek için ürün ve hizmet satın aldıklarını söylemektedir. Bekâr tüketiciler evli tüketicilere oranla ailevi/şahsi ihtiyaçlarını daha fazla erteleyerek kendilerini mutlu edecek duygusal ihtiyaçlarını gidermekte ve gelirlerinden fazla harcama eğilimi içinde bulunmaktadır. Özetle, evli tüketiciler bekâr tüketicilere göre çok daha az gösterişçi tüketime yönelmekte, ürün ve hizmetlerden daha az irrasyonel faydalar beklemekte ve satın almayı bir araç olarak görmemektedirler.

Tablo 7. Sembolik Tüketim Eğiliminin Ait Hissedilen Sosyal Sınıfa Göre Farkını Belirlemeye Yönelik ANOVA Analizi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	F	p	Fark
Başkalarına Özenme	Alt kesim	60	2,37	0,851	8,925	0,000	3>1
	Orta kesim	655	2,15	0,910			3>2
	Üst kesim	135	2,49	0,911			
Gösterişçi Tüketim	Alt kesim	60	2,22	1,02	24,859	0,000	3>1
	Orta kesim	655	2,75	0,95			3>2
	Üst kesim	135	3,23	1,03			
İrrasyonel Fayda Beklentisi	Alt kesim	60	2,98	1,08	8,251	0,000	3>1
	Orta kesim	655	3,48	0,91			2>1
	Üst kesim	135	3,54	1,02			
Yakın Çevre Etkisi	Alt kesim	60	2,70	1,01	3,127	0,044	2>1
	Orta kesim	655	3,03	0,99			2>3
	Üst kesim	135	3,00	1,02			
Satın Almanın Araç Etkisi	Alt kesim	60	2,57	1,14	6,908	0,01	3>1
	Orta kesim	655	3,03	1,10			3>2
	Üst kesim	135	3,21	1,05			

Sembolik tüketimin ait hissedilen sosyal sınıfa göre ortalamalar itibariyle farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için yapılan ANOVA analizi sonucunda sembolik tüketim boyutlarının tüketicilerin kendini ait hissettikleri sosyal sınıfa göre farklılaştığı görülmüştür. Buna göre, kendini üst kesime ait hisseden tüketicilerin başkalarına özenme, gösterişçi tüketim ve satın almanın araç etkisi boyutlarına ilişkin ortalamalarının diğer gruplara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Kendini üst kesim olarak gören ve öyle hisseden tüketiciler pahalı şeyler satın alan, kullanan kişilere daha çok hayran olmakta ve onları diğer insanlardan farklı görmektedir. Kendini üst kesime ait hisseden tüketiciler diğer sosyal sınıflara göre daha çok göstermelik nedenlerle satın alma yaptıkları, başkalarının hoşuna gidecek ürünleri tercih ettikleri ve yakın çevrelerini daha çok taklit ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Kendini orta kesim sosyal sınıfa ait hisseden tüketiciler ise sembolik tüketimin irrasyonel fayda beklentisi ve yakın çevre etkisi boyutlarında en yüksek ortalamaya sahiptir. Buna göre orta kesim sosyal sınıftaki tüketiciler kişiliklerini yansıtacak ve kendilerini daha iyi ifade edecek ürünlere yönelmekte ve tüketimin insanların yaşam tarzlarını şekillendirdiğine inanmaktadır. Aynı zamanda bu tüketiciler yakın çevrelerinin ne satın aldığına dikkat etmekte ve arkadaşları tarafından kullanılan bir ürünü/hizmeti çok daha kolay satın almaktadır. Kendini alt kesime ait hisseden tüketiciler en az gösterişçi tüketim ve irrasyonel fayda beklentisi boyutlarında diğer gruplar arasında en düşük ortalamaya sahiptir.

Tablo 8. Sembolik Tüketim Eğiliminin Kendini Tanımlama Biçimi Değişkenine Göre Farkını Belirlemeye Yönelik ANOVA Analizi

Özellik	Grup	N	Ort	ss	F	p	Fark
Başkalarına Özenme	Modern	193	2,51	0,874	16,622	0,000	1>2
	Geleneksel	198	2,26	0,983			1>3
	Biraz modern biraz geleneksel	459	2,07	0,870			
Gösterişçi Tüketim	Modern	193	3,17	0,952	32,434	0,000	1>2
	Geleneksel	198	2,38	1,02			1>3
	Biraz modern biraz geleneksel	459	2,80	0,942			
İrrasyonel Fayda Beklentisi	Modern	193	3,62	0,950	13,408	0,000	1>2
	Geleneksel	198	3,16	0,983			3>2
	Biraz modern biraz geleneksel	459	3,51	0,916			
Yakın Çevre Etkisi	Modern	193	3,16	0,984	5,726	0,003	1>2
	Geleneksel	198	2,82	1,05			3>2
	Biraz modern biraz geleneksel	459	3,02	0,974			
Satın Almanın Araç Etkisi	Modern	193	3,12	1,05	5,561	0,004	1>2
	Geleneksel	198	2,80	1,20			3>2
	Biraz modern biraz geleneksel	459	3,08	1,08			

Sembolik tüketim eğiliminin kendini tanımlama biçimine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla yapılan ANOVA analizi sonucunda, sembolik tüketim boyutlarının tüketicilerin kendini modern, geleneksel ve biraz modern biraz geleneksel olarak tanımlama biçimine göre değiştiği görülmüştür. Hangi gruplar arasında ortalamalar itibariyle farklılıklar olduğunu anlamak için yapılan post-hoc analizine göre, kendini modern olarak tanımlayan tüketicilerin sembolik tüketimin başkalarına özenme ve gösterişçi tüketim boyutlarında en yüksek ortalamaya sahip oldukları görülmüştür. Kendini modern tanımlayanlar ile biraz modern biraz geleneksel tanımlayanların ise irrasyonel fayda beklentisi, yakın çevre etkisi ve satın almanın araç etkisi boyutlarında yüksek ortalamaya sahip oldukları görülmüştür. Geleneksel olduklarını düşünen tüketiciler yakın çevrelerinden etkilenmemekte, bir insanın kazandığı parayla harcadığı paranın dengeli olması gerektiğini düşünmekte ve ürünleri kişilikleri yansıtmak veya kendilerini ifade etmek için satın almamaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmaya katılanların çoğu 18-29 yaş aralığında, en fazla bir çocuğu olan, kendini orta kesim sosyal sınıfa ait hisseden kadın ve bekâr tüketicilerdir. Meslekleri genelse öğrenci, işsiz, ev hanımı veya mevsimlik işçidir. Araştırmaya katılan tüketiciler genelde kendilerini biraz modern biraz geleneksel olarak tanımlamaktadır. Katılımcıların çoğu kendi evlerinde oturmakta, ikinci bir evleri bulunmamakta ve sadece 1 cep telefonuna sahiptirler. Cep telefonu sahiplerinin çoğunluğunun telefonu android/akıllı telefon özelliğindedir.

Araştırmada kullanılan “Sembolik Tüketim Ölçeği” yazar tarafından A ve B nin... İsimli çalışmalarından yararlanılarak geliştirilmiştir. Yapılan faktör analizi sonucunda 5 alt boyut çıkmış ve bunlar; başkalarına özenme, gösterişçi tüketim, irrasyonel fayda beklentisi, yakın çevre etkisi ve satın almanın araç etkisi olarak isimlendirilmiştir. Ölçeğin güvenirlik düzeyi %79 olup, KMO değeri %77 ve toplam açıklanan varyansı %66 olarak ortaya çıkmıştır. Bu anlamda uygulanan ölçeğin faktör yapısına uygun güvenilir bir ölçek olduğu söylenebilir.

Araştırmada Sembolik Tüketim Ölçeğinde ortaya çıkan 5 alt boyutun çeşitli demografik değişkenlere göre farkını belirlemek amacıyla Anova analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda sembolik tüketim ölçeği ortalamalarının yaş gruplarına göre farklılaştığı görülmüştür. Başkalarına özenme ve gösterişçi tüketim boyutlarının düşük yaş gruplarında daha yüksek ortalamaya sahip olduğu, yaş arttıkça ortalamaların düştüğü görülmüştür. Genç yaştaki tüketiciler yaşlı tüketicilere göre daha çok başkalarına özenmekte ve gösterişçi tüketim yapmaktadır. Meslek gruplarına göre farkına bakıldığında yalnızca satın almanın araç etkisi boyutunda anlamlı farklılıklar gözlenmiş, diğer boyutlarda (başkalarına özenme, gösterişçi tüketim, irrasyonel fayda beklentisi ve yakın çevre etkisi) meslek değişkenine göre ortalamalar itibarıyla bir farklılık gözlenmemiştir. Buna göre en çok işsizler, ev hanımları, öğrenciler ve mevsimlik işçiler gibi kamu ve özel sektör dışında kalan diğer seçeneğinde yer alan tüketiciler satın alma faaliyetini bir araç olarak görmekte ve çoğu zaman zaruri ihtiyaçlarını erteleyerek kendilerini mutlu edecek, duygusal ihtiyaçlarını tatmin edecek ürün ve hizmetleri satın almaktadırlar. Sembolik tüketimin cinsiyete göre farkına bakıldığında erkeklerin daha çok başkalarına özendiğini ve ortalamalarının bu boyutta en yüksek olduğunu, kadınların ise ürün ve hizmetlerden irrasyonel fayda beklentileri olduğunu görmekteyiz. Cinsiyet ile diğer faktör alt boyutları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Medeni durum değişkenine bakıldığında bütün alt boyutlarda bekârların evlilere göre çok daha fazla sembolik tüketim yaptığı ve ürün ve hizmetlerin duygusal, psikolojik ve sosyal faydalarına odaklandığı ve satın alma faaliyetini mutlu olmanın bir aracı olarak gördükleri sonucuna ulaşılmıştır. Sembolik tüketim eğiliminin ait hissedilen sosyal sınıfa göre farkına baktığımızda tüketiciler en çok kendilerini üst sosyal sınıfa ait hissettiklerinde başkalarına özenme, gösterişçi tüketim ve satın almanın araç etkisi boyutlarına ait ortalamalarının yüksek olduğu görülmüştür. Yani bir tüketici gerçekteki sosyal sınıfı ne olursa olsun kendini üst sosyal sınıfa aitmiş gibi hissettiğinde veya kendini öyle gördüğünde sembolik tüketimde bulunma eğilimi artmaktadır. Daha çok başkalarına özenmekte, başkalarının hoşuna gidecek ürün ve hizmetleri satın almakta, satın aldığı şeylerin kendisini mutlu etmesini, kişiliğini yansıtmasını beklemekte ve prestijli ürünler için daha fazla ödemeye razı olmaktadır. Tam tersi, kendini alt kesime ait hissedilen tüketicilerin gösterişçi tüketim ve irrasyonel fayda beklentisi boyutlarına ait ortalaması en düşüktür. Kendini orta kesime ait hissedilen tüketicilerin ise en çok yakın çevre etkisi boyutuna ait ortalaması yüksektir. Yani, orta kesim tüketiciler arkadaşlarının kullandığı ürün ve hizmetleri daha kolay satın almakta ve çevrelerindeki insanların neleri

kullandıklarına dikkat etmektedir. Sembolik tüketim eğiliminin kendini tanımlama biçimine göre farkını belirlemeye yönelik Anova analizi sonucunda kendini modern olarak tanımlayan tüketicilerin bütün alt boyutlarda en yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Modern tüketiciler daha çok başkalarına özenmekte, ürün ve hizmetlerden somut ve rasyonel değil duygusal ve psikolojik (irrasyonel) faydalar beklemekte, yakın çevrelerinin ne tükettiğine dikkat etmekte ve satın almayı bir araç olarak görüp, kendilerini mutlu edecek, kişiliklerini ve yaşam tarzlarını yansıtacak ürün ve hizmetleri tercih etmektedirler. Kendini geleneksel olarak tanımlayan tüketicilerin en düşük ortalamaya sahip olduğu alt boyutlar irrasyonel fayda beklentisi, yakın çevre etkisi ve satın almanın araç etkisidir. Bu boyutlarda geleneksel tüketiciler diğer gruplar arasında en düşük ortalamaya sahiptir.

KAYNAKÇA

- Alemdar, M. Y. (2012) “Duygusal Pazarlamada Değer Yıldızı Modeli: Beyaz Eşya TV Reklamları Üzerine Bir İnceleme”, Yeditepe University, Global Media Journal, 3(5): 208-245.
- Alnıaçık, B. (2010) “Tüketici Davranışlarındaki Değişimin Marka Sadakatine Yansıması”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Arnoğlu, B. (2010) “Tüketim Kültürü ile Oluşan Yaşam Tarzı ve Reklamlar”, 219-233, (İçinde, Tüketim ve Değerler Projesi, İstanbul Ticaret Odası, Edit. Prof. Dr. Recep Şentürk, Yayın No.2010-32, ISBN: 978-9944-60-647-9).
- Baudrillard, J. (2009) “Gösterge Ekonomi Politikası Hakkında Bir Eleştiri”, (çev. Oğuz Adanır ve A. Bilgin), 2. Baskı, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi: İstanbul.
- Bocock, R. (2009) “Tüketim”, (çev. İrem Kutluk), 3. Baskı, Dost Kitapevi: Ankara.
- Bora, B. ve Altunışık, R. (2009) “Satın Alma Kararlarında ve Tüketimde Fantazilerin Rolü Üzerine Bir Araştırma”, Bozok Üniversitesi, 14. Ulusal Pazarlama Kongresi 14-17 Ekim, Yozgat.
- Coşkun, M. (2012) “Popüler Kültür ve Tüketim Toplumu”, Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi, 1(1): 837-850.
- Elliott, R. (1997) “Existential Consumption and Irrational Desire”, European Journal of Marketing, 31(3/4): 285 – 296.
- Featherstone, M. (2013) “Postmodernizm ve Tüketim Kültürü”, (çev. Mehmet Küçük), 3.Basım, Ayrıntı Yayınları: İstanbul.
- Hoyer, D. W. ve Stokburger-Sauer, N. E. (2012) “The Role of Aesthetic Taste in Consumer Behaviour”, Journal of the Academy Marketing Science, 40: 167-180.

- Kırdar, Y. (2012) “Postmodern Pazarlama ve Tüketim Kültürü”, 1. Baskı, Kitapsal Basım Yayın: İstanbul.
- Köse, H. (2010) “Medya ve Tüketim Sosyolojisi”, Ayraç Yayınları: Ankara.
- Lembet, Z. (2012) “Kültür, Dil, Tüketim ve Reklam İlişkisi”, Tüketici Yazıları III, (Edit. Müberra Babaoğlu, Arzu Şenel, Esna Betül Buğday), Hacettepe Üniversitesi TÜPADEM, ISBN: 978-605-88778-2-5: 44-65.
- Miller, G. (2012) “Tüketimin Evrimi” (çev. Gülçin Vardar), 1. Baskı, Alfa Basım Yayın: İstanbul.
- Odabaşı, Y. (2009) “Tüketim Kültürü: Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma”, 3.Baskı, Sistem Yayıncılık: İstanbul.
- Özcan, B. (2007) “Hedonizm ve Kimlik Temeline Dayalı Postmodern Tüketim Yaklaşımı”, Sosyoloji Konferansları Dergisi, ISSN: 1304-0243, 35: 131-14.
- Özgül, E. (2010) “Tüketicilerin Değer Yapıları, Gönüllü Sade Yaşam Tarzı ve Sürdürülebilir Tüketim Üzerindeki Etkileri”, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 28(2): 117-150.
- Piacentini, M. ve Mailer, G. (2004) “Symbolic Consumption in Teenagers’ Clothing Choices”, Journal of Consumer Behaviour, 3(3): 251–262.
- Quadır, S. E. (2012) “Materyalist Değer Eğiliminin Gelişiminde Tüketici Sosyalizasyonunun Rolü”, Eğitim ve İnsani Bilimler Dergisi: Teori ve Uygulama, 3(6): 31-50.
- Saray, F. A. (2007) “Tüketicinin Yaşam Tarzı ve Reklamın Rolü”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şengün, H. İ. ve Karahan, M. (2013) “Hedonik Tüketim Alışkanlıkları ve Tüketicileri Bu Tür Alışkanlıklara Motive Eden Nedenler”, Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(4): 13-26.
- Tek, Ö. B. (2006) “Pazarlamada Değer Yaratmak: Pazarlamada Değer Çağı ve Türkiye’de Değer Pazarlaması”, 1. Baskı, Hayat Yayınları: İstanbul.
- Uztuğ, F. (2001) "Kimlik Krizine Bir Çözüm Olarak Markalar: Reklamlarda Benlik İmajı, Kimlik Kurgusu", Uluslararası İletişim Bildiriler Kitabı, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 162-174.
- Yanıklar, C. (2006) “Tüketimin Sosyolojisi”, Birey Yayıncılık: İstanbul.
- Zhong, J. Y. ve Mitchell, V. W. (2012) “Does Consumer Well-Being Affect Hedonic Consumption”, Psychology & Marketing, 29(8): 583-594ç.

**YAŞLI TÜKETİCİLER PAZARININ TUTUM VE DAVRANIŞLARININ ÖĞRENİLMESİ VE
TURİZM SEKTÖRÜNE YÖNELİK ÖNERİLER: AKÇAKOCA ÖRNEĞİ**

Aziz YURTTAŞ*

Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım YILDIRIM**

ÖZET

Giderek önemi ve sayıca ağırlığı artan yaşlı nüfus hem pazarlamacıların hem de turizmle ilgilenen yöneticilerin iştahını kabartmaktadır. Literatürdeki gerontoloji ile ilgili alan yazın boşluğuna rağmen yaşlı tüketiciler sahip oldukları boş zaman ve harcanabilir gelirleriyle büyük ve karlı bir pazar bölümünü oluşturmaktadırlar. Türkiye dâhil birçok ülkede “yaşlı” olarak tanımlanan kişiler daha fazla tüketim eylemi içinde olmakta ve diğer bireylerden farklı tutum ve davranışlar sergilemektedirler. Bu tutum ve davranışların öğrenilmesi sunulacak ürün ve hizmetlerin içeriğini, sunum şeklini değiştirecek ve onların beklentilerinin karşılanmasını sağlayacaktır. Ölü sezon olarak bilinen kış mevsiminde yaşlılardan ve onların sahip olduğu satın alma gücünden istifade edebilmek ancak onları doğru anlayabilmekle mümkündür. Otel ve konaklama hizmetleriyle uğraşan kişilerin bu alanda yazılan bilimsel çalışmaları okuması ve ikincil veri kaynaklarını kullanması gerekmektedir. Çünkü yaşlı tüketicilerin diğer yaş gruplarındaki tüketicilerden farklı beklentileri ve istekleri olabilmektedir. Onların kullandıkları bilgi kaynakları, serbest zaman seyahatlerinde nerelere kimlerle birlikte gittikleri, deniz-orman-kaplıca tatil deneyimlerinden hangisini daha çok tercih ettikleri, kitle iletişim araçlarından hangilerini kullandıkları, alışverişlerini kimlerle birlikte yaptıkları, fiyat hassasiyetleri, marka tercihleri, hangi mevsimde daha çok tatile çıktıkları gibi konularda yaşlı bireylerin tutum ve davranışlarını öğrenmek turizm yöneticilerine pazarda üstün rekabet avantajı sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yaşlı Tüketiciler, Tutum ve Davranışlar, Gerontoloji, Turizm.

JEL Kodu: M3, M30, M31.

* Bilim Uzmanı, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Öğrencisi, azizyurttas_1217@outlook.com

** Düzce Üniversitesi Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu, Düzce/Türkiye, yildirimyildirim@duzce.edu.tr, 0532 663 9441, ORCID NO: <https://orcid.org/0000-0002-5851-7788>.

**A STUDY FOR LEARNING ATTITUDES AND BEHAVIORS IN ELDERLY CONSUMER
MARKET AND RECOMMENDATIONS FOR TOURISM SECTOR: AKÇAKOCA
EXAMPLE**

ABSTRACT

Growing number of elderly people is making the appetite of both marketers and managers who are interested in tourism. Despite the lack of literacy related to gerontology, elderly consumers are creating a large and profitable market segment with their free time and disposable income. In many countries, including Turkey "elderly" are defined as people consume more and exhibit different attitudes and behaviors from other individuals. Learning these attitudes and behaviors will change the content, presentation, and expectations of the products and services to be presented. In the winter season, known as the dead season, it is possible to benefit from old age and the purchasing power they have by understanding them correctly. Those who deal with hotel and accommodation services need to read scientific work written in this area and use secondary data sources. This is because older consumers may have different expectations and desires than consumers of other age groups. Learning the attitudes and behaviors of elderly individuals on the issues such as sources of information that they use, the places where they go with their leisure time, who they do with their shopping, price sensitiveness, brand preferences will provide tourism managers with superior competitive advantage on the market.

Key words: *Elderly Consumers, Attitudes and Behaviors, Gerontology, Tourism.*

Jel Codes: *M3, M30, M31.*

1. GİRİŞ

Demografik faktörler her ne kadar tüketicileri derinden anlamada yetersiz kalan değişkenler olsa da yaş faktörü giderek önemini arttırmakta ve değişen demografik yapıya uyum sağlamayı gerektirmektedir. Bütün dünyada giderek daha çok yaşlanan insanlar, kış turizmine yönelmiş olan otel ve konaklama işletmelerinin de yaşlı bireyler konusunda daha çekici pazarlama stratejileri uygulamaları ve bu pazardan daha büyük paylar almalarını gerektirmektedir. Çünkü dünyada ve Türkiye’de yaşlı kişilerin sayıları önemli oranlarda artmaktadır. Artan bu nüfusun eğitim ve gelir düzeyi de buna karşılık artmaktadır. Daha eğitilmiş, daha bilinçli ve gelir düzeyi daha yüksek olan yaşlılar harcamaya istekli hedef pazar açısından cazip bir pazar bölümünü oluşturmaktadırlar. Çünkü zamanları ve paraları bol olan bu insanlar, geçmişte yapmayı istedikleri fakat yapamadıkları birçok aktiviteyi yapmak ve satın aldıkları bütün ürün ve hizmetlerde benzersiz bir deneyim yaşamak istemektedirler. Bu açıdan kış turizminin gelişimi ve “ölü sezon” olarak adlandırılan bu mevsimde çok daha fazla yerli ve yabancı turistini bölgeye çekilmesi noktasında yaşlı bireylerin potansiyel satın alma güçlerinden istifade edilmelidir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Hem dünyada hem de Türkiye’de giderek artan yaşlı nüfus, onları daha çok anlamayı, ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürünler ve hizmetler üretmeyi zorunlu hale getirmektedir (Albayrak vd., 2014: 62). Demografik faktörler arasında olan yaş değişkeni, önemini giderek arttırmakta ve ayırt edici bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yaşlı olarak tanımlanan kişilerin çoğu zaman genç kişilerden bir farkı olmadığını ve yaşam tarzı olarak onlara benzer tercihler yaptıklarını görmekteyiz. Çünkü dünya pazarında gençler kadar kendini genç hissedenenler/genç görünenlerde sayıca ağırlığını hissettirmektedir (Çolakoğlu, 2006). Mobil bankacılık hizmetlerini kullanan, tatillerinde eğlence ve heyecan arayan, sportif ve kültürel faaliyetlere etkin şekilde katılan, festival, şenlik, konser gibi organizasyonlarda yer alan yaşlı bireylere rastlamak artık mümkündür. İşletmelerin ve pazarlama işiyle uğraşan kişilerin burada dikkat etmeleri gereken en önemli şey, yaşlıların gençler ile benzer veya aynı tercihleri olmasına karşın bu ürün ve hizmetleri onların kolay kullanımına imkân verecek forma/şekle dönüştürmeleri ve ilave özellikler ile daha sık ve büyük miktarlarda satın almalarını sağlamaktır. Örneğin mobil bankacılık kullanan bir yaşlının cep telefonu ekranı ve ekranda görünen yazıların büyük fonda olması ve yazılımın buna uygun olması gerekebilir. Veya otomobil tercihinde aradığı özellikler tıpkı gençlerin istediği özellikler ile aynı olsa bile arabada yer alan bazı gösterge ve yazıların/rakamların ön camda rahat görülebilecek şekilde yer alması sağlanmalıdır. Çünkü yaşlı bireylerin yaşa bağlı olarak ortaya çıkan dikkat bozukluğu, algı eksikliği, görme bozukluğu, el ve ayaklarda titreme, hareketlerde yavaşlama vs. gibi bazı fiziksel ve biyolojik rahatsızlıkları, eksiklikleri olabilmektedir. Bütün bu olumsuzluklar, yaşlı bireylere yönelik olarak üretilecek mal ve hizmetlerin geliştirilmesini ve onların ihtiyaçlarını, beklentilerini karşılayacak ilave özelliklerin eklenmesini zorunlu hale getirmektedir. Yaşlı bireylerde kendi aralarında homojen bir yapı sergilememektedir (Yaşa ve Mucan, 2010: 4). 50-64 yaş arası veya 65 yaş ve üstü bütün yaşlıların benzer yaşlarda da olsa aynı satın alma davranışında bulunduğunu varsaymak pazarlama açısından ölümcül bir hata olabilir (Phillips ve Sternthal, 1977: 446; Rentz ve Reynolds, 1991: 355). Bazı yaşlılar banka kredisi kullanma konusunda daha istekli olurken, bazıları kredi kullanımına olumsuz yaklaşabilmektedir. Bazıları kışın butik bir otelde kış turizmine yönelik faaliyetlerle ilgilenmek isterken, bazıları deniz tatilini tercih edebilmektedir. Bazıları ise tatili yakınların/akrabaların yanına gitmek olarak veya çocuklarının/torunlarının yanlarına gelmesi olarak değerlendirebilir. Bu sebeple tatil yeri seçimlerinden, hizmet algılamalarına, ürün tercihlerinden, bekledikleri faydaya kadar birçok konuda farklılık gösteren yaşlıların bu tutum ve davranışları dikkatle incelenmeli ve uygun stratejiler geliştirilebilmelidir. Çünkü yaşlı bireylerin diğer yaş gruplarındaki insanlara göre çok daha fazla zamanı, parası ve yaşamaya isteği olduğu bilinmektedir (McGuire vd., 1988). Bu sebeple yaşlı bireylerin tüketici olarak ihtiyaçlarının hem diğer yaş grupları hem de kendi içlerinde farklılık gösterdiği söylenebilir (Marangoz, 2006).

Yaşlı nüfus artışı yalnızca gelişmiş ülkeleri değil aynı zamanda az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri de ilgilendirmektedir (Marangoz, 2000: 36). Yapılan araştırmaların çoğu ya gençlere, ya da yetişkin bireylere odaklanmaktadır. Oysaki giderek artan bilinç düzeyi, refah seviyesi, eğitim ve gelir durumları ile beraber yaşlılar, pazarlama açısından son derece karlı ve de cazip bir bölümü oluşturmaktadır. Fakat literatüre bakıldığında bu alanda oldukça büyük bir boşluk olduğu görülmektedir (Yaşa ve Mucan, 2010: 2; Albayrak vd., 2014: 64). Bunun sebebi yaşlıların mali açıdan yeterli satın alma gücüne sahip olmadıklarına dair yanlış algı ve onların fiziki ve biyolojik eksikliklerinden dolayı bazı ürün ve hizmetlere ilgi göstermeyecekleri düşüncesidir. Bu bakımdan pazarlama uygulayıcıları açısından verimli ve çekici görülmezler (Jones, 2005; Bone, 1991, Gönen ve Özgen, 1989; Phillips ve Sternthal, 1977). Oysaki dünyada yapılan araştırmalar yaşlı kesiminde teknolojik yeniliklere ilgi gösterdiğini ancak gençlere göre çok daha yavaş ve geç kabullendiğini kanıtlamaktadır (Özkan ve Purutçuoğlu, 2010: 37). Arabalardan (Kotler ve Armstrong, 2000), dayanıklı tüketim mallarına, sık tüketilen gıda ürünlerinden (Trinh, 2009), konfeksiyona (Özgen ve Ufuk, 1999), tatil ve eğlence hizmetlerinden (Glover ve Prideaux, 2009; Cengiz ve Kantarcı, 2013) medikal ve sağlık hizmetlerine (Gökbunar ve Gündüz, 2014) kadar birçok ürün ve hizmet yaşlı bireylerin ilgisini çekmekte ve bu ürünlerin/hizmetlerin kendilerine uygun hale getirilmesini beklemektedirler. Çünkü yaşlılar artık daha aktif, daha başarılı, daha sağlıklı bir şekilde yaşlanmak istemekte ve yaşam kalitelerini arttıracak ürün ve hizmetlere yönelmektedirler (Öztop, 2010: 188). Reklam sloganları, reklam mesajları, ambalaj ve renk seçimleri, kullanılacak kitle iletişim araçları da yaşlı bireylerin anlayabileceği ve kolaylıkla ihtiyaçlarını giderebilecekleri özellikte olmalıdır (Bayraktar, 2004).

Giderek artan yaşlı nüfusu görmezden gelen ve sahip oldukları genç nüfusa güvenen ülkeler ileride çok zor durumda kalacak, bu nüfusun beklentilerini, istek ve arzularını bilmeden, zorlayıcı bir güçle politikalarını, hükümet uygulamalarını, satış stratejilerini, sosyal hizmetlerini değiştirmek zorunda kalacaklardır (Gordon ve Longino, 2000: 699). Türkiye’de dâhil olmak üzere genç nüfusun ağırlıklı olduğu ülkeler, sayılarını giderek arttıran bu yaşlı nüfus karşısında gerekli pazarlama önlemlerini almalı ve stratejilerini bu doğrultuda geliştirebilmelidirler. Zira 2016 yılındaki TÜİK verilerine göre yaşlı nüfusun son beş yılda %17,1 arttığı belirtilmektedir (TÜİK, 2016). 2020 yılına, 2025, 2035 ve 2050 yıllarına dair yapılan nüfus öngörülerini yaşlı nüfusun tüm dünyada sayıca ağırlıklı olacağını göstermektedir (Johnson-Hillery, 1997; Özgen, Vural ve Çivitçi, 2004; Lambert-Pandraud, Laurent ve Lapersonne, 2005; Sedgley, Pritchard ve Morgan, 2011; TÜİK, 2013).

Yalnızca yaşlı nüfus değil, onların eş, dost, akraba ve yakınlarının da uygulanacak stratejilere dâhil edilmesi pazarın daha da büyüyerek genişlemesini sağlayacaktır. Çünkü birçok yaşlının evde bakım hizmetleri çocukları, yakınları, torunları ve akrabaları tarafından görülmektedir. Bu anlamda “geniş aile” denilen bu grup, yaşlılar için birer bilgi kaynağı olabilmektedir (Phillips ve Sternthal, 1977: 446; Özkan ve Purutçuoğlu, 2010: 41). Tıpkı kitle iletişim araçları gibi yaşlılar bu geniş aile üyelerinden

(akraba, torun, çocuk, eş vs.) yararlanmakta, ürün ve hizmet tercihinde bu kişilerin görüşlerini almaktadırlar (McGuire vd., 1988). “Yeni kuşak” yaşlılar bilgi kaynağı olarak yakın çevrelerini ve kitle iletişim araçlarını kullansalar da nihai kararı kendileri vermekte ve bu yolla kendilerini bağımsız hissedebilmektedirler (Özgen ve Ufuk, 1999).

Yaşlı olarak tanımlanan kişilerin kimler olacağı konusunda alan yazında bir anlaşmazlık söz konusudur (Albayrak vd., 2014). Bazıları yaşlı kişileri 50 yaşından itibaren sınıflandırırken, bazıları 60 yaşından başlatmakta ve bu yaştan sonrasını yaşlı olarak tanımlamaktadır. Yaşlılık ve başladığı kabul edilen yaş sınırı ülkelerin sosyal-psikolojik, hukuki ve ekonomik durumlarına göre farklılık gösterebilmektedir. Yaşla birlikte bu kişilerin isimlendirilmeleri de yazarlara göre farklı olabilmektedir. Bazıları yaşlı turistleri “üçüncü yaş turistler” olarak adlandırırken, bazıları ise “ileri yaştaki turistler” veya “olgun yaş turistleri” olarak isimlendirmektedir (Albayrak, 2014).

