



E-ISSN:2687-4032

**SIVAS CUMHURİYET
ÜNİVERSİTESİ**
**İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLER**
FAKÜLTESİ DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN: 1303-1279



İÇİNDEKİLER

<u>MAKALE İSMİ</u>	<u>SAYFA NO</u>
TÜRKİYE'DE KAMU YATIRIM HARCAMALARI İLE İŞSİZLİK ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ Aytekin BEKTAŞ	1
BANKACILIK SEKTÖRÜNDE ÖRGÜTSEL ADALET, ÖRGÜTSEL GÜVEN VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ Duygu TUNALI, Ayşegül PEKER	30
INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN DEMOGRAPHIC VARIABLES AND CONSUMERS' DECISION MAKING STYLES Esra ÖZKAN PİR, Fatma YILMAZ	52
YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN BİR TODA-YAMAMOTO NEDENSELLİK ANALİZİ Bünyamin DEMİRGİL, Yunus Emre BİROL	68
ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİK: SİYASAL İTTİFAKLAR ve LİDERLERİN SOSYAL MEDYADAKİ SEÇİM SÖYLEMLERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ Osman ÇALIŞKAN	84
KAMU HASTANE BİRLİKLERİNİN ÜLKE SAĞLIK POLİTİKALARINA KATKISINI BELİRLEMEDE SAĞLIK PERSONELİNİN ALGISI [SİVAS İLİ ÖRNEĞİ] Mustafa FİLİZ, Naim KARAGÖZ	105
YOUTUBE KULLANMA AMACININ YOUTUBE'DA YAPILAN MARKA İŞBİRLİKLERİNE YÖNELİK TUTUMA ETKİSİ İsmail ERKAN	128
SPOR TAKIMI TARAFTARI LİSE ÖĞRENCİLERİNİN, HEDONİK TÜKETİM EĞİLİMİ Zühal YURTSIZOĞLU	146
PARANIN YANSIZLIĞI HİPOTEZİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN TESTİ Onur OĞUZ	163

PSİKOLOJİK SÖZLEŞME VE İŞYERİ ZORBALIĞININ İŞTEN AYRILMA NİYETİNE ETKİSİ: HEMŞİRELERDE BİR ARAŞTIRMA

Gülcan ŞANTAŞ, Rukiye NUMANOĞLU TEKİN, Fatih ŞANTAŞ

183

RİSK VE SİGORTACILIK ALANINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN BİLİMSEL ARAŞTIRMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

Furkan YILDIRIM, Filiz YETİZ, Mustafa GÜLMEZ

203

BİREYSEL VE TOPLUMSAL GERÇEKLİKTEN, SOSYAL MEDYANIN SANALLIĞINA: BİREYSEL VE KOLEKTİF KİMLİKLERİN ANLAMSAL VE İŞLEVSEL DEĞİŞİMİ

Saniye VATANDAŞ

220

TÜRKİYE'DE BEŞERİ SERMAYENİN İLLERİN EKONOMİK KALKINMA DÜZEYİNE ETKİSİ: YATAY KESİT VERİ ANALİZİ

Metin ÇOKCANLI, Elife AKIŞ

250

ÇİN'İN AFRİKA'DAKİ DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ AFRİKA ÜLKELERİNDEKİ EKONOMİK ETKİSİ

Semanur SOYYIĞIT

269

TÜRKİYE'DE ORTA GELİR GRUBUNA YÖNELİK OTOMOBİL SEÇİMİ: ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMİ OLARAK VİKOR YÖNTEMİ

Adem BABACAN

293

GÜÇLENDİRİCİ LİDERLİK DAVRANIŞLARININ BİREYSEL PERFORMANSA ETKİSİ

Saadet Ela PELENK

308

SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt/Vol:21

Sayı/No:1

Yıl/Year:2020

E-ISSN: 2687-4032

ISSN 1303-1279

Sahibi (Publisher)

C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına

Prof. Dr. Adem DOĞAN

Editör (Editor)

Doç. Dr. Osman ALACAHAN

Editör Yardımcısı (Associate Editor)

Dr. Öğr. Üyesi Çağatay KARAKÖY

Sekreteryası (Secretariat)

Salim Üre

Dr. Öğr. Üyesi Yusuf DEMİR

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. Adnan MAHİROĞULLARI - S.
CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Ahmet ŞENGÖNÜL- S.
CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Atila DOĞAN- KARADENİZ
TEKNİK ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Celalettin VATANDAŞ-
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Cusup PİRİMBAYEV -
KIRGIZİSTAN- TÜRKİYE MANAS ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Hakkı BÜYÜKBAŞ- ERCİYES
ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. H. İbrahim SARIOĞLU-
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Halis BAŞEL- S. CUMHURİYET
ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Halis ÇETİN - S. CUMHURİYET
ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Hüseyin AKAY- İZMİR
DEMOKRASİ ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. İbrahim SUBAŞI- İSTANBUL
MEDENİYET ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. İhsan GÜNAYDIN- KARADENİZ
TEKNİK ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Nazım ÖZTÜRK - S.
CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR-
BANDIRMA ONYEDİ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Yılmaz BİNGÖL - YILDIRIM
BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ

Prof. Dr. Ziya Gökalg GÖKTOLGA - S.
CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

İrtibat (Contact)

Sivas C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı

58140 Kampüs SİVAS

Tel: 0346 2191010-1710 Fax: 0346 2191202

E-mail: iibfdergi@cumhuriyet.edu.tr

Web sayfası: <http://dergipark.gov.tr/cumuiibf>

İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi yılda iki kez (Mayıs-Kasım) yayınlanır. Gönderilen makaleler en az iki hakem tarafından değerlendirilir. Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazara aittir.

Bu dergi ASOS Index, EBSCO, SOBİAD, OpenAIRE, TR Dizin, Google Scholar ve TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına dâhildir.

TÜRKİYE'DE KAMU YATIRIM HARCAMALARI İLE İŞSİZLİK ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ

DOI 10.37880/cumuiibf.517314

Aytekin BEKTAŞ¹

Özet

Türkiye’de kamu yatırım harcamaları bütçe harcamaları içerisinde önemli bir konuma sahiptir. İşsizlik ise Türkiye ekonomisinin önde gelen sorunlarından birisidir. Genel olarak bu iki değişken arasındaki ilişkinin Klasik ve Keynesyen bakış açısında farklı yorumlandığı görülmektedir. Çalışma kapsamında iki değişkenle ilgili olarak 1990-2017 dönemini kapsayan veriler üzerinden Granger nedensellik analizi kullanılarak ekonometrik bulgulara ulaşılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye açısından iki değişken arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Buna göre kamu yatırım harcamaları/GSYH oranı, işsizlik oranının Granger nedeni değildir. Diğer taraftan işsizlik oranı, kamu yatırım harcamaları/GSYH oranının Granger nedenidir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yatırım Harcamaları, İşsizlik, Granger Nedensellik Analizi.

Causality Relationship between Public Investment Expenditures and Unemployment in Turkey

Abstract

Public investment spending in Turkey has an important position in budget spending. Unemployment is one of the leading problems of Turkey. In general terms, it is understood that the relationship between these two variables is interpreted differently in Classical and Keynesian perspectives. Within the scope of the study, econometric findings have been reached by using Granger causality analysis over the data covering 1990-2017 period in relation to two variables. According to the results there is a unidirectional causal relationship between the two variables for Turkey. Accordingly, the public investment expenditures/GDP ratio is not the

¹ Dr. Öğr. Üyesi. T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Milli Emlak Kontrolörü, aytekin1980@yahoo.com, Orcid id: 0000-0002-2888-7542

Granger cause of the unemployment rate. On the other hand, unemployment rate is the Granger cause of public investment expenditures/GDP ratio.

Keywords: Public Investment Expenditures, Unemployment, Granger Causality Analysis.

GİRİŞ

Bir ülkede yatırım harcamalarının genel anlamıyla bireyler, firmalar ya da devlet tarafından gerçekleştirilmesi söz konusudur. Toplam yatırım harcamalarını oluşturan kamu yatırım harcamaları ile özel yatırım harcamalarının ağırlığı ülke ekonomileri itibariyle daha çok siyasi tercihlerin etkileri doğrultusunda belirlendiği için ülkeden ülkeye hatta bir ülke için dönemler itibariyle dahi farklılık gösterebilmektedir. Diğer taraftan özel yatırım harcamalarının gerçekleştirilme amacıyla kamu yatırım harcamalarının gerçekleştiriliş amacı da birbirinden farklı öğelere dayanabilmektedir. Nitekim bir ekonomideki özel yatırım harcamalarının arkasındaki temel güdü kâr iken kamu yatırım harcamalarının arkasında çok sayıda ve birbirinden oldukça farklı amaç söz konusu olabilmektedir.

Ekonomide toplam kamu harcamaları dolayısıyla da kamu kesimi büyüklüğünün zamana bağlı olarak sürekli bir artış eğilimi göstermekte olduğu gerek gelişmekte olan gerekse de gelişmiş ülkelerde yaşanan bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Kamu harcamalarının artışı teorik düzeyde farklı yaklaşımlarla açıklanmaktadır. Örneğin, Wagner Yasasına göre ekonomilerde özellikle sanayileşme ve altyapı konularının ön plana çıktığı dönemlerde kamu harcamalarının ülkenin milli gelirinden daha hızlı artış gösterir. Buna karşılık Keynesyen yaklaşımda ise ekonominin durağanlık ve daralma dönemlerinde kamu harcamalarının arttırılmasının bir ihtiyaç hatta zorunluluk olduğu ifade edilir. Bu anlamda Keynesyen yaklaşımın, kamu harcamalarına Wagner Yasasına göre çok daha aktif ve işlevsel bir rol yüklemiş olduğu açık olarak görülmektedir.

Diğer taraftan bir ekonomideki kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişki teorik olarak Klasik yaklaşım ve Keynesyen yaklaşım çerçevesinde ortaya konulabilir. Bu iki yaklaşımdan Klasik yaklaşıma göre ekonomi, piyasa koşulları altında sürekli ve doğal bir denge içerisinde bulunmaktadır. Bu koşullar altında ekonomide görülebilecek bir dengesizlik durumu geçici bir özellik taşıyacağı için bu noktada devlet tarafından bir müdahaleye ihtiyaç ve gereklilik bulunmamaktadır. Bu bakış açısı itibariyle kamu harcamalarının bir tarafını oluşturan yatırım harcamaları vasıtasıyla ülkedeki istihdamın geliştirilerek işsizliğin önlenmesi yönünde bir etki yaratılmasına ne ihtiyaç ne de imkân bulunmamaktadır.

Yapılması gerektiği düşünülen yatırım harcamalarının genel kamu harcamaları içerisindeki payı ve öneminin önemsiz düzeylerde kaldığı Klasik anlayışın (Akdoğan, 2014:92) aksine 1929 ekonomik buhranı ile öne çıkmış olan ve müdahaleci fikirleriyle bilinen Keynesyen yaklaşımda bir ülke ekonomisinin sürekli olarak kendiliğinden bir denge durumunda bulunduğu keskinlikle bahsedilemez. Bu koşullar altında ekonomide oluşabilecek bir denge durumuna Keynesyen yaklaşım tarafından arıza ve tesadüfi olarak bakılmaktadır. Bu bakımdan Keynesyen yaklaşıma göre kamu harcamalarının alt kalemlerinden birisi olan yatırım harcamaları vasıtasıyla ekonomideki genel istihdamın düzeyinin geliştirilmesi mümkün, dahası da ülkedeki işsizlik oranının düşürülmesinde bu harcamaların devlet tarafından gerçekleştirilmesi mutlak bir ihtiyaç olarak görülmektedir.

Ekonomide devlet tarafından yapılan yatırım harcamalarını harekete geçiren en temel güdülerden bir tanesi o ülkedeki istihdam düzeyinin geliştirilerek işsizlik oranının düşürülmesidir. Kamu yatırım harcamaları ya da kamu kesimi ağırlığıyla işsizlik oranı arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı, yönü ve derecesine ilişkin olarak literatürde var olan çalışmalara bakıldığında, ülkeler itibarıyla farklı bulgulara ulaşılmış olduğu görülmektedir. Kişi başına düşen gelir düzeyi, kişilerin tasarruf alışkanlıkları, kamu harcamalarının finansmanında özel sektör için ortaya çıkabilecek dışlama etkisi, kamu yatırım harcamalarının bileşimi, ülke nüfusunun demografik yapısı ve ülkeler açısından söz konusu olan yapısal sorunlar bu farklılıkların nedenleri arasında gösterilebilir.

Bir ülkedeki ekonomik istikrarın sağlanması noktasında bunun önemli bir parçası olan işsizlik oranının düşürülmesinde izlenen politikaların varlığı sorgulandığında ekonomideki işsizlik oranının, kamu harcamalarının düzeyi ve bileşimi üzerinde etkili olması özellikle siyasal iktidarcı teorik olarak beklenen ve öncelik arz eden son derece olağan bir sonuçtur. Elbette bu durum konunun teorik çerçevesini teşkil etmekte olup bu teorinin geçerliliğinin de sınanmaya başka bir ifadeyle bir ekonomideki kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişkinin ne yönde ve ne derecede olduğunun araştırılmaya ihtiyacı bulunmaktadır.

Bugüne kadar çeşitli dönemler itibarıyla değişik ülkeler bakımından yapılmış olan ve ekonometrik bulguları ile sonuçlarından bu çalışmanın literatür taraması kısmında bahsedilmiş olan araştırmaların içeriğine genel anlamda bakıldığında çoğunlukla kamu harcamaları ya da ekonomideki kamu kesimi ağırlığı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiye odaklanmış olduğu görülmektedir. Bu çalışmada ise literatüre katkı teşkil etmesi bakımından kamu harcamaları ya da kamu kesimi büyüklüğü yerine kamu yatırım harcamaları özelinde ekonometrik tahlil gerçekleştirilmesi tercih edilmiştir.

Yapılan bu çalışmada Türkiye ekonomisinin 1990 ile 2017 yılları arasındaki 28 yıllık dönemine ait yıllık veriler kullanılmak suretiyle kamu yatırım harcamaları ile işsizlik oranları arasında nedensellik ilişkisi araştırılacak ve herhangi bir ilişki bulunması halinde bunun yönü Granger nedensellik analiziyle ortaya konulmaya çalışılacaktır. Ulaşılabilecek bulgular üzerinden söz konusu dönem bakımından Türkiye için kamu yatırım harcamaları ve işsizlik düzeyi arasındaki ilişkiye yönelik Klasik ve Keynesyen yaklaşımın öngörülleri çerçevesinde bir değerlendirme yapılacaktır.

I. KAVRAMSAL ALTYAPI VE TÜRKİYE EKONOMİSİNE BAKIŞ

A. İŞSİZLİK KONUSUNDAKİ TEORİK YAKLAŞIMLAR

Ülke ekonomilerinde görülen işsizlik konusuna ilişkin olarak iktisadi ekollerin birbirinden farklı görüş ve yaklaşımları bulunmaktadır. Burada bu yaklaşımlardan Klasik görüşe ve Keynesyen görüşe dayalı iki tanesine temel bakış açılarını ortaya koymak adına kısaca değinilmekle yetinilecektir.

Klasiklere göre bir ekonomide, müdahaleye konu edilmeyen piyasa mekanizması çerçevesinde faaliyet gösterme durumunda tam istihdam düzeyi olağan durum olacaktır. Başka bir ifadeyle, işçilerin fayda maksimizasyonuna dayalı davranışları ışığında türetilen emek arz eğrisi ile firmaların kâr maksimizasyonuna dayalı davranışları ışığında oluşan emek talep eğrisinin kesiştiği noktada piyasa ücret dengesi oluşur. Emek piyasasının sürekli temizlendiği ve ücret haddinin esneklik taşıdığı bir ekonomide herkes iş bulabileceği için ekonomide işsizliğin ortaya çıkması söz konusu olmayacaktır. Eğer bir işsizlik ortaya çıkmış ise kişilerin çalışma konusundaki kendi tercihlerinden kaynaklı iradi bir nitelik taşıyacaktır. (Ünsal, 2013:33) Klasik anlayışa dayalı bir ekonomide gayri iradi işsizlik olmayacağı için kamu yatırım harcamaları ve işsizlik arasında bir etkileşimden de bahsedilemeyecektir. Burada devletin, ekonomideki istihdam düzeyi üzerinde etki yaratmaya yönelik kamu harcamaları yapması da anlamlı ve işlevsel olmayacaktır.

Klasik anlayışa göre tam istihdam düzeyinin geçerli olduğu bir ekonomide emeğin marjinal verimliliği ile piyasa ücret düzeyi eşitlenmiş olacaktır. Bu koşullarda gayri iradi işsizlikten ancak piyasa ücret düzeyinin emeğin marjinal verimliliğinin üzerinde bulunan bir seviyeye gelmesi durumunda söz edilebilecektir. (Gürak, 2006:317) Klasiklere göre devletin, ekonomide tam istihdam düzeyinin kalıcı olması konusunda izlemesi gereken temel politika ise piyasa mekanizmasının kusursuz işlemesi için önlemlerin alınması ve müdahaleden kaçınmak olmalıdır.

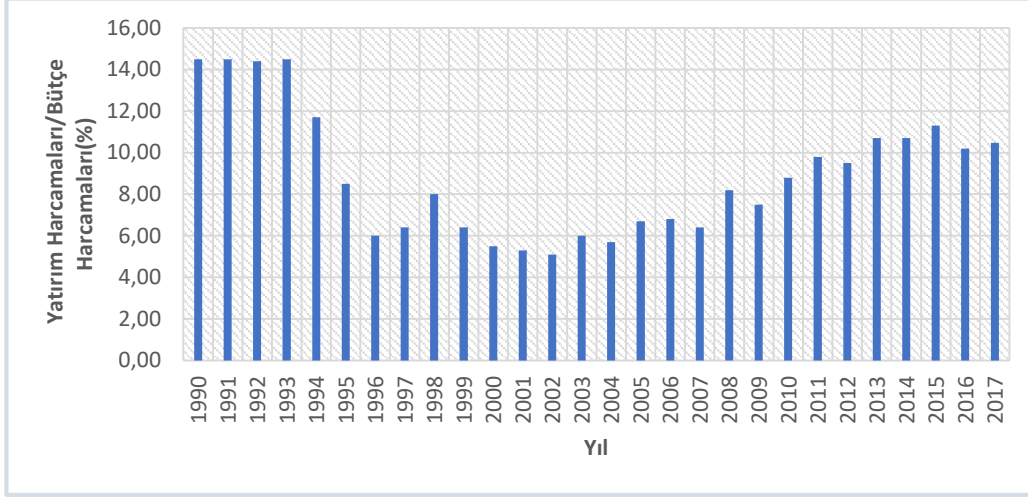
1929'da başlayan ve büyük bunalım olarak adlandırılan süreçte Klasik anlayışın benimsemiş olduğu tam istihdam öngörüsüyle çatışan somut ekonomik olguların ortaya çıkmasıyla Klasik görüşe ilgi azalmıştır. Bu süreçte ortaya çıkmış olan Keynesyen görüşe göre ise ekonomide tam istihdam mümkün olmakla birlikte Klasiklerce savunulduğu gibi kendiliğinden oluşması ve süreklilik taşıması mümkün değildir. (Ünsal, 2013:34-35) Keynesyen görüşe göre bu durumun en önemli nedeni ise emek piyasasının devamlı olarak kendiliğinden temizlendiği ve ücret düzeyinin esnek olduğu görüşünün piyasa mekanizmasında geçerlilik taşımayışıdır. (Yıldırım ve Karaman, 2005,113) Bir anlamda piyasa koşulları çerçevesinde oluşacak olan bir tam istihdam tesadüfi ve geçici bir nitelik arz edecektir. Çünkü fiyat mekanizmasına dayalı piyasa koşullarında faaliyet gösteren ekonomiler için eksik istihdam düzeyi daha olağan bir durum olarak kendisini göstermektedir.

Keynesyen anlayışta bir ekonomideki toplam istihdam düzeyinin temel belirleyicisi efektif taleptir. Efektif talep ise o ekonomideki tüketim ve yatırım harcamalarınca belirlenmektedir. Ekonomilerin içinde bulunduğu koşullar ışığında piyasa mekanizmasında gerçekleştirilen tüketim ve yatırım düzeyi tam istihdam için gerekli efektif talep düzeyinin altında kalabilecektir. Keynesyen görüşe göre devlet, özellikle kamu yatırım harcamaları vasıtasıyla efektif talep üzerinden toplam istihdam düzeyi üzerinde etki yaratmak suretiyle aktif ve müdahaleci bir iktisat politikası izleyerek tam istihdam düzeyine yaklaşma konusunda katkı sağlamalıdır.

B. KAMU YATIRIM HARCAMALARI VE TÜRKİYE'DEKİ DURUM

Kamu yatırım harcamaları denildiğinde; üretim düzeyini olumlu etkileyen, kaynakların verimli kullanılmasına katkı sağlayan, faydası bir yıl ile sınırlı olmayıp orta ve uzun vadede etki yaratan harcamalar anlaşılmaktadır. Gelir yaratan kamu harcamaları içerisinde yer alan bu harcamalar daha çok altyapı harcamaları ya da sermaye mallarına ek ve stok artışı sağlayan harcamalardır. (Yılmaz,2016:55)

Şekil 1: Kamu Yatırım Harcamalarının Bütçedeki Yeri (1990-2017)



Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü'nün web sitesinden temin edilen veriler (<http://www.bumko.gov.tr/TR,4461/butce-gider-gelir-gerceklesmeleri-1924-2016.html>) ve yıllar itibariyle yayımlanan Genel Faaliyet Raporlarında yer alan verilerle oluşturulmuştur.

Türkiye ekonomisinde ekonomik sınıflandırmaya göre kamu yatırım harcamalarının merkezi yönetim bütçe harcamalarından aldığı paya Şekil 1 üzerinden bakıldığında dalgalı bir seyir görülmektedir.² 1990-2017 yılları arasında en yüksek oranın %14,50 ile 1990, 1991 ve 1993 yıllarında, en düşük oranın ise %5,1 ile 2002'de yaşandığı görülmektedir. Kamu yatırım harcamalarının bütçe içindeki payının, 1992 yılı sonrasında ciddi bir düşüş göstermekle beraber sonrasında genel itibariyle %6,0 ile %11,0 düzeyler arasında kalmakta olduğu anlaşılmaktadır.

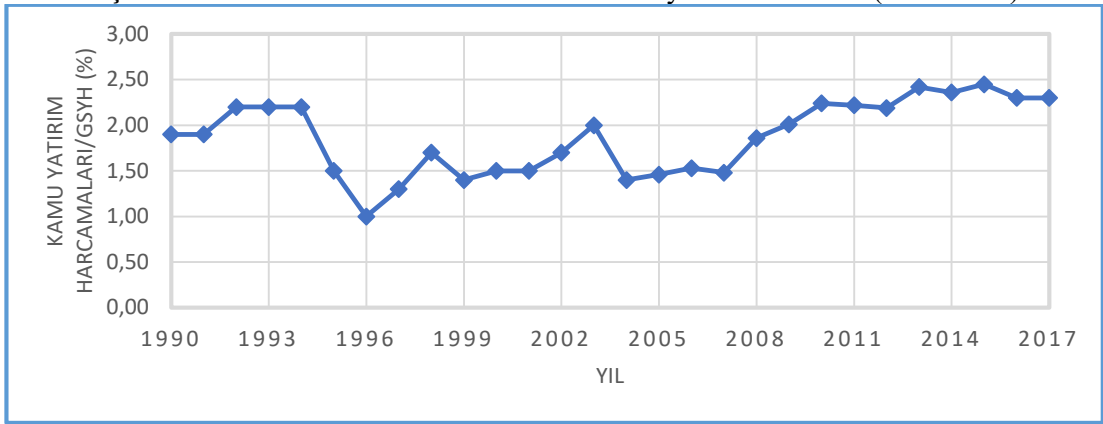
Yatırım harcamalarının ülke ihtiyaçlarına göre şekillendirilen kamu harcama politikalarından etkilenmesi diğer harcama kalemlerine göre yüksektir. Örneğin, enflasyon dönemlerinde kamu harcamalarının azaltılmasında ilk gözden geçirilen harcamalar genellikle kamu yatırım harcamaları olmaktadır. Bunun nedeni talep üzerinde kısa dönemli, üretim üzerinde ise uzun dönemde etki yaratan kamu yatırım harcamalarının esnek bir yapıya sahip

² Bu sınıflandırmada, devletin görev ve fonksiyonlarını yerine getirirken yürüttüğü faaliyetlerde kullandığı mal ve hizmetlerin türleri ve bunların milli ekonomiye, piyasalara ve gelir dağılımına olan etkileri temel alınmaktadır. Sermaye harcamaları, sabit sermaye edinimleri, gayrimenkuller ya da gayri maddi aktiflerin edinimi için yapılan ödemeleri veya bu amaçlarla yapılan karşılıksız ödemeleri kapsamaktadır. (Analitik Bütçe Sınıflandırmasına İlişkin Rehber, www.bumko.gov.tr/TR,138/analitik-butce-siniflandirmasi.html)

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
olmasıdır. Bu esnekliğe, örneğin cari harcamalarla ulaşmak cari harcamaların özelliği gereği pek mümkün olmayacaktır.

Burada nominal büyüklüklerin ortaya çıkarabileceği yanıltıcı sonuçlar nedeniyle 1990 ile 2017 yılları arasında kamu yatırım harcamalarının seyrini ortaya koymak amacıyla kullanılacak veri setinin oluşturulmasında merkezi yönetim bütçesindeki kamu yatırım harcamalarının GSYH'ye oranları esas alınmıştır. Türkiye'de kamu yatırım harcamalarının GSYH'ye oranının zaman içerisindeki gelişimine Şekil 2 üzerinden bakıldığında burada da dalgalı bir görünümün varlığından bahsedilebilir.

Şekil 2: Kamu Yatırım Harcamalarının GSYH'ye Göre Durumu (1990-2017)



Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü'nün web sitesinden temin edilen verilerle (<http://www.bumko.gov.tr/TR,4461/butce-gider-gelir-gerceklemleri-1924-2016.html>) ve Genel Faaliyet Raporlarında yer alan veriler doğrultusunda oluşturulmuştur.

1990 ile 2017 yılları arasında en yüksek oranın %2,45 ile 2015 yılında, en düşük oranın ise %1,0 ile 1996 yılında yaşandığı, 2004 yılından itibaren ise hafif düşüşler yaşanmakla birlikte bir yükselme eğilimi görülmektedir. Türkiye'de kamu yatırım harcamalarının GSYH'ye oranının, bazı yıllar dışına çıkmakla birlikte %1,50 ile %2,50 arasında oluşan bant üzerinde hareketli olduğu anlaşılmaktadır.

C. İŞSİZLİK VE TÜRKİYE'DEKİ DURUM

Bir ekonomide üretim faktörlerinin bir kazanç karşılığında üretim sürecine dâhil edilmesi istihdam olarak tanımlanabilir. Üretim faktörü denilirken sadece emeğin düşünülmesi halinde dar anlamda istihdam, bütün üretim faktörlerinin konuya dâhil edilmesi halinde ise geniş anlamda istihdam anlaşılmalıdır. Bir ekonomide üretim faktörlerinin tamamı üretim sürecine dâhil ediliyorsa tam istihdamdan bahsedilebilir. Tam istihdam düzeyine ulaşamadığı

durumda konunun tüm üretim faktörleri itibariyle ele alındığı koşullarda eksik istihdamdan, sadece emek üretim faktörü itibariyle ele alınması halinde ise işsizlikten söz edilebilecektir.

Emek üretim faktörü temelinde işsizlik kavramı farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Örneğin, Ülgener tarafından tam istihdam ile fiili istihdam düzeyi arasındaki fark (Ülgener,1991:112), Zaim tarafından işgücü hacmi ile istihdam düzeyi arasındaki fark (Zaim,1997:167), Branson tarafından toplam işgücü ile denge istihdam seviyesi arasındaki fark (Branson,1995:181) olarak tanımlanmaktadır.

ILO tarafından 1982 yılında Cenevre’de düzenlenen 13. Uluslararası Çalışma İstatistikçileri Konferansı’nda, belirli bir yaş aralığında bulunup belirli bir süre dâhilinde işi olmayan, çalışmaya hazır olan ve iş talep etme iradesi bulunan kişiler işsiz olarak tanımlanmıştır. (ILO,1982) Benzer şekilde uluslararası düzeyde geçerliliğe sahip alan araştırmalarında hâlihazırda çalışmayan ve önceki 4 haftada aktif olarak iş arayan ya da işten çıkarıldıktan sonra yeniden işe çağrılmayı bekleyen ya da 4 hafta içinde yeni bir işten haber bekleyen kişiler işsiz olarak tanımlanmaktadır. (Dornbusch ve Fischer,1998:509)

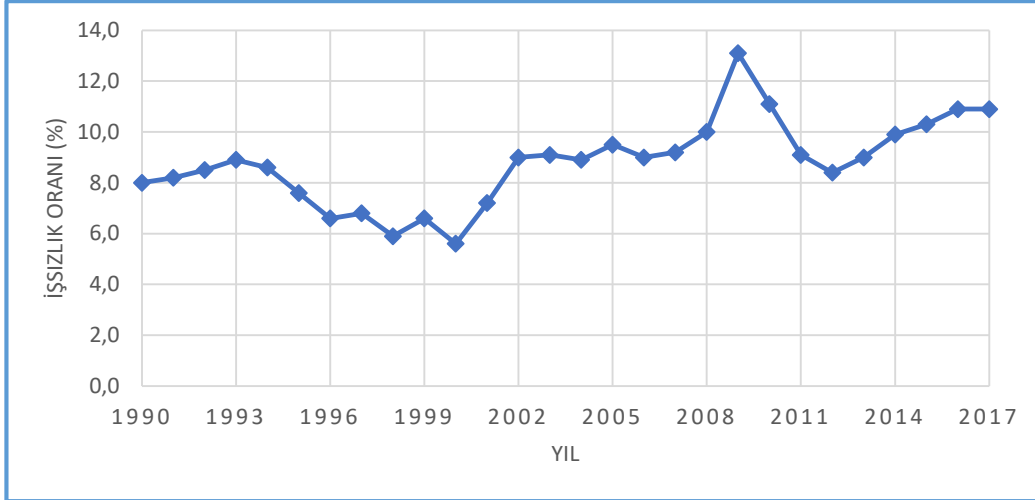
İşsizlik öncelikle iradi ve iradi olmayan işsizlik olarak ikiye ayrılabilir. İradi işsizlik, kişinin cari ücret ve/veya çalışma koşulları üzerinden çalışma isteğinin ve talebinin olmamasını ifade eder. Gayri iradi işsizlik ise cari çalışma koşulları çerçevesinde çalışma isteği ve talebi olan kişilerin istihdam edilememe durumudur. (Üstünel,1990:168) Bir başka ayırım ise açık işsizlik ve gizli işsizlik olarak açıklanabilir. Açık işsizlikte emek arzı ve talebi arasında görünür bir fark bulunmaktadır. Gizli işsizlikte ise durum farklılık göstermektedir. Öyle ki gizli işsizlik durumunda üretim sürecinde istihdam ediliyor olmakla birlikte üretim düzeyine katkısı olmayan ya da çok az katkısı olan kişilerin varlığı söz konusudur. Başka bir ayırım ise işsizliğin yapısal, konjonktürel, geçici, mevsimlik ve teknolojik gibi başlıklar altında değerlendirilmesidir.

Türkiye’de planlı kalkınma dönemine geçişle birlikte iktisaden faal nüfus yapısı hakkındaki bilgiler, beş yılda bir yapılan Genel Nüfus Sayımlarından ve 1966 yılından itibaren düzensiz olarak, bazı dönemlerde yapılan işgücü anketlerinden derlenmiştir. (TBMM, 2007) TÜİK tarafından 1988 yılından itibaren düzenli olarak uygulanmakta olan Hanehalkı İşgücü Anketi istihdam edilenlerin; iktisadi faaliyet, meslek (ya da tuttuğu iş), işteki durum ve çalışma süresi, işsizlerin ise; iş arama süresi ve aradıkları meslek (ya da iş) ve benzer özellikleri hakkında bilgi derlemek amacıyla uygulanmakta olup, işgücü piyasasının özellikleri hakkında bilgi veren (arz yönüyle) temel veri kaynağı niteliğindedir. (TÜİK,2019)

Diğer taraftan Türkiye’de işsizlik verilerinin hesaplanmakta olduğu emek piyasasında bazı özellikler göze çarpmaktadır. Bunlardan birisi, referans döneminde yaptığı işten dolayı herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna kayıtlı olmayan kişilerin göz ardı edilemeyecek bir ağırlığa sahip olmasıdır. Bir diğer özellik ise toplam istihdam içerisinde var olan ve üretim düzeyine katkısı olmayan ya da yetersiz düzeyde olan gizli işsizlerin varlığıdır. Türkiye’de gizli işsizliğin ağırlıklı olarak tarım sektörü ile kamu sektöründe ortaya çıktığı söylenebilir. Emek piyasasındaki bir başka özellikte hızlı nüfus artışından dolayı genç nüfusun önemli bir ağırlığa sahip olmasıdır.

Türkiye ekonomisinde işsizlik oranının zaman içerisindeki gelişimine Şekil 3 üzerinden bakıldığında dalgalı bir seyir görülmektedir. Çalışma kapsamında ele alınmış olan 1990 ile 2017 yılları arasında en yüksek işsizlik oranının %13,1 ile 2009 yılında, en düşük işsizlik oranının ise %5,6 ile 2000 yılında yaşandığı bunun yanı sıra 2012 yılından itibaren yıllar itibariyle sürekli olarak bir yükseliş eğiliminde olduğu görülmektedir. Genel görünüm itibariyle bu dönemde Türkiye’de işsizlik oranının, bazı yıllar dışına çıkmakla birlikte %6 ile %12 arasında oluşan bant üzerinde hareketli olduğu söylenebilir.

Şekil 3: Türkiye’de Yıllar İtibariyle İşsizlik Oranı (1990-2017)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) resmi web sitesinde yer alan verilerden yararlanılarak oluşturulmuştur. (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007)

Türkiye için ortaya konulan bu verilerin oluşturulmasında referans döneminde istihdam halinde olmayan kişilerden iş aramak için son 4 hafta içinde iş arama kanallarından en az birini kullanmış ve 2 hafta içinde işbaşı yapabilecek durumdaki 15 ve üstü yaş fertler işsiz nüfusa dâhil edilirler. 2014 yılı öncesinde iş arama kriterinde referans dönemi olarak “son 3 ay” kullanılmaktaydı. Ayrıca, üç ay içinde başlayabileceği bir iş bulmuş ya da kendi işini

Gelişmiş ülke ekonomilerinde görülen işsizliğin temelinde teknolojik ilerlemelerden kaynaklı olarak emek faktörünün üretim sürecinde giderek daha az rol sahibi olması bulunabilmektedir. Türkiye açısından bir değerlendirme yapılması halinde ise işsizlik üzerinde yapısal sorunlara işaret eden farklı etkenlerin söz konusu olduğu görülmektedir. Tasarrufların yeterli düzeyde olmaması, eğitim politikası, Ar-Ge harcamalarının yetersizliği, borçlanma maliyetleri, vergi yükü, plansız kentleşme bu etkenlerden bazıları olarak gösterilebilir.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Ele alınan konuya ilişkin olarak yapılmış olan literatür araştırması neticesinde karşılaşılmış olan çalışmalarda ülke ekonomileri bakımından kamu yatırım harcamaları ile işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönünden ziyade daha genel bir bakış açısıyla ekonomilerde toplam kamu harcamaları ile işsizlik düzeyi arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönünün araştırıldığı görülmüştür. Yapılmış olan çalışmalarda kamu sektörünün, genel ekonomi içerisindeki ağırlığı üzerinden istihdama etkilerinin ele alındığı anlaşılmıştır. Bu çalışmalardan bazılarının içerik ve sonuçlarına aşağıda kısaca değinilmektedir.

Karras (1993) tarafından yapılmış olan çalışmada, ülke ekonomilerine ait kamu harcama düzeyi ile işsizlik verileri üzerinden iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Çalışma neticesinde elde edilen verilere göre ele alınan ülkelerin bazılarında kamu harcamalarından istihdam düzeyine doğru ters yönlü bir ilişkinin varlığına dair bulgulara ulaşılmıştır. Bu çalışmada kamu sektörünün optimal büyüklüğü GSYH'nin %20'si olarak kabul görmektedir.

Abrams (1999) tarafından yapılan çalışmada, 1984 ile 1993 arasındaki döneme ilişkin bazı OECD ülkelerine ait veriler kullanılarak yapılan araştırmanın neticesinde kamu harcamalarının ekonomik faaliyet düzeyine göre genişlemesinin yani genel ekonomi içerisinde kamu sektörünün ağırlığının artması neticesinde istihdam düzeyinin olumsuz etkilendiği yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

Yuan ve Li (2000) tarafından yapılmış olan çalışmada, ABD ekonomisinde kamu harcamaları ile işsizlik düzeyi arasındaki ilişki 1948 ile 1993 yılları arasındaki 46 yıllık döneme ait veriler kullanılmak suretiyle incelemeye konu edilmiştir. Çalışma neticesinde elde edilmiş

olan bulgulara göre ülkedeki işsizlik düzeyi kamu harcamalarının artmasından negatif yönlü olarak etkilenmektedir.

Christopoulos ve Tsionas (2002) tarafından yapılmış olan çalışmada, 10 Avrupa ülkesinin 1961 ile 1999 yılları arasındaki döneme ilişkin verileri üzerinden gerçekleştirilen nedensellik analizi ile sınanmaya çalışılmıştır. Çalışma neticesinde elde edilmiş olan sonuçlara göre genel ekonomi içerisindeki kamu kesimi ağırlığından ekonomideki işsizlik oranına doğru tek yönlü olumsuz bir etki bulunmaktadır. Çalışmayla ilgili olarak belirtilmesi gereken önemli bir husus ise Abrams'ın çalışmasındakinden farklı bir ekonometrik yaklaşım kullanılmış olan bu çalışmanın sonuçlarının Abrams eğrisini destekler nitelikte olmasıdır.

Algan vd. (2002) tarafından OECD ülkeleri için Abrams Eğrisi'nin geçerliliğini sınamak üzere yapılmış olan çalışmada, 1960 ile 2000 yılları arasındaki veriler kullanılmak suretiyle gerçekleştirilen analizin sonuçları Abrams Eğrisini destekler nitelikte olmuştur.

Bakırtaş (2003), Türkiye'deki kamu harcamalarının temel makroekonomik değişkenlerle olan nedensellik ilişkisinin varlığını ve yönünü 1983-2000 dönemi için ele almıştır. Oluşturulan dört modelden birisi de kamu harcamaları ile istihdam arasındaki nedensellik ilişkisini ortaya koymaktadır. Model kamu harcamalarından istihdam düzeyine doğru oluşturulduğunda, kamu harcamalarının ülkedeki istihdam düzeyini etkilediği sonucuna varılmıştır. Model istihdam düzeyinden kamu harcamalarına doğru oluşturulduğunda ise nedenselliğin var olmadığı başka bir ifadeyle istihdam düzeyinin kamu harcamalarının bir nedeni olmadığı görülmüştür.

Onur (2004) tarafından yapılmış olan çalışmada, 1980-2002 yılları arasındaki döneme ilişkin veriler üzerinden yapılmış olan araştırmada kamu yatırım harcamaları ile işsizlik arasındaki ilişki araştırılmıştır. Sonuçlara göre artan kamu yatırım harcamaları ülkedeki işsizlik düzeyini olumsuz yönde etkilemektedir.

Christopoulos vd., (2005) tarafından 1961-1999 dönemi verileri üzerinden 10 Avrupa ülkesi için kamu sektörünün ülke ekonomisindeki büyüklüğü ile işsizlik düzeyi arasındaki uzun dönemli ilişkinin ele alınması neticesinde Abrams Eğrisi'ni destekleyen ekonometrik bulgulara ulaşılmıştır. Abrams eğrisinin öngörüsüne göre bir ekonomideki kamu sektörü büyüklüğünün artması o ülkedeki istihdam düzeyini olumsuz yönde etkileyerek işsizlik düzeyinin yükselmesine neden olacaktır.

Feldman (2006) tarafından yapılmış olan çalışmalarda, 1995 ile 2002 yılları arasındaki döneme ilişkin 19 gelişmiş ülke ekonomisine ait veriler üzerinden kamu kesiminin büyüklüğü

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
ile işsizlik düzeyinin etkileşimini ele almış ve kamu kesimindeki genişlemenin işsizliği olumsuz yönde etkilediği yönünde ekonometrik bulgulara ulaşmıştır.

Wang ve Abrams (2007) tarafından yapılmış olan çalışmada, 1970 ile 1999 yılları arasındaki 29 yıllık dönemi kapsayan veriler kullanılmak suretiyle 20 OECD ülkesi açısından ekonomideki kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik düzeyi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışma neticesinde elde edilmiş olan ekonometrik bulgulara göre ülkelerin kamu kesimi büyüklüğünün işsizlik düzeyi üzerinde olumsuz etkisi tespit edilmiştir. Bununla beraber söz konusu etki düzeyinin kamu harcamalarının türleri itibariyle farklılaşma gösterdiği de aynı çalışmada görülmüştür.

Şahin ve Özenç (2007) tarafından yapılmış olan çalışmada, Türkiye’de kamu harcamaları ile makroekonomik değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisine 1988 ile 2006 yılları arasındaki dönem için bakılmıştır. Çalışma kapsamında kamu harcamaları ile işsizlik arasındaki ilişkinin durumuna yönelik olarak, bu iki değişken arasında birinden diğerine herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Aslan ve Kula (2010), Türkiye’ye ait 2000:1 ile 2007:3 arası dönemi verileriyle kamu sektör büyüklüğünün eğitim seviyesi temelli işsizlik oranları üzerine etkileri incelemiştir. Kamu sektöründeki büyümenin genel anlamıyla işsizliği azalttığı sonucuna varılmıştır. Kamu sektör büyüklüğündeki artış ile genel lise mezunu ve lise dengi meslek okul mezunu işsizlik oranlarına doğru tek yönlü bir nedensellik görülmüştür. Buna karşılık kamu sektör büyüklüğü ile ortaokul-dengi meslek okul mezunu işsizlik oranı ve yüksekokul-fakülte mezunu işsizlik oranı arasında karşılıklı bir nedenselliğin varlığına ulaşılmıştır.

Feldman (2010) tarafından yapılmış olan bir diğer çalışmada 52 gelişmekte olan ülkeye ait veriler kullanılmak suretiyle ülkelerin kamu kesimi büyüklüğü ile ekonomideki işsizlik düzeyi arasındaki ilişki ele alınmıştır. Feldman bu çalışmada da kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik düzeyi arasında daha önce bahsi geçen çalışmayla aynı yönlü neticelere ulaşmıştır.

Holden ve Sparrman (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada, 1960 ile 2007 yılları arasındaki döneme ait verilerle 20 OECD ülkesi için kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişki ele alınmıştır. Elde edilmiş olan bulgulara göre kamu harcamalarındaki artış işsizlik oranını azaltıcı yönde etki yapmaktadır.

Aysu ve Dökmen (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada, 1990 ile 2007 yılları arasındaki döneme ait veriler kullanılmak suretiyle 17 OECD ülkesi için kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik oranı arasındaki ilişki panel eşbütünleşme analizi yapılarak incelenmiştir.

Çalışmada ulaşılmış olan ampirik bulgular, kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik oranları arasında istatistiksel olarak ters yönlü anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Başka bir ifadeyle kamu kesimindeki büyümenin ekonomideki işsizliği arttırıcı yönde etki yaptığı tespit edilmiştir.

Yongjin (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerden oluşan toplam 83 ülke için 1996 ile 2006 yılları arasındaki döneme ait veriler üzerinden kamu ekonomisinin büyüklüğü, iktisadi büyüme ve ekonomideki işsizlik ilişkisi ele alınmıştır. Çalışmada ekonometrik model olarak en küçük kareler tahmin yöntemi kullanılmıştır. Elde edilmiş olan sonuçlara göre gerek gelişmiş olan gerekse de gelişmekte olan ülkeler bakımından kamu ekonomik büyüklüğü ile ekonomideki işsizlik düzeyi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Buna göre kamu ekonomisindeki büyüme düzeyi işsizlik üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır. Çalışmanın sonuçlarıyla ilgili vurgulanması gereken bir nokta ise söz konusu olumsuz etkinin gelişmekte olan ülkeler bakımından gelişmiş ülkelere nazaran çok daha etkili bir şekilde ortaya çıkmış olmasıdır.

Wang ve Abrams (2011) tarafından yapılmış olan çalışmada, önceki çalışmalarına benzer şekilde 1970 ile 1999 yılları arasındaki 29 yıllık dönemi kapsayan veriler kullanılmak suretiyle 20 OECD ülkesi açısından kamu harcamaları ile ekonomideki işsizlik düzeyi arasındaki ilişki ele alınmıştır. Wang ve Abrams bu çalışmalarında 2007 yılında yapmış oldukları çalışmadan farklı ekonometrik yöntem kullanmışlardır. Çalışmanın ekonometrik bulgularına göre kamu harcamalarının işsizlik düzeyi üzerinde negatif etkisi tespit edilmiştir. Bununla beraber söz konusu etki düzeyinin önceki çalışmalarındaki gibi kamu harcamalarının türleri itibariyle farklılaşma gösterdiği de çalışmada görülmüştür. Buna göre transfer harcamaları ile sübvansiyonların işsizlik düzeyi üzerindeki etkisinin ülkeler açısından söz konusu dönem için diğer kamu harcamalarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Kanca ve Bayrak (2015) tarafından 1980-2013 dönemi verileriyle kamu harcama bileşenleri ve işsizlik düzeyine ait yıllık zaman serisi verileri kullanılmak suretiyle nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Burada bir taraftan transfer harcamaları ile işsizlik düzeyi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığına ulaşılrken, diğer taraftan cari harcamalar ve yatırım harcamaları ile işsizlik düzeyi arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığına işaret eden bulgulara ulaşılmıştır.

Durkaya ve Ceylan (2016) tarafından yapılmış olan çalışmada, 2002 ile 2014 yılları arasındaki dönemi kapsayan veriler üzerinden Türkiye'deki kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik düzeyi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışma neticesinde elde edilmiş olan ekonometrik bulgulara göre söz konusu dönem için Türkiye'de kamu kesimi büyüklüğü, reel gayri safi yurt

içi hâsıla ve işsizlik oranı arasında uzun vadede ters yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna karşılık nedensellik testi sonuçları ise iki değişken arasında işsizlik oranından kamu kesimi büyüklüğüne doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğu işaret etmektedir.

Topal (2017) tarafından 2004-2016 dönemine ait verilerle Türkiye’de kamu yatırımlarının istihdam düzeyi üzerinde bölgesel anlamda olumlu etki yarattığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır. İşsizliğin azaltılması hususunda maliye politikası olarak kamu yatırımlarının artırılmasının etkili olacağı neticesine varılmıştır.

Çelikay (2017) tarafından yapılmış olan çalışmada işsizlik, kamu harcamaları ve iç göçler arasındaki kısa ve uzun dönem nedensellik ilişkileri Türkiye açısından incelenmiştir. Çalışmada öncelikle 2008 ile 2015 yılları arasındaki döneme ilişkin veri seti oluşturulmuştur. Elde edilmiş olan bulgulara göre üç değişkenin de hem kısa hem de uzun dönemde birbirleriyle etkileşim içerisinde bulunmaktadır. Buna göre illerin işsizlik oranı değişkenlerinden kamu harcamalarına doğru hem kısa hem de uzun dönemde tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Güney ve Balkaya (2018) tarafından yapılmış olan çalışmada, 2006(Q1) ile 2017(Q3) yılları arasındaki veriler kullanılmak suretiyle Türkiye’de kamu harcamaları ve ticari açıklığın işsizlik ile genç işsizlik üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Elde edilmiş olan ekonometrik bulgulara göre söz konusu dönem için Türkiye’de kamu kesimi büyüklüğü ile ekonomideki işsizlik düzeyi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

III. EKONOMETRİK METODOLOJİ VE VERİ KÜMESİ

Türkiye ekonomisi açısından kamu yatırım harcamaları ile işsizlik oranları arasındaki ilişkinin varlığı ve yönüne dair ekonometrik bulguların elde edilmesinde Eviews 10 programından yararlanılmıştır. Ekonometrik analizde kullanılan veri kümelerinden kamu yatırım harcamalarının GSYH’ye oranına ilişkin büyüklükler Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü’nün web sitesinden temin edilen veriler ile yıllar itibariyle yayımlanan Genel Faaliyet Raporlarında yer alan bilgiler çerçevesinde oluşturulmuştur. Analizde kullanılan diğer veri seti olan ülke işsizlik oranına ilişkin büyüklükler ise Türkiye İstatistik Kurumu’nun resmi web sitesinde (<http://www.tuik.gov.tr>) yer alan verilerden yararlanılarak oluşturulmuştur.

A. DURAĞANLIĞIN SINANMASINA YÖNELİK BİRİM KÖK TESTİ

Bir zaman serisinin durağan özelliğe sahip olabilmesi için zaman içerisinde belirli bir değere doğru yaklaşması bunun içinde sabit ortalama, sabit varyans ve gecikme seviyesine bağlı kovaryansa sahip olması gerekmektedir. Seri değerlerinin sistematik bir dalgalanma göstermemesi veya bu dalgalanmaların giderilmesi durumunda serinin durağan olduğundan söz edilebilecektir. (Gujarati, 2005:710)

Zaman serilerinde durağan ve durağan olmayan seriler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Durağan olmayan bir seride, seriyi geri çevirecek uzun dönemli bir ortalama bulunmadığı gibi sabit olmayan varyans durumu ile teorik otokorelasyonun azalarak yok olmadığı bir durum gözlemlenecektir.

Birim kök testi, geçmiş döneme ait değerlerin hâlihazırdaki seri üzerinde oluşan etkileri çerçevesinde serinin durağan olup olmadığını belirler. Dickey-Fuller tarafından 1979 yılında geliştirilmiş olan birim kök testi ekonometrik anlamda oluşturulan model çalışmalarında literatürde kabul gören zaman serisi durağanlık testlerinden önde gelen bir tanesidir. Verilerin durağanlığının tespiti noktasında Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey Fuller-ADF) birim kök testi kullanılacaktır. Bu testte bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak model içerisine alınmaktadır. Dickey-Fuller testlerinde hataların bağımsız olduğu ve sabit bir varyansa sahip olduğu varsayılmaktadır.(Enders, 2014:215)

Dickey-Fuller birim kök testi ekonometrik olarak aşağıda belirtilen denklemlerdeki gibi modellenmiştir.

$$\Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + \sum_{i=2}^n \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Yukarıda yer alan (1) no'lu denklem bu haliyle sabit terimsiz ve trendsiz modeli yansıtmaktadır. Bundan sonraki süreçte ise bu denklemde yer alan katsayı dikkate alınmak suretiyle gerekli hipotezler kurulmalıdır. Bu aşamada öncelikle mevcut serinin durağan niteliğe sahip olup olmadığı ile ilgili olarak aşağıda açıklaması yapılmış olan H_0 ve H_1 hipotezleri kurulmalıdır.

Buna göre,

$H_0 : \delta \geq 0$ Seri durağan değildir ve birim kök bulunmaktadır.

$H_1 : \delta < 0$ Seri durağan olup birim kök içermemektedir.

Dickey-Fuller testi sadece (1) no'lu denklemde yer aldığı gibi sınınanmaz. Bazen bu modeller sabit terim ve bunun yanı sıra zamansal bir eğilimi ifade eden trend katsayısına da sahip olabilirler. Bu yapılar aşağıda yer alan sabitli (2) ve sabitli-trendli (3) no'lu denklemler ile gösterilmektedir.

$$\Delta Y_t = \lambda_0 + \gamma Y_{t-1} + \sum_{i=2}^n \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \lambda_0 + \gamma Y_{t-1} + \beta_t \sum_{i=2}^n \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Yukarıdaki denklemlerde yer alan (Y) ifadesi durağanlığı incelenen değişkeni, (ε) ifadesi hata terimini, (n) ifadesi en uygun gecikme uzunluğunu, diğer ifadeler ise katsayı değerlerini göstermektedir.

Bazen Dickey-Fuller testinde yer alan hata terimi, eş varyans varsayımını ortadan kaldırarak değişen varyans özelliği gösterebilir veya ardışık bağımlı bir nitelik arz edebilir. Sabit terimsiz ve trendsiz, sabit terimsiz ve trendsiz ile sabit terimli ve trendli olarak gösterilmiş olan her üç denklemin de, hata terimlerinin ardışık bağımlı olmasını engelleyecek kadar bağımlı değişkenin birincil farklarının bir veya birden fazla gecikmeli değerinin dâhil edilerek genişletilmesi gerekecektir.

B. EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

Makroekonomik zaman serileri üzerinden yapılmış olan ekonometrik çalışmalara bakıldığında durağan olmayan serilerle sıklıkla karşılaşıldığı görülmektedir. Ortaya çıkan birim kök varlığı sorununun çözümü noktasında bazı uygulamalara başvurulmaktadır. Bunlardan birisi de eşbütünleşme analizleri olmuştur. Eşbütünleşme analizleri değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin ortaya konulması bakımından serilerin farklarının alınarak regresyona tabi tutulması yönteminden daha etkili bir yöntem olarak kendisini göstermektedir.

Eşbütünleşme analizlerinden bir tanesi de Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirileni olmuştur. Bu eşbütünleşme analizinin kullanılabilmesi için ilk olarak yapılacak olan birim kök testine göre zaman serisinin her değişken için düzeyde durağan olmaması gerekir. İkinci olarak ise zaman serilerinin tamamının aynı fark mertebesinde durağan hale

gelmeleri gerekmektedir. Bu durumda zaman serilerinden en az birisi düzey değerlerinde birim kök bulunduruyorsa $I(0)$ yani durağan bir yapıya sahip ise eşbütünleşme analizi gerçekleştirilemez.

Engle-Granger eşbütünleşme analizi gerçekleştirilirken ilk olarak, aynı mertebeden durağan hale gelen değişkenlerle yeni bir regresyon modeli kurularak hata terimleri elde edilir. Sonrasında ise bu hata terimleri üzerinden durağanlık analizi yapılarak seride birim kök bulunup bulunmadığı araştırılır. Hata terimlerinin düzey değerlerinde durağanlık $I(0)$ varsa yani birim kök içermiyorsa değişkenler eşbütünleşik nitelik arz edip bunlar arasında uzun dönem ilişkisi bulunuyor demektir. Buna karşılık düzey değerlerde durağanlık mevcut olmayıp birim kök içermeye söz konusuysa seriler eşbütünleşik olmayacağı için uzun dönemli bir ilişkiden de bahsedilemeyecektir.

C. NEDENSELLİK TESTİ

İki veya daha fazla değişken arasındaki nedensellik sınamalarından bir tanesi de nedenselliği; iki değişkenden birinin öngörüsünün diğer değişkenin geçmiş değerlerinin kullanıldığı durumda, kullanılmadığı duruma göre daha başarılı olması şeklinde tanımlayan Granger nedensellik sınamasıdır. Bu çalışmada da değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönü Granger nedensellik testi ile yapılacaktır. Burada nedensellik testi aşağıdaki denklemler üzerinden gerçekleştirilmektedir. (Granger, 1969:431)

$$X_t = \sum_{j=1}^m a_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$Y_t = \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \mu_t \quad (5)$$

(4) nolu denklem ile Y değişkeninden X değişkenine doğru, (5) nolu denklemde ise X değişkeninden Y değişkenine doğru nedensellik araştırılmaktadır. Burada ε_t ve μ_t ifadeleri hata terimlerini göstermektedir.

Değişken sayısının iki olduğu düşünüldüğünde; X değişkeninin Y değişkeni için Granger nedeni olup olmadığının sınanmasında Y değişkeninin bağımlı, X değişkeninin ise bağımsız değişken olduğu bir model oluşturulur. Y değişkeninin X değişkeni için Granger nedeni olup olmadığının sınanmasında ise bu defa X değişkeni bağımlı, Y değişkeni ise bağımsız değişken olarak belirlenir.

İki değişkenli model içerisinde sıfır hipotezlerinden (H_0) bir tanesi X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni değildir, diğeri ise Y değişkeni X değişkeninin Granger nedeni değildir şeklinde oluşturulacaktır. Yapılacak nedensellik sınaması neticesinde ortaya çıkacak olan olasılık değerinin 0,05'den düşük olması durumunda sıfır hipotezi reddedilir, aksi durumda yani olasılık değerinin 0,05'den yüksek olması durumunda sıfır hipotezi kabul edilir.

Oluşturulan model kapsamında yapılacak olan sınamaya sonrasında ulaşılabilecek olan olasılık değerleri ışığında aşağıda belirtilmiş olan dört farklı durumdan birisinin ortaya çıkması söz konusu olacaktır.

Buna göre;

- X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni iken Y değişkeni X değişkeninin Granger nedeni değildir,

- Y değişkeni X değişkeninin Granger nedeni iken X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni değildir, ($X \Rightarrow Y$)

- Hem X değişkeni Y değişkeninin Granger nedenidir hem de Y değişkeni X değişkeninin Granger nedenidir ($X \Rightarrow Y, Y \Rightarrow X$),

- Hem X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni değildir hem de Y değişkeni X değişkeninin Granger nedeni değildir,

Şeklindeki sonuçlardan bir tanesine ulaşılabilecektir.

Burada kullanılacak olan veri kümesi üzerinden elde edilecek sonuçların, Granger nedeni değildir ya da Granger nedenidir şeklinde yorumlanmasının temel sebebi ise Granger nedensellik testi dışında daha farklı nedensellik testlerinin de var olması ve bu testler üzerinden farklı sonuçlara ulaşılabilme durumudur.

IV. ELDE EDİLEN AMPİRİK BULGULAR VE BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

A. BİRİM KÖK TESTİ SONUÇLARI

Ekonomiye ilişkin verilerin oluşturduğu zaman serileri durağan bir yapı arz etmezler. Bu nedenle serilerin birinci farkları alınır, bunda da durağanlık sağlanamaz ise ikinci farkları alınır. Seri değerlerinin logaritmalarının alınması yöntemine de başvurulabilir. Çalışmadaki seri değerleri oransal ifadeler olduğundan dolayı bunların logaritmalarının alınmasına ihtiyaç

duyulmamıştır. Bu kapsamda öncelikle düzey değerleri üzerinden durağanlık araştırılacak, bunun sağlanamıyor olması durumunda ise fark alma işlemi alınarak durağanlığa ulaşılmaya çalışılacaktır.

Tablo 1'e bakıldığında, ADF birim kök testinin düzey değerleri sonuçlarına göre Türkiye ekonomisine ait yıllık bazdaki kamu yatırım harcamaları/GSYH serisinin sabitsiz ve trendsiz modeldeki t-istatistik değerinin %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden mutlak değer olarak daha küçük olması nedeniyle her üçünde de birim kök içerdiği yani durağanlığa sahip olmadığı görülmektedir. Serinin olasılık değeri 0,05'in üzerinde bulunmaktadır. Bu veriler H_0 hipotezinin reddedilmesine engel teşkil etmektedir. Bu durum hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde söz konusudur. Durağanlığın sağlanması için serinin birinci farkı alınmıştır. Birinci fark değerlerinde hem sabitsiz ve trendsiz, hem sabitli hem de sabitli ve trendli modeldeki t-istatistik değerinin %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden mutlak değer olarak daha büyüktür. Fark alma işlemi sonrasında serinin olasılık değerinin her üç durumda da 0,05'in altında kalmakta olduğu görülmektedir. Her üç model için de birinci fark alma işlemi sonrasında H_0 hipotezi reddedilip H_1 hipotezi kabul edileceği için serinin birim kök içermediği yani durağanlığa sahip hale geldiği anlaşılmaktadır.

Tablo 1: ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Seviye/Birinci Fark					
	Seviye I(0)					
Kamu Yatırım Harcamaları /GSYH	Sabitsiz+Trendsiz		Sabitli		Trendli+Sabitli	
	-0,056900 (t-Statistic)		-1.627788 (t-Statistic)		-2,128810 (t-Statistic)	
	%1	-2.653401	%1	-3.699871	%1	-4.339330
	%5	-1.953858	%5	-2.976263	%5	-3.587527
	%10	-1.609571	%10	-2.627420	%10	-3.229230
	Prob.	0.6548	Prob.	0.4552	Prob.	0.5076
	Birinci Fark I(1)					
	Sabitsiz+Trendsiz		Sabitli		Trendli+Sabitli	
	-4,891583 (t-Statistic)		-4,807328 (t-Statistic)		-4,772134 (t-Statistic)	
	%1	-2.656915	%1	-3.711457	%1	-4.356068
	%5	-1.954414	%5	-2.981038	%5	-3.595026
	%10	-1.609329	%10	-2.629906	%10	-3.233456
	Prob.	0,0000	Prob.	0,0007	Prob.	0,0039
	İşsizlik Oranı	Seviye I(0)				
Sabitsiz+Trendsiz		Sabitli		Trendli+Sabitli		
0,228351 (t-Statistic)		-1.507854 (t-Statistic)		-2,287277 (t-Statistic)		
%1		-2.653401	%1	-3.699871	%1	-4.339330
%5		-1.953858	%5	-2.976263	%5	-3.587527
%10		-1.609571	%10	-2.627420	%10	-3.229230
Prob.		0,7449	Prob.	0,5145	Prob.	0,4262
Birinci Fark I(1)						
Sabitsiz+Trendsiz		Sabitli		Trendli+Sabitli		
-4,530616 (t-Statistic)		-4,474653 (t-Statistic)		-4,415696 (t-Statistic)		

	%1	-2.656915	%1	-3.711457	%1	-4.356068
	%5	-1.954414	%5	-2.981038	%5	-3.595026
	%10	-1.609329	%10	-2.629906	%10	-3.233456
	Prob.	0,0001	Prob.	0,0016	Prob.	0,0088

Not: Genişletilmiş Dickey-Fuller testinde verilerin gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Türkiye ekonomisine ait işsizlik oranları serisinin ADF birim kök testinin düzey değerleri sonuçlarına Tablo 1 üzerinden bakıldığında, sabitsiz ve trendsiz modeldeki t-istatistik değerinin %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden mutlak değer olarak daha küçük olması nedeniyle bu değerlerde birim kök içerdiği yani durağanlığa sahip olmadığı görülmektedir. Düzey değerler altında serinin olasılık değeri 0,05'in üzerinde bulunmaktadır. Ulaşılmış olan bu veriler H_0 hipotezinin reddedilmeyip kabul edilmesini gerektirmektedir. Serinin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelinde de elde edilen sonuçlar bakımından bir ayrışma görülmemektedir. Durağanlığın sağlanmasına yönelik olarak serinin birinci farkı alınma gereği ortaya çıkmıştır. Birinci fark değerlerinde hem sabitsiz ve trendsiz, hem sabitli hem de sabitli ve trendli modeldeki t-istatistik değerlerinin %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden mutlak değer olarak daha büyük bulunmaktadır. Serinin olasılık değerlerinin her üç durumda da 0,05'in altında bir değere sahip olduğu görülmektedir. Bu nedenle diğer seride olduğu gibi birinci fark alma işlemi sonrasında burada da her üç model için H_0 hipotezi reddedilip H_1 hipotezi kabul edileceği için serinin birim kök içermediği yani durağan hale geldiği görülmektedir.

B. GECİKME UZUNLUĞUNUN TESPİT EDİLMESİ

Ele alınan serilerde yer alan veriler yıllık temeldeki büyüklükleri yansıttığı için gecikme uzunluğuna ilişkin verileri yansıtan Tablo 2 çerçevesinde maksimum gecikme uzunluğunun 4 olarak alınması uygun görülmüş olup AIC, SC, HQ ve diğer kriterler çerçevesinde gecikme uzunluklarına göre yapılan karşılaştırma neticesinde minimum değerlere ulaşılan ve otokorelasyonun bulunmadığı en uygun gecikme uzunluğunun birinci gecikme uzunluğu olduğu söylenebilir.

Tablo 2: Gecikme Uzunluğu

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-54.86426	NA	0.391813	4.738688	4.836859	4.764733
1	-36.02551	32.96781*	0.114064*	3.502126*	3.796639*	3.580260*
2	-34.30958	2.716893	0.139330	3.692465	4.183321	3.822689
3	-31.30895	4.250884	0.154877	3.775746	4.462944	3.958060
4	-29.68681	2.027682	0.196924	3.973901	4.857441	4.208304

* En uygun gecikme uzunluğunu gösterir.

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

C. ENGLE-GRANGER EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

Yapılmış olan ADF birim kök testi sonuçlarına göre zaman serilerinden her birinin düzeyde durağan olmaması ve aynı zamanda birinci fark alma işlemi sonrasında durağan hale gelmeleri neticesinde koşullar olduğu için Engle-Granger eşbütünleşme analizi gerçekleştirilmiştir.

Yapılan Engle-Granger eşbütünleşme analizi çerçevesinde öncelikle aynı mertebeden durağan hale gelen değişkenlerle yeni bir regresyon modeli kurularak hata terimleri elde edilmiş ve bunu takiben bu hata terimleri üzerinden durağanlık analizi gerçekleştirilerek serinin düzey değerlerinde I(0) durağan niteliğe sahip olup birim kök içermediği görülmüştür. Nitekim Tablo 3'e bakıldığında t-istatistik değerlerinin %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden mutlak değer olarak daha büyük olduğu ve olasılık değerlerinin 0,05'in altında kaldığı görülmektedir.

Eşbütünleşme analizi sonuçlarına göre yıllık değerler üzerinden Türkiye'de Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranı ile İşsizlik Oranı arasında eşbütünleşme bulunduğu için bunlar arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığından söz edilebilecektir.

Tablo 3: Engle-Granger Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	t-Statistic		Prob.*
İşsizlik Oranı	Sabitsiz+Trendsiz	-5,026007	0,0000
		%1 -2.656915	
		%5 -1.954414	
		%10 -1.609329	
	Sabitli	-4,924404	0,0005
		%1 -3.711457	
		%5 -2.981038	
		%10 -2.629906	
	Trendli+Sabitli	-4,845654	0,0033
		%1 -4.356068	
		%5 -3.595026	

		%10	-3.233456	
Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH	Sabitsiz+Trendsiz	-5,398901		0,0000
		%1	-2.656915	
		%5	-1.954414	
		%10	-1.609329	
	Sabitli	-5,289857		0,0002
		%1	-3.711457	
		%5	-2.981038	
		%10	-2.629906	
	Trendli+Sabitli	-5,238720		0,0013
		%1	-4.356068	
		%5	-3.595026	
		%10	-3.233456	

*MacKinnon (1996)

D. GRANGER NEDENSELLİK TESTİ

Çalışma kapsamında yer verilen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönünü tespit etmek amacıyla gerçekleştirilmiş olan Granger nedensellik testi sonuçları Tablo 4’de yer almaktadır. Verilerin yıllık temelde alınmış olması nedeniyle gecikme uzunluğunun en fazla 4 olarak alınması tercih edilmiştir.

Yıllık değerler itibariyle İşsizlik oranının bağımlı, Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının ise bağımsız değişken olarak alındığı durumdaki sonuçlara bakıldığında dört gecikme dönemi için de H_0 hipotezi kabul edilmektedir. Nitekim olasılık değerleri 0,05’den büyüktür. Buna göre Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranı İşsizlik oranının Granger nedeni değildir.

Diğer taraftan Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının bağımlı, İşsizlik oranının bağımsız değişken olarak alınmış olduğu ikinci durumda gecikme uzunluğunun 1 ve 2 olması halinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. Burada da olasılık değerleri 0,05’den büyük olup, İşsizlik oranı Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının Granger nedeni değildir. Ancak gecikme uzunluğunun 3 veya 4 alındığı durumlarda sonucun değiştiği görülmektedir. Öyle ki bu durumda olasılık değerinin 0,05’den küçük olması nedeniyle H_0 hipotezi red edilecektir. H_0 hipotezinin red edilmesi ise İşsizlik oranının Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının Granger nedeni olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Sıfır Hipotezi	Gecikme Uzunluğu	Gözlem Sayısı	Ki-Kare Değeri	Olasılık Değeri (Prob.)	Karar
Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH Oranı İşsizlik Oranının Granger Nedeni Değildir	1	27	0.241124	0.6234	Kabul edilir.
	2	26	1.099732	0.5770	Kabul edilir.
	3	25	1.373316	0.7118	Kabul edilir.
	4	24	0.872727	0.9284	Kabul edilir.
İşsizlik Oranı Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH Oranının Granger Nedeni Değildir	1	27	1.906295	0.1674	Kabul edilir.
	2	26	3.313309	0.1908	Kabul edilir.
	3	25	8.732317	0.0331	Reddedilir.
	4	24	10.49389	0.0329	Reddedilir.

1990-2017 arasındaki 28 yıllık dönemi kapsayan seriler itibariyle gecikme uzunluğunun 3 alındığı 25 gözlem ve gecikme uzunluğunun 4 alındığı 24 gözlem üzerinden elde edilmiş olan sonuçlara göre Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının öngörüsünün, İşsizlik oranının geçmiş değerlerinin kullanıldığı durumlarda kullanılmadığı durumlara göre daha başarılı olduğu anlamına gelmektedir.

SONUÇ

Bir ekonomideki kamu harcamaları ya da kamu kesimi büyüklüğü ile işsizlik oranı arasındaki ilişkinin varlığı ve boyutuyla ilgili olarak literatürdeki çalışmalara bakıldığında, çalışmaların büyük çoğunluğunda genel itibariyle bu iki değişken arasındaki ilişkinin varlığına işaret eden bulgulara ulaşılmış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte çalışmaların değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ve derecesiyle ilgili olarak farklı sonuçlar ortaya koymak suretiyle ayrışma gösterdiği de anlaşılmaktadır. Her ülkenin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal, demografik ve siyasi koşullar kendi içerisinde birbirinden farklı özellikler ve dinamikler barındırdığı için kamu harcamaları ile işsizlik arasındaki ilişkinin de farklılaşması bu noktada olağan görülmektedir. Hatta böyle bir durumun ortaya çıkması bir ülkenin içinde bulunduğu koşulların özellikle de siyasi tercihlerin zaman içerisinde önemli değişimler göstermesinden kaynaklı olarak aynı ülke için dahi farklı dönemler itibariyle değişkenlere dair ilişkinin yönü ve derecesi bakımından farklı bulgulara ulaşılması da söz konusu olabilecektir.

Bu çalışmada kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiye kamu yatırım harcamaları özelinde bakılması tercih edilmiştir. Bu kapsamda seçilmiş olan ekonometrik

model çerçevesinde yapılmış olan analiz neticesinde, Türkiye ekonomisi için 1990 ile 2017 yılları arasındaki 28 yıllık dönem açısından kamu yatırım harcamaları/GSYH oranı ile işsizlik oranı arasında bir nedensellik ilişkisi bulunduğu yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre, ele alınmış olan dönem itibariyle iki değişken arasında çift yönlü değil tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Buna göre Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranı Türkiye için söz konusu dönem itibariyle İşsizlik oranının Granger nedeni değil iken İşsizlik oranı Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının Granger nedenidir. Başka bir ifadeyle bu sonuç, 1990 ile 2017 yılları arasındaki döneme ilişkin seriler itibariyle gecikme uzunluğunun 3 alındığı 25 gözlem ve gecikme uzunluğunun 4 alındığı 24 gözlem üzerinden elde edilmiş olan sonuçlar ışığında 28 yıllık dönemde Türkiye ekonomisi için Kamu Yatırım Harcamaları/GSYH oranının öngörüsünün, işsizlik oranının geçmiş değerlerinin kullanılması halinde kullanılmadığı durumlara göre daha başarılı olduğu anlamına gelmektedir.

Ulaşılmış olan sonuçların çalışmanın başında bahsedilmiş olan teorik yaklaşımlar çerçevesinde değerlendirilmesi durumunda, ele alınmış olan dönem içerisinde Türkiye’de hükümet politikalarının Keynesyen yaklaşımın öngörmüş olduğu anlayışa uygun bir görünüm arz ettiği söylenebilir. Nitekim Keynesyen yaklaşıma göre emek piyasasının sürekli temizlenmesi ve ücret düzeyi esnekliği söz konusu olmadığı için tam istihdamın kendiliğinden oluşması pek mümkün değildir. Bu nedenle emek piyasası bakımından olağan bir durum olan eksik istihdamın giderilmesi sürecinde devletin, özellikle kamu harcamaları vasıtasıyla müdahaleci politikalar izlemek suretiyle aktif rol üstlenmesi Keynesyen görüşe göre kaçınılmazdır.

Buna göre ele alınan dönemde Türkiye’deki kamu yatırım harcamalarının gelişiminde, emek piyasasında oluşan eksik istihdamın hükümet politikaları çerçevesinde giderilme isteğinin etkili olduğu ulaşılmış olan bulgulardan anlaşılmaktadır. Bununla birlikte çalışmada, aynı dönem için Türkiye’de kamu yatırım harcamaları üzerinden izlenen politikalar vasıtasıyla gayri iradi işsizliğin giderilmesi konusunda etkinlik sağlanmış olduğuna yönelik bulgulara rastlanılamamıştır. Bu anlamda çalışmanın bulgularına göre kamu yatırım harcamaları konusunda Türkiye ekonomisi için ele alınmış olan 28 yıllık dönemde Keynesyen yaklaşıma yakın politikalar izlenmiş olduğu ancak işsizlik oranının azaltılmasına dair Keynesyen yaklaşımın ortaya koymuş olduğu öngörülerini destekleyen nitelikte sonuçlar elde edilememiş olduğu tespit edilmiştir. Bir anlamda ekonomideki işsizlik oranının azaltılmasıyla ilgili olarak en azından söz konusu dönem için Türkiye’de kamu yatırım harcamaları konusunda Keynesyen

yaklaşımın düşüncelerine göre hareket edilmiş olmasına rağmen Klasik yaklaşımın öngörülerine kısmen daha yakın sonuçlar elde edilmiş olduğu söylenebilir.

Yapılmış olan çalışma neticesinde sonuçların bu şekilde ortaya çıkmasında yani Türkiye’de kamu yatırım harcamaları vasıtasıyla işsizlik oranında istenilen etkinin yaratılmamasının arkasında birbirinden farklı ama o derece birbiriyle etkileşim halindeki birçok etken bulunduğu düşünülmektedir. Nitekim Türkiye’deki nüfus yapısı, kişi başına düşen gelir, tasarruf düzeyi ve alışkanlıkları, kamu yatırımlarının finansman şekli ve yaşanan dışlama etkisi özellikle de kamu yatırım harcamalarının GSYH’ye göre ağırlığının ve kendi içerisindeki bileşiminin böyle bir etkiyi ortaya çıkaracak düzeye ve etkinliğe ulaşamamış olması bu etkenlerden en önemlileri arasında gösterilebilir.

KAYNAKÇA

- ABRAMS, Burton A. (1999). “The Effect of Government Size on the Unemployment Rate”, *Public Choice*, Vol 99(3/4), 395-401.
- AKDOĞAN, Abdurrahman (2014), *Kamu Maliyesi*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ALGAN, Yann, Pierre CAHUC and André ZYLBERBERG (2002). “Public Employment and Labour Market Performance”, *Economic Policy*, Vol 17(34), 7-66.
- ASLAN, Alper ve Ferit KULA (2010), “Kamu Sektör Büyüklüğü-İşsizlik İlişkisi: Abrams Eğrisi'nin Türkiye Ekonomisi İçin Testi”, *Maliye Dergisi*, Vol 159, 155-166.
- AYSU, Ahmet ve Gökhan DÖKMEN (2011), “An Investigation on the Relationship between Government Size and Unemployment Rate: Evidence from OECD Countries”, *Sosyoekonomi*, Vol 16(16), 179-190.
- BAKIRTAŞ, İbrahim (2003), “Kamu Harcamalarının Temel Makroekonomik Göstergelerle İlişkisi ve Nedenselliği (1983-2000 Türkiye Örneği)”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol 9, 41-66.
- BRANSON, William H. (1995), *Makro İktisat Teorisi ve Politikası*, Çev.: İbrahim Kanyılmaz, Alfa Basım Yayım, İstanbul.
- Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, “Analitik Bütçe Sınıflandırmasına İlişkin Rehber”, İnternet Adresi: <http://www.bumko.gov.tr/TR,138/analitik-butce-siniflandirmasi.html>, Erişim Tarihi: 26.11.2018.
- Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, İnternet Adresi: <http://www.bumko.gov.tr/TR,4461/butce-gider-gelir-gerceklesmeleri-1924-2016.html>, Erişim Tarihi: 30.11.2018.
- Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, “... (Yılı) Genel Faaliyet Raporu”, İnternet Adresi: <http://http://www.bumko.gov.tr/TR,913/genel-faaliyet-raporlari.html>, Erişim Tarihi: 08.12.2018.
- CHRISTOPOULOS, Dimitris K., John LOIZIDES and Efthymios G. TSIONAS (2005), “The Abrams Curve of Government Size and Unemployment: Evidence from Panel Data”, *Applied Economics*, Vol 37(10), 1193-1199.

CHRISTOPOULOS, Dimitris K. and Efthymios G. TSIONAS (2002), “Unemployment and Government Size: Is There Any Credible Causality?”, *Applied Economics Letters*, Vol 9(12), 797-800.

ÇELİKAY, Ferdi (2017), “İşsizlik, Kamu Harcamaları ve İç Göçler Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Üzerine Bir İnceleme”, *Maliye Araştırmaları Dergisi*, Vol 3(2), 205-219.

DORNBUSCH, Rudiger ve Stanley FİSCHER (1998), *Makroekonomi*, Çev.: Erhan Yıldırım vd., Akademi Yayın, Ankara.

DURKAYA, Mehmet ve Servet CEYLAN (2016), “İşsizliğin Azaltılmasında Kamu Kesimi Büyüklüğünün Rolü”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Vol 53(615), 23-40.

ENDERS, Walter (2014), *Applied Econometric Time Series*, 4th Edition, Jonh Wiles and Sons, New York.

FELDMANN, Horst (2006), “Government Size and Unemployment: Evidence from Industrial Countries”, *Public Choice*, Vol 127(3/4), 451-467.

FELDMANN, Horst (2010), “Government Size and Unemployment in Developing Countries”, *Applied Economics Letters*, Vol 17(3), 289–292.

GRANGER, Clive W. J. (1969), “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods”, *Econometrica*, Vol 37(3); 424-438.

GUJARATİ, Damodar N. ve Dawn C. PORTER (2005), *Temel Ekonometri*, Çev.: Ümit Şenesen ve Gülay Şenesen, Literatür Yayıncılık, İstanbul.

GÜRAK, Hasan (2006), *Ekonomik Büyüme ve Küresel Ekonomi*, Ekin Kitabevi, Bursa.

GÜNEY, Ahmet ve Ensar BALKAYA (2018), “Kamu Harcamaları ve Ticari Açıklığın İşsizlik ve Genç İşsizliğe Etkisi”, *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol II(2), 49-74.

HOLDEN, Steinar and Sparrman VİCTORİA (2011), “Do Government Purchases Affect Unemployment?”, Memorandum, No. 17/2011, Department of Economics, University of Oslo.

ILO, “Reports and Related Documents of the 13th International Conference of Labour Statisticians”, İnternet Adresi: <https://www.ilo.org/global/statistics-and->

databases/meetings-and-events/international-conference-of-labour-statisticians/WC
MS 221500/lang--en/index.htm, Erişim Tarihi:30.06.2019.

KANCA, Osman Cenk ve Metin BAYRAK (2015), “Kamu Harcamaları Bileşenleri ile İşsizlik Arasındaki İlişki (Türkiye Örneği)”, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, Vol 1(2), 55-74.

KARRAS, Georgios (1993), “Employment and Output Effects of Government Spending: Is Government Size Important?”, *Economic Inquiry*, Vol 31(3), 354-369.

ONUR, Sara (2004), “İşsizlik Sorunu ve Kamu Sabit Sermaye Yatırımlarının İstihdam Üzerindeki Etkisi”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol 1(1), 73-84.

ŞAHİN, Mehmet ve Çiğdem ÖZENÇ (2007), “Kamu Harcamaları İle Makro Ekonomik Değişkenler Arasındaki Nedensellik İlişkileri”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Vol 5(2), 200-225.

TBMM, “Hanehalkı İşgücü Araştırması Hakkında Genel Açıklama”, İnternet Adresi: <https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/TBMM/d23/c005/b022/tbmm230050220253.pdf>, Erişim Tarihi:01.07.2019.

TOPAL, Mehmet Hanefi (2017), “Türkiye’de Kamu Yatırımlarının İstihdam Üzerindeki Etkisi: Bölgesel Bir Analiz (2004-2016)”, *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, Vol 6(12), 186-204.

Türkiye İstatistik Kurumu, İnternet Adresi: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007, Erişim Tarihi: 21.11.2018.

Türkiye İstatistik Kurumu, “İşgücü İstatistikleri (Analitik Çerçeve, Kapsam, Tanımlar ve Sınıflamalar”, İnternet Adresi: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30683>, Erişim Tarihi:03.07.2019.

ÜLGENER, Sabri F. (1991), *Milli Gelir, İstihdam, İktisadi Büyüme*, Der Yayınevi, İstanbul.

ÜNSAL, Erdal M. (2013), *Makro İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara.

ÜSTÜNEL, Besim (1990), *Makro Ekonomi*, Mısırlı Matbaacılık, Ankara.

WANG, Siyan and Burton A. ABRAMS (2006), “The Effect of Government Size on the Steady-State Unemployment Rate: An Error Correction Model”, Working Papers 06-05, Department of Economics, University of Delaware.

WANG, Siyan and Burton A. ABRAMS (2011), “Government Outlays, Economic Growth and Unemployment: A VAR Model”, Working Papers 11-13, Department of Economics, University of Delaware.

YILDIRIM, Kemal ve Doğan KARAMAN (2005), *Makroekonomi*, Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayını, Eskişehir.

YILMAZ, Binhan Elif (2016), *Maliye*, Der Yayınevi, İstanbul.

YONGJİN, Sa (2011), “Government Size, Economic Growth and Unemployment: Evidence from Advanced and Developing Economy Countries (A Time Series Analysis, 1996–2006)”, *International Review of Public Administration*, Vol 16(2), 95-116.

YUAN, Mingwei and Wenli LI (2000), “Dynamic Employment and Hours Effects of Government Spending Shocks”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol 24(8), 1233–1263.

ZAİM, Sabahaddin (1997), *Çalışma Ekonomisi*, Filiz Kitabevi, İstanbul

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE ÖRGÜTSEL ADALET, ÖRGÜTSEL GÜVEN VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ

DOI 10.37880/cumuiibf.616076

Duygu TUNALI¹

Ayşegül PEKER²

Özet

Bu çalışmada, örgütler için etkinlik ve verimlilik açısından önemli unsurlar arasında yer alan örgütsel adalet, örgütsel güven ve örgütsel bağlılık kavramları ele alınarak, çalışanlar ve kurum bakımından birbirleri ile olan ilişkileri incelenmiştir. Bu amaçla 44 maddeden oluşan 5’li likert tipi anket formu hazırlanmış ve Sivas İli’ndeki özel ve kamu bankalarından yargısal olarak seçilen 7 kamu, 4 özel banka şubesi çalışanlarına uygulanmıştır. Gönüllülük esasına göre toplanan ve geçerli olarak değerlendirilen toplam 130 çalışandan elde edilen veriler yapısal eşitlik modellemesi tekniği ile analiz edilmiş ve analizde LISREL 8.72 programı kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda örgütsel adalet ve örgütsel güven arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve örgütsel güven ile örgütsel bağlılığın alt boyutlarını oluşturan normatif bağlılık, duygusal bağlılık ve devam bağlılığı arasında da anlamlı ilişkiler olduğu ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Adalet, Örgütsel Güven, Örgütsel Bağlılık, Yapısal Eşitlik Modellemesi

Abstract

In this study, the relationship between organizational justice, organizational commitment and organizational trust, which are amongst important elements in terms of efficiency and productivity for organizations, were examined with regard to employees and institutions. For this purpose, a 5-point Likert-type questionnaire consisting of 44 items was prepared and applied to 7 public banks and 4 private banks branch employees who were selected judicially from private and public banks in Sivas Province. The data obtained from a total of 130 employees, which were collected on a voluntary basis, and evaluated as valid, were analyzed by structural equation modeling technique and LISREL 8.72 program was used in the

¹ Dr. Öğr. Üyesi. Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Sayısal Yöntemler ABD, Eskişehir, dcoskun@anadolu.edu.tr

² Öğr. Gör. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Yıldızeli Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Sivas, apeker@cumhuriyet.edu.tr

analysis. As a result of the analyzes, it was found that there is a significant relationship between organizational justice and organizational trust and there are also significant relationships between organizational trust and normative commitment, emotional commitment and continuity commitment which consist the subscales of organizational commitment.

Keywords: Organizational Justice, Organizational Trust, Organizational Commitment, Structural Equation Modeling

GİRİŞ

Örgütlerin varlık sebepleri insandır ve bu nedenle örgütler, kendi kurumsal yapıları içerisinde özellikle insan dinamizmine son derece ihtiyaç duymaktadır. Bir örgütün kurulmasından ziyade devamlılığı en önemli faktörler arasındadır. Bu durum insan ilişkilerinin ve iletişiminin son derece önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Örgütün devamlılığı için amaçları ve hedefleri açıkça ortaya konulmalı ve bu amaçlar doğrultusunda çalışanlar motive edilmelidir. Çalışanların motivasyonu örgüt içerisinde adaletli ve güvene dayalı bir ilişki ile ortaya çıkar. Örgütsel adalet kavramını ele alan çalışmalarda, birçok değişkenin örgütsel adalet algısını etkilediği ortaya konmaktadır (Işık vd., 2012:255). Bunların başında ise örgüte duyulan güven gelmekle birlikte, aynı zamanda bu güven duygusunun çalışanların; kurumlarına ve çalışanlarına olan güvenlerini olumlu bir şekilde etkilediği ve verimliliklerini arttırdığı belirlenmiştir (İnan ve Çelik, 2018:24). Örgüte duyulan güvenin de çalışanların örgüte olan bağlılığını arttırdığı görülmektedir. Örgütsel bağlılık; “iş görenin örgütsel amaçlar için özveriyle çalışması, örgütüne karşı sadakat duygusu, örgütün değer ve amaçlarını kabullenmesi, içselleştirmesi, örgütle bütünleşmesi, özdeşleşmesi, güç birliği yapması, örgüt üyeliğini devam ettirmek için güçlü bir istek duyması” gibi tanımlarla ifade edilmektedir (Gülova ve Demirsoy, 2012:50).

İnsan ilişkilerinin ve kurum içi iletişimin en yaygın olduğu örgütlerden birisi de bankalardır. Bankalar finans sektöründe önemli bir yere sahiptir ve bu nedenle etkinlik ve verimliliklerini arttırarak kendilerini geliştirmeleri ve insan kaynakları yapısını değişime uygun nitelikte bir hale getirmeleri gerekmektedir (Mete ve Aksoy, 2015:234). Tüm sektörlerde olduğu gibi insana dayalı bir yapıda olduğundan, bankacılık sektöründe de çalışanların kurum içi tutum ve davranışlarının örgüt açısından önemi göz ardı edilemez.

Bankacılık, hizmet sektörü olduğundan çalışan sayısı çok olan kurumlar arasında olup, çalışanlar arasında kuruma bağlılık ve aidiyet duygusunun en fazla olması gereken sektörlerden biridir. Bu nedenle çalışanların aidiyet duygusunun geliştirilebilmesi için hem yönetim hem de

insan kaynakları bölümlerinin iş birliği içerisinde çalışarak, insan odaklı bir yönetim anlayışını benimsemeleri gerekir. Bu şekilde bir yönetim anlayışı kurum içerisinde çalışanların birbirleriyle ve yöneticileri ile iletişimini olumlu kılar dolayısıyla çalışanların örgüte bağlılığını ve aidiyetini artırır. Bankalarda çalışanların beklentisi, kurum içindeki her pozisyonda örgütsel adaletin sağlanmasıdır. Örgütsel adaletin sağlanması, çalışanlarda kuruma karşı güven oluşturacaktır ve oluşan örgütsel güven, çalışanların kuruma olan bağlılığını artırır.

Literatürde özellikle çalışmada ele alınan faktörlerinin birbirleri ile ilişkileri üzerine yapılan çalışma sayısı az olup özellikle bankacılık sektöründe yapılan çalışma sayısı çok azdır. Çalışmada uygulanan model ve analizi ile bağlantılı literatürde önceden yapılmış bir araştırmaya rastlanmadığından ele alınan kavramlarla ilgili yeni bir model önerilmiştir.

Bu çalışmada Sivas ilindeki özel ve kamu banka çalışanlarına anket uygulanmış olup, sağlanan veriler yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda örgütsel adalet ile örgütsel güven arasında ve örgütsel güven ile örgütsel bağlılık arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

1. LİTERATÜR

Literatürde örgütsel adalet, örgütsel güven ve örgütsel bağlılık kavramları ile alakalı yapılan pek çok çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmalar incelenerek öncelikle bu kavramları açıklayanlar; ardından bu kavramları birlikte ele alarak aralarındaki ilişkileri inceleyen araştırmalar değerlendirilmiştir.

Şahin ve Taşkaya (2010:86) örgütsel adaleti, genel anlamda “bireyin örgütündeki uygulamalarla ilgili algılamalarına atıfta bulunan ve Adams’ın Eşitlik Teorisi’ne dayalı olan bir kavramdır” şeklinde tanımlamıştır. Khan ve Habib (2012:36)’e göre örgütsel adalet, insanların eşit ölçüde muamele görüp görmediğinin ve insanların bu durumu ne ölçüde algıladığını yansıtır. Greenberg (1993:85) ve Colquitt (2001:388-389)’e göre örgütsel adalet; dağıtımsal adalet, işlemsel adalet ve etkileşimsel adalet olarak üç boyutta incelenerek bu alanda geliştirdikleri ölçekle, yapılan çalışmalarda sıkça referans olarak gösterilmektedir.

Örgütsel güven kavramı ile ilgili Cook ve Wall (1980), birey ve gruplar arası güvenin örgütün uzun vadede yararı için önemli olduğunu ve örgüt elemanlarının kendi aralarında huzurlu olmaları açısından kayda değer bir bileşen olduğunu ifade etmektedir. Chen vd. (2012:409) için örgütsel güven ise, örgütlerde kurulan ilişkilerin güvene dayanması gerektiğini, bu nedenle çalışanların liderlerine ve örgütün tamamına güven duyan; örgütlerine hem duygusal açıdan örgüte bağlı, hem de yaptıkları işten memnun olan ve örgütlerinden şikâyet etmeyen ve işi bırakmayı istemeyen çalışanlar yetiştirmeyi ifade etmektedir. Üstün (2015)’e göre, örgütte

güven ortamının yaratılması için, üyelerin davranış ve beklentileri üzerinde kurumun sistem, süreç ve politikaları önemli bir etki oluşturmaktadır.

Örgütsel bağlılık Meyers ve Allen (1991:62)'e göre, kuruma mensup olmayı devam ettirmek için bir zorunluluk, bir istek veya ihtiyaçtan meydana gelmektedir. Meyer ve Allen (1991), örgütsel bağlılığın duygusal, devam ve normatif bağlılık olmak üzere alt boyutları olduğunu açıklamıştır (Mete ve Aksoy, 2015:234).

Duygusal bağlılığa etki eden faktörler Allen ve Meyer (1990)'e göre, iş zorluğu, rol belirginliği, arkadaş bağlılığı, yönetimin yeni fikirlere karşı tutumu, hedef farklılığı, etik ve adalet, kişisel önem, geri dönüş ve katılımdan meydana gelmektedir (Oktay ve Gül, 2003:408). Kaya ve Selçuk (2007:180), duygusal bağlılığı, bireylerin, kurumun hedeflerini de gözeterek güçlü ve pozitif bir tutum sergilemeleri ve kendilerini kurumla özdeşleştirerek faaliyet göstermeleri neticesinde duygusal bağ oluşturmaları şeklinde tanımlamışlardır. Böylece çalışanların üzerinde bir aidiyet duygusu oluştuğunu ifade etmektedirler. Normatif bağlılığı ise, çalışanların kendilerini kuruma karşı sorumlu hissettikleri ve bu çerçevede görevlerini yerine getirmekle yükümlü olduklarını belirtmiş olup, kendilerini organizasyonu içerisinde oldukları müddetçe üyeliklerini devam ettirme zorunluluğu duydukları bir bağlılık türü olarak tanımlamışlardır. Devam bağlılığını ise, çalışanların işi bırakmaları halinde karşı karşıya kalacakları maliyetin daha fazla olacağı fikri ile örgütte mensup olarak kalma durumu olarak ifade etmişlerdir. Çakar ve Ceylan (2005:56), duygusal bağlılığı; çalışanın örgüte katılarak kendisini tamamlayabildiği ve bu şekilde güçlü duygusal bağlılığa sahip olan bireylerin, kalmayı istedikleri için çalışmayı sürdürdükleri şeklinde ifade etmişlerdir. Devam bağlılığını, çalışanların örgütten ayrılmaları durumunda kendilerine mal olacakları durumların farkında olmalarından dolayı, kurumda kalmayı sürdürmeleri gerektiği inancına dayalı bir bağlılık türü olarak ifade etmektedirler. Normatif bağlılığı ise, çalışanların örgütte sürdürülebilirliklerine yönelik algıladıkları zorunluluklar şeklinde ifade etmektedirler. Bu bağlılık türünde çalışan minnet, mecburiyet, görev ve sorumluluk gibi nedenlerle örgütte çalışması gerektiğini düşünür (Polatçı vd., 2014:283).