3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın amacı yaşlı bireylerin satın alma tutum ve davranışlarını ortaya koyarak, pazarlama yöneticilerine öneriler sunmaktır. Ayrıca yaşlıların harcama eğilimlerinin, yaşlanmak istedikleri yerin ve yardıma ihtiyaç duydukları şeylerin demografik faktörlere göre değişip değişmediğini öğrenmekte bu araştırmanın başka bir amacı olarak ifade edilebilir.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket tekniği kullanılmış ve kolayda örnekleme yoluyla ulaşılan 50 yaş ve üzeri 651 kişiyle yüz yüze görüşülmüştür. Yaşlı olarak tanımlanan kişilerin yaş alt sınırı konusunda alan yazında görüş birliği bulunmamakla birlikte, yaşlıların isimlendirilmesi ve sınıflandırılması da yazarlara göre farklılaşabilmektedir (Yaşa ve Mucan, 2010: 3; Albayrak, 2014: 350; Albayrak vd., 2014: 63; Çolakoğlu, 2006: 3; Özkan ve Puruçuoğlu, 2010: 37). Ancak Dünya Turizm Örgütüne göre yaşlı bireylerin yaş alt sınırı 50 olarak belirtilmektedir. Bu çalışmada da yaş alt sınırı 50’den başlatılmış ve 50-59, 60-69 ve 70 ve üzeri olarak sınıflandırılmıştır. Ayrıca Türkiye’de 75 ve üzeri yaştaki kişilerin anketi cevaplamadaki gönülsüzlüğü ve soruları anlamadaki yetersizliği dikkat alındığında yaş sınıflamasının farklı çalışmalarda farklı ele alınması doğal ve beklenen bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Anket, yaz dönemi olan Haziran-Ağustos ayları arasında 3 ay süreyle Düzce/Akçakoca’da uygulanmıştır. Bu dönemin özellikle seçilmesinin nedeni hem emekli insanların dinlenme ve tatil amacıyla, hem de halen çalışıyor olup ta yıllık iznini geçirmek isteyen kişilerin geliyor olmasıdır. Üstelik yaz döneminde Akçakoca’ya nüfusunun dört katı kadar insan gelmektedir. Ayrıca Düzce ili, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı (%9,3) bakımından değerlendirildiğinde 81 ilin %42’sinden fazla yaşlı nüfus yüzdesine sahiptir. Yaşlı cinsiyet yüzdesine baktığımızda ise Türkiye’deki illerin %58’inden daha fazla orana sahiptir. Ankette yaşlı bireylerin demografik özelliklerinin yanı sıra,

onların kimlerle birlikte yaşadıkları, nerede yaşlanmak istedikleri, en çok hangi konularda yardıma ihtiyaç duydukları, para biriktirme alışkanlıkları, kendilerine özel vakit ayırıp ayırmadıkları, kredi kartı kullanımları ve tatillerinde kaplıca ve şifalı suları tercih edip etmedikleri sorulmuştur. Böylece onların alışveriş, tatil, para kullanımı gibi konulardaki eğilimleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Ayrıca bir şey satın almadan önce plan yapıp yapmadıkları, evde veya arabada radyo dinleme alışkanlıkları, TV reklamlarını izleyip izlemedikleri, harcamalarını nakit mi yoksa kredi kartı kullanarak mı yaptıkları, daha çok görsel olaylar, resimler ve imajlardan mı yoksa kelimeler ve sözel ifadelerden mi etkilendikleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Bu tür soruların ankette yer almasının sebebi yaşlılara yönelik oluşturulacak pazarlama bileşenlerinde yöneticilere yol göstermek ve onların beklenti ve isteklerinin daha iyi karşılanmasını sağlayacak ürün ve hizmetlerin neler olabileceğine dair bir ön görüşü sahibi olmaktır.

5. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Araştırmanın temel sorusu “Yaşlıların tutum ve davranışları demografik faktörlere göre değişmekte midir?” şeklindedir. Tutum ve davranışlarla kastedilen yaşlı bireylerin en çok hangi konularda yardıma ihtiyaç duydukları, hangi konularda harcama yaptıkları ve nerede yaşlanmayı istedikleridir. Bu değişkenlerin demografik faktörlerle olan ilişki incelenmiş ve aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı sorgulanmıştır. Bu kapsamda hipotezlerin sınanmasında ki-kare analizleri yapılmıştır. Araştırmanın ana hipotezini ve alt hipotezlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

H₁: Yaşlı bireylerin tutum ve davranışları demografik faktörlere göre değişmektedir.

H_{1.1}: Katılımcıların yaşlanmak istedikleri yer demografik faktörlere göre değişmektedir.

H_{1.2}: Katılımcıların yardıma ihtiyaç duyduğu konular demografik faktörlere göre değişmektedir.

H_{1.3}: Katılımcıların harcama yaptıkları yerler demografik faktörlere göre değişmektedir.

Farklı yaş, cinsiyet, gelir ve eğitim seviyesindeki yaşlı bireylerin farklı satın alma davranışları olduğu varsayımından hareket edilmiştir. Bugünün modern pazarlama anlayışında aynı ya da benzer demografik özelliklere sahip bireylerin dahi farklı satın alma davranışları olduğu söylenmektedir. Kültür, yaşam tarzı, bireysel değerler gibi etmenler bireyleri aynı gelir sınıfı, aynı cinsiyet, aynı medeni durum ve aynı yaşta olsalar bile farklı davranmaya zorlamaktadır. Örneğin, aylık geliri 10.000 TL olan oto tamircisi ile bir profesörün veya 30 yaşında olan iki erkeğin birbirinden farklı ürün ve hizmetlere ilgi duyacağı ve fiyat/marka hassasiyetlerinin farklı olacağı yapılan önceki çalışmalarla kanıtlanmaya çalışılmıştır. Bu sebeple yaşlı bireylerin de farklı olacağı varsayımı kabul edilmiştir.

6. BULGULAR

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Yaş, Cinsiyet ve Emeklilik Durumu Frekans Dağılımları

Değişkenler	Cevap Seçenekleri	Frekans	Yüzde
Yaş	50-59	323	49,6
	60-69	215	33,0
	70 +	113	17,4
	Toplam	651	100
Cinsiyet	Erkek	377	57,9
	Bayan	274	42,1
	Toplam	651	100
Emeklilik Durumu	Emekliyim	414	63,6
	Emekli Değilim	237	36,4
	Toplam	651	100

Tablo 1'e bakıldığında katılımcıların %49,6'sının 50-59 yaşında, %33'ünün 60-69 yaş aralığında ve %17,4'ünün 70 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Cinsiyet dağılımına baktığımızda %57,9'unun erkek, % 42,1'inin bayan olduğu ve %63,6'sının emekli olduğu, %36,4'ünün emekli olmadığı görülmektedir.

Tablo 2. Araştırmaya Katılanların Medeni Durum ve Eğitim Seviyesi Frekans Dağılımları

Değişkenler	Cevap Seçenekleri	Frekans	Yüzde
Medeni Durum	Bekâr	25	3,8
	Evli	485	74,5
	Boşanmış/Dul	141	21,7
	Toplam	651	100
Eğitim Seviyesi	Okuma/Yazma Yok	71	10,9
	İlköğretim	321	49,3
	Lise	176	27,0
	Önlisans/Lisans	74	11,4
	Y.Lisans/Doktora	9	1,4
	Toplam	651	100

Tablo 2 incelendiğinde ise araştırmaya katılanların %74,5'inin evli ve % 21,7'sinin boşanmış/dul olduğu görülmektedir. Bekâr+Boşanmış/Dul seçenekleri birlikte değerlendirildiğinde cevaplayıcıların dörtte birinin evli olmadığı görülmektedir. Katılımcıların eğitim seviyesine bakıldığında %49,3'ünün ilköğretim mezunu, %27'sinin lise, %11,4'ünün Önlisans/Lisans mezunu ve sadece %1,4'ünün yüksek lisans veya doktora mezunu olduğu görülmektedir. Hiç okuma yazması olmayanların oranı ise %10,9'dur.

Tablo 3. Nerde Yaşlanmak İstersiniz, En Çok Hangi Konularda Yardıma İhtiyaç Duyuyorsunuz, En Çok Nerelelere Harcama Yapıyorsunuz ve Yaşlılara Yönelik Hizmetlerden Kim Sorumlu Olmalı Sorularına İlişkin Frekans Dağılımları

Değişkenler		F	%
Nerede yaşlanmayı tercih edersiniz?	Kendi evimde, yalnız	261	40,1
	Huzur evinde	32	4,9
	Çocuk ve torunlarımla birlikte	358	55
En Çok Hangi Konularda Yardıma İhtiyaç Duyuyorsunuz?	Alışveriş	115	17.7
	Alışveriş ve Ev işleri	189	29
	Yalnızca ev işleri (Çamaşır, bulaşık yıkamak vb.)	189	29
	Beden bakımı (Duş, Banyo vb.)	56	8.6
	Beslenme (Yemek pişirme, yemek yemek vb.)	102	15.7
En Çok Hangi Konularda Harcama Yapıyorsunuz?	Kıyafet	120	18.4
	5 yıldızlı tatil	24	3.7
	Eşe, dosta hediyeler alma	44	6.8
	Kaplıca ve şifalı su tatilleri	39	6
	Torun harcamaları	245	37.6
	Medikal hizmetler (İlaç ve doktor ücretleri vb.)	163	25
	Rekreasyonel faaliyetler	16	2.5
Yaşlılara yönelik hizmetlerden kim sorumlu olmalı?	Belediyeler	81	12.4
	İşletmeler (Büyük, Orta, Küçük)	8	1.2
	Devlet	390	59.9
	Sosyal Hizmet ve Vakıflar	172	26.4

Cevaplayıcıların %55'i çocuk ve torunlarıyla yaşlanmak istiyorum derken, hemen arkasından %40'ı kendi evlerinde, yalnız bir şekilde yaşlanmak istediklerini belirtmiştir. Huzur evinde yaşlanmak isteyenlerin yüzdesi oldukça düşüktür (%4,9). Yaşlıların en çok hangi konularda yardıma ihtiyaç duydukları sorulduğunda %29 oranında sadece ev işleri ile alışveriş + ev işleri cevabını vermişlerdir. Cevaplayıcılar en az beden bakımı (duş, banyo vb.) konusunda yardıma ihtiyaç duymaktadır. Hemen arkasından beslenme (yemek pişirme, yemek yemek vb.) gelmektedir. En çok hangi konularda harcama yaptıkları sorulduğunda cevap olarak %37,6 oranında torun harcamaları cevabını vermişlerdir. Hemen arkasından %25 ile medikal hizmetler (ilaç ve doktor ücretleri vb.), %18,4 ile kıyafet, %6,8 ile eşe dosta hediyeler alma gelmektedir. En az harcama yapılan kalemler ise 5 yıldızlı tatiller, kaplıca ve şifalı su tatilleri ile rekreasyonel faaliyetlerdir. Cevaplayıcıların neredeyse %60'ı yaşlılara yönelik hizmetlerden en çok devletin sorumlu olması gerektiğini düşünmektedir. Bunu sırasıyla sosyal hizmet ve vakıflar

(%26,4) ile belediyeler (%12,4) takip etmektedir. Yaşlı bireyler bu konuda en az işletmeleri sorumlu olarak görmektedir (%1,2).

Tablo 4. Diğer Sorulara İlişkin Frekans Dağılımları

Değişkenler		F	%
TV reklamları izlerim	Sık sık	202	31
	Bazen	306	47
	Hiç	143	22
Tatillerimde kaplıca ve şifalı su tercih ederim	Sık sık	115	17,7
	Bazen	242	37,2
	Hiç	294	45,2
Mağaza/AVM dolaşırım	Sık sık	144	22,1
	Bazen	271	41,6
	Hiç	236	36,3
Reklamlarda gördüğüm ürünü/ürünleri satın alırım	Sık sık	72	11,1
	Bazen	253	38,9
	Hiç	326	50,1
Görsel olaylar, resimler, imajlar aklımda kalır	Sık sık	247	37,9
	Bazen	309	47,5
	Hiç	95	14,6
Kelimeler, sözler, söylenenler aklımda kalır	Sık sık	224	34,4
	Bazen	350	53,8
	Hiç	77	11,8
Heyecanlı, enerjik ve hızlı aktivitelere katılırım	Sık sık	75	11,5
	Bazen	181	27,8
	Hiç	395	60,7
Evde bir şey alınacaksa fikrime danışılır	Sık sık	407	62,5
	Bazen	185	28,4
	Hiç	59	9,1
Arabada radyo dinlerim	Sık sık	229	35,2
	Bazen	193	29,6
	Hiç	229	35,2
Evde radyo dinlerim	Sık sık	131	20,1
	Bazen	221	33,9
	Hiç	299	45,9
Alışverişlerimi nakit para ile yaparım	Sık sık	440	67,6
	Bazen	186	28,6

	Hiç	25	3,8
Alışverişlerimi kredi kartı kullanarak yaparım	Sık sık	97	14,9
	Bazen	237	36,4
	Hiç	317	48,7
Tatillerimi genellikle çocuklarımla/torunlarımla veya akrabalarımla yanında geçiririm	Sık sık	342	52,5
	Bazen	244	37,5
	Hiç	65	10
Bir şey satın almadan önce plan yaparım	Sık sık	370	56,8
	Bazen	238	36,6
	Hiç	43	6,6

Araştırmaya katılan kişilerin bazen televizyon reklamlarını izledikleri, Mağaza/AVM dolaştıkları fakat tatillerinde hiç kaplıca veya şifalı su tercih etmediklerini ve bir ürünü/hizmeti reklamlarda gördükleri için satın almadıklarını görmekteyiz. Aynı şekilde heyecanlı, enerjik ve hızlı aktivitelere hiç katılmadıkları, alışverişlerinde kredi kartı kullanmadıklarını ve evde radyo dinlemediklerini görmekteyiz. Arabada radyo dinlerim ifadesine ise “hiç” cevabını verenler ile “sık sık” cevabını verenler eşit oranda çıkmıştır. Araştırmaya katılan kişiler alışverişlerinde sıklıkla nakit para harcadıklarını, arabada radyo dinlediklerini ve sık sık bir şey satın almadan önce plan yaptıklarını ve evde bir şey satın alınacaksa fikirlerine danışıldığını belirtmiştir. Cevaplayıcıların kelimeler, sözler ile imajlar, görsel olaylar, resimler daha çok aklında kalır ifadelerine “bazen” dedikleri fakat görsel olayların, resimlerin ve imajların kelimelerden daha sık akılda kaldığı tablodan anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılan kişiler sıklıkla tatillerini çocuklarının/torunlarının yanlarında geçirdiklerini belirtmiştir. Ancak “bazen” seçeneği de dikkate değer oranda yüksek çıkmıştır. Tatillerinde hiçbir şekilde çocuklarının/torunlarının yanına gitmeyenlerin oranı ise %10’dur.

Tablo 5. Katılımcıların Yaşlanmak İstedikleri Yerin Demografik Faktörlerle İlişkisi

Değişkenler		Nerede yaşlanmayı tercih edersiniz?			(p)
		Kendi evimde, yalnız	Huzur evinde	Çocuk ve torunlarımla birlikte	
Yaş	50-59	131	11	181	0,521
	60-69	84	14	117	
	70 +	46	7	60	
	Toplam	261	32	358	
Cinsiyet	Erkek	161	16	200	0,227
	Bayan	100	16	158	
	Toplam	261	32	358	

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Emeklilik Durumu	Emekliyim	176	16	222	0,100
	Emekli Değilim	85	16	136	
	Toplam	261	32	358	
Eğitim Seviyesi	Okum/yazm yok	21	7	43	0,008
	İlköğretim	113	15	193	
	Lise	87	5	84	
	Önlisans/Lisans	37	4	33	
	Y.Lisans/Doktora	3	1	5	
	Toplam	261	32	358	

Yukarıdaki tabloda katılımcıların nerede yaşlanmak istediklerinin (kendi evinde-yalnız, huzur evinde ve çocuk-torunları ile birlikte) demografik faktörlerle bir ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucunda katılımcıların nerede yaşlanmak istediklerinin eğitim seviyesine göre değiştiği gözlemlenmiştir. Katılımcıların eğitim seviyesi arttıkça daha çok kendi evlerinde, yalnız bir şekilde yaşlanmak istedikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 6. Katılımcıların En Çok Hangi Konularda Yardıma İhtiyaç Duyduklarının Demografik Faktörlerle İlişkisi

Değişkenler		En Çok Hangi Konularda Yardıma İhtiyaç Duyuyorsunuz?					(p)
		Alışveriş	Alışveriş ve Ev işleri	Yalnızca ev işleri	Beden bakımı	Beslenme	
Yaş	50-59	73	92	102	14	42	0,000
	60-69	33	63	60	21	38	
	70 +	9	34	27	21	22	
	Toplam	115	189	189	56	102	
Cinsiyet	Erkek	81	69	109	34	84	0,000
	Bayan	34	120	80	22	18	
	Toplam	115	189	189	56	102	
Emeklilik Durumu	Emekliyim	73	104	118	43	76	0,004
	Emekli Değilim	42	85	71	13	26	
	Toplam	115	189	189	56	102	
Eğitim Seviyesi	Oku/yaz yok	6	20	14	16	15	0,000
	İlköğretim	52	99	97	26	47	
	Lise	43	49	43	12	29	
	Önlisans/Lisans	11	20	32	2	9	
	Y.Lisans/Doktora	3	1	3	0	2	
	Toplam	115	189	189	56	102	

Yukarıdaki tabloda katılımcıların en çok hangi konuda yardıma ihtiyaç duyduklarının (alışveriş, alışveriş ve ev işleri, yalnızca ev işleri, beden bakımı ve beslenme) demografik faktörlerle bir ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucunda katılımcıların en çok hangi konuda yardıma ihtiyaç duyduklarının bütün değişkenlere göre değiştiği gözlemlenmiştir. Katılımcıların yaşı arttıkça alışveriş ve ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları görülmekle birlikte, yaşı azaldıkça beden bakımına ihtiyaç duyanların sayısının azaldığı görülmektedir. Diğer yandan bayanların alışveriş ve ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları gözlemlenirken, erkeklerin yalnızca ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları gözlemlenmiştir. Emeklilik durumuna bakıldığında emekli olan katılımcıların yalnızca ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları, emekli olmayanların ise alışveriş ve ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları görülmektedir. Eğitim seviyesi incelendiğinde katılımcıların eğitim seviyesi yükseldikçe beden bakımına ihtiyaç duyanların sayısının azaldığı görülmektedir. Aynı zamanda ilköğretim mezunu olanların alışveriş ve ev işlerinde daha fazla yardıma ihtiyaç duydukları gözlemlenmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların En Çok Hangi Konularda Harcama Yaptıklarının Demografik Faktörlerle İlişkisi

Değişkenler		En Çok Hangi Konularda Harcama Yaptığınızı Düşünüyorsunuz?							(P)
		Kıyafet	5yıldız tatil	Hediye alma	Kaplıca şifalı su tatilleri	Torun harcama	Medikal hizmetler	Rekreasyon faaliyet.	
Yaş	50-59	77	16	28	27	110	56	9	0,000
	60-69	31	7	9	10	96	59	3	
	70 +	12	1	7	2	39	48	4	
	Toplam	120	24	44	39	245	163	16	
Cinsiyet	Erkek	78	15	27	26	137	85	9	0,343
	Bayan	42	9	17	13	108	78	7	
	Toplam	120	24	44	39	245	163	16	
Emeklilik Durumu	Emekliyim	68	16	27	25	165	101	12	0,511
	Emek. Değilim	52	8	17	14	80	62	4	
	Toplam	120	24	44	39	245	163	16	
Eğitim Seviyesi	Oku/yaz yok	2	0	0	2	28	37	2	0,000
	İlköğretim	60	5	14	15	139	80	8	
	Lise	27	14	20	18	53	41	3	

	Önlisans/Lisans	28	5	9	3	22	4	3	
	Y.Lisans/Dokt.	3	0	1	1	3	1	0	
	Toplam	120	24	44	39	245	163	16	

Yukarıdaki tabloda katılımcıların en çok hangi konuda harcama yaptıklarının (kıyafet, 5 yıldızlı tatil, eşe-dosta hediye alma, kaplıca ve şifalı su tatilleri, torun harcamaları, medikal hizmetler ve rekreasyonel faaliyetler) demografik faktörlerle bir ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucunda katılımcıların en çok hangi konuda harcama yaptıklarının yaşa ve eğitim seviyesine göre değiştiği gözlemlenmiştir. Katılımcıların yaşları arttıkça medikal malzemelere daha fazla harcama yaptıkları, yaşları azaldıkça torunlarına daha fazla harcama yaptıkları gözlemlenmiştir. Eğitim seviyesine bakıldığında eğitim seviyesi arttıkça 5 yıldızlı tatil ve rekreasyonel faaliyetlere yapılan harcamaların azaldığı, eğitim seviyesi azaldıkça eşe-dosta yapılan harcamaların ve eşe-dosta hediye almanın arttığı görülmektedir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yaşlı bireylerin tutum ve davranışlarının öğrenilmesi amacıyla yapılan bu araştırma sonucunda otel ve konaklama işletmesi yöneticilerinin dikkate alması gereken bazı sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırmanın demografik değişkenlerine ve dağılımlarına baktığımızda yarısına yakınının 50-59 yaş grubunda olduğu gözlemlenmektedir. İkinci sırada 60-69 yaş grubu gelmektedir. En az yüzdeyi ise 70 yaş ve üzeri kişiler oluşturmaktadır. Cinsiyet bakımından katılımcıların büyük çoğunluğunun erkek olduğunu görmekteyiz. Emeklilik bakımından değerlendirildiğinde emekli olan kişiler sayıca fazla olsa da emekli olmayanların yüzdesi de dikkate değer oranda yüksek çıkmıştır. Benzer şekilde medeni bakımdan evli olmayanların (boşanmış + bekâr) oranı toplamın 4'te biri kadardır (%25,5). Eğitim açısından değerlendirildiğinde okuma yazması olmayanların yüzdesi lisans/ön lisans eğitim seviyesiyle neredeyse eşit çıkmıştır. En yüksek yüzdeyi ilköğretim seviyesindeki kişiler oluşturmaktadır. Otel ve konaklama işletmelerinin yöneticileri hazırlayacakları basılı tanıtım araçlarını farklı eğitim seviyesindeki kişilere uygun hale getirmeli, yazılar büyük, anlaşılır olmalı, broşür, kitapçık, el ilanları gibi tanıtım materyallerinin bolca resim içermesi sağlanmalıdır. Ayrıca bekâr yaşlılara yönelik özel tango, vals ve kendi dönemlerine ait dans geceleri düzenlenerek ilgileri çekilebilir. Tüketiciyi odak noktası yaparak demografik faktörlerden yola çıkan işletmeler muhakkak ki başarıya ulaşacaklardır (Bayraktar, 2004: 9).

Katılımcıların nerede yaşlanmak istersiniz sorusuna verdikleri cevaplarda ilk sırada “çocuklarımla/torunlarımla birlikte”, ikinci sırada ise “yalnız başıma/kendi evimde” cevabı gelmektedir. TÜİK Aile Yapısı (2016) araştırmasında da bireylerin yaşlılıktaki ilk tercihinin yaşlandıklarında çocuklarının yanında kalmak olduğu ortaya çıkmıştır. Bunu sırasıyla evde bakım hizmeti almak ve huzur

evine gitmek tercihleri takip etmektedir (TÜİK, Aile Yapısı Araştırmaları, 2016). Giderek artan oranda yalnız yaşama ve yalnız yaşlanma isteğinin arttığını ve yaşlı kişilerin daha çok kendi başlarına karar vermek ve kendi hayatlarını yaşamak istediklerini söyleyebiliriz. En çok ihtiyaç duydukları konular ise yalnızca ev işleri ile ev işleri + alışveriş cevabını vermişlerdir. En az ihtiyaç duydukları konu beden bakımındır (duş, banyo vb.) Yaşlılar en çok torunlarına harcama yaparken, bunu sırasıyla medikal hizmetler, kıyafet, eşe/dosta hediyeler alma, kaplıca/şifalı su tatilleri ve 5yıldızlı tatiller takip etmektedir. Yaşlı kişilerin daha çok 5yıldızlı tatil veya kaplıca/şifalı su tercih etmeleri sağlanmalı ve bunun için kaplıca/şifalı su tesislerinin yer seçimine dikkat edilmelidir. Örneğin, bakım hizmetleri ile huzur evlerinin yakınlarında bu tür tesislerin kurulması ile onların tatillerinde buraları tercih etmeleri sağlanabilir. Veya torunlarının/çocuklarının 5 yıldızlı tatil ihtiyaçlarına cevap verebilecek kampanyalar düzenlenebilir. Örneğin, büyükanne veya büyükbabasının hediye ettiği tatillerde “geniş aile indirimi” yapılarak torunlara/çocuklara verilen paralardan pay alınabilir. Veya hizmette bazı yenilikler yapılarak 5 yıldızlı otellerde yaşlı bireylerle birlikte tatile gelenlere yaşlı bireyle 7/24 ilgilenecek özel bir yardımcının tahsis edilmesi sağlanarak, diğer aile bireylerinin rahat bir tatil dönemi geçirmesi sağlanabilir. Böylece hem tatilde aile üyeleri bir arada olur hem de ailenin yaşlı bireyiyle profesyonel olarak ilgilenen bir yardımcıyla onunda tatilden keyif alması sağlanabilir. Yaşlılara yönelik hizmetlerden katılımcılar en çok devletin sorumlu olması gerektiğini düşünmektedir.

Diğer değişkenlere ilişkin tutum ve davranışlara baktığımızda şunları söyleyebiliriz: katılımcıların tatillerinde kaplıca veya şifalı su tercih etmediği, reklamlarda gördükleri ürünleri satın almadıkları, heyecanlı, enerjik ve hızlı aktivitelere katılmadıkları, evde radyo dinlemedikleri ve kredi kartıyla alışveriş yapmadıkları gözlemlenmiştir. Ancak bazen TV reklamlarını izledikleri, mağaza/AVM dolaştıkları, hem görsel olaylar ve imajlardan hem de kelimelerden ve sözel ifadelerden etkilendikleri görülmüştür. Sıklıkla yaptıkları işler arasında ise evde kendi fikirlerine danışıldığı, bir şey satın almadan önce plan yaptıkları, alışverişlerini nakit parayla yaptıkları ve tatillerini çocuklarının/torunlarının yanında geçirmeleri sıralanabilir.

Katılımcıların yaşlanmak istedikleri yerin demografik faktörlerle ilişkini belirlemek amacıyla yapılan Ki-kare analizinde eğitim seviyesi arttıkça kişilerin daha çok kendi evlerinde yalnız yaşlanmaya eğilimli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna yönelik olarak otel ve konaklama işletmelerinin yaşlılara yönelik pazarlama faaliyetlerinde eğitim değişkenini bir araç olarak kullanmalı ve farklı eğitim seviyelerindeki kişilere farklı pazarlama bileşenleri ile mesaj iletmelidir.

Katılımcıların yardıma ihtiyaç duydukları şeyin demografik faktörlerle olan ilişkisine baktığımızda p değerinin 0,05'te küçük olduğunu ve farklı yaş, cinsiyet, eğitim ve emeklilik durumundaki kişilerin birbirlerinden farklı konularda yardıma ihtiyaç duydukları görülmüştür. Katılımcıların yaşı arttıkça alışveriş ve ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları görülmekte, bayanlar

alışveriş + ev işlerinde yardıma ihtiyaç duyarken, erkeklerin alışverişini kendileri yaptıkları ve sadece ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları gözlemlenmiştir. Emeklilik durumuna bakıldığında emekli olan katılımcıların yalnızca ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları, emekli olmayanların ise alışveriş ve ev işlerinde yardıma ihtiyaç duydukları görülmektedir. Eğitim seviyesi incelendiğinde katılımcıların eğitim seviyesi yükseldikçe beden bakımına ihtiyaç duyanların sayısının azaldığı görülmektedir.

Harcama yaptıkları yerin demografik faktörlere göre değişip değişmediğini belirlemek amacıyla yapılan ki-kare analizi sonucunda yalnızca yaşa ve eğitim seviyesine göre harcama yapılan şeyin değiştiği ortaya çıkmıştır. Katılımcıların yaşları arttıkça medikal malzemelere daha fazla harcama yaptıkları, yaşları azaldıkça torunlarına daha fazla harcama yaptıkları gözlemlenmiştir. Eğitim seviyesine bakıldığında eğitim seviyesi arttıkça 5 yıldızlı tatil ve rekreasyonel faaliyetlere yapılan harcamaların azaldığı, eğitim seviyesi azaldıkça eşe-dosta yapılan harcamaların ve eşe-dosta hediye almanın arttığı görülmektedir. Ülkemizdeki üniversite sayısının artması ve eğitime olan ilgi göz önüne alındığında ilerideki yaşlıların bugünkü yaşlı bireylerden çok daha fazla eğitilmiş olacağı söylenebilir. Bu sebeple 5 yıldızlı tatil ve rekreasyonel faaliyetlere olan ihtiyacın artacağı, buna uygun pazarlama bileşenlerinin geliştirilmesi önerilebilir. Çünkü eğitilmiş bireyler tatil yaparken çok daha fazla internet kaynağından yararlanır ve alternatiflerin değerlendirilmesinde bugüne kıyasla daha fazla çeşitte bilgi kaynağına başvurabilir. Otel ve konaklama yöneticileri geleceğin eğitim seviyesi yüksek yaşlılarına hizmet ederken, tutundurma ve reklam araçlarını dijital ortamlardan seçmeleri önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Albayrak, A. (2014) “Üçüncü Yaş Turistlerin Otellere Bağlı Restoranlarında Yiyecek ve İçeceklerle İlgili Karşılaştıkları Sorunlar”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(31): 345-368.
- Albayrak, T., Caber, M. ve Bideci, M. (2014) “Yaşlı Turistlerin Otel İşletmelerinde Önem Verdiği Ürün ve Hizmetler: Alman, İngiliz ve Hollandalı Turistlere Yönelik Bir Karşılaştırma”, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 25(1): 62-74.
- Bayraktar, B. (2004) “Otomobil Sektöründe Uygulanan Önemli Demografik Bölümlendirme Kriterleri (Genel Bir Bakış)”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi: 1-10.
- Bone, P. F. (1991) “Identifying Mature Segments”, Journal of Consumer Marketing, 8(4).
- Cengiz, F. ve Kantarcı, K. (2013) “Üçüncü Yaş Turistlere Yönelik Turistik Ürün Önem-Performans Analizi”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 5(3): 29-35.
- Çolakoglu, B. E. (2006) “Yaşlı Tüketicilerin Satın Alma Karar Süreçlerine Televizyon Reklamlarının Etkisi”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Aydın.

- Glover, P. ve Prideaux, B. (2009) “Implications of Population Ageing for the Development of Tourism Products and Destinations”, *Journal of Vacation Marketing*, 15(1): 25–37.
- Gordon, C. C. ve Longino, C. F. (2000) “Age Structure and Social Structure”, *Contemporary Sociology*, 29(5): 699-703.
- Gökbunar, R. ve Gündüz, T. (2014) “Yaşlı Sağlığında Kaplıcanın Önemi”, *Ankara Akupunktur ve Tamamlayıcı Tıp Dergisi*, 2(2): 14-20.
- Gönen, E. ve Özgen, Ö. (1989) “Özel Tüketici Grupları” *Verimlilik Dergisi*, (2) :21-30.
- <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644> TÜİK Haber Bülteni, İstatistiklerle Yaşlılar 2016, Erişim Tarihi: 20 Kasım 2017.
- <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15844>, TÜİK Haber Bülteni, Nüfus Projeksiyonları 2013-2075, Erişim Tarihi: 20 Kasım 2017.
- Johnson-Hillery, J., Kang, J. ve Tuan, W. (1997) “The Difference between Elderly Consumers Satisfaction Levels and Retail Sales Personnels Perceptions”, *International Journal of Retail&Distribution Management*, 25(4): 126-137.
- Jones, R. (2005) “Demographic Change and the Fashion Market”, Bradford: Emerald Group Publishing Limited.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2000) “Principles of Marketing, Seventh Edition. Englowod Cliffs”, New-Jersey: Prentice Hall.
- Lambert-Pandraud, R., Laurent, G. ve Lapersonne, E. (2005) “Repeat Purchasing of New Automobiles by Older Consumers: Empirical Evidence and Interpretations”, *Journal of Marketing*, 69(2): 97-113.
- Marangoz, M. (2000) “Geleceğin Pazar Yapılarındaki Değişim ve Yaşlı Tüketiciler Pazarı” *D.E.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1): 35-47.
- Marangoz, M. (2006) “Yaşlı Tüketiciler ve Yaşlı Tüketicilerin Harcama Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma” *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13(1): 79-96.
- McGuire, F. A., Uysal, M. ve Mcdonald, G. (1988) “Attracting the Older Travellers”, *Tourism Management*: 161-164.
- Özgen, Ö. ve Ufuk, H. (1999) “Yaşlıların Giysi Tüketimine Yönelik Davranışları ve Sorunları”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2): 181-189.
- Özgen, Ö., Vural, T. ve Çivitçi, S. (2004) “Yaşlı Tüketiciler ve Giyim: Yaşlılık Disiplinler Arası Yaklaşım, Sorunlar, Çözümler”, Ed. Velittin Kalıncara, Ocak Yayın ve Dağıtım: 187-217.

- Özkan, Y. ve Purutçuoğlu, E. (2010) “Yaşlılıkta Teknolojik Yeniliklerin Kabulünü Etkileyen Sosyalizasyon Süreci”, Aile ve Toplum Dergisi, 11(6): 37-46.
- Öztop, H. (2010) “Yaşlılık Dönemi ve Tüketim”, Hacettepe Üniversitesi TÜPADEM, Tüketici Yazıları II: 187-202.
- Phillips, L. W. ve Sternthal, B. (1977) “Age Differences in Information Processing: A Perspective on the Aged Consumer”, Journal of Marketing Research, XIV: 444-457.
- Rentz, J. O. ve Reynolds, F. D. (1991) “Forecasting the Effects of an Aging Population on Product Consumption: An Age-Period-Cohort Framework”, Journal of Marketing Research, 28(3): 355-360.
- Sedgley, D., Pritchard, A. ve Morgan, N. (2011) “Tourism and Ageing a Transformative Research Agenda”, Annals of Tourism Research, 38(2): 422–436.
- Trinh, G., (2009) “Do Older Consumers Differ from Younger Consumers in Their Attitudes, Information Sources and Store Choice in the Australian Clothing Retail Market”, Anzmac: 1-8.
- Yaşa, E. ve Mucan, B. (2010) “Tüketim ve Yaşlı Tüketiciler: Literatür Taraması”, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(2): 1-15.

**MALİYE EĞİTİMİNİN VERGİ OKURYAZARLIĞI DÜZEYİNE ETKİSİ: ABANT İZZET
BAYSAL ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ**

Dr. Öğr. Üyesi Erdoğan TEYYARE*

ÖZET

Okuryazarlık düzeyi toplumların kalkınmışlık seviyesinin bir göstergesi olmakla birlikte eğitim ile yükselen bir olgudur. Vergi okuryazarlığı, ekonomik birimlerin gelirinin nasıl vergilendirildiğini, ödemesi gereken verginin nasıl belirlendiğini, nasıl beyanname vermesi gerektiği gibi vergiyi oluşturan unsurlar hakkında bir takım bilgi ve beceriye sahip olunmasını ifade etmektedir. Hiç şüphe yok ki vergi okuryazarlık düzeyi konusunda eğitim temel rol oynamaktadır. Bu amaçla çalışmada Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi maliye bölümünde eğitim gören öğrencilere yönelik bir araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırmada analiz bulgularına göre maliye eğitiminin vergi okuryazarlık düzeyinin artmasına katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca gruplar arası karşılaştırma yapıldığında, sınıf düzeyi ve akademik başarı düzeyi yükseldikçe okuryazarlık düzeyinin arttığı, cinsiyet ve öğrenim türüne göre ise anlamlı bir farklılık olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Sözcükler: *Okuryazarlık, Vergi Okuryazarlığı, Maliye Eğitimi.*

JEL Kodları: H20, H21, I21.