Literatürde örgütsel adalet, güven ve bağlılık kavramları arasındaki karşılıklı ilişkiler çeşitli analiz teknikleriyle ele alınıp amaca göre farklı çalışmalar yapılmıştır.

Yıldız (2013) Bolu ilinde görevli 171 sınıf öğretmeni ile yaptığı çalışmada ilişkisel tarama modelini kullanmış ve örgütsel adalet ve örgütsel güven arasında doğru yönlü güçlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Aksoy (2017), çalışanların örgüte karşı adalet ve güven algıları arasındaki ilişkiyi incelemek adına yaptığı çalışma ile ilgili model oluşturmuş ve bu araştırma sonucunda elde

ettiği verileri, araştırmanın amacı doğrultusunda SPSS 18.0 paket programı ile test etmiştir. Çalışmasında temel istatistik tekniklerinden bazılarını kullanmış ve örgüt çalışanlarının adalet ve güven algıları arasında doğru yönlü kuvvetli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Şahin ve Kavas (2016), öğretmenler ile oluşturdukları çalışma grubu ile örgütsel bağlılık ve adalet arasındaki ilişkiyi incelemiş ve pozitif yönlü yüksek düzeyde anlamlı ilişkiler olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Demirel'in (2008) yaptığı araştırmanın amacı, örgütsel güvenin örgütsel bağlılığa etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla, 141 tekstil çalışanı ile yapılan anket sonucunda örgüte duyulan güvenin duygusal ve devam bağlılığı ile anlamlı ilişkili olduğu, normatif bağlılıkla ise anlamlı bir ilişki olmadığını belirlemiştir.

Akgündüz ve Güzel (2014), örgütsel adalet ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide örgütsel güvenin aracılık etkisini belirlemek üzere yaptığı çalışmada yapısal eşitlik modellemesini kullanarak dağıtımsal adaletin ve işlemsel adaletin örgütsel bağlılığı pozitif etkilediğini belirlemişlerdir. Aracı değişken olarak örgütsel güven eklendiğinde yalnızca işlemsel adalet ile örgütsel bağlılık arasında örgütsel güvenin aracılık rolüne sahip olduğunu belirlemişlerdir.

Candan (2014), faktör analizi, korelasyon ve regresyon analizleri ile örgütsel adalet, güven ve bağlılık üzerine yaptığı çalışmada, bu kavramları alt boyutları ile ele alıp, anlamlı ve anlamlı olmayan ilişkileri yorumlamıştır.

Mete ve Aksoy (2015) kamu ve özel banka personeli ile yaptıkları çalışmalarında, örgütte adalet, güven ve bağlılık algılamalarının; demografik özellikler ve iş tecrübesine göre değişiklik gösterip göstermediğini araştırmış ve adalet algısı açısından güven ile bağlılık arasında doğru yönlü bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir.

Literatür incelendiğinde çalışmalar incelendiğinde; örgütsel adalet, örgütsel bağlılık ve örgütsel güven kavramlarının çalışmalarda sıkça incelendiği ve literatürde farklı teknikler kullanılarak değişik uygulamalar yapıldığı görülmüştür. Bu üç kavramın birlikte yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edildiği çalışmalar çok kısıtlı olup, söz konusu kavramların alt boyutları farklı şekilde değerlendirilmiştir. Bu çalışma, adı geçen üç kavram ve alt bileşenleri birlikte ele alınarak yapısal eşitlik modellemesi uygulanmasından dolayı özgünlük göstermektedir. Diğer yapılan çalışmalara nazaran yapısal eşitlik modellemesi, çoklu değişkenleri nedensel süreçler bakımından incelemesinden dolayı bu analiz metodu karmaşık yapıdaki birbirlerinden bağımsız olan değişkenler ve alt bileşenlerin analizini, eş zamanlı bir şekilde regresyon ya da faktör analizlerinin yapılmasına olanak sağlayarak hepsini tek bir analizde birleştirmektedir. Literatürde; bankacılık sektöründe, bu çalışmada oluşturulan model ve değişkenlerinin ele

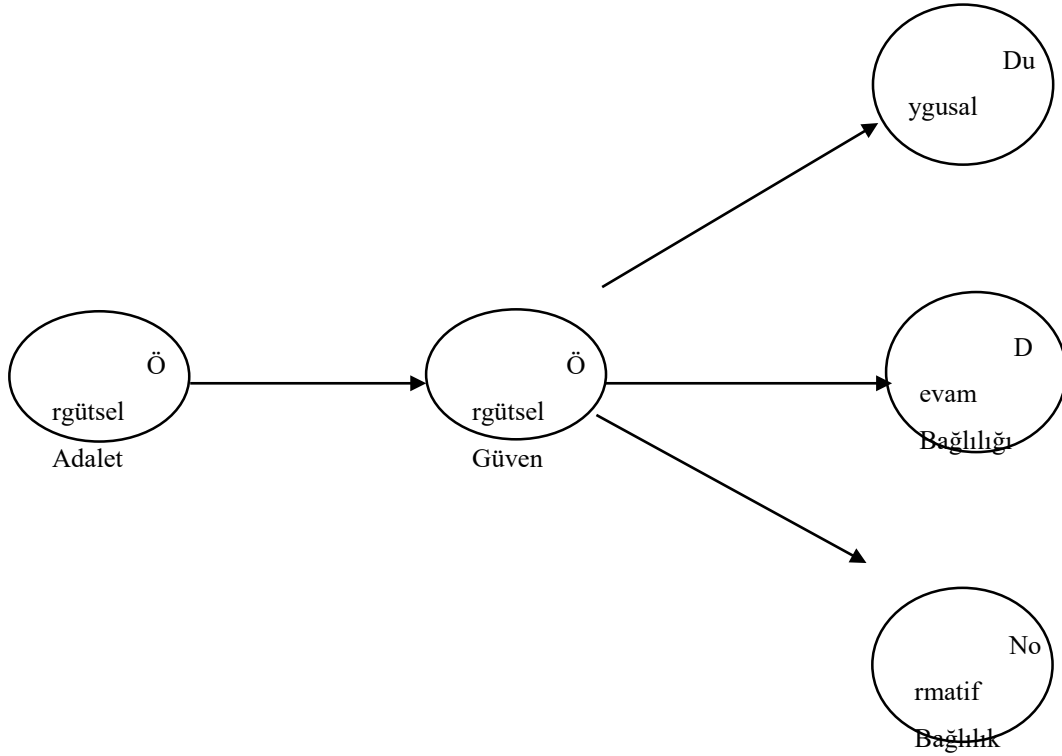
alındığı benzer bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda önerilen araştırma modelinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLER

Türkiye’de son yıllarda gelişen bankacılık sektörü ve kârlılığı, piyasada faaliyet gösteren aktörler arasında yoğun rekabet ve çekişmeye sahne olmaktadır. Her geçen zaman pastadan daha fazla pay alabilme mücadelesi, personel başı iş yükünün artmasına sebep olabilmektedir. Geniş anlamda her bir banka kendini daha ileriye taşıyabilme adına aldığı kararların personele uygulanmasında genellikle baskıya varan tutum ve davranışları ortaya çıkarabilmektedir. Genellikle banka politikası ile ilgili kararların belirlenmesi, uygulanabilirliği ve iş akışı tek taraflı olarak yönetici kadrosu tarafından sağlanabilmektedir. Tek taraflı alınan kararların uygulanması ya personelin direnci ya da adapte olamama sorununu da ortaya çıkarabilmektedir. İşlemsel adalet olarak, kararların alınması ile ilgili olan bu durum genellikle memur olarak çalışan personeli çok fazla etkilememektedir. Etkileşimsel adalet açısından ise ülkemizde bankacılık sektöründe kurum kültürünün yeni oturuyor olması yöneticilerin/çalışanların karakteristik özelliklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Hatta aynı kurumun farklı şubelerinde bile zıt sonuçlar elde edildiği görülebilmektedir. Bu nedenle bankacılık sektöründe etkileşimsel adalet ve işlemsel adalet çalışan personel üzerinde kuruma olan güveni etkilemekte sığ kalmaktadır. Aksine dağıtımsal adalet de durum biraz daha farklıdır. İşverenin “eşit işe eşit ücret” ilkesi gereği personel başına düşen iş yükünün adil olarak dağıtılması ve tatminkâr ücretlerin çalışanlara ödenmesi personel açısından kuruma olan güveni artırmakta ve sadakatin pekişmesine zemin hazırlamaktadır. Oluşan bu güven ortamı personel ve kurum arasındaki aidiyeti ve bağlılığı güçlendirmektedir. Bu durum uzun vadede kurum kültürünün oluşması ve gelişmesini desteklemektedir. Güven ortamının sağlandığı, aidiyetin geliştiği ve kurum kültürünün oturduğu bir çalışma ortamı yaşadığımız dönemin aranılan çalışma ortamlarındandır. Bu sayede aynı tutum ve davranışları benimseyen ofis çalışanları birlikte kurum adına daha kaliteli, daha yenilikçi ve daha katma değerli hizmetler üretebilecektir. Elde edilebilecek toplam fayda kurum bünyesinde zenginleşecek ve kurum hep bir adım ileriye taşınacaktır. Dağıtımsal adalet daha çok alt tabakadaki personel üzerinde ücret, çalışma saati, iş yükü gibi kavramlardan dolayı etkili olduğundan, çalışmada örgütsel adalet kavramını ölçen ifadeler bu alt boyut ile değerlendirilmiştir.

Çalışmada önerilen araştırma modeli ile örgütsel güven üzerinde örgütsel adaletin etkisi olduğu; örgüte olan güvenin ise örgütsel bağlılığı etkilediği test edilmektedir. Örgütsel bağlılık

da alt boyutları olan duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık ile modele dahil edilmiştir. Buna göre önerilen araştırma modeli ve oluşturulan hipotezler izleyen biçimdedir.



Şekil 1. Araştırma modeli

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir,

H1: Banka şubelerinde çalışan personele uygulanan örgütsel adalet, örgütsel güveni etkilemektedir.

H2: Banka şubelerinde çalışan personele uygulanan örgütsel güven, örgütsel bağlılığın alt kriteri olan devam bağlılığını etkilemektedir.

H3; Banka şubelerinde çalışan personele uygulanan örgütsel güven, örgütsel bağlılığın alt kriteri olan normatif bağlılığı etkilemektedir.

H4: Banka şubelerinde çalışan personele uygulanan örgütsel güven, örgütsel bağlılığın alt kriteri olan duygusal bağlılığı etkilemektedir.

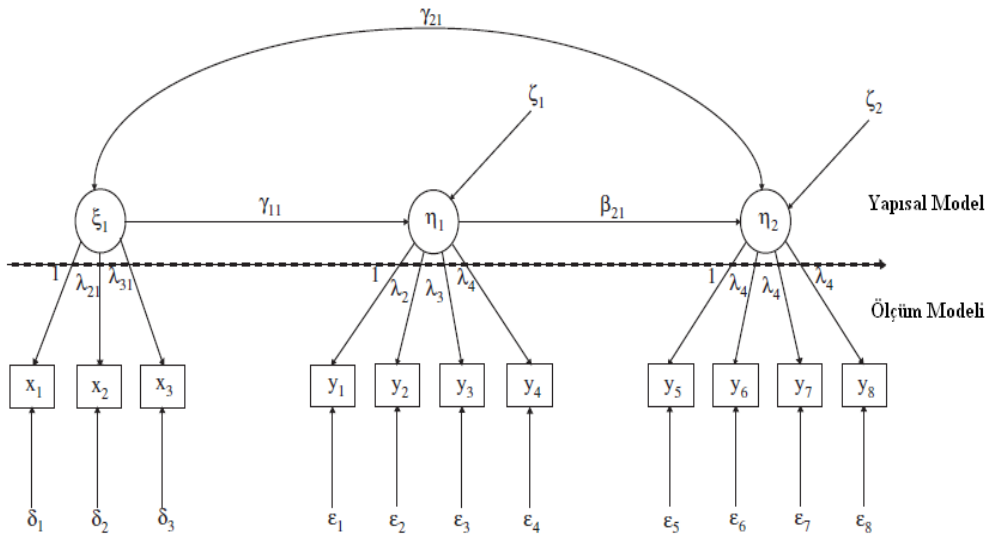
3. YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ

Yapısal eşitlik modellemesi yöntemi, gözlenen değişkenler ile gizil değişkenler arasındaki nedensel ve karşılıklı ilişkileri bir arada test eden modeller için kullanılan ve kapsamı oldukça geniş olan, kovaryans analizi, varyans analizi ve regresyon analizlerinin de yapıldığı istatistiksel bir yaklaşımdır (Çelik ve Yılmaz, 2016:5-6). Yapısal eşitlik modellemesini

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
uygulamadan önce bu değişkenler arasındaki neden sonuç ilişkisi ile ilgili modeller path analizi ile kurulur ve bu modelin doğruluğu tespit edilir (Uyar, 2019:48).

Yapısal eşitlik modellemesi, regresyon modelindeki değişkenler arasındaki neden sonuç ilişkisini, faktör analizindeki gizli faktör yapıları ile birlikte kapsamlı olarak tek analizde birleştirmektedir. Bu çalışmada yapısal eşitlik modellemesi için kullanılan analiz programlarından biri olan Lisrel istatistik analiz programı kullanılmıştır. Lisrel programı ile yapılan YEM, araştırılmak istenen ilişkisel modellerin, faktör analizi ve regresyonun bir arada kullanılarak test edilebilmesini kolaylaştıran bir metottur (Eroğlu, 2003).

Yapısal modelin Path diyagramı ile gösterimi;



Şekil 2. Path diyagramı

YEM iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısmı gözlem değişkenlerini gizil değişkenlere doğrulayıcı bir faktör modeli ile bağlayan ölçüm modeli oluşturur. İkinci kısmı ise eş zamanlı denklemler sistemiyle gizil değişkenleri birbirine bağlayan yapısal model oluşturur (Kaplan, 2000:5). YEM'e göre gözlenen değişkenlerin, gizil değişkenler üzerinde açıklayıcı bir etkisi bulunmamaktadır. Aksine her bir gizil değişken kendi gözlenen değişkenleri üzerinde açıklayıcı bir etkiye sahiptir (Sümer, 2000:55). Ölçüm modelinde gözlenen değişkenler ve gizil değişkenler arasında bir ilişki sağlandığı gibi, gözlenen değişkenlerin gizil değişkenleri ne kadar temsil ettiğinin açıklanmasında da bu modelden faydalanılır. Yapısal modelde ise araştırmacı bulguları ortaya çıkarmak istemektedir. Bu modelde gizil değişkenlerin değerlerinin, diğer gizil değişkenlerin değerleri üzerindeki etkilerinin doğrudan ya da dolaylı olarak doğurduğu sonuçlar belirtilmektedir (Byrne, 2001:12).

Araştırma için çeşitli parametreler hesaplanır ve ulaşılmış olan bulguların elde edilmiş olan verilerle uyumunun sınanması gereklidir. YEM bu parametrelerin verilerle sınıandığı modellerden biridir ve model birçok uyum indeksleri ile sınanır.

Uyum testleri, teorik olarak belirtilmiş olan modelin kovaryans matrisi ile örneklem kovaryans matrisinin karşılaştırılması ile sınanır. Teorik olarak belirtilenlerin test edilmesi sonucu, matrisler arasındaki fark fazla çıkarsa, matrislerin birbirlerine benzemediği ve böylece daha önce belirtilen teorik modele uygun olmadığı sonucuna ulaşılır. Matrisler arasındaki fark az olarak test edilirse, verinin teorik modele uygun olduğu sonucu ortaya çıkar. Sonuç olarak yapılan analiz ile ortaya çıkan uyum indeksleri, model ile veri arasında uyum olduğunu gösteriyorsa, model kabul edilir, uyum olmadığını gösteriyorsa model reddedilir (Karagöz 2016; 968).

Yaygın olarak kullanılan uyum istatistiği Ki-Kare (Chi-Square, χ^2) Uyum Testi'dir. Bu test ile ulaşılan değer 0'a yakın ve p değerinin anlamlı olmaması beklenir. Böylece veri ile model arasında çok iyi bir uyum olduğu belirtilebilmektedir. Burada bilinenin aksine anlamlılık testi, anlamlı olmayan bir "p" değeri ile elde edilmek istenmektedir. Elde edilen büyük χ^2 değeri uyumun kötü olduğunu gösterir. Serbestlik derecesi (sd) büyük olursa χ^2 anlamlı sonuçlar verme eğiliminde olup, serbestlik derecesi önemli bir ölçüttür. Bu nedenle bazı durumlarda serbestlik derecesinin χ^2 'ye oranı yeterli bulunulabilmektedir. 1/3 ve daha düşük oranlar iyi uyum, 1/5'e kadar olan oranlar ise yeterli uyum olarak açıklanabilmektedir (Sümer, 2000:59-60). Uyum iyiliği indeksi (Goodness of Fit Index) GFI, modeldeki açıklanan genel varyansın toplam varyansa oranını göstermektedir (Erkorkmaz vd., 2013:213-214). Veri sayısı arttıkça ayarlanmış uyum iyiliği indeksi (Adjusted Goodness of Fit Index) AGFI temsil oranı daha iyi bir indekstir. GFI ve AGFI indeksleri 0 ile 1 arasında bir değer alır. 1'e yakın olan değerler modelde uyumun iyi olduğunu gösterir (Raykov ve Marcoulides, 2006:43). Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error of Approximation) RMSEA, Ana kütledeki gözlenen değişkenler arasındaki farkın yaklaşık uyumunun bir ölçüsüdür. 0 ile 1 arasında bir değer alır. 0,05'ten küçük olması mükemmel uyumu, 0,05-0,08 arasında olması iyi uyumu ve 0,08'den fazla olması kabul edilebilir uyumu göstermektedir. Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index) CFI, gizil değişkenler arasında hiçbir ilişkinin olmadığını varsayarak, oluşturulan modelin kovaryans matrisi ile önerilen YEM modelinin ürettiği kovaryans matrisinin farkını verir. 0 ile 1 arasında bir değer alır. 0.90 ve üzerindeki değerler iyi uyumu göstermektedir (Sümer, 2000:61). Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (Non-normed Fit Index) NNFI, modelde elde edilen ki-kare değeri ile değişkenler arasında ilişki olmadığını varsayar. Ki-kare değeri arasındaki farkı, serbestlik dereceleri ile göstermek

için hesaplanmaktadır. CFI'ye alternatif bir indekstir. NNFI değerleri de 0 ile 1 arasında bir değer almaktadır. 0,95 üzerindeki değerler iyi uyumu, 0.90 ile 0.94 arasındaki değerler ise kabul edilebilir uyumu göstermektedir (Raykov ve Marcoulides, 2006:44).

4. ÖRNEKLEM VE VERİ TOPLAMA

Araştırmanın örneklemini Sivas ilinde bulunan özel ve kamu bankalarının şubelerinde çalışan personel oluşturmaktadır. Çalışmada, yaş, cinsiyet, gelir durumu, çalışma yılı gibi demografik sorular ve örgütsel adalet, örgütsel bağlılık ve örgütsel güven ile ilgili 44 sorunun yer aldığı bir anket formu hazırlanmıştır. Ankete ilişkin Cronbach Alpha katsayısı 0,93 çıkmış olup, anketin güvenilirliğinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Çalışmada ifadeler 5'li likert ölçeği içe ölçülmüştür (1- kesinlikle katılmıyorum, 2- katılmıyorum, 3- kararsızım, 4- katılıyorum, 5- kesinlikle katılıyorum). Örgütsel adalet ile ilgili kullanılan anket soruları Niehoff ve Moorman (1993) tarafından geliştirilen “Örgütsel Adalet Ölçeği”nden yararlanılarak, daha önceki çalışmalarda, Eğilmezkol (2011), İşbaşı (2000) ve Dilek'in (2004) Türkçe'ye çevirerek kullandığı anket ifadelerinden oluşmaktadır. Örgütsel adalet kavramı ölçeğinde yer alan üç alt boyuttan etkileşimsel adalet, dağıtımsal adalet ve işlemsel adalet alt boyutları ankette yer almış olup, bu üç boyuta dayalı verilen cevaplar neticesinde yapılan analizlerde etkileşimsel adalet ve işlemsel adalet alt boyutları anlamlı bir etkiye sahip olmadığından modele dahil edilmemiştir. Böylece; anlamlı bulunan alt boyut olan dağıtımsal adalet ile çalışılmış ve örgütsel adalet kavramını açıklamak için modelde dağıtımsal adalete ilişkin sorular değerlendirilmiştir. Örgütsel bağlılık ile ilgili çalışmada kullanılan anket soruları bu alanda yapılan çalışmalarda en çok kullanılan ölçek olan Allen-Meyer'in (1990) geliştirdiği üç boyutlu örgütsel bağlılık ölçeğinden yararlanılarak oluşturulmuştur. Örgütsel bağlılık; duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olmak üzere üç alt boyutta ele alınmaktadır. Bu ölçek; Baysal ve Paksoy tarafından Türkçe'ye çevrilip, güvenilirlik çalışması yapılmıştır (Baysal ve Paksoy, 1999:7). Örgütsel güven için ise Bromiley ve Cummings (1996) ölçeği çeviri yapılarak uygulanmıştır. Çalışmada geçerli olarak değerlendirilen toplam 130 banka personeline ait veriye ulaşılmıştır. Verilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim durumu, çalışılan pozisyon, çalışılan servis, aylık gelir ve kurumda çalışılan yıllara göre demografik özellikler Tablo-1'de verilmiştir.

Tablo 1- Demografik özellikler

Değişkenler	Gruplar	n	%
Yaş	24-29	24	18,5
	30-35	51	39,2
	36-41	38	29,2
	42-47	15	11,5
	48+	2	1,5
Cinsiyet	Kadın	64	49,2
	Erkek	66	50,8
Medeni durum	Evli	94	72,3
	Bekar	35	26,9
	Diğer	1	0,8
Öğrenim durumu	İlköğretim	2	1,5
	Lise	14	10,8
	Üniversite	106	81,5
	Diğer	8	6,2
Çalışılan pozisyon	Memur	73	56,2
	Yetkili	45	34,6
	2. Müdür	10	7,7
	Müdür	2	1,5
Çalışılan servis	Gişe	35	26,9
	Operasyon	39	30
	Bireysel kredi	31	23,8
	Ticari kredi	25	19,2
Aylık gelir	2000'den az	14	10,8
	2000-3000'den az	53	40,8
	3000-4000'den az	25	19,2
	4000-5000'den az	19	14,6
	5000-6000'den az	11	8,5
	6000-7000'den az	7	5,4
	10000 ve üzeri	1	0,8
Kurumda çalışılan yıl	1-6 yıl	39	30
	7-12 yıl	53	33,1
	13-18 yıl	36	27,7
	19-24 yıl	12	9,2

Araştırma örneklemini oluşturan kişilerden %39,2 bir paya sahip en büyük grup 31-35 yaş arası çalışanlar olup, katılımcıların %49,2 ile 63'ünü kadın personel, %50,8 ile 66'sını ise

erkek personel oluşturmaktadır. %72,3 ile 94 personel evli olduğunu, %26,9 ile 35 personel ise bekar olduklarını belirtmişlerdir. Öğrenim durumu açısından bakıldığında personelin çoğunluğunun %81,5 ile üniversite mezunu oldukları söylenebilir. Yine çalışanların çoğunluğunu %56,2 ile memur kadrosunda çalışanlar oluşturmaktadır. Çalışılan servis açısından değerler birbirine yakındır. %26,9'u gişede, %30'u operasyonda, %23,8'i bireysel kredi servisinde ve %19,2'si ise ticari kredi servisinde çalışmaktadır. Aylık gelir bakımından en çok gelir dağılımı %40 ile 2000-3000'den az olan kısımdadır. Yine kurumda çalışma yılı olarak bakıldığında en çok çalışılan yıl olarak 7-12 yıl arası %33,1'lik bir paya sahiptir. 1-6 yıl arası çalışanlar %30, 13-18 yıl arası çalışanlar ise %27,7'lik kısmı oluşturmaktadır. Bu durum ise bankada çalışan personelin genel olarak genç olduğunu göstermektedir.

5. ANALİZ VE BULGULAR

Yapısal eşitlik modellemesinde, veri setinin çok değişkenli normal dağılım gösterip göstermediği değerlendirilmelidir. Bu amaçla, Mardia'nın (1970) testine dayanarak, LISREL aracılığı ile yapılan çok değişkenli Mardia test sonucu $p < 0,001$ olarak bulunmuş ve çalışmada toplanan verinin çok değişkenli normallik varsayımını sağlamadığı tespit edilmiştir. Bu durumda tahminlerin elde edilmesinde çoklu normallik varsayımının sağlanamadığı örnekler için önerilen parametre tahmin yöntemi olan "Robust Maximum Likelihood" yöntemi kullanılmıştır.

Yapısal eşitlik modellemesinde, geçerlilik ve güvenilirlik için değerlendirilen farklı kriterler bulunmaktadır. Bunlardan ilki yapı geçerliliği ile ilgili olan ve gizil değişkenlere ait her bir gözlenen değişkenin standart faktör yükünün 0,5'den büyük ve istatistiksel olarak anlamlı olması gereğidir. Yakınsak ve diskriminant geçerliliği için ise; gizil yapıdaki gözlenen değişkenler arasındaki yakınsamanın bir ölçüsü olan Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) değerleri kullanılır ve bu değer 0.50'nin üstünde olması istenir. Güvenirlik için en yaygın kullanılan kriter Cronbach's alpha değerinin 0.70'in üstünde olmasıdır. Yapısal eşitlik modellemesinde ayrıca; gizil bir yapıyı temsil eden değişken ölçümlerinin iç tutarlılığı sağlaması anlamına gelen yapı güvenirliliği (CR) de kullanılan bir diğer kriterdir. Yapı güvenirliliği için bu değer 0.70'in üstünde olması gerekmektedir (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1998:612). Çalışmada önerilen modelde yer alan değişkenler ile bunlara ait geçerlilik ve güvenilirlik değerleri Tablo-2'de yer almaktadır. Bu değerler incelendiğinde çalışmada oluşturulan modele ait standart faktör yükleri 0,68 ile 0,96 arasında değer olarak gizil ve

gösterge değişkenler arasında zayıf ilişki olmadığını göstermektedir. Ayrıca, CR ve CA değerleri 0,81 ve üstü değerler olarak 0.70'in üstünde olma kriterini sağlamıştır. Son olarak ortalama açıklanan aaryansı belirten AVE değerlerinin tümü 0,5'in üzerinde hesaplanarak yakınsak ve diskriminant geçerliliği sağlanmıştır.

Tablo 2- Araştırma Modeline İlişkin Sonuçlar

İfadeler	Standart t yükler	t değeri	R	AVE	Cronbach's Alpha
Duygusal Bağlılık			,92	,75	92
DY1:Bu bankaya karşı duygusal bir bağ hissediyorum	,91	(
DY2: Bu bankaya karşı güçlü bir aidiyet duygusu hissediyorum	,94	7,36			
DY3:Bu bankanın benim için kişisel anlamı büyüktür	,88	4,05			
DY4:Çalıştığım bankadan dışarıdaki insanlara gururla bahsediyorum	,72	6,05			
Devam Bağlılığı			,82	,53	81
DV1:Bu bankadan ayrılmamanın olumsuz sonuçlarından biri de uygun alternatiflerin az olmasıdır	,71	(
DV2:İstesem bile şu an bu bankadan ayrılmak benim için çok zor olurdu	,68	,93			
DV3:Şimdi bu bankadan ayrılmaya karar versem hayatımda pek çok şey altüst olurdu	,77	0,05			
DV4:Bu bankadan ayrılmayı düşünemeyecek kadar az tercihim olduğunu hissediyorum	,74	,69			
Normatif Bağlılık			,85	,60	85
NR1:Bu banka benim sadakatimi hak ediyor	,80	(
NR2:Bu bankada çalışan diğer insanlara karşı duyduğum sorumluluk nedeniyle şu an işten ayrılmazdım	,69	1,53			
NR3:Bu bankaya çok şey borçluyum	,78	3,98			
NR4:Bu bankadan şimdi ayrılırsam suçluluk hissederdim	,81	4,34			

Örgütsel Güven					0,
			,97	,88	91
OG1:Yöneticimin bana söylediklerinin doğru olduğuna güvenirim	(,92			
OG2:Verdiği sözleri yerine getirme konusunda yöneticime güvenirim	(,96	2,57		
OG3:İşle ilgili doğru kararlar alacağı konusunda yöneticime güvenirim	(,96	9,68		
OG4:Yöneticimim söyledikleri ile yaptıkları birbirleriyle tutarlıdır	(,94	8,25		
OG5:Yöneticimin çalışanların ortak beklentilerini adil bir şekilde müzakere ettiğine güvenirim	(,91	0,05		
Örgütsel Adalet					0,
			,91	,66	97
OA1:Çalışma saatlerimle ilgili düzenlemenin adil olduğunu düşünüyorum	(,73	5,73		
OA2:İş yükümün adil olduğunu düşünüyorum	(,83	5,49		
OA3:Genel olarak değerlendirildiğinde, bu iş yerinde bana sunulan maddi ve manevi ödüllerin adil olduğunu düşünüyorum	(,85	8,90		
OA4:Görevimle ilgili sorumlulukların adil olduğu kanısındayım	(,83	5,87		
OA5:Ücret düzeyimin adil olduğunu düşünüyorum	(,81	2,90		

Çalışmada önerilen araştırma modeli için hesaplanan uyum indeksleri modelin kabul edilebilir ve uygun bir model olduğunu göstermektedir. Uyum indekslerinden biri olan $\chi^2 /sd = 409,89/205=1,99$ değeri 3'ten küçük olup uyumun iyi olduğunu belirtmektedir. Model için hesaplanan GFI değeri 1'e ne kadar yakınsa uyumun o kadar iyi olduğu yönünde değerlendirilir ve çalışmadaki model için 0,78 olarak hesaplanmıştır. Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error of Approximation) RMSEA değeri 0,08 bulunmuş olup 0,05-0,08 arasında olması iyi uyumu ve 0,08'den fazla olması kabul edilebilir uyumu göstermektedir. CFI ve NNFI değerlerinin her ikisi de 0,96 olarak elde edilerek iyi uyum olduğunu belirtmektedir. Son olarak tüm uyum indeksleri birlikte değerlendirildiğinde; oluşturulan modelin kabul edilebilir ve iyi uyum gösteren bir model olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3 incelendiğinde H1, H2, H3 ve H4 hipotezleri istatistiksel olarak t değeri %5 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Örgütsel adalet ile örgütsel güven arasında, örgütsel güven ile duygusal bağlılık arasında, örgütsel güven ile devam bağlılığı arasında ve örgütsel güven ile normatif bağlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu verilere göre örgütsel adaletteki bir birimlik artış örgütsel güven de 0,48 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Aynı şekilde örgütsel güvendedeki bir birim artış; duygusal bağlılık üzerinde 0,50 birimlik, devam bağlılığı üzerinde 0,23 birimlik ve normatif bağlılık üzerinde 0,55 birimlik bir artış sağlamaktadır.

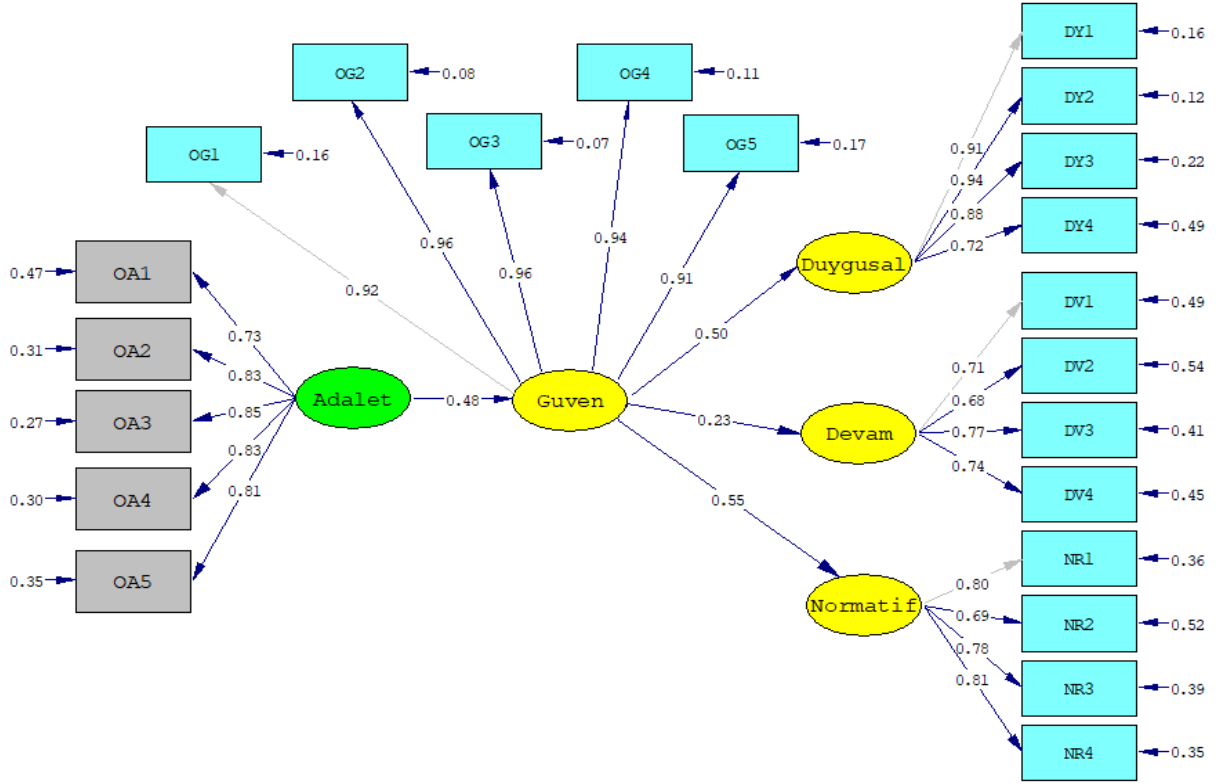
Hesaplanan R^2 değerlerine göre güvendedeki değişimin yüzde 23'ünün adalet faktörü tarafından açıklandığı sonucu ortaya çıkmıştır. Aynı şekilde güven, sırasıyla duygusal faktörünün yüzde 25'ini, devam faktörünün yüzde 0,054'ünü ve normatif faktörünün yüzde 0,30'unu açıklamaktadır.

Tablo 3- Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Standartlaştırılmış parametre tahminleri	t değeri	Sonuç
H1: Örgütsel adalet & Örgütsel güven	0,48	6,36	Kabul edildi
H2: Örgütsel güven & Duygusal bağlılık	0,50	7,13	Kabul edildi
H3: Örgütsel güven & Devam bağlılığı	0,23	2,43	Kabul edildi
H4: Örgütsel güven & Normatif bağlılık	0,55	7,10	Kabul edildi

Güven = 0.48*Adalet, $R^2 = 0.23$
Duygusal = 0.50*Güven, $R^2 = 0.25$
Devam = 0.23*Güven, $R^2 = 0.054$
Normatif = 0.55*Güven, $R^2 = 0.30$

Yapılan analizler sonucu path diyagramı Şekil 3'deki gibi elde edilmiştir.



Şekil 3. Path Diyagramı (Lisrel 8.72 ekran görüntüsü)

SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışma ile bankacılık sektöründe çalışan personelin örgütsel adalet ile ilgili olarak kurumun ve yöneticilerin çalışanlara adaletli davranmaları üzerine algıları, adaletli davranışların örgütsel güven üzerine algıları ve örgüte duyulan güvenin ise örgütsel bağlılık üzerine algıları arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Örgütsel adalet kavramı; alt boyutu olan dağıtımsal adalet ile açıklanmıştır. Bunun nedeni çalışmanın örnekleminin çoğunluğunu alt tabakadaki personelin oluşturması ve ücret, çalışma saati, iş yükü gibi kavramların alt tabakadaki personel üzerinde daha fazla etkisinin olmasından dolayıdır. Örgütsel güven tek başına açıklanmış olup, örgütsel bağlılık kavramı, üç alt boyutu olan duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık ile açıklanmıştır.

Araştırmanın kapsamını Sivas ilinde bulunan kamu ve özel banka şubelerindeki personel oluşturmaktadır. Örgütsel adalet, örgütsel güven ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi ölçmek için anket formu düzenlenmiştir. Toplamda geçerli olarak 130 personele ait veri değerlendirilmiştir.

Çalışmanın güvenilirlik testi yapılmıştır. Güvenirlik katsayısı Cronbach's Alpha değeri 0,934 olarak hesaplanmış ve anketin güvenilirlik düzeyinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Çalışmada 4 hipotez kurulmuştur. Kurulan hipotezlerin hepsi test edilerek kabul edilmiştir. H1 hipotezi, örgütsel adalet ve örgütsel güven arasındaki ilişkiyi test etmektedir. Test sonucuna göre bu iki kavram arasında anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Bunun anlamı çalışanlar üzerinde çalışma saati, iş yükü, ücret gibi konularda adaletli yaklaşım, örgüte olan güveni pekiştirmektedir. H2 hipotezi, Örgütsel güven ve duygusal bağlılık arasındaki ilişkiyi tespit etmektedir ve hipotez kabul edilerek aralarında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre örgüte duyulan güven personel üzerinde aidiyet duygusunu güçlendirmekte olup, örgüte olan bağlılık üzerinde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. H3 hipotezi, örgütsel güven ve devam bağlılığını test ederek, aralarında anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun anlamı kuruma olan güven, çalışmayı teşvik edici bir unsurdur ve çalışanların örgütte devam etmesi üzerine etkilidir. Fakat diğer hipotezlere göre örgütsel güven ile devam bağlılığı arasındaki ilişki 0,23 ile en düşük etkiye sahiptir. H4 hipotezi, örgütsel güven ve normatif bağlılık arasındaki ilişkiyi test etmektedir. Testin sonucuna göre bu iki kavram arasında anlamlı bir ilişki görülmektedir. Örgütsel güven ve normatif bağlılık arasındaki bu ilişki, çalışan personel üzerinde örgütün sağladığı güvenin, kuruma olan sadakatini etkilediği anlamını taşımaktadır. Bu iki kavram arasındaki ilişki 0,55 ile en büyük etkiye sahiptir.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar ışığında banka yöneticilerine, çalışanların iş yerlerinde adaletli bir iş dağılımı olduğu düşüncesinin çalıştıkları bankaya olan güveni arttıracığı ve bunun da çalıştıkları bankaya olan bağlılık üzerinde olumlu bir etkisi olacağı; bu bağlamda çalışanların daha mutlu ve verimli çalışacakları söylenebilir. Ayrıca bu sonuçların; benzer konuda çalışma yaparak söz konusu bu üç kavramı birlikte modellemek isteyen araştırmacılar için yol gösterici ve başlangıç çalışması olarak değerlendirilebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, Y. & Güzel, T. (2014). Örgütsel Adalet ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Aracılık Etkisi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt/Vol.: 14-Sayı/No:3, 1-18.
- Aksoy, C. (2017). Çalışanların Örgütsel Adalet ve Örgütsel Güven Alguları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. International Journal of Management and Administration, Yıl:1, Cilt:1, Sayı:1.
- Allen, N. J. & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. Journal of Occupational Psychology, 63, 1-18.
- Baysal, A. C. & PAKSOY M. (1999). Mesleğe ve örgüte bağlılığın çok yönlü incelenmesinde Meyer-Allen modeli. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 28 (1), 7-15.
- Bromiley, P. & Cummings L.L. (1996). The Organizational Trust Inventory (OTI) Roderick M.
- Kramer ve Tom R. Tyler (Der.). Trust in Organizations, Thousand Oaks: Sage, 302-319.
- BYRNE, M. Barbara (2001), Structural equation modeling with amos basic concepts, applications, and Programming. Lawrence Erlbaum Associates Inc, New Jersey.
- Candan, H. (2014). Çalışanların Örgütsel Adalet ve Örgütsel Güven Algılamalarının Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Bir Kamu Kurumu Üzerinde Araştırma. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 13(4), 889-917.
- Chen, T.Y., Hwang, S.N. & Liu, Y. (2012). Antecedents of the voluntary performance of employees: Clarifying the roles of employee satisfaction and trust. Public Personnel Management, 41 (3), 407-420.
- Cook, J. & Wall, T. (1980), New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and

Personal Need Non-Fulfilment. Journal of Occupational Psychology, 53, 39-52

Çakar, D.N. & Ceylan A. (2005). İş Motivasyonunun Çalışan Bağlılığı ve İşten Ayrılma Eğilimi Üzerindeki Etkileri. Doğu Üniversitesi Dergisi, Cilt 6, Sayı 1, 52-66, İstanbul.

Çelik, H. E. & Yılmaz, V. (2016). Lisrel 9.1. ile Yapısal Eşitlik modellemesi, Temel Kavramlar- Uygulamalar- Programlama. Ankara: Anı Yayıncılık.

Demirel, Y. (2008). Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Tekstil Sektörü Çalışanlarına

Yönelik Bir Araştırma. Yönetim ve Ekonomi, Cilt:15 Sayı:2.

Dilek, U. (2004). Örgütsel Adalet Algılamaları ve Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi (Yüksek Lisans Tezi). Kara Harp

Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Eğilmezkol, G. (2011). Çalışma Yaşamında Örgütsel Adalet ve Örgütsel Bağlılık: Bir Kamu Bankasındaki Çalışanların Örgütsel Adalet ve Örgütsel Bağlılık Algılamalarının Analizine Yönelik Bir Çalışma (Yüksek Lisans Tezi). T.C. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Genel İşletme Bilim Dalı, Ankara.

Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K. & Sanisoğlu, S.Y. (2013).

Doğrulamalı Faktör Analizi ve Uyum İndeksler. Türkiye Klinikleri J Med Sci, 33(1).

Eroğlu, E. (2003). Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Yapısal Eşitlik Modeli İle Analizi (Doktora Tezi). T. C.

İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, İstanbul.

Greenberg, J. A. (1993). The social side of fairness: Interpersonal and Informational Classes of Organizational Justice. R. Cropanzano (Ed.). Justice in The Workplace: Approaching Fairness iHuman Resource Management, NJ: Lawrence Erlbaum; 79–103.

Gülova, A. A. & Demirsoy Ö. (2012). Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki:

Hizmet Sektörü Çalışanları Üzerinde Ampirik Bir Araştırma. Business and Economics Research Journal, Volume 3 Number 3 2012, 49-76.

Hair, J. F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1998). Multivariate data analysis (5.ed.). New Jersey: Prentice Hall,

Işık, O., Uğurluoğlu, Ö. & Akbolat M. (2012). Sağlık Kuruluşlarında Örgütsel Adalet Algılarının Örgütsel Bağlılığa Etkisi. Doğu Üniversitesi Dergisi, 13 (2) 2012, 254-265

İnan, İ. E. & Çelik, E. (2018). Algılanan Örgütsel Güven ve İş Tatmini: Kastamonu İli Özel ve Kamu Bankalarında Bir Uygulama. Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, Vol. 2/3.

İşbaşı, J.Ö. (2000). Çalışanların Yöneticilerine Duydukları Güvenin ve Örgütsel Adaletle İlişkin Algılamalarının Örgütsel Vatandaşlık Davranışının Oluşumundaki Rolü: Bir Turizm Örgütünde Uygulama (Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Antalya.

Kaplan, D. (2000). Structural equation modeling foundations and extensions. California: Sage Publications.

Karagöz, Y. (2016). Spss 23 ve Amos 23 Uygulamalı İstatistiksel Analizler. Ankara:Nobel Yayıncılık.

Kaya, N. & Selçuk, S. (2007). Bireysel Başarı Güdüsü Organizasyonel Bağlılığı Nasıl Etkiler?. Doğu Üniversitesi Dergisi, 8 (2),175-190.

Khan, S. & Usman, H. (2012). Procedural Justice & Organizational Performance. Abasyn Journal of Social Science, Volume: 4, Issue:1,36-51.

Mete, M. & Aksoy, C. (2015). Çalışanların Adalet Algıları Açısından Örgütsel Güven ile Örgütsel Bağlılığın Karşılaştırılması: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Yaz-2015 Cilt:14 Sayı:54,233-246.

Meyer, J.P. & Allen, N.J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. Human Resource Review, 1(1),61–89.

- Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
- Niehoff, B. P. & Moorman, R. H. (1993). Justice As A Mediator of The Relationship Between Methods of Monitoring and Organizational Citizenship Behavior. *Academy of Management Journal*, 36, 527-556.
- Oktay, E. & Gül, H. (2003). Çalışanların Duygusal Bağlılıklarının Sağlanmasında Conger ve Kanungo'nun Karizmatik Lider Özelliklerinin Etkileri Üzerine Karaman ve Aksaray Emniyet Müdürlüklerinde Yapılan Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 10, 403-427.
- Polatçı, S., Ardıç, K. & Türkan, G. (2014). Bağlılık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi*, cilt 21, sayı 2.
- Raykov, T. & Marcoulides, A.G. (2006). *A first course in structural equation modeling (2.ed.)*. New Jersey:Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Sümer, N. (2000). Yapısal eşitlik modelleri: temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6),49-7.
- Şahin, B. & Taşkaya, S. (2010). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Adalet Algılarını Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, Cilt:13, Sayı:2.
- Şahin, R. ve Kavas, E. (2016). Örgütsel Adalet ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin Belirlenmesinde Öğretmenlere Yönelik Bir Araştırma: Bayat Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 14,119-140.
- Uyar, A. (2019). Müşteri Memnuniyeti ile Müşteri Sadakati Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi: Otomobil Kullanıcıları Üzerine Bir Uygulama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Kış, Cilt:18 Sayı:69,41-57.
- Üstün, F. (2015). Örgütlerde sıklık-esneklik boyutunun örgütsel güven, kurumsal girişimcilik ve firma

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
performansına etkisi: Türkiye'nin öncü sanayi işletmeleri üzerine bir araştırma (Doktora Tezi).
Çukurova Üniversitesi, Adana.

Yavuz, E. (2010). Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarının Örgütsel Adalet Algılamaları Üzerine
Bir

Karşılaştırma Çalışması. Doğu Üniversitesi Dergisi, Cilt: 11, Sayı: 2,302 – 312, İstanbul.

Yıldız, K. (2013). Öğretmenlerin Örgütsel Adalet ve Örgütsel Güven Algıları. AİBÜ Sosyal
Bilimler

Enstitüsü Dergisi, Bahar, Cilt:13, Yıl:13, Sayı:1, 13,289-316.

Yüksekbilgili, Z., Çöpoğlu, M. & Gür, O. (2015). Örgütsel Adalet: Bir Büyükşehir

Belediyesinde Araştırma. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Güz-2015, Cilt:14, Sayı:55,45-
53.

**INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN DEMOGRAPHIC
VARIABLES AND CONSUMERS' DECISION MAKING STYLES**

DOI 10.37880/cumuiibf.529059

Esra ÖZKAN PİR¹

Fatma YILMAZ²

Abstract

The state of decision making consists of one of the important life skills. Whereas decisions made appropriately and timely affect individuals' lives positively, wrong decisions may cause negative effects. In social relationships that have been taking a more complex form with each passing day, individuals are faced with some problems and options and have to make the most appropriate decisions about themselves.

This study was carried out in order to investigate the choices of individuals residing in Erzincan province, regarding the decision making styles, which is an important subject of today. The sample of the study consists of 387 people and the questionnaires, which include 28 questions were filled in by the participants. The decision making styles are in the form of perfectionism, being brand focused, fashion focused, price focus, shopping without thinking, habit, experiencing informational convergence, avoiding shopping and indecision. In the research, initially a literature search was made about the subject and then the demographic characteristics were compared to the answers given to the decision making styles scale, using the SPSS 20.0 packaged software. In the last part, the findings of the research were appreciated and various results were obtained in the opinions of individuals regarding their decision making styles.

Keywords: Decision making styles, habit, demographic variables

¹ Doktor Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, epir@erzincan.edu.tr Orcid: 0000-0002-1271-7397

² Doktor Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, fyilmaz@erzincan.edu.tr Orcid: 0000-0001-8065-7245

Bireylerin Demografik Değişkenleri İle Karar Verme Tarzları Arasındaki İlişkinin Araştırılması

Öz

Karar verme durumu önemli yaşam becerilerinden birini oluşturmaktadır. Uygun ve zamanında verilen kararlar kişilerin yaşamlarını olumlu yönde etkilerken hatalı verilen kararlar ise olumsuz etkilere yol açabilmektedir. Her geçen gün daha karmaşık bir biçim alan sosyal ilişkiler içerisinde kişiler bir takım problemler ve seçenekler ile karşılaşarak kendileri için en uygun kararları seçmek durumunda kalmaktadırlar.

Bu çalışma günümüzde önemli bir konu olan karar verme tarzlarına Erzincan ilinde ikamet eden bireylerin tercihlerini incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örneklemini 387 kişi olup toplam 28 sorudan oluşan anket formları katılımcılar tarafından yanıtlandırılmıştır. Karar verme tarzları; mükemmeliyetçilik, marka odaklılık, moda odaklılık, fiyat odaklılık, düşünmeden alışveriş, alışkanlık, bilgi karmaşası yaşama, alışverişten kaçınma ve kararsızlık şeklindedir. Araştırmada ilk olarak konu ile ilgili literatür taraması yapılmış olup ardından demografik özellikler, karar verme tarzları ölçeğine verilen yanıtlar ile SPSS paket programı kullanılarak ilişkilendirilmiştir. Son bölümünde araştırma bulguları değerlendirilerek bireylerin karar verme tarzlarına ilişkin görüşlerinde çeşitli sonuçlar elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Karar verme tarzları, alışkanlık, demografik değişkenler

INTRODUCTION

Decision making is an action, which people perform throughout their whole lives and which plays a crucial role in determining their futures. In markets where there is cut throat competition, correct understanding and meeting consumers' requests and needs has great importance regarding organizations. On the other hand, the way to understand consumers is based on determining the factors that affect the consumer's decision making process in a good way. Consumer behaviors consists of complex processes that are hard to understand. The consumer is influenced by many factors in the internal and external environment while making a decision. The process of decision making was scrutinized with quite different approaches in terms of consumer behaviors.

The decision making process in purchasing, perhaps one of the most important processes of consumer behavior, has been interpreted by many researchers from different perspectives(Kotler,1965). Consumer buying behavior is a highly complex process. The

consumer tries to solve his / her problems under the influence of many internal and external variables as the problem solver and decision maker when performing the buying action. It is known that these variables consist of cultural, social, personal and psychological factors. Many methods and approaches have been developed in order to determine how the consumer chooses and decides among many products and services. As a result of the researches, it has been determined that each consumer has a buying style ”and that this style is guiding when making a decision(İslamoğlu, 2006: 137).

In markets where there is a big competition in all sectors, it is of vital importance to understand and respond to the needs and demands of consumers in terms of organizations. The way to understand consumers is to determine the factors that influence the consumer's decision making process. In terms of consumer behavior, the decision making process in purchasing has been examined with very different approaches (Aydın,2017:1).

Sproles and Kendall (1985) stated that learning consumer decision-making styles is as important as determining and marketing preferred products. Identify consumer decision-making style as part of mental focus and personality shaping a consumer's decision-making approach (Sproles&Kendall, 1986: 267-268).

There are some approaches which claim that consumers are far away from rationality, that they often decide cognitively, and this is an approach that advocates this idea(Shiv&Fedorikhin, 1999; 290).

According to Bettman and Zins (1977: 75-76), consumers follow two different ways in making a decision. The first is deciding on a set of rules that exist in their memory. The second is making a choice by comparing or evaluating.

In marketing literature, consumer decision-making styles are examined in many studies and shopping styles are handled in different categories such as (Anic et al., 2014: 432), clothes (Coward&Goldsmith, 2007), food (Anic et al., 2014; Anic et al., 2015) and financial products (Howcroft et al., 2003). Consumers tend to follow certain norms under the influence of the social environment, .Consumers may also be exposed to norms in case of group pressure(Simonson&Nowlis, 2000: 65; Verplanken&Holland, 2002).

In the literature, “Consumer Style Scale” developed by Sproles and Kendall is widely used. Sproles and Kendall developed a consumer-style inventory and a model that measures each decision-making feature with six questions. The validity of this model has been tested by applying exploratory factor analysis to the information obtained from a sample of 482 high school students in the USA. As a result of the analysis, consumer decision-making dimensions

that reflect eight basic mental characteristics were formed. Each of these is the main consumer decision-making characteristic and, independently of each other, represent mental approaches to consumption(Sproles&Kendall, 1986: 269-270).

Sproles and Kendall's decision-making styles are as follows:

Perfectionism-High quality focus: Perfectionist consumers prefer products of the highest quality. These consumers are expected to make more careful, systematic and comparative purchases at the purchasing stage.

Brand Focus: Brand and quality conscious consumers. They defend the theory of price = quality. They tend to buy well-known and most expensive products. They usually prefer the most popular and best-selling brands.

Innovation-Fashion Focus: This group of consumers are innovable and fashionable individuals. They feel excited and amused about being in the search for new things. They keep up with the fashion and always keep their style up to date. Having style and diversity is important for these consumers.

Entertainment - Pleasure Focus: Shopping is pleasant for these individuals. It consists of consumers who shop for fun and pleasure. They tend to enjoy shopping. They find it fun to buy and decide without paying attention to the product or brand.

Price-oriented: It consists of consumers who pay attention to the low price of the product and the amount of money to be spent in purchasing decisions. These consumers expect discount times for purchase.

Shopping without thinking-Unplanned Shopping: It consists of consumers who act sloppy in purchasing and decide quickly and without thinking. They don't pay attention to how much money they spend at the shopping stage and whether they make a good shopping in return for the money.

Variety Complex: It consists of consumers who are forced to make decisions based on varieties and information surplus. They find it difficult to decide in the face of too many brands and stores. They are confused by more information.

Habit - Brand Loyalty: It consists of consumers who display buying behavior at regular intervals from favorite brands and stores. They adopt a particular brand, and buy it and they do not change it easily (Sproles and Kendall, 1986: 271-274).

Although the decision-making process regarding purchasing has been dealt with for many years from different perspectives, there is a common problem in this field. This common problem is not being able to foresee what brands to choose among alternative brands in the

METHOD

The purpose of the study; to research the decision-making forms of individuals who live in Erzincan province. The decision-making styles of the consumers were appreciated considering the demographic characteristics The study group of the current research consists of consumers living in Erzincan province in 2018. A total of 387 people participated in the study.

The assumptions of the research: it is assumed that the most suitable measurement tools are "decision-making styles" used in the research. The participants who completed the questionnaire reflected their sincere views. The research sample represents the universe. Limitations of the Research: In 2018, the research was limited to consumers in Erzincan. The data collection tool is limited to a total of 28 questions, 6 of which are demographic.

The data used in the study were obtained by the survey technique. The questionnaire was first used to measure demographic variables and then to measure decision-making styles. Regarding the scale of decision making styles; the article entitled "the scale of consumer decision-making styles: structure and dimensions"(Dursun et al., 2013) was used.. The scale consists of nine sub-dimensions. These are perfectionism, brand focus, fashion focus, price focus, shopping without thinking, habit, informational convergence, shopping avoidance and instability. SPSS 20.0package program was used in the analysis. In the analysis results, p value is considered as 0.05. The "p" value's being less than 0.05 is considered statistically significant in the literature. The category of response of the current scale was subjected to a 5-point Likert-type scale rating and these categories were graded in a wide scale, ranging from (1) strongly disagree to (5) strongly agree..

The hypotheses of the study are as follows:

H₁: There is a statistically significant difference between the gender of consumers and their decision making styles.

H₂: There is a statistically significant difference between the marital status of consumers and their decision-making styles.

H₃: There is a statistically significant difference between the working status of the consumers and their decision making styles.

H₄:There is a statistically significant difference between the ages of consumers and their decision making styles.

H₅:There is a statistically significant difference between the education of consumers and their decision making styles.

H₆:There is a statistically significant difference between the incomes of consumers and their decision making styles.

RESULTS

Table 1 shows the demographic information of the consumers who participate in the study.

Table 1. Demographic Distribution of Consumers Participating in the Survey

	Frequency	Percent (%)
Gender		
Woman	167	43,2
Male	220	56,8
Marital status		
Married	162	41,9
Single	225	58,1
Age		
18-30	241	62,3
31-50	81	20,9
51 and more	65	16,8
Working Status		
Working	217	56,1
Not working	170	43,9
Income status		
1-1700tl	227	58,7
1701-5000tl	143	37,0
5000 and more	17	4,4
Total	387	100,0

When Table 1 is examined, it is seen that 43.2% of the participants were female and 56.8% were male. While 41,9% of these participants were married, 58,1% of them were single. Regarding age distribution, there is a predominantly young age group; 62% were in the age range of 18-30, 20,9% were in the range of 31-50 and 16,8% were 51 years old and older. While 56.1% of the participants were working, 43.9% did not work. In terms of income, more than half of the consumers were in the low-income group; 58.7% of them earned 1-1700tl, 37% of them had 1701-5000tl and 4.4% of them had an income of 5000 TL and above.

H₁:There is a statistically significant difference between the gender of consumers and their decision making styles.

Table 2. T-Test Results of the Gender of Consumers and Decision-Making Styles

Variable	Gender	\bar{X}	T	p
Perfectionism	Woman	11,3473	0,411	0,682
	Man	11,2045		
Brand focus	Woman	10,7844	0,853	0,394
	Man	10,4136		
Fashion focus	Woman	6,2754	4,496	0,000
	Man	5,0682		
Price focus	Woman	7,6048	0,385	0,914
	Man	7,6273		
Shopping without thinking	Woman	5,9042	3,155	0,002
	Man	5,0000		
Habit	Woman	6,5808	-2,294	0,022
	Man	7,1409		
Informational convergence	Woman	6,3353	0,842	0,390
	Man	6,1364		
Avoiding shopping	Woman	5,1377	-4,563	0,000
	Man	6,2545		
Instability	Woman	5,9281	1,643	0,101
	Man	5,5045		

When Table 2 is examined, significant relationships ($p < 0.05$) were examined when t-test results of the gender of decision-making sub-dimensions of consumers were observed at 95% confidence level; The focus on fashion ($p = 0,000$) was shopping ($p = 0,002$), habit ($p = 0,022$) and avoidance ($p = 0,000$).H₁ is accepted accordingly. According to this, women are more fashion oriented than men and do shopping without thinking. Men make more decisions about their habits than women and they avoid more than women.

There was no significant difference between perfectionism, brand focus, price focus, information complexity, life and instability sub-dimensions and gender.

H₂:There is a statistically significant difference between the marital status of consumers and their decision-making styles.

Table 3. T-Test Results of Marital Status and the Decision-Making Styles of Consumers

Variable	Gender	Marital Status	\bar{X}	t	P
Perfectionism	Woman	Single	11,0133	-1,737	0,083
	Man	Married	11,6173		
Brand focus	Woman	Single	10,9511	2,075	0,039
	Man	Married	10,0494		
Fashion focus	Woman	Single	5,9244	2,965	0,003
	Man	Married	5,1235		
Price focus	Woman	Single	7,5778	-0,454	0,645
	Man	Married	7,6728		

Shopping without thinking	Woman	Single	5,6889	2,468	0,014
	Man	Married	4,9753		
Habit	Woman	Single	6,9022	0,029	0,977
	Man	Married	6,8951		
Informational convergence	Woman	Single	6,2133	-0,088	0,930
	Man	Married	6,2346		
Avoiding shopping	Woman	Single	5,4933	-2,669	0,008
	Man	Married	6,1605		
Instability	Woman	Single	5,6800	-0,066	0,947
	Man	Married	5,6975		

According to the results in Table 3, significant relationships between marital status and decision-making styles of participants ($p < 0.05$), brand focus ($p = 0,039$), fashion focus ($p = 0,003$), shopping without thinking ($p = 0,014$) and shopping avoidance ($p = 0,008$) are among the sub-dimensions. H2 is accepted accordingly. While single consumers have the tendency to shop, being more brand-focused, fashion-oriented and without thinking compared to married consumers, married consumers avoid shopping more than single consumers.

According to the results of the study, marital status variable, perfectionism, price focus, habit, information complexity are not an effective factor on life and in decision making.

H3: There is a statistically significant difference between the working status of the consumers and their decision making.

Table 4. T-Test Results of Working Status and Decision Making Styles of Consumers

Variable	Working Status	\bar{X}	t	p
Perfectionism	Working	11,3594	0,628	0,530
	Not working	11,1471		
Brand focus	Working	10,1244	-2,372	0,018
	Not working	11,1471		
Fashion focus	Working	5,2028	-3,234	0,001
	Not working	6,0824		
Price focus	Working	7,7005	0,908	0,364
	Not working	7,5118		
Shopping without thinking	Working	4,9631	-3,342	0,001
	Not working	5,9353		
Habit	Working	6,9447	0,422	0,673
	Not working	6,8412		
Informational convergence	Working	6,1198	-1,008	0,314
	Not working	6,3529		
Avoiding shopping	Working	6,1014	3,020	0,003
	Not working	5,3529		
Instability	Working	5,5346	-1,352	0,177
	Not working	5,8824		

In Table 4, t-test was conducted regarding the participants working status and the sub-dimensions of decision-making. As in the gender variable of 95% confidence level, it was seen

that there was a significant relationship between the decision-making sub-dimensions such as fashion focus, brand focus, and shopping avoidance. Thus H₃ is accepted.

Individuals who do not work are more brand-oriented, fashion-oriented, while individuals who work while thinking without thinking avoid shopping.

H₄: There is a statistically significant difference between the ages of consumers and their decision making.

Table 5. Results of Homogeneity Tests regarding the Sub-Dimensions of Consumers' Age and Decision-Making Styles Sub-Dimensions

Homogeneity Test				
	Levene Statistic	df1	df2	p
Perfectionism	1,552	2	384	,213
Brand Focus	1,564	2	384	,211
Fashion Focus	1,243	2	384	,290
Price Focus	1,329	2	384	,266
Shopping without thinking	4,525	2	384	,111
Habit	1,622	2	384	,199
Informational convergence	,197	2	384	,822
Avoiding shopping	1,853	2	384	,158
Instability	1,000	2	384	,369

When the homogeneity test results regarding the sub-dimensions of consumers' ages and decision-making styles are examined, it is seen that all variables have a homogenous distribution.

Table 6. Anova Analysis Results of the Sub-Dimensions of Consumers' Age and Decision-Making Styles

Variable	Age	\bar{X}	p	Post-Hoc Comparison	F
Perfectionism	18-30	11,0747	0,157	-	1,859
	31-50	11,2593			
	51 and more	11,9846			
Brand focus	18-30	10,7137	0,424	-	0,861
	31-50	10,0247			
	51 and more	10,7385			
Fashion Focus	18-30	6,0083	0,000	18-30>51ve üzeri>31-50	8,974
	31-50	4,6790			
	51 and more	5,1692			
Price focus	18-30	7,6846	0,697	-	0,361
	31-50	7,5309			

	51 and more	7,4769			
Shopping without thinking	18-30	5,7095	0,012	18-30>51ve üzeri>31-50	4,450
	31-50	4,7037			
Habit	51 and more	5,0615			
	18-30	6,9461	0,079	-	2,558
	31-50	6,4321			
Informational convergence	51 and more	7,3077			
	18-30	6,2324	0,261	-	1,349
	31-50	5,9259			
Avoiding shopping	51 and more	6,5538			
	18-30	5,5851	0,153	-	1,889
	31-50	6,0741			
Instability	51 and over	6,0923			
	18-30	5,7552	0,473	-	0,749
	31-50	5,7654			
	51 and over	5,3385			

According to Table 6, a significant relationship was found between the decision-making styles of consumers and the dimensions of being fashion-focused (or “fashion focus”)($p = 0,000$) and shopping without thinking ($p = 0,012$), because p-values were less than 0,05. H4 is therefore accepted. When the means are examined, the young participants between the ages of 18-30 are found to be not only fashion-oriented but also to do shopping without thinking.

H5: There is a statistically significant difference between the education of consumers and their decision making styles.

Table 7. Homogeneity Test Results of the Sub-Dimensions of Consumer Trainings and Decision-Making Styles

Homogeneity Test				
	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Perfectionism	1,428	4	382	,224
Brand Focus	1,035	4	382	,389
Fashion Focus	1,346	4	382	,252
Price Focus	1,613	4	382	,170
Shoppingwithout thinking	1,270	4	382	,281
Habit	1,236	4	382	,295
Informational convergence	,764	4	382	,549
Avoiding shopping	1,538	4	382	,190
Instability	1,547	4	382	,188

When the homogeneity test results of the sub-dimensions of consumers' training and decision making styles are examined, it is seen that all variables have a homogenous distribution.

Table 8. Anova Analysis Results of the Sub-Dimensions of Consumer Trainings and Decision-Making Styles

Variable	Educational Status	\bar{X}	p	Post Hoc Karşılaştırması	F
Perfectionism	Primary school	4,9032	0,010	Associate>License>	3,373
	High school	5,2845		Graduate>High school	
	Associate	6,2044		>Primary school	
	License	5,5000			
	Graduate	5,5000			
Fashion Focus	Primary school	4,6129	0,008	Associate>High school>Graduate> License>Primary school	3,475
	High school	5,6293			
	Associate	6,1022			
	License	5,3286			
	Graduate	5,5000			
Shopping without thinking	Primary school	4,7903	0,044	Associate>Graduate>Highschool>License	2,473
	High school	5,3017		>Primary school	
	Associate	5,9489			
	License	4,9857			
	Graduate	5,0000			

Habit	Graduate	5,3902	0,049	Associate>High school>Associate> Primaryschool >Graduate	2,404
	Primary school	6,2097			
	High school	7,1724			
	Associate	6,8321			
	License	7,2429			
	Graduate	5,0000			

When Table 8 is examined, significant relationships between the training of participants and their decision-making styles ($p < 0.05$); perfectionism ($p = 0,010$), fashion focus ($p = 0,008$), shopping without thinking ($p = 0,044$) and habit ($p = 0,049$) are among the sub-dimensions. H5 is accepted accordingly. While those who received associate degree education are more perfectionist, fashion oriented and do shopping without thinking compared to other groups, in these sub-dimensions primary school graduates are the lowest level compared to other groups. In the habit subscale, high school graduates have the highest average.

Brand focus, price focus, information complexity, shopping avoidance and instability are not shown in the table because they give meaningless results at 95% confidence level.

H6: There is a statistically significant difference between the incomes of consumers and their decision making styles.

Table 9. Homogeneity Test Results for Consumers' Revenues and Decision-Making Styles Sub-Dimensions

Test of Homogeneity of Variances				
	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Perfectionism	2,093	2	384	,125
Brand Focus	,192	2	384	,826
Fashion Focus	,119	2	384	,887
Price Focus	2,153	2	384	,117
Shopping without thinking	3,258	2	384	,070
Habit	2,269	2	384	,105
Informational convergence	3,509	2	384	,051
Avoiding shopping	3,613	2	384	,058
Instability	1,989	2	384	,138

When the homogeneity test results of the consumers' training and decision making styles sub-dimensions are examined, it is seen that all variables have a homogenous distribution.

Table 10. Anova Analysis Results of the Sub-Dimensions of Consumers' Revenues and Decision-Making Styles

Variable	Revenues	\bar{X}	p	Post-Hoc Comparison	F
Perfectionism	1-1700tl	5,9031	0,019	1-1700tl>5000+tl>	3,988
	1701-5000tl	5,1049		1701-5000	
Avoiding shopping	5000tl and more	5,2353	0,000	5000+tl>1701-1700tl>1-1700tl	10,445
	1-1700tl	5,3172			
	1701-5000tl	6,3566			
	5000tl and more	6,9412			

When Table 10 is examined, those who have income between 1-1700tl are found to be more inclined to perfection than those in other income groups ($p = 0,019$), whereas those with an income of 5000 tl and above are found to avoid shopping more than those in other income groups ($p = 0,000$). H_6 is accepted because there is a significant relationship between income and decision making.

Brand focus, fashion focus, price focus, shopping without thinking, habit, information complexity and instability sub-dimensions are not shown in the table since p values are greater than 0.05 for 95% confidence level.

CONCLUSION

According to the results of the present research, women are more fashion oriented than men and do shopping without thinking. Men make more decisions about their habits than women, and they avoid purchases more. While single consumers tend to shop with a more brand-focused, fashion-oriented style and without thinking compared to married consumers, married consumers avoid shopping more than single consumers. Whereas individuals who do not work are more brand and fashion oriented, , individuals who work avoid shopping without thinking. The young participants between the ages of 18-30 are not only fashion-oriented but also do shopping without thinking. While those who received associate degree education are more perfectionist, fashion oriented and do shopping without thinking compared to other groups, in these sub-dimensions primary school graduates are at the lowest level compared to other groups. In the habit subscale, high school graduates have the highest average. Among the

participants, those who have an income between 1-1700tlare more perfectionist than those in other income groups, whereas those with income of 5000tl and above avoid shopping more than those in other income groups.

Women's passion for fashion and shopping compared to men is known. Married consumers avoid shopping more because they consider family budgets. However, single participants may be able to shop without thinking because their responsibilities are less than married participants.

Decision-making requires a psychological and mental and will-based effort. According to the complexity and simplicity of the decisions, these efforts can be of a quantity and quality that individuals may not always overcome. There are various factors in decision making such as personality, values, perceptions, and attitude towards risk. A good decision should be effectively efficient, applicable and timely taken.

Since the study is carried out in Erzincan province, it does not provide adequate results to make a generalization; therefore the number of samples and the scope of the research will be increased and therefore, a greater contribution will be made to the field by associating the decision-making styles with different variables.

Similar studies about decision making styles may be applied throughout the country in the form of regional comparison and results may be obtained in a wider framework.

The psycho-social variables regarding the decision making styles treated in the research will be associated and conducting studies more thoroughly will help a better understanding of the decision making process.

The consumer decision making styles may be utilized to divide the target market into sections and to develop marketing components that will be more efficient for each part.

An alternative marketing communication may be prepared and put into practice according to the state of whether the primary consumers of the products and services to be presented to the market are among those who are perfectionist, price focused, fashion focused or those who do shopping without thinking.

Information regarding how the consumers in the target market decide and how they do shopping may provide important competitive advantages to marketing managers.

REFERENCES

- Anic, I. D., Rajh, E., & Piri Rajh, S. (2015). "Exploring Consumers' Food-Related Decision-Making Style Groups and Their Shopping Behavior", *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 28(1), 63-74.
- Aydın, O. (2017). Utangaç tüketici ölçeğinin geliştirilmesi ve tüketici karar verme tarzlarına etkisi. Yayınlanmış Doktora Tezi.
- Bettman, J. R., & Zins, M. A. (1977). "Constructive Processes in Consumer Choice", *Journal of Consumer Research*, 4(2), 75-85.
- Cowart, K. O., & Goldsmith, R. E. (2007). "The Influence of Consumer Decision-Making Styles on Online Apparel Consumption by College Students", *International Journal of Consumer Studies*, 31(6), 639-647.
- Deniz, M.E., Avşaroğlu, S. & Hamarta, E., (2004). "Psikolojik Danışma Servisine Başvuran Üniversite Öğrencilerinin Psikolojik Belirti Düzeylerinin Belirlenmesi". Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi. Sayı: (16-17-18), 139-153.
- Dursun, İ., Alnıaçık, Ü. & Tümer Kabadayı, E. (2013). Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeği: Yapısı ve Boyutları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 293-304.
- Howcroft, B., Hewer, P., & Hamilton, R. (2003). "Consumer Decision-Making Styles and the Purchase of Financial Services", *Service Industries Journal*, 23(3), 63-81.
- İslamoğlu, A.H. (2006). *Pazarlama Yönetimi*. İstanbul. Beta Yayınları.
- Kotler, P., (1965). "Behavioral Models For Analyzing Buyers", *The Journal of Marketing*, 29(4), 37-45.
- Lawson, R. (1997). "Consumer Decision Making Within A Goal-Driven Framework", *Psychology&Marketing*, 14(5), 427-449.
- Lysonski, S., Durvasula, S. & Zotos, Y. (1996). "Consumer Decision-Making Styles: a Multi-Country Investigation". Tüketici Karar Verme Stili: Bir Çok Ülkede Araştırma. *European Journal of Marketing*, 30(12), 10-21.
- Olshavsky, R. W., & Granbois, D. H. (1979). "Consumer Decision Making-Fact or Fiction?", *Journal of Consumer Research*, 6(2), 93-100.

Onaran O.,(1971). Örgütlerde Karar Verme, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Yayınları, Ankara.

Punj, G. N., & Stewart, D. W. (1983). “An Interaction Framework of Consumer Decision Making”, *Journal of Consumer Research*, 10(2), 181-196.

Shiv, B., & Fedorikhin, A. (1999). “Heart And Mind In Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making”, *Journal of Consumer Research*, 26(3), 278-292.

Simonson, I., & Nowlis, S. M. (2000). “The Role Of Explanations and Need for Uniqueness in Consumer Decision Making: Unconventional Choices Based on Reasons”, *Journal of Consumer Research*, 27(1), 49-68.

Sproles, G. B., & Kendal, E.L. (1986). “A Methodology for Profiling Consumer’s Decision Making Styles”. Tüketicilerin Karar Verme Profili İçin Bir Metodoloji. *The Journal of Consumer Affairs*, 2(2), 267-279.

Taşdelen, A. (2002). Öğretmen adaylarının farklı psiko-sosyal değişkenlere göre karar verme stilleri. The decision-making styles of the teachers-to-be according to different psychosocial variables. (Unpublished doctoral dissertation). *İzmir:Dokuz Eylül University*.

Verplanken, B., & Holland, R. W. (2002). “Motivated Decision-Making: Effects of Activation and Self-Centrality of Values on Choices and Behavior”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 434.

YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN BİR TODA-YAMAMOTO NEDENSELLİK ANALİZİ

DOI 10.37880/cumuiibf.671591

Bünyamin DEMİRGİL¹

Yunus Emre BİROL²

Özet

Bu çalışma, Türkiye’de 1980-2018 dönemi için yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektedir. Bunun için çalışmada değişkenlere ilk olarak birim kök testi uygulanmış ve düzey değerlerinin birim kök içerdiği tespit edilmiştir. Birim kök testi sonrasında değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi sınır ARDL testi ile incelenmiştir. Sınır ARDL testi sonuçlarına göre değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur. Test sonucuna göre uzun dönemde yenilenebilir enerji tüketimindeki %1’lik artış, ekonomik büyümeyi %0,91 oranında artırmaktadır. Eşbütünleşme sonrası Toda-Yamamoto nedensellik testi yapılmış ve yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu bulunmuştur. Bu sonuçlar Türkiye’de yenilenebilir enerji tüketimindeki artışların ekonomik büyümeyi artıracaklarını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir enerji, Ekonomik büyüme, ARDL sınır testi, Toda-Yamamoto nedensellik testi

The Relationship of Energy Consumption and Economic Growth: A Toda-Yamamoto Causality Analysis for Turkey

Abstract

In this study, consumption of renewable energy in Turkey for the period 1980-2018 is to examine the impact on economic growth. For this purpose, unit root test was first applied to the variables and it was determined that the level values contained unit root. After the unit root test, the cointegration relationship between the variables was examined by the boundary ARDL test. According to the results of the boundary ARDL test, cointegration relationship was found

¹ Dr.Öğr. Üyesi, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Sivas, bdemirgil@cumhuriyet.edu.tr Orcid: 0000-0002-1150-0225

² Dr.Öğr. Üyesi, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Sivas, yebirol@cumhuriyet.edu.tr Orcid: 0000-0003-0557-3281

between the variables. According to the test results, 1% increase in renewable energy consumption increases the economic growth by 0.91% in the long term. After cointegration, the Toda-Yamamoto causality test was conducted and it was found that there was a one-way causality relationship from renewable energy consumption to economic growth. These results indicate that the increase in renewable energy consumption increased economic growth in Turkey.

Keywords: Renewable energy, Economic growth, ARDL bounds test, Toda-Yamamoto causality test

GİRİŞ

Geçmişte toplumların ilkel ihtiyaçlarını karşılayan enerji, günümüzde daha karmaşık ihtiyaçlar bütününe karşılanmasında kullanılır hâle gelmiştir. Enerji, farklı formlardaki çeşitli unsurlardan elde edilmektedir. Bu unsurlar genel olarak enerji kaynakları olarak nitelendirilmektedir. Enerji kaynakları literatürde çoğunlukla yenilenemez ve yenilenebilir enerji kaynakları olmak üzere iki farklı kategoride sınıflandırılmaktadır. Yenilenemez enerji kaynakları, yeryüzünde kıt olan ve kullanıldıkça tükenen, kendini yenileyemeyen enerji kaynaklarını; yenilenebilir enerji kaynakları yeryüzünde bol olan ve kullanıldıkça tükenmeyen, kendini yenileyebilen enerji kaynaklarını ifade etmektedir. Bu özelliklerinden dolayı petrol, doğal gaz ve kömür gibi fosil enerji kaynaklarından oluşan yenilenemez enerji kaynakları ‘stok enerji kaynakları’; hidrolik, güneş, rüzgâr, jeotermal ve biyokütle gibi enerji kaynaklarından oluşan yenilenebilir enerji kaynakları ise ‘akım enerji kaynakları’ olarak nitelendirilmektedir.

Dünya enerji tüketiminde fosil kökenli enerji kaynaklarının (fosil yakıtların) payı büyüktür. Bu durum üç farklı tartışmayı gündeme getirmektedir. İlk tartışılan konu, yoğun kullanılan bu kaynakların kıt olmaları nedeniyle tükenme tehlikesi ile karşı karşıya olmasıdır. İkinci konu, yeryüzünde dengesiz bir dağılıma sahip olan bu kaynakların ağırlıklı olarak demokratik açıdan tartışmalı veya siyasi açıdan istikrarsız bölgelerde bulunmasıdır. Üçüncü konu, bu kaynakların tüketiminin sera gazı salınımına neden olması, sera gazı salınımının da çevre kirliliğine yol açmasıdır. Bu üç tartışma kıtlık, arz güvenliği ve çevresel faktörler başlıkları altından değerlendirilebilir. Yenilenebilir enerji kullanımı fosil kaynakların neden olduğu bu olumsuzlukların giderilmesinde iyi bir alternatif olarak ön plana çıkmaktadır. İlk olarak, yenilenebilir enerji kaynaklarında süreklilik olduğu için tükenme tehlikesi söz konusu değildir. İkinci olarak bu kaynaklar yerli oldukları için başka ülkelerden tedarik etme,

dolayısıyla da başka ülkelere bağımlılık söz konusu değildir. Üçüncü olarak, bu kaynaklar temiz oldukları için sera gazı salınımına yani çevre kirliliğine yol açmamaktadır.

19. yüzyılın enerji kaynağı kömür, 20. yüzyılın enerji kaynağı petroldür. 21. yüzyılın enerji kaynağı olarak yenilenebilir enerjinin yanı sıra nükleer enerji öne çıkmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynakları büyük oranda, nükleer enerji ise tamamen elektrik enerjisi üretiminde kullanılmaktadır. Bununla beraber, teknik ve ekonomik sebeplerden ötürü bazı alanlarda fosil yakıt kullanımı daha avantajlı olduğu için yenilenebilir enerji kaynaklarının fosil enerji kaynaklarının yerini alması günümüz şartlarında mümkün görünmemektedir. Buna rağmen fosil kaynakları ikame edebilecek potansiyele sahip olan yenilenebilir kaynaklar, ulusal ve uluslararası düzeyde çeşitli teşvik uygulamalarına konu olmaktadır. Teşvik programları fosil kaynaklara kıyasla yenilenebilir kaynakların teknik ve ekonomik açıdan dezavantajlı olduğu hususların desteklenmesini amaçlamaktadır. Teşvikler, yenilenebilir teknolojilerin konsept aşamasından uygulama aşamasında kadar olan süreçlerin tamamında kendini göstermektedir. Teşvikler genellikle bu alana yatırım yapan özel teşebbüslerin desteklenmesi şeklinde algılansa da, bu alan üzerine çalışma yapan bilim insanlarının projelerine verilen desteklerin de bu kapsamda değerlendirilmesi mümkündür.

Yenilenebilir enerji kullanımı bir yandan enerji arz güvenliği ve çevresel risklerin azaltılmasına katkıda bulunurken, diğer yandan yatırım yapılan bir iş alanı olarak dikkat çekmektedir. İyi işleyen bir teşvik mekanizması özel sektörü kâr güdüsüyle bu alana yatırım yapmaya yönlendirmektedir. Yapılan yatırımların gayri safi yurtiçi hasılaya katkı sağlayacağı açıktır. Bununla beraber yurt dışından tedarik edilen birtakım parçaların dış denge üzerinde kısa vadede baskı oluşturması ihtimal dâhilindedir. Ancak, yenilenebilir enerji üretiminin ithal enerji kaynaklarının azaltılmasına katkı sağlayarak uzun dönemde dış dengeye olumlu katkı sağlaması beklenmektedir. Yenilenebilir enerji kullanımının ekonomik katkılarının yanı sıra dış politika anlamında da katkıları söz konusudur. Bu kaynakların kullanımının yaygınlaşması bir ülkenin fosil yakıtların fiyatlarındaki dalgalanmalara ve bu kaynakların bulunduğu ülkelerdeki istikrarsızlıklara karşı kırılganlığının azalmasına ve dış piyasalardan tedarik edilecek enerji kaynakları açısından pazarlık gücünün artmasına yol açabilir.

Literatürde, enerji kullanımının ekonomi üzerindeki etkileri önemli bir konu olarak tartışılmaktadır. Bu tartışmaların çoğunlukla enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki üzerine odaklandığı görülmektedir. Son yıllarda, gelişen yenilenebilir enerji teknolojileri ile beraber düşen maliyetler neticesinden yararlanan enerji kaynakları çeşitlenmiştir. Bu durum enerji üzerine yapılan çalışmalarda yenilenemez ve yenilenebilir enerji kullanımı ayrımı

yapılmasına neden olmuştur. Hatta bu ayırım daha da özele indirgenerek yenilenebilir enerji kaynaklarından hidrolik, güneş, rüzgâr, jeotermal ve biyokütle kaynaklarının kullanımının ekonomi üzerindeki etkilerinin araştırılmasına yol açmıştır. Bu çalışmayla yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Türkiye özelinde araştırılması amaçlanmaktadır. Bu amaç için öncelikle geçmişte yapılmış olan çalışmalar ulaşılan sonuçlar açısından özetlenecek, ardından Türkiye’de yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki ilişki eşbütünleşme ve nedensellik analizleriyle araştırılmaya çalışılacaktır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürde yenilenebilir enerji kullanımı ekonomik büyüme ilişkisini araştıran çalışmaların ulaştıkları sonuçlar dört başlık halinde ele alınabilir. Yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunda ‘büyüme hipotezi’, ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunda ‘koruma hipotezi’, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı yani çift yönlü nedensellik olduğunda ‘geri besleme hipotezi’ ve yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığında ‘yansızlık hipotezi’ geçerli olmaktadır. Büyüme hipotezi geçerli olduğunda yenilenebilir enerji üzerine izlenen politikaların ekonomik büyüme üzerinde etkili olması, ekonomik büyüme üzerine izlenen politikaların yenilenebilir enerji üzerinde etkili olmaması; koruma hipotezi geçerli olduğunda ekonomik büyüme üzerine izlenen politikaların yenilenebilir enerji üzerinde etkili olması, yenilenebilir enerji üzerine izlenen politikaların ekonomik büyüme üzerinde etkili olmaması beklenmektedir. Geri besleme hipotezi geçerli olduğunda yenilenebilir enerji kullanımının ekonomik büyümeyi, ekonomik büyümenin de yenilenebilir enerji kullanımını etkilemesi beklenmektedir. Yansızlık hipotezinde ise ne yenilenebilir enerji kullanımından ekonomik büyümeye ne de ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji kullanımına bir etki beklenmektedir. Geçerli olan hipotez izlenecek ekonomi politikasının belirlenmesinde ilgililere yol gösterebilir.

Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme değişkenleri kullanılarak Türkiye üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde tam bir görüş birliğinin sağlanmadığı görülmektedir. Öcal ve Aslan (2013), 1990-2010 dönemi için ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testini ve Alper (2018), 1990-2017 dönemi için Bayer-Hanck eşbütünleşme testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testini kullandıkları çalışmalarında ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu; Durğun ve Durğun (2018), 1980-2015

dönemini ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi ile inceledikleri çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu; Büyükyılmaz ve Mert (2015), Markov rejim değişim modelinin çok değişkenli versiyonu olan MS-VAR modeli ile 1960-2010 dönemini ele aldıkları çalışmalarında ekonomik büyüme ve yenilenebilir enerji tüketimi arasından karşılıklı yani çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Erdoğan vd. (2018), 1998-2015 dönemini ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi ile analiz ettikleri çalışmalarında ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji üretimine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu tespit etmişlerdir. Johansen ve Gregory-Hansen eşbütünleşme, ARDL sınır ve VECM Granger nedensellik testlerini kullandığı iki çalışmasının ilkinde Doğan (2015), 1990-2012 döneminde ekonomik büyüme ile yenilenebilir kaynaklardan elektrik tüketimi arasında kısa dönemde nedensellik ilişkisi olmadığını, uzun dönemde yenilenebilir kaynaklardan elektrik tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu; 1988-2012 dönemini incelediği diğer çalışmasında Doğan (2016), kısa dönemde ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu, uzun dönemde bu değişkenler arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu belirlemiştir. Özetlenen bu çalışmaların bulguları değerlendirildiğinde Türkiye için ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi ön plana çıkmaktadır. Bulgulardaki farklılıkların; kullanılan veri seti, ele alınan dönem ve kullanılan ekonometrik yöntem farklılıklarından kaynaklandığı söylenebilir.

Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye dışında tek bir ülke için araştıran çalışmalardan bazıları incelenen ülke ve ulaşılan sonuç açısından özetlenebilir. Bobinaite vd. (2011), Litvanya; Tiwari (2011), Hindistan; Khoshnevis Yazdi ve Shakouri (2017), İran; Haseeb vd. (2019), Malezya üzerine yaptıkları çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu belirlemişlerdir. Azad vd. (2014), Avustralya; Burakov ve Freidin (2017), Rusya için yaptıkları çalışmalarında ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Pao ve Fu (2013), Brezilya; Lin ve Moubarak (2014), Çin; Cherni ve Jouini (2017), Tunus; Rafindadi ve Öztürk (2017), Almanya üzerine yaptıkları çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasından çift yönlü nedensellik olduğunu tespit etmişlerdir. Bowden ve Payne (2010), yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini ABD ekonomisi için sektörler itibariyle incelemişlerdir. Çalışmada, konut sektöründe yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek

yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuşken, ticari ve endüstriyel amaçlı yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Tugcu vd. (2012), G7 ülkelerini tek tek inceledikleri çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisinin tek yönlü veya karşılıklı olabileceği gibi anlamsız olabileceğini de ortaya koymuşlardır. Ampirik sonuçlardaki bu farklılıkların temelinde incelenen dönem ve ekonometrik yöntem farklılıklarından daha fazla ülkelerin kendine has özellikleri ve iç dinamiklerinin belirleyici olduğunu söylemek mümkündür.

Yenilenebilir enerji ile ekonomik büyüme ilişkisi son yıllarda panel analizlerine de konu olmaktadır. Apergis ve Payne (2010a), 20 OECD ülkesi; Apergis ve Payne (2010b), 13 Avrasya ülkesi; Apergis ve Payne (2011a), 6 Orta Amerika ülkesi; Apergis ve Payne (2012), 80 ülke; Apergis ve Danuletiu (2014), 80 ülke; Koçak ve Şarkgüneşi (2017), 9 Karadeniz ve Balkan ülkesi üzerine yaptıkları çalışmalarında ekonomik büyüme ve yenilenebilir enerji tüketimi arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğunu belirlemişlerdir. Bhattacharya vd. (2016), en fazla yenilenebilir enerji tüketen 38 ülkede ve İnglesi-Lotz (2016), 34 OECD ülkesinde yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu tespit etmişlerdir. Menegaki (2011), 27 Avrupa ülkesini incelediği çalışmasında yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Apergis ve Payne (2011b), gelişmekte olan 16 piyasa ekonomisi için yaptıkları analiz sonuçlarına göre, kısa dönemde ekonomik büyümeden yenilenebilir kaynaklardan elektrik tüketimine doğru tek yönlü, uzun dönemde ise karşılıklı nedensellik olduğunu ifade etmişlerdir. Armeanu vd. (2017), 28 AB ülkesi için ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji üretimine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu ortaya koymuşlardır. Literatürde öne çıkan panel analizlerinde ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ifade eden çalışmaların ağırlıkta olduğu görülmektedir.

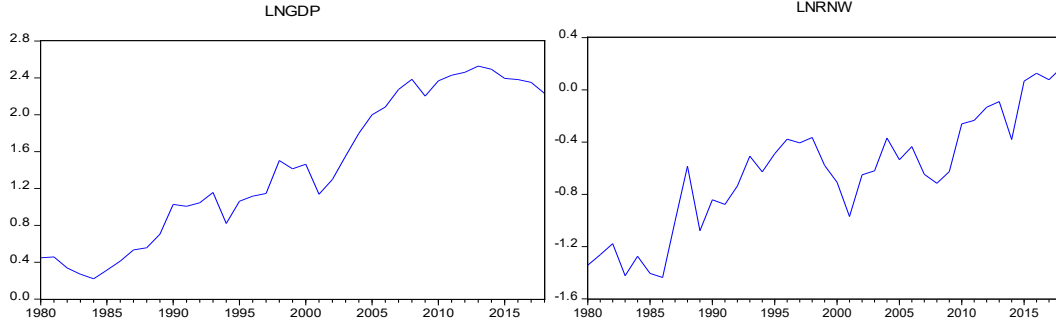
3. VERİ SETİ, METODOLOJİ ve UYGULAMA

Çalışmada, kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasıla (ABD doları) ile kişi başına yenilenebilir enerji tüketimi arasındaki ilişki incelenmiştir. Türkiye için 1980-2018 dönemi yıllık verileri ve iki değişkenin kullanılmıştır. Bu değişkenlerden kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasılayı temsil eden $\ln gdp$ değişkeni bağımlı değişken, kişi başı yenilenebilir enerji tüketimini temsil eden $\ln rnw$ değişkeni ise bağımsız değişkendir. Değişkenlerin doğal logaritmaları alınarak analiz edilmiştir. Değişkenlerden $\ln rnw$ 'ye ait veriler British Petroleum

(BP) istatistiklerinden derlenmiş iken lngdp değişkenine ait veriler ise Dünya Bankası (WB) veri tabanından sağlanmıştır. Analizinde kullanılan model şu şekildedir:

$$\ln gdp = \alpha_0 + \beta_1 (\ln rnw)_t + \mu_t \quad (1)$$

Şekil 1’de çalışmada kullanılan serilerin grafiksel görünümü yer almaktadır.



Şekil 1. Serilerin Grafikleri

Çalışmada öncelikli olarak serilerin birim kök içerip içermediklerini araştırmak için birim kök testi yapılmıştır. Birim kök testi sonrası seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığını tespit etmek için sınır (ARDL) testi yapılmıştır. Son olarak seriler arasında nedensellik ilişkisinin yönünü tespit etmek için Toda-Yamamoto nedensellik testi yapılmıştır. Çalışmada yapılan analizler Eviews 10 programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Analize başlamadan önce serilerin birim kök içerip içermediğine yönelik olarak durağanlığına bakılmaktadır. Bu nedenle analize birim kök testlerinin yapılması ile başlanmaktadır. İlgili serilerin durağanlığı ADF (Augmented Dickey- Fuller) birim kök testiyle incelenmiş ve test sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	ADF Birim Kök Testi	Kritik Değer (%5)
Lngdp	I(1) -6,50	-3,53
Lnrnw	I(1) -7,68	-3,53

Not: Kritik değer, %5 anlamlılık düzeyinde sabitli ve trendli model için Dickey-Fuller tablo değerleridir.