**THE EFFECT OF PUBLIC FINANCE EDUCATION ON TAX LITERACY LEVEL: THE
CASE OF ABANT IZZET BAYSAL UNIVERSITY**

ABSTRACT

Literacy level is an indicator of the developmental level of a society and is a phenomenon rising with education. Tax literacy refers to having certain knowledge and skill concerning the elements of tax such as how the revenue of economic units is taxed, how the tax to be paid is determined, and how one is supposed to submit a tax statement. Without a doubt, education plays a key role in literacy level. To this end, the study focused on students receiving public finance education at Bolu Abant Izzet Baysal University Faculty of Economics and Administrative Sciences. The study found out that public finance education contributes to the improvement of tax literacy level. Moreover, inter-group comparison

* Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, erdoganteyyare@gmail.com

revealed that tax literacy level rises as grade and academic success level increase, but gender and type of education do not lead to a significant difference.

Keywords: Literacy, Tax Literacy, Public Finance Education.

JEL Codes: H20, H21, I21.

1. GİRİŞ

Okuryazarlık, dar anlamda yazı sembollerini kullanmak ve yine aynı yazı sembolleriyle oluşturulan anlamı çözmeye ve okuma olarak ifade edilebilirken geniş olarak, yazma faaliyetinin eşliğinde kişinin yaşadığı hayatı ve bu hayat içinde nesne ve olayları algılayışı, anlaması ve sosyal hayatındaki bütün ilişkilere bir anlam yüklemesi ile ilgili bir kavramdır (Aşıcı, 2009: 11). Günümüz dünyasında bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla artması, bilgiye ulaşımı kolaylaştırır da birtakım bilgileri anlamak ve onlara yönelik tutum ve davranışta bulunmak uzmanlık ve/veya eğitim gerektirebilir. Ekonomik hayatta meydana gelen değişimleri anlamak ve buna bağlı olarak etkin bir tutum ve davranış göstermek, belirli düzeyde bilgi birikimi ve eğitim ile olabilmektedir.

Ekonomi disiplini altında genel olarak okuryazarlık kavramı finansal, ekonomik ve mali okuryazarlık olarak 3 farklı şekilde ele alınabilmektedir. Finansal okuryazarlık kavramı daha çok finansal bilgi, ürün ve uygulamalarında temel düzeyde bilgi sahibi olmak ve bu konularda finansal kararlar alabilmeyi ifade etmekte kullanılmaktadır. Ekonomik okuryazarlık kavramı kişilerin temel ekonomik kavramların ne olduğunu bilme, karşı karşıya olduğu ekonomik durum ve problemleri anlama, yorumlama ve çözümü için gerekli olan fiili davranışlarda bulunabilme yeteneğidir. Mali okuryazarlık ise ekonomik okuryazarlığın daha çok kamu maliyesi kısmı ile ilgilenen ve kişilerin vergi, bütçe, harcama, borçlanma vb. konularda temel düzeyde bilgi sahibi olma ve bu çerçevede meydana gelen değişimlerin sonuçlarını öngörebilme ve buna karşılık kararlar alabilmelerini ifade etmektedir. Mali okuryazarlık denildiğinde ilk akla gelen vergi okuryazarlığıdır. Bir bireyin ya da mükellefin gelirinin nasıl vergilendirildiğini, ödemesi gereken verginin nasıl belirlendiğini, nasıl beyanname vermesi gerektiği vs. gibi vergiyi oluşturan unsurlar hakkında bir takım bilgi ve beceriye sahip olması vergi okuryazarlığının çerçevesini oluşturmaktadır. Kamu kesiminin en önemli gelir kaynağı olan vergiler konusunda mükelleflerin ve ileride mükellef olabilecek bireylerin eğitilmesi büyük önem taşımaktadır.

Çalışma da vergi kavramı, mevzuatı ve uygulamalarına yönelik eğitimin yoğun bir biçimde uygulandığı maliye programının vergi okuryazarlık düzeyi üzerine etkileri araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada ilk olarak vergi okuryazarlığı kavramı ele alınmaktadır. İkinci olarak vergi okuryazarlığına yönelik literatür verilmektedir. Son olarak da hali hazırda maliye programı eğitimi alan

üniversite öğrencilerine yönelik olarak yapılan ampirik araştırma hakkında temel bilgiler ve analiz bulgularına yer verilmektedir.

2. VERGİ OKURYAZARLIĞI

Okuryazarlık kavramı, Türk Dil Kurumu tarafından okumayı yazmayı bilen öğrenim görmüş kimse olarak tanımlanırken, daha geniş kapsamlı olarak bireyin, kendisinin ve içinde yaşadığı toplumun gelişmesine katkıda bulunabilecek derecede okuma-yazma ve hesap yapma becerilerine sahip, grup ve topluluk içindeki görevlerini etkin bir şekilde yerine getirebilmesi için gerekli bilgi ve beceriye sahip olmasını ifade etmektedir (TDK, 2018; Güneş, 1994: 499). Okuryazarlık kavramı ekonomi okuryazarlığı, finansal okuryazarlık, internet okuryazarlığı, medya okuryazarlığı, teknoloji okuryazarlığı, sağlık okuryazarlığı, matematik okuryazarlığı... vb. gibi birçok farklı alanda kullanılabilir. Okuryazarlık düzeyi başta eğitim olmak üzere, çevre, aile ve sosyal alanlar ve imkânlar çerçevesinde şekillenebilmektedir. Çalışmada vergi okuryazarlığı kavramı ele alınmıştır.

Vergi en genel tanımıyla ‘Devletin, kamu harcamalarını karşılamak amacıyla toplumu meydana getiren kişi ve kurumlardan, ödeme güçlerine göre, karşılıksız ve zorla aldığı ekonomik bir değerdir’. Tanımdan anlaşılacağı üzere kamu hizmetlerinin sunumunda en temel gelir faktörü olan vergiler ve vergilerin toplanabilmesi büyük önem arz etmektedir. Sürdürülebilir bir kalkınma ve büyüme için devletin vergi gelirlerini artırabilmesi büyük önem taşımaktadır. Bireylerin ve toplumun vergiye karşı göstermiş olduğu tutum ve davranışlar, toplumun vermiş oldukları verginin farkında olup olmadıkları ve verginin onlar için ne anlam ifade ettiği ile alakalıdır. Diğer bir ifade ile toplumun vergi okuryazarlığı ve vergisel farkındalığı, vergiye uyumu etkileyen temel konulardandır (Yardımcıoğlu, Akpınar ve Günay, 2014: 95).

Vergi okuryazarlığı genel olarak mükellefin gelirinin nasıl vergilendirildiğini, ödemesi gereken verginin nasıl belirlendiğini, nasıl beyanname vermesi gerektiği gibi vergiyi oluşturan unsurlar hakkında bir takım bilgi ve beceriye sahip olması olarak ifade edilebilmektedir. Bu tanımları biraz daha açtığımızda mükelleflerin verginin ne olduğu, ne için alındığı, neler üzerinden vergi alındığı, vergilerin türleri, vergi oranları, vergi sisteminin işleyişi, vergiye yönelik kavramların ne ifade ettiğini, vergilerin ne zaman ve nereye ödeneceği, vergi beyannamesinin nasıl doldurulması gerektiği, vergide olabilecek indirim, istisna ve muafiyetlerin neler olduğunu, vergi ödenmediğinde karşılaşılabilecek ceza vb. yaptırımları, vergiyi zamanında, tam ve düzenli ödemenin avantajlarını, vergi konusunda herhangi bir sorunla karşılaşıldığında yapılması gerekenler (mükellef haklarını) konusunda bilgi ve beceri düzeyleri vergi okuryazarlığının çerçevesini oluşturmaktadır.

Literatürde vergi okuryazarlığı genel olarak: Bardai (1992) tarafından, vergi formunu (beyannamesini) doldurma ve vergi yükümlülüklerini serbest bir şekilde hesaplama yeteneği diye

tanımlanırken, Bhushan ve Medury (2013), bireyin vergilendirmeye ilgili sorunları etkin bir şekilde yönetebilmesi için sahip olması gereken bilgi düzeyi olarak tanımlanmaktadır. Kamaluddin ve Nero (2005)'ya göre ise vergi katılımcılarının vergiye tabi gelirlerini, vergiden kesilebilen ya da indirilebilen tutarlarını hesaplayabilme ve istenilen verginin nelerden oluştuğunu bilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Fallan (1999), vergiye yönelik bilgi düzeyi diğer bir ifade ile vergi okuryazarlığı, vergi kuralları ve vergi politikaları hakkındaki bilgilerin, finansal becerilerle ve vergi mükellefleri açısından, ortaya çıkabilecek ekonomik sonuçları da dikkate alınarak hesaplanması olarak tanımlamaktadır. Madi vd., (2010) ise bireyin vergi okuryazarı olup olmadığının göstergesi, vergi raporlarını bağımsız olarak okuyup anlayabilmesi ve çeşitli vergi hesaplamalarını bağımsız olarak yapabilmesi ve karşı karşıya kalabileceği vergi risklerinin farkında olması ile ilgilidir.

Kısaca bireylerin hangi ekonomik faaliyetler sonucu vergiye tabi olacağı ve ne kadar vergi ödeyeceği, verginin hangi amaçla toplandığı ve nerelerde kullanıldığı, bunların ekonomi üzerindeki etkilerini genel olarak bilme, yorumlama ve buna yönelik tutum ve davranış geliştirme vergi okuryazarlığı olarak tanımlanabilir. İktisadi ve mali konularda okuryazarlığın artırılması içinde yaşadığımız dünyayı anlamamızı kolaylaştırmakta, bireyleri daha akılcı ve katılımcı olmaya yöneltmekte ve iktisadi ve mali politikalarının sınırlarını ve potansiyelini anlamamızı sağlamaktadır (Gerek ve Kurt, 2011: 61). Bireylerin vergi okuryazarlık düzeyinin artması vergi bilinci, vergi ahlakı ve bunları bağlı olarak da vergi kültürünün oluşmasından büyük önem arz etmektedir. Ayrıca bireylerin vergi ve vergiye yönelik konularda yeterli düzeyde bilgi sahibi olması, demokratik toplumlarda karar verme süreçlerinde aktif bir rol alabilmesi ve pozitif katkılar sunabilmesi adına büyük önem taşımaktadır.

3. LİTERATÜR

Vergi okuryazarlığı konusunda literatürde yapılan çalışmalar kronolojik bir biçimde tablo ile gösterilmektedir. Bu çerçevede yapılan çalışmaların örnekleme, yöntem ve bulgularına kısaca yer verilmiştir. Tablo 1'de vergi okuryazarlık literatürü genel olarak verilmiştir.

Tablo 1. Vergi Okuryazarlık Literatürü

Yazar/Tarih, Örneklem	Bulgu
Krishnasamy ve Subramanian, (2017) Hindistan, Vergi Mükellefleri	Hindistan'da vergi sisteminin karmaşık ve şeffaf olmaması, vergi okuryazarlığının düşük olmasına yol açmaktadır. Bu durum mükelleflerin vergiye uyum göstermemelerinin temel nedeni olarak ifade edilmektedir. Hangi eğitimi alırlarsa alsınlar tüm mükelleflerin vergi konusunda daha fazla eğitime tabi tutulmalarının gerekliliği sonucuna ulaşılmıştır.

Acharya B ve Siddiq (2017), Hindistan, Karnataka	Karnataka’da ücretli çalışanların sosyo-ekonomik ve demografik açıdan vergi okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesi amaçlandığı çalışma sonuçlarına göre araştırmaya katılanların tümü arasında okur-yazarlık düzeyinin % 88,18 olarak ölçülmüştür. Bu rakam makul bir değer olduğu ve %100’e ulaşması için yetkililerin gayret göstermesi gerektiği tavsiye edilmiştir. Ayrıca vergi okuryazarlığı düzeyinin, çeşitli demografik ve sosyoekonomik faktörlere dayanarak, ankete katılanlar arasında çok fazla değişmediği ifade edilmiştir.
Chardon, Zwaan, Palm ve Liu (2016), Avustralya	Çalışmada, Avustralya’da hükümet tarafından başlatılan Ulusal Finansal Okuryazarlık Stratejisi kapsamında verilen disiplinler arası vergi eğitiminin, üniversite öğrencilerinin vergi okuryazarlığına etkileri araştırılmıştır. Sonuç olarak vergi öğretimi dersleri ve disiplinler arası fırsatlar, sadece Ulusal Finansal Okuryazarlık Stratejisini ilerletmekle kalmayıp, daha iyi vergi danışmanları ve daha fazla vergi okuryazarı tüketicileri oluşturabileceği ve vergi politikasına katkı sağlayabilecek daha bilinçli bireylerin yetişmesine katkıda bulunabileceği ifade edilmiştir.
Cvrlje, (2015) Hırvatistan	Finansal okuryazarlığın bir alt unsuru olarak değerlendirildiği vergi okuryazarlığına, yönelik girişimlerin, tanıtımların vergi ahlakı, vergi uyumu ve vergi sisteminin karmaşıklığı gibi sorunlara çözüm olabileceği ifade edilmiştir. Hırvatistan’da genel olarak vergi uyumunu sağlamada cezai müeyyidelerin kullanıldığını, bunun yerine eğitim ve vergi okuryazarlığı projeleri ile vergi okuryazarlığının artırılması gerektiğini, bu sayede vergi ahlakı ve vergiye uyumun sağlanması gerektiği ortaya konmuştur.
Nichita, (2015)	Vergiye karşı tutum ve davranışlarda vergi okuryazarlığının etkisi olup olmadığı sorusundan hareketle ortaya konulan teorik çalışma da gelişmiş toplumlarda vergi, harcama, bütçe vb. maliye politikasına yönelik konularda temel bilgiye sahip bireylerin, gelirlerini doğru ve dürüst bir biçimde beyan etme yönünde istekliliklerinin artacağı ifade edilmiştir.
Yardımcıoğlu vd., (2014), Kahramanmaraş İli Mükellefler	Vergi okuryazarlık oranının, meslek gruplarına göre, yaş ve çalışma yıllarına göre önemli farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.
Bhushan ve Medury, (2013)	Katılımcıların toplam vergi okuryazarlığı düzeyinin, çok yüksek olmadığı, vergi okuryazarlık düzeyinin, cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, istihdam niteliği ve çalışma alanı faktörlerinden etkilenirken, coğrafi bölge faktöründen etkilenmediği ortaya konulmuştur.

Hindistan, Maaşlı Çalışanlar	
Madi vd., (2010) Malezya Sabah ve Sarawak Şehri Çalışanlar	Sarawak şehrinde yaşayanların, Sabah şehrinde yaşayanlara göre Bireysel Mükellefiyet Sistemi (SAS) üzerinden kendi vergilerinin nasıl hesaplanıp, doldurulacağını daha iyi bildiği tespit edilmiştir.
Abdul Latiff, vd., (2005) Malezya	Çalışmada mükelleflerinin bağımsız bir biçimde vergi beyannamesi doldurabilme, vergi oranlarını bilme ve beyanname doldurulurken yapılan hatalar da dikkate alınarak vergi okuryazarlığı konusunda bireysel yeteneklerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Sonuç olarak mükelleflerinin %60'ının vergi okuryazarı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yetkililerin bunu daha da artırmak ve işlevsel hale getirmeleri gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada programlarında yoğun bir biçimde vergi konularını ele alan maliye eğitiminin, vergi okuryazarlığı üzerine etkisi araştırılması hedeflenmiştir. Bu amaçla Abant İzzet Baysal Üniversitesinde öğrenim gören İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencilerine yönelik anket çalışması uygulanmıştır. Bu kapsamda maliye bölümü öğrencilerine 23 önermeden oluşan bir anket sunularak, toplamda 218 adet anket çalışması uygulanmıştır. Anket çalışması, daha önce belirlenmiş bir sıralamada ve yapıda oluşturulan sorulara, cevaplayıcıların karşılık vermesiyle, veri elde etme yöntemi olarak tanımlanabilir (Altunışık vd., 2010: 78). Anketler SPSS programı aracılığıyla çözümlenmiş, sonuçlar frekans analizi yardımıyla yorumlanmıştır.

5. ANALİZ BULGULARI VE YORUMLANMASI

Bu çalışmada Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencileri üzerinde yapılan anket çalışmasında öğrenciler ile ilgili demografik özellikler (cinsiyet, sınıf, öğrenim türü, akademik başarı ve gelir seviyesi) vergi okuryazarlığı seviyesini saptamaya yönelik sorular, vergi ile ilgili bazı kavramlar ile vergi sistemine yönelik sorular sorulmuş ve analiz edilerek yorumlanmaya çalışılmıştır.

Araştırmada cinsiyet ve öğrenim türüne göre ayrımlar kapsamındaki ikili karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Bağımsız Gruplar t-Testi (Independent t-Test) yapılarak analiz edilmiştir. Yine araştırmadaki akademik başarı, sınıf düzeyi ve aylık gelir miktarı kapsamında gruplar arasındaki

karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Testi) yapılarak analiz edilmiştir.

Ampirik araştırmanın ilk adımını anket sorularının güvenilir olup olmadığını ölçmek için güvenilirlik analizi oluşturmaktadır. Araştırmada, güvenilirlik analizini, katılımcıların demografik özellikleri ve sorulara verdikleri yanıtlara ilişkin tanımlayıcı istatistikler (frekans analizi ve yüzdelik dağılımlar) takip etmektedir. Frekans analizinden sonra ise görüşler *Bağımsız Gruplar Testi* (*Independent T-Test*), *Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Test)* ve *Tek Örneklem T Testi (One Sample T-Test)* ile test edilmiştir.

5.1. Güvenirlik Analizi

Güvenirlik analizi, herhangi bir konuda örnekleme oluşturan birimler üzerinden veri toplamak amacı ile geliştirilen ölçme aracını oluşturan ifadelerin (yargı, önerme, soru vb.) kendi aralarında tutarlılık gösterip göstermediğini test etmek amacı ile kullanılır. Güvenirlik analizi kapsamında çeşitli yöntemler kullanılmakla beraber bu araştırmada, kullanılan analizlerin içinde yaygın olarak kullanılan Alpha (Cronbach) Testi uygulanmıştır. Lee J. Cronbach (1951) tarafından geliştirilen Alfa Testi güvenilirlik katsayısı, 0 ile 1 aralığında yer almakta ve 1'e yaklaştıkça araştırmanın güvenilirliği artmakta 0'a yaklaştıkça azalmaktadır (Tavakol ve Dennick, 2011: 53).

Çalışmada istatistiksel analizlere geçmeden önce ankette yer alan soruların içsel tutarlılığını saptamak amacıyla Cronbach Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bu araştırmada Cronbach Alpha Katsayısı 0.904 olarak hesaplanmıştır. Hesaplanan katsayı sosyal bilimler açısından yeterli düzeyde olup sınıflandırmada yüksek derecede güvenilir kısımda yer almaktadır.

5.2. Demografik Özellikler

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin dağılım Tablo 3'de verilmiştir. Katılımcıların demografik değişkenlerine ilişkin dağılımlar cinsiyet, sınıf, katılımcıların öğrenim türüne göre dağılımı, katılımcıların akademik başarılarına göre dağılımı ve katılımcıların aylık gelirleri değişkenlerinden oluşmaktadır.

Tablo 2. Demografik Değişkenler

Tür	Demografik Değişkenler	Frekans	Yüzde(%)
Cinsiyet	Kadın	136	62,4
	Erkek	82	37,6
Sınıf	1.Sınıf	52	23,9
	2.Sınıf	48	22,0
	3.Sınıf	55	25,2
	4.Sınıf	63	28,9

Öğrenim Türü	1.Öğretim	129	59,2
	2.Öğretim	89	40,8
Akademik Başarı	2 altında	65	29,8
	2,01-2,50 arası	96	44,0
	2,51-3,0 arası	46	21,1
	3,01-3,50 arası	11	5,0
	3,51 üstü	0	0,0
Aylık Gelir	500 TL altı	82	37,6
	501- 1000 TL arası	106	48,6
	1001- 1500 TL arası	19	8,7
	1501 TL üstü	11	5,0
TOPLAM		218	100,0

Çalışmada erkekler 82 kişi ile yüzde 37,6'lık bir oranı, kadınlar ise 136 kişi ile yüzde 62,4'lük bir oranı oluşturmaktadır. Kadınların erkeklere oranla biraz fazla olduğu görülmektedir. Ankete katılan öğrencilerin birinci sınıfları 52 kişi ile yüzde 23,9'luk, ikinci sınıfları 48 kişi ile yüzde 22'lik, üçüncü sınıfları 55 kişi ile yüzde 25,2'lik ve dördüncü sınıfları 63 kişi ile yüzde 28,9'lük kısmını oluşturmaktadır. Öğrenim türünde yüzde 59,2 gibi önemli bir kısmı örgün öğretimden oluşmakta iken yüzde 40,8'lik kısmı ikinci öğretimden oluşmaktadır. Akademik başarı durumunda ise öğrencilerin 65 kişi ile yüzde 29,8'lik kısmının ortalamasının 2'nin altında iken diğer bir oran olan 96 kişi ile yüzde 44'lük kısmının ortalaması 2,01 ile 2,50 arasındadır. Öğrencilerden ortalaması 2,51 ile 3,00 arasında olanlar 46 kişi ile yüzde 21,1'lik bir paya sahip olurken 3,01 ve üzeri bir ortalamaya sahip olanlar 11 kişi ile yüzde 5'lik bir kısımdır. Demografik sorulardan sonuncusu olan aylık gelir seviyesi ile ilgili soruyu cevaplayanların yüzde 37,6'sı 500 TL altı, yüzde 48,6'sı 501-1000 TL, yüzde 8,7'si 1001-1500 TL aralığında bir gelire sahip olduğunu belirtmiştir. 1501 TL ve üstü gelire sahip olanlar ise toplamın sadece yüzde 5'ini teşkil etmektedir.

5.3.Tanımlayıcı İstatistikler

Bu kısımda katılımcıların sorulan sorulara verdikleri yanıtlara ilişkin bazı tanımlayıcı istatistikler verilmektedir. Bu bağlamda katılımcıların görüşlerini ifade etmeleri istenen sorular EK 1'de yer almaktadır. Katılımcıların ifade ettikleri görüşlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve tek örneklem t testi sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır. Tablo 3 incelendiğinde aritmetik ortalamanın en yüksek 4,69 değeri ile üçüncü soruya ve en düşük 3,18 değeri ile on sekizinci soruya ait olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler ve Frekanslar

Soru No	N	Ortalama	Standart Sapma	FREKANSLAR(%)					t- değeri	Sig.
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
S1	218	4,51	,922	%2,8	%2,8	%5,0	%19,7	%69,7	24,167	,000
S2	218	4,55	,731	%0,9	%1,8	%3,2	%29,4	%64,7	31,318	,000
S3	218	4,69	,680	%0,9	%0,9	%4,1	%16,1	%78,0	36,740	,000
S4	218	4,54	,706	%0,9	%0,5	%5,5	%29,8	%63,3	32,238	,000
S5	218	4,24	1,012	%3,7	%2,3	%12,8	%28,4	%52,8	18,142	,000
S6	218	3,94	,954	%1,8	%6,4	%17,9	%43,1	%30,7	14,631	,000
S7	218	4,00	,918	%2,3	%3,7	%17,4	%45,4	%31,2	16,004	,000
S8	218	3,55	1,034	%4,6	%11,0	%25,2	%43,1	%16,1	7,861	,000
S9	218	4,00	,903	%1,8	%4,1	%17,4	%45,9	%30,7	16,273	,000
S10	218	3,58	,953	%2,8	%9,2	%30,7	%41,7	%15,6	9,027	,000
S11	218	4,44	,755	%0,9	%0,9	%7,8	%34,4	%56,0	28,089	,000
S12	218	3,67	1,034	%2,8	%11,5	%23,9	%39,4	%22,5	9,631	,000
S13	218	3,71	1,004	%1,8	%11,9	%24,8	%39,0	%23,4	10,455	,000
S14	218	3,47	1,003	%2,3	%16,1	%28,9	%38,1	%14,7	6,888	,000
S15	218	3,95	,889	%1,4	%6,0	%15,6	%50,0	%27,1	15,845	,000
S16	218	3,66	,914	%2,3	%8,7	%24,8	%49,5	%14,7	10,599	,000
S17	218	3,84	,839	%0,9	%4,6	%24,8	%48,6	%21,1	14,856	,000
S18	218	3,18	1,216	%9,6	%22,9	%21,1	%32,1	%14,2	2,229	,027
S19	218	3,79	,847	%0,0	%8,3	%23,4	%49,1	%19,3	13,832	,000
S20	218	3,89	,852	%1,8	%4,1	%18,8	%53,7	%21,6	15,430	,000
S21	218	3,76	1,006	%2,8	%9,6	%19,7	%44,5	%23,4	11,176	,000
S22	218	3,46	1,030	%4,1	%13,3	%29,8	%38,1	%14,7	6,577	,000
S23	218	3,64	1,043	%5,5	%7,3	%23,4	%45,0	%18,8	9,091	,000

Not: Frekanslar: 1. Hiç Bilmiyorum, 2. Bilmiyorum, 3. Kararsızım, 4. Biliyorum, 5. Çok İyi Biliyorum. $H_0: \mu = 3$ ve $H_1: \mu \neq 3$.

Katılımcıların verdikleri yanıtların ne yönde olduğunu saptamak için tek örneklem t testi uygulanmıştır. Tek örneklem t testiyle, grup ortalamasına ilişkin belirlenen bir değer ile grup ortalaması karşılaştırılarak, belirli bir anlamlılık düzeyinde test edilir (Ak, 2010: 79). Bu bağlamda 0,05 anlamlılık düzeyinde t test değeri 3 olarak belirlenmiştir. Buna göre katılımcıların verdikleri yanıtların ne yönde olduğu olumlu veya olumsuz olmak üzere ortaya koyulabilmektedir.

Test değeri olarak verilen 3 değerinin hangi sorularda kabul edilebilir olduğu yukarıdaki tabloda verilmiştir. Buradan test değerinin tüm sorular için H_0 hipotezinin reddedildiği yorumu yapılabilir. Bu çerçevede tek örneklem t testi sonucunda öğrencilerin temel düzeyde bilgi sahibi oldukları ortalama değer olarak belirlenen kararsızım seçeneğinin üzerinde kaldıkları ve biliyorum ile çok iyi biliyorum seçeneklerinin ağırlıklı olarak işaretlendiği sonucuna ulaşılabilmektedir.

Tablo 3'den çıkan sonuçlara göre katılımcıların büyük çoğunluğunun 1. 2. 3. ve 4. sorulara çok iyi biliyorum cevabını verdikleri görülmektedir. Buradan hareketle verginin alınış amacının, zorunlu bir ödeme olduğunun ve devletin egemenlik gücüne dayanarak alındığı gibi vergiye yönelik temel kavramsal konuların çok iyi bilindiği yorumu yapılabilir. Bilinme oranları yüksek olan soruların 15. 16. 17. ve 19. sorular olduğu görülmektedir. Katılımcıların yöneltilen bu soruları genelde biliyorum cevabını verdikleri göze çarpmaktadır. Buradan hareketle harcama üzerinden alınan vergilere, vergilerin ne zaman ödeneceği, ödeme biçimi ve yerleri ile vergiye ilişkin indirim, istisna ve muafiyet kavramlarına genel olarak hâkim olunduğu yorumu yapılabilir.

Diğer yandan katılımcıların yüzde 9,6'sı 18. soruya hiç bilmiyorum cevabını vermiştir. Katılımcıların vergi beyannamesinin doldurulması konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları yorumu yapılabilir.

6. GRUPLAR ARASI KARŞILAŞTIRMA

Araştırmada cinsiyet ve öğrenim türüne göre ayrımlar kapsamındaki ikili karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Bağımsız Gruplar t-Testi (Independent t-Test) yapılarak analiz edilmiştir. Yine araştırmadaki akademik başarı, sınıf düzeyi ve gelir değişkenleri kapsamında gruplar arasındaki karşılaştırmaların bulunduğu tablolar Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Testi) yapılarak analiz edilmiştir.

6.1. Öğrencilerin Cinsiyet Ayrımı ve Öğrenim Türleri Kapsamında Değerlendirilmesi

Tablo 4. Cinsiyete göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

Cinsiyet	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Kadın	136	3,8974	,51766	,04439
Erkek	82	3,9480	,57427	,06342

Araştırmada ankete katılan kız ve erkek öğrencilerin bulunduğu değişkenler arasında, alınan eğitimin aynı olması dolayısıyla ciddi düzeyde anlamlı bir farklılık beklenmemektedir. Kadınların vergi okuryazarlığı ortalaması 3.89 iken erkeklerin vergi okuryazarlığı ortalaması ise 3.94 olarak bulunmuştur. Test sonucu cinsiyete göre %5 anlamlılık düzeyinde vergi okuryazarlığı açısından anlamlı bir fark bulunmadığını ortaya çıkarmıştır. (sig:0.379)

Tablo 5. Öğrenim Türüne göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

Öğrenim Türü	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Örgün/Normal	129	3,8632	,55114	,04853
İkinci Öğretim	89	3,9936	,51392	,05448

Yine ankete katılan 1. ve 2. öğretim öğrencilerinin bulunduğu değişkenler arasında, alınan eğitimin aynı olması dolayısıyla ciddi düzeyde anlamlı bir farklılık beklenmemektedir. Veri setinin normal dağılması nedeniyle yine parametrik test tercih edilmiştir. Örgün öğrenimlerin vergi okuryazarlığı ortalaması 3.86 iken ikinci öğrenimlerin vergi okuryazarlığı ortalaması 3.99 olarak bulunmuştur. Çalışmada beklenen yönde gruplar arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.(sig:0.961)

6.2.Öğrencilerin Sınıf Düzeyleri Kapsamında Değerlendirilmesi

Cinsiyet ve öğrenim türü değişkeninden sonra verilen cevaplar üzerinde etkisi araştırılan diğer değişken sınıf düzeyi değişkenidir. Bu bağlamda katılımcıların 52'si 1.sınıf, 48'i 2.sınıf, 55'i 3.sınıf ve 63'ü 4.sınıf öğrencileri olmuştur. Veri setinin normal dağılması nedeniyle parametrik test olan One Way Anova tercih edilmiştir. Sınıf düzeyleri arasında ortalama, standart sapma ve standart hatalar aşağıda verilmiştir.

Tablo 6. Sınıf Düzeyine göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
5. Sınıf	52	3,6371	,68917	,09557
6. Sınıf	48	3,8759	,36739	,05303
7. Sınıf	55	3,9091	,39133	,05277
8. Sınıf	63	4,1843	,50042	,06305

İlk olarak ankete katılan öğrencilerin sınıf değişkeni açısından, vergi okuryazarlığı anlamında bilgi düzeylerini belirleyen analiz bulgularına yer verilmiştir. Neredeyse her soruda $P < 0,05$ anlamlılık düzeyi yakalanmıştır. Aralarında anlamlı farkların bulunduğu bu sorular EK 2'de verilmiştir. Buradan hareketle öğrencilerin sınıf düzeyleri arttıkça vergi okuryazarlığın da arttığı yorumu yapılabilir.

6.3. Öğrencilerin Akademik Başarı Ayrımı Kapsamında Değerlendirilmesi

Akademik başarı değişkeni; 2,00 altında, 2,00-2,50 arasında, 2,51-3,00 Arasında, 3,01-3,50 arasında, 3,50 üzerinde olmak üzere beş gruba sahip olması nedeniyle değişkenin etkisini incelemek amacıyla tek faktörlü varyans analizinden (One-Way ANOVA) yararlanılmış ve elde edilen sonuçlar ile tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 7. Akademik Başarı Düzeyine göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
2 altında	65	3,7130	,61111	,07580
2,01-2,50 arası	96	3,9053	,50306	,05134
2,51-3,0 arası	46	4,1304	,40174	,05923
3,01-3,50 arası	11	4,3202	,34852	,10508
3,51 üstü	0	0,0		

Anova testi sonucunda gruplar arasında farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Hesaplanan P değerleri incelendiğinde bazı sorular için P(Sig.2-tailed) değerlerinin 0,05'den küçük olduğu görülmektedir. Bu ise farklı görüşlerin araştırıldığı ilgili ifadelere katılımcıların verdikleri cevapların akademik başarıya göre farklılık göstermekte olduğu anlamını taşımaktadır. Yani 0,05 anlamlılık düzeyinde $P < 0,05$ olduğu için gruplar arasında bazı görüşlerde anlamlı fark bulunmaktadır. Akademik başarı düzeyine göre aralarında anlamlı farklar bulunan sorular EK 3'de verilmiştir.

6.4. Öğrencilerin Aylık Gelir Miktarları Kapsamında Değerlendirilmesi

Burada katılımcılar aylık gelir miktarlarına göre bir ayrıma tabi tutulmuşlardır. Katılımcılardan 82'sinin aylık geliri 500 TL'nin altındayken, 106'sının 501-1000 TL arası, 19'unun 1001-1500 TL arası ve sonraki 11'inin ise aylık geliri 1501 TL'nin üzerindedir. . Veri setinin normal dağılması nedeniyle parametrik test olan One Way Anova tercih edilmiştir. Aylık gelir miktarlarına ait ortalama, standart sapma ve standart hatalar aşağıda verilmiştir.