Tablo 2’de yer alan ADF birim kök testi sonucuna göre, her iki değişkenin de birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir.

Serilerin durağanlığının tespitinin ardından seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi (ARDL) kullanılmıştır. Bu test tekniğinin avantajı değişkenlerin hangi derecede eşbütünleşik olduğuna bakılmaksızın değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığının araştırılmasına imkân vermesidir (Şimşek ve

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
Kadılar, 2010:123). Çalışmada sınır (ARDL) testine dayalı eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Model aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

$$\Delta(\ln gdp)_t = \alpha_0 + \beta_1(\ln gdp)_{t-1} + \beta_2(\ln rnw)_{(t-1)} + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta(\ln gdp)_{(t-i)} + \sum_{i=1}^m \lambda_{2i} \Delta(\ln rnw)_{(t-i)} + \mu_t \quad (2)$$

İlgili değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığının sınanması için sınır (ARDL) testi yapılmış ve sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Sınır Testi Sonuçları

k	F istatistiği	%5 anlamlılık düzeyinde sınır değerler	
		Alt sınır	Üst sınır
2	5,94	3,62	4,16

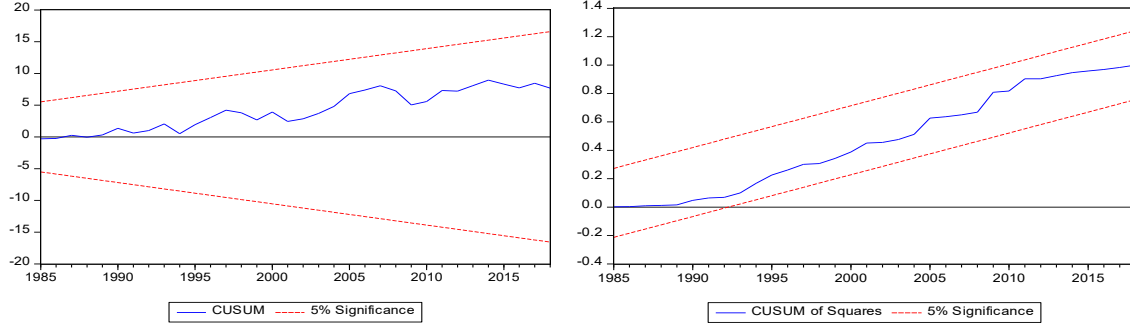
Sınır testinin sonuçlarına göre F değeri 5,94 olarak tespit edilmiş ve söz konusu değer Pesaran (2001) alt ve üst sınır değerleri olan 3,62 ve 4,16’dan büyük olduğundan dolayı sıfır hipotezi (değişkenler arasında eşbütünleşme yoktur) reddedilmiştir. Bu sonuca göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Seriler arasında uzun dönem ilişkisi tespit edildikten sonra maksimum gecikme uzunluğu Akaike (AIC) bilgi kriterlerine dayalı 9 olarak seçilmiş ve optimal gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir. Çalışmada ARDL (1, 1) olarak belirlenmiş modelin sonuçları Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. ARDL Yaklaşımına Dayalı Kısa ve Uzun Dönem Sonuçları

Bağımlı Değişken: lngdp				
Kısa Dönem Sonuçları				
Değişkenler	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık*
D(lnrnw)	0.0942	0.0281	3.3448	0.0020
ECM	-0.0365	0.0084	-4.3452	0.0001
Uzun Dönem Sonuçları				
Ln rnw	0.9182	0.5195	1.7674	0.0861
C	3.3968	1.1658	2.9136	0.0063
Tanısal Testler				
	LM	(Olasılık)		
Otokorelasyon testi	$X_{BG}^2=2.32$	(0.71)		
Değişen varyans	$X_{ARCH}^2=1.35$	(0.12)		
Model kurma hatası	$X_{Ramsey}^2=1.33$	(0.66)		
Normallik testi	$X_{JB}^2=4,53$	(0,10)		

Tablo 3’te ARDL (1,1) modelinin tanısal test sonuçları verilmektedir. Buna göre modelde otokorelasyon, değişen varyans probleminin olmadığı, model kurma hatasının bulunmadığı ve hata teriminin normal dağıldığı belirlenmiştir. Ayrıca Şekil 2’de görüldüğü üzere CUSUM ve CUSUMQ testi modelin istikrarlı olduğunu göstermektedir.



Şekil 2. CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri

Modelin uzun dönem sonuçlarının yer aldığı Tablo 3'e göre yenilenebilir enerji tüketimi (lnrnw) değişkeninin katsayısı %10 düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Buna göre uzun dönemde lnrnw değişkeninin %1 artması lngdp değişkenini %0,91 oranında artırmaktadır. Bu sonuç, uzun dönemde yenilenebilir enerji tüketimi artışının, ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini göstermektedir. Tablo 3'te yer alan modelin kısa dönem sonucuna göre lnrnw değişkeninin katsayısı %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Buna göre kısa dönemde lnrnw değişkeninin %1 artması lngdp değişkenini %0,09 oranında artırmaktadır.

Tablo 3'te bulunan ECM (Error Correction Model) ile ifade edilen hata düzeltme katsayısı, 0 ile -1 arasında değer almakta ve kısa dönemde meydana gelen sapmaların ne kadarının uzun dönemde düzeleceğini göstermektedir. Tablo 3'e göre, -0,0365 olarak hesaplanan hata düzeltme katsayısı istatistiki olarak anlamlı ve negatif işaretlidir. Buna sonuç hata düzeltme modelinin çalıştığını göstermektedir. Ayrıca bu sonuca göre değişkenlerde kısa dönemde meydana gelen sapmaların yaklaşık %4'ü bir sonraki dönemde düzelme göstererek tekrar uzun dönem dengesine gelmektedir.

Çalışmada değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi ortaya konulduktan sonra değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespiti için nedensellik testi yapılmıştır. Nedensellik ilişkisinin tespiti için Granger nedensellik testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi gibi çeşitli yöntemler kullanılmaktadır.

Bu yöntemlerden biri Granger (1969) tarafından geliştirilen VAR modelidir. Ancak Granger nedensellik testinde sahte regresyon durumunu ortadan kaldırmak için analizi yapılacak değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Değişkenlerin farkı alınarak durağanlaştırılması nedensellik durumunu açıklamada bilgi eksikliğini ortaya çıkarmaktadır. Yine Granger nedensellik testinde değişkenler aynı düzeyde durağanlığa ulaşıyorsa, değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi de araştırılmalıdır. Eğer değişkenler arasında

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
eşbütünleşme ilişkisi varsa Vektör Hata Düzeltme Modeli kullanılabilir. Eğer değişkenler arasında eşbütünleşme yoksa Vektör Hata Düzeltme Modeli de geçersiz olmaktadır. Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik testinde bu şartlar olmadan nedensellik analizi yapılabilmektedir (Tayyar: 2018:101).

Toda-Yamamoto nedensellik testi VAR (Vector Autoregression) modeline dayanmakta ve incelenecek olan serilerin birim kök içerip içermediklerine bakılmaksızın seviye değerlerin yer aldığı modelin tahmin edilmesine imkân sağlamaktadır. Bu testin uygulanabilmesi için VAR modelinin maksimum bütünleşme derecesi (dmax) ile optimal gecikme uzunluğu (m) tespit edilmeli ve sonra (m+dmax) biçiminde bir VAR modeli tahmin edilmelidir (Gazel, 2017:291).

Toda-Yamamoto testinin modeli şu şekildedir:

$$Y_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^{m+dmax} \alpha_{1i} X_{t-1} + \sum_{i=1}^{m+dmax} \alpha_{2i} Y_{t-1} + \epsilon_{1t} \quad (3)$$

$$X_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^{m+dmax} \beta_{1i} X_{t-1} + \sum_{i=1}^{m+dmax} \beta_{2i} Y_{t-1} + \epsilon_{2t} \quad (4)$$

Burada (3). modelin hipotezi

Ho: $\alpha_{2i} = 0$ X, Y'nin Granger nedeni değildir

H1: $\alpha_{2i} \neq 0$ X, Y'nin Granger nedenidir

şeklindedir; (4). modelin hipotezi ise

Ho: $\beta_{2i} = 0$ X, Y'nin Granger nedeni değildir

H1: $\beta_{2i} \neq 0$ X, Y'nin Granger nedenidir

şeklindedir (Durğun ve Durğun, 2018: 16).

Toda- Yamamoto nedensellik testi için en uygun gecikme uzunluğu 9, maksimum bütünleşme derecesi ise 1 olarak belirlenmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik test sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. lngdp ve lnrrw için Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Temel Hipotez	Gecikme Uzunluğu m=9 dmax1 (m+ dmax=10)	(Ki-kare) İstatistiği	Prob.	Hipotez
lnrrw lngdp	10	46.5011	0.0000	Ho Red

lngdp lnrnw	10	10.0807	0.3440	Ho Kabul
---------------------------	----	---------	--------	----------

Tablo 4’de yer alan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre lnrnw değişkeninden lngdp değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Diğer taraftan lngdp değişkeninden lnrnw değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

SONUÇ

Yaşanan sanayileşme süreci ile beraber enerjiye olan talep artmıştır. Günümüz gelişmiş ülkeleri artan enerji taleplerinin önemli bir kısmını fosil yakıtlardan sağlamaktadır. Ancak fosil yakıt kaynaklarının tükenbilir nitelikte olması ve çevreye verdiği zararlar dolayısıyla alternatif enerji kaynaklarının gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu kapsamda sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasında fosil yakıtlardan yenilenebilir enerji kaynaklarına doğru bir yönelim gerçekleşmiştir. Enerjide tüketiminde dışa bağımlı olan ve enerji talebinin yaklaşık %75’ini ithal ettiği fosil yakıtlardan sağlayan Türkiye’nin yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmesi, hem dışa bağımlılığını hem de cari açığını azaltmasına yardımcı olacaktır.

Bu çalışma Türkiye’nin 1980-2018 dönemi için yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmada kullanılan serilerin durağanlığının tespiti amacıyla ilk olarak birim kök testi yapılmıştır. Birim kök testi sonrasında değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkinin araştırılmasında sınır (ARDL) testinden yararlanılmıştır. Son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesinde Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır. Sınır (ARDL) testi sonucuna göre değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi bulunmakta ve uzun dönemde yenilenebilir enerji tüketimindeki %1’lik artış, ekonomik büyümeyi %0,91 oranında artırmaktadır. Diğer taraftan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonucuna göre yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Bu kapsamda nedensellik testinin sonucu sınır (ARDL) testinin sonucunu destekler niteliktedir.

Çalışmada elde edilen bulgular Türkiye için büyüme hipotezinin geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Bu sonuç, Doğan (2015) ve Durğun ve Durğun (2018) tarafından Türkiye üzerine yapılan çalışmalarla; Bobinaite vd. (2011), Tiwari (2011), Khoshnevis Yazdi ve Shakouri (2017) ve Haseeb vd. (2019) tarafından sırasıyla Litvanya, Hindistan, İran ve Malezya üzerine yapılan çalışmalarla ve Bhattacharya vd. (2016) ve İnglesi-Lotz (2016) tarafından sırasıyla en fazla yenilenebilir enerji tüketen 38 ülke ve 34 OECD ülkesi üzerine yapılan

çalışmaların sonuçlarıyla uyumludur. Ulaşılan sonuçlardan yola çıkarak Türkiye’de yenilenebilir enerji üzerine izlenecek politikaların ekonomik büyümeyi etkilemesinin mümkün olduğunu ancak ekonomik büyüme üzerine izlenecek politikaların yenilenebilir enerji tüketimini etkilemesinin mümkün olmadığını söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Alper, F. Ö. (2018). Yenilenebilir Enerji ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 1990-2017 Türkiye Örneği. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2), 223-242.
- Apergis, N. & Danuletiu, D. C. (2014). Renewable Energy and Economic Growth: Evidence from the Sign of Panel Long-Run Causality. International Journal of Energy Economics and Policy, 4(4), 578-587.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2010a). Renewable Energy Consumption and Economic Growth: Evidence from a Panel of OECD Countries. Energy Policy, 38, 656-660.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2010b). Renewable Energy Consumption and Growth in Eurasia. Energy Economics, 32, 1392-1397.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2011a). The Renewable Energy Consumption-Growth Nexus in Central America. Applied Energy, 88, 343-347.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2011b). Renewable and Non-Renewable Electricity Consumption-Growth Nexus: Evidence from Emerging Market Economies. Applied Energy, 88, 5226-5230.
- Apergis, N. & Payne, J. E. (2012). Renewable and Non-Renewable Energy Consumption-Growth Nexus: Evidence from a Panel Error Correction Model. Energy Economics, 34, 733-738.
- Armeanu, D. Ş., Vintila, G. & Gherghina, Ş. C. (2017). Does Renewable Energy Drive Sustainable Economic Growth? Multivariate Panel Data Evidence for EU-28 Countries. Energies, 10(3), 381.
- Azad, A. K., Rasul, M. G., Khan, M. M. K., Omri, A., Bhuiya, M. M. K. & Hazrat, M. A. (2014). Modelling of Renewable Energy Economy in Australia. Energy Procedia, 61, 1902-1906.
- Bhattacharya, M., Paramati, S. R., Ozturk, I. & Bhattacharya, S. (2016). The Effect of Renewable Energy Consumption on Economic Growth: Evidence from Top 38 countries. Applied Energy, 162, 733-741.

- Bobinaite, V., Juozapaviciene, A. & Konstantinaviciute, I. (2011). Assessment of Causality Relationship between Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Lithuania. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 22(5), 510-518.
- Bowden, N. & Payne, J. E. (2010). Sectoral Analysis of the Causal Relationship Between Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Real Output in the US. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 5(4), 400-408.
- Burakov, D. & Freidin, M. (2017). Financial Development, Economic Growth and Renewable Energy Consumption in Russia: A Vector Error Correction Approach. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(6), 39-47.
- Büyükyılmaz, A. & Mert, M. (2015). CO₂ Emisyonu, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin MS-VAR Yaklaşımı ile Modellenmesi: Türkiye Örneği. *Zeitschrift für die Welt der Türken (Journal of World of Turks)*, 7(3), 103-117.
- Cherni, A. & Jouini, S. E. (2017). An ARDL Approach to the CO₂ Emissions, Renewable Energy and Economic Growth Nexus: Tunisian Evidence. *International Journal of Hydrogen Energy*, 42, 29056-29066.
- Doğan, E. (2015). The Relationship Between Economic Growth and Electricity Consumption from Renewable and Non-Renewable Sources: A study of Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 534-546.
- Doğan, E. (2016). Analyzing the Linkage Between Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Economic Growth by Considering Structural Break in Time-Series Data. *Renewable Energy*, 99, 1126-1136.
- Durğun, B. & Durğun, F. (2018). Yenilenebilir Enerji Tüketimi ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *International Review of Economics and Management*, 6(1), 1-27.
- Erdoğan, S., Dücan, E., Şentürk, M. & Şentürk, A. (2018). Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Üretimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Üzerine Ampirik Bulgular. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 233-246.
- Gazel, S. (2017). Bist Sınai Endeksi ile Çeşitli Metaller Arasındaki İlişki: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (52), 287-299.

- Haseeb, M., Abidin, I. S. Z., Hye, Q. M. A. & Hartani, N. H. (2019). The Impact of Renewable Energy on Economic Well-Being of Malaysia: Fresh Evidence from Auto Regressive Distributed Lag Bound Testing Approach. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(1), 269-275.
- Inglesi-Lotz, R. (2016). The Impact of Renewable Energy Consumption to Economic Growth: A Panel Data Application. *Energy Economics*, 53, 58-63.
- Khoshnevis Yazdi, S. & Shakouri, B. (2017). Renewable Energy, Nonrenewable Energy Consumption and Economic Growth. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12(12), 1038-1045.
- Koçak, E. & Şarkgüneşi, A. (2017). The Renewable Energy and Economic Growth Nexus in Black Sea and Balkan countries. *Energy Policy*, 100, 51-57.
- Lin, B. & Moubarak, M. (2014). Renewable Energy Consumption - Economic Growth Nexus for China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 40, 111-117.
- Menegaki, A. N. (2011). Growth and Renewable Energy in Europe: A Random Effect Model with Evidence for Neutrality Hypothesis. *Energy Economics*, 33, 257-263.
- Öcal, O. & Aslan, A. (2013). Renewable Energy Consumption-Economic Growth Nexus in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 28, 494-499.
- Pao, H.-T. & Fu, H.-C. (2013). Renewable Energy, Non-Renewable Energy and Economic Growth in Brazil. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 381-392.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Rafindadi, A. A. & Öztürk, I. (2017). Impacts of Renewable Energy Consumption on the German Economic Growth: Evidence from Combined Cointegration Test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 75, 1130–1141.
- Şimşek M. & Kadılar C. (2010). Türkiye’de Beşeri Sermaye, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Nedensellik İlişkisi, *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 115-140.
- Tayyar, A. E. (2018). Endojen Para Arzının Politik Yönü: Türkiye için Toda- Yamamoto Nedensellik Analizinin Uygulanması, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 26, 89-107.

- Tiwari, A. K. (2011). A Structural VAR Analysis of Renewable Energy Consumption, Real GDP and CO₂ Emissions: Evidence from India. *Economics Bulletin*, 31(2), 1793-1806.
- Toda, H. Y. & Yamamoto T. (1995). Statistical Inferences in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Tugcu, C. T., Ozturk, I. & Aslan, A. (2012). Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Economic Growth Relationship Revisited: Evidence from G7 Countries. *Energy Economics*, 34, 1942-1950.

ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİK: SİYASAL İTTİFAKLAR ve LİDERLERİN SOSYAL MEDYADAKİ SEÇİM SÖYLEMLERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ

DOI 10.37880/cumuiibf.620482

Osman ÇALIŞKAN¹

Özet

Siyasi retorikte logos ve pathos, söylemin mantıksal kurgusunu ve duyguların etkili aktarımını düzenler. Ethos ise söylem sahibinin kimliğini ve karakter özelliklerini betimlemeye yarayan alanı düzenler. Bu bağlamda, siyasi kurumlar özellikle seçim dönemlerinde seçmen çözülmesini engellemek ve parti bağlılığını arttırmak için ethos yönelimli bir retorik yapı inşa ederler. Siyasette popülist yaklaşımların da körüklediği bu durum toplum içinde ayrışmaya, kutuplaşmaya ve çatışmalara sebep olabilmektedir. Bu araştırma, Türk siyasal yaşamında aşına olunan bu durumu 2019 Yerel Seçimleri özelinde klasik retorik çalışmaları çerçevesinde ele almaktadır. Yukarıda vurgulanan yapıyı ortaya koyabilmek adına olumlu ethos kurgusu ve olumsuz ethos kurgusu şeklinde iki temel kategoride analiz yapılmıştır. İlk kategori siyasi partinin kendisi, müttefiki ve bağlı olduğu ittifakı, ikinci kategori ise rakip parti, onun müttefiki ve bağlı olduğu ittifakı içermektedir.

Anahtar Kelimeler: Siyasi Retorik, Ethos, Siyasal İkna, 2019 Türkiye Yerel Seçimleri.

ETHOS-ORIENTED POLITICAL RHETORIC: AN ANALYSIS ON THE ELECTORAL DISCOURSES OF POLITICAL ALLIANCES AND LEADERS ON SOCIAL MEDIA

Abstract

In political rhetoric, the terms logos and pathos refer to the logical construction of discourse and the effective delivery of emotions. The term ethos refers to describing the identity and character of the discourse constructor. In this context, political institutions prefer an ethos-oriented rhetoric structure, especially in electoral periods to prevent dealignment and to increase voter loyalty. Populist approaches in politics are thought to have an impact on this situation, which may lead to dissociation, polarization and conflict in society. This research addresses that

¹ Arş.Gör.Dr. Pamukkale Üniversitesi İletişim Fakültesi, osmancaliskan@pau.edu.tr, ORCID ID:0000-0001-8768-3542

familiar situation in Turkish political life within the framework of rhetorical studies in the context of the 2019 Local Elections in Turkey. Analysis was made within two basic categories in order to reveal the structure described above. These categories are named positive ethos and negative ethos structure in the study. The first category includes the political party itself, its ally and alliance. The second category includes the rival political party, its ally and alliance.

Keywords: Political Rhetoric, Ethos, Political Persuasion, Turkish Local Elections of 2019.

GİRİŞ

Retorik, siyasi söylem ve onu şekillendiren unsurlara dair değerlendirme yapmak adına kapsamlı bir bakış açısı sunar. Siyasilerin nüktedan halleri, strateji gereği “lafı uzatmaları”, münazarada zayıf kalınca “konu” yerine “kişileri” konuşmaları, korkutması veya hep ümitvar olması, bazen coşkulu, bazen totolojik konuşmalar yapması ya da bilerek polemik yaratılması gibi durumlar siyasi retorik dâhilinde ele alınabilecek konulardır.

Seçmen tercihini yönlendirmek ve belirli bir siyasi görüşü benimsetmek adına diğer alanlarda olduğundan çok da farklı olmayan ikna yöntemleri denir. İleri sürülen düşüncenin muhatap tarafından kolay ve hızlı kabul edilmesi için bazen popülerliğe, merhamet ve acıma gibi çok çeşitli duygulara, yeniliğe ve alaya başvuru gibi oldukça geniş yelpazede değişik retorik tuzaklar kullanılır (Bowell & Kemp, 2018: 49-62). Siyasal iknanın sağlanması bazen geçerli ve sağlam argümanlar yerine çok çeşitli hatalı akıl yürütme tekniklerine başvurmak suretiyle de yapılır (Emiroğlu, 2017: 179-223; Alpay, 2018: 101-175). Diğer yandan her durumda (haklıyken ya da haksızken) tartışmayı kazanmayı amaçlayan *eristik diyalektik* de ikna taktiklerini ele alan bir başka alandır (Schopenhauer, 2018). Adı anılan bu yöntemler esasında çoğu zaman dilin kullanımını esnasında doğal bir biçimde ortaya çıkar. Dil, dış dünyayı tanımak ve anlamlandırmak için gerekli olan her şeye sahiptir (Vendryes, 2001: 31). Yani dil bünyesinde hâlihazırda mevcut olan kalıplar, herhangi bir duygu ve düşünceyi aktarmak için kendisine başvurulduğunda ortaya çıkmış olur. Elbette stratejik olarak oluşturulmuş belirli bir siyasi söylem, bir “dil havuzundan” uygun dilsel ifadeleri/kullanımları bilinçli olarak seçer. Bunu bir kompozisyon içinde ve bazı amaçlara uygun olacak şekilde biçimlendirir.

Yukarıda da belirtildiği gibi yapılandırılmış siyasi söylem, hâlihazırda var olan bir dil havuzundan ihtiyacı olan malzemeyi tedarik eder. Tam da bu noktada değinilmesi gereken

önemli husus şudur: Dil, siyasi söylemi dizayn eden taraf için belirli ve iyi bilinen imkanlarla (bazı dil kalıpları) çok çeşitli olanaklar sunar. Yaratıcılığın düzeyine bağlı olarak amaçlar çerçevesinde şekillenen güçlü ve başarı şansı yüksek bir söylemin inşası mümkündür. Bu söylemin yapılandırılmasında kullanılacak malzemenin ne olacağı önemli bir husustur. Söylemin inşasında kullanılan dilsel yapıyı genel hatlarıyla iki alana konumlandırmak mümkündür. Bunlar “rasyonel alan” ve “rasyonel alan dışı”³ olarak ifade edilebilir. Bu alan ayrımı, ileride retoriğin bileşenleri ele alınırken daha açık biçimde ortaya konulacaktır.

Konuşulan dilin özellikleri, toplumsal yapı, tarih, edebiyat, din ve genel anlamda kültürel yapı bir ülkedeki siyasi kurumları şekillendirdiği gibi siyasi retoriği de şekillendirir. Dolayısıyla her bir ülkede farklı siyasi retorik yapılarının varlığından bahsetmek mümkündür. Meseleyi daha da somutlaştırmak adına örneğin İslam toplumlarıyla Hristiyan toplumlar, batı kültürüyle doğu kültürleri arasında siyasi retorik açısından farklılaşmaların olabileceğini söylemek yanlış olmayacaktır. Şu halde mesele Türkiye ve Türkçe özelinde ele alındığında diğer ülke ve kültürler arasında farklılıklar veya bazılarıyla da benzerlikler olabileceği belirtilmelidir. Bununla birlikte ülke içinde yerleşmiş siyasi geleneklerin dahi kendi içinde farklı bir retoriğe sahip oldukları söylenebilir. Her ne kadar söylemin inşasında aynı dil havuzundan istifade etseler bile farklı yapılardan ve dilin farklı olanaklarından yararlanırlar. Bu da sahip olunan siyasi gelenekle yakından ilgilidir. Yine bu siyasi gelenek aynı şekilde yukarıda rasyonel alan ve rasyonel alan dışı bahsinde dikkat çekildiği gibi dilin belirli yönlerini öne çıkarır. Daha açık ifade etmek gerekirse bir siyasi söylem dini, milli ve belirli değer yargularından hareketle biçimlenmiş bir anlayışa vurgu yaparken diğer siyasi söylem daha materyalist ve yine farklı değer yargularından müteşekkil bir anlayışın uzantısı olarak şekillenebilir. Ortaya çıkan bu durum doğal olarak siyasi retoriğin yapısını ciddi biçimde etkiler.

1. RETORİK ve RETORİĞİN AKADEMİK ÇALIŞMA ALANI OLARAK SUNDUĞU OLANAKLAR

Akademik bir çalışma alanı olarak retorik, üzerine çok fazla söz söylenmiş konulardandır. Onun varlığı gerçek anlamda “kadim” olarak nitelendirilebilir. Retoriğin ilk olarak Aristoteles tarafından sistematik bir biçimde ele alındığı ve sonrasında günümüze değin

³ Burada “rasyonel alan dışı” ile ifade edilmek istenen “akıl dışı olan” demek değildir. Söylemin üretilmesinde kullanılan akli unsurların dışında kalan, duygulara dair veya estetik ve dini değerler gibi sübjektif şeyleri kapsayan alan kastedilmektedir.

bu ilginin devam ettiği düşünülürken bu itibarı hak ettiği teslim edilmelidir. Diğer yandan bu tarihi süreç içinde ciddiye alınması gereken miktarda onu eleştiren büyük bir kitleden bahsetmek de mümkündür. Fakat bilinmeli ki retorik lehinde veya aleyhinde söylenmiş tüm sözler yine onun ne olduğunu tanımlamak için gereklidir.

Retorik çok yönlülüğü onu kısa cümlelerle tanımlamayı zorlaştırmaktadır. Fakat tali sayılabilecek özelliklerini şimdilik bir kenara bırakarak söylemek gerekirse “retorik, ikna edici söylemdir. ...sadece süs veya manipülasyon ya da hile değildir” (Nelson, Megill, & McCloskey, 2002: 153). Aristoteles (2016: 37), bu ikna çabasını aynı zamanda bir yetenek olarak görür ve retorik bilinen inandırma yollarını kullanma gücü olarak tanımlar. Bu bakış açısı retorik aynı zamanda uygulamalı tarafına da gönderme yapar. Tam da bu noktada, sözün etkili kılınması adına retorik eğitiminin varlığından bahsedilebilir. Diğer tabirle, dilin ikna amacıyla etkili bir biçimde kullanılması da öğretilir ve öğrenilebilir bir şeydir. İşte bu husus, iletişim bilimleri terminolojisiyle mesajın belirli bir amaç çerçevesinde tasarlanabileceğini gösterir. Ya da bir bütün olarak söylemin ikna ve yönlendirme gayesiyle inşa edilebileceğine işaret eder. O halde eğer siyasi içerikli bir söylem ele alınıyorsa bu söylemin retorik ilkelere ve kıstaslara göre değerlendirilebileceği ortadadır.

Belirli dönemlerde retorik ağır eleştirilere uğramış ve buna bağlı olarak gözden düşmüştür. Buna rağmen 1950’lerden sonra retorik tekrar hayat bulmuştur. Edebiyat eleştirmenleri, iletişim teorisyenleri ve kamusal konuşma uzmanları bu alanı hemen hiç terk etmemiştir. Yirminci yüzyılın ortalarından sonra diğer alanlarda da benzeri bir gelişme yaşanmıştır. Zira araştırma retorik, bilim ve sanat dallarını daha açık ve anlaşılır kılmakta oldukça etkin bir rol oynamaktadır (Nelson, Megill, & McCloskey, 2002: 153-155). Retorik konuşmanın üç ayrı türünden biri siyasal konuşmalar olduğu düşünülürken bu araştırma nezdinde retorik kıymeti ve potansiyeline bir kez daha dikkat çekilmelidir.

Retoriksel değerlendirmeler için yine retorik belirli kavram ve ilkelerine göz atmak bir mecburiyettir. Bu ilke ve kavramlar gerçekten de çok kapsamlı şekilde ele alınabilir. Fakat çalışmanın kısıtlılığı sebebiyle retorik üç temel kavramı² (ethos, pathos ve logos) üzerinden onun tabir yerindeyse kalbini oluşturan yapı açıklanmaya çalışılacaktır. Unutulmamalı ki retorik bu üç kelimesi anlam alanı kısıtlı terimler değil tam tersine retorik ve retorik araştırmalarının bütününe dair özlü bir anlatımdır.

² Araştırma ethos yönelimli siyasi retorik için yapılmıştır. Öte yandan retorik ethos tarafını tanımlamak bir anlamda onun ne olmadığını ve diğer ilişkili bulunduğu alanları da tespit etmekle mümkündür. Bu bakımdan araştırmada logos ve pathos unsurlarına da yer verilmiştir.

Bu üçlü yapıyı oluşturan unsurlardan biri *logos*dur. Grekçe bir kelime olan logos, bu dilin uzun geçmişine bağlı olarak çok fazla anlam ihtiva etmektedir. Bununla birlikte kelime temel olarak mantıksal akıl yürütmeyi ifade eder. Bu ise argüman, gerekçe veya daha da genişletilmiş anlamıyla düzen (order) kelimeleriyle ilişkilidir (Kennedy, 1994: 11). Logos kelimesi söylem, tartışma, akıl yürütme ve dilde rasyonel düşünme yetisi şeklinde de kullanılır. Logos terimi bu yönüyle karmaşık ama aynı zamanda önemlidir de. Bu sebepten logos kelimesinin anlamsal karşılığı için bağlama göre değerlendirilmesi ve anlam yüklenmesi gerekir (Timmerman & Schiappa, 2010: 59). Logos, retorik terimleri arasında belki en kuvvetli olanıdır. Mantık, akıl yürütme, metodoloji, bilimsel düşünce gibi alanlarla doğrudan bağlantılı bir terimdir. Logos, retorik kapsamında ikna eyleminin akla dayalı öğeleriyle kurduğu ilişkiden ötürü önemlidir. Yani tasarlanmış mesajın (ya da inşa edilmiş söylemin) içinde bulunan sistematik düşünceye (doğru akıl yürütmelere) ait her şey logosa dairdir. İşte bu yönüyle logos, akli olanla bağ kurar. Bu bir siyasi söylem için alınacak olursa ve ilgili siyasi söylemi parçalara ayırmak gerekecek olsa hissiyatın dışında kalanlar bu alana (akıl sahasına) mahsustur. Örneğin seçmeni ikna etmek adına her iki alan da bir gereklilikse logos bu seçmenin duygularına, coşkularına, değerlerine, estetik anlayışına değil aklına hitap eder.

Önemli retorik terimlerinden bir diğeri ise *pathos* olarak anılır. Pathos retoriğin dinleyici boyutuyla ilişkilidir. Dinleyicinin soruları ve onların sahip olduğu duygular söz konusudur (Meyer, 2009: 31). Ya da çok daha kapsamlı bir genellemeyle Aristotelesçi retorik anlayışında pathos, izleyicilerin ya da dinleyenin psikolojik durumuna gönderme yapar (McGee & Lyne, 2002: 246). Kısacası söylemin inşasında kullanılmış ve muhataba dair psikolojik yapıyı temsil eden ya da bu yapıyı açık eden her bir unsur bu kategoriye dâhil edilebilir.

Sonuncu retorik terimi ve bu araştırmanın da merkez noktasını oluşturan unsur *ethos* olarak bilinir. Aristoteles bu konuyu özellikle vurgular. Hatibin karakterini temsil eden ethos her türlü konuşmada önemli bir yer işgal eder (Timmerman & Schiappa, 2010: 103). Aynı anlayış çerçevesinde ethos, konuşanın bilgeliğine, erdemine ve iyi niyetine dair delilleri (emareleri) sunar. Modern dönem iletişim çalışmalarında bu, kaynağın güvenilirliği ve uzmanlığı gibi konulara karşılık gelir. Mesajı gönderenin itibarı, dürüstlüğü ve şefkati bu kapsamda değerlendirilir (Arnold, 1987: 148). Antik Yunan ve Roma'dan bu yana klasik retorik anlayışı çerçevesinde bu durum "hatibin ethosu" şeklinde anılır ve dinleyicinin inandırılması anlamında oldukça önemli sayılırdı (Skinner, 2004: 130). Hatibin ethosu antik dönemlerde iki şeyi çağırırdı: karakter ve gelenek. Bu iki kavramın belirli ayırım ve kesişim noktaları vardır. Karakter bireyseldir fakat aynı zamanda kolektif olanın bir parçası olabilir. Gelenek ise

kolektiftir ama bireysel olarak benimsenip uygulanabilir. Şu durumda ethos, paylaşılan özellikler, bir gruba, organizasyonu veya kültürü temsil eden ve yansıtan ortak değerler olarak anlaşılabilir (Stone, 2009: 117-118). Araştırmanın odak noktası tam olarak da bu durumla ilgilidir. Zira bu araştırma çerçevesinde düşünüldüğünde *her bir ittifak, lider söylemleri üzerinden kendi ethosunu yaratmaktadır* denilebilir.

Retorik çalışmalarda duyguları ayırıştırarak kimilerini pathos ve kimilerini de ethos hanesine ekleyenler vardır. Pathos dâhilindeki duygular daha çok öfke, korku, merhamet, kin gibi şiddetle ilişkilendirilir. Ethos kapsamındakiler ise bir özneye bağlantılıdır. Örneğin kişinin iyi karakteri, nezaketi gibi daha yumuşak duygular bu kapsamdadır (Murphy, 2003: 217). Fakat bu ayırım genel anlamda yukarıda da dikkat çekildiği üzere şöyledir: ethos karakteri, pathos duyguları ve logos ise dilin rasyonel kullanımını içerir (Habinek, 2005: 48). Bu çalışmada da aynı görüş temel alınmaktadır.

2. ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİK: SÖYLEMİN KARAKTERİ ve KÖKLERİ

Bir önceki bölümde değinildiği üzere, hangi dil veya kültür söz konusu olursa olsun retorik çalışmaları araştırmacıya siyasi söylemi değerlendirmek üzere güçlü metodolojik olanaklar sunar. Bu durum hem araştırma sahası olarak retorik ve hem de araştırmanın nesnesi olarak dillerin ortak özellikleriyle alakalıdır. Zira tüm dillerin, yukarıda tartışıldığı üzere, ethos, pathos ve logos kapsamına sokulabilecek yapıları mevcuttur.

Üzerinde düşünülmesi gereken önemli sorulardan bir tanesi şudur: Bir siyasi söylemin retoriksel yapısı hangi durumlarda sorunlu ve hangi durumlarda olağan kabul edilebilir? Bunun cevabı, yukarıda retorik üç bileşeni ele alınırken örtük de olsa verilmiş bulunmaktadır. Bu cevabı daha açık etmek için retorik temel bileşenleri arasındaki kullanım yoğunluğuna değinmek gerekmektedir. Yani ethos, pathos ve logos kapsamına dâhil edilebilecek her türlü retorik unsurun belirli bir söylemde ne boyutta yer aldığına bakılmalıdır. Ayrıca bu durumun mutlak surette “konu”yla birlikte ele alınması gerekmektedir. Örneğin belirli konularda pathos yönelimli/ağırlıklı bir sonuçla karşılaşmak olağan sayılabilir. Ya da yine başka bir konuda retoriksel çözümleme sonrası logos baskın retorik bileşen olarak tespit edilebilir ve bu anormal sayılmayabilir. Örnek vermek gerekirse, ekonomik yatırımlar, eğitim ve bilim konusundaki planlar, yasal düzenlemeler söz konusu olduğunda bu alanlara yönelik geliştirilen siyasi söylemin retoriksel analizinde logos merkezli bir sonuç çıkarılabilir ve bu hal olağan karşılanabilir.

Diğer yandan, kültür ve sanat, spor ve eğlence gibi alanlarda üretilmiş söylemin retorik analizi pathos ve ethos yönelimli bir yapıyı ortaya koyabilir ve yine bu durum da olağan görülür. Şu halde retorik analizin hangi alanda ve daha spesifik olarak hangi konuda olduğu oldukça önemlidir denilebilir.

Peki bu durum siyaset söz konusu olduğunda nasıldır? Tabii siyaset kurumunun hemen her alanda bir söylem geliştirebileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Burada vurgulanmak istenen örneğin siyasi kurumların logos yönelimli olması beklenen bir konuda ve durumda pathos ve ethos nitelikli bir retorik üslup benimseyip benimsemedikleridir. Örneğin “yerel seçimler” gibi bir konuda siyasi söylemler retorik açıdan nasıl şekillenmektedir?

Yerel seçimler ilgili bölgelerin sorunlarına ve bunların çözümlerine yönelik politikaların konuşulduğu en etkili siyasi mekanizmalardan biridir. İlgili bölgedeki işsizlik, çarpık kentleşme, kirlilik, eğitim ve sağlık sorunları, ulaştırma ve güvenlik sorunları gibi çok yönlü sorunlar seçimlerin konusudur. Sıralanan bu sorunların çözümü ise büyük oranda rasyonel bir yaklaşımı gerekli kılar. Şu durumda yerel seçimlerde siyasi retoriğin logos merkezli bir yapı göstermesi olağan görülebilir. Buna rağmen pathos veya ethos yönelimli bir retorik yapının yaygınlığından bahsetmek mümkündür.

Peki belirli konular adına logos yerine pathos ve ethos merkezli bir mesaj stratejisinin sakıncaları nelerdir? Evvela böyle bir strateji, mesajın muhatabından çok mesajı gönderen kaynağın lehinedir. Daha en başında, gönderen tarafından tercih edilen ilişki biçimi (pathos ve ethos yönelimli strateji) kendisi ile alıcı arasında manipülasyona müsait bir ortam hazırlar. Zaten mesaj kaynağının “logos”tan bilinçli olarak uzaklaşması iletişimin amacında gönderenin kendi lehine bazı durumların olabileceği ihtimalini ortaya koyar. Başka anlatımla, mesajı dizayn edenin hedeflerine ulaşmasını kolaylaştıracak yanlı bir düzenlemeden bahsedilebilir. Zira mesaj kaynağının betimlendiği şekilde ortaya koyduğu iletişimin karakteri uzun vadeli, rasyonel, müzakereye açık veya tartışmacı yapıyla mesafelidir. Mesaj alıcısı bu süreçte duygu yoğunluklu bir veri akışı sonucu karar aldığı için o anda ne etraflıca düşünmek için zamanı vardır ne de eldeki veri rasyonel nitelikli bir karar için yeterlidir. Burada maksat olgular üzerinden bilimsel bir metot izleyerek gerçekleri soruşturmak değildir. Zaten pathos ve ethos yönelimli bir söylem de şeyleri/konuları tartışmaz. Hatta ortada tartışılan bir konunun dahi olmadığı çok vaka vardır. Ya da olabildiğince ondan uzaklaşmıştır. Büyük oranda kişiler, gruplar, belirli sosyolojik yapılar ve bunların hissettirdikleri ele alınır. Ya da bunların subjektif sayılabilecek değerleri ve değer yargıları konuşulur. Pathos ve ethos yönelimli siyasi söylemin

işleyiş prensibi ve gerekliliği de budur. Şu halde pathos ve ethos yönelimli ve logos fakiri bir siyasi söylemin pek de seçmen lehine olmayacağı³ sonucu çıkarılabilir.

Diğer yandan ethos yönelimli siyasi retoriğin muhtemel yansımalarına ayrıca bakmakta fayda bulunmaktadır. Bu yansımalar “kutuplaşma” olgusu çerçevesinde ele alınabilir. Kutuplaşma büyük insan gruplarının benimsedikleri görüşler bakımından ayrı düşmeleri ve bir araya gelemeyeceklerine yönelik hissiyatın oluşması olarak tanımlanır (Nathanson, 2013: 58). Şu durumda kutuplaştırma siyasetini ise belirli taraflar, gruplar, birlikler tesis edip onun karşısına da yine başka gruplar birlikler koymak şeklinde tanımlamak mümkündür. Elbette ayrıştırılan gruplara bir kimlik, karakter, inanç ve duygu birliği atfetmek ve bunu pekiştirmek bir zaruret olarak gözükmektedir. Ethos merkezli siyasi retorik tam da bu noktada önem kazanır. Ethos, malum olduğu üzere mesajı gönderenin bizatihi kendi nitelikleriyle ilgilidir. Yani onun karakteri, kabulleri, ilkeleri ve hatta beğenileri ve her türlü değerleridir. Siyasi retorik, kutuplaştırma siyasetinde veya bu araştırma nezdinde ittifaklar özelinde ele alınmaya müsait bir yapı ortaya koyar. Şöyle ki, Cumhuriyet İttifakı ile Millet İttifakının belirli özellikleri vardır. Diğer tabirle klasik retorik terminolojisinde ethos kategorisine dâhil edilerek incelenebilecek bir yapı sergiler. İttifaklar kendi niteliklerini siyasal söylemlerinin bir parçası haline getirmek suretiyle belirli (tanımlanmış/yapılandırılmış) bir “bütün” ortaya koyar. İşte bu bütün ilgili ittifakın ne olduğunu gösterir. Karşıda ise diğer yapı vardır. Karşı grup, aynı zamanda bu grubun “ne olmadığı”nı da ortaya koyar. İşte “ethos yönelimli siyasi retorik” tanımlanmasıyla, bir siyasi söylemde bahsi geçen grupların (mesajı gönderenin) karakteristik özelliklerine, kişiliğine, geleneğine ve siyasal yapının kimliğine dair ortaya konan ifadeler⁴ kastedilir.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİK TASARIM

Ayrıştırma, kutuplaştırma, suçlama, belirli kategorilere dâhil etme, yakıştırma ve tariflerde bulunma siyasi retoriğin sık başvurduğu eylemlerdendir. Bunlar ise doğrudan veya dolaylı olarak retorikte “ethos” kapsamında değerlendirilir. Bununla ilişkili olarak araştırmanın

³ Bununla birlikte ender de olsa siyasi retorik belirli zamanlarda iyi bir gayeye de hizmet edebilir. Örneğin, bir ülkede afet dönemlerinde, ülkenin istilasına karşı insanları örgütlemeye (Gandi veya Atatürk ve Kurtuluş Savaşı örneklerinde olduğu gibi) kültür, eğitim ve sanayi gibi alanlarda reformların yapılması gibi durumlarda olumlu ve etkin bir işlevle rol alabilir.

⁴ Elbette sadece dilsel ifade değil. Zira bir şeyin özelliği davranışsal veya görsel olarak da ifade edilebilir. Bu ifade yine ethos kapsamında siyasi retoriğin önemli bir parçasıdır. Örneğin giyim tarzı, jest ve mimikler buna dâhil edilebilir. Siyasi açıdan semboller, selamlaşma, bıyık veya sakal tarzı bu anlamda siyasi retorikte ethosu tamamlayan unsurlardan biri olabilir.

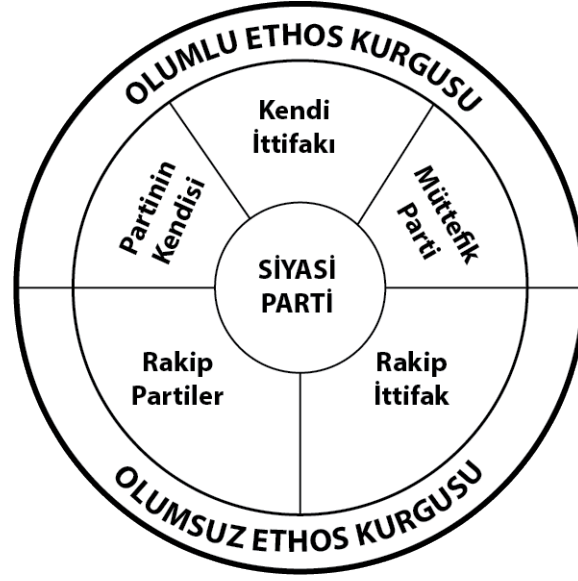
amacı, Türkiye’de siyasi retorik’in ethos kapsamındaki görünümünü klasik retorik çerçevesinde ve yerel seçimler özelinde irdelemektir.

Türk siyasal yaşamında üretilen söylemin taşıdığı karakteristik özellikler zaman zaman laik, gelenekçi, “dinci”, hamasi, “din istismarcısı”, “değerleri kullanan”, kutuplaştırıcı ve “bölücü” gibi çok çeşitli kavram ve ifadelerle tanımlanmaya çalışılmaktadır. Bu istikametteki her bir anlamlandırma çabasının esasında retorik çalışmalarında kapsayıcı bir karşılığı vardır. Zira bu araştırma, yukarıda altı çizilen her türlü sıfat ve tanımlamaları klasik retorik çerçevesinde “ethos yönelimli siyasi retorik” olarak ele almaktadır.

Diğer yandan araştırmanın belirli bir kapsamı ve sınırlılığı bulunmaktadır. Öncelikle siyasi retorik analizi 31 Mart 2019 Yerel Seçimleri sürecinde üretilen söylemi kapsamaktadır. Buna bağlı olarak siyasi parti liderlerinin sosyal medya paylaşımları üzerinden AK Parti ve MHP’nin dâhil olduğu Cumhur İttifakı ile CHP ve İYİ Parti’nin oluşturduğu Millet İttifakı’nın söylemleri incelenmiştir. İnceleme yapmak üzere veri, siyasi parti liderlerinin resmi Twitter hesapları üzerinden derlenmiştir. 2019 Şubat ve Mart ayları olmak üzere tüm seçim dönemini kapsayan 2 aylık süreçte ittifak kuran siyasi liderlerin Twitter paylaşımları derlenmiş ve analize tabi tutulmuştur. Bunlara ek olarak belirtilmesi gereken diğer husus, atılan tweetlere iliştilen videolar analize dâhil edilememiştir. Parti liderlerinin açılış, miting, basın toplantısı, parti grup toplantısı, reklam ve tanıtım filmleri ve çok çeşitli alanlarda toplamda onlarca videosu tespit edilmiştir. Bu tweet ekleri kısıtlama zorunluluğu sebebiyle analiz dışında tutulmuştur. Bununla birlikte atılan tweetlere eklenen her türlü görüntüye (ilan, etkinlik fotoğrafı, tebrik, duyuru metni) analizde yer verilmiştir.