Tablo 8. Aylık Gelir Miktarına göre Ortalamalar, Standart Sapma ve Standart Hatalar

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
500 TL Altı	82	3,9024	,55358	,06113
501- 1000 TL Arası	106	3,8728	,50404	,04896
1001- 1500 TL Arası	19	3,9405	,46877	,10754
1501 TL Üstü	11	4,3992	,69097	,20833

Katılımcıların elde ettikleri aylık gelirleri ile vergi okuryazarlıklarının karşılaştırılmasında yedi soru dışında anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. $P < 0,05$ anlamlılık düzeyini yakalayan bu yedi soru aşağıda EK 4'de verilmiştir.

7. SONUÇ

Ekonomik birimlerin gelirinin nasıl vergilendirildiğini, ödemesi gereken verginin nasıl belirlendiğini, nasıl beyanname vermesi gerektiği vs. gibi vergiyi oluşturan unsurlar hakkında bir takım bilgi ve beceriye sahip olması vergi okuryazarlığı olarak tanımlanmaktadır. Kamu kesiminin en önemli gelir kaynağı olan vergiler konusunda mükelleflerin ve ileride mükellef olabilecek bireylerin vergi bilinç, ahlak ve kültür düzeylerinin artmasında eğitim büyük rol oynamaktadır.

Çalışma da vergi kavramı, mevzuatı ve uygulamalarına yönelik eğitimin yoğun bir biçimde uygulandığı maliye programının vergi okuryazarlık düzeyi üzerine etkileri araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla Abant İzzet Baysal Üniversitesinde öğrenim gören İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü öğrencilerine yönelik anket çalışması uygulanmıştır. Bu kapsamda maliye bölümü öğrencilerine 23 önermeden oluşan bir anket sunularak, toplamda 218 adet anket çalışması uygulanmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre ilk olarak katılımcıların verdikleri yanıtların ne yönde olduğunu saptamak için tek örneklem t testi uygulanmıştır. Katılımcıların verdikleri yanıtların ortalamasının 3,92 olduğu bu rakamın vergi okuryazarlığı açısından iyi sayılabilecek bir seviye olduğu ifade edilebilir. Test değeri olarak verilen 3 değerinin 1. 2. 3. ve 4. sorulara çok iyi düzeyde olduğu, buradan hareketle vergiye yönelik kavramsal çerçevenin çok iyi düzeyde bilindiği ifade edilebilir. Diğer önermelere verilen cevaplar incelendiğinde hepsinin ortalamanın üstünde olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda vergilerin türleri, vergilerin ne zaman ödeneceği, ödeme biçimi ve yerleri ile vergiye ilişkin indirim, istisna ve muafiyetlerin neler olduğu konusunda ki okuryazarlık düzeyi iyi sayılacak bir düzeydedir. Sadece uygulamaya yönelik olan vergi beyannamesinin doldurulması konusunda okuryazarlık düzeyi diğer önermelere oranla daha düşük ortalamanın biraz üzerinde olduğu yorumu yapılabilir.

Gruplar arası karşılaştırma yapıldığında ise cinsiyet ve öğrenim türü açısından, ikili karşılaştırmalar Bağımsız Gruplar t-Testi (Independent t-Test) yapılarak analiz edilmiştir ve beklenen yönde gruplar arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Yine araştırmadaki ikiden fazla olan gruplar arasındaki karşılaştırmalar Tek Faktörlü Varyans Analizi (One Way Anova Testi) yapılarak analiz edilmiştir. Anova testi sonucunda bazı gruplar arasında anlamlı farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Buna göre sınıf düzeyi ve akademik başarı düzeyi arttıkça vergi okuryazarlık düzeyinin arttığı ortaya çıkmaktadır. Gelir düzeyi farklılıkları kapsamında gruplar arası karşılaştırma sonuçlarına göre de diğer gruplar kadar olmasa da belirli sayıda soruda az da olsa anlamlı farklılıklar izlenmiştir.

Sonuç olarak İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde verilen maliye eğitimi sonucu vergi okuryazarlık düzeyinin arttığı, bireylerin ilerleyen süreçlerde gerek bir mükellef olarak, gerekse danışmanlık vs. gibi mali konularda, karar alırken gerek bireysel gerekse toplumsal açıdan rasyonel kararlar alabilecek seviyeye ulaşabildiği görülmektedir. Bireylerin vergi okuryazarlık düzeyinin artması

vergi bilinci, vergi ahlakı ve bunları bağılı olarak da vergi kültürünün oluşmasında büyük önem arz etmektedir. Ayrıca bireylerin vergi ve vergiye yönelik konularda yeterli düzeyde bilgi sahibi olması, demokratik toplumlarda karar verme süreçlerinde aktif bir rol alabilmesi ve pozitif katkılar sunabilmesi adına büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede gerek üniversitelerde farklı fakülte ve bölümlerde gerekse diğer eğitim düzeylerinde hayatımızın bir parçası olan vergiye yönelik temel düzeyde dersler verilmesi bir bütün olarak toplum açısından fayda sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Abdul Latiff, A.R., Bany-Ariffin, A.N., Omar, M. R. C. ve Harjito, D. A. (2005) “Tax Literacy Rate Among Taxpayers: Evidence from Malaysia”, *Jurnal Akuntansi Dan Auditing Indonesia*, 9(1): 1-10.
- Ak, B. (2010) “Hipotez Testi”, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri içinde*. Der: Şeref Kalaycı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., Coşkun, R. ve Yıldırım, E. (2010) “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri”, Sakarya.
- Aşıcı, M. (2009) “Kişisel ve Sosyal Bir Değer Olarak Okuryazarlık”, *Değerler Eğitimi Dergisi*, 7(17): 9-26.
- Bardai, B. (1992) “Tax Illiteracy in Malaysia: Problems Solutions”, *Journal of Accamadia*, 2(2): 7-31.
- Bhushan, P. ve Medury, Y. (2013) “Determining Tax Literacy of Salaried Individuals - An Empirical Analysis”, *IOSR Journal of Business and Management*, 10(6): 76-80.
- Chardon, T., Zwaan, L., Palm, C. ve Liu, Y. (2016) “University Students and Tax Literacy: Opportunities and Lessons for Tax Teaching”, *Journal of the Australasian Tax Teachers Association*, 11(1): 85-102.
- Cronbach, L. J. (1951) “Coefficient Alpha and the Internal Structure ff Tests”, *Psychometrika*, 16(3): 297-334.
- Cvrlje, D. (2015) “Tax Literacy as An Instrument of Combating and Overcoming Tax System Complexity, Low Tax Morale and Tax Non-Compliance”, *The Macrotheme Review*, 4(3): 156-167.
- Fallan, L. (1999) “Gender, Exposure to Tax Knowledge and Attitudes Toward Taxation: An Experimental Approach”, *Journal of Business Ethics*, 18(2): 173-184.
- Gerek, S. ve Kurt, A.A. (2011) “Ekonomi Okuryazarlığı Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1): 59-73.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Güneş, F. (1994) “Okur-Yazarlık Kavramı ve Düzeyleri”, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 27(2): 499-507.
- Kamaluddin, A. ve Madi, N. (2005) “Tax Literacy and Tax Awareness of Salaried Individuals in Sabah and Sarawak”, National Accounting Research Journal, 3(1): 71-89.
- Krishnasamy, K. J. ve Subramanian, P. (2017) “Tax Literacy and its Impact on the Individual Taxpayers with Reference to Indian Tax Payers”, Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems, Special Issue 13: 355-363.
- Madi, N., Amrizah, K., Tamoi, J., Muliati, B.A.I., Aizimah, B.A.S. ve Kamaruzaman, J. (2010) “Tax Literacy among Employees: Sabah and Sarawak’s Perspective”, International Journal of Economics and Finance, 2(1): 218-223.
- Nichita, R.A. (2015) “Is Tax Literacy Impacting on Tax Behaviour?”, 2nd International Conference of the NORD events, “Collaboration In Complex Systems”, Sibiu.
- Remund, D. L. (2010) “Financial Literacy Explicated: The Case For A Clearer Definition In An Increasingly Complex Economy”, The Journal Of Consumer Affairs, 44(2): 276-295.
- Siddiq A. ve Acharya, G. (2017) “Tax Literacy among Salaried Individuals-An Empirical Study in Dakshina Kannada District of Karnataka”, https://www.researchgate.net/publication/321973578_Tax_Literacy_among_Salaried_Individuals-An_Empirical_Study_in_Dakshina_Kannada_District_of_Karnataka, (17.05.2018).
- Tavakol, M. ve Reg, D. (2011) “Making Sense of Cronbach’s Alpha”, International Journal of Medical Education, 2: 53-55.
- TDK (2018) Türk Dil Kurumu (TDK), <http://www.tdk.gov.tr/>, (17.05.2018).
- Yardımcıoğlu, M., Akpınar, Y. ve Günay, Y. (2014) “Vergi Okuryazarlığı ve Vergisel Farkındalık: Kahramanmaraş Araştırması”, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(2): 95-119.

EKLER

Ek 1. Anket Soruları

Soru No	ANKET SORULARI	(1)Hiç Bilmiyorum	(2)Bilmiyorum	(3)Kararsızım	(4)Biliyorum	İyi Çok Biliyorum
1.	Verginin karşılıksız olarak alındığını					
2.	Verginin hem mali hem mali olmayan amaçla alındığını					
3.	Verginin devletin egemenlik gücüne dayanan zorunlu bir ödeme					
4.	Verginin nakdi olarak ödenen parasal bir değer olduğunu					
5.	Vergilerin kişilerin mali gücüne göre alındığını					
6.	Türk Vergi Sistemi'nde yer alan vergilerin türlerini					
7.	Vergilerin hangi kaynaktan alındığı					
8.	Alınan vergilerin nasıl kullanıldığını					
9.	Hangi kazançların vergiye tabi olduğunu					
10.	Türk Vergi Sistemi'nin genel yapısını					
11.	Vergiye ilişkin teknik terimleri (tarh, tahakkuk, tahsil vb.)					
12.	Türk Vergi Sistemi'nde uygulanan vergi oranlarını					
13.	Gelir üzerinden alınan vergilerin hangi kazanç ve iratlardan					
14.	Servet üzerinden alınan vergilerin hangi değerlerden oluştuğunu					
15.	Harcama üzerinden alınan vergilerin hangi mal ve hizmetlerden					
16.	Türk Vergi Sistemi'nde vergilerin ne zaman ödeneceği					
17.	Vergilerin ödenme biçimi ve yerlerini					
18.	Vergi beyannamesinin doldurulmasını					
19.	Vergide olabilecek indirim, istisna ve muafiyetlerin neler olduğunu					
20.	Vergi ödenmediğinde karşılaşılabilecek ceza vb. yaptırımları					
21.	Vergiye zamanında, tam ve düzenli ödemenin avantajlarını					
22.	Vergi konusunda herhangi bir sorunla karşılaşıldığında yapılması gerekenleri(mükellef haklarını)					
23.	Eğer bir mükellef olacak olsam vergiye yönelik maddi ve şekli ödevleri					

Ek 2. Varyans Analizi Sonuçları (Sınıf Düzeyi Kapsamında)

Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S1	1	2	-.647*	.177	.002	S7	1	4	-.699*	.166	.000
		3	-.690*	.171	.000						
		4	-.600*	.166	.002						
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S2	1	2	-.638*	.139	.000	S9	1	3	-.495*	.165	.016
		3	-.537*	.135	.001			4	-.817*	.159	.000
		4	-.418*	.131	.009						
							2	4	-.642*	.163	.001
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S3	1	2	-.546*	.130	.000	S10	1	3	-.570*	.169	.005
		3	-.565*	.125	.000			4	-.852*	.164	.000
		4	-.422*	.121	.003						
							2	3	-.657*	.172	.001
								4	-.938*	.167	.000
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S4	1	2	-.458*	.138	.006	S11	1	2	-.662*	.140	.000
		3	-.441*	.133	.006			3	-.512*	.136	.001
								4	-.756*	.131	.000
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S5	1	2	-.615*	.199	.012	S12	4	1	.905*	.184	.000
								2	.695*	.188	.002
								3	.520*	.181	.023
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S6	1	3	-.753*	.163	.000	S13	2	3	-.753*	.179	.000
		4	-.909*	.158	.000			4	-1.202*	.173	.000
							4	1	.824*	.169	.000

	2	3	-.877*	.167	.000			3	.449*	.167	.038
		4	-1.033*	.162	.000						

Ek 2. Varyans Analizi Sonuçları (Sınıf Düzeyi Kapsamında)

Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S14	2	1	-.606*	.190	.009	S19	1	2	-.643*	.163	.001
		3	-.670*	.187	.002			4	-.523*	.152	.004
		4	-.966*	.182	.000						
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	S16	1	3	.486*	.161	.015
		2	-.484*	.168	.022						
		3	-.851*	.162	.000						
		4	-.958*	.157	.000	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
	4	2	.474*	.161	.018	S20	2	1	.460*	.166	.031
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.			3	.593*	.164	.002
S17	3	2	-.473*	.157	.016	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
		4	-.663*	.147	.000	S21	1	2	-.619*	.197	.010
								4	-.498*	.185	.038
	4	1	.575*	.149	.001	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	S22	3	2	-.794*	.196	.000
								4	-.617*	.183	.005
S18	4	1	.665*	.212	.010	Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
		2	1.045*	.217	.000	S23	3	4	-.573*	.189	.015
		3	1.130*	.209	.000						

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Ek 3. Varyans Analizi Sonuçları (Akademik Başarı Kapsamında)

Soru NO	(I) Akad.Baş	(J) Akad.Baş	Ort. Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Soru NO	(I) Akad.Baş	(J) Akad.Baş	Ort. Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S2	2 altında	2,5-3 arası	-.416*	.138	.015	S10	2 altında	2-2,5 arası	-.384*	.148	.049
S3	2 altında	2,5-3 arası	-.452*	.127	.003			2,5-3 arası	-.661*	.178	.001
S5	2 altında	2,5-3 arası	-.555*	.191	.021			3-3,5 arası	-.860*	.300	.024
S6	2 altında	2-2,5 arası	-.533*	.144	.001	S11	2 altında	2-2,5 arası	-.403*	.116	.004
		2,5-3 arası	-.827*	.172	.000			2,5-3 arası	-.544*	.140	.001
		3-3,5 arası	-1.159*	.292	.001			3-3,5 arası	-.710*	.236	.015
S7	2 altında	2,5-3 arası	-.671*	.170	.001	S12	2 altında	2,5-3 arası	-.615*	.196	.010
		3-3,5 arası	-.869*	.288	.015	S13	2 altında	2-2,5 arası	-.489*	.155	.010
S9	2 altında	2,5-3 arası	-.773*	.186	.000	S14	2 altında	2,5-3 arası	-.773*	.186	.000
		2-2,5 arası	-.396*	.141	.028			3-3,5 arası	-.997*	.320	.011
		3-3,5 arası	-.497*	.170	.020			2,5-3 arası	-.538*	.172	.011
S16	2 altında	2,5-3 arası	-.778*	.287	.037	S16	2 altında	2,5-3 arası	-.427*	.160	.041
		3-3,5 arası	-.778*	.287	.037			2-2,5 arası	-.427*	.160	.041

Ek 4. Varyans Analizi Sonuçları (Aylık Gelir Miktarı Kapsamında)

Bağımlı Değişken	(I) sınıf	(J) sınıf	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.
S12	500 TL altında	1500 TL üstünde	-.894*	.327	.034
S13	500 TL altında	1500 TL üstünde	-.833*	.319	.047
S17	1500 TL üstünde	500 TL altında	.765*	.266	.023
		501-1000 TL arası	.725*	.262	.032
S20	1500 TL üstünde	500 TL altında	.734*	.267	.033
		501-1000 TL arası	.759*	.263	.022
		1001-1500 TL arası	1.163*	.315	.002
S21	501-1000 TL arası	1500 TL üstünde	-.932*	.314	.017
S23	501-1000 TL	1500 TL üstünde	-.955*	.326	.020

**BİREYLERİN OTOMOBİL MARKA TERCİHLERİ İLE SOSYAL AĞ İÇERİSİNDEKİ
KONUMLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: AKADEMİSYENLER ARASINDA BİR ARAŞTIRMA**

Ahmet Mutlu AKYÜZ*

ÖZET

Bir guruba dâhil olma gereksinimi doğuştan olup, insanlık tarihi boyunca gelmiş geçmiş bütün toplumlarda bulunmaktadır. İnsanlar başkalarıyla ilişkiler kurmaya ve bu ilişkilerin bozulmasına karşı tedbir almaya güdülenmişlerdir. Öte yandan guruplar üyeleri arasında benzerliği teşvik edecek şekilde işlerler. Bireyler açısından sosyal bir ağ içerisindeki konumları ve diğerleriyle etkileşimleri, onların tercihlerini etkileyen faktörlerdendir. Yapılan bu çalışma ile akademisyenlerin üyesi oldukları sosyal bir ağ içerisindeki ilişkilerin, onların otomobil markası tercihlerini nasıl şekillendiği çalışılmıştır. Elde edilen bulgulardan 70 akademisyenin 21 farklı marka tercihi içerisinde en fazla VW markasını tercih ettiklerini, öte yandan Mercedes markasını tercih eden katılımcıların sayıca az olmalarına rağmen diğer katılımcılar nezdinde en fazla itibar görenler olduğu ve sosyal ağda merkezi konuma sahip oldukları anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar bize marka tercihlerinin, sosyal bir gurup içerisindeki bireylere yüksek sosyo-ekonomik statü kazanmalarında yardımcı olacağına dair bulgular sunmaktadır. Sonuçlardan, sosyal bir ağ içinde merkezilik kazanma ve fikir liderliği konumuna gelmede yapılan tercihlerin etkili olduğu iddia edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Ağ, Sosyal Ağ Analizi, Fikir Liderleri, Tüketici Karar Süreci, Marka.

JEL Kodları: M31, M37, M39.

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE AUTOMOBILE BRAND PREFERENCES AND THE
POSITIONS IN THE SOCIAL NETWORK: A RESEARCH BETWEEN THE
ACADEMICIANS**

ABSTRACT

The need to be involved in a group is inherent in all past societies that have come and gone throughout human history. People are motivated to establish relationships with others and to take measures against the deterioration of these relations. On the other hand, groups work in a manner that

* Gümüşhane Üniversitesi, ahmetmutluakyuz@gmail.com.

encourages similarity between members. In terms of individuals, their position in a social network, and their interactions with others, are factors that influence their preferences. With this study, it has been tried to figure out how relations among the academicians in a social network where they are members shape their car brand preferences. From the findings, it is understood that 70 academicians prefer the VW brand from 21 different brand preferences, while the participants who prefer the Mercedes brand are the most respected among the other participants and have a central position in the social network. These results provide us with evidence that brand preferences will help individuals in a social group gain high socio-economic status. From the results obtained, it can be argued that the choices that have made are influential in getting centralized and intellectual leadership within a social network.

Keywords: Social Networking, Social Network Analysis, Idea Leaders, Consumer Decision Process, Brand..

JEL Codes: M31, M37, M39.

1. GİRİŞ

Her birey bazı özelliklere sahip bir organizma olarak bir toplum içinde dünyaya gelir ve o yapının tüm öğeleriyle yoğrularak gelişimini ölene dek sürdürür. Yani insan biyolojik olduğu kadar toplumsal bir varlıktır da (Usal ve Kuşluyan, 2006: 37). Günümüzde insanların toplum içerisinde oluşturduğu ilişkilerin (kurdukları ağların), onların yaşamlarını ve eylemlerini doğrudan ve dolaylı şekillerde etkilediği bilinmektedir. İnsani ihtiyaçlardan ilişkilerin, iletişim olasılığının artmasıyla da insanlar arasındaki benzerliklerin artacağına dair çokça kanıtlara rastlanabilir (Cross ve diğ., 2002: 27). Aynı coğrafyada yaşamını sürdürmekte olan insanlar tüm fiziksel ve sosyal kaynakların ortaklaşa kullanımı ve paylaşımı ile birbirleriyle bir şekilde etkileşime girmekte, birbirlerini etkileyip, aynı zamanda da etkilenmekte, dolayısıyla da giderek benzeşerek kültürel bir altyapıyı çekirdekten başlayarak inşa etmektedirler. Bununla birlikte, bu etkileşim ve paylaşım sürecinden en fazla doyuma ulaşabilmek ve kazançlı çıkabilmek adına, birbirlerine destek olabilecekleri daha homojen alt kültürel gruplar oluşturdukları ve bunların devamlılığını sağlamak için de birlikte hareket ettikleri görülebilir. Öte yandan bireyler çoğu zaman yaşantılarında kendilerine bir gurubu veya grup içerisindeki bir bireyi örnek alabilir ve onu taklit etmeye gayret edebilirler. Bu tür gruplara sosyal psikolojide referans grupları, taklit edilmeye çalışılan bireylere ise referans kişisi denilmektedir (Akyüz, 2015: 105-106). Özetle, içerisinde yer alınan çeşitli toplulukların ve toplumun insan yaşantısı üzerindeki çok yönlü etkisine “sosyal etki” denilmektedir. İnsanlar toplu yaşam içerisinde daha yoğun yer almaya başladıkça farklılıklar da yavaş yavaş ortadan kalkmaya meyillidir. Sosyal etki çeşitli kaynaklardan beslenir ve bu kaynakların her biri davranışların kontrolüne katkı sağlar. Gruplar açısından bakılacak olursa da, gruplar üyelerinden oluşturulan bir takım standart davranışlara uymalarını beklerler. Ancak insanlar birden fazla grup içerisinde aynı anda yer alabildiklerinden dolayı ve bu grupların davranış kalıpları

farklı olabileceğindendir ki, gurubun normlarına her zaman uymayabilirler. Bu durumlarda bireyler daha ziyade önemli kabul ettikleri referans gurupların normlarına uyma davranışı sergiler (Barlı, 2010: 16-21). Bunun öncelikle görüldüğü noktaların başında ise bireylerin tüketimlerine yönelik tercihleri ve karar verme süreçlerinde yaşananlar gelmektedir. Özellikle satın alma yapacak olan bireylerin ürün ve hizmetlerdeki marka tercihleri noktasında çevrelerinden etkilendikleri bilinmektedir.

Bu nedenle günümüzdeki tüketicileri anlamaya çalışan araştırmalarda, her bir bireyin özeline inebilecek, bireyin markayla ilişkili çağrışımlarını kendi öznel dünyasında ortaya koymasını sağlayabilecek ve bu çağrışımların güçlü ve zayıf olduğu alanları gösterebilecek yöntemlere ihtiyaç vardır. Bu yöntemlerden birisi de yaygın olarak sosyoloji alanında kullanılan ve “ağ analizi” olarak da bilinen sosyal ağ analizidir (Başfıncı, 2016: 27).

2. SOSYAL AĞ ANALİZİ VE İLİŞKİLERİN YORUMLANMASINDAKİ ROLÜ

Aslında geçtiğimiz son birkaç on yıl içerisinde, gerek sosyal ağ kavramının, gerekse de sosyal ağ analizi yöntemlerinin, sosyal ve davranış bilimleri camiasında merak uyandırdığı ve büyük ilgi çektiği gözlemlenmektedir. Atfedilen bu ilginin büyük çoğunluğunu, sosyal varlıklar arasındaki ilişkiler ile bu ilişkilerin etkileri üzerine odaklanan sosyal ağ analizinin çekiciliği oluşturmaktadır. Pek çok araştırmacı tarafından, standart sosyal ve davranışsal bilim araştırma sorularının yanıtlanmasında, politik, ekonomik veya sosyal çevre açısından kesin tanımlamalar yapmaya imkân vermesi sebebiyle, ağ perspektifinin yeni bir kaldıraç noktası sağladığı fark edildi (Wasserman & Faust, 1994: 3). Sosyal ağ analizi bilimi, aslında ilişkilerimiz, kim olduğumuz, nasıl davrandığımız, kişiliğimiz, eğitim durumumuz, geçmişimiz, ırk ve etnisitemiz gibi bizimle ilgili herşeyin bir özetini verir denebilir. Tümü bizim ilişki kalıplarımızda etkileşir ve üzerimizde silinmez izler bırakır. Böylece, bu kalıpları gözlemleyerek ve inceleyerek sosyallığımızla ilgili birçok soruya da yanıt bulabiliriz (Tsvetovat & Kouznetsov, 2011: 2). Öte yandan sosyal ağ analizi, günümüzde “sosyal sermaye teorisi” şeklinde bir teori ile bağlantılandırılmaktadır. Bu görüşe göre sosyal ağlar, bireylerin avantajlarını ve fırsatlarını geliştirmek için kullanabilecekleri özel bir sosyal sermaye biçimidir, denilmektedir (Scott, 2017: 7).

Sosyal ağ analizi, bireyler, gruplar veya organizasyonlar şeklindeki aktörler arasındaki kaynakların (bilgi) değişimini incelemek için kullanılan bir yaklaşım ve teknikler bütünüdür. Ağdaki düğümler kendilerini aktörler olarak, düğümler arasındaki bağlayıcılar kendilerini bilgi alışverişi ilişkileri olarak ve düzenli bilgi alışverişi kalıpları ise kendilerini sosyal ağlar olarak ortaya koymaktadırlar. Sosyal ağ analizi, aktörler arasındaki ilişkilerin modellerine odaklanırken, kaynakların kullanılabilirliğini ve bu aktörler arasındaki kaynak alışverişini inceler. Kiminle kimin çalıştığı veya kiminle kimin bilgi alışverişinde bulunduğu gibi ilişki kalıplarına odaklanmak, sosyal ağ analizini diğer analiz tekniklerinden ayırmaktadır. Her bir ilişki, aktörler arasında belirli bir etkileşim şeklidir ve

asıl dikkate alınacak etkileşim türü/türleri bizzat araştırmacı tarafından belirlenir (Haythornthwaite, 1998: 323-324).

Sosyal bilimlerde araştırmacılar, insan grupları, topluluklar, örgütler, pazarlar, toplum ya da dünya sisteminin bütünü şeklindeki yapılara odaklanmaktadır. Sosyal ağ analistleri ise, davranış, tutum, bilgi veya mal iletmeleri sebebiyle kişiler arası ilişkilerin, kurumlar veya ülkeler arasındaki bağlar gibi önemli olduğunu varsaymaktadırlar. Ağın görselleştirilmesi ise, sosyal ağ analizinin başlangıcından itibaren araştırmacılar için önemli bir araç olagelmıştır. İlk olarak sosyal ağ mevzuatının temeli, kendilerini sosyometrist olarak adlandıran araştırmacılar tarafından atılmıştır. Bu araştırmacılar toplumun, istatistikçilerin varsaydığı şekilde bireylerin ve özelliklerinin toplamı değil, kişilerarası ilişkilerin bir bütünü olduğunu öne sürerler. Bu nedenle, birey ve onun sosyal, ekonomik veya kültürel ilişkileri adeta sosyal atomlar gibi, gruplara bağlanır ve sonuçta da birbiriyle ilişkili grupları oluşturur (Nooy ve diğ., 2011: 3).

Sosyal ağ analizi, sosyal hayatın ilişkiler ve bunların oluşturduğu kalıplarla ortaya çıktığı önergesini kendisine başlangıç noktası kabul eder. Sosyal ağlar, bir veya daha fazla ilişki türü ile bağlanmış bir dizi düğüm (veya ağ üyesi) olarak tanımlanabilir. Sosyal ilişkiler, akrabalık veya diğer tanımlanmış rol ilişkilerini (arkadaş, öğrenci); ağ üyelerinin birbirlerine karşı duydukları duyguları temel alan duyuşsal bağları (beğenme, beğenmeme); ya da bilişsel farkındalıkları (bilmek) içermektedir. Bu bağlar, kişisel toplum analistleri tarafından en çok incelenen bağlardır. Etkileşimler genellikle sosyal ilişkiler bağlamında gerçekleşir ve etkileşime dayalı ve duygusal temelli önlemler sıklıkla birbirleri için vekil olarak kullanılır. Örneğin, araştırmacılar tartışma ağlarını temel destek ağları için vekil olarak ölçebilir (Marin & Wellman, 2011: 11-12).

Ağ analizleri ile mikro ve makro düzen arasındaki boşluklar doldurulmakta olup, araştırmacıların bireysel eylem ya da davranışlara daha büyük yapısal konfigürasyonlar bağlamında, daha fazla dikkat etmelerine de imkân sağlanmaktadır. İlk bakışta bireysel aktörler, adeta pasif oyuncular gibi, içlerinde yer aldıkları ağ yapılarının esirleri gibi görülebilirler. Ancak son zamanlarda, araştırmacılar bu aktörleri ağ konumlarını kendi çıkarlarını ilerletmek için kullanan birer “Ağ girişimcileri” olarak görmeye başlamışlardır. Bu ağ girişimcileri içinde yer aldıkları ağlarını stratejik olarak kendi ilgi alanlarını daha ilerilere taşımak için kullandıklarından ağın kendisini de değiştirmiş olurlar (Wasserman & Galaskiewicz, 1994: XIV).

Her birimizin kendi sosyal ağlarımız bulunmaktadır. Sahip olduğumuz bu ağları düşünerek sosyal ağları anlamaya başlamak ise en kolay yoldur. Genelde ne tür sosyal ağlara sahip olduğumuza gelince, bunlar, arkadaşlık ağları olabileceği gibi, işyerindeki meslektaşlarımızla olan ağ veya çeşitli kulüplere ve organizasyonlara katılarak tanışmış olduğumuz kişilerle olan ağlarımız da olabilir. Pek çok farklı sosyal ağın üyesi olmak normal bir durum olup, aslında sosyal ağ analizi de, bizi bu farklı sosyal

ağlarımızı farklı ilişkilere göre ayırıp, bunlar hakkında düşünmeye teşvik eder. Böylelikle nasıl ki bir arkadaşlık ağı bizim için bir ilişki ise, bir tavsiye ağı da farklı bir ilişki olacaktır. Öte yandan sevmediğiniz bir ağ bile hala başka bir ilişki olmayı sürdürecektir (Prell, 2012: 7).

Tablo 1. İkili İlişkilerin Tipolojisi

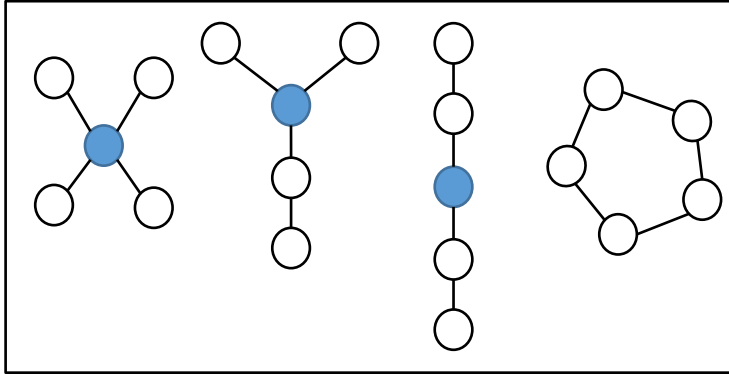
Benzerlikler			Sosyal İlişkiler				Etkileşimler	Eksiklikler
Konum , mevki	Üyelik	Nitelikle r	Akrabalı k	Diğer roller	Etkileyiciler	İdrak Ettikleri	İlişkiye girdikleri	Bilgi
Aynı zamansal ve mekânsal alan	Aynı kulüpler	Aynı cinsiyet	Annesi	Arkadaşı	Hoşlandıkları	Tanıdıkları	Konuştukları	İnançlar
	Aynı olaylar vb.	Aynı tutumlar vb.	Kardeşi	Patronu	Hoşlanmadıkları vb.	Hakkında bilgi sahibi oldukları	Tavsiyelerde bulundukları	Kişisel kaynaklar vb.
				Öğrencisi		Mutlu sandıkları vb.	Yardım ettikleri	
				Rakibi vb.			Zarar gördükleri vb.	

Kaynak: Bargatti et al., 2009: 893.

Tablo 1’te gösterilen tipolojide, ikili ilişkiler dört temel türe ayrılmaktadır. Bunlar; benzerlikler, sosyal ilişkiler, etkileşimler ve eksikliklerdir. Sosyal ağ araştırmalarının çoğu, bu farklı ilişki türlerinin birbirini nasıl etkilediğini görmek amacıyla yapılmaktadır (Bargatti et al., 2009: 893).

Öte yandan, temelde dört tür ağ yapısı olduğu bilinmektedir (Şekil 1). Buradaki ağlarda yer alan her bir düğüm bir bireyi temsil edecek olursa, her bir bağlantı da bireyler arası iletişim için potansiyel bir kanalı temsil etmektedir. Her bir ağdaki en merkezi konumdaki düğüm ise ağın merkezindeki en aktif bireyi göstermekte olup şekilde koyu renkle ifade edilmektedir (Bargatti et al., 2009: 893).

Şekil 1. Temel Ağ Yapıları



Kaynak: Bargatti et al., 2009: 893

Bir sosyal yapı içinde kabul gören fikir liderleri yeni bir fikrin sosyal yapı içerisinde yayılmasında yol gösterici rolündedirler ve genelde grup içindeki yüksek sosyo-ekonomik statüye sahip kişilerden oluşurlar. Araştırmalar, fikir liderleri olarak kabul görenlerin genelde eğitilmiş, gelir düzeylerinin yüksek ve sosyal açıdan da hareketli olduklarını işaret etmektedir. Öte yandan sosyal bir yapının üyeleri fikir lideri tarafından önerilen bir yeniliği gözlemleyebiliyor iseler bu fikrin kabul görme ve üyeler arasında yayılma hızı da artmaktadır. Yani fiziksel anlamdaki mevcudiyet fikir liderinin benimsenme, kabul görme derecesini arttıracaktır (Kılıçer, 2008: 214-219).

Bu çalışma ile bireylerin bir sosyal ağ analizi yardımıyla incelenerek, ne tür sosyal ağ ilişkilerine sahip olduklarının tespit edilmesi, ağ içerisindeki konumları ile marka tercihleri arasındaki olası ilişkilerin incelenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca yeniliklerin yayılımı teorisinden de hareketle, her biri sosyal ağın bir parçası olan bu bireylerin otomobil markalarına yönelik eğilimlerinin grubun genelinden ve grup içindeki olası fikir liderlerinden, ne boyutta etkilendiklerinin tespit edilmesi, öngörülmektedir. Bu çerçevede bireysel tercihlerin, güçlü bağlar kuramı, zayıf bağlar kuramı ve yapısal boşluklar kuramı şeklindeki sosyal ağ kuramlarından hangisiyle benzerlik gösterdiğinin irdelenmesi amaçlanmıştır.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Veri Toplama Şekli

Araştırmamızın evrenini Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde çalışmakta olup, bir otomobil sahibi olan veya yakın zamanda olmayı planlayan tüm akademisyenler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemi olarak araştırma evrenindeki tüm akademisyenlere ulaşılması amaçlanmıştır. Ancak potansiyel katılımcılardan % 12,5'lük kısma, araştırma süresince izinli veya raporlu olmaları, yurtdışında bulunmaları sebebiyle ulaşılamamıştır. Dolayısıyla örneklemi geriye kalan % 87,5'ini oluşturan 70 kişi oluşturmaktadır. Araştırmacı katılımcılara en hızlı ve uygun şekilde

ulaşabilmek adına gerek yüz yüze gerekse telefon aracılığıyla görüşerek araştırma sorularını yöneltmiştir. Verilen cevaplar ise not edilerek kayıt altına alınmıştır. Öte yandan mülakatta yer alan sorular, genel anlamda iki ana kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım, katılımcının cinsiyeti, ünvanı ve bölümü hususundaki bilgilerin yer aldığı demografik özellikleri belirlemeye yardımcı olan sorulardan, ikinci kısım ise, katılımcıların otomobil tercihini ve ayrıca bu konudaki olası karar sürecinde itibar ettiğini belirttiği, görüş ve tespitlerini dikkate aldığını söylediği, fakültedeki diğer mevcut akademisyenlerin kim/lerden oluştuğunun tespitine yönelik sorudan oluşmaktadır.

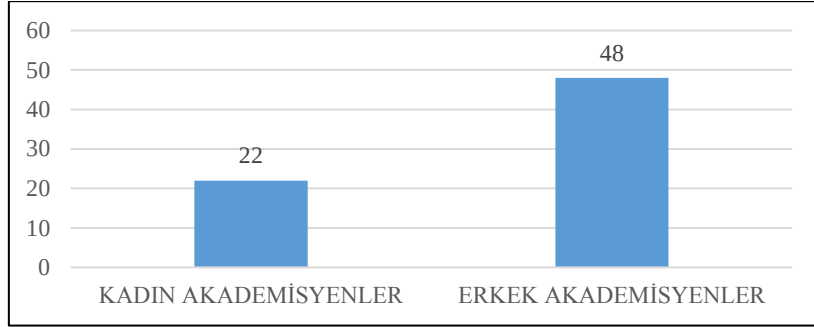
3.2. Verilerin Analizi ve Bulgular

Sosyal ağ analizi ile kullanılan ölçümler sayesinde bireylerin ve temsil ettikleri görüş veya markaların ağdaki konumları belirlenebilmekte ve konumlarının ağdaki diğer bireyleri ne derecede etkilediği ortaya koyulabilmektedir. Bu ölçümlerden biri de derece merkeziliğidir. Derece merkeziliği aktörlerin bireysel bağlantı sayıları bulunarak hesaplanmaktadır. Eğer bir birey yüksek derece merkezilik puanına sahipse ağdaki bir grupta diğer aktörlerle en çok bağlantıya sahip olan, en popüler birey olarak belirtilebilirken, tam tersine bu ölçümü düşük olan bireyler grubun dışında kenarda kalan kişiler olarak belirtilebilir. Dolayısıyla da bu ölçüm gruptaki bireylerin önem derecesini belirlemede kullanılabilir. Derece merkeziliği iç ve dış derece merkeziliği olmak üzere iki ölçüme ayrılmaktadır. İç derece merkeziliği ağ içinde bir oyuncuya doğrudan (direkt) gelen bağların sayısını gösterirken, dış derece merkeziliği ise ağ içinde bireylerin diğerlerine olan bağlantılarının sayısı üzerinden hesaplanır (Avcı ve Ergün, 2017: 853). Bu noktada araştırmamızda en çok itibar edilen kişi ve markaları belirleyebilmek için iç derece merkezilik ölçümlerini kullanılmıştır.

3.2.1. Örneklemin Demografik Yapısı

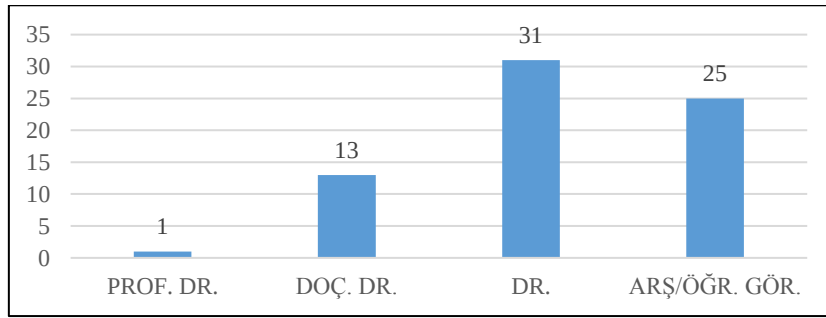
Katılımcıların cinsiyete göre dağılımları dikkate alındığında, erkek akademisyenlerin oranı % 68,5 iken, kadın akademisyenlerin örneklemdaki payı ise % 31,5'tir (Şekil 1). Katılımcılara gelir durumları açısından bir soru yöneltilmemiştir. Katılımcıların statü ve mevkileri de dikkate alındığında aylık gelirleri asgari 5000 TL'nin üzerindedir. Katılımcıların, Türkiye koşullarında diğer meslek ve gelir guruplarıyla kıyaslandığında bir otomobil satın alma gücüne sahip bireyler olduğu söylenebilir.

Şekil 2. Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımları



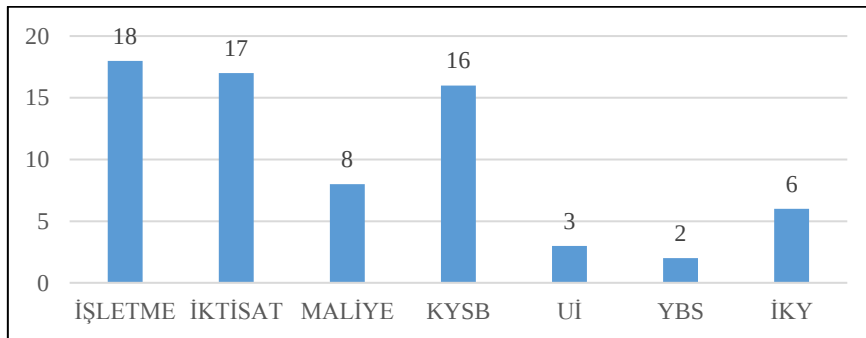
Katılımcıların akademik unvanlarına bakacak olursak büyük çoğunluğu doktor öğretim üyeleri (% 44) ve araştırma veya öğretim görevlilerinin oluşturduğu (% 36), öte yandan sadece bir adet profesörün yer aldığı görülmektedir (Şekil 3).

Şekil 3. Katılımcıların Akademik Unvanlarına Göre Dağılımları



Araştırma iktisadi ve idari bilimler fakültesi bünyesinde yer alan akademisyenler üzerinde yapıldığından dolayı katılımcıların bu bağlamda en fazla dâhil oldukları bölümler olarak işletme (% 26), iktisat (% 24) ve kamu ve siyaset bilimi (% 23) bölümleri öne çıkmaktadır (Şekil 4).

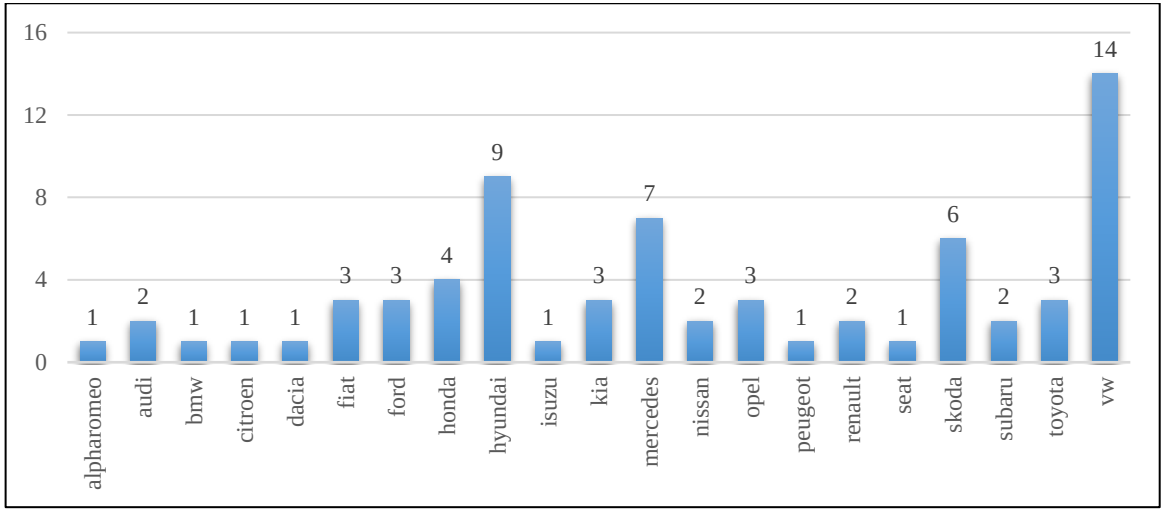
Şekil 4. Katılımcıların Görev Aldıkları Birimlere Göre Dağılımları



3.2.2. Katılımcıların Otomobil Marka Tercihleri ve Birbirleriyle Olan Etkileşimleri

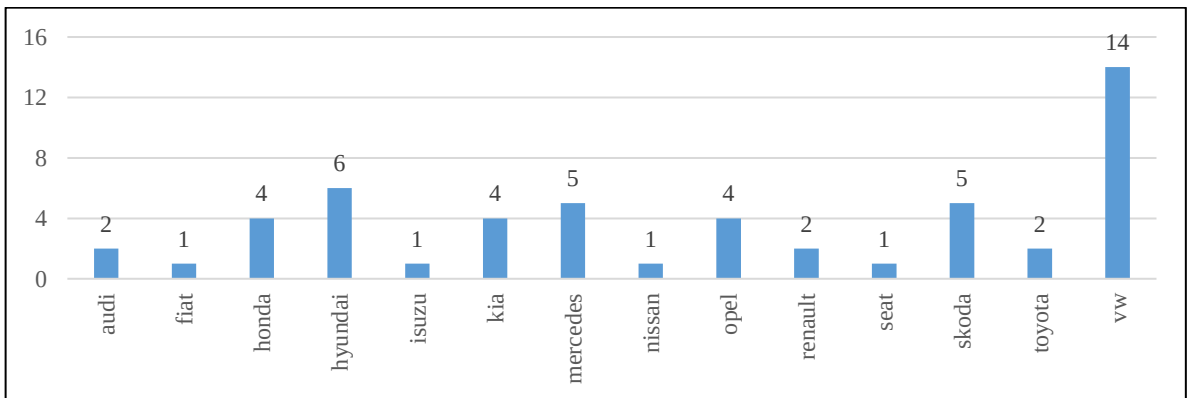
Katılımcıların otomobil marka tercihleri incelendiğinde, toplamda 21 farklı markanın yer aldığı görülmektedir. Bunlar arasından ağırlıklı olarak VW markasının (% 20) öne çıktığı, bunu takiben sırasıyla Hyundai (% 13), Mercedes (% 10) ve Skoda (% 8,5) markalarının tercih edildikleri anlaşılmaktadır (Şekil 5).

Şekil 5. Katılımcıların Otomobil Marka Tercihlerine Göre Dağılımları



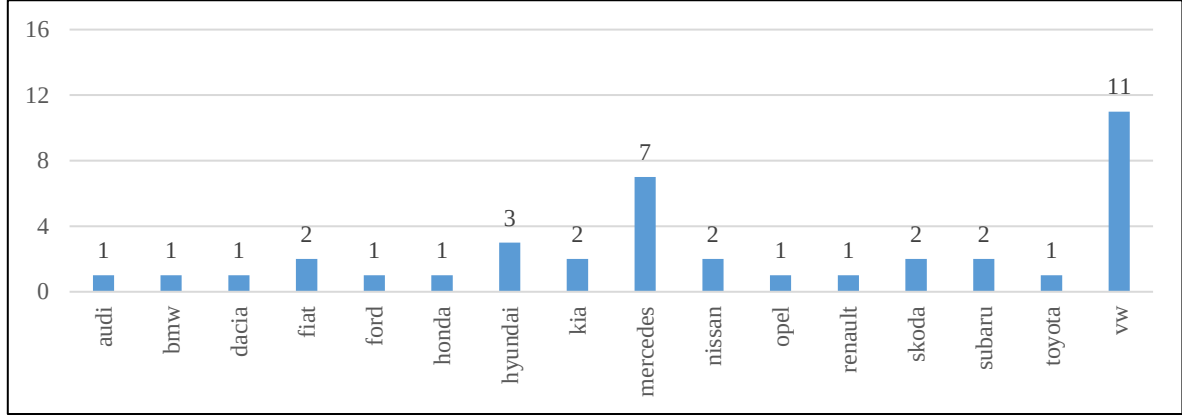
Öte yandan, otomobil konusunda sözüne itibar edilenler anlamında Mercedes kullanıcılarının öne çıktığı ve toplamda % 74'lük bir katılımcı çoğunluğunun bu kişilere itibar ettiğini belirttiği gözlemlenmiştir. Bunlar arasında ise ağırlığı VW markasını tercih edenler (% 27) oluşturmaktadır (Şekil 6).

Şekil 6. Mercedes Markasını Tercih Edenlere (7 Kişi) İtibar Eden Katılımcıların (52 Kişi) Kendi Marka Tercihlerinin Dağılımı



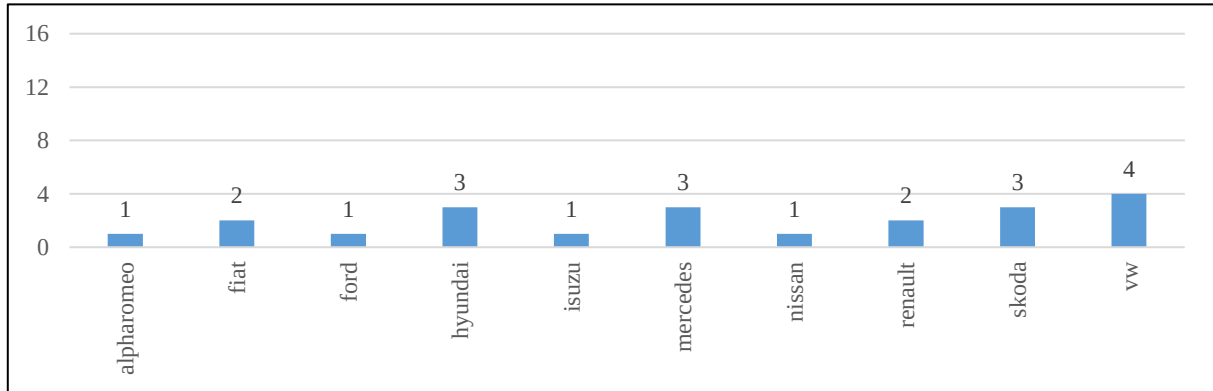
Bir diğer sözüne itibar edilenler katılımcılar gurubunun ise VW markasını tercih edenler olduğu görülmektedir. Bu anlamda toplamda % 56'lık bir katılımcı çoğunluğunun bu kişilere itibar ettiklerini belirttikleri tespit edilmiştir. Bunlar içerisinde en fazla ağırlığa sahip olanlar ise % 28 ile yine VW markasını tercih edenlerdir (Şekil 6).

Şekil 7. VW Markasını Tercih Edenlere (14 Kişi) Öncelikle İtibar Eden Katılımcıların (39) Kendi Marka Tercihlerinin Dağılımı



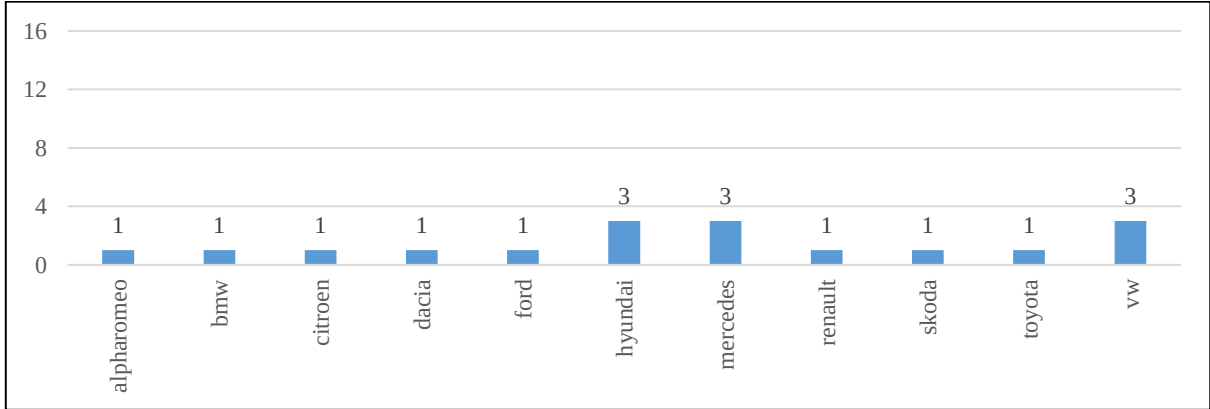
Katılımcılar arasında Skoda markasını tercih edenlerin de itibar gördüğü anlaşılmaktadır. Bu anlamda toplamda % 30'luk bir oranın bu kişilere itibar ettiklerini belirttikleri görülmektedir (Şekil 8).

Şekil 8. Skoda Markasını Tercih Edenlere (6 Kişi) İtibar Eden Katılımcıların (21 Kişi) Kendi Marka Tercihlerinin Dağılımı



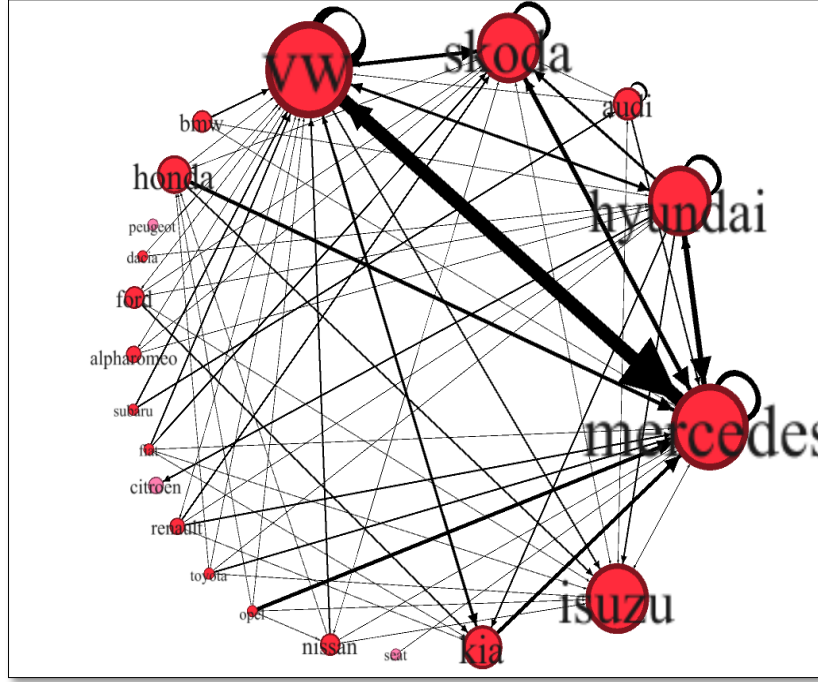
Katılımcılar arasında Hyundai markasını tercih edenler de itibar görmektedir. Bu anlamda toplamda % 24'lük bir oranın bu kişilere itibar ettiklerini belirttikleri anlaşılmaktadır (Şekil 9).

Şekil 9. Hyundai Markasını Tercih Edenlere (9 Kişi) İtibar Eden Katılımcıların (17 Kişi) Kendi Marka Tercihlerinin Dağılımı



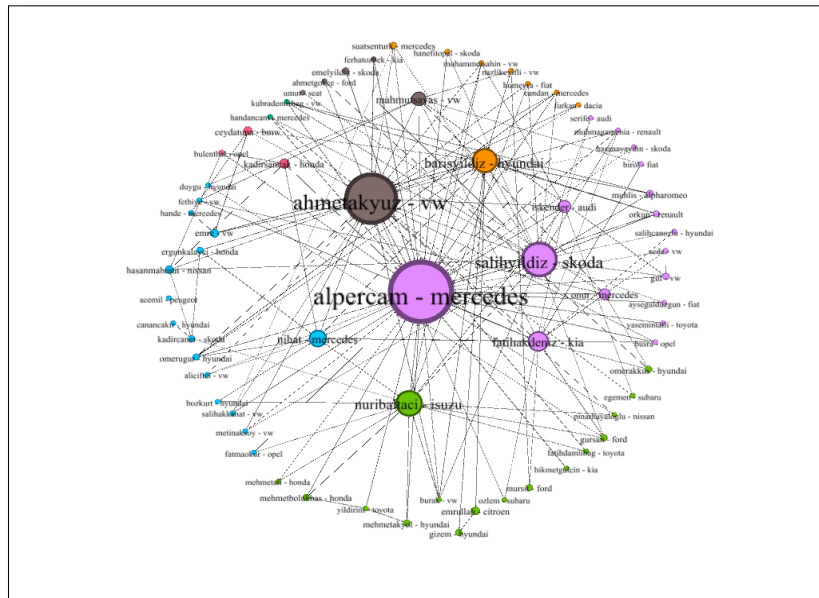
Yukarıda verilen tablolarda sunulan verilerin bütünleşik bir özeti şeklindeki Şekil 10'u incelediğimizde en fazla ilişkinin Mercedes kullanıcıları ile diğerleri arasında olduğu, bunun yanı sıra VW ve Mercedes kullanıcıları arası ilişkilerin diğerlerinden daha kuvvetli olduğu belirtilebilir. Mercedes tercihinde bulunanların ağın %10'unu oluşturan 7 kişi olduğu göz önünde bulundurulacak olursa, bu itibarda kişilerin ötesinde markanın da rol oynadığı söylenebilir. Ortaya çıkan bu bulgular, marka imajının bireylerin sosyal ağ içerisindeki konumlarının güçlendirilmesinde rol oynamakta olduğu şeklindeki iddiaları destekler niteliktedir.

Şekil 10. Katılımcıların Temsil Ettiği Markalar Arasında Oluşan Sosyal Ağ



Katılımcıların sosyal ağ içerisindeki konumları ve marka tercihleri birlikte dikkate alınacak olursa ağın yapısı anlamında merkezi konuma sahip olan katılımcıların ağın genelindeki marka tercihleri üzerinde etkili oldukları, Şekil 10'daki bulgulardan da hareketle söylenebilir. Özellikle ağdaki katılımcıların markaları tercih sayıları dikkate alınacak olursa ağda merkezi konuma sahip katılımcıların tercihlerinin ağın geneline yansıdığı ve özellikle dört markanın ağda en fazla tercih edilen marka haline gelmiş olduğu görülmektedir.

Şekil 11. Katılımcıların Marka Tercihleri ve Sosyal Ağ Konumları



4. SONUÇ

Çeşitli alternatifler arasından bireylerin nasıl seçim yaptıklarını anlamak, işletmelerin doğru ve etkili pazarlama stratejiler geliştirebilmeleri açısından önemlidir. Bireyler, ihtiyaç ve ihtiyaçlarını gidermek üzere yapacakları satın alma karar süreçlerinde sosyal etkileşim yoluyla edinmekte oldukları mesajlara çoğu zaman diğer etkileyici faktörlerden daha fazla itibar etmektedirler. Dolayısıyla fikir liderleri ve sosyal gruplar aracılığıyla edinilen yeni görüş ve fikirlerin bireylerin satın alma davranışlarının şekillenmesindeki rolü çok önemlidir.

Bu bağlamda sosyal ağ analizi, bireyler veya bireylerin temsil ettikleri görüş veya tercihlerin sosyal bir ağ içerisindeki konumlarını ve bu ağdaki diğer bireyler ile ne şekilde bir etkileşim sürdürmekte olduklarını tespit edip, görsel anlamda da ortaya koyabilmemize olanak sağlayan ve giderek popülerliğini artıran bir analiz yöntemidir. Yapılan çalışma ile bir kapalı grup mantığından hareketle akademisyenlerin üyesi oldukları fakültenin sosyal bir ağ olduğu öngörülerek, bu ağ içerisindeki ilişkilerin, belirlenen konu olan, otomobil markası tercihlerinin nasıl şekillendiği ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Bu amaçtan hareketle araştırmanın evrenini akademisyenler oluşturmaktadır. Elde edilen bulguların yorumlanması sonucunda toplamda 70 katılımcı akademisyenin 21 farklı marka tercihinde bulunduğu, bunlar içerisinde en fazla tercih edilen marka olarak VW markasının öne çıktığı, öte yandan Mercedes markasını tercih eden katılımcıların sayıca az olmalarına rağmen diğer katılımcılar nezdinde

en fazla itibar görenler olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar bize marka tercihlerinin, sosyal bir gurup içerisindeki bireylere yüksek sosyo-ekonomik statü kazandırabileceğine dair bulgular sunmaktadır. Özellikle toplum nezdinde seçkinlik ve ekonomik gösterge anlamına sahip markaların, onları tercih eden bireylerin gördükleri itibara olumlu katkı sağladığı bir gerçektir. Dolayısıyla elde edilen sonuçlardan, gurup içinde merkezilik kazanma ve fikir liderliği konumuna gelmede yapacakları tercihlerin bireyler aracılık etmekte olduğu iddia edilebilir. Öte yandan bireylerin merkezi konumları sebebiyle yeniliklerin yayılımı teorisi bağlamında sosyal ağı yönlendirme kabiliyetine kavuşabildikleri ve bireysel tercihlerin güçlü bağlar kuramına göre açıklanabileceği söylenebilir.

Benzer şekilde, Veblen de geliştirdiği teorisini açıklarken, metaların statü ve kimlik elde etmede aracılık edebileceğini ve bu yöndeki tüketimin insanların yaşamlarında ve sosyal statü gruplarının oluşumunda önemli bir role sahip olduğunu belirtmektedir. Bireylerin tüketim tercihleri, onların kimliklerinin oluşumunda rol oynamakla birlikte, sosyal tırmanma, sosyal üyelik ve sosyal dışlama işlevi görmektedir. Bu açıdan, tüketilenler aynı zamanda sosyal prestij ve statünün de işareti olmaktadır. Bireylerin saygınlık kazanmaları ve bunu koruyabilmeleri bir anlamda toplum nezdinde itibar gören markaları tercih etmeleri ile de desteklenmektedir (Koçak, 2017: 83) Öte yandan bireylerin kişisel tatmin oluşları, çevrelerine sağladıkları uyumla da ilişkilidir. Bireyler kendi tüketim tercihlerini, sosyal gruplara göre yönlendirirlerken bir takım karşılaştırmalar yaparak, kendi durumları ile grupta yer alan diğer üyelerin durumları arasında kendi aleyhlerine bir fark varsa şayet, bu farkı giderecek yönde hareket etmeye güdülenmektedirler. Dolayısıyla referans standartları yakalamaya çalışmaları, tercihlerinin yeniden şekillenmesine ve gurubun bütününe tercihlerinin de giderek benzeşmesine yol açacaktır (Fettahlıoğlu, 2008: 32).

KAYNAKÇA

- Akyüz, A.M., (2015) “Hizmetlerde Tüketici Davranışları”, Hizmet Pazarlaması ve Stratejileri (edi. Remzi Altunışık), Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Avci, Ü. & Esin E. (2017) “Öğrencilerin Kişilik Özellikleri ve Performanslarına İlişkin Bir Sosyal Ağ Analizi”, Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi, 18 (3): 847-864.
- Barlı, Ö. (2010) “Davranış Bilimleri ve Örgütlerde Davranış, Aktif Yayınevi, Erzurum.
- Bargatti, S., Ajay M., Daniel J., Giuseppe L., (2009) “Network Analysis in the Social Sciences”, Review, 323: 892-895.
- Başfıncı, Ç. (2016) “Marka İmajının Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi: Turkcell ve Vodafone Markalarına Yönelik Bir Araştırma”, İGÜSBD, 3 (2): 25-50.

- Cross, R. Stephen P. B., Andrew P., (2002) “Making Invisible Work Visible: Using Social Network Analysis to Support Strategic Collaboration”, *California Management Review*, 44 (2): 25-46.
- De Nooy, W.; Andrej Mrvar & Vladimir B. (2011). “Exploratory Social Network Analysis with Pajek” Cambridge University Press, USA.
- Fettahlıoğlu, H. S., (2008) “Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarında Özel Markaların Tüketici Tutumları Üzerine Etkileri”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi*.
- Haythornthwaite, C. (1998) “Social Network Analysis: An Approach and Technique for the Study of Information Exchange”, *LISR* (18): 323-342.
- Kılıçer, K., (2008) “Teknolojik Yeniliklerin Yayılmasını ve Benimsenmesini Arttıran Etmenler”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (2): 209-222.
- Koçak, P.G. (2017) “Gösterişçi Tüketim Üzerine Teorik ve Uygulamalı Bir Çalışma: Pamukkale Üniversitesi Örneği”, *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 43: 79-112.
- Marin, A. and Barry, W. (2011) “Social Network Analysis: An Introduction”, *The SAGE Handbook of Social Network Analysis* (edi. John Scott, Peter J. Carrington), London.
- Oluç, M. (1987) “Sosyal Sınıfların Pazarlama Açısından Önemi”, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, 1(2).
- Prell, C. (2012) “Social Network Analysis: History, Theory, and Methodology”, SAGE, London, UK.
- Scott, J., (2017) “Social Network Analysis”, 4th Edition, SAGE, London, UK.
- Tsvetovat, M. & Alexander K. (2011) “Social Network Analysis for Start-ups: Finding Connections on the Social Web”, O'Reilly Media, USA.
- Usal, A. ve Kuşluvan Z. (2006) “Davranış Bilimleri (Sosyal Psikoloji), Barış yayınları, İzmir.
- Wasserman, S. & Joseph G. (1994) “Advances in Social Network Analysis: Research in the Social and Behavioural Sciences”, SAGE, London, UK.
- Wasserman, S. & Katherine F. (1994) “Social Network Analysis: Methods and Applications”, Cambridge University Press, UK.

KANT'IN DEONTOLOJİK AHLAK ANLAYIŞI

Saniye VATANDAŞ*

ÖZET

Ahlak teorileri birçok bakımdan sınıflandırılabilirler. Bu sınıflandırmalardan birisi amaçlı olup (teleolojik), olmamakla (deontolojik) ilgilidir. Amaçlı ahlak teorilerine göre hiç bir eylem salt kendi başına iyi ya da kötü değildir; o eylemi iyi ya da kötü yapan eylemin ulaştığı veya oluşturduğu sonuçtur. Eğer eylem sonuçta bir şekilde de olsa bir şeye veya birilerine yarar sağlıyor ise “iyidir”. Bu açıdan bir eylem ahlak açıdan değerlendirilirken o eylemin belli bir durumda ve belli bir eylemin bu eylemden etkilenenlere ne gibi sonuçlar getireceği dikkate alınmalıdır. Eğer öngörülen sonuçlar, diğer eylem seçeneklerine göre daha fazla toplam iyilik ya da fayda getiriyorsa, söz konusu eylem tercih edilmelidir. Bu açıdan amaçlı ahlak teorilerinde hangi eylemin değil, hangi kuralın daha çok fayda getirdiği üzerinde durulmuştur. Immanuel Kant'ın temsil ettiği amaçlı olmayan (Deontoloji) teori ise “görev ve sorumluluk” üzerinde durmuştur. Buna göre ahlaki davranış, sonuçlarına göre değerlendirilmez; her koşul ve durumda ortaya konması gereken davranıştır. Bu makalede Kant'ın deontolojik ahlak anlayışı ele alınacak ve özellikleri açıklanacaktır.

Anahtar Sözcükler: Ahlak, Ahlak Teorileri, Teleolojik, Deontolojik.

JEL Kodları: Z19, Y90, Z10.

DEONTOLOGICAL MORAL UNDERSTANDING OF KANT

ABSTRACT

The moral theories can be examined in different forms. One of them is for moral purposes (teleolojik) and the other is aimless (deontolojik). According to purposeful morality, the behavior of individuals is not good or bad in every situation. What makes a behavior good or bad is the result of that behavior. If a behavior leads to a good result, this behavior is good. When evaluating a behavior for this reason, the result of that behavior needs to be considered. The behavior leading to better things should be preferred. For this reason, the end of behavior in purposeful moral understanding is found important. But Immanuel Kant does not think so. According to him, what makes a behavior good is that it fulfills a responsibility. Behavior does not matter even if it leads to bad result. In this article, Kant's

* Öğretim Görevlisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İletişim Fakültesi, ISPARTA, saniyevatandas@sdu.edu.tr

deontological understanding will be examined.

Key Words: *Morality, Moral theories, Teleological, Deontological.*

JEL Codes: *Z19, Y90,Z10.*

1. GİRİŞ

Etik teorileri birçok bakımdan sınıflandırılabilirler. Bu sınıflandırmalardan birisi amaçlı olup (teleolojik), olmamakla (deontolojik) ilgilidir. Amaçlı ahlak (consequentialist) teorilerine göre bir eylem kendi başına iyi ya da kötü değildir; o eylemi iyi ya da kötü yapan eylemin sonucudur. Eğer eylem sonuçta yarar sağlıyor ise “iyidir”. Bu açıdan bir eylem etik açıdan değerlendirilirken o eylemin belli bir durumda ve belli bir eylemin bu eylemden etkilenenlere ne gibi sonuçlar getireceği dikkate alınmalıdır. Eğer öngörülen sonuçlar, diğer eylem seçeneklerine göre daha fazla toplam iyilik ya da fayda getiriyorsa, söz konusu eylem tercih edilmelidir. Bu açıdan amaçlı etik teorilerde hangi eylemin değil, hangi kuralın daha çok fayda getirdiği üzerinde durulmuştur. Immanuel Kant’ın (1724-1804) temsil ettiği amaçlı olmayan (Deontoloji) teori ise “görev ve sorumluluk” üzerinde durmuştur. Buna göre ahlaki davranış, sonuçlarına göre değerlendirilmez; her koşul ve durumda ortaya konması gereken davranıştır.