4. TÜRKİYE’DE 2019 YEREL SEÇİMLERİ ve BU KAPSAMDAKİ İTTİFAKLARIN ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİKİNE DAİR BİR ANALİZ

Ethos yönelimli retorik analizin yapıldığı bu son bölümde, adı anılan dört siyasi parti liderinin söylemleri ayrı ayrı ele alınmaktadır. Değerlendirmenin nasıl yapıldığı, hangi bileşenlerin ele alındığı ve siyasi aktörlerle retorik unsurlar arasındaki ilişki aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.



Şekil 1: Ethos Yönelimli Siyasi Retorik Bileşenleri

Ayrıca aşağıda yer alan tabloda parti liderlerinin seçim öncesi iki aylık süre zarfında attıkları tweet sayılarını görmek mümkündür. Tabloda siyasi liderlere göre hem seçim konulu toplam tweetler gösterilmekte ve hem de bu tweetler arasında analize tabi tutulan ve ethos kapsamında değerlendirilen toplam tweet sayıları verilmektedir. Bu doğrultuda toplamda 507 tweet incelenmiş bunlardan 149 adeti araştırma kapsamında analiz edilmiştir.

Tablo 1: Siyasi Parti Liderlerinin Seçim Konulu ve Ethos Yönelimli Tweetleri

Siyasi Parti Liderleri	Ethos Yönelimli Tweet Sayısı	Ethos Yönelimli Dâhil Toplam Seçim Konulu Tweet Sayısı
Recep Tayyip Erdoğan	30	131
Devlet Bahçeli	41	55
Kemal Kılıçdaroğlu	20	101
Meral Akşener	58	220
Toplam	149	507

4.1. CUMHUR İTTİFAKI ve AK PARTİ DÂHİLİNDE RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİĞİ

Tabloda görüldüğü üzere AK Parti lideri Recep Tayyip Erdoğan'ın resmi Twitter hesabında iki aylık süre zarfında ethos kapsamında değerlendirilebilecek toplam 30 tweeti bulunmaktadır. Bu paylaşımlar ethos çerçevesinde değerlendirilebilecek onlarca semantik yapı içermektedir. İşte bu yapı, şekilde gösterildiği metotla aşağıdaki gibi ele alınmaktadır.

Olumlu ethos kurgusu dâhilinde Erdoğan'ın siyasi retorığı, kendi siyasi partisiyle ilgili zengin bir içerik barındırmaktadır. Öncelikle, partinin seçim kampanyasının teması olan “Gönül Belediyeciliği” söylemi çerçevesinde “gönül adamı” ve “aşkla çalışmak” ifadelerinin

öne çıktığı söylenebilir. Kampanya söyleminde rasyonel unsurlara yer verilmesine rağmen sevgi, aşk ve gönül gibi soyut kavramlara ağırlık verildiği görülmektedir. Olumlu ethos inşası için tercih edilen diğer ifadeler ise şöyledir: İnsan merkezli, hakkaniyetli, yenilikçi, çevreci, sosyal politikaya önem veren, karşılıksız hizmette bulunan, birleştirici, şehirleşmede kültürü ve geleneği gözeten, demokratik yerel yönetim anlayışına sahip, şeffaf, refahı gözeten, azimli ve kararlı, dayanıklı, başarılı, milletle işbirliği yapan, iyi bir dost, samimi ve halktan biri gibi tanımlamalar bulunmaktadır. Ayrıca millilik söylemi çerçevesinde Türk tarihindeki kahramanlara atıflar, ataların izinden gidildiği vurgusu ve siyasi gücü milletten almak gibi bir söylem de yine bu kapsamda değerlendirilebilir.

Erdoğan, Cumhuriyet İttifakı özelinde ise şöyle bir ethos yapısı inşa etmektedir: Cumhuriyet ittifakının oluşumu yaşanan bazı olayların sonucunda doğal olarak ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler ve müttefiklik süreci milletin gözleri önünde olmuştur. Bu yönüyle oldukça şeffaftır. Cumhuriyet ittifakı uzun soluklu ve kalıcıdır. Başkalarına değil millete hizmet eder. “Hak ve hakikatin savunucusudur.” “Zalimlerin karşısında, mazlumların yanındadır.” “Sadece milletin hizmetine taliptir.” Erdoğan burada, Millet İttifakı’na atfedilen şaibeli işbirliği ve örtük ittifaklara gönderme yaparak kendi ittifaklarının açık ve taraflarının belli olduğunu dile getirmektedir. Yukarıda belirtildiği üzere Cumhuriyet İttifakı’nın birleştirici bir siyasetle⁵ “yerli ve milli”, Millet İttifakı’nın ise gücünü “yabancılardan” ve “düşmanlardan” aldığı iddia edilmektedir.

AK Parti lideri Recep Tayyip Erdoğan’ın rakipleri (CHP ve İYİ Parti) hakkında tasvir ettiği ethos yapısı ortaya konan siyasi retorik’in diğer önemli parçasıdır. Bu kapsamda, olumsuz ethos inşasında belirli kategorilerin⁶ ortaya çıktığı görülmektedir. Bunlardan birisi, “olumsuz nitelikli grup tasviri yapma ve eleştirilene buna dâhil etme” şeklinde gerçekleşmektedir. Bu yapıya uyan tweetler ve içerikleri aşağıdaki gibi gösterilebilir. Bu kapsama alınabilecek en yaygın söylemden bir tanesi Millet İttifakı’ndan mülhem “zillet” ittifakı⁷ nitelemesidir. Bununla beraber, Millet İttifakı’nı “eski Türkiye sevdalıları” şeklinde belirli bir zümreye dâhil etmektedir. Burada ise Türkiye’nin yoksul ve eski günlerine gönderme yaparak CHP ve İYİ Parti’yi bu günlerin “sevdalısı” olarak nitelendirmektedir. Erdoğan, HDP ve FETÖ’yi de Millet

⁵ Bu söylemin kampanya sürecinde “Tek Millet, Tek Bayrak, Tek Vatan, Tek Devlet” sloganı üzerinden dile getirildiği görülmektedir.

⁶ Bu kategoriler ve kavramsal yapı, diğer partilerin değerlendirmeleri için de aynı şekilde kullanılacaktır.

⁷ Cumhuriyet İttifakı, CHP ve İYİ Parti’nin oluşturduğu Millet İttifakı’na her ne kadar buna dâhil olmasa da HDP’yi de dâhil edip “Zillet İttifakı” yakıştırması yapmaktadır.

İttifakı'na dâhil ederek "4'lü Çete" yakıştırmasında bulunmakta, CHP'yi Kandil'le işbirliği yapmak ve HDP adaylarına kendi aday listesinde yer vermekle suçlamaktadır.

Erdoğan'ın rakibe yönelik olumsuz Ethos kurgusunda öne çıkan diğer kategori ise "kişiye vaziyet tayin etme ve bunu negatif sözlerle betimleme" şeklinde tanımlanabilir. Erdoğan'ın tweetlerinde bu yönde tespit edilen ifadeler şöyledir: Millet İttifakı'nı "ihamet çukurunda" bulunmakla suçlamakta ve Türkiye'yi eski istikrarsız, güvensiz, huzursuz, sefalet günlerine döndürme gibi bir çabalarının olduğunu iddia etmektedir. Ayrıca Millet İttifakı'nı terör örgütleriyle gizli ittifak yapmakla suçlamakta ve bu durumu "zillet içinde olmak" biçiminde dile getirmektedir. Buna ek olarak, Millet İttifakı gizli pazarlıkların, siyasi mühendisliğin ve çıkar hesaplarının ürünü olarak tarif edilmektedir. Kandil ve Pensilvanya'nın güdümünde bulunma, "mazluma hoyrat, zalime müşfik" olma diğer atfedilen vaziyetlerdir. Bununla birlikte "terör örgütlerinin uzantılarını belediye meclislerine ve bürokrasiye" taşıma, "Türkiye'deki yatırım ve hizmetlere düşman" olma gibi bir hâl de yine Millet İttifakı'na atfedilmektedir.

Erdoğan'ın rakibe yönelik olumsuz ethos kurgusunda öne çıkan diğer kategori "rakibe yönelik olumsuz sıfat yakıştıрма" ve "rakibe olumsuz kişilik veya karakter özelliği atfetme" olarak sayılabilir. Millet İttifakı yalancı, iftiracı, hakaret eden, inkârcı, mazluma sert, zalime yumuşak davranan, çamur siyaseti yapan, terör örgütleriyle işbirliğinde bulunan bir siyasi birlik olarak tasvir edilmektedir. CHP yöneticisi için de utanmaz, çıkarıcı, yalancı ve iftiracı gibi olumsuz sıfatlar kullanıldığı görülmektedir.

Tüm yukarıdakilere ek olarak, Erdoğan, rakibe yönelik olumsuz ethos kurgusunda bir "güvenilirlik sorgulaması" yapmaktadır. Millet İttifakı'nın terör örgütleriyle bağlantı içinde olduğunu savunarak bu siyasi yapılaşmanın "tekinsiz" olduğunu dile getirmektedir. Buna yönelik Millet İttifakı'nın kirli pazarlıklar içinde olduğu, Kandil ve Pensilvanya'dan "emir aldığı" Kandil'in HDP'yle birlikte CHP'ye "seçim danışmanlığı" yaptığı öne sürülmektedir. Ayrıca Millet İttifakı'nın gizli amacının Türkiye'yi eski "kötü" günlerine götürmek olduğu dile getirilmektedir. HDP'nin "el altından" kendi adamlarını Millet İttifakı sayesinde belediye meclislerine sokmayı hedeflediği öne sürülmektedir. "Tekinsiz olma" üzerinden geliştirilen retorik, rakibe yönelik olumsuz ethos inşasını kolaylaştırdığı görülmektedir.

4.2. CUMHUR İTTİFAKI ve MHP DÂHİLİNDE DEVLET BAHÇELİ’NİN ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİĞİ

2019 Yerel Seçimleri sürecinde MHP lideri Devlet Bahçeli’nin 2 aylık sürede ethos kapsamında değerlendirilebilecek toplam 41 tweeti bulunmaktadır. Tüm bu paylaşımlar ve onun içeriğini oluşturan ifadeler daha önce yapıldığı gibi aktarılan şekil üzerinden aşağıdaki gibi ele alınmıştır.

Devlet Bahçeli’nin retoriğinde, temsil ettiği siyasi kurumun ethosu “milliyetçilik ve ülkücülük” gibi parti için önemli iki merkezi kavram üzerinden inşa edilmektedir. Bu doğrultuda mukaddesatı rehber yapan, milli hedeflere inanan, milli birlik ruhuna sahip, gücünü millettten alan, mücadeleci, azimli ve inançlı bir siyasi yapı olarak tasvir edilmektedir. MHP ethosunun inşasında Kemal Kılıçdaroğlu’nun milliyetçilik hakkındaki beyanları ve CHP’nin İzmir adayı tartışmalarının da önemli bir yer edindiği görülmektedir. Bahçeli, genel olarak paylaşımlarında ideolojik zemini milliyetçiliğe dayanan bir partiye “milliyetçilik öğretilmeyeceği” ve kendilerinin en temel kimliklerinin bu olduğunu dile getirmektedir. Ayrıca Kılıçdaroğlu’nun “ülkücü kardeşlerime sesleniyorum” minvalindeki çağrısına sert çıkmakta ve “Hayırdır, hangi ara kardeş olduk?” diye seslenmektedir. Tunç Soyer’in babası Nurettin Soyer’in 12 Eylül Darbesi dönemindeki mahkeme kararları nedeniyle Bahçeli tarafından eleştirilmekte ve oğlunun İzmir’den aday gösterilmesine karşı çıkmaktadır. Nurettin Soyer, darbe döneminde “ülkücülere her türlü eziyeti, işkenceyi, çileyi ve hatta idamı layık” görmesiyle eleştirilmektedir. Dolayısıyla hem oğlu Tunç Soyer’in adaylığına itiraz etmekte ve hem de Kılıçdaroğlu’nun ülkücülere kardeşim şeklinde seslenmesine karşı çıkmaktadır. Bahçeli, çizdiği tablo karşısında kardeş olunamayacağını vurgulamakta, “çilekeş” ülkücülerin bu durumu unutamayacağını söylemektedir. Ayrıca yine CHP tarafından MHP’liler için yapılan “sarayın bekçileri” şeklindeki eleştiriye Bahçeli şöyle cevap vermektedir: “Vatansa konu, evet bekçiyiz. Milletse konu evet bekçiyiz. Türklük ve milli bekaysa konu evet bin defa bekçiliğe evet deriz.” Bahçeli genel olarak MHP’nin ethosunu, milliyetçi, ülkücü, milli bekanın savunucusu, vatanın bekçisi ve onun korunması için ölümü göze alan çilekeş insanların partisi olarak ortaya koymaktadır.

Devlet Bahçeli, olumlu ethos tasviri kategorisinde yaptığı paylaşımlarda MHP ethosu tanımlamasından daha fazla Cumhur İttifakı ethosuna yer vermiştir. Bahçeli öncelikle, Cumhur İttifakı’nı milli bekanın koruyucusu, sağduyunun temsilcisi, geleceğin teminatı, aziz ve şerefli, “milletin kök ruhundan doğan” ve Türkiye sevdalısı olarak konumlandırmaktadır. “Biz Türkiye’yiz, Türkiye biziz” şeklinde formüle edilebilecek bir anlatımla Cumhur İttifakı’nın tüm

vatandaşları kapsadığını dile getirmektedir. Kendilerinin dürüst ve namuslu bir şekilde milli bekaya sahip çıkmak için çaba sarf ettiğini ve bu niteliklere sahip olan her siyasetçinin de aynısını yapması gerektiğini dile getirmektedir. Cumhuriyet İttifakı'nın Türk milleti tarafından "izlendiği ve gönülden desteklendiği" söylenmektedir. Bu ittifaka millet tarafından kıymet verildiği ve 31 Mart 2019'da görülen bu teveccüh sayesinde başarılı olacağı ileri sürülmektedir. Ayrıca iki partinin oluşturduğu bu ittifakı bir ağacın gövde ve kökü gibi ayrılamaz doğal bir bütün olduğunu vurgulamaktadır.

MHP lideri, olumlu ethos kategorisine dâhil edilebilecek paylaşımlardan çok rakibe yönelik "olumsuz ethos" tasviri yapmıştır. Rakibe olumsuz ethos tayini yapan bu paylaşımların oranı kendi ethosunu inşa edenlere göre neredeyse üç katıdır. Bu hem genel olarak Millet İttifakı'nı ve hem de bu ittifakı oluşturan partileri hedef almaktadır. Fakat belirtmek gerekir ki partiler bazında İYİ Parti ve Meral Akşener bir iki yer dışında eleştirilmemiştir. Kılıçdaroğlu, CHP ve Millet İttifakı (parti ismi anmaksızın) olumsuz ethos tayininin merkezinde yer almıştır. Bu kapsamda, Millet İttifakı ve diğer rakip partilere yönelik olumsuz ethos tayini şu doğrultudadır: Bahçeli, "olumsuz nitelikli grup tasviri yapma ve eleştirilene buna dâhil etme" kategorisine uygun oldukça fazla paylaşımda bulunmuştur. Evvela belirtmek gerekir ki, "Millet İttifakı" isminden esinlenilerek bu siyasi birleşim "Zillet İttifakı" şeklinde adlandırılmıştır. Zillet diye ifade edilen gruba (normalde üyeleri CHP ve İYİ Parti) açıklanmış resmi bir beyan olmamasına rağmen HDP ve ÖDP de eklenmektedir. Bunun da ötesinde PKK ve FETÖ gibi terör örgütleri de yine bu ittifakın parçası sayılmaktadır. Buradan hareketle de ittifakın ismi "millet" değil "zillet" olarak tabir edilmektedir. Bahçeli tarafından CHP ve İYİ Parti'nin PKK ve HDP ile ittifak yaptığı öne sürülmekte ve "Kandil'e selam verip çukur siyasetini devam ettirdiği" iddia edilmektedir. Yine aynı söylemden hareketle, Millet İttifakı "zillet" ve "curcuna", Cumhuriyet İttifakının da "ziynet" ve "cumhur" (halk) olduğu tanımlaması yapılmaktadır. Bir başka tweetinde Bahçeli, CHP, HDP ve İYİ Parti (Bahçeli'nin söyleminde parti ismi İP olarak telaffuz edilmekte) işbirliği yapmış siyasi bir grup olarak sergilemekte ve bu grubu "derme çatma nifak çatısı" olarak anmaktadır. Bahçeli, diğer bir paylaşımında Millet İttifakı'nı kastederek "Kandil ittifakınızdan umutlandı, emperyalizm ittifakınızla kanlandı, Türk ve Türkiye düşmanları ittifakınızla canlandı. 12 Eylül zulmünü de aldınız..." şeklinde seslenmektedir.

Bahçeli'nin olumsuz ethos inşası dâhilinde "kişiye vaziyet tayin etme ve bunu negatif sözlerle betimleme" bir diğer konudur. Bu minvaldeki ifadelerin odağında büyük oranda Kılıçdaroğlu bulunmaktadır. CHP lideri için, "havanda su dövüyor, havada istismar taklaları

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
atıyor”, “kalbin çürük”, “zillet ve rezalet” içinde, “çaktın, sınıfta kaldın”, “virane zihne sahip”,
“milliliğin kırıntısı dahi olmayan”, “yaş tahtaya bastı, yine baltayı taşa vurdu, bir kez daha açığa
düştü”, “aklının dibini döktü” ve “senden bir halt olmaz” gibi vaziyetler atfedilmektedir. Buna
ek olarak Bahçeli, beka söylemine inanmayanları ise şüursuz ve acınacak halde olmakla itham
etmektedir.

Bahçeli'nin rakibe yönelik olumsuz ethos kurgusunda diğer kategori “rakibe yönelik olumsuz sıfat yakıştırma” ve “rakibe olumsuz kişilik veya karakter özelliği atfetme” olarak adlandırılacaktır. Yine Kılıçdaroğlu için, gafil, ürkek, korkak, yalancı, sahtekâr, terör örgütlerinin işbirlikçisi, milli menfaatlere karşı, çelişki yumağı, yalan ve aldatma yuvası, aklına eseni konuşan, virane zihinli ve dilsiz şeytan gibi yakıştırma ve olumsuz özellikler atfedilmektedir.

Olumsuz ethos tayini kategorisindeki son konu rakibe “güvenilirlik sorgulaması” veya güvenlik konusunda rakibi şaibeli duruma sokma olarak da adlandırılabilir. Burada rakip, tabir yerindeyse “tekinsiz” sayılır ve güvenilirliği tartışmaya açılır. Genel olarak terör örgütlerinin Türkiye için beka sorunu olduğu belirtilmekte ve Millet İttifakı'nın bu örgütlerle işbirliği içinde olduğuna yönelik bir söylem geliştirilmektedir. Bahçeli'nin buna yönelik birçok ifadesi bulunmaktadır. Bir paylaşımında Bahçeli Millet İttifakı'na şöyle seslenmektedir: “Sizler nerenin kuyruğu, nerenin kuytusunu, nerenin kuvvesi, nerelerin seli önünde sürüklenen kütüğüsünüz?” Kılıçdaroğlu'nun PKK'ya boyun eğdiği iddia edilmekte ve hizmet ettiği yerlerin sorgulanması gerektiği yönünde uyarıda bulunmaktadır. Diğer bir paylaşımında “vatana, bayrağa, orduya kastedenlerle ittifak” kurmakla itham edilmektedir. Ayrıca Kılıçdaroğlu'nun konuk edildiği bazı TV kanalları da tekinsiz olarak nitelendirilmektedir.

4.3. MİLLET İTTİFAKI ve CHP DÂHİLİNDE KEMAL KILIÇDAROĞLU'NUN ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİĞİ

CHP lideri Kemal Kılıçdaroğlu'nun resmi Twitter hesabında belirlenen süre içinde ethos kapsamında değerlendirilebilecek toplam 20 tweet tespit edilmiştir. Bu sosyal medya içeriği ethos yönelimli siyasi retorik çerçevesinde aşağıdaki gibi ele alınmıştır.

CHP lideri Kılıçdaroğlu'nun toplam yerel seçim konulu paylaşımları arasında konu kapsamında ele alınabilecek az sayıda tweet tespit edilmiştir. Eldeki veriler ışığında CHP liderinin genellikle parti ethosunu tanımlayan olumlu ifadelerle yer verdiği ve Millet İttifakı

vurgusunu oldukça kısıtlı yaptığı görülmektedir. Kılıçdaroğlu'nun kendi partisine yönelik ethos inşasında şu niteliklerin öne çıktığı görülmektedir. Adaletli, şeffaf, hoşgörülü, saygılı, yenilikçi, çağdaş, halkçı, demokrat, çevreci, hayvan sever, özgürlükçü ve vatansever. Ayrıca parti ethosunu inşa etmede başvurulan diğer söylem yapılarını ise şöyle sıralamak mümkündür: Sosyal adaleti gözeten, huzur ve barış taraftarı, kardeşliği, birlikteliği ve ortak yaşamı önemseyen, çözüm odaklı, kültür ve sanata değer veren bir siyasi kurum olarak tanımlanmaktadır. Buna ek olarak, paylaşımlarda yoksulluğu, açlığı, işsizliği önlemek için istihdamı ve ekonomik ilerlemeyi önemseyen bir anlayışın da altı çizilmektedir. Böylelikle çatışmacı siyasi anlayışa ve ayrıştırıcı bir dil kullanımına karşı oldukları muhtelif yerlerde söylemin önemli bir parçası olarak ortaya çıkmaktadır.

Kemal Kılıçdaroğlu'nun, derlenen tweetler arasında rakibe yönelik olumsuz ethos kurgusuna iki paylaşım dışında yer vermediği görülmektedir. Bu bağlamda CHP liderinin, Bursa ve Antalya belediyeleri için beceriksiz, tepeden bakan ve göz boyayan bir anlayışla yönetildiği iddiaları göze çarpmaktadır.

4.4. MİLLET İTTİFAKI ve İYİ PARTİ DÂHİLİNDE MERAL AKŞENER'İN ETHOS YÖNELİMLİ SİYASİ RETORİĞİ

2019 Yerel Seçimleri sürecinde İYİ Parti genel başkanı Meral Akşener'in iki aylık zamanda ethos kapsamında değerlendirilebilecek toplam 58 tweeti tespit edilmiştir. Tüm bu paylaşımlar ve onun içeriğini oluşturan anlam yapısı ethos yönelimli siyasi retorik çerçevesinde aşağıdaki gibi ele alınmıştır.

Diğer partilerde olduğu gibi öncelikle üretilen siyasi retorikte olumlu ethos tarifi incelenecektir. Bu kapsamda, İYİ Parti'nin kendisi, Millet İttifakı ve varsa müttefik konumundaki CHP'nin ethosu ele alınacaktır. Akşener, yaptığı paylaşımlarda partisinin ethosunu aşağıda yer alan ifadeler üzerinden oluşturduğu görülmektedir. Bilecik programının duyurusunu “Osmanlı'nın kurulduğu topraklarda milletimizle buluştuk” sözleriyle yapmakta ve mensubiyetin (kökler) parti için önemli olduğu vurgulanmaktadır. Rakip partililer tarafından öne sürüldüğü belirtilen “AK Parti kaybederse başörtülüler sokakta gezemez” minvalindeki iddiayı ise Akşener, “bizim olduğumuz yerde kimse ne birinin başörtüsüne, ne de birinin saçının teline dokunabilir” şeklinde cevaplandırmaktadır. Böylelikle İYİ Parti'nin dini yaşayış konusundaki ethos yapısı vurgulanmaktadır. Meral Akşener, paylaşımlarının bir kısmında parti ethosunu cumhuriyetçi, vatansever, eşitlikçi, demokrat, çevreci, hayvan sever, azimli, iradeli,

kararlı, cesur ve güvenilir olarak tanımlamaktadır. Yine Akşener'in söyleminde öne çıkan parti ethosu milli ideallere inanan, tarihi değerleri önemseyen, hakkın yolunda, adil yönetim anlayışına sahip, inanç istismarı yapmayan, kibirli olmayan, siyaset ahlakını önemseyen, şahsi menfaatleri değil ortak iyiyi hedefleyen, ülkede birlik ve huzur taraftarı, liyakata önem veren ve iş yapma aşamasında bunu önemseyen, milletin teveccüh gösterdiği birleştirici bir güç ve halktan biri olarak tasvir edilmektedir. Akşener'in paylaşımlarında dikkat çeken hususlardan biri de fotoğraflardır. Yazılı olarak dile getirilen anlamın, yerinde kullanılan görsellerle kuvvetli bir biçimde desteklendiği görülmektedir. İlk gezilerinden birini Bilecik'te yapması, kutsal mekânları ziyareti, buralarda başını örtmesi, İstanbul gezisini duyuran tweeti cami fotoğrafıyla paylaşması buna örnek olarak verilebilir. Bunlara ek olarak, vatandaşın teveccüh gördüğünü tweetlerinde paylaştığı ve onu halkla iç içe gösteren onlarca samimi fotoğraflarında da görmek mümkündür.

İYİ Parti, Millet İttifakı'na yönelik eleştirilere cevaben yaptığı paylaşımlarında bu ittifakın ethos yapısını da ortaya koymaktadır. Yazılı basın açıklamasını paylaşan Akşener, sadece CHP ile ittifak yapıldığını belirtmektedir. HDP ile ittifak yapılmış gibi gösterildiğini, bunun "çirkin bir siyasi tuzak" olduğunu ve CHP dışında hiçbir yapıyla müttefik olmadıklarını dile getirmektedir. Bu yakıştırmayı "düşmanlıklardan ve kutuplaştırmadan" beslenen siyasi iktidarın yaptığını söylemekte ve Millet İttifakı'nın bölen değil birleştiren bir güç olduğunu, huzur ve kardeşlik taraftarı olduğunu vurgulamaktadır.

İYİ Parti'nin rakiplerine yönelik olumsuz ethos tanımlamalarının ise Cumhur İttifakı'na kıyasla daha az olduğu görülmektedir. "Olumsuz nitelikli grup tasvir etme ve eleştirileni buna dâhil etme" kategorisine uygun olarak HDP ile işbirliğini kastederek "eski ortaklar" gibi yakıştırmalar yaptığı görülmektedir. Rakibe yönelik olumsuz ethos kurgusunda öne çıkan diğer kategorinin "rakibe olumsuz kişilik veya karakter özelliği atfetme" olduğu görülmektedir. Akşener, AK Parti'yi gayri ahlaki söylem üretmek, iftira atıp seçim kazanmak, vatandaşın çıkarından ziyade partililerin çıkarı gözetilerek bencilce bir tutumun sergilemek, 28 Şubat sürecinde korkakça davranmak gibi ithamlarla yermektedir. Akşener'in olumsuz ethos inşası kapsamında "kişiye vaziyet tayin etme ve bunu negatif sözlerle betimleme" bir diğer konudur. Cumhur İttifakı'nın "kutuplaştırma ve düşmanlaştırma" siyaseti yapan bir konumda bulunduğu öne sürülmektedir. Ayrıca Mersin adayı Burhanettin Kocamaz'ın adaylık başvurusunun iptali rakiplerden "demokrasiye yapılan hukuk dışı engelleme ve seçim hakkının gaspı" olarak değerlendirilmektedir. AK Parti'nin seçkinci ve halka uzak olduğunu ("otobüsten inmeden halka çay ve oyuncak atarak" sözleriyle) iddia etmektedir. Bunlara ek olarak Akşener, güvenlik

SONUÇ

Siyasi liderlerin kendi partisine dair pozitif görünümlü ethos yapılandırması olağan bir durumdur. Nitekim bu araştırma bulguları da her bir liderin temsil ettiği siyasi kurumu olumlu ethos kategorisinde betimlediğini doğrulamaktadır. Bu noktada, partilerin sahip oldukları ideolojik çizgilere uygun bir söylem oluşturdukları gözlemlenmiştir. AK Parti'de gelenekçi, muhafazakâr, halktan biri ve samimi gibi ifadeler öne çıkmaktadır. MHP'de milliyetçi, ülkücü ve vatan bekçisi gibi ayırt edici söylemler belirgin durumdadır. Diğer yanda CHP'de demokrat, halkçı, özgürlükçü ve sosyal adalet taraftarlığı gibi ifadelerin kullanıldığı görülmektedir. İYİ Parti'de dikkat çeken ayrıntı ise her bir liderin ethos kurgusundan bir şeyler barındırmasıdır. Vatansever, halktan biri, kutsal ve dini değerleri önemseyen, sosyal adaleti gözeten, güvenilir ve eşitlikçi gibi sıfatlar bunlardan birkaçıdır. Diğer yandan, her partinin büyük oranda benzeşen ve kendi ethosunu vurgulayan ortak tanımlamaları bulunmaktadır. Çevreci, hayvan sever, kararlı, azimli, başarılı, adil ve yenilikçi gibi sözler bu ortak kullanımdan en yaygın olanlarıdır.

Parti liderlerinin belki en dikkat çeken söylem farklılığı olumsuz ethos kategorisinde ortaya çıkmaktadır. Cumhur İttifakı'nın bu kategoride geniş çaplı bir söyleme sahip olduğu görülmüştür. Erdoğan'ın ortaya koyduğu siyasi retorikte rakibe yönelik olumsuz ethos tayini önemli bir yer tutmaktadır. Devlet Bahçeli'nin ise kendi ethos kurgusundan daha fazla rakibe yönelik olumsuz ethos inşasına yöneldiği söylenebilir. Bu ittifaktaki her iki partinin de Millet İttifakı'na yönelik “zillet ittifakı”, “beka sorunu”, “örtük ittifak” ve “terör örgütleriyle el altından işbirliği” gibi söylemler üzerinden rakibe negatif görünümlü bir kimlik tayin etme çabası göze çarpmaktadır. Bu kategoriye ait bulgularda dikkat çeken hususlardan biri de, Millet İttifakı'ndan Kemal Kılıçdaroğlu'nun eldeki veriler çerçevesinde rakibi hedef alan olumsuz ethos inşasının strateji gereği oldukça zayıf olmasıdır. Zaten kısıtlı olan paylaşımlarında Kılıçdaroğlu kendi partisinin olumlu ethosunu kurmaya çalışmıştır. Meral Akşener'in geliştirdiği retorik ise rakip partileri hedef alan negatif içerik konusunda Kılıçdaroğlu'na göre fazla fakat Cumhur İttifakı'na göre kısıtlı kalmıştır. AK Parti'yi kayırmacı, kutuplaştırma siyaseti yapan ve vatandaşı ayrıştıran bir kurum olarak nitelemesi bu minvaldeki ethos tayinine örnek olarak verilebilir.

Dikkat çeken diğer bir ayrım noktası, belirlenen süre dâhilinde Akşener ve Kılıçdaroğlu'nun Millet İttifakı vurgusunun oldukça sınırlı olmasıdır. Buna rağmen Recep Tayyip Erdoğan ve Devlet Bahçeli'nin çok sık olarak Cumhur İttifakı vurgusu yaptıkları görülmüştür. Özellikle de Devlet Bahçeli'nin siyasi retoriği, MHP ethosunu oluşturmaktan çok bağlı olduğu ittifakı öne çıkarmıştır. Bu bağlamda kurulan siyasi işbirliğinin Cumhur İttifakı kanadında çok kuvvetli olduğu ve bunu siyasal söylemlerine yansıtırken Millet İttifakı'nın bu anlamda zayıf kaldığı söylenebilir. İttifaklar arası bu farkın partilerin siyasal kimlikleriyle ilgili olduğu düşünülebilir. Zira AK Parti ve MHP'nin kendi partilerine dair ethos kurgusunun birbirine benzediği fakat CHP ve İYİ Parti arasında bir farklılaşmanın olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu durumun ittifak ruhuna ve söylemine yansıdığı ifade edilebilir.

Cumhur İttifakı'nın “beka sorunu” üzerinden ulusal tehdit uyarısı yapması bu ittifakın söyleminde en belirgin ortak tema olmuştur. Türkiye'nin hiç olmadığı kadar tehdit altında olduğu, Cumhur İttifakı üyelerinin bu kapsamda büyük bir mücadele verdiği belirtilmektedir. PKK ve FETÖ gibi örgütlerle bazı uluslararası güçlerin Türkiye'nin aleyhine çalıştığı ve Millet İttifakı'nın da bu yapılarla örtük bir işbirliğine giriştiği iddia edilmektedir. Buna dayalı olarak Millet İttifakı “zillet” şeklinde adlandırılmaktadır. Bu doğrultuda rakip partililer hain, terör işbirlikçisi, 4'lü çete, tekinsiz ve nifak tohumları saçan ihanet yuvaları gibi yakıştırmalarla anılmışlardır. Söylemin geneline bakarak Cumhur İttifakı'nın negatif seçim kampanyası yürüttüğünü ifade etmek yanlış olmayacaktır. Buna bağlı olarak rakibe yönelik olumsuz ethos tayini, siyasi retoriğinin ağırlık merkezini oluşturmuştur. Millet İttifakı'nın ise, büyük oranda kendi parti ethosunu ortaya koyan bir stratejiyle hareket ettiği görülmektedir. Bu stratejinin benimsenmesinde Cumhur İttifakı'nın yerel seçimleri “varlık meselesi” olarak görmesi, kampanyasını genel seçim havasında yürütmesi ve söylemini oldukça tartışmacı bir yapıyla inşa etmesi etkili olmuş olabilir. Zira Millet İttifakı'nın siyasi retoriği böyle bir stratejiye cevap mahiyetindedir. Sıcak tartışmadan kaçınılması, yapılanın bir yerel seçim olduğunun özellikle vurgulanması, seçmene rasyonel tercihin salık verilmesi ve rakibin eleştirilerini görmezden gelmek bu doğrultuda taktiklerdir. Ayrıca seçim kampanyalarının isimleri ve vurgulanan temalar arasındaki farklılık da yukarıdaki stratejik ayrımı belirginleştirmektedir. Nitekim *Gönül Belediyeciliği* (AK Parti) karşısında “derde derman”dan mülhem *Derman Belediyeciliği* (CHP) ve *İyi Belediyecilik* (İYİ Parti) buna işarettir. İlki ethos, ikinci gruptakiler ise logos alanına daha yakındır. Sonuç olarak Millet İttifakı'nın, rakibin ethos ve pathos yönelimli siyasi retoriğine logos yönelimli bir retorikle karşılık verdiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Alpay, Y. (2018). Yalanın Siyaseti. İstanbul: Destek Yayınları.
- Aristoteles. (2016). Retorik. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Arnold, C. C. (1987). Studies in Rhetoric/Communication. South Carolina: University of South Carolina Press.
- Bowell, T., & Kemp, G. (2018). Eleştirel Düşünme Klavuzu. (B. Tanrıseven, Çev.) Ankara: Tübitak Yayınları.
- Emiroğlu, İ. (2017). Mantık Yanlıları. Ankara : Elis Yayınları.
- Habinek, T. (2005). Ancient Rhetoric and Oratory. Malden: Blackwell Publishing.
- Kennedy, G. A. (1994). A New History of Classical Rhetoric. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- McGee, M. C., & Lyne, J. R. (2002). Bilgi İddialarını Retorik Açından Ele Almanın Bazı Unsurları. H. Arslan, & H. Arslan (Dü.) içinde, Retorik Hermeneutik ve Sosyal Bilimler/İnsan Bilimlerinde Retoriğe Dönüş (H. Arslan, Çev., s. 246). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Meyer, M. (2009). Retorik. (İ. Yerguz, Çev.) Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Murphy, J. J. (2003). Roman Educational and Rhetorical Theory. With a Synopsis of Quintilian's Institutio oratoria. J. Murphy, & R. Katula içinde, A Synoptic History of Classical Rhetoric (s. 201-229). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Nathanson, S. (2013). Political Polarization and the Markets vs. Government Debate. A. Cudd, & S. Scholz içinde, Philosophical Perspectives on Democracy in the 21st Century (s. 57-75). New York: Springer Science & Business Media.
- Nelson, J., Megill, A., & McCloskey, D. (2002). Araştırma Retoriği. H. Arslan içinde, Retorik Hermeneutik ve Sosyal Bilimler (H. Arslan, Çev., s. 153-169). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Schopenhauer, A. (2018). Eristik Diyalektik-Haklı Çıkma Sanatı. (Ü. Hıncal, Çev.) İstanbul: Sel Yayıncılık.

Skinner, Q. (2004). Reason and Rhetoric in the Philosophy of Hobbes. Cambridge: Cambridge University Press.

Stone, L. (2009). A Rhetoric for Educational Research. P. Smeyers, & M. Depaepe içinde, Educational Research: Proofs, Arguments, and Other Reasonings (s. 109-127). London: Springer.

Timmerman, D., & Schiappa, E. (2010). Classical Greek Rhetorical Theory and The Disciplining of discourse. New York: Cambridge University Press.

Vendryes, J. (2001). Dil ve Düşünce. (B. Vardar, Çev.) İstanbul: Multilingual Yayınları.

**KAMU HASTANE BİRLİKLERİNİN ÜLKE SAĞLIK POLİTİKALARINA
KATKISINI BELİRLEMEDE SAĞLIK PERSONELİNİN ALGISI [SİVAS İLİ
ÖRNEĞİ]**

DOI 10.37880/cumuiibf.453697

Mustafa FİLİZ¹
Naim KARAGÖZ²

Özet

Bu çalışma Kamu Hastaneler Birliği (KHB) sisteminin ülke sağlık politikalarına ne düzeyde olumlu veya olumsuz etki yaptığına yönelik sağlık çalışanlarının görüşlerini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın evrenini 1250 sağlık çalışanı oluşturmuş olup araştırmaya 300 sağlık çalışanı dahil edilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 23. istatistik programında analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; KHB sistemi ile hasta memnuniyetinin ve bilgiyi elde etme imkânlarının arttığı ancak hastanelerin kar amacı güden kurumlar haline geldiği görülmüştür. KHB sistemine geçildikten sonra çalışacağı birimi kendi isteği ile seçenlerin, birimini kendi isteği ile seçmeyenlere göre, eğitim düzeyi açısından lisans-lisansüstü mezunlarının, lise mezunlarına göre ve meslek grupları açısından doktorların diğer sağlık çalışanlarına göre daha olumlu düşündükleri görülmüştür. Yaş grupları arasında, KHB sistemine geçildikten sonra yeri değişen ve değişmeyen çalışanlar arasında, sisteminden öncesinden beri çalışanlar ile sonrasında çalışanlar arasında önemli bir farklılık görülmemiştir.

Anahtar kelimeler: Sağlık politikaları, Kamu Hastaneler birliği, Sağlık personeli

**Perception Of Health Personnel Hospital Association For Determination Of
Contribution To Public Health Policy Country (Sivas Example)**

Abstract

The aim of this study was to determine the opinions of health workers about the positive or negative effects of the Public Hospitals Association (KHB) system on the health policies of

¹ Öğr.Gör.Artvin Çoruh Üniversitesi Sağlık Hizmetleri MYO, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü. Artvin,TÜRKİYE. mustafa2108@artvin.edu.tr Orcid: 0000-0002-7445-5361

² Dr.Öğr.Üyesi.Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi, Halk Sağlığı Anabilim Dalı, Sivas, TÜRKİYE. naimkaragoz66@gmail.com Orcid: 0000-0002-6456-1128

***Bu çalışma 494055 tez numaralı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

the country. The population of the study consisted of 1250 health care workers and 300 health care workers were included in the study. A questionnaire was used as a data collection tool. The data were analyzed in SPSS 23 statistic program. According to the results obtained; Patient satisfaction and information possibilities have increased with the PHA system, but it has been seen that the hospitals become profit-oriented institutions. It has been seen that those who choose the unit they want to study after their transfer to the PHA system, according to the ones who did not voluntarily choose the unit and the level of education, the graduates of undergraduate and graduate students seemed more positive than the other health workers of the doctors in terms of high school graduates and profession groups. Among the age groups, there was no significant difference between workers who had been displaced and unchanged since the transition to the PHA system, those who have been working since the system and those who have not.

Keywords: Health Politics, Public Hospitals Association, Health Personnel

GİRİŞ

Yirmi birinci yüzyılda ülkelerin katılımcılığa önem veren, daha planlı ve temel öncelikleri olan, sorumluluk alabilen ve sonuçlara katlanabilen, daha etkin ve özellikle günümüzde etkisi artan özel sektör ile ortaklaşa çalışabilen bir idare anlayışı benimsedikleri görülmektedir (Yılmaz, 2007:217). Devletin esas görevlerinden biri de halkın gereksinim duyduğu sağlık bakım hizmetlerini ekonomiklik, verimlilik ve etkililik ilkelerine uygun bir şekilde sunmaktır (Küçük ve Şahin 2015:106). Bu görevi yerine getirmede en önemli rol hastanelere düşmektedir. Hastaneler ülkelerin sağlık giderlerinin en büyük ayağını oluşturduklarından dolayı sağlık alanında yapılan reformların önemli bir kısmı hastaneler üzerinde gerçekleştirilmektedir (Top ve Şahin, 2004:89).

Hastane reform faaliyetleri gerçekleştirilirken kamu hastanelerinin özzerleştirilmesi yöntemi yaygındır. Bu yöntemde temel amaç, sağlık yöneticilerin kamu sektörünün kaynak dağıtımında daha sorumlu ve etkili olmasıdır. Kamu hastanelerinin daha etkili olması için kamu hastanelerinin yönetim anlayışlarının esnekliğe sahip olması, yöneticilerin sorumluluklarının yetkilerine paralel olarak genişletilmesi, merkezi hükümetin hastaneler üzerindeki aşırı müdahaleci ve denetleyici tavrından vazgeçmesi ve hastanelerin yönetiminde topluma da söz hakkı verilmesi gibi uygulamaları gerektirmektedir (Harding ve Preker, 2003:35). Bundan dolayı hastane özzerkliği, hastanelerde merkezi müdahalenin azalması ve yönetimin merkezi

yapıdan yerele kayması olarak ifade edilebilir. Birçok ülkede özerkleştirmeden elde edilen tecrübeler sayesinde, KHB sistemi de benzer sonuçlar doğuracağı öngörülmektedir (Küçük ve Şahin, 2015:107).

Hastane özerkliği, sağlık hizmetlerinde hakkaniyet, etkililik ve verimliliğin sağlanması için sağlık sistemi ile ilgili reformların temel bileşeni olarak görülmektedir (Evelyn, 2004:158). Gelişmiş ve gelişmekte olan çoğu ülkede kamuya bağlı hastanelerin kaynak kullanımında yeteri kadar etkin olmadığı ve bu yüzden acilen önemli değişimlere ihtiyaç duyulduğu savunulmaktadır (Küçük ve Şahin, 2015:109)

Türkiye’de sağlık hizmetlerinin etkili, ulaşılabilir, verimli ve kaliteli olarak sunulması için dönem dönem köklü değişimler gerçekleşmiştir. 1961 yılında “224 Sayılı Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi Hakkındaki Kanun” ile 1987 yılında 3359 sayılı “Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu” ile gerçekleştirilen değişimler, sağlık alanında yapılmış önemli reform çalışmalarındandır. 2003 yılında uygulamaya konulan Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP) ise Türkiye’de sağlık sisteminin kökleşen problemlerini çözmek, hasta ve sağlık personeli memnuniyetini artırmak ve uzun süreli mali sürdürülebilirliği sağlamak amacıyla sağlık sistemini daha etkili ve kaliteli bir hale getirmek için uygulanan reformlardandır (OECD ve IBRD, 2008).

663 Sayılı Sağlık Bakanlığı ve Bağlı Kuruluşlarının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile Sağlık Bakanlığı ve bağlı kuruluşlarının yapılanmalarında önemli değişimler yaşanmıştır. Buna göre; Bakanlık yapı ve amaçlarına paralel olarak, sağlık kurumlarının hizmete açılması, faaliyetlerinin takip edilmesi, değerlendirilmesi ve denetlenmesi, bu kurumlarda sunulan, her tip koruyucu, teşhis, tedavi ve rehabilite edici sağlık hizmetlerini yerine getirmek üzere, bakanlığa bağlı KHB kurumu kurulmuştur (Resmi Gazete, 2011). Sağlık tarafları içinde yer alan sağlık personeli, sistemi algılaması, ayak uydurması ve her şeyden önce kabullenmesi büyük önem arz etmektedir. Bütün sağlık sistemlerinde sağlık personelinin motive olması ve kaliteli hizmet sunması istenilen bir durumdur (Filiz, 2017:Filiz ve Bardakçı, 2020:437). Bu çalışmada; Türkiye sağlık sisteminde köklü değişimler yapılarak uygulanan KHB sisteminin sağlık personeli algısı üzerinden incelenmiştir. KHB sisteminin uygulama tarihi olan 2 Kasım 2012 ile 2017’nin ilk üç ayı kadar geçen sürede bu sistemin sağlık politikalarına ne düzeyde katkı sağladığını belirlemek ve sağlık personelinin bakış açısını ortaya koymak amaçlanmıştır.

I.KAMU HASTANELER BİRLİĞİ UYGULAMASI

Modern sağlık sistemlerinde tüm bireylerin sağlık hizmetlerine ulaşabilmesi, sistemin toplumun her kesimini kapsaması, verimli ve kaliteli bir sağlık hizmetinin sunulması gibi özellikler öne çıkmaktadır (Alper, 2012:56). Devletlerin sağlığın iyileştirmesi için birey ve kurumlara nispeten daha büyük çaba ve harcamalar yapması gerekmektedir (Kaya ve Filiz, 2018:263). Hastalığın ortaya çıkmasının engellenmesi ve sağlıklı bir çevrenin oluşturulması ve esas olarak sağlık imkânlarının yüksek standartlarda tutulması bütün devletlerin temel amaçları arasındadır (Kavuncubaşı ve Yıldırım, 2010). Sağlık hizmetlerine ayrılan kaynaklarla sağlık iyileştirme göstergelerinin paralel olması sistemin yönetim ve örgütlenmesindeki başarısı önem arz etmektedir (Filiz ve Kaya, 2019:158). Dünya sağlık raporu 2000’li yıllarda sağlık sistemlerinin mesul olduğu alanın kapsamı için bazı açıklamalara yer vermiştir. Bunlar arasında ülkelerde Sağlık Bakanlığının doğrudan kontrolündeki faaliyetler ile ilgili açıklamalar yer almaktadır (Uğurluoğlu ve Çelik, 2005:4). Sağlık Sistemi değerlendirilirken mutlaka göz önüne alınması gerekli olan faktörler arasında sağlığın geliştirilmesi ve adaletsizliğin azaltılması, hastaların isteklerinin karşılanması, adil finansmanın oluşturulması gibi faktörler yer almaktadır (Şişman, 2010:35). Devlet, toplumun temel sağlık ihtiyacını gerekli gördüğünde özel sektörle iş birliği yaparak yerine getirir. Etkili bir sağlık hizmeti, toplumun nitelikli hale gelmesi için vazgeçilmez bir alandır (Er, 2011:43).