Bu makalemizde Kant’ın deontolojik veya ödev ahlakı ismiyle tanımlanan ve tanınan ahlak anlayışını ele alacağız. Kant, “ödev ahlakı” görüşü ile sadece mensubiyeti ile değil, aynı zamanda katkılarıyla da Aydınlanma felsefesinin önemli temellerinden birisini inşa etmiş olacaktır. Bu yönüyle de modern zihniyetin ve hayat tarzının ahlaksal sınırlarını tayinde önemli bir aktör olarak düşünce tarihindeki özel konumuna erişmiş olacaktır. Ancak kabul etmek gerekir ki hiçbir düşünce salt bir kişinin zihinsel çabalarının ürünü değildir. Böyle bile olsa o zihniyetin teşkilinde içinde yaşanılan toplumsal çevrenin, sosyo-ekonomik koşulların ve tarihsel birikimlerin baskın etkisi vardır. Bu bazen doğrudan destek olma, bazen de karşıtlık üzerinde etkileme biçiminde gerçekleşir. Dolayısıyla Kantın ahlak felsefesini, kendisinin de dâhil olduğu ve dediğimiz gibi inşa edicileri arasında yer aldığı aydınlanma felsefesinin tarihsel kökenlerinden ve dayandığı düşünsel atmosferden bağımsız ele almak en azından büyük eksiklik olacaktır. Bu sebeple Kant öncesi ahlak felsefelerine ve bu bağlamda dile getirilmiş tartışmalara gelen hatlarıyla da olsa değinmekte yarar vardır.

2. KANT’IN AHLAK FELSEFESİNİ OLUŞTURDUĞU DÖNEMDEKİ DİĞER AHLAK FELSEFELERİ

Ortaçağda egemen olan Hristiyan felsefesinin tutumu aslında eudaimonisttir. Fakat bu, Yunan etik anlayışındakinden önemli farklılıkları olan bir eudaimonizmdir. Hristiyan Felsefesi, insanlara, bir

öbür dünya mutluluğunun sözünü ederse de Rönesans'la birlikte önemli bir değişiklik yaşanır. Rönesans, bu dünyanın değerlerine dönüş sürecinin ismi olarak anlam kazanır. Rönesans'ın “*ana eğilimi ise kendisini her türlü bağıllıktan sıyırmak, yalnız kendine dayanmak olacaktır*” (Akarsu, 1970:1/110). Aslında, Rönesans'la yaşanan değişiklik sadece ahlâkta değil, insan birey ve toplumunu ilgilendiren her alanda ve özellikle de zihinsel yapıda açığa çıkar. Gerçekleşen değişimin ahlâkı ilgilendiren boyutunu daha 16. yüzyıl ahlâk felsefesinde dahi açık bir şekilde görmek mümkün olacaktır. Bu aşamada Montaigne'in ismi önemlidir. Dinsel düşünceleri sarsan, bağımsız düşünceyi getirenlerden Montaigne ahlâk felsefesi dâhilindeki görüşlerinde Stoa felsefesinden etkilenir. Stoa etiğinin doğaya uygun yaşama formülasyonu O'nun etiğinin de merkez noktasını oluşturur. Ama sadece Stoa'yı değil Epikuros'u da esin kaynağı olarak seçer. Birbiri karşısında olan bu iki okul onda bir sentez halinde birleşir. Sistemleştirdiği ahlâk felsefesine göre; doğa içgüdülerle bizi hazza yöneltir, duygulanımlar da bizim sağlam hayatımızla ilgilidirler. Ama bu içgüdü hayatını bir disiplin altına almadan gerçek bir yaşama sevinci ve gerçek bir ahlaklılık olamaz. Mutluluğumuz bu içgüdü ve duyguların akılla ayarlanmasına bağlıdır. Yoksa aşırı duygular bizi tabiatımıza aykırı yollara saptırırlar.

Montaigne, hiç kuşku yok ki, yeni dönemin önemli öncülerindendir. Ancak bu yolda yalnız değildir. Bunların başında, İngiltere'de pratik ahlâkı dinsel kanıtlardan bağımsız olarak kuranların başında Francis Bacon gelir. Bacon, ahlâkı da kapsayan töre ve adetleri bilginin yönetmesini ister. İlkın Bacon tarafından ortaya atılan bu konu, İngiliz Felsefesinde olduğu kadar, Fransız Felsefesinde de kuvvetli bir yankı bulacaktır. Bacon'ın halkın boş inançlara dayanan fanatik dinine karşı çıkışını, Hobbes, Locke, Shaftesbury, Hume da tamamıyla paylaşır, hatta daha sert çıkışlarla aynı saflarda yer alırlar. Fransa'da ise Bayle, konuyu derinlikle işleyenlerden birisi olur. Daha sonraları Helvetius, Holbach da aynı yolda yer alırlar (Akarsu, 1970:1/112).

Bacon, ahlâkî olanın kaynağı olarak Rönesans Çağı'na özgü, Rönesansın'ın karakteristik kavramı olan *lex naturalis*'i (doğal kanun) gösterir. Ancak bundan, büsbütün insana özgü bir yeteneği mi düşündüğü, yoksa deney ile kazanılmış doğru görüşü mü anladığı belli değildir. Bacon'ın kararsız kaldığı bu noktadan itibaren, takipçilerinin iki farklı yol takip ettikleri görülür. Etik'teki iki büyük doğrultu olan *duygu etik*'i ile *anlayış etik*'i bu sorunun çözüm cevapları olurlar. Ancak burada önemle ve ısrarla vurgulanması gereken konu; Bacon'ın dinsel kanılar karşısında ahlâka bağımsızlık tanınması ve bunun da takipçileri tarafından kabul edilmiş olmasıdır. Bacon'a bağıllık içinde bulunan Hobbes, ahlâkın metafizik ve dinle temellendirilmesinin karşısında yer alır ve ahlâkı da ampirik gerçekler temeli üzerinde açıklamaya çalışır. Böylece doğal bir ahlâk anlayışı kurar. Hobbes'u, Bacon'ın bağıllı olmaktan da öte, içtenlikle bağıllı öğrenci olarak göstermek yanlış değildir. Zira Hobbes, var olanın psikolojik çözümlemesini yapmakla kalmaz, aynı zamanda olması gerekeni de hukuk bakımında kurmayı dener. Kurguladığı devlet ve toplum ideali bizim konumuzun dışında ise de, ahlâk üzerindeki görüşleri bu kuruluşlarla sıkı sıkıya bağlıdır. Hobbes, Hristiyanlığın insan düşüncesiyle de birleşmiş gibi

görünür, ancak bu aldatıcıdır. Hristiyanlığa göre insan kötüdür, suçludur, bozulmuştur. Ama burada Hobbes, insan hakkında bütünü yeni bir anlayışı dile getirir. Hristiyanlıkta insan ilk durumda iyidir, ancak kendisine yasak edilen bilgi ağacına dokunmakla düşmüştür, kötü olmuş, bozulmuştur. Oysa Hobbes'a göre insan bozulmamıştır, henüz olmamıştır, ancak topluluk içinde oluşur (Akarsu, 1970:1/116).

Hobbes, başlangıçtaki tabii durumdan hukuk ve ahlâkı nasıl geliştiriyor? Burada en önemli faktör; *zorunluluk* ve *ihtiyaçtır*. İnsanın kendi gücüne dayanmaktan başka bir güvenliği olmazsa, bütün ihtiyaçlarını kendi çalışmasıyla sağlaması gerekirse, herhangi bir iş yapmaya da imkânı kalmaz; her yanı korku ve ölüm tehlikesi kaplar. Bu durumda, Hobbes'un açıkça belirttiği gibi, derin bir çelişme vardır. Herkes tabii bir zorunlulukla iyiye çabalar, iyiyi ister; ama kimse böyle genel bir savaş durumunu iyi olarak kabul edemez. İnsanların karşılıklı korkusu onları yalnızlıktan çıkarır ve insanı kendine yoldaşlar aramaya sevk eder. Böylece kişilerin sınırsız bağımsızlığı olan doğal hukuktan doğal bir kanun gelişir. Hobbes, türün iyiliğin ve korunmasını gaye edinen ve tek tek insanların doğal haklarını sınırlayan bu akıl kanunundan, *fayda* görüşüne bağlı olan doğal bir ahlâklılığın da temellerini geliştirir. Faydaya dayanmayan her görüşü reddeder. O'na göre, *iyi* ve *kötü*'nün ne olduğu üzerinde insanların sonsuz çeşitlilikte olan düşüncelerinde tek bir değişmez nokta vardır: *Barış isteği*. Doğal kanuna da değer ve anlamını veren budur. Yürürlükte olan kanunlar ve ahlâk kuralları ne kadar değişirse değişsin, bu genel ahlâk ve hukuk ilkesi hiçbir zaman değişmez; gelip geçici de değildir. Akıl, barıştan başka bir amaç koyamadığı gibi, buna götürecek doğal kanundan başka bir yol da bulamaz. Öyleyse ahlâk ve hukukun tümünün çabası, hep yapıp edileni aklın buyruğuna göre yönetmektir. Ama burada esas olan iç düşünüş değil, dış yapıp etmedir. Hobbes için barışın korunması tabii kanunun ilk ve en asil buyruğudur. Bu görüşüyle de insanların hukuk düzeni içinde birlikte yaşamasına en yüksek değeri vermiş olur.

Ahlâk felsefesi dâhilinde ismi belirtilmeyi fazlasıyla hak eden birçok kimse var. Bunları ve görüşlerini teker teker belirtmek ve açıklamak bu yazının kapasitesini aşar. Fakat bu rağmen Locke, kısaca da olsa kendisinden bahsedilmeyi fazlasıyla hak etmiş ahlâk felsefecilerinden birisidir. Locke, doğuştan düşüncelerin olmadığını, felsefesine temel kılar. Doğuştan teorik ilkeler olmadığı gibi aynı şekilde, doğuştan pratik ilkeler, pratik önermeler de yoktur. Böylece Locke en yüksek ahlâk kavramlarının doğuştan olduğu görüşünü reddeder. Gerçi bu iddia yeni değil, ahlâkî olanın doğuştan insanda bulunmadığını, bir gelişme süreci sonunda kazanıldığını Hobbes'da söylemiştir. Ama Locke'un bunu kanıtlama biçimi yenidir: Doğuştan ahlâk kavramları ya da aksiyomları yoktur, çünkü ilkin genel olan, hiç bir şüpheye yer vermeyen pratik doğruluk yoktur. Locke, insanların, hak ve haksızlığı ayırmalarına yardımcı olan kanunları üçe ayırır: *Tanrısal kanun*, *toplumsal kanun* (devlet kanunu) ve *kamuoyu kanunları*. Bu bölümlmeye ise, insan eylemlerine karşılık olan: a) Ödev ve günah, b) Suçsuzluk ve suç, c) Erdem ve erdemsizlik girer. Ayrıma göre; ödev ve günah için ölçü tanrısal kanundur, suç ve suçsuzluk için ölçü ise devlet kanunlarıdır. Üçüncüsüne gelince; Locke, buna *felsefi*

kanun da diyor, çünkü bununla en çok filozoflar uğraşmışlardır ve bu da erdem ve erdemsizlik için ölçü olmaktadır. Locke'un bu ayrımları doğrultusunda düşünüldüğünde, ahlâkî bir yargılamanın biricik doğal kaynağı, belli bir eylemin faydalı ya da zararlı oluşu üzerindeki deneyden başka bir şey olmamaktadır. Ahlâk, kanunlarının doğrudan doğruya çıktığı bir yer olmalıdır, bu da *doğa kanunu* 'na (law of natur) dayanır. Locke'un, doğal kanunlar ve devlet hukuku üzerindeki öğretilerinin çıkış noktası en esaslı noktalarda Hobbes'la birleşir. Ama hukuk alanının yanında ahlâkî olanı da özellikle incelemesi ve ahlâkî olanın kaynağını sadece egemen olanın isteminde değil, kamuoyunda araması ile Hobbes'u aşar. Fakat tanrı tarafından konulmuş doğal düzenle ahlâk temelinin verildiği ve bu temel üzerinde insanın gözlem ve deneylerle yavaş yavaş hukuk ve ahlâk düzeninin yapısına eriştiği ve bunların da eylemlerin faydalı ve zararlı sonuçlarının yönetici ölçüleri olduğu düşüncesinde Cumberland'dan esinlenir. Her iki düşünürde de "*Law of nature*" kavramı aynı anlama gelir. Ayrılık sadece şuradadır: Locke kendi bilgi teorisi görüşüne uyarak ahlâkî olanın ayrıca toplumsal içgüdü ile temellendirilmesini fazla bulur. Eylemlerinin sonuçlarını önceden görmesini sağlayan düşünce yetisinin dışında hiçbir şeyin insanla doğuştan olmadığını açık olarak belirtir. Böylece, Cumberland'ın ahlâkî olanın son kaynağı olarak kabul ettiği şeyin, Locke'a göre yine kaynağı sorulabilir (Akarsu, 1970: 1/127).

Ahlâk felsefesinin tarihsel seyrinde XVIII. yüzyılın ayırıcı bir yeri olacaktır. Bu yüzyıl, konuya ilişkin köklü görüş değişikliklerinin yaşandığı ve konunun tarihsel süreçte en yoğun tartışıldığı bir kesiti oluşturur. XVIII. yüzyıl ahlâk felsefesinin çoğu, "*hazcı*" (hedonist) olduğu zaman bile, "*ben*" merkezli teoriye bir karşı çıkış olarak değerlendirilebilir. Zira bu yüzyılın ahlâk felsefesi özü gereği, bireyci değil, toplumcu; bencil değil, daha çok özverici bir ahlâk felsefesi olacaktır. Bu bakımdan, antik çağda bulduğumuz bireyci mutluluk, XVIII. yüzyılda bireyci karakterini yitirir. Artık söz konusu olan toplumun mutluluğu, toplumsal bir eudaimonismdir. Bu mutluluk anlayışının amacı, "olabildiği kadar çok sayıda insanın olabildiği kadar çok mutlu olmasıdır" (Arat, 1979:39). İntellektualist ve sentimentalist olmak üzere iki temel akım ise XVIII. yüzyıl ahlâk anlayışını temsil eder. Kullandıkları yöntem ve tartıştıkları konu her ne olursa olsun her ikisi de "*erdem*"in gerçek ve kendisi için izlenmeye değer olduğunun gösterilmesi gibi bir amaca sahiptirler. Her iki akıma göre de "*erdem*", hayvansal bir nitelik arz eden hazza indirgenemez. Yine her ikisi de *erdem*'in doğal ve *doğa*'ya göre olduğu konusunda ortak bir inanç taşırlar. Bu manasıyla da Stoa felsefesiyle paralellik gösterirler. İki akım arasındaki kayda değer fark; "*erdem*"e en etkili biçimde ulaşmanın yöntemi konusunda açığa çıkar.

XVIII. yüzyıl ahlâk felsefesinde "*doğallık/doğaya uygunluk*"un başat bir yeri olacaktır. Örneğin: Sentimentalist akımın mensuplarından Shaftesbury'ye göre insan doğası; Akıllı bireylerin yapılarına uygun gerçekleşmiş sevecen ve iyi eğilimlerin genel ismidir. Butler'a göre ise; vicdan tüm insanlığın sesiyle konuşur ve insanın gerçek "*doğa*"sı, vicdanın ve "*kendini-sevme*"nin onayladığı tümüyle iyi olmayan yapıdır. Adam Smith'e göre ise; *tarafsız seyircinin* onayladığı her davranış doğaldır. Elbette ki bunlar, bir oranda belirsizliği beraberlerinde taşıyan görüşlerdir ve konu tam anlamıyla açığa

kavuşmamıştır. Söz konusu belirsizlik, Henry Hone'un görüşünü doğrular niteliktedir. Hone'a göre, insanın ortak ve uygun doğası, türlerin içinde yer aldıkları, şimdi çevre diye adlandırılan dış koşullarla ilgi içerisinde, kendini en iyi şekilde korumasını sağlayan yapısıdır" (Arat, 1979:42).

Etikle ilgili görüş ayrılıklarının ve tartışmalarının ayrıntılarına girmeden ifade edecek olursak; Aydınlanma Çağı'nın konuyla ilgili farklı görüş ve eğilimleri şöyle özetlenebilir:

1. Ahlâk kuralları, insanın gerçek yarara ulaşmasının ilkeleridir. Bir davranış, ahlâk ilkelerinin hedeflediklerini gerçekleştirdiği ölçüde doğrudur.

2. Ahlâk kuralları, iyilik isteklerini dışarıda bırakmayan ve en yüksek düzeyde doyumluluğu gerçekleştirme amacı taşıyan ilkelerdir. İsteğin en yüksek doyumunu gaye edinmek, ahlâkın temelini oluşturan doğallığın vazgeçilmez şartlarından "*kendini-sevmek*"in benimsenmesiyle mümkün olabilir.

3. Ahlâk kuralları, "*iyi*"lik isteğinin en üst düzeyde gerçekleşimini sağlamak için oluşturulmuş ilkelerdir. *Kendini sevme* ve *iyilik* bu amacın iki önemli aracıdır ve bu araçlar çatıştıklarında, doğru olan, "*iyi*"lik tarafında olmalıdır.

4. Ahlâk kuralları, *kendini sevme* ve *iyilikle* özdeş olmayan insan eğilimlerini doyuma ulaştırmanın ilkeleridir.

5. Ahlâk kuralları, iyiye erişmenin ve sadece doğruyu yapmanın yolunu gösterirler. Çünkü insanlar iyi ve doğru olanı yapma gibi bir "*doğal*" yapıya sahiptirler. Ancak, davranışın seyri, iyi ve doğru olmak zorunda değildir.

3. KANT'IN AHLAK FELSEFESİ

Ahlâk felsefesinin amaçlı bir seyir takip ettiği ve tartışmaların oldukça yoğunlaştığı bu uzun soluklu süreçte, felsefî boyutuyla gidişatı değiştiren kişi Kant olur. Kant, ahlâk felsefesinin kilit şahsiyetlerinden birisi olarak karşımıza çıkar. İlk defa O, amaçlı bir etiğin insanın ahlâk hayatını inceleyemeyeceğini açık şekilde gösterir. Bu bakımdan kendinden önceki sonucu hesaba katan tüm ahlak teorilerine eleştiri getirmiş olur. Yaygın olan ve *mutluluğu* amaçlayan anlayışın kişilere, topluma ve zamana göre değiştiği dikkate alındığında, etiğin böylesi bulanık, karışık bir durumdan kurtarılması gerektiğini dile getiren Kant, ahlâkın temelini *mutluluk* ve *haz* gibi, kişiden kişiye, durumdan duruma değişen bir kavrama bağlamanın doğru olmadığını savunur. Onun için, ahlâkın temelini, herkes için aynı kalan, herkes için *değişmeyen bir şey* oluşturmalıdır. Felsefesini bu amaç üzerinde inşa eder.

Kant, dört farklı sorunun cevabını arayarak felsefesine başlar. Bu sorulardan hareketle felsefesinin açılımını yapar ve ahlâk sorununu da bir anlamda sonsuza uzanan bu açılım içerisine oturtur. Tekdüze ve bir çizgi üzerinde açılım anlayışı onun felsefesinden çok uzaktır. Kant felsefesinin en önemli özelliklerinden birisi ve bizce en önemli özelliği de burada başlar. O, enine ve boyuna olduğu gibi,

derinliğine de açılım sağlayan dalgalar halinde bir felsefî sistem inşa eder. Bu nedenledir ki, Kant felsefesinden bahseden kişiler, sürekli iç içe gerçekleşen açılımlardan bahsetmek zorunda kalırlar. Kant felsefesinde ilk adımı oluşturan dört soru ve onu takip eden süreçler bunun örneklerinden birisi olarak karşımıza çıkar. Söz konusu dört soru; *Ne bilebilirim?*, *Ne yapmalıyım?*, *Ne umabilirim?* ve bu üç soruyla işaretlenen *İnsan nedir?* sorusudur. Kant, bunları cevaplama sürecinde iki esası kendisine temel olarak alır; *Doğa ve Töre*: Bir yanda var olan her şey (doğa), öte yanda olması gereken şey ya da özgür davranışlar alanı (ahlâk). İnsan ise tüm bunların mihrabını teşkil eder. Ancak, bu, insanın mutlak manada değerli olduğu anlamına gelmez. Çünkü Kant, insanı ideal bir varlık olarak görmez. Ona göre insan, ahlâk buyruklarını yerine getirmeye pek gönüllü değildir. Bu ise insanın değerini zedeler. *İnsanın yapılmış olduğu bu eğri büğrü odundan dosdoğru bir şey biçilenemezdi. Tabiatın bize verdikleri, bizi bu ideye ancak yaklaştırabilir.* Kant bu görüşüne rağmen, başka bir yerde insandan bekleneni şu şekilde temellendirir: *Gerçi insan kutsal olmaktan uzaktır, fakat insanlık onun kişiliğinde kutsal olmalıdır.* Dolayısıyla insandan beklenen, doğrudan doğruya ahlâk normudur. Ahlâk ise insanı merkeze alan bu felsefenin unsurlarından birisi ve hatta en önemlisidir. İnsanın ve ahlâk sorunun insanla ilişkin boyutunu belirleyebilmek için Kant felsefesindeki insan tipolojisini dikkate alabiliriz:

- 1- Bir doğa unsuru olarak insan,
- 2- Teknik-mekanik bir varlık olarak insan (homo faber),
- 3- Politik bir varlık olarak insan (homo politicus),
- 4- Estetik bir varlık olarak insan (homo aestheticus)
- 5- Ahlâkî bir varlık olarak insan (Homo ethicus)

Kant, ahlâk sorununu ele alırken iki farklı eğilim sergiler: genel anlamda bir insan olarak, özelde ise bir filozof olarak davranır. Bir insan olarak soruna eğilirken, topluma karışmış ve onu merakla incelemiş, gözlemiş bir insan bilinci içerisinde. Bundan dolayı günlük hayatta varolan ahlâk sorunlarıyla ilgilenir. Bu yönü de sorunun ele alınmasında asıl eğilimi teşkil eder. Bir filozof olarak soruna yöneldiği zaman ise, herhangi bir ahlâk felsefesi kuramını değil, gündelik yaşamdaki ahlâk duygusu ve yargılarını çıkış noktası olarak alır. En yalın insanda bile ahlaksal yükümlülük bilgisinin, ödev duygusunun bulunduğu inanır. Ve elbette ki tüm bu eğilim ve yaklaşımlarında yöntemsiz değildir. İki tür yöntem kullanır: Bir yandan deney verilerini çıkış noktası olarak alır ve çözümleme ile bu verilerden en genel önermelere yükselir; öte yandan, akıl kavramlarını ilkeler olarak alır ve bu kavramlardan görüngülere, verilere, deneye iner. Arzusu; salt olanı, ampirik olanla karışmasından ayırmaktır. Arzusuna uygun olarak da *Salt Akılın Eleştirisi*'nde şu sonuçlara varır (Kant, 2015:26):

1. Duyular üstü olanın bilgisine erişmek imkânsızdır. Dolayısıyla klasik metafizik çözümsüzdür.

2. İnsan etkinliklerinin bir alanı olan doğa, nedensellik yasalarına bağlıdır. Fenomenler öyle zincirlenmiştir ki burada özgürlük olamaz.

Bu ayrımın ahlâkı ilgilendiren boyutu şöyledir: Ahlâkın kavramları duyular üstü nesneleri gerektirir görünüyor. Oysa bu duyular üstü nesneler insan için bilinemez niteliktedir. Bu durumda da ahlâkın temeli *bilgi* değil, bir çeşit *duygu* oluyor. Böyle olunca da ahlâk kaynağında mistik olur ki, bu, Kant'ın kabul etmeyeceği bir şeydir. Öte yandan ahlâkı doğa üzerine temellendirmek de mümkün değildir. Zira bu mekanik dünyada özgürlüğe yer yoktur. Sonuçta çözümü zor bir ikilemle karşılaşılıyor. Bu ikilem çözülebilir mi? Çözülür, Neyle? Akılla, ama elbette ki *salt akıl* ile. Kant'a göre *ahlâk yasası*, *salt aklın* bir olgusu (faktum) olarak karşımıza çıkmaktadır(Kant, 1996: 64); bu yasanın var olduğunu önsel olarak biliyoruz, onun bilinci var bizde. Ancak onu nesnel olarak görme imkânına sahip değiliz. Bizim bilgilerimiz duyulara bağlı ve ancak görüngüleri bilebiliyor. Bu durumda ahlâk ne *şey*'in kendisinin (kendinde şeyin) bilgisi üzerine, ne de doğa bilgisi üzerine dayandırılmayacağına göre, aklın kendisi üzerine, duyarlılığın formlarından sıyrılmış salt akıl üzerine dayandırılabilir. Ahlâkın çıkış noktası ancak akılda bulunabilir. Yani, Kant, ahlâkın temelini ararken onu ne doğanın dışında ne de içinde arar, istediği ahlâk ilkelerini doğrudan doğruya salt akıldan çıkarır.

Kant, bütün ahlâk normlarının insanın doğasından çıkarılmasını mümkün görmez. Bu nedenle, çözümlemesinde kullanacağı gerekç, İngiliz ahlâkçılarının yaptığı gibi insan doğası değil, insanların yargıları olacaktır. Kant bu çözümleme yöntemine bir de varsayıma dayanan tümdengelim (deduktion) katar. Bu, bir ilkeyi varsayım olarak koyma ve ondan sonuç çıkarma ve bu sonucu verilmiş gerçeğe karşılaştırmadır. O, ahlâk kavramları arasında, eylemlerin ahlâk bakımından değeri yargılandığında, insanın başvuracağı bir kavram arar ve genel olarak kabul edilen ahlâk yargıları ile ahlâk kavramlarının çözümlemesinde böyle bir şey de bulur: *İyi istenç*. Sonra da bütün gücünü iyi istenç kavramını çözümlemeye sevk eder. İyi istenci, kendi başına, doğrudan doğruya iyi olan, başka değerli niteliklerin ve iyilerin kötüye de kullanılabilmelerine karşılık, mutlak değeri olan biricik şey olarak tanımlar ve yüceltir.

Kant, kendi başına *kendinde iyi* bir değer olarak *iyi istenç*'i gösterir. *İyi istenç* kavramını aydınlatmak ve geliştirmek için de *ödev* kavramına başvurur ve bir eylemin ahlâksal değerini doğrudan doğruya *ödev* bilincinin kendisine dayandırır. Ödevin istence buyurulan şey olduğunu ve böylece de istenç için ahlâksal bir zorunluluğu dile getirdiğini ifade eder (Kant, 1996:66). Ayrıca şunu ileri sürer: Bir ödev eyleminin (ödevden çıkan eylemin) değeri, erişilmek istenen niyette (absicht), bundan böyle güdülen başarı da değil, kararı verdiren *maxime*'dedir, o eylemin bu *maxime*'e göre istenilmesindedir. Demek ki, bir eylemi ödev olduğu için yapıyorsak, eylemimizi belirleyen neden ödevse, bu eylemin ahlâkça bir değeri var demektir. Kişinin bilincinde ödevden başka neden yoksa eylemin ahlâksal değeri var demektir. Ama bu değeri belirleyen öğeyi de tam olarak göstermek gerek: Bu erişilmesi gereken bir

maksat, bir niyet (absicht) olamaz, çünkü eylem, herhangi bir ereğe erişmekle değil, kendi başına iyi olmalıdır. Bir eylemi kendi başına iyi yapan ise, o eylemin herhangi bir eğilimden değil, ödevden gelmesidir. Ödev ise, bir eylemin, zorunlu olarak, yasa karşısındaki saygıdan doğmasıdır. Ancak burada *zorunluluk*, doğa zorunluluğu değil, doğrudan doğruya akla dayanarak bir eylemin gerekli olmasıdır. Bir eylemin ahlâksal değeri, istemin maddesinde, içeriğinde bulunmadığından, istenç için nesnel yasa olan şeyde bulunur. Ahlâksal bir eylemin özel bir belirtisi: bir buyruğa, bir ahlâk yasasına karşılık olmasından dolayı istenmesidir; sonucunda acı bile olsa. İstemenin ahlâksal değerini belirleyen, istemenin ahlâksal bir değeri olduğuna karar verdiren, şunun ya da bunun istenmiş olması ve buna erişilmiş olması değil, istenmiş olan şeyin kendisi için istenilmesini sağlayan ilkedir. Bir eylem doğru olduğu için isteniyorsa ancak iyidir.

Kant'a göre *iyinin* iki türü var: Bir şey ya başka bir değerli olanı doğurduğu/oluşturduğu için iyidir, ya da salt kendisinden iyidir. Birinci durumda herhangi bir amaca erişmede *araç* olarak işe yarar; *yararlı* olanla ilgili olur ve bu durumda değeri kendi içinde değildir, değerini yararlı olmasından (araçlığından) alır. İkinci durumda ise bir şeyin değeri kendi içindedir; kendi başına değerlidir, *kendi başına iyi*'dir, *kendinde iyi*'dir. Elbette bu yalnızca bir istekle, iyi eylemeyi istemekle, ya da iyi duruma erişmeyi istemekle karıştırmamalıdır. *İyi istenç*, ancak, iyi eylemeye tam bir içten kararla hazır olma durumunda bulunur. Demek ki, iyi eylemeye tam bir içten karar varsa, ancak orada iyi istençten söz edilebilir. Öyleyse, iyi istenç, güçlü bir düşüncüdür; sonucu ne olursa olsun ahlâksal iyi düşüncüde ortaya çıkar. Özet ifadeyle; Bir eylemin ahlâksal değeri, başarısında, sonucunda değil, eylemin arkasındaki düşüncüdedir. Eylemleri meydana getiren istençteki düşüncüdür. Bu düşünüş, durumlar gerektirdiği zaman kendisine uygun olan bir eyleme geçer.

Elbette ki, her felsefî görüşte olduğu üzere, Kant'ın ahlâk görüşü de eleştiriye uğramıştır. Sisteminin modern bir skolastik olduğu, yapınının ise Hristiyan ahlâkının dogmalarına rasyonel bir form vermekten başka bir şey olmadığı ifade edilmiştir. Bir diğer eleştiri ise; sisteminin kendi kişiliğinden, karakterinden geldiği biçimindedir. Bir başka eleştiri ise, sisteminin bir ruhbilimsel çözümleme olduğu biçimindedir; çünkü araştırmalarına temel olarak insan ruhunu almıştır. Bunlardan en çok tekrarlanan ve ısrar edilen birinci eleştiriye dikkate alırsak, gerçeği yansıtmadığını kolaylıkla söyleyebiliriz. Çünkü Kant, ahlâkın ilkelerini doğrudan doğruya akıldan çıkarmayı istemekle Hristiyan ahlâkından büsbütün ayrı bir ahlâk öne sürmüş olmaktadır. Hristiyan ahlâkı, insanlara örnek olarak tanrısal yetkinliği işaretler. *Ödev*'i de bu yetkinliğe bağlar. Fakat insan bu ödevi yerine getirmekte güçsüzdür. Hristiyanlığın işlevi de bu aşamada devreye girer ve insanı tanrı indinde kayırmayı üstlenir. Hristiyan ahlâkının hedefi tanrıya yöneliktir. Kant'ta ise durum tam tersine. O, bilinemez olarak nitelemekle tanrıyı ahlâkın temeli olmaktan uzaklaştırır. Ona göre, ahlâk alanındaki kararlarında, insana kimse vekil olamaz. Ahlâkî kararlar, kaynağı kişinin derinliklerinde olan eylemlerdir. İnsan burada gerçek bir suje konumundadır, yoksa bir gruba yahut kendi üstünde bulunan bir iradeye bağlı bir değişken değildir. İşte

bu yüzdendir ki, ahlâklılıkta bir ilerleme olamaz. Ahlâkta herkes yeniden, en baştan başlamak zorundadır; İlerleme, ancak âdetlerde, insan davranışının uygarlaşmasında olur. Ahlâklılık hiçbir şekilde ampirik bakımdan tespit edilemez; ahlâklılık kişiliğin derinliği ve davranışın iç tarafıyla ilgilidir. Tespit edilebilen ancak meşruldur; çünkü meşruluk davranışın dış tarafıyla ilgilidir. Bu yüzden insan ahlâklı olmağa zorlanamaz; hâlbuki sosyal ayıplama yahut ceza ile meşru olmaya zorlanabilir.

Kant için ahlâkın bir gerçeği vardır ve bu gerçeklik hem bireyin ötesine uzanmaktadır, hem de ahlâkî eylemi birey üzerinde bağlayıcı kılmaktadır; bu apriori bir koşul olmasına rağmen Kant yine de ahlâkî Tanrıdan türetmez (Tiryakian, 1990:220). Kant için ahlâk yasası, imperatif (buyruk) şekilde ifade edilen bir yasadır. Fakat bu imperatif, koşullu değil, kategoriktir; yani böyle bir imperatif, hiçbir kayıt ve koşula bağlı değildir ve ifadesi de şudur; *Öyle hareket et ki, senin hareketlerinin yasası, aynı zamanda başka insanların hareketleri için de bir ilke ve yasa olsun*. Kant'a göre, bu formül, bütün davranışlar için bir ölçü olmalıdır. Kant'ın etiğinde ahlâklı eylemler, subjektif amaç gütmeyenler. Ahlâklı eylemler, amacını kendisinde, kendisinin kayıtsız ve koşulsuzluğunda bulurlar. Ahlâk bakımından değerli olan hareket, başarıyı hesap etmeyen harekettir. Mutlu olmak için de ahlâklı hareket edilmez; aksine, ahlâklı hareket, sonunu, mutluluğa layık olmada bulur. Burada önemli olan, sadece, davranış ve hareketin dayandığı niyettir. Bu yüzden Kant, hareketin meşruluğunu, ahlâkîliğinden kesin şekilde ayırır. Meşruluğun sadece kanuna uygunlukla ilgili olduğunu açıklar. Ahlâkîlik ise, sujenin ahlâk bakımından kendisinden beklenenleri hür bir şekilde isteyerek yerine getirmesi ve onu ahlâk buyruğunun tayin etmesi, yani kendisini bu buyruklara tayin ettirmesidir.

Kant'ın ahlâk felsefesi dâhilinde ele aldığı başka bir önemli sorun da, *özgürlük* konusudur. Gerçekten özgürlük sorunu bakımından Kant, ahlâk felsefesine tarihte örneğine rastlanmayan bir yenilik getirir. Özgürlüğü “ödev” nosyonu ile birlikte ahlâkın temeline oturtma “dahiliğini” (Poole, 1993:36) gerçekleştirecektir. Kant'tan önce özgürlük sorununa ya determinist ya da indeterminist bir gözle bakılıyordu. Sınırsız bir determinizmin ise fatalizme götüreceği açıktır. Indeterminizm de özgürlük için bir sınır tanımaz. Bu nedenle her iki görüş de insan fenomenleriyle bağdaşmaz. Gerçi, Kant için de özgürlük bir gerekliliktir. Fakat bu gereklilik, doğadan, dışarıdan gelen bir gereklilik değildir; tersine buradaki gerekliliği sağlayan kendi kendisinin nedeni olan *saf isteme, pratik akıl*'dir. *İsteme, pratik akıl* aynı şeyi ifade ederler; ve *pratik aklın* koyduğu yasaya göre hareket etmek, özgür olmak demektir. Kant bu görüşünü temellendirmek için, varlık dünyasının iki alana ayırır. Bunlardan birisi, doğa yasalarının geçerli olduğu zaman-mekan içinde olup-biten olayların varlık-alanı, yani *doğal varlık alanı*'dır; öteki ise, doğa yasalarının etkisinin sona erdiği *noumenon* alanıdır. Bu ikinci alanda yalnız pratik aklın yasaları geçerlidir ve burada artık nedensellik ve öteki doğa yasalarının etkileri sona erer. İşte O'na göre asıl olan, insanın bu *noumenal varlık alanına* girebilmesidir. Çünkü bu alanda, tutkular, eğilimler gibi doğal varlık alanı ile ilgili olan her şey ortadan kalkar, burada yalnız pratik aklın, yalnız vicdanın yasaları kalır. Bu yasalara göre hareket etmek ise özgürlük demektir. Kant için insan mutluluk peşinde

koşmakla, onu elde edemez; insan ancak mutluluğa, mutlu olmaya hak kazanmaya çalışabilir. Bunun için de insanın hiçbir dış amaca ve dış motive bağlı kalmadan ahlâk yasasına, kendi vicdanına, pratik akla göre düşünüp, *iyiyi isteme*'ye dayanarak hareket etmesi yeterlidir.

4.SONUÇ

Etik tarihine bakıldığında, antikçağdan Kant'a kadar uzanan dönemde, etikte temel problemin *en yüksek iyi* problemi olarak anlam kazandığı ve çözüm denemelerinin *mutlulukçu* bir çizgiyi izledikleri görülür. Hazcılıktan, Epikürosçuluktan, Stoacılıktan, yeniçağın yararcı, pragmatist ve operasyonalist öğretilerine kadar tüm öğretilerde en yüksek iyi *mutluluk* olarak görülür ve bu *mutluluk*, *bedensel haz*, *sürekli hoşnutluk durumu*, doğaya akıl yoluyla uyum göstermek sayesinde ulaşılan *dinginlik*, bireysel veya toplumsal *yarar* vb. olarak değişik şekillerde tanımlanır. Kant ise ahlak felsefesinin temellendirilmesinde ahlakın genel problemlerine, hem içinde doğduğu, yetiştiği toplumun bir insanı olarak hem de bir filozof olarak eğilir. Ancak ahlak felsefesini, gündelik yaşamdaki ahlaki yargıları temel alarak yorumlar. Çünkü hemen her insanda ahlaksal bir yükümlülüğün ve ödev duygularının bulunduğu inanır. Kant, ahlakın temelini oluştururken onu ne doğanın dışında ne de içerisinde aramayı doğru bulur. Onun aradığı, ahlak ilkelerini doğrudan doğruya salt akıldan çıkarmaktır. Ona göre *pratik akıl* bize olması gerekeni bildiren, teorik akıl ise *olanı bildiren* akıldır. Pratik akıl eleştirisinde, yapmak istediği şey, ahlak yetisinin ne olduğunu incelemektir. Özgürlüğümüzün bilincine varmamız ancak ahlak yasasının olanaklı olmasıyla mümkün olur.

Ahlak kavramlarını çözümlemede insanın başvurabileceği bir temel arayan Kant, bu temeli *iyi istenç* olarak adlandırır. Kant *iyi* değerini de iki türe ayırır. Bunlardan biri herhangi bir amaca ulaşmada araç olarak kullanılan, işe yarayan, değerini yararlı olmadan alan *iyi*'dir. Değeri kendi içinde olan, kendi başına değerli olan, 'kendinde iyi' olan ise *iyi istencidir*. İyi istenç güçlü bir düşüncedir ve sonucu ne olursa olsun ahlakça iyi düşünüşte ortaya çıkar. Bir eylemin ahlaki değeri ise onun sonucunda değil arkasındaki düşünüştedir ve ahlaki eylemi meydana getiren şey ise istençteki düşünüş durumudur. İyi istenç kavramını daha da genişletmek isteyen Kant, ödev kavramına başvurur. Ona göre bir eylemimizi belirleyen neden ödevse, bir eylemi gerçekleştirmeye yönelen şey, eğilimlerimiz değil de ödevin kendisiyse bu eylemin o zaman ahlakça bir değeri var demektir.

KAYNAKLAR

- Akarsu, B. (1970) “Ahlâk Öğretileri”, İstanbul üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Arat, N. (1979) “18. Yüzyıl İngiliz Felsefesinde Etik ve Estetik Değerler Arasındaki İlgili Sorunu”, İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Demirel, S. (2006) “Kant'ın Ahlak Felsefesi”, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

- Kant, I. (1996) ‘‘Pratik Aklın Eleştirisi’’, (Çev: İ. Zeki Eyuboğlu), TFK Yayınları, İstanbul.
- Kant, I. (2015) ‘‘Arı Usun Eleştirisi’’, (Çev: Aziz Yardımlı), İdea Yayınları, İstanbul.
- Poole, R. (1993) ‘‘Ahlâk ve Modernlik’’, (Çev: Mehmet Küçük), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Tiryakian, Edvard A., (1990) ‘‘Emile Durkheim’’, (çev: Ceylan Tokluoğlu), (İçinde: Bottomore, Tom ve Nisbet, Robert, (1990) Sosyolojik Çözümlemenin Tarihi, İstanbul.

**SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM DAVRANIŞININ KUŞAKLARA GÖRE
FARKLILAŞMASINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

Burcu Özge Özasan ÇALIŞKAN*

Feride ALGÜMÜŞ**

ÖZET

21. yüzyılın başlarından itibaren yaşam kalitesini sağlamak ve sürekli kılabilmek için, sonsuz istek ve beklentilerin ortaya çıkardığı tüketim alışkanlıklarının yerini yavaş yavaş tüketimin dönüştürülmesi anlayışını benimseyen sürdürülebilir tüketim kavramına bırakmaya başladığı dikkat çekmektedir. Tüketimin dönüştürülmesi anlayışının doğuşu ve toplumun belli kesimlerinde sürdürülebilirlik konusunda bir bilinç oluşmasının yanı sıra, dünyada yaşanan gelişmelere paralel olarak tüketicilerin istekleri ve beklentileri de her geçen gün farklılaşmaktadır. Değişen talep ve beklentiler karşısında pazarlamacıların tüketicileri anlamaları ve tatmin etmeleri de giderek güçleşmektedir. Bu bakış açısından hareketle tüketicileri, mensup oldukları kuşaklar açısından ele almak ve incelemek, sürdürülebilir tüketim konusundaki beklenti, tutum ve davranışlarını analiz etmek, pazarlamacıların daha etkin, rekabetçi ve tutarlı pazarlama stratejileri geliştirmelerine yardım edecektir. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler ve yetiştirildiği çevre gibi faktörler kişinin tüketim alışkanlıklarını farklılaştırabilmektedir. İlgili yazında tüketim davranışları ile kuşaklar arasındaki bu farklılıkları dikkate alan çalışmalar yapıldığı görülse de, sürdürülebilir tüketim davranışları ile kuşaklar arası farklılıkları ele alan çalışma sayısının az olduğu dikkat çekmektedir. Bu sebeple araştırmada tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimine ilişkin olarak kuşaklar arasında anlamlı farklılıklar bulunup bulunmadığı ele alınacaktır. Bu araştırmanın, her kuşağın sahip olduğu sürdürülebilir tüketim davranışı eğiliminin belirlenmesi ile kuşaklara göre nasıl farklılaştığının ele alınması sonucunda ortaya çıkacak tablonun, pazarlama alanında faaliyet gösteren kurum ve kişilere yönelik yol gösterici nitelik taşıması hedeflenmektedir. Araştırma sonuçlarının, işletmelerin kuşaklar arasındaki sürdürülebilir tüketim davranışı farklarını gözeterek ve dikkate alarak, her bir kuşak için farklı beklenti ve davranış eğilimlerinin söz konusu olduğu bir ortamda en doğru, sürdürülebilir ve rekabetçi pazarlama stratejilerini geliştirmeleri için rehberlik edeceği düşünülmektedir. Bu doğrultuda; kolayda örnekleme yöntemiyle 400 tüketiciye anket formları ulaştırılmıştır. Söz konusu 400 katılımcıdan toplanan verilerin eksik ve hatalı olanları ayıklanmış; elde kalan 392 katılımcının cevapladığı anketlerden elde edilen veriler SPSS 21. 0 yazılımına aktarılarak

* İstanbul Üniversitesi, Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi, İstanbul, Türkiye, ozaslan@istanbul.edu.tr

** Bahçeşehir Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul, Türkiye, feridealgumus@hotmail.com

değerlendirmeye alınmıştır. Ankette yer alan sürdürülebilir tüketim davranışı ölçeğinin orjinal versiyonuna ulaşılmış, beşli likert tipindeki bu ölçek içerik ve anlaşılabilirlik bakımından yeniden incelenerek test edilmiştir. Elde edilen veriler, ölçüm aracının iç tutarlılık ve güvenilirliğinin değerlendirilebilmesi amacı ile VARIMAX metodu kullanılarak faktör analizine tabi tutulmuş ve Cronbach Alfa katsayıları hesaplanmıştır. Sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğiliminin kuşaklara göre ve diğer demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini tespit edebilmek amacıyla varyans analizi (Anova testi) ve iki bağımsız örneklem ortalamasıyla ilgili hipotez testinden (independent samples t test) yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular değerlendirilerek gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Sürdürülebilir Tüketim Davranışı, Kuşak Farklılıkları*

JEL Kodları: M1, M31, J10

A RESEARCH ON THE GENERATION DIFFERENCE OF SUSTAINABLE CONSUMPTION BEHAVIOR

ABSTRACT

It is noteworthy that in order to maintain and sustain the quality of life from the beginning of the 21st century, the consumption habits of endless desire and expectation are gradually being replaced by the concept of sustainable consumption, which adopts the concept of consumption transformation. In addition to the emergence of an understanding of the transformation of consumption and the consciousness of sustainability in certain segments of the society, the desires and expectations of consumers are changing day by day as well as the developments experienced in the world. It is increasingly difficult for marketers to understand and satisfy consumers in the face of changing demands and expectations. From this point of view, exploring and examining the consumers in terms of their generations, analyzing their expectations, attitudes and behaviors on sustainable consumption help marketers to develop more effective, competitive and consistent marketing strategies. Factors such as social values and the environment in which each generation has its origins can differentiate one's consumption habits. Although there are few studies dealing with sustainable consumption behaviors and generational differences in literature, it is noteworthy that the number of the studies that considers these differences between consumption behavior and generations are insufficient. For this reason, it will be discussed whether there are significant differences between generations regarding the tendency of consumers' sustainable consumption behavior in the study. This research aims to guide the organization and individuals that operating in the field of marketing, which will emerge as a result of

considering the tendency of sustainable consumption behaviors that every generation possesses and how they differ according to generations. It is believed that the results of the research will guide businesses to develop the most accurate, sustainable and competitive marketing strategies in an environment where different expectations and behavioral trends for each generation are concerned, taking into account and considering the differences in sustainable consumption behavior among generations. In this direction; 400 consumer questionnaires were delivered with easy sampling method. The missing and incorrect data of the collected data from 400 participants were extracted; the data obtained from the surveys answered by the remaining 392 participants were transferred to the SPSS 21.0 software and evaluated. The original version of the Sustainable Consumption Behavior Scale in the questionnaire was reached and this scale of the five-point Likert type was re-examined and tested for content and clarity. The obtained data were subjected to factor analysis using the VARIMAX method and the Cronbach's alpha coefficients were calculated to evaluate the internal consistency and reliability of the measurement tool. Variance analysis (Anova test) and independent samples t test were used to determine whether the tendency to exhibit sustainable consumption behaviors varied according to generations and other demographic variables. The findings were evaluated and suggestions for future studies were made.

Keywords: Sustainable Consumption Behaviour, Generation Diffirentation.

JEL Codes: M1, M31, J10

1.KUŞAKLARA GÖRE SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI

Kuşaklar arasında belirgin farklılıklar olmakla beraber benzer ya da ortak yönler de bulunabilmektedir. Kupperschmidt, (2000:66) tarafından kuşak, “aynı doğum yılını, yaşı, lokasyonu ve kritik gelişme dönemlerindeki önemli hayat olaylarını paylaşan belirli bir grup” olarak tanımlanmaktadır. Aynı kuşağa ait olan insanların önemli hayat tecrübeleri, tarihi, ekonomik, sosyal ve kültürel deneyimleri onların özel kişisel özelliklerini, iştihak ve beklentilerini, tutum, davranış ve çalışma değerlerini etkileyip şekillendirebilir (Cennemo ve Gardner, 2008). Çalışmada; sürdürülebilir tüketim davranışı ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek üzere elde edilen verilerin keşfedici faktör analizine tabi tutulması amaçlanmıştır. Bu amaç çerçevesinde; tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimine ilişkin kuşaklar arasındaki etkilerini ortaya koymaktır.

2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

2.1. Amaç

Tüketicilerin yaşlarının tüketim davranışları üzerinde çeşitli etkileri olduğu yapılan araştırmalar sonucunda ortaya konmuştur. Literatür incelenmesi sonucunda varılan bu yargı doğrultusunda sürdürülebilir tüketim davranışı eğiliminde de yaşın bir farklılaşmaya neden olabileceği öngörülebilir. Söz konusu araştırmada yaş değişkeni kuşak farklılıklarına göre gruplandırılmıştır. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler ve yetiştirildiği çevre gibi faktörler kişinin tüketim alışkanlıklarını farklılaştırabilmektedir. İlgili yazında tüketim davranışları ile kuşaklar arasındaki bu farklılıkları dikkate alan çalışmalar yapıldığı görülse de, sürdürülebilir tüketim davranışları ile kuşaklar arası farklılıkları ele alan çalışma sayısının az olduğu dikkat çekmektedir. Bu sebeple araştırmada tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimine ilişkin olarak kuşaklar arasında anlamlı farklılıklar bulunup bulunmadığı ele alınacaktır.

2.2. Araştırmanın Önemi

21. yüzyılın başlarından itibaren yaşam kalitesini sağlamak ve sürekli kılabilmek için, sonsuz istek ve beklentilerin ortaya çıkardığı tüketim alışkanlıklarının yerini yavaş yavaş tüketimin dönüştürülmesi anlayışını benimseyen sürdürülebilir tüketim kavramına bırakmaya başladığı dikkat çekmektedir. Tüketimin dönüştürülmesi anlayışının doğuşu ve toplumun belli kesimlerinde sürdürülebilirlik konusunda bir bilinç oluşmasının yanı sıra, dünyada yaşanan gelişmelere paralel olarak tüketicilerin istekleri ve beklentileri de her geçen gün farklılaşmaktadır. Değişen talep ve beklentiler karşısında pazarlamacıların tüketicileri anlamaları ve tatmin etmeleri de giderek güçleşmektedir. Bu bakış açısından hareketle tüketicileri, mensup oldukları kuşaklar açısından ele almak ve incelemek, sürdürülebilir tüketim konusundaki beklenti, tutum ve davranışlarını analiz etmek, pazarlamacıların daha etkin, rekabetçi ve tutarlı pazarlama stratejileri geliştirmelerine yardım edecektir. Bu araştırmanın, her kuşağın sahip olduğu sürdürülebilir tüketim davranışı eğiliminin belirlenmesi ile kuşaklara göre nasıl farklılaştığının ele alınması sonucunda ortaya çıkacak tablonun, pazarlama alanında faaliyet gösteren kurum ve kişilere yönelik yol gösterici nitelik taşıması hedeflenmektedir. Araştırma sonuçlarının, işletmelerin kuşaklar arasındaki sürdürülebilir tüketim davranışı farklarını gözetenerek ve dikkate alarak, her bir kuşak için farklı beklenti ve davranış eğilimlerinin söz konusu olduğu bir ortamda en doğru, sürdürülebilir ve rekabetçi pazarlama stratejilerini geliştirmeleri için rehberlik edeceği düşünülmektedir.

2.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırma evrenini, farklı kuşaklara mensup olan ve sürdürülebilir tüketim davranışı gösterme potansiyeline sahip tüketiciler oluşturmaktadır. Bu araştırma için örneklem büyüklüğünün tespitinde

özellikle sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda kabul edilen asgari örneklem büyüklüklerinin yer aldığı hazır tablolardan yararlanılmıştır. Ana kütle sayısının bilinmediği durumlarda kullanılabilen ilgili tabloda yer alan verilere göre bu araştırma için gerekli asgari örneklem sayısı minimum 384 olarak tespit edilmiştir (Gülbüz ve Şahin, 2016: 132). Bu bağlamda; kolayda örnekleme yöntemiyle 400 tüketiciye anket formları ulaştırılmıştır. Söz konusu 400 katılımcıdan toplanan verilerin eksik ve hatalı olanları ayıklanmış; elde kalan 392 katılımcının cevapladığı anketlerden elde edilen veriler SPSS 21. 0 yazılımına aktarılarak değerlendirilmeye alınmıştır.

2.4. Veri Toplama ve Değerleme Yöntemleri

İki ayrı bölümden oluşan anket formunun birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerine, diğer bölümde ise, sürdürülebilir tüketim davranışı değişkenine ilişkin ifadeler yer almıştır. Söz konusu araştırmada yaş değişkeni kuşak farklılıklarına göre gruplandırılmıştır. Araştırmaya katılan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimini ölçmek için Doğan, Bulut ve Kökalan Çımrın (2015) tarafından geliştirilen 17 madde ve 4 boyuttan oluşan sürdürülebilir tüketim davranışı ölçeği kullanılmıştır.

Ankette yer alan demografik verilere ilişkin olarak tanımlayıcı istatistiklerden (mod, medyan, frekans, yüzde, standart sapma) yararlanılmıştır.

Araştırma kapsamında normal dağılıma uygunluğu test edebilmek amacıyla histogram eğrileri ve serpilme diyagramları incelenmiştir. Bunun yanı sıra normal dağılıma uygunluk için bir başka yolda çarpıklık ve basıklık değerlerine bakmaktır. Normal bir dağılımda bu değerlerin +1 ve -1 arasında olması gerekmektedir (Gülbüz ve Şahin, 2016). Bu doğrultuda incelenen çarpıklık ve basıklık değerleri de verilerin normal dağılıma uygun olduğunu göstermiştir.

Ankette yer alan sürdürülebilir tüketim davranışı ölçeğinin orjinal versiyonuna ulaşılmış, ölçek içerik ve anlaşılabilirlik bakımından yeniden incelenerek test edilmiştir. Orijinal ölçekte yer alan ifadeler hiç katılmıyorum (1)'den tamamen katılıyorum (5)'a uzanan beşli Likert sistemi ile ölçülmüştür. Elde edilen veriler, ölçüm aracının iç tutarlılık ve güvenilirliğinin değerlendirilebilmesi amacı ile VARIMAX metodu kullanılarak faktör analizine tabi tutulmuş ve Cronbach Alfa katsayıları hesaplanmıştır. Sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğiliminin kuşaklara göre ve diğer demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini tespit edebilmek amacıyla varyans analizi (Anova testi) ve iki bağımsız örneklem ortalamasıyla ilgili hipotez testinden (independent samples t test) yararlanılmıştır.

Tablo 1. Demografik Değişkenlere İlişkin Betimleyici İstatistiksel Sonuçlar

Demografik Değişkenler	Özellikler	Sayı	Yüzde
	1965-1979 (X Kuşağı)	117	29,8
	1980-1999 (Y Kuşağı)	170	43,4
	2000 ve sonrası (Z Kuşağı)	105	26,8
	Toplam	392	100
MEDENİ DURUM	Evli	147	37,5
	Bekar	230	58,7
	Boşanmış (Dul)	15	3,8
	Toplam	392	100
EĞİTİM	İlköğretim	5	1,3
	Ortaöğretim	131	33,4
	Önlisans	22	5,6
	Lisans	178	45,4
	Lisansüstü	56	14,3
	Toplam	392	100
CİNSİYET	Kadın	119	30,4
	Erkek	273	69,6
	Toplam	392	100,0
ÇALIŞMA DURUMU	Çalışıyor	214	54,6
	Çalışmıyor	178	45,4
	Toplam	392	100,0
GELİR	500-1500 TL	127	32,4
	1500-2500 TL	55	14,0
	2500-3500 TL	44	11,2
	3500-4500 TL	46	11,7
	4500 VE ÜZERİ	120	30,6
	Toplam	392	100

2.5 Sürdürülebilir Tüketim Davranışı Ölçeği Faktör Analiz Sonuçları ve Güvenirlilik Analizi

Araştırmada kullanılan sürdürülebilir tüketim davranışı ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek üzere veriler keşfedici faktör analizine tabi tutulmuştur. Temel Bileşenler Analizi ve Varimax Döndürme Yöntemleri kullanılmıştır. Faktör analizi sonucunda 17 ifade içerisinde faktör yükü düşük olan ve yeniden kullanılabilirlik boyutu altında yer alan bir ifade ölçekten çıkarılmıştır. 16 ifade orjinal ölçekte olduğu gibi dört boyut altında toplanmıştır.

Tablo 2. KMO and Bartlett's Testi

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,850
Approx. Chi-Square	1963,188
Bartlett's Test of Sphericity df	120
Sig.	,000

Tablo 2'de görüldüğü gibi Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,850'dir. Bu değer örneklem yeterliliğinin analiz için oldukça iyi olduğunu göstermektedir. Aynı şekilde Bartlett's Testi sonuçları da ölçekteki ifadeler arasındaki ilişkilerin faktör analizi yapmak için anlamlı olduğunu belirtmektedir. Ölçek maddelerine ilişkin elde edilen korelasyon matrisinde 0,25'in altında değer bulunmamaktadır. Korelasyon matrisindeki değişkenler setine faktör analizi uygulanabilir.

Anti-image korelasyon tablosunda yer alan köşegenlerde 0,691'in altında değer yoktur. Böylelikle ölçekte yer alan ifadelerin tamamının faktör analizi için uygun olduğunu söylemek mümkündür. Yapılan faktör analizi sonucunda ölçeğin dört faktör altında açıklayıcılığının %58,723 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özdeğeri birden büyük olan faktör sayısı dikkate alınmıştır. Scree test diyagramında da eğrinin eğiminin azaldığı ya da düzleştiği yere kadar olan faktör sayısı dörttür. Bu alandan sonraki faktörlerin açıklayıcılık bakımından açıklanan varyans üzerinde dikkate değer bir etkisi bulunmamaktadır. Çevre duyarlılığı ile ilgili 5 ifade çevre duyarlılığı faktörü altında, tasarruf ile ilgili 4 ifade tasarruf faktörü altında, faktör yükü düşük olan iki ifadenin çıkarılması sonucu ihtiyaç dışı satınalma ile ilgili 3 ifade ihtiyaç dışı satınalma faktörü altında ve faktör yükü düşük olan bir ifadenin çıkarılması sonucu yeniden kullanılabilirlik ile ilgili 2 ifade yeniden kullanılabilirlik faktörü altında toplanmıştır. Tasarruf faktörünün açıklayıcılığı %19,021'dir. Çevre duyarlılığı faktörünün açıklayıcılığı %17,537'dir. İhtiyaç dışı satınalma faktörünün açıklayıcılığı %12,552'dir. Yeniden kullanılabilirlik faktörünün açıklayıcılığı %9,614'tür. 14 ifadeden oluşan ölçeğin toplam güvenirliliği (Cronbach Alpha) 0,712'dir.

Tablo.3 Rotated Component Matrix^a

	Component			
	1	2	3	4
T3	,814			
T2	,760			
T1	,754			
T4	,545			
Ç5		,765		
Ç4		,675		
Ç2		,662		
Ç3		,631		
Ç1		,507		
İ4			,744	
İ2			,732	
İ1			,714	
Y2				,806
Y3				,748

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 13 iterations.

Tablo 4. Güvenirlilik Analizi

Cronbach's Alpha	N of Items
0,712	14

Tablo.5 Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
42,84	64,645	8,040	14

2.6. Kuşaklara ve Diğer Demografik Değişkenlere İlişkin Farklılık Analizleri

Bu bölümde demografik değişkenler ile ilgili olarak yapılan farklılık analizlerine ilişkin sonuçlar ele alınacaktır.

2.6.1. Anova Analiz Sonuçları

Anova analizi ile ikiden fazla bağımsız grubun ortalamalarının birbirinden farklı olup olmadığı test edilmektedir. Anova analizi yapabilmenin en önemli varsayımı grupların varyanslarının eşit olması gerekliliğidir. Homojenlik testi ile ortaya çıkarılacak grup varyans eşitliği Levene testi ile yapılır. Levene testi sonucunda p değerinin 0,05'ten büyük olması grup varyanslarının eşit olduğunu gösterir. Böyle bir durumda Anova analizi sağlıklı bir şekilde yorumlanabilir. Aksi takdirde Anova tablolarının yorumlanması uygun olmayacaktır. Varyansların eşit olmadığı durumlarda alternatif analizler ile farklılıkların test edilmesi yöntemi kullanılabilir. Anova analizi varyans eşitliğini kabul ettiği için hipotezler genellikle aşağıdaki örnekteki benzer bir şekilde oluşturulmaktadır (Durmuş, 2013)

H₀=Her grubun ilgili değişken için ortalama değerleri eşittir. Ortalamalar arası fark yoktur.

H₁= En azından bir grubun ilgili değişken için ortalama değeri diğerlerinden farklıdır. Ortalamalardan en az ikisi arasında anlamlı fark vardır.

2.6.2. Kuşaklar Değişkenine Göre Anova Analiz Sonuçları

Literatürde yer alan çalışmalar doğrultusunda ve araştırma sorusundan hareketle, tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerinin, yaş değişkeni doğrultusunda gruplanan kuşaklara göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit edebilmek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda geliştirilmiş hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilmiştir;

H₀: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, kuşaklara göre anlamlı bir farklılık göstermez.

H₁: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, kuşaklara göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Buna göre; tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerinin, yaş değişkeni doğrultusunda gruplanan kuşaklara göre farklılaşıp farklılaşmadığı 392 kişiden elde edilen veri üzerinden araştırılmıştır. Örneklemeye ilişkin bazı istatistikler, tek faktörlü varyans analizi sonuçları ile çoklu karşılaştırma sonuçları Tablo 4., Tablo 5. ve Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 4. Kuşaklara İlişkin Bazı İstatistikler

Kuşaklar	N	Ort.	Std. Sapma
X Kuşağı (1965-1979)	117	3,2057	,44579
Y Kuşağı (1980-1999)	170	2,9458	,55310
Z Kuşağı (2000 ve sonrası)	105	2,8442	,60801
Toplam	392	2,9962	,55674

Tablo 5. Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu

	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık (p)
Gruplar arası	7,994	2	3,997	13,736	,000
Grup içi	113,199	389	,291		
Toplam	121,193	391			

Tek faktörlü varyans analizi sonuçlarına göre farklı kuşaklara mensup tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. ($F(2,389) = 13,736$, $P < 0,05$). Başka bir deyişle tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı kuşaklara göre farklılık göstermektedir. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi kabul edilir. Farklılıkların hangi ikili gruplardan kaynaklandığını gösteren çoklu karşılaştırma Tukey testi sonuçlarına bakıldığında; X kuşağının sürdürülebilir tüketim davranışları ile Y ve Z kuşaklarının sürdürülebilir tüketim davranışları arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Son olarak Y kuşağının sürdürülebilir tüketim davranışları ile Z kuşağının sürdürülebilir tüketim davranışları arasındaki farklılığın anlamlı bir farklılık olmadığı gözlenmektedir.

Tablo 6.Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

(I) Kuşaklar	(J) Kuşaklar	Ort. Farkları (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık	95% Güven Aralığı	
					Lower Bound	Upper Bound
X Kuşağı 1965-1979	Y Kuşağı (1980-1999)	,25994*	,06480	,000	,1075	,4124
	Z Kuşağı (2000 ve sonrası)	,36152*	,07252	,000	,1909	,5321
Y Kuşağı (1980-1999)	X Kuşağı (1965-1979)	-,25994*	,06480	,000	-,4124	-,1075
	Z Kuşağı (2000 ve sonrası)	,10158	,06696	,284	-,0559	,2591
Z Kuşağı (2000 ve sonrası)	X Kuşağı (1965-1979)	-,36152*	,07252	,000	-,5321	-,1909
	Y Kuşağı (1980-1999)	-,10158	,06696	,284	-,2591	,0559

* Ortalama farkları 0.05 düzeyinde anlamlıdır.

2.2. 2.6.3. Medeni Durum Değişkenine Göre Anova Analiz Sonuçları

Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerinin, medeni durum değişkenine göre farklılaşıp farklılaşmadığı 392 kişiden elde edilen veri üzerinden araştırılmıştır. Örneklem ilişkin bazı istatistikler, tek faktörlü varyans analizi sonuçları ile çoklu karşılaştırma sonuçları Tablo 7., Tablo 8. Ve Tablo 9'da yer almaktadır.

Bu doğrultuda geliştirilmiş hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilmiştir;

Ho: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, medeni duruma göre anlamlı bir farklılık göstermez.

H1: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, medeni duruma göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Tablo 7.Medeni Duruma İlişkin Bazı İstatistikler

Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sapma
Evli	147	3,0870	,51130
Bekar	230	2,9351	,57796
Boşanmış (Dul)	15	3,0429	,56230
Toplam	392	2,9962	,55674

Tek faktörlü varyans analizi sonuçlarına göre farklı medeni durumdaki tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. ($F(2,389) = 3,434, P < 0,05$). Başka bir deyişle tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı medeni duruma göre farklılık göstermektedir. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi kabul edilir. Ortalamalar karşılaştırıldığında evli olan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerine ilişkin ortalamanın en yüksek olduğu, boşanmış (dul) olan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerine ilişkin ortalamalarının ikinci sırada yer aldığı, bekar olan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerine ilişkin ortalamalarının ise en düşük olduğu gözlenmektedir. Bu farklılıkların hangi gruplar açısından anlamlı olduğu çoklu karşılaştırma Tukey testi tablosunda görülmektedir. Farklılıkların hangi ikili gruplardan kaynaklandığını gösteren çoklu karşılaştırma Tukey testi sonuçlarına bakıldığında; evli ve bekar olan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışları arasındaki farklılığın anlamlı bir farklılık olduğu gözlenmektedir.

Tablo 8. Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

(I) MEDENİ DURUM	(J) MEDENİ DURUM	Ort. Farkları (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık	95% Güven Aralığı	
					Lower Bound	Upper Bound
Evli	Bekar	,15188*	,05843	,026	,0144	,2893
	Boşanmış (Dul)	,04412	,14997	,953	-,3087	,3970
Bekar	Evli	-,15188*	,05843	,026	-,2893	-,0144
	Boşanmış (Dul)	-,10776	,14745	,745	-,4547	,2391
Boşanmış (Dul)	Evli	-,04412	,14997	,953	-,3970	,3087
	Bekar	,10776	,14745	,745	-,2391	,4547

* Ortalama farkları 0.05 düzeyinde anlamlıdır.

2.6.4. Eğitim durumu Değişkenine Göre ANOVA Analiz Sonuçları

Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerinin, eğitim durumu değişkenine göre farklılaşıp farklılaşmadığı 392 kişiden elde edilen veri üzerinden araştırılmıştır. Örneklem ilişkini bazı istatistikler, tek faktörlü varyans analizi sonuçları ile çoklu karşılaştırma sonuçları Tablo 10 ve Tablo 11’de yer almaktadır.

Bu doğrultuda geliştirilmiş hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilmiştir;

Tablo 10. Eğitim Durumuna İlişkin Bazı İstatistikler

Eğitim Durumu	N	Ort.	Std. Sapma
İlköğretim	5	2,7714	,53069
Ortaöğretim	131	2,9177	,61792
Önlisans	22	3,1006	,59666
Lisans	178	3,0445	,54020
Lisansüstü	56	3,0051	,41735
Toplam	392	2,9962	,55674

H0: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermez.