Gelişmeye hızla devam eden teknoloji aynı hızda sağlık sistemlerini örgütsel ve yönetsel açıdan etkilemiştir (Kaya ve Filiz, 2019:168). Reform çalışmalarının temel bileşenleri olarak kabul edilen değişim ve dönüşüm faaliyetleri, bütün dünyada siyasi ve sosyal açıdan olduğu gibi diğer tüm alanlarda da kendini göstermiştir. Globalleşmenin de etkisi ile bütün dünya ülkelerinde benzer reformlar görmek mümkündür (Birinci, 2014). Özellikle 1980 ve sonrası için kamu politikalarında, köklü değişimler göze çarpmaktadır. Bu değişimlerin önemli bir amacı da yerinden yönetim sağlayarak hizmetlerin etkinliğini artırmaktır (Alper, 2012:58). Dünya genelinde kamu kurumlarının merkezi yönetim anlayışından ziyade yerel yönetim anlayışını benimsenmesinin temelinde bazı sebepler yatmaktadır (Birinci, 2014).

Bu sebepler şu şekilde sıralanabilir: (Birinci, 2014).

- Siyasi ve Ekonomi alanındaki değişimler
- Etnik kaynaklı çatışmaların ortaya çıkardığı siyasi olaylar
- Bölgesel farklılıkların ortaya çıkardığı olumsuz siyasi gelişmeler
- Yönetimde herkese katılım hakkı verme
- Gelişmiş devlet ve halklarla entegre olma çalışmaları

- Finansal alanda yaşanan gelişmeler
- Bütçe açısından kaynaklanan problemlerin alt kurumlara aktarılması
- Hizmet sunumunda kalitenin artırılmak istenmesidir.

Yukarıda sayılan nedenlerden dolayı dünya genelinde devrim niteliğinde sayılabilecek bazı değişimler yaşanması kaçınılmaz olmuştur. Bu genel reformlar sağlık alanında da etkisini göstermiştir. Bunun bir yansıması olarak 1994 yılında Dünya Bankası sağlık reformunun gerçekleşmesi için bazı kriterler belirlemiştir.

Bu kriterler şu şekilde sıralanabilir: (Birinci, 2014).

- Sadece devletin değil aynı şekilde kişiler, sivil toplum kurumları ve özel sektör de sağlık hizmetinin sunumunda yer almalıdır.
- Sağlık alanında devletin görevi daha çok sağlığın geliştirilmesi ve koruyucu hizmetlerin sunulması ile ilgili olmalıdır.
- Merkezi Yönetimin görevi, planlama, politika ve teknik rehberlik olarak belirlenmeli ve sağlık hizmetlerin halka sunumunda yerel idare ve özel sektöre sorumluluk verilmelidir.
- Özel sektör ve sivil toplum kurumlarının sağlık alanında daha çok aktif olmaları ve daha çok sağlık hizmetleri sunumu yapmaları için özendirici politikalar izlenmeli, gerekli yerde destek sağlanmalıdır.

Reformlar yapılmadan önce Türkiye sağlık sistemindeki ve uygulanmakta olan politikalarındaki problemler 6 başlık altında toplanabilir. Bunlar: (Aktan, 2004).

- Yasal düzenlemelerden kaynaklanan problemler
- İnsan kaynakları yönetiminden kaynaklanan problemler
- Yönetim ve örgütlenme tarzından kaynaklanan problemler
- Sağlık hizmetlerinin sunumundan kaynaklanan problemler
- Bilgi yönetiminden kaynaklanan problemler
- Finansman yönetiminden kaynaklanan problemler

Bu problemlere yönelik olarak aşağıda bir kısım öneriler sunulmuştur. Sunulan önerilere bir bütün olarak bakıldığı zaman var olan sistemden farklı sağlık hizmeti sunum modeli ortaya çıkmaktadır. Genel olarak sunulan öneriler şu şekilde sıralanabilir: (Türkmen, 2015).

- Sağlık hizmetlerinin ülke çapında dengeli dağılımını sağlamak için, yurt geneline göre yetersiz görülen kişi ve bölgelere öncelik vermek.

- Tedavi edici hizmetlerden ziyade koruyucu hizmetlere ağırlık vermek, sağlıklı yaşam biçimi için bireylerin bilgi seviyesini artırmak.
- Planlı ve koordineli bir sevk zinciri için, aile hekimliği ve birinci basamak sağlık hizmetlerinden kaynaklı eksikleri gidermek.
- İlaç ve tedavi giderlerinin israfı önleyecek şekilde sağlanması için bilgi ve kanıt esaslı sağlık projeleri geliştirmek.
- Sağlık hizmetlerinin sunumu için gereksinim duyulan tıbbi ürün ve ilaçların yurt içi AR-GE ve üretim süreçleri ile sağlanıp üretildiği koordineli bir sağlık hizmet sunmaktır.

A. SAĞLIKTA DÖNÜŞÜM PROGRAMININ GENEL ÇERÇEVESİ

SDP, Sağlık alanını bir bütün olarak kapsayacak şekilde 8 bileşenden meydana gelmektedir. Bu 8 bileşen bir sistem dahilinde birbiri ile bağlantılı olup hedeflenen amaca hizmet edecek şekilde çözüm üretmektedir (Sağlık Bakanlığı, 2003).

SDP'nin bileşenleri 8 ayrı başlık altında toplanabilir. Bunlar: (Yanmaz, 2010:32).

1. Herkesi tek çatı altında toplayan Genel Sağlık Sigortası
2. Planlayıcı ve denetleyici bir Sağlık Bakanlığı
3. Yaygın, erişimi kolay ve güler yüzlü sağlık hizmet sistemi
 - a) Güçlendirilmiş temel sağlık hizmetleri
 - b) Etkili, kademeli sevk zinciri
 - c) İdare ve mali özerkliğe sahip sağlık kurumları
4. Nitelikli ve etkili sağlık hizmetleri için kalite ve akreditasyon
5. Bilgi ve beceri ile donanmış, yüksek motivasyonla çalışan sağlık insan gücü
6. Akılcı ilaç ve malzeme yönetiminde kurumsal yapılanma
 - a) Ulusal İlaç Kurumu
 - b) Tıbbi Cihaz Kurumu
7. Karar sürecinde etkili bilgiye erişim yani Sağlık Bilgi Sistemi
8. Sistemi destekleyecek eğitim ve bilim kurumlarının oluşturulmasıdır.

B. KAMU HASTANELERİ BİRLİĞİ SİSTEMİNİN YAPISI

2003 yılında uygulamaya başlanan SDP'nin önemli bir ayağını oluşturan KHB 2 Kasım 2012'de oluşturulmuştur. KHB sistemi ile beraber sağlık sisteminin idari yönetiminde büyük

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
değişiklikler gerçekleşmiş ve yerel yönetimlerce sağlık hizmetlerinin sunulması için 3 idari yapı oluşturulmuştur. Bu yapılar İl Sağlık Müdürlüğünü, Halk Sağlığı Müdürlüğünü ve kamu hastanelerini tek elde toplayan KHB'dir (Kırılmaz vd., 2015:100).

KHB yapılanması en üstte genel sekreter olmak üzere ve onun altında 3 ayrı başkanlığın bulunduğu bir sistemdir. Bu başkanlıklar idari, mali ve tıbbi işler başkanlıkları olarak belirlenmiştir. İlin büyüklüğüne göre uzman kadro sayısı ve büro memurlarının sayısı değişiklik göstermektedir. Hastanelerdeki yapılanma için de aynı şekilde ildeki hastanenin büyüklüğüne göre hastane yöneticisi, başhekim ve ona bağlı yardımcıları, idari mali işler müdürü ve ona bağlı yardımcıları, sağlık bakım hizmetleri müdürü ve ona bağlı yardımcıları, sağlık otelcilik hizmetleri müdürü ve ona bağlı yardımcıları bulunmaktadır. KHB uygulaması ile hastaneler gruplandırılıp değerlendirme ve denetleme işlemlerinin ona uygun yapılması kararlaştırılmıştır. Buna göre birliklerin, 5 kategoride (A,B,C,D,E) gruplandırılıp ortalaması C ve D olan hastanelerden oluşturulacağı bildirilmiştir. Bu uygulamada işletme modeli esas alındığından dolayı, yönetim kadrosunun tamamen sözleşmeli olarak oluşturulması kararlaştırılmıştır (Akın, 2015:48).

2011 yılında 663 sayılı KHK ile kurulan Kamu Hastaneler Birliği, 25 Ağustos 2017 yılında yayımlanan 694 sayılı olağanüstü hal kapsamında bazı düzenlemeler yapılması hakkında kanun hükmünde kararname ile kapatılmıştır. Kanun ile birlikte Sağlık Bakanlığı'na bağlı olarak Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü kurulmuş ve hizmetin sunumunda tekrardan merkeziyetçi bir yönetim sistemine geçilmiştir. Hastane yönetiminden başhekimler sorumlu tutulmuş ve buna bağlı olarak idari ve mali işler ile sağlık bakım hizmetleri müdürlükleri kurulmuştur (Resmi Gazete, 2017). Sağlık Bakanı yapmış olduğu açıklamada bu düzenlemeyle çok başlılığın önüne geçmeyi istediklerini belirtmiştir (<https://www.trthaber.com/>). Bakanın yapmış olduğu bu açıklamadan önce Başbakan, kamu hastane birlikleri için oluşturulan genel sekreterlik sisteminin sağlıklı çalışmadığını, çok başlılığın olduğunu ve bu sisteme son verilerek, yeni sağlık sisteminin tek başlı, sade ve verimli olacağını açıklamıştır. Bu kararın verilmesinde Cumhurbaşkanı'nın yerelde yaşanan sağlık sorunlarının ortadan kaldırılması için yaptırdığı çalışma etkili olmuş ve ilk kanun hükmünde kararname ile sağlıkta tek çatı yönetimine geçilmesi gerektiği ifade edilmiştir (<https://www.bianet.org>).

II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışma, KHB uygulamasının Türkiye'deki mevcut sağlık politikalarına katkısını belirlemede sağlık personelinin algısını belirlemek amacıyla yapılan tanımlayıcı tipte bir araştırmadır. Araştırma nicel türde olup, veri toplama şekli olarak da yüz yüze anket tekniği

uygulanmıştır. Araştırmanın evreni, Sivas il merkezinde bulunan KHB Genel Sekreterliğine bağlı yaklaşık 1250 civarındaki sağlık personeli olmuştur. Araştırmanın örnekleme ise araştırmaya katılmayı kabul eden 300 kişiden oluşmaktadır. Söz konusu örneklem grubu kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Araştırma 23.01.2017-28.04.2017 tarihleri arasında yürütülmüştür. Araştırmanın amacına uygun bir şekilde sağlık personelinin algısını ve özelliklerini ölçmek için ilgili akademisyenlerden ve İsmail FİLİZ'in "Kamu Hastane Birliklerinin Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemede Sağlık Çalışanlarının Algısı:(Balıkesir Örneği)" isimli tezinde uyguladığı anketten faydalanılmıştır. Anket formunda sağlık personelinin KHB sistemini değerlendirmelerini sağlayacak sorularda, 5'li Likert tipi ölçek uygulanmıştır. Likert Ölçekte kullanılan puanlama şu şekildedir;

Kesinlikle katılmıyorum =1

Katılmıyorum =2

Kararsızım =3

Katılıyorum =4

Kesinlikle katılıyorum =5

Buna göre ölçekteki maddelere verilen cevaplar puan olarak 1,00 ile 5,00 arasında değişmektedir. Puan, 5,00'e doğru yaklaştıkça bireyin ilgili maddeye katılım seviyesinin yüksek olduğunu, puan 1,00'e doğru yaklaştıkça bireyin ilgili maddeye katılma seviyesinin düşük olduğunu ifade eder.

Elde edilen veriler SPSS 23. Programında veri tabanı oluşturarak bilgisayar ortamına alınmıştır. Araştırma sorularından oluşan ölçeğin alt boyutlarını belirlemek için t testi ve Anova testi uygulanmıştır. 300 kişiden elde edilen verilerden, İki grubun ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı t testi ile analiz edilmiş. İki'den fazla grubun ortalamaları arasında farklılık olup olmadığını analiz etmek için de Anova testi uygulanmıştır. Bulunan değerlerin varyansı açıklama oranının 0,05 ve üzerinde olması ölçüt olarak esas alınmıştır.

KHB uygulamasının, sağlık politikalarına katkısının sağlık çalışanları tarafından nasıl algılandığını belirlemek amacıyla sorulan 24 soruya yönelik güvenilirlik analizi sonucu Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Güvenirlik Analizi

Cronbach's Alpha katsayısı	Madde sayısı
0,941	24

Güvenirlilik analizine göre 24 madde için Cronbach's Alpha katsayısı 0,941 bulunmuştur. Literatüre bakıldığında 0,941'lik bir güvenirlilik düzeyinin kabul edilebilirlik sınırı olan 0,70'in üzerinde olduğu ve 0,941'lik bir güvenirlilik düzeyinin araştırma sonuçlarının doğru sonuçlar elde edilmesi ve değerlendirilmesi için yeterli olduğu görülmektedir (Karagöz, 2016).

III. BULGULAR

Tablo 2: Demografik Değişkenlerin Frekans ve Yüzde Dağılımları

Değişken	N	%	Değişken	N	%
1.Yaş			4.Meslek grubu		
18-24	50	16,7	Doktor	67	22,3
25-34	101	33,6	Hemşire/ebe	109	36,3
35-44	104	34,7	Sağlık memuru/teknisyeni	56	18,7
44-54	39	13	Diğer meslek grubu	68	22,7
55+	6	2	5.KHB Uygulama sonrası yer değiştirme durumu		
2.Cinsiyet			Yeri değişen	105	35
Erkek	148	49,3	Yeri değişmeyen	195	65
Kadın	152	50,7	6.KHB öncesi ve sonrası çalışma durumu		
3.Eğitim durumu			KHB Öncesinden çalışanlar	178	59,3
Lise	66	22	KHB sonrası çalışanlar	122	40,7
Lisans	200	66,7	7.KHB'den sonra çalışma yerini kendi isteği ile seçme durumuna göre		
Lisansüstü	34	11,3	Kendi isteği ile seçenler	172	57,3
			Kendi isteği ile seçmeyenler	128	42,7

Tablo 2'ye göre: Ankete katılanların yaş dağılımına bakıldığında; Katılımcılardan %33,6'sının 25–34 yaş aralığında ve %34,7'sinin 35–44 yaş aralığında oldukları, %50,7'sinin kadınlardan oluştuğu, %66,7'sinin üniversite mezunu olduğu, %36,3'ünün hemşire/ebe oldukları, %65'nin KHB uygulamaya geçildikten sonra yeri değişmeyenlerden oluştuğu, %59,3'nün KHB sisteminin uygulamaya başlama tarihi olan 1 Kasım 2012 tarihinden öncesinden beri çalışanlardan oluştuğu, %57,3'ünün KHB sistemi uygulamaya geçildikten sonra, çalışma yerini kendi istekleri ile seçenlerden oluştuğu görülmektedir. Tablo 3'te araştırmada kullanılan anket formu verilmiştir.

Tablo 3: Uygulanan anket formu

Maddeler	İfadeler
1	KHB uygulaması ile sağlık hizmetlerinin kalitesi yükselmiştir.
2	KHB uygulaması hastanelerdeki profesyonel yönetici eksikliğini gidermiştir.
3	KHB uygulaması ile hastaneler arasındaki rekabet artmıştır.
4	KHB uygulaması ile hastane kaynaklarının daha etkin kullanımı sağlanmıştır.
5	KHB uygulaması ile hastane hizmetlerinde eşitlik ve adalet sağlanmıştır.
6	KHB uygulaması ile hastalar sağlık hizmetlerine daha kolay ulaşmaktadır.
7	KHB uygulaması ile sağlık çalışanları hastane yöneticilerine daha kolay ulaşabilmektedir.
8	KHB uygulaması ile sağlık çalışanlarının özlük haklarında iyileştirmeler olmuştur.
9	KHB uygulaması ile sağlık çalışanlarının mevcut çalışma koşullarında iyileştirmeler olmuştur.
10	KHB uygulaması ile kamu hastaneleri kar amacı güden kurumlar halini almıştır.

11	KHB uygulaması ile hastanelerde gereksiz ilaç ve tıbbi malzeme kullanımının önüne geçilmiştir.
12	KHB uygulaması ile sağlık çalışanlarına verilen ücret ve ek ödemeler arttırılmıştır.
13	KHB uygulaması ile hastanelerin ilaç ve malzeme temini kolaylaşmıştır.
14	KHB uygulaması ile hastane yöneticilerinin seçiminde liyakate önem verilmiştir.
15	KHB uygulaması ile tıp kökenli olmayan kişilerin hastane yöneticisi olması sağlık hizmetlerinin kalitesini düşürmektedir.
16	KHB uygulaması ile gelecekte sağlık hizmetlerinin özelleştirilmesine olanak sağlanması, rahatsız edici bir özelliktir.
17	KHB uygulaması ile sağlık hizmetlerinin finansmanı ucuzlamıştır.
18	KHB uygulaması ile kurulan Otelcilik Hizmetleri Müdürlüğü ile hastanelerde sağlık hizmetlerinin kalitesi artmıştır.
19	KHB uygulaması ile hasta hakları konusunda iyileştirmeler olmuştur.
20	KHB uygulaması ile kamu hastaneleri, toplumun sağlık hizmetlerini karşılayabilecek kurumlar haline gelmiştir.
21	KHB uygulaması, kamu hastaneleri arasında koordinasyonu sağlaması bakımından önemlidir.
22	KHB uygulaması ile uzman doktorların kamu hastanelerindeki istihdamı önemli ölçüde artmıştır.
23	KHB uygulaması ile gerçekleştirilen İnternet uygulamaları sayesinde her türlü bilgi edinme kolaylaşmıştır.
24	KHB uygulaması ile yapılan stratejik geliştirme planları sağlık sektörünün önemli ölçüde yol almasını sağlamıştır.

Tablo 4: KHB'nin Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemeye Yönelik Bulguların, Katılımcıların Cinsiyetine Göre Dağılımı

Maddeler	Cinsiyet	N	Ortalama	ss	t	p	Karar	Sonuç
Madde 10	Erkek	148	3,1622	1,484	1,982	0,048	0,048<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Kadın	152	3,4868	1,346				
Madde 23	Erkek	148	3,2027	1,447	2,066	0,040	0,040<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Kadın	152	2,8684	1,355				

Tablo 4'deki bulgulara göre sadece madde 10 ve madde 23 hakkındaki görüşlere ilişkin ortalama puanlar cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Öncelikle madde 10'a ait erkeklerin ve kadınların ortalama puanları dikkate alındığında; kadınların ortalaması (3,4868) erkeklerden (3,1622) daha yüksektir. Buna göre kadınlar erkeklere göre KHB uygulaması ile hastanelerin kar amacı güden kurumlar haline geldiği düşüncesini daha çok desteklemektedir.

Madde 23'e ait erkeklerin ve kadınların ortalama puanları dikkate alındığında; erkeklerin ortalaması (3,2027) kadınların (2,8684) ortalamasından daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda KHB uygulaması ile gerçekleştirilen internet uygulamaları sayesinde her türlü bilgi edinmenin kolaylaştığı düşüncesine erkeklerin kadınlara göre daha çok desteklediği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: KHB Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemeye Yönelik Bulguların, Araştırmaya Katılan Sağlık Personelinin Çalışma Yerini Kendi İstekleri İle Seçip (Evet) seçmeme (Hayır) Durumuna Göre Dağılımı

Maddeler		N	Ortalama	Ss	t	p	Karar	Sonuç
Madde 1	Evet	172	2,8547	1,336	2,229	0,027	0,027<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,5078	1,328				
Madde 4	Evet	172	2,9535	1,371	2,472	0,014	0,014<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,5547	1,396				

Madde 5	Evet	172	2,9070	1,377	3,652	0,000	0,000<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,3203	1,374				
Madde 6	Evet	172	3,1279	1,374	2,091	0,037	0,037<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,7891	1,406				
Madde 7	Evet	172	2,9535	1,319	2,560	0,011	0,011<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,5469	1,390				
Madde 11	Evet	172	2,7907	1,325	2,847	0,005	0,005<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,3594	1,259				
Madde 13	Evet	172	3,0465	1,287	1,989	0,048	0,048<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,7422	1,341				
Madde 17	Evet	172	2,8779	1,303	2,353	0,019	0,019<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,5234	1,273				
Madde 22	Evet	172	3,1221	1,338	2,112	0,036	0,036<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,7813	1,413				
Madde 23	Evet	172	3,2151	1,374	2,615	0,009	0,009<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,7891	1,423				
Madde 24	Evet	172	3,0116	1,355	1,989	0,048	0,048<0,05 farklı düşünüyorlar	3=kararsızım
	Hayır	128	2,6953	1,372				

Tablo 5’deki bulgulara göre madde 1, madde 4, madde 5, madde 6, madde 7, madde 11, madde 13, madde 17, madde 22, madde 23 ve madde 24 hakkındaki görüşlere ilişkin ortalama puanlar “Çalışılan birimin kendi istekleri ile seçip-seçmemesi durumuna” göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$).

Buna göre bu 11 madde içinde KHB yasa tasarısı uygulamaya geçtikten sonra sağlık personelinin çalıştığı birimi kendi isteği ile seçenlerin, seçmeyenlere göre daha olumlu görüş beyan ettikleri görülmektedir.

Tablo 6: KHB Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemeye Yönelik Bulguların, Katılımcıların Eğitim Düzeyine Göre Dağılımı

Maddeler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Madde 4	Gruplar Arası	13,924	2	6,962	3,647	0,027
	Gruplar İçi	566,993	297	1,909		
	Toplam	580,917	299			
Madde 8	Gruplar Arası	12,474	2	6,237	3,307	0,038
	Gruplar İçi	560,192	297	1,886		
	Toplam	572,667	299			
Madde 11	Gruplar Arası	11,678	2	5,839	3,441	0,033
	Gruplar İçi	503,909	297	1,697		
	Toplam	515,587	299			
Madde 17	Gruplar Arası	14,465	2	7,232	4,374	0,013
	Gruplar İçi	491,122	297	1,654		
	Toplam	505,587	299			
Madde 19	Gruplar Arası	16,177	2	8,088	3,792	0,024
	Gruplar İçi	633,503	297	2,133		
	Toplam	649,680	299			

Tablo 6’ya göre p değeri madde 4 (0,027), madde 8 (0,038), madde 11 (0,033), madde 17 (0,013) ve madde 19 için (0,024) olarak bulunmuştur. Bu değerler (0,05)’ten küçük olduğu

için bu 5 madde hakkında ortalama puanların eğitim durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterdiği görülmektedir ($p < 0,05$). Bu farklılığı tespit etmek için Post Hoc çoklu karşılaştırma testlerinden hangisinin kullanılacağına karar vermede homojenlik testine bakılır. Homojenlik testinin sig. değeri (0,05)'ten büyük ise ana kütle varyanslarının homojen olduğuna karar verilir ve çoklu karşılaştırmada eşit varyans yaklaşımını kullanan Tukey testi uygulanır. Homojenlik testinin sig. değeri (0,05)'ten küçük ise ana kütle varyanslarının farklı olduğuna karar verilir ve çoklu karşılaştırmada eşit olmayan varyans yaklaşımını kullanan Tamhane T2 testi kullanılır (Günel, 2017: 68).

Tablo 7: Maddelerin Eğitim Durumuna Göre Homojenlik Testi Sonucu

Maddeler	Levene İstatistiği	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	P
Madde 4	0,888	2	297	0,413
Madde 8	0,585	2	297	0,558
Madde 11	3,025	2	297	0,050
Madde 17	0,002	2	297	0,998
Madde 19	0,231	2	297	0,794

Tablo 7'ye göre homojenlik testinin p değerleri madde 4 (0,413), madde 8 (0,558), madde 11 (0,050), madde 17 (0,998) ve madde 19 için (0,794) bulunmuştur. Bulunan p değerleri (0,05)'ten büyük olduğu için ana kütle varyansları'nın eşit olduğuna karar verilir ve bu 5 maddeye Tukey testi uygulanır. Tablo 8'de madde 4, madde 8, madde 11, madde 17 ve madde 19'a ait Tukey testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 8: Eğitim Durumuna Göre Anlamlı Bir Farklılık Gösteren maddeler

Maddeler	1.Grup	2.Grup	Ortalamalar Farkı	p	Grup Sonuçları		
Madde 4	Lise	Üniversite	-0,5112*	0,026	2,3788	2,8900	2,9412
		Lisansüstü	-0,5624	0,133			
	Üniversite	Lise	0,5112*	0,026			
		Lisansüstü	-0,0512	0,978			
Madde 8	Lise	Üniversite	-0,4983*	0,030	2,1667	2,6650	2,4706
		Lisansüstü	-0,3039	0,547			
	Üniversite	Lise	0,4983*	0,030			
		Lisansüstü	0,1944	0,726			
Madde 11	Lise	Üniversite	-0,3118	0,212	2,3182	2,6300	3,0294
		Lisansüstü	-0,7112*	0,027			
	Üniversite	Lise	0,3118	0,212			
		Lisansüstü	-0,3994	0,225			
Madde 17	Lise	Üniversite	-0,4167	0,060	2,3636	2,7800	3,1176
		Lisansüstü	-0,7540*	0,016			
	Üniversite	Lise	0,4167	0,060			
		Lisansüstü	-0,3376	0,334			
Madde 19	Lise	Üniversite	-0,5204*	0,034	2,4545	2,9750	3,1471
		Lisansüstü	-0,6925	0,065			
	Üniversite	Lise	0,5204*	0,034			
		Lisansüstü	-0,1721	0,801			

Tablo 8'deki madde 4 için Tukey testi sonuçları lise ile üniversite mezunları arasında farklılık olduğunu göstermektedir. Yaklaşık ortalama değer olarak lise mezunları (2,3788) katılmıyorum, üniversite mezunları (2,8900) kararsızım demişlerdir.

Tablo 8'deki madde 8 için Tukey testi sonuçları lise ile üniversite mezunları arasında farklılık olduğunu göstermektedir. Yaklaşık ortalama değer olarak lise mezunları (2,1667) katılmıyorum, üniversite mezunları (2,6650) kararsızım demişlerdir.

Tablo 8'deki madde 11 için Tukey testi sonuçları lise ile lisansüstü mezunları arasında farklılık olduğunu göstermektedir. Yaklaşık ortalamaya göre lise mezunları (2,3182) katılmıyorum, lisansüstü mezunları ise (3,0294) kararsızım demişlerdir.

Tablo 8'deki madde 17 için Tukey testi sonuçları lise ile lisansüstü mezunları arasında farklılık olduğunu göstermektedir. Yaklaşık ortalamaya göre lise mezunları (2,3636) atılmıyorum, lisansüstü mezunları ise (3,1176) kararsızım demişlerdir.

Tablo 8'deki madde 19 için Tukey testi sonuçları lise ile üniversite mezunları arasında farklılık olduğunu göstermektedir. Yaklaşık ortalama değer olarak lise mezunları(2,4545) katılmıyorum, üniversite mezunları ise (2,9750) kararsızım demişlerdir.

Tablo 9: KHB Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemeye Yönelik Bulguların, Katılımcıların Meslek Gruplarına Göre Dağılımı

Maddeler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Madde 1	Gruplar Arası	25,231	3	8,410	4,853	0,003
	Gruplar İçi	512,955	296	1,733		
	Toplam	538,187	299			
Madde 2	Gruplar Arası	33,480	3	11,160	6,773	0,000
	Gruplar İçi	487,756	296	1,648		
	Toplam	521,237	299			
Madde 3	Gruplar Arası	34,414	3	11,471	6,970	0,000
	Gruplar İçi	487,133	296	1,646		
	Toplam	521,547	299			
Madde 4	Gruplar Arası	27,723	3	9,241	4,945	0,002
	Gruplar İçi	553,193	296	1,869		
	Toplam	580,917	299			
Madde 5	Gruplar Arası	58,610	3	19,537	10,890	0,000
	Gruplar İçi	531,027	296	1,794		
	Toplam	589,637	299			
Madde 6	Gruplar Arası	22,139	3	7,380	3,895	0,009
	Gruplar İçi	560,777	296	1,895		
	Toplam	582,917	299			
Madde 7	Gruplar Arası	19,125	3	6,375	3,518	0,016
	Gruplar İçi	536,355	296	1,812		
	Toplam	555,480	299			
Madde 8	Gruplar Arası	41,487	3	13,829	7,706	0,000
	Gruplar İçi	531,180	296	1,795		
	Toplam	572,667	299			
Madde 9	Gruplar Arası	38,029	3	12,676	7,068	0,000
	Gruplar İçi	530,851	296	1,793		
	Toplam	568,880	299			

Madde 10	Gruplar Arası	37,236	3	12,412	6,460	0,000
	Gruplar İçi	568,750	296	1,921		
	Toplam	605,987	299			
Madde 11	Gruplar Arası	26,504	3	8,835	5,347	0,001
	Gruplar İçi	489,083	296	1,652		
	Toplam	515,587	299			
Madde 12	Gruplar Arası	34,835	3	11,612	7,329	0,000
	Gruplar İçi	468,961	296	1,584		
	Toplam	503,797	299			
Madde 13	Gruplar Arası	16,623	3	5,541	3,265	0,022
	Gruplar İçi	502,293	296	1,697		
	Toplam	518,917	299			
Madde 14	Gruplar Arası	30,020	3	12,007	7,209	0,000
	Gruplar İçi	492,980	296	1,665		
	Toplam	529,000	299			
Madde 17	Gruplar Arası	26,900	3	8,967	5,545	0,001
	Gruplar İçi	478,687	296	1,617		
	Toplam	50,587	299			
Madde 18	Gruplar Arası	29,059	3	9,686	5,063	0,002
	Gruplar İçi	566,338	296	1,913		
	Toplam	595,397	299			
Madde 21	Gruplar Arası	18,366	3	6,122	3,331	0,020
	Gruplar İçi	544,070	296	1,838		
	Toplam	562,437	299			
Madde 22	Gruplar Arası	18,337	3	6,112	3,287	0,021
	Gruplar İçi	550,500	296	1,860		
	Toplam	568,837	299			
Madde 23	Gruplar Arası	39,118	3	13,039	6,960	0,000
	Gruplar İçi	554,549	296	1,873		
	Toplam	593,667	299			
Madde 24	Gruplar Arası	21,652	3	7,217	3,965	0,009
	Gruplar İçi	538,784	296	1,820		
	Toplam	560,437	299			

Tablo 9'a göre p değeri madde 1 (0,003), madde 2 (0,000), madde 3 (0,000), madde 4 (0,002), madde 5 (0,000), madde 6 (0,009), madde 7 (0,016), madde 8 (0,000), madde 9 (0,000), madde 10 (0,000), madde 11 (0,001), madde 12 (0,000), madde 13 (0,022), madde 14 (0,000), madde 17 (0,001), madde 18 (0,002), madde 21 (0,020), madde 22 (0,021), madde 23 (0,000) ve madde 24 için (0,009) olarak bulunmuştur. Bu değerler (0,05)'ten küçük olduğu için bu 20 madde hakkında ortalama puanların meslek durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterdiği görülmektedir ($p < 0,05$).

Tablo 10: Maddelerin Meslek Gruplarına Göre Homojenlik Testi Sonucu

Maddeler	Levene İstatistiği	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	P
Madde 1	1,822	3	296	0,143
Madde 2	4,701	3	296	0,003
Madde 3	1,042	3	296	0,374
Madde 4	2,201	3	296	0,088
Madde 5	4,338	3	296	0,005
Madde 6	0,449	3	296	0,718
Madde 7	0,489	3	296	0,690
Madde 8	6,540	3	296	0,000
Madde 9	7,841	3	296	0,000

Madde 10	5,109	3	296	0,002
Madde 11	1,282	3	296	0,281
Madde 12	3,548	3	296	0,015
Madde 13	1,616	3	296	0,186
Madde 14	7,776	3	296	0,000
Madde 17	3,842	3	296	0,010
Madde 18	2,819	3	296	0,039
Madde 21	2,015	3	296	0,112
Madde 22	1,334	3	296	0,263
Madde 23	3,041	3	296	0,029
Madde 24	3,436	3	296	0,017

Tablo 10'a göre homojenlik testinin p değerleri madde 2 (0,003), madde 5 (0,005), madde 8 (0,000), madde 9 (0,000), madde 10 (0,002), madde 12 (0,015), madde 14 (0,000), madde 17 (0,010), madde 18 (0,039), madde 23 (0,029) ve madde 24 için (0,017) olarak bulunmuştur. Bulunan p değerleri (0,05)'ten küçük olduğu için ana kütle varyansları'nın eşit olmadığına karar verilir ve bu 11 maddeye Tamhane T2 testi uygulanır.

Yine Tablo 10'a göre homojenlik testinin p değerleri madde 1 (0,143), madde 3 (0,374), madde 4 (0,088), madde 6 (0,718), madde 7 (0,690), madde 11 (0,281), madde 13 (0,186), madde 21 (0,112) ve madde 22 için (0,263) olarak bulunmuştur. Bulunan p değerleri (0,05)'ten büyük olduğu için ana kütle varyanslarının eşit olduğuna karar verilir ve bu 9 maddeye Tukey testi uygulanır.

Meslek grupları içerisinde doktorların KHB uygulaması ile beraber hastanelerdeki profesyonel yönetici eksikliğini giderildiği, sağlık hizmetleri finansmanın ucuzladığı, bilgiye ulaşımın kolaylaştığı, çalışan özlük haklarında olumlu gelişmeler yaşandığı ve hastane kaynaklarında kullanım etkinliğinin arttığı gibi ifadelere daha çok katıldığı görülmektedir.

Yapılan anket sonucuna göre 24 madde hakkındaki görüşlere ilişkin ortalama puanlar, KHB uygulaması yürürlüğe geçtikten sonra yeri değişenlerin ve yeri değişmeyenlerin arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir ($p>0,05$). Bu konuda genel görüş birbirine yakındır. Buna göre; 24 madde içinde KHB uygulamasından sonra yeri değişen çalışanlar ve değişmeyen çalışanlar arasında dikkate değer bir farklılık görülmemektedir.

Yapılan anket sonucuna göre; 24 madde hakkındaki görüşlere ilişkin ortalama puanlar, 1 Kasım 2012 sonrasında KHB uygulaması yürürlüğe girdikten sonra çalışanlar ile 1 Kasım 2012 öncesi KHB uygulaması yürürlüğe girmeden öncesinden beri çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir. ($p>0,05$).

Yapılan anket sonucuna göre; p değeri madde 1 (0,216), madde 2 (0,434), madde 3 (0,244), madde 4 (0,759), madde 5 (0,122), madde 6 (0,799), madde 7 (0,864), madde 8 (0,576),

madde 9 (0,422), madde 10 (0,184), madde 11 (0,329), madde 12 (0,954), madde 13 (0,621), madde 14 (0,531), madde 15 (0,528), madde 16 (0,275), madde 17 (0,312), madde 18 (0,556), 19 için (0,520), madde 20 (0,316), madde 21 (0,628), madde 22 (0,440), madde 23 (0,576) ve madde 24 için (0,709) olarak bulunmuştur. Bu değerler (0,05)'ten büyük olduğu için; Yaş grupları arasında bu maddeler açısından farklılık olmadığı söylenebilir. Yani 24 madde için verilen cevaplarda yaş grupları arasında bir farklılık görülmeyip cevaplara ilişkin ortalama değerlerin (2,3967 ile 3,3267 arasında olup) kararsızım şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

TARTIŞMA

Türkiye'de son dönemlerde sağlık sistemi ve politikaları ile ilgili büyük gelişmeler yaşanmıştır. Yapılan bu yeniliklerin ülke sağlık politikalarına ne düzeyde katkı sağladığını belirlemek amacıyla bazı bilimsel çalışmalar yapılmıştır. Her yeni sistemde olduğu gibi Türkiye'de son dönemlerde uygulamaya konulan sistemlerde de olumlu ve olumsuz diyebileceğimiz durumlar yaşanmıştır. Sunulan sağlık hizmetlerinde yaşanan sorunları gidermek ve hizmetleri daha iyi bir düzeyde sunmak amacıyla 2 Kasım 2012 de KHB sistemine geçilmiştir. 2012-2017 yılları arasında geçen yaklaşık dört yıllık bir süreçte uygulama ile ilgili çok az çalışma yapılmıştır. KHB sisteminin ülke sağlık politikasına katkısını belirlemede sağlık çalışanlarının algısını ölçmek amacıyla yapılan bu çalışmada elde edilen bulgular konu ile ilgili yapılmış önceki çalışmalarla ve Sağlık Bakanlığının KHB uygulamasından beklentileri ile karşılaştırılarak tartışılacaktır.

Araştırmada elde edilen bulgulara göre katılımcıların “KHB uygulaması ile hastanelerin kar amacı güden kurumlar haline gelmiştir” ifadesine genel olarak katılıyorum şeklinde eğilim gösterildiği görülmektedir. Filiz (2014) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların %43,9'nun KHB uygulaması ile hastanelerin kar amacı güden kurumlar haline geldiği düşüncesine kesinlikle katılıyorum şeklinde cevap vermişlerdir. Benzer şekilde Harmancı Seren (2014) sağlık personeli üzerinde yaptığı çalışmada sağlık kurumlarının işletmeler haline geldiği ve hastaların müşteri haline geldiği sonucuna varmışlardır. Kırılmaz vd., (2015) çalışmasına göre sağlık kurumlarının işletme mantığıyla yönetilmeye başlandığı sonucuna ulaşmışlardır. Sağlık Bakanlığının KHB sistemine geçişindeki amaçlarından biri de kaynakların etkin, verimli ve ekonomiklik ilkelerine uygun bir şekilde yönetilmesini sağlamaktır.

Çalışmaya katılanların genel olarak “KHB uygulaması ile sağlık çalışanlarının özlük haklarında iyileştirmeler olmuştur” düşüncesine karşı kararsız kalmıştır. Filiz (2014) yapmış

olduğu çalışmada katılımcıların büyük çoğunluğunun bu konuda olumsuz düşündükleri görülmektedir.

Katılımcıların “KHB uygulaması hastanelerdeki profesyonel yönetici eksikliğini gidermiştir” görüşüne olumsuz yaklaştıkları ve bu konudaki çalışmalarını yeterli görmedikleri görülmektedir. Bu ifadeye Akın’ın (2015) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların yaklaşık %43 oranında hayır ve %30 oranında kısmen şeklinde olumsuz görüş bildirmişlerdir. Yine Filiz (2014) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların büyük çoğunluğunun KHB uygulamasının hastanelerdeki profesyonel yönetici eksikliğini gidermediğini ve bu konudaki eksikliğin devam etmekte olduğunu düşündüğü belirtilmektedir. Sağlık Bakanlığının KHB sistemine geçmesindeki temel amaçlarından birisi de sağlık kurumlarındaki çağdaş yönetim anlayışına uygun bir şekilde bilimsel ilkelere dayalı bir yönetim tarzı ile hizmet sunmaktır.

Elde edilen bulgulara göre profesyonel yönetim anlayışına uygun uygulamaların gerçekleşmediği sonucu çıkmaktadır. Bu bulgunun aksine olarak Küçük ve Şahin (2015) tarafından yapılan çalışmaya göre mesleği hekim olan sağlık yöneticilerinin KHB sistemi ile hastanelerin profesyonel sağlık yöneticilerince idare edileceğini, daha etkin olacağını, hasta memnuniyet düzeyinin artacağını ve merkezi yönetim yükünün olumlu yönde azalacağını ifade etmişlerdir

Katılımcılar genel olarak KHB uygulaması ile hastane yöneticilerinin seçiminde liyakate önem verilmediğini düşünmektedir. Bu sonuca paralel olarak Akın’ın (2015) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların %51 oranda KHB uygulaması ile hastane yöneticilerinin seçiminde liyakate önem verildiği düşüncesine katılmadıkları görülmektedir. Sağlık Bakanlığı KHB sisteminde sağlık kurumlarının yönetiminde uzmanlaşmaya ve işin gereğinin eksiksiz yapılmasına gerekli düzenlemeler ve yasalarla son derece önem vermektedir. Elde edilen verilere göre bu amacın sağlık personeli açısından tam olarak gerçekleşmediği ve uygulamada bazı sorunların söz konusu olduğu görülmektedir.

Katılımcılar “KHB uygulaması ile gelecekte sağlık hizmetlerinin özelleştirilmesine olanak sağlanması, rahatsız edici bir özelliktir” ifadesine karşı kararsız kalmışlardır. Bu görüşü destekler nitelikte Akın (2015) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların %42 oranında KHB uygulamasının sağlık kurumlarının özelleştirilmesi yolunda atılmış bir adım olduğuna kesin olarak katılırken, %21 oranında katılımcı ise bu görüşe kısmen katıldığı görülmüştür. Filiz (2014) yapmış olduğu çalışmada KHB sisteminin gelecekte özelleştirmeye imkân sağladığı görüşüne katılımcıların %41.4 oranında kesinlikle katılıyorum şeklinde görüş ifade ettikleri

görülmüştür. Bostan (2009) yaptığı çalışmada ise, hastane yöneticilerinin yarıdan fazlasının, Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerin, yerel hastane birliklerine devri ve bu şekilde özerkleştirilmesini içeren düzenlemeyi olumlu bulmamışlardır. Pancar (2009) ise çalışmasında yöneticilerin eğitim düzeyi artıka özerkleştirme politikalarına daha olumlu yaklaştıkları görülmüştür.

Katılımcıların KHB uygulaması ile sağlık çalışanlarına verilen ücret ve ek ödemelerin artmadığını düşünmektedir. Bu görüşü destekler nitelikte Akın (2015) yapmış olduğu çalışmada katılımcıların, %72 oranında hayır dedikleri görülmüştür.

SONUÇ

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında özellikle gelişmiş ülkelerde olmak üzere dünyanın birçok yerinde; Modern bir yönetim anlayışı olarak kabul edilen yerinden yönetim anlayışı yaygınlık kazanmıştır. Bu anlayışa göre; Devletin toplumsal alanı şekillendirmesinin azaltılması, devletin kamu alanında küçültülmesi, yerinden yönetim anlayışının yaygın bir şekilde uygulanması gibi anlayışlar öne çıkmıştır. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de bunun etkileri görülmüştür. Özellikle 2000’li yıllardan sonra kamu alanında yapılan reformların bu anlayış çerçevesinde gerçekleştiği görülmektedir. Tüm kamu alanlarında olduğu gibi sağlık alanı da bu anlayıştan etkilenmiştir. Sağlık hizmetleri ile mali işlemlerinin birbirinden ayrılması, hastanelerin özerk yapıya kavuşturulması, verimlilik ve performansa dayalı ödeme gibi kavramlar öne çıkmıştır. Tüm dünyada gelişen bu modern anlayışa paralel olarak, Türkiye’de 1 Kasım 2012 tarihinde KHB sistemine geçilmiştir. Bu sistemle, devlet sağlık alanında daha çok yol gösterici pozisyonuna geçmesi, yerel yönetim anlayışının yerleşmesini sağlanması, hizmetlerin daha etkin, verimli ve kaliteli sunulması gibi hedefler öngörülmüştür.

Araştırmada elde edilen sonuçlar özet olarak; KHB sistemine geçildikten sonra çalışacağı birimi kendi isteği ile seçen sağlık personeli, çalışacağı birimi kendi isteği ile seçmeyen personele göre KHB sisteminden daha çok memnun oldukları görülmektedir. Meslek grupları içerisinde Doktorların KHB uygulaması ile beraber hastanelerdeki profesyonel yönetici eksikliğini giderildiği, sağlık hizmetleri finansmanın ucuzladığı, bilgiye ulaşımın kolaylaştığı, çalışan özlük haklarında olumlu gelişmeler yaşandığı ve hastane kaynaklarında kullanım etkinliğinin arttığı gibi ifadeler daha çok katıldığı görülmektedir. KHB uygulaması yürürlüğe geçtikten sonra yeri değişen çalışanlar ile yeri değişmeyen çalışanlar arasında önemli bir farklılık görülmemektedir. Bu konuda genel görüş birbirine yakındır. Katılımcıların yaş

grupları yönünden sisteme bakış açıları arasında önemli bir farklılık görülmemektedir. KHB uygulaması yürürlüğe girdikten sonra çalışanlar ile KHB uygulaması yürürlüğe girmeden öncesinden beri çalışanlar arasında sisteme bakış açıları arasında önemli bir farklılık görülmemektedir

Bu sonuçlar kapsamında KHB sisteminin olumlu katkılarını artırmak ve olumsuz etkilerini azaltmak için aşağıda sunulacak önerilerin faydalı olacağı öngörülmektedir.

➤ KHB uygulaması ile hastanelerin daha olumsuz bir duruma geldiği düşüncesinin temel nedeni sistem ile ilgili yeterli düzeyde bilginin sağlanmadığından kaynaklandığı söylenebilir. Bunun için, sağlık çalışanlarının konferans, seminer vb faaliyetlerle bilgilendirilmeli, sistem ile ilgili endişeleri giderilmeli.

➤ KHB sisteminde, sağlık çalışanlarının mevcut çalışma koşullarında iyileştirmeler yapılmalıdır. Memnuniyet düzeylerinin artması için çeşitli uygulamalar gerçekleştirilmelidir.

➤ KHB sistemine geçildikten sonra çalışacağı birimi kendi isteği ile seçen sağlık personelinin, KHB sisteminin ülke sağlık politikalarına olumlu yönde katkı sağlamıştır düşüncesini daha çok savundukları görülmektedir. Bu nedenle, sağlık personelinin çalışma yerleri belirlenirken kendi istekleri doğrultusunda uygun birimlerde istihdam edilmeleri, çalışanların memnuniyet düzeylerinde olumlu gelişmeler sağlayabilir.