H1: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Tablo 11. Tek Faktörlü Varyans Analizi

	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık (p)
Gruplar arası	1,721	4	,430	1,394	,235
Grup içi	119,472	387	,309		
Toplam	121,193	391			

Tek faktörlü varyans analizi sonuçlarına göre farklı eğitim durumundaki tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur. ($F(4,387) = 1,394, P > 0,05$). Başka bir deyişle tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı eğitim durumuna göre farklılık göstermemektedir. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi red edilir.

2.6.5. Gelir Seviyesi Değişkenine Göre Anova Analizi Sonuçları

Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemelerinin, gelir seviyesi değişkenine göre farklılaşıp farklılaşmadığı 392 kişiden elde edilen veri üzerinden araştırılmıştır. Örnekleme ilişkin bazı istatistikler, tek faktörlü varyans analizi sonuçları ile çoklu karşılaştırma sonuçları Tablo 12 Ve Tablo 13'de yer almaktadır.

Bu doğrultuda geliştirilmiş hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilmiştir;

Ho: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, gelir seviyelerine göre anlamlı bir farklılık göstermez.

H1: Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergilemeleri, gelir seviyelerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Tablo 12. Gelir Seviyesine ilişkin Bazı İstatistikler

Gelir Seviyesi	N	Ort.	Std. Sapma
500-1500 TL	127	2,8791	,61607
1500-2500 TL	55	3,0857	,52998
2500-3500 TL	44	3,0731	,52838
3500-4500 TL	46	2,9767	,48376
4500 TL VE ÜZERİ	120	3,0583	,52456
Toplam	392	2,9962	,55674

Tablo 13. Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu

	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık (p)
Gruplar arası	2,923	4	,731	2,392	,050
Grup içi	118,270	387	,306		
Toplam	121,193	391			

Tek faktörlü varyans analizi sonuçlarına göre farklı gelir seviyesindeki tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur. ($F(4,387) = 13,483$, $P > 0,05$). Başka bir deyişle tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı gelir seviyelerine göre farklılık göstermemektedir. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi red edilir.

2.3. Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız T testi değerlerini yorumlamak ve gruplar arası farklılıkları değerlendirmek amacıyla ilk önce gruplar arası varyansın eşit olup olmamasına bakılmaktadır. Levene testi sonucuna göre grup ortalamaları arasındaki farkların yorumlanması daha doğru sonuçlara ulaşılmasını sağlamaktadır. Levene testi bir homojenlik testidir. Levene testinde F istatistiğine bakılır. Ho hipotezinin kabul edilmesi için p değeri 0,05'ten büyük olmalıdır. Böyle bir durumda tablodaki birinci satıra bakılır ve sig (2- tailed) değeri 0,05'ten büyük ise gruplar arasında anlamlı farkın olmadığı; sig (2- tailed) değeri 0,05'ten küçük ise gruplar arasında anlamlı farkın olduğu sonucuna varılır. Aynı şekilde ilk bakılacak olan Levene testi değeri gruplar arası varyans farkı olduğuna işaret ediyor ise (anlamlılık değeri küçüktür 0,05) ikinci satırdaki sign-2 tailed değeri ele alınarak yorumlama yapılmalıdır (Gürbüz ve Şahin, 2016).

2.6.7. Cinsiyet Değişkenine Göre Bağımsız T Testi Sonuçları

Cinsiyete göre sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı fark olup olmadığı test etmek amacıyla önce Levene testi hipotezi kurulur. Levene testi sig. değeri 0,374; 0,05'ten büyüktür. O halde H_0 hipotezi kabul edilir ve varyansların eşit olduğu sonucuna ulaşılır. Bu sonuç neticesinde birinci satırda yer alan sign(2-tailed) değerine bakılır. 0,478 değeri 0,05 değerinden büyük olduğu için aşağıdaki H_0 hipotezi kabul edilir, H_1 hipotezi red edilir.

H_0 : Kadın ve erkek tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı ortalamaları eşittir.

H_1 : Kadın ve erkek tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı ortalamaları eşit değildir.

Kadın ve erkek tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışı ortalamaları eşittir ve gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

Tablo 15. Cinsiyete Göre Sürdürülebilir Tüketim Davranışı Değişkeni T – Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
Sürdürülebilir Tüketim Davranışı	Kadın	119	3,0264	,57089	,05233
	Erkek	273	2,9830	,55100	,03335

		Varyans Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin T Testi		
		F	Anlamlılık	t	df	Sig. (2-tailed)
Sürdürülebilir	Varyanslar eşittir	,794	,374	,709	390	,478
Tüketim Davranışı	Varyanslar eşit değildir			,700	217,712	,485

2.6.8. Çalışma Durumu Değişkenine Göre Bağımsız T Testi Sonuçları

Yapılan analizler sonucunda tüketicilerin çalışıyor olmaları ya da çalışmıyor olmaları durumuna göre sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğilimleri arasında anlamlı farklılıklar olmadığı tespit edilmiştir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırma sonuçları doğrultusunda, kuşakların sürdürülebilir tüketim davranışı ortalamalarına bakıldığında, bilinçli bir tüketim davranışı eğiliminin en yüksek olduğu kuşak X kuşağıyken (1965-1979), en düşük ortalamaya sahip kuşağın Z kuşağı (2000 ve sonrası) olduğu görülmektedir. Bu sonucu, X kuşağı yıllarından itibaren başlayıp günümüze doğru gelindiğinde ürün ve hizmete ulaşmanın da gelişen koşullara bağlı olarak kolaylaşmasına bağlamak mümkün olabilir. Günümüzde yeni nesile baktığımızda ihtiyaç ve beklentilerini çabuk karşılayabilecekleri bir pazar mevcuttur. Teknolojinin hızı ve küreselleşmenin etkileriyle mal ve hizmete ulaşma kolaylığı alternatifleri de arttırmaya yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla eski nesillere göre yeni neslin kaynakların tutumlu şekilde kullanılmasına ilişkin algıları da bu anlamda farklılık gösterebilmektedir. X kuşağında sürdürülebilir tüketim davranışı ortalamasının en yüksek olması ve Z kuşağında bu ortalamanın en düşük çıkması bu anlamda tesadüfi bir sonuç olarak değerlendirilemez. Bu bilincin ve sürdürülebilir tüketim davranışı sergileme eğiliminin Z kuşağı ve nispeten Y kuşağında da arttırılabilmesi için sürdürülebilirlik konusundaki bilincin hem akademi hem işletmeler aracılığıyla arttırılması sağlanabilir. Sürdürülebilirlik konusunda sosyal sorumluluk projelerine ağırlık verilmesi, kamu spotlarına daha fazla yer verilmesi, okullarda sürdürülebilirlik konusunda eğitimlere yer verilmesi, işletmelerin sürdürülebilir tüketime yönelik ürün ve hizmetlerini tanıtım amaçlı daha farklı pazarlama stratejileri geliştirmeleri gibi önlemler bu anlamda faydalı olabilecektir.

Ortalamalar karşılaştırıldığında; evli katılımcıların ortalamasının en yüksek, boşanmış (dul) katılımcıların ortalamasının ikinci sırada ve bekar katılımcıların ortalamasının ise en düşük olduğu görülmektedir. Farklılıkların hangi ikili gruplardan kaynaklandığına ilişkin sonuçlarına bakıldığında; evli ve bekar olan tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışları arasındaki farklılığın anlamlı bir farklılık olduğu gözlenmiştir. Bu sonucun da yine araştırmamız açısından beklenen bir sonuç olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Evli olan katılımcıların ev ekonomisi ve ülke ekonomisi konusunda daha duyarlı olmalarını, bekar insanlara göre bir takım sorumlulukları ortak yaşamın gereği olarak daha fazla hissetmelerine bağlamak söz konusu olabilir. Bu araştırmada tüketim, pazarlama ve tüketici perspektifinden geleceğin tüketici profili hakkında bir değerlendirme yapılmaya çalışılmıştır. Buna göre bu araştırmada ele alınan örneklem üzerinde değerlendirmeler yapıldığında, geleceğin tüketicisi X kuşağının ve Y kuşağının her birinden çeşitli özellikler taşıyacak olsa da Z kuşağının özelliklerinin bu tüketici kesiminde daha baskın olduğu, sürdürülebilirlik konusunda gerektiği kadar duyarlı olmayan bir profil sergileyeceği söylenebilir. Tüketicilerin kendi gerçekliğini kendilerinin yarattığı, gerçekle sanalın yer değiştirdiği bir dünyada, pazarlamacılar, bu profile sahip tüketiciyi anlamak için ikna edici ve tatminkar çözüm ve stratejiler geliştirmelidirler.

International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'18)
June 27-28, 2018 /Bandirma – Turkey

Çevreye duyarlı tüketiciler için; yeşil pazarlama, sürdürülebilir pazarlama, etik değerlere önem verenler için; sosyal sorumluluk pazarlaması, eski anıları ve değerleri yaşatmak isteyenler için; nostalji pazarlaması, retro pazarlama, elitizm arayışında olanlar için için; lüks pazarlama, üretim bilgisini yaşamak isteyenler için; deneyim pazarlaması, şaşırtılmak isteyenlere için; gerilla pazarlama gibi profile ve beklentiye uygun stratejiler geliştirmek tüketiciyi hızla etkisi altına alma ve tüketimin küresel anlamda yayılmasını kolaylaştırma açısından giderek daha önemli hale gelecektir.

Kaynakça

- Cennamo, L., & Gardner, D. (2008). Generational differences in Work Values, Outcomes And Person-Organisation Values Fit. *Journal Of Managerial Psychology*, 23(8), 891-906.
- Doğan, O., Bulut, Z. A., & Çımrın, F. K. (2015). Bireylerin Sürdürülebilir Tüketim Davranışlarının Ölçülmesine Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(4).
- Durmuş, B. (2013). Sosyal Bilimlerde Spss'le Veri Analizi. Beta Basım Yayım.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2016). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kupperschmidt, B. R. (2000). Tips to Help Your Recruit, Manage, And Keep Generation X Employees. *Nursing management*, 31(3), 58.
- Lester, S.W., Standifer, R.L., Schultz, N.J. ve Windsor, J.M. (2012). “Actual Versus Perceived Generational Differences at Work: An Empirical Examination”, *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 19(3).
- Seyfang, G., (2006), Ecological Citizenship and Sustainable Consumption: Examining Local Organic Food Networks, *Journal Of Rural Studies*, 22: s.33-395
- Strauss W. and Howe N., (1991). “Generations: e History of America’s Future, 1584 to 2069”. Perennial, NewYork.
- Zorlu A., (2006), “Tüketim Sosyoloji”, Ankara.

MİGREN VE OBEZİTE İLİŞKİSİ

Arş. Gör. Tuba AYDIN*

Prof. Dr. Uğur GÜNŞEN**

ÖZET

Migren başın tek tarafında şiddetli ve zonklama şeklinde ağrı ile karakterize; ışık ve sese duyarlılık, bulantı ve kusma gibi ek belirtilerin görülebildiği nörolojik bir hastalıktır ve dünya çapında insanların % 10'undan fazlasını etkilemektedir. Obezite, WHO tarafından "adipoz dokuda sağlık açısından risk oluşturan anormal veya aşırı yağ birikimi" olarak tanımlanmaktadır. Dünya nüfusunun 650 milyondan fazlasının obez olduğu bilinmektedir. Hormonal değişiklikler, stres, uyku düzeni ve beslenme durumu (magnezyum, niasin, riboflavin, kobalamin, koenzim Q10, karnitin, a-lipoik asit ve D vitamini gibi birçok besin maddesinin eksikliği) serotonin ve nörepinefrini uyarak vazodilatasyon veya vazokonstriksiyona neden olmakta ve migreni etkileyebilmektedir. Yapılan çalışmalarda obezitenin de migreni tetikleyebileceği belirtilmektedir. Fazla kilolu ve obez bireyler normal kilolu bireylerle kıyaslandığında, migren sıklığının daha fazla olduğu görülmektedir. Adipoz doku artışıyla birlikte ortaya çıkan insülin direnci kronik migren riskini önemli ölçüde artırmaktadır. Kilo kaybının migren üzerindeki etkilerini değerlendirmek amacıyla fazla kilolu veya obez bireylerde randomize kontrollü çalışmaların yürütülmesi gerektiği kanısına varılmıştır.

Anahtar kelimeler: migren, beslenme, obezite

MIGRAINE AND OBESITY RELATIONSHIP

ABSTRACT

Migraine is characterized by severe and throbbing pain on one side of the head; light and sound susceptibility, nausea and vomiting, and affects more than 10% of people worldwide. Obesity is defined by the WHO as "abnormal or excessive fat accumulation that poses a health risk for the adipose tissue." It is known that over 650 million of the world's population are obese. Many factors, such as hormonal changes, stress, sleep patterns and nutritional status (the deficiency of many nutrients including magnesium, niacin, riboflavin, cobalamin, coenzyme Q10, carnitine, a-lipoic acid and vitamin D) induce vasodilatation or vasoconstriction by stimulating serotonin and norepinephrine and may affect

* Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Beslenme ve Diyetetik Bölümü, Bandırma/Balıkesir e-mail: taydin@bandirma.edu.tr

** Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Beslenme ve Diyetetik Bölümü, Bandırma/Balıkesir e-mail: ugunsen@bandirma.edu.tr

migraine. It is stated that obesity can trigger migraine during the studies. When overweight and obese individuals are compared to normal weight individuals, migraine frequency is seen to be higher. Insulin resistance associated with increased adipose tissue increases the risk of chronic migraine, significantly. It has been concluded that randomized controlled trials should be conducted in overweight or obese individuals to assess the effects of weight loss on migraine.

Key words: *Migraine, nutrition, obesity*

1. Giriş

Nörolojik bir sinir hastalığı olarak bilinen migren, gastrointestinal ve otonom sinir sisteminde oluşan değişikliklere eşlik eden kombinasyonlarla birlikte meydana gelen engelleyici primer bir baş ağrısıdır (Özturan, Şanlıer ve Çoskun, 2016: 1-3). Dünyada yapılan nüfus prevalansı çalışmalarına bakıldığında, migren prevalansı ortalama %12 olup, genellikle orta yaş grubunda ve kadınlarda görülmektedir (Yeh, Blizzard ve Taylor, 2018: 3). Dünya Sağlık Örgütü (WHO), migreni dünyada iş yapmaya engel hastalıklar arasında 19. sıraya (kadınlarda 12.sıraya) yerleştirmiştir (WHO, 2001). Küresel Hastalık Yüğü Çalışması 2010'da (GBD 2010), migren, dünyada üçüncü en yaygın bozukluk olarak sıralanmıştır. GBD 2015'te ise migren hem 50 yaşın altındaki kişilerde, hem de kadınlarda üçüncü en yüksek sakatlık nedeni olarak sıralanmıştır (ICHD-3).

Obezite, WHO tarafından “adipoz dokuda sağlık açısından risk oluşturan anormal veya aşırı yağ birikimi” olarak tanımlanmaktadır. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerde en önemli sağlık sorunlarından biri haline gelen obezitenin prevalansı 1975'ten beri dünya çapında neredeyse üç katına çıkmıştır. (WHO, 2000; Türkiye Halk Sağlığı Kurumu, 2017). Çocuk ve adolesanlarda gün geçtikçe yaygınlaşan obezitenin sıklığı 1975 yılından bu yana yaklaşık %20 oranında artmıştır. 2016 yılında dünya nüfusunun 650 milyondan fazlasının obez olduğu bilinmektedir (WHO, 2018). Türkiye Diyabet Epidemiyolojisi Çalışması (TURDEP-II) verilerine göre ise 2013 yılında Türkiye'de obezite prevalansı yaklaşık %36 olarak bildirilmiştir (Satman ve ark., 2013: 12).

Migrenin etiyolojisinde genetik ve çevresel faktörlerin rol oynadığı bilinmektedir. Yapılan araştırmalar genetik, hormonal değişiklikler, alkol ve kahve tüketimi, psikoloji ve beslenme bozuklukları gibi birçok faktörün migreni olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir (Menon, 2012: 3; Panconesi, 2016: 5; Sadeghi, 2015; 2016; Raggi, 2016: 5; Kroll, 2017: 7). Bu faktörler serotonin ve nörepinefrini uyararak ve bunun sonucunda vazodilatasyon veya vazokonstriksiyona neden olarak migreni etkileyebilmektedir. Beslenmede magnezyum, niasin, riboflavin, kobalamin, koenzim Q10, karnitin, a-lipoik asit ve D vitamini içeren birçok besin maddesinin eksikliği migren ile ilişkilidir. Yapılan çalışmalarda obezitenin de migreni tetikleyebileceği belirtilmektedir (Tietjen ve ark., 2007: 4; Peterlin ve ark., 2013; Özturan, Şanlıer ve Çoskun, 2016: 6). Fazla kilolu ve obez bireyler normal kilolu

bireylerle kıyaslandığında, migren sıklığının daha fazla olduğu görülmektedir (Ornello ve ark., 2015). Obezitenin proinflatuar bir durum olduğu bilinmektedir (Téllez-Zenteno, 2010: 4).

Obezitede adipoz doku miktarı arttığı için IL-1, IL-6, TNF- α gibi sitokinlerin sentezinin artışı, inflamasyonun ve insülin direncinin de artmasına neden olmaktadır.

Migren de aynı sitokinleri içeren nörovasküler inflamasyon ile ilişkili olduğundan obezite migren görülme sıklığını arttırmaktadır (Köseler 2017: 7). Ayrıca obez bireylerde plazma gen ilişkili peptid (CGRP) düzeylerinin arttığı bunun da migren patogeneğinde rol oynadığı düşünülmektedir (Tietjen ve ark., 2010). Bu derlemede, güncel literatür bilgilerinin ışığında, migren ve obezite arasındaki ilişkinin açıklanması amaçlanmıştır.

2. Migren ve Obezite

Beslenmenin düzenlenmesi, beynin çeşitli bölgelerinde özellikle de melanokortin sistemi ile kontrol edilir (Farello ve ark., 2017: 7). Hipotalamusta bulunan bu sistem leptin, ghrelin gibi hormonlar aracılığıyla iştah ve enerji harcamalarında rol oynar ve vücut ağırlığının düzenlenmesini sağlar (Ellacott ve Cone, 2006: 5).

Migren pato-fizyolojisinde, hipotalamus tarafından yönlendirilen çeşitli nörotransmitterler ve peptidler, beslenme kontrolünün düzenlenmesinde rol oynarlar. Serotonin, esansiyel bir aminoasit olan triptofandan sentezlenen bir nörotransmitterdir. Serotonin, anoreksijenik nöronları doğrudan aktive eder ve diğer hipotalamik peptidlerle de bağlantı halindedir. Serotonin, tokluk hissini kontrol etme sürecinde önemli rol oynamaktadır. Yapılan çalışmalar migren hastalarında serotonin düzeylerinin düşük olduğunu, migren atakları sırasında serotonin düzeylerinin artış gösterdiğini ve migren hastalarında görülen serotonin eksikliğinin iştah artışına neden olduğunu göstermektedir (Blundel ve Halford, 1998; Halford ve ark., 2007; Hamel ve Currents, 2007). Ayrıca migrenli hastalarda ataklar arasında Tümör Nekroz Faktör α (TNF α) ve IL-6'nın arttığı da görülmüştür (Rozen ve Swidan, 2007).

Kalsitonin gen ilişkili peptid (CGRP), migrende önemli rol oynayan bir nöropeptiddir (Farello 2017). Obez bireylerde, plazma CGRP seviyeleri yükselir. Yağ alımı da CGRP salgılanması arttırmaktadır (Bigal, Lipton, Holland, Goadsby, 2007). Yapılan bir çalışmada, obez bireylerde CGRP seviyeleri normal bireylere göre daha yüksek bulunmuştur (Gram ve ark., 2005). Diğer bir çalışmada ise, intravenöz olarak enjekte edilen CGRP'nin migren hastalarında orta veya şiddetli baş ağrısına neden olduğu, fakat migren olmayanlarda etki göstermediği görülmüştür (Lassen ve ark., 2002).

Normal kilolu bireylerde, bir yılda migrenin kronik baş ağrısına dönüşme riski %3'dür. Fazla kilolu bireylerde bu risk 3 katına çıkarken, obez bireylerde ise risk 5 kat artmaktadır (Tepper 2013). Normal kilolu bireylerle kıyaslandığında, fazla kilolu ve obez bireylerde migren sıklığının arttığı görülmektedir (Köseler 2017: 12). Obezitenin kadınlarda migren üzerine etkisini araştıran bir çalışmada,

84 migrenli kadın hasta incelenmiş ve obez kadınların migren ataklarının daha erken yaşlarda başladığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuçtan yola çıkılarak, migrenin hipotalamusa bağlı endojen oluşumlardan ve fazla gıda alımına bağlı ekzojen oluşumlardan etkilenebileceği bildirilmiştir (Kaplan, 2006: 6).

300.000 katılımcıdan elde edilen verileri içeren bir metaanalizde, obezitesi olan yetişkinlerin migren riskinin % 27 oranında arttığı ortaya konulmuştur (Gelaye ve ark., 2017).

Benzer başka bir çalışmada, migren baş ağrısının sıklığı, şiddeti ve klinik özelliklerinin fazla kilolu olma ile artış gösterdiği bildirilmiştir (Bigal, Liberman ve Lipton, 2006: 9).

Bariyatrik cerrahinin migrene etkisine inceleyen çalışmalarda, cerrahiden sonra ayda yaklaşık 1.5-3 migrenli gün sayısının azaldığı sonucuna varılmıştır (Bond, Roth, Nash ve Wing 2011a; Novack 2011). 29 migren hastasına bariyatrik cerrahiden altı ay sonra Migrene Bağlı Kayıp Değerlendirme ölçeği (MIDAS) yapılmış ve migren şiddetinin azaldığı sonucuna varılmıştır (Bond, Vithiananthan, Nash, Thomas, Wind, 2011b). Aynı ölçeğin adolesanlara uygulandığı bir çalışmada ise; spesifik beslenme, davranışsal terapi ve beden eğitimi programlarının 12 aydan sonra hem kilo kaybını sağladığı hem de migren ataklarının sıklığını, şiddetini ve süresini (PASAS skoru-pediyatrik popülasyon için uyarlanmış pedMIDAS) iyileştirdiği belirlenmiştir (Verrotti ve ark., 2012). Adolesanlarda kilo kaybı ile migren ilişkisini inceleyen başka bir çalışmada da kilo kaybının 12. ayı sonunda aylık migrenli gün sayısının ortalama 3.1 gün azaldığı bildirilmiştir (Verrotti ve ark., 2013).

Ulusal Sağlık ve Beslenme Sınavı Anketi (NHANES) popülasyonundan 20 ile 85 yaşları arasındaki 7601 kişinin incelendiği bir çalışmada, obez bireylerde şiddetli baş ağrısı ve migren görülme oranının %37 daha fazla olduğu saptanmıştır (Ford ve ark., 2008). Yapılan başka bir araştırmada yaş, cinsiyet ve adipozitenin de migren prevalansını etkilediği görülmüştür. Aynı çalışmada 55 yaşın altındaki bireylerde obezite varlığında migren prevalansının arttığı ancak 55 yaşın üstündeki bireylerde bir fark olmadığı sonucuna varılmıştır (Peterlin, Rosso, Rapoport ve Scher, 2010).

Yu ve ark., (2012) 5029 kişi ile yaptıkları çalışmada, obez bireylerde migren görülme olasılığının arttığını ancak obezite ile migren şiddeti ve sıklığı arasında bir ilişki olmadığını bildirmişlerdir. Ayrıca üreme dönemindeki obez bireylerde migren riskinin iki kat fazla olduğunu gözlemlemişlerdir. Diğer bir araştırmada ise, bu çalışmaların aksine, obezitenin migren prevalansını değiştirmede, sadece migren ataklarını ve şiddetini etkilediği sonucuna varılmıştır (Bond ve ark. 2011a). Benzer şekilde yapılan birkaç çalışmada da, obezitenin migren için bir risk faktörü olmadığı ancak migren şiddeti ve atak sayısı ile ilişkili olduğu görülmüştür (Bigal, Liberman ve Lipton, 2006; 2007; Bigal ve Lipton 2008). Premenopoz dönemde olan 3700 kadının dahil edildiği OMEGA çalışmasında, obez olmayan kadınlarla kıyaslandığında obez kadınlarda migren görülme sıklığının 1.48 kat daha fazla olduğu bulunmuştur (Vo ve ark., 2011).

3. Sonuç

Bu epidemiyolojik çalışmaların sonucunda, birkaç araştırma haricinde obezitenin migren ataklarının sıklığını ve şiddetini değiştirdiği görülmektedir. Ancak obez bireylerde migren prevalansının artıp artmadığı hala tartışılan bir konudur. Sonuçların birbirinden farklı olması popülasyonlardan, migren veya obezite tanımlama kriterlerindeki farklılıklardan kaynaklanıyor olabilir. Psikolojik, davranışsal ve kilo verme programları ile migren tedavisi hedeflenebilir.

Bu nedenle, kilo kaybının migren üzerindeki etkilerini değerlendirmek amacıyla fazla kilolu veya obez bireylerde randomize kontrollü çalışmaların yürütülmesi gerektiği kanısına varılmıştır.

KAYNAKLAR

- Bigal, M. E., Liberman, J. N., & Lipton, R. B. (2006). Obesity and migraine a population study. *Neurology*, 66(4): 545-550.
- Bigal, M. E., Lipton, R. B., Holland, P. R., & Goadsby, P. J. (2007). Obesity, migraine, and chronic migraine Possible mechanisms of interaction. *Neurology*, 68(21): 1851-1861.
- Bigal, M. E., & Lipton, R. B. (2008). Clinical course in migraine conceptualizing migraine transformation. *Neurology*, 71(11): 848-855.
- Blundell, J. E., & Halford, J. C. (1998). Serotonin and appetite regulation. *CNS drugs*, 9(6): 473-495.
- Bond, D. S., Roth, J., Nash, J. M., & Wing, R. R. (2011a). Migraine and obesity: epidemiology, possible mechanisms and the potential role of weight loss treatment. *Obesity reviews*, 12(5): e362-e371.
- Bond, D. S., Vithiananthan, S., Nash, J. M., Thomas, J. G., & Wing, R. R. (2011b). Improvement of migraine headaches in severely obese patients after bariatric surgery. *Neurology*, 76(13): 1135-1138.
- Ellacott, K. L., & Cone, R. D. (2006). The role of the central melanocortin system in the regulation of food intake and energy homeostasis: lessons from mouse models. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 361(1471): 1265-1274.
- Farello, G., Ferrara, P., Antenucci, A., Basti, C., & Verrotti, A. (2017). The link between obesity and migraine in childhood: a systematic review. *Italian journal of pediatrics*, 43(1): 27.
- Ford, E. S., Li, C., Pearson, W. S., Zhao, G., Strine, T. W., Mokdad, A. H. (2008). Body mass index and headaches: findings from a national sample of US adults. *Cephalalgia* 008; 28(12): 1270–6.
- Gelaye, B., Sacco, S., Brown, W. J., Nitchie, H. L., Ornello, R., & Peterlin, B. L. (2017). Body composition status and the risk of migraine: a meta-analysis. *Neurology*, 88(19): 1795-1804.

- Gram, D. X., Hansen, A. J., Wilken, M., Elm, T., Svendsen, O., Carr, R. D., ... & Brand, C. L. (2005). Plasma calcitonin gene-related peptide is increased prior to obesity, and sensory nerve desensitization by capsaicin improves oral glucose tolerance in obese Zucker rats. *European journal of endocrinology*, 153(6): 963-969.
- Halford, J. C., Harrold, J. A., Boyland, E. J., Lawton, C. L., & Blundell, J. E. (2007). Serotonergic drugs. *Drugs*, 67(1): 27-56.
- Hamel, E., & Currents, H. (2007). Serotonin and migraine: biology and clinical implications. *Cephalalgia*, 27(11): 1293-1300.
- Kaplan, Y. (2006). Obezitenin Kadınlarda Migren Üzerine Etkisi. 23(4): 295-302.
- Köseler, E. (2017). Migren ve Beslenme. *Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi-BÜSBİD*, 2(2).
- Lassen, L. H., Haderslev, P. A., Jacobsen, V. B., Iversen, H. K., Sperling, B., & Olesen, J. C. G. R. P. (2002). CGRP may play a causative role in migraine. *Cephalalgia*, 22(1): 54-61.
- Markus, T. E., & Toldo, I. (2018). Obesity and Migraine in Childhood. *Current Pain and Headache Reports*, 22(6): 42.
- Menon, S., Lea, R. A., Roy, B., Hanna, M., Wee, S., Haupt, L. M., ... & Griffiths, L. R. (2012). Genotypes of the MTHFR C677T and MTRR A66G genes act independently to reduce migraine disability in response to vitamin supplementation. *Pharmacogenetics and genomics*, 22(10): 741-749.
- Novack, V., Fuchs, L., Lantsberg, L., Kama, S., Lahoud, U., Horev, A., ... & Ifergane, G. (2011). Changes in headache frequency in premenopausal obese women with migraine after bariatric surgery: a case series. *Cephalalgia*, 31(13): 1336-1342.
- Ornello, R., Ripa, P., Pistoia, F., Degan, D., Tiseo, C., Carolei, A., & Sacco, S. (2015). Migraine and body mass index categories: a systematic review and meta-analysis of observational studies. *The journal of headache and pain*, 16(1): 27.
- Özturan, A., Şanlıer, N., & Coşkun, Ö. (2016). Migren ve Beslenme İlişkisi. *Türk Nöroloji Dergisi*, 22(2): 44-50.
- Panconesi, A. (2016). Alcohol-induced headaches: Evidence for a central mechanism?. *Journal of neurosciences in rural practice*, 7(2): 269.

- Peterlin, B. L., Rosso, A. L., Rapoport, A. M., & Scher, A. I. (2010). Obesity and migraine: the effect of age, gender and adipose tissue distribution. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 50(1): 52-62.
- Peterlin, B. L., Rosso, A. L., Williams, M. A., Rosenberg, J. R., Haythornthwaite, J. A., Merikangas, K. R., ... & Zonderman, A. B. (2013). Episodic migraine and obesity and the influence of age, race, and sex. *Neurology*, 10-1212.
- Raggi, A., Covelli, V., Schiavolin, S., Giovannetti, A. M., Cerniauskaite, M., Quintas, R., ... & D'Amico, D. (2016). Psychosocial difficulties in patients with episodic migraine: a cross-sectional study. *Neurological Sciences*, 37(12): 1979-1986.
- Rozen, T., & Swidan, S. Z. (2007). Elevation of CSF tumor necrosis factor α levels in new daily persistent headache and treatment refractory chronic migraine. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 47(7): 1050-1055.
- Sadeghi, O., Maghsoudi, Z., Khorvash, F., Ghiasvand, R., & Askari, G. (2015). The relationship between different fatty acids intake and frequency of migraine attacks. *Iranian journal of nursing and midwifery research*, 20(3), 334.
- Sadeghi, O., Maghsoudi, Z., Khorvash, F., Ghiasvand, R., & Askari, G. (2016). Assessment of pyridoxine and folate intake in migraine patients. *Advanced biomedical research*, 5.
- Satman, I., Omer, B., Tutuncu, Y., Kalaca, S., Gedik, S., Dinccag, N., ... & Turker, F. (2013). Twelve-year trends in the prevalence and risk factors of diabetes and prediabetes in Turkish adults. *European journal of epidemiology*, 28(2), 169-180.
- Téllez-Zenteno, J. F., Pahwa, D. R., Hernandez-Ronquillo, L., García-Ramos, G., & Velázquez, A. (2010). Association between body mass index and migraine. *European neurology*, 64(3): 134-139.
- Tepper, D. E. (2013). Migraine and obesity. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 53(4): 719-720.
- The International Classification of Headache Disorders 3rd edition (ICHD-3). <https://www.ichd-3.org/1-migraine/>, (12.07.2018).
- Tietjen, G. E., Peterlin, B. L., Brandes, J. L., Hafeez, F., Hutchinson, S., Martin, V. T., ... & Utley, C. (2007). Depression and anxiety: effect on the migraine–obesity relationship. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 47(6): 866-875.

- Tietjen, G. E., Brandes, J. L., Peterlin, B. L., Eloff, A., Dafer, R. M., Stein, M. R., ... & Reiber, A. (2010). Childhood maltreatment and migraine (part I). Prevalence and adult revictimization: a multicenter headache clinic survey. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 50(1): 20-31.
- T.C. Sağlık Bakanlığı Türkiye Halk Sağlığı Kurumu. Birinci Basamak Sağlık Kurumları İçin Obezite ve Diyabet Klinik Rehberi. Yayın No: 1070, Ankara, 2017.
- Verrotti, A., Di Fonzo, A., Agostinelli, S., Coppola, G., Margiotta, M., & Parisi, P. (2012). Obese children suffer more often from migraine. *Acta paediatrica*, 101(9): e416-e421.
- Verrotti, A., Agostinelli, S., D'egidio, C., Di Fonzo, A., Carotenuto, M., Parisi, P., ... & Battistella, P. A. (2013). Impact of a weight loss program on migraine in obese adolescents. *European journal of neurology*, 20(2): 394-397.
- Vo, M., Ainalem, A., Qiu, C., Peterlin, B. L., Aurora, S. K., & Williams, M. A. (2011). Body mass index and adult weight gain among reproductive age women with migraine. *Headache: The Journal of Head and Face Pain*, 51(4): 559-569.
- World Health Organization. (2000). Obesity: preventing and managing the global epidemic. Report of a WHO Consultation (WHO Technical Report Series 894). file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/WHO_TRS_894%20(2).pdf.
- World Health Organization. Mental Health: New Understanding, WHO: New Hope Geneva, 2001.
- World Health Organization (2018). <http://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>, (11.07.2018).
- Yeh, W. Z., Blizzard, L., & Taylor, B. V. (2018). What is the actual prevalence of migraine? *Brain and behavior*, 8(6): e00950.
- Yu, S., Liu, R., Yang, X., Zhao, G., Qiao, X., Feng, J., ... & Steiner, T. J. (2012). Body mass index and migraine: a survey of the Chinese adult population. *The journal of headache and pain*, 13(7): 531-536.