➤ Sağlık kurumlarında finansman konusuna önem verilmekle beraber, kar amaçlı değil hizmet esaslı bir kurum yaklaşımı geliştirilmelidir.

➤ Sağlık hizmetlerinin finansmanı konusunda denetimlerin artırılması gereklidir.

KAYNAKÇA

- ALPER, Mehmet (2012), Türkiye’deki Kamu Hastanelerinin Yönetim Ve Organizasyon Yapısı, Kamu Hastane Birliği, Kapsamı Ve Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- AKIN, Harun (2015), Türkiye’de Sağlık Sistemi Ve Kamu Hastaneleri Birliği Sisteminde Yaşanan Yönetimsel Sorunlar, Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- AKTAN, Coşkun Can (2004), Sağlık Bakanlığı Merkez Teşkilatı Mevcut Sorunlar ve Swot Analizi, Sağlık Bakanlığı Stratejik Plan Ön Çalışması, <http://Canaktan.Org/Reform/Saglik-Reform.html>, Erişim Tarihi:4 Mayıs 2017.
- ATEŞ, Metin (2012), Sağlık İşletmeciliği, Beta Kitapevi, İstanbul.
- BİRİNCİ, Şuayip (2014), Sağlıkta Yeni Bir Dönem Kamu Hastaneler Birliği, <http://Www.Sdplatform.Com/Dergi.html>, Erişim Tarihi:4 Mayıs 2017.
- BOSTAN, Sedat (2009), Sağlıkta Dönüşüm Programının Hastane İşletmeleri Üzerindeki Değişim Etkisi (Yönetici Perspektifi). Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora tezi, Trabzon
- ER, Ünal (2011), Sağlıkta Dönüşüm Aracı Genel Sağlık Sigortası, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- EVELYN, Akello (2004), Autonomy of Apex Hospitals in Uganda: Too Little, Too Slow, Health Policy and Development 2(2):151-160.
- FİLİZ, İsmail (2014), Kamu Hastane Birliklerinin Ülke Sağlık Politikalarına Katkısını Belirlemede Sağlık Çalışanlarının Algısı, Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sağlık Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- FİLİZ, Mustafa (2017). Kamu hastane birliklerinin ülke sağlık politikalarına katkısını belirlemede sağlık personellerinin algısı: Sivas ili örneği (Yüksek Lisans Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Kuruluşları Yöneticiliği. Sivas.
- FİLİZ, Mustafa ve BARDAKÇI Sait (2020), “Sağlık çalışanlarının örgütsel iklim algıları ve örgütsel güven düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi: Artvin ili örneği”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 19(73):436-449.

FİLİZ, Mustafa ve KAYA Mustafa (2019), Health 4.0 And Turkey, Artvin International Congress On Social Sciens (AICOSS 19), 17-19 April, Hopa, Artvin. 167-170.

GÜNEL, Yılmaz (2017), Araç Kaskosu Yaptırma Düşüncesini Ve Sigorta Şirketi Seçimini Etkileyen Faktörlerin Tespitine Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli İle Ölçek Geliştirme, Cumhuriyet Üniversitesi'nde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.

GÜRBÜZ, Sait ve ŞAHİN Faruk (2016), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Seçkin yayınevi, Ankara.

HARDING, April ve PREKER Alexander (2003), "A Conceptual Framework for the Organizational Reforms of Hospitals. In: Preker A. and Harding A. Innovations in Health Services Delivery: The Corporatization of Public Hospitals", World Bank, Washington D.C. pp :23-78.

HARMANCI, Seren ve ARZU Kader (2014), "Sağlık çalışanlarının sağlıkta dönüşüm projesine ilişkin görüşleri", Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi, 1(1), 19-24.

HAYRAN, Osman ve SUR Haydar (1997), Hastane Yöneticiliği. İstanbul: Nobel Yayınevi

KARAGÖZ, Yalçın (2016), SPSS ve AMOS 23 Uygulamalı İstatistiksel Analizler, 1. Basım, Nobel Yayıncılık, Ankara.

KAVUNCUBAŞI, Şahin ve YILDIRIM Selami (2010), Hastane Ve Sağlık Kurumları Yönetimi, Nadir Yayınevi, Ankara.

KAYA, Mustafa ve FİLİZ Mustafa (2018), Sağlık Hizmetlerinde Girdilerin Çıktılar Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. Uluslararası Artvin Sempozyumu, 18-20 Ekim. Artvin. 262-278.

KAYA, Mustafa ve FİLİZ Mustafa (2019), "Comprasion Of Health Indicators Of Provinces in Eastern Blacksea Region", Artvin International Congress On Social Sciens (AICOSS 19), 17-19 April, Hopa, Artvin. 157-166.

KAYRI, Murat (2009), "Araştırmalarda Gruplar Arası Farkın Belirlenmesine Yönelik Çoklu Karşılaştırma (Post-Hoc) Teknikleri", Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 19; 51-64.

KIRILMAZ Harun, BAĞIŞ Mehmet, SALİM Bilal, ŞİMŞİR İsmail (2015), “Sağlık Yöneticilerinin Değişim Sürecine Bakış Açılarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi, 11(25):91-113.

KÜÇÜK, Yavuz Selim ve ŞAHİN Bayram (2015), Kamu Hastane Birlikleri Uygulamasına İlişkin Sağlık Yöneticilerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi, Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 18 (2);103-121.

OECD ve IBRD (2008), OECD Sağlık Sistemi İncelemeleri, Türkiye, OECD ve Dünya Bankası.

PANCAR, A (2009), Türkiye’de Kamu Hastanelerinde Yönetimsel Özerklik, Ankara Kamu Hastaneleri Özerklik Araştırması. Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara

RESMİ GAZETE (2011), 02.11.2011 tarih ve 28103 mükerrer sayılı Resmi Gazete.

RESMİ GAZETE (2017), Olağanüstü Hal Kapsamında Bazı Düzenlemeler Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 15.08.2017, Sayı: 694.

SAĞLIK BAKANLIĞI (2003), Sağlıkta Dönüşüm,

<http://www.Saglik.gov.tr/Saglikta-Donusum-Programi.html>.Erişim Tarihi:4 Mayıs 2017.

ŞIŞMAN, Serpil (2010), Aile Hekimliği Sistemine Sağlık Çalışanların Bakış Açısı, Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

UĞURLUOĞLU, Özgür ve ÇELİK Yusuf (2005), Sağlık Sistemleri Performans Ölçümü, Önemi Ve Dünya Sağlık Örgütü Yaklaşımı, Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 8:1-6

TÜRKMEN, Bekir (2015), Tasav Beyin Fırtınası Toplantıları.Sağlık Sektörü Çalışma Gurubu Türkiye’de Sağlık Sektörü: Gelişmeler, Sorunlar Ve Politika Önerileri <http://Tasav.org/usrimg/yayinlar/raporlar/saglik.sektoru.html>. Erişim Tarihi: 4 Mayıs 2017.

YANMAZ, Muhammed (2010), Küreselleşme Sürecinde Türkiye De Son Dönem Sağlık Politikaları. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

YILMAZ, Abdullah (2007), ‘‘AB’ye Uyum Sürecinde Türk Kamu Yönetiminin Dönüşümü Üzerine Notlar’’, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 17: 215-240.

TOP, Mehmet ve ŞAHİN Bayram (2004), ‘‘Hastane Endüstrisinde Değişen Sınırlar: Avrupa Ülkelerinde Yaşanan Son Yirmi Yıllık Süreç’’, Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 7(1): 85-106.

<https://m.bianet.org/bianet/sanat/189357-saglik-sistemi-kandirilma-ve-kamu-hastaneleribirlikleri>.

<https://www.trthaber.com/haber/gundem/saglik-hizmetlerinde-cok-baslilik-kalkacak330262.html>.

YOUTUBE KULLANMA AMACININ YOUTUBE'DA YAPILAN MARKA İŞBİRLİKLERİNE YÖNELİK TUTUMA ETKİSİ

DOI 10.37880/cumuiibf.614422

İsmail ERKAN¹

Özet

Çalışmanın temel amacı, YouTube sitesini kullanma amacının Youtube'da yapılan marka işbirliklerine yönelik tutuma etkilerini araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, YouTube sitesinde zaman geçiren 18-35 yaş aralığındaki üniversite öğrencileri ile yüz yüze anket çalışması yapılmış ve 399 kullanılabilir anket elde edilmiştir. YouTube kullanma amacını anlamak için Kullanımlar ve Doyumlar Kuramı'nın değişkenlerinden yararlanılmıştır: ruh hali iyileştirme, kaçınma, deneyimsel öğrenme, sosyal etkileşim. Araştırma sonuçlarına göre, ruh hali iyileştirme amacının YouTuber'lara (YouTube'da içerik üreten kişiler) yönelik tutum üzerinde pozitif bir etkisi olduğu, ancak marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde negatif bir etkisi olduğu gözlenmektedir. Ayrıca, sosyal etkileşim amacının hem YouTuber'lara yönelik hem de marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Son olarak YouTuber'lara yönelik tutumun marka işbirliklerine yönelik tutumu pozitif etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: YouTube Fenomenleri, YouTube, Sosyal Medya, Kullanımlar ve Doyumlar Kuramı, Yapısal Eşitlik Modellemesi

The Influence Of Youtube Usage Motivations On The Attitudes Towards Brand – Youtuber Collaborations

Abstract

The objective of this study is to examine the influence of YouTube usage motivations on the attitudes towards brand – YouTuber collaborations. For this purpose, 399 usable questionnaires were obtained from face to face surveys of university students aged 18-35 who spent time on the YouTube website. The constructs of Usage and Gratification Theory (UGT) were applied to understand the YouTube usage motivations: experiential learning, escapism, mood enhancement, social interaction. The results present that the mood enhancement has a positive influence on consumers' attitudes towards YouTubers, while it has a negative influence on the attitudes towards brand – YouTuber collaborations. Also, it was found that social

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Bölümü, ismail.erkani@ikcu.edu.tr Orcid: 0000-0003-1271-3481

interaction has a positive influence on both attitudes towards YouTubers and brand – YouTuber collaborations. Finally, it was understood that the attitudes towards YouTubers has a positive influence on attitudes towards brand – YouTuber collaborations.

Keywords: Influencer Marketing, YouTube, Social Media, Usage and Gratification Theory (UGT), Structural Equation Modelling (SEM)

GİRİŞ

2000’li yıllarla birlikte internet kullanımının yaygınlaşması iletişimin şekil değiştirmesine ve farklı iletişim araçlarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Öyle ki, internetin sunmuş olduğu olanaklar her geçen gün gelişmiş olup, web 2.0’a geçişin ardından beraber “sosyal medya” diye adlandırılan çevrimiçi (online) ve interaktif ortamlar oluşmaya başlamıştır (Özgen ve Doymuş, 2013). Sunulan bu olanaklar sayesinde artan internet kullanımı, sosyal medyayı insanların yaşamlarının vazgeçilmez bir parçası haline getirmiştir (Erkan vd., 2019). Bu yüzden, pazarlamacılar da tüketicilere doğrudan ulaşmak için sosyal medyada yer alan çeşitli çevrimiçi (online) platformlardan yararlanmaktadır. Bu platformların özgün, yaratıcı ve yenilikçi olması pazarlamacıların sosyal medyada strateji geliştirmelerine olanak sağlar (Lee ve Watkins, 2016). Diğer bir ifadeyle, pazarlamacılar sosyal medya platformlarının belirleyici özelliklerini kullanarak, oluşturmak istedikleri içerikleri insanların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde uyarlayabilmektedir. İçerik üretmek veya etkili pazarlama stratejilerin geliştirilmesi denildiği zaman akla gelen en önemli sosyal medya platformlarından biri de YouTube sitesidir.

YouTube yüz milyonlarca izleyici tarafından izlenen ve izlenen bu videoların kullanıcılar tarafından da oluşturulmasına olanak sağlayan bir video paylaşım sitesidir (Freeman ve Chapman, 2007). YouTube kullanıcıların günlük yaşamlarını, kullandıkları ürünleri, ilgilendikleri herhangi bir aktiviteyi veya gezip gördükleri yerleri videolar ile insanlara aktarmalarına imkan vermektedir. Bu şekilde kendi ürettikleri içerikleri paylaşarak büyük kitlelere ulaşan kişiler “YouTuber” olarak adlandırılmaktadır (Eru vd., 2018). Videoları beğenilen YouTuber’lar ile takipçileri arasında hızlı bir etkileşim artışı gözlemlenmektedir (Lee ve Watkins, 2016). Takipçileri ile arasındaki etkileşimi iyi olan YouTuber’lar onları tavsiyeleri ve görüşleri ile etkilemektedir (Eru vd., 2018). Şirketler ve pazarlamacılar açısından dikkatle gözlemlenen bu durum, hem dijital reklamlar ve promosyonları daha etkili bir şekilde tüketiciye ulaştırmak, hem de tüketiciler ile ilgili sorunları yakından takip edebilmek için YouTuber’lar ile işbirlikleri yapmaya yönlendirmiştir (Solis, 2010). Öte yandan YouTuber’lar ile markalar

arasında çok sayıda işbirliği yapılmasına karşın, bu durumun izleyiciler tarafından nasıl karşılandığı henüz detaylı olarak incelenmemiştir. Halbuki, araştırmacılar tarafından bu sorulara cevap bulunması izleyiciyi anlamaya, YouTuber'ların daha etkili bir şekilde içerik üretmesine ve de pazarlamacıların stratejilerini geliştirip markalarına değer katabilmelerine imkan verecektir. Bu doğrultuda çalışmanın temel amacı, YouTube sitesini kullanma amacının Youtube'da yapılan marka işbirliklerine yönelik tutuma etkilerini araştırmaktır. Çalışma kapsamında, marka işbirliklerine yönelik tutumun yanında, YouTuber'lara yönelik tutum da incelenecektir.

1. KULLANIMLAR VE DOYUMLAR KURAMI (USES AND GRATIFICATION THEORY)

Kullanımlar ve doyumlar kuramı, bireylerin belirli ihtiyaçlarını karşılamak için, aktif olarak seçtikleri medya kuruluşlarını neden ve nasıl seçtiğini açıklayan etkili bir sosyolojik teori veya paradigmadır (Katz vd., 1974). Kullanımlar ve doyumlar kuramı, bireylerin ihtiyaçlarının farkında olduğunu ve medya kullanımlarını buna uygun şekilde gerçekleştirdiğini varsaymaktadır. Bu kuram gazete, radyo ve televizyon gibi geleneksel medyada çokça kullanılmış olmasına rağmen (Luo vd., 2011; Pai ve Arnott, 2013), yapılan son araştırmalar ise internet kullanımını açıklamak, farklı bireylerin internet kullanımındaki motivasyonlarını belirlemek için kullanımlar ve doyumlar kuramını kullanmıştır (Charney ve Greenberg, 2011; Cheung vd., 2011). Bireylerin medyadan veya herhangi bir hizmetten aradıkları potansiyel özellikleri araştırmak, belirli bir medyanın sürekli kullanımının nedenleri hakkında fikir verebilir (Limayem ve Cheung, 2011).

Kullanımlar ve doyumlar kuramı üç temel prensibe dayanmaktadır (Blumler, 1979). Bu kuram bireylerin davranışlarına göre yönlendirildiğini kabul etmekte; bu sebeple aktif medya kullanıcılarının davranışlarını incelemekte; ve aktif kullanıcıların ihtiyaçlarının farkında olarak kendilerini memnun edecek medyayı seçtiklerini savunmaktadır (Abrantes vd., 2013). Araştırmacılar bu üç temel prensibi göz önünde bulundurarak, bireylerin davranışlarının belirlenmesinde bireysel farklılıkların önemini kabul etmişlerdir. Üstelik bu farklılıkları anlamak, tekrarlanan medya kullanımının da öngörülmesine yardımcı olmaktadır (Kaye ve Johnson, 2002). Bu yüzden kullanımlar ve doyumlar kuramı, medya kullanımını anlamak için en faydalı teorilerden biridir. Sosyal medya kullanımı ve uygulamaları ile ilgili araştırmalar için de güçlü bir literatür kaynağı olarak kabul görmektedir (Malik vd., 2016).

Literatür incelendiğinde, kullanımlar ve doyumlar kuramının Sosyal Ağ Servisleri (Social Networking Site-SNS) ile ilgili çalışmalarda sıkça kullanıldığı gözlemlenmektedir. Bireylerin sosyal ağlara içerik sağlamak için çaba ve zaman harcayarak kendilerini nasıl motive ettikleri kullanımlar ve doyumlar kuramı ile açıklanmıştır (Boyd ve Heer, 2006; Krause vd., 2014). Özellikle, son zamanlarda Facebook sitesinde gerçekleşen aktiviteleri (örneğin; gruplar içinde paylaşılan aktiviteler, bireylerin müzik ve fotoğraf paylaşımı) inceleyen birçok çalışma, kullanımlar ve doyumlar kuramına başvurmuştur (Baek vd., 2011; Krause vd., 2014; Malik vd., 2016). Bu çalışma ise, tüketicilerin YouTube kullanma amacını anlamak ve bu amacın YouTuber'lar ve YouTube'daki marka işbirlikleri üzerindeki etkilerini anlamak için kullanımlar ve doyumlar kuramından yararlanılmıştır.

2. HİPOTEZLER VE ARAŞTIRMA MODELİ

Çalışmanın amaçları doğrultusunda yeni bir araştırma modeli oluşturulmuş, oluşturulan modelde ruh hali iyileştirme, kaçınma, deneyimsel öğrenme, sosyal etkileşim, YouTuber'lara yönelik tutum, ve marka işbirliklerine yönelik tutum değişkenleri kullanılmıştır.

2.1. Ruh Hali İyileştirme

Bireylerin ruh hali tüm insan faaliyetleri ile ilişki göstermektedir (Cohen ve Andrade, 2004). Bu ilişki boyunca ise ruh hali çeşitli bilişsel süreçlerden geçerek insan davranışlarını etkilemektedir (Abrantes vd., 2013). Ruh halini iyileştirme konusu özellikle alışveriş davranışlarında ve bilgiye ulaşma konusunda araştırmacılar tarafından çokça incelenmiştir (Puccinelli vd., 2009). Günümüzde ise ruh halinin iyileştirme isteğinin internet kullanımında da önemli motivasyonlardan biri olduğu kanıtlanmış, dahası ruh halinin dolaylı yoldan ağızdan ağıza iletişimi de etkilediği saptanmıştır (Abrantes vd., 2013; Grant, 2005). Diğer taraftan, reklam, video gibi ticari uyarılara karşı tutum ise bilişsel ve davranışsal bir cevap yerine, değerlendirici veya duyuşsal bir cevap niteliği göstermektedir (Ajzen, 1975). Tutum ve tutuma yönelik çalışmalar uzun zamandır literatürde yer almaktadır. Özellikle, geleneksel reklamlara karşı tutum (Duccoffe, 1996), e-mail reklamlarına karşı tutum (Jamalzadeh vd., 2012), Facebook reklamlarına karşı tutum (Celebi, 2015) geçmişten günümüze kadar incelenen birkaç örnek çalışma olarak gösterilebilmektedir. Daha önceki çalışmalarda ruh hali ile tutum arasında bir ilişki olduğu da belirtilmiştir (Wegener vd., 1994). Ancak, YouTuber'lara ve marka işbirliklerine yönelik tutumlar ise henüz literatürde yer almamaktadır. Bu tartışma doğrultusunda ise, YouTube sitesini ziyaret etmek, sitede vakit geçirmek veya YouTube

sayesinde alışveriş yapmak internet kullanımının motivasyonlarından olduğu düşünülmektedir. Bu sebeple, bu çalışmada ruh hali iyileştirme isteği ile YouTuber'lara ve marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki olduğu varsayılmaktadır.

H1: Ruh hali iyileştirme ile YouTuber'lara yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Ruh hali iyileştirme ile marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.2. Kaçınma

Kaçınma bireylerin günlük kaygıları ve sorumluluklarından uzak durmak istemesi, psikolojik olarak soğuması şeklinde tanımlanmıştır (Mathwick ve Rigdon, 2004). Grant (2005) tarafından kaçınma, çoğu medya türü ile ilişkili klasik bir motivasyon olarak ifade edilir ve bazı gençlerin internetle arasındaki ilişkisini de kaçınma motivasyonu ile açıkladığını savunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bireyler günlük sorumluluklarından kaçınmak veya uzaklaşmak için, kendilerine uygun buldukları medya türlerinden herhangi birinde olması gerekenden daha çok vakit geçirme durumudur. Haber sitelerinde zaman geçirmek, sosyal paylaşım sitelerini ziyaret etmek, forumlara katılıp sohbet etmek veya sürekli e-posta göndermek gibi çeşitli internet aktiviteleri günlük hayattan kaçınmak için uygundur (Charney ve Greenberg, 2001). Önceki çalışmalarda, kullanımlar ve doyumlar teorisinden yararlanılarak kaçınmanın medya kullanımında önemli bir motive kaynağı olduğu kanıtlanmıştır (Abelman vd., 1997). Öte yandan, tutumun direk kaçınma ile ilgili ilişkisi literatürde mevcut olarak bulunmuyor olsa da insanlar günlük sorumluluklarında kaçınmak adına eğlenceli aktivitelerde bulunmayı tercih ederler (örneğin film, dizi izlemek vb.) ve bu aktivitelerin tutuma yönelik etkileri literatürde mevcut bulunmaktadır (Elliott ve Speck, 2005). Günümüzde de bireylerin YouTube sitesinde çokça zaman geçirdiği düşünülürse, kaçınma YouTube sitesinde de vakit geçirmek için güçlü bir motivasyon kaynağı olarak öngörülebilir. Bu tartışma ışığında, bu çalışmada kaçınma davranışı ile hem YouTuber'lara yönelik tutum hem de marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki olduğu varsayılmaktadır.

H3: Kaçınma davranışı ile YouTuber'lara yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Kaçınma davranışı ile marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.3. Deneyimsel Öğrenme

Deneyimsel öğrenme, bir konuya maruz kalarak o konuya aşına olmayı ifade etmektedir. Muthukrishnan ve Kardes (2001), bireylerin genellikle bu deneyimler eğlenceli olduğunda deneyimlerden öğrendiklerini hissettiğini ileri sürmektedir. Yapılan araştırmalara göre, deneyimsel öğrenme süresi boyunca, resimlerin, renklerin, görsel unsurların ve estetik tasarımların bilgiyi öğrenmede çok etkili olduğu tespit edilmiştir (Loken 2006). Bunun sonucunda ise deneyimsel öğrenmenin gerçekleşebileceği savunulmaktadır (Abrantes vd., 2013). Diğer bir taraftan, tutum kavramını duyuşsal bir süreç boyunca var olan durumu değerlendirme olarak düşünürsek, deneyimsel öğrenme ile tutum arasında bir ilişkinin olduğunu söylemek mümkün hale gelmektedir (Politis ve Gabrielsson, 2009). Bu noktada, yukarıda bahsedilen özellikler YouTube sitesinin ana bileşenlerini oluşturduğundan, bireylerin YouTube sitesinde vakit geçirirken deneyimsel öğrenmeye maruz kalabileceği öngörülebilmektedir. Bu sebeple, bu çalışma deneyimsel öğrenme güdüsünün hem YouTuber'lara yönelik tutumu hem de marka işbirliklerine yönelik tutumu etkilediğini varsaymaktadır.

H5: Deneyimsel öğrenme ile YouTuber'lara yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: Deneyimsel öğrenme ile marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.4. Sosyal Etkileşim

Sosyal etkileşim internetin kullanımı ile insanlar için daha önemli olmaya başlamıştır. Bargh ve Mackenna'ya (2004) göre, internet olmasaydı, sosyal etkileşimler ve bu etkileşim sonucu oluşan ilişkilerin ortaya çıkması mümkün olmazdı. Bu yüzden, internetin farklı sosyal etkileşim biçimleri sunduğu düşünülmektedir. Sosyal etkileşimin internetin sunmuş olduğu bazı yazılım programları tarafından desteklenmesi de bunun gerçekleştiğinin kanıtıdır. Örneğin; Skype programı insanların dünyanın neresinde olursa olsun gerçek zamanlı ses ve görüntülerle de iletişim kurmasını mümkün kılmaktadır (Abrantes vd., 2013). Oluşan sosyal etkileşim sayesinde kişiler arası ya da kişilerin kullandıkları programlara ve sitelere karşı pozitif ya da negatif tutum oluşmaktadır. Özellikle, sosyal medya platformlarının gelişmesiyle sosyal etkileşim ve tutum, farklı bir boyut kazanmıştır. İnsanların başkalarıyla çok daha hızlı bir şekilde iletişim kurabildiği, birbirleri ile sohbet etmek dışında da birçok aktivitede bulunabileceği alanlar yaratılmıştır. Bunlardan biri ise YouTube sitesidir. YouTube, insanların diğer insanlarla video aracılığı ile sosyal etkileşime girdikleri sosyal medya platformlarından

biridir. Kişiler kendi aralarında dinleyip, izledikleri, takip ettikleri, beğendikleri veya beğenmedikleri, kısacası herhangi bir tutuma sahip oldukları videolar hakkında bilgi paylaşımında bulunmaktadır. Bu paylaşımların bazıları YouTube’da videosu takip edilen kişiler ya da verilen reklamlar ile alakalı olabilmektedir. Bu paylaşımların sosyal etkileşimi şekillendirdiği düşünülmektedir. Literatürde var olan çalışmalar bu durumu kanıtlar niteliktedir. Diğer bir ifadeyle sosyal etkileşim ile tutum arasında bir ilişki olduğunu gözlenmektedir (Burkhard, 2004; Prislın ve Wood, 2005). Dolayısıyla, bu çalışmada bireylerin sosyal etkileşim isteğinin hem YouTuber’lara yönelik tutum hem de marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir.

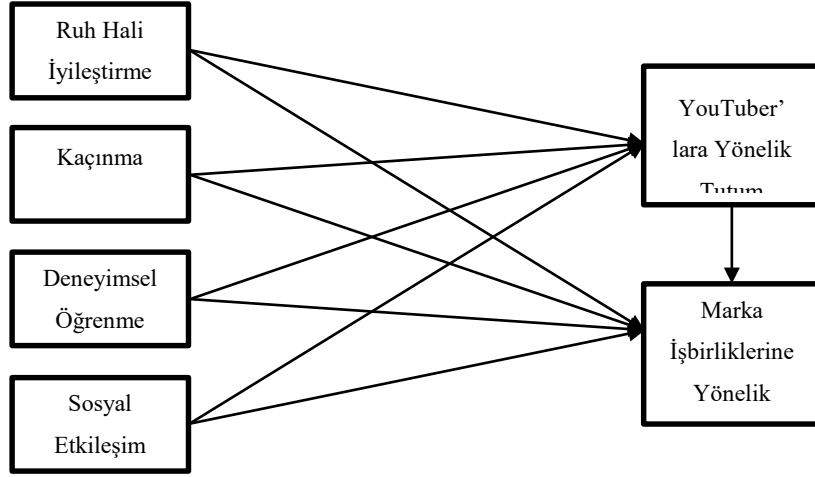
H7: Sosyal etkileşim ile YouTuber’lara yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H8: Sosyal etkileşim ile marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.5. Tutum

Tutum, bir kişinin, diğer kişileri, ilgili veya ilgisiz oldukları herhangi bir konuyu veya karşılaştıkları eylemi ne kadar sıklıkla değerlendirdiklerini veya tercih ettiklerini ifade etmektedir (Engel vd., 1990). Diğer bir ifadeyle, tutum genel olarak herhangi bir şeyden hoşlanıp hoşlanmayacağımızı ön görmemize yardımcı olmaktadır. Bazı insanlar öğrenerek, bazı insanlar ise geçmiş deneyimlerinden yararlanarak tutum sahibi olmaktadır (Engel vd., 1990). Tutum kavramı birçok alanda incelenmiş, reklama karşı tutum kavramı da araştırmacıların ilgisini çekmiştir (Anderson vd., 1978; Mittal, 1994; Pollay ve Mittal, 1993). Daha sonrasında ise, internet ve internet reklamcılığına karşı tutumlar incelenmeye başlanmıştır (Bruner ve Kumar, 2005; Duccoffe, 1996). Literatürdeki bu çalışmalar ışığında, bireylerin reklamı yayınlayan YouTuber’a olan tutumunun marka işbirliklerine yönelik tutumu da etkileyeceği düşünülmektedir.

H9: YouTuber’lara yönelik tutum ile marka işbirliklerine yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

1. METODOLOJİ

Araştırmanın modeli Şekil 1’de ifade edilmiştir. Bu çalışmada 6 adet değişken bulunmaktadır. Araştırmada kullanılan değişkenler ve bu değişkenleri oluşturmak için yararlanılan kaynaklar Tablo 1’de gösterilmiştir. Ankette yer alan ifadeler Ek A’da sunulmuştur.

Tablo 1: Değişkenler

Değişkenler	Yararlanılan Kaynaklar
Ruh Hali İyileştirme	Abrantes vd. (2013), Okan ve Şahin, (2016)
Kaçınma	Abrantes vd. (2013), Okan ve Şahin, (2016)
Deneysel Öğrenme	Abrantes vd. (2013), Okan ve Şahin, (2016)
Sosyal Etkileşim	Abrantes vd. (2013), Okan ve Şahin, (2016)
YouTuber'lara Yönelik Tutum	Gao vd. (2015), İltter ve Gökmen (2009)
Marka İşbirliklerine Yönelik Tutum	Park vd. (2007)

Araştırmanın ana kütlesini, sosyal medyayı aktif kullanan, YouTube’da çokça zaman geçiren 18-35 yaş arasındaki üniversite öğrencileri oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı doğrultusunda hazırlanan araştırma modeline bağlı olarak bir anket çalışması yürütülmüştür. Anket çalışması yüz yüze görüşme tekniği kullanılarak gerçekleştirilmiş, örnekleme yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Toplamda 399 anket elde edilmiş; veriler SPSS.20 ve AMOS 20 istatistik paket programları ile analiz edilmiştir. Ankete katılanların %70’i kadın, %30’u ise erkektir. Katılımcıların yaklaşık olarak %70’i, YouTube sitesini günde birkaç defadan fazla ziyaret ettiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 2: Demografik Özellikler

	Sıklık	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Kadın	282	70.7
Erkek	117	29.3
YouTube sitesini hangi sıklıkta ziyaret ediyorsunuz?		
Günde birkaç defa	271	67.9
Her gün 1 defa	82	20.6
Haftanın 3-4 günü	28	7.0
Çok nadir	13	3.3
Hiç	5	1.3
YouTube fenomenlerini hangi sıklıkta izliyorsunuz?		
Günde birkaç defa	79	19.8
Her gün 1 defa	49	12.3
Haftanın 3-4 günü	81	20.3
Çok nadir	140	35.1
Hiç	50	12.5
En çok sevdiğiniz YouTube fenomeni kimdir?		
Enes Batur	27	6.8
Orkun Işıtmak	45	11.3
Kafalar	65	16.3
Ruhi Çenet	74	18.5
Danla Bilic	31	7.8
Diger	157	39.3

4. BULGULAR

İlk olarak, çalışmada yer alan değişkenlerin geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. Daha sonra keşfedici faktör analizi ve daha sonrasında ise doğrulayıcı faktör analizi uygulanarak ölçüm modelinin uygun olup olmadığı test edilmiştir (Anderson ve Gerbing, 2010). Son aşama olarak ise, elde edilen yapısal model test edilmiştir.

4.1. Ölçüm Modeli

Değişkenlerin faktör yükleri incelendiğinde, tüm değerlerin 0,70'i aştığı görülmüştür. Güvenilirliğin hesaplanması için bileşik güvenilirlik (CR) ve hesaplanan ortalama varyans (AVE) katsayıları kullanılmıştır. Tablo 3'te de görüldüğü üzere, CR değerlerinin 0,70 eşliğinin, AVE değerleri de 0,50 eşliğinin üzerindedir.

Tablo 3: Faktör Yükleri, CR ve AVE Değerleri

Değişkenler		Faktör Yükleri	CR	AVE
Ruh Hali İyileştirme ($M = 3.61, SD = 1.11, \alpha = 0.93$)	RH1	0.90	0.929	0.812
	RH2	0.93		
	RH3	0.87		
Kaçınma ($M = 3.41, SD = 1.14, \alpha = 0.93$)	K1	0.88	0.931	0.819
	K2	0.92		

	K3	0.91		
Deneysel Öğrenme ($M = 3.30, SD = 1.11, \alpha = 0.91$)	DO1	0.92	0.911	0.773
	DO2	0.90		
	DO3	0.82		
Sosyal Etkileşim ($M = 2.66, SD = 1.13, \alpha = 0.93$)	SE1	0.87	0.935	0.784
	SE2	0.95		
	SE3	0.88		
	SE4	0.84		
YouTuber'lara Yönelik Tutum ($M = 2.88, SD = 1.15, \alpha = 0.93$)	YYT1	0.92	0.933	0.778
	YYT2	0.95		
	YYT3	0.82		
	YYT4	0.82		
Marka İşbirliklerine Yönelik Tutum ($M = 2.23, SD = 1.03, \alpha = 0.94$)	MYT1	0.86	0.941	0.760
	MYT2	0.90		
	MYT3	0.91		
	MYT4	0.86		
	MYT5	0.82		

Not: CR – Bileşik Güvenilirlik, AVE – Hesaplanan Ortalama Varyans

Modelin geçerliliği için faktörler arasındaki ilişki düzeyinin yüksek olması ve her bir faktörün diğer faktörler ile ilişkisinin düşük düzeyde olması gerekmektedir. Tablo 4 incelendiğinde, faktörlerin ortalama açıklanan varyans değerlerinin tavsiye edilen sınır değeri olan 0,50'den yüksek olduğu görülmekte, bu da araştırma modelinin yakınsama geçerliliğini sağladığını ifade etmektedir (Bagozzi ve Yi, 1988).

Tablo 4: Değişkenlere İlişkin Korelasyon Matrisi

	YYT	RH	K	DO	SE	MYT
YouTuber'lara Yönelik Tutum (YYT)	0,882					
Ruh Hali İyileştirme (RH)	0,370	0,901				
Kaçınma (K)	0,383	0,763	0,905			
Deneysel Öğrenme (DO)	0,331	0,716	0,742	0,879		
Sosyal Etkileşim (SE)	0,273	0,281	0,404	0,418	0,885	
Marka İşbirliklerine Yönelik Tutum (MYT)	0,497	0,043	0,148	0,198	0,501	0,872

Not: Kalın olarak işaretlenmiş değerler AVE değerlerinin karekökünü göstermektedir.

4.2. Yapısal Model Testi

Analiz sonuçları Tablo 5'te gösterilmektedir. YouTube kullanım amacının YouTuber'lara yönelik tutumu ve YouTube'da yapılan marka işbirliklerine karşı olan tutumunun etkisi incelendiği modelde, uyum indekslerinin iyi seviyede olduğu görülmektedir ($\chi^2/sd = 2,158, GFI = 0.909, CFI = 0,974, AGFI = 0,879, RMSEA = 0,054$). Ayrıca, modelde önerilen hipotezlerin beşinin kabul edildiği ancak dördünün reddedildiği anlaşılmaktadır.

Sonuçlar özellikle sosyal etkileşimin hem YouTuber'lara karşı hem de marka işbirliklerine karşı olan tutum üzerindeki önemli etkisini ortaya koymaktadır. İlk olarak, ruh hali iyileştirmenin YouTuber'lara yönelik tutum üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülürken ($\beta = 0.20$), marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde ise negatif bir etkisi olduğu görülmektedir ($\beta = -0.27$). Bu durumda H1 ve H2 desteklenmektedir. Diğer taraftan kaçınma ve deneyimsel öğrenmenin hem YouTuber'lara yönelik hem de marka işbirliklerine karşı anlamlı bir etkisi olmadığı gözlenmektedir. Bu nedenle H3, H4, H5 ve H6 reddedilmektedir. Ancak, sosyal etkileşimin hem YouTuber'lara yönelik tutum üzerinde ($\beta = 0.15$) hem de yapılan marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde ($\beta = 0.43$) pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu yüzden H7 ve H8 desteklenmektedir. Son olarak ise YouTuber'lara yönelik tutum, marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğundan ($\beta = 0.47$) H9 desteklenmektedir.

Tablo 5: Yapısal Eşitlik Modeli Hipotez Testi Sonuçları ve Modele Ait Uyum İyiliği Değerleri

Hipotezler	Standart Yükler	t- değeri	p değeri
H ₁ Ruh Hali İyileştirme → YouTuber'lara Yön. Tutum	0.20	2.208	***
H ₂ Ruh Hali İyileştirme → Marka İşbirlik. Yön. Tutum	-0.27	-3.513	***
H ₃ Kaçınma → YouTuber'lara Yön. Tutum	0.17	1.834	0.067
H ₄ Kaçınma → Marka İşbirlik. Yön. Tutum	-0.09	-1.157	0.247
H ₅ Deneyimsel Öğrenme → YouTuber'lara Yön. Tutum	0.01	0.006	0.995
H ₆ Deneyimsel Öğrenme → Marka İşbirlik. Yön. Tutum	0.12	1.655	0.098
H ₇ Sosyal Etkileşim → YouTuber'lara Yön. Tutum	0.15	2.695	***
H ₈ Sosyal Etkileşim → Marka İşbirlik. Yön. Tutum	0.43	8.383	***
H ₉ YouTuber'lara Y.T. → Marka İşbirlik. Yön. Tutum	0.47	9.257	***

Uyum Ölçüleri

$X^2 / d.f.$	2.158
GFI (Goodness-of-fit index)	0.909
AGFI (Adjusted GFI)	0.879
CFI (Comparative fit index)	0.974
RMSEA	0.054

Not: *** $p < 0.05$

SONUÇ VE ÖNERİLER

İnternetin hayatımıza tam olarak girmesiyle beraber, bireylerin vakit geçirebildiği yeni sosyal medya platformları oluşmaya başlamıştır. Bu platformlar bireylerin çokça vakit geçirdiği, sosyalleştikleri, gündelik sorumluluklardan uzaklaştıkları çevrimiçi (online) dijital platformlar olarak düşünülmektedirler. Üstelik, günümüzde bireyler sosyal medya platformları sayesinde bilgiye daha kolay ulaşmaktadır. Bu durum ise şirketlerin, markaların pazarlama stratejilerini değiştirerek tüketicilere daha hızlı bir şekilde ulaşmasına neden olmaktadır. Bu yüzden, YouTube kullanma amacını anlamak ve bu amacın YouTuber'lara ve marka işbirliklerine karşı tutumu nasıl etkilediğini bilmek oldukça önem arz etmektedir. Bu amacı gerçekleştirmek adına, bu çalışmada yeni bir araştırma modeli geliştirilmiş, geliştirilen model 399 katılımcıdan elde edilen veri ile yapısal eşitlik modeli yöntemi kullanılarak test edilmiştir.

Çalışmanın sonuçlarına göre ruh hali iyileştirme isteğinin YouTuber'lara yönelik tutumu olumlu yönde etkilediği anlaşılmaktadır. Bu sonuç Wegner ve arkadaşlarının (1994) yapmış oldukları çalışmayı destekler niteliktedir. Ancak, ruh hali iyileştirme isteğinin marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde negatif bir etkisi vardır. Yani, bireyler kendilerini mutlu eden, güzel vakit geçirmesini sağlayan YouTuber'ları severek takip ederken, yapılan marka işbirliklerine tam tersi tutum beslemektedir. Diğer bir taraftan, kaçınma ve deneyimsel öğrenmenin hem YouTuber'lara yönelik hem de marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı ortaya çıkmıştır. Halbuki, önceki çalışmalar kaçınma ve deneyimsel öğrenmenin tutum ile ilişkili olduğunu göstermektedir (Politis ve Gabrielsson, 2009). Bu sonuçlar çalışmanın YouTube üzerinde yapılmasından kaynaklanıyor olabileceğinden, ileriki çalışmalarda konunun farklı sosyal medya ağları üzerinde test edilmesinde fayda vardır. Öte yandan bu araştırma, sosyal etkileşimin hem YouTuber'lara yönelik tutumu hem de marka işbirliklerine yönelik tutumu olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Ancak YouTuber'lara yönelik tutum ile kıyaslandığında, sosyal etkileşimin marka işbirliklerine yönelik tutum üzerinde daha güçlü etkiye sahip olması dikkat çekmektedir. Bu sonuç bireylerin alışveriş yapma sürecinde YouTube sitesinden faydalandığını anlamamızı sağlamaktadır. Son olarak, YouTuber'lara yönelik tutumun marka işbirliklerine yönelik tutumu olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Yani kişi eğer bir YouTuber'a karşı olumlu tutuma sahipse, marka ile yapılan işbirlikleri bireyi rahatsız etmek yerine, bireyin markalardan yararlanmasını sağlamaktadır.

Araştırmanın bulguları hem teorik anlamda hem de pratiğe yönelik bazı öneriler getirmektedir. Bu çalışma, kullanımlar ve doyumlar kuramı ile YouTube kullanma amacını

açıklayarak teorik anlamda literatüre önemli bir katkı sunmaktadır. Diğer taraftan, pazarlama ve yönetsel açıdan, bulgular marka ve şirketler için büyük önem taşımaktadır. Araştırmanın bulgularına göre, şirketler ve markalar, YouTuber'lar ile daha fazla işbirliği içinde olmalı ve pazarlama stratejilerini o yönde geliştirmelidirler. YouTuber'lara daha fazla reklam vererek ve onlarla daha fazla tanıtım organizasyonları düzenleyerek, kullanıcıların daha fazla dikkatini çekebilirler. YouTuber'lara yönelik geliştirilen aktiviteler dışında, markalar kendileri de YouTube sitesine yönelik içerik üretebilirler. Bu platformda üretilen içerikler ile tüketiciyi ürünü ve markayı kullanmaya teşvik edebilirler. Tüm bunlar marka ve şirketler için gelecek adına önemli yatırımlar olacağından hem maddi hem de manevi fırsatlar elde etmelerine katkı sağlayacaktır.

Bu çalışma değerli bulgulara sahip olmasına karşın, gelecekteki çalışmalar için de öneri sayılabilecek bazı kısıtlamalara sahiptir. İlk olarak, bu çalışma genel olarak YouTube sitesi kullanıcılarını ele almaktadır. Ancak, YouTube fenomenleri de kendi aralarında içerik olarak farklılık göstermektedir. Bu durum YouTube fenomenleri ile ilgili tutumu ölçmede kısıtlayıcı bir duruma sebep olmaktadır. YouTube kullanım amacını ve YouTube fenomenlerine karşı tutumu daha iyi anlamak adına, gelecekteki çalışmalar YouTube fenomenlerini kategorize ederek yapılabilir. Diğer bir kısıtlayıcı özellik ise, çalışmadaki değişken sayısıdır. Gelecekteki çalışmalar kullanımlar ve doyumlar kuramı dışındaki kuramlara da başvurarak modeli genişletebilir. Son olarak, gelecekteki çalışmalar tutum yerine diğer tüketici davranışsal eğilimlerini dikkate alarak (örneğin markaya sadık olma, başkalarına tavsiye etme, takip etme eğilimi gibi) farklı araştırma modelleri oluşturabilir.

Ek A: Anket Soruları

Değişkenler	Sorular
Ruh Hali (Abrantes vd., 2013; Okan ve Şahin, 2016)	YouTube beni eğlendiriyor. YouTube kafamı boşaltarak beni rahatlatıyor. YouTube zaman geçirmemi ve oyalanmamı sağlıyor.
Kaçınma (Abrantes vd., 2013; Okan ve Şahin, 2016)	YouTube konuşacak kimse olmadığında zaman geçirmemi sağlıyor. Youtube günlük sıkıntıları unutmadan yardımcı oluyor. Youtube günlük düşüncelerimden uzaklaşıp dinlenmemi sağlıyor.
Deneyimsel Öğrenme (Abrantes vd., 2013; Okan ve Şahin, 2016)	YouTube kendim ve diğer insanlar hakkında daha fazla şey öğrenmemi sağlıyor. YouTube sayesinde bazı konuların ya da işlerin nasıl yapıldığını öğreniyorum. YouTube deneyim ve düşüncelerimi diğer insanlarla paylaşabilmemi sağlıyor.
Sosyal Etkileşim (Abrantes vd., 2013; Okan ve Şahin, 2016)	YouTube sosyalleşmemi sağlıyor. YouTube arkadaşlarımla kaynaşmamı sağlıyor. YouTube ailemle zaman geçirmemi sağlıyor. YouTube sitesini çok cana yakın buluyorum.
YouTuber'lara Yönelik Tutum (Gao vd., 2015; İter ve Gökmen, 2009)	Arada reklam içerikleri paylaşırsa da sevdiğim YouTuber'ı izlemeye devam ederim. Arada reklam içerikleri paylaşırsa da sevdiğim YouTuber'ı takip etmeye devam ederim. Arada reklam içerikleri paylaşırsa da sevdiğim YouTuber'ın videolarını beğenirim. Reklam içerikleri paylaşması sevdiğim YouTuber'ı takip etmemi engellemez.
Marka İşbirliklerine Yönelik Tutum (Park vd., 2007)	Bu reklamları genellikle incelerim. Bu reklamları görmek isterim çünkü satın alma kararımın doğru olup olmadığı konusunda beni aydınlatır. Satın alma kararları vermeden önce bu reklamları görmek beni güvende hissettirir. Bu reklamlar ürünler hakkında bilgi almak için iyi bir yoldur. Bir ürün almadan önce bu reklamları görmezsem, verdiğim kararlar hakkında endişe duyarım.

KAYNAKÇA

- Abrantes, J.L., Seabra, C., Raquel Lages, C., ve Jayawardhena, C. (2013). Drivers of in-group and out-of-group electronic word-of-mouth (eWOM). *European Journal of Marketing*, 47(7), 1067-1088.
- Abelman, R., Atkin, D., ve Rand, M. (1997). What viewers watch when they watch TV: Affiliation change as case study. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 41(3), 360-379.
- Anderson, J. C., ve Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411.
- Baek, K., Holton, A., Harp, D., ve Yaschur, C. (2011). The links that bind: Uncovering novel motivations for linking on Facebook. *Computers in Human Behavior*, 27(6), 2243–2248.
- Bagozzi, R. P., ve Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Bargh, J. A., ve McKenna, K. Y. (2004). The Internet and Social life. *Annu. Rev. Psychol.*, 55, 573-590.
- Blumler, J. G. (1979). The role of theory in uses and gratifications studies. *Communication Research*, 6(1), 9-36.
- Boyd, D., ve Heer, J. (2006, January). Profiles as conversation: Networked identity performance on Friendster. In System Sciences, 2006. HICSS'06. *Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference on* (Vol. 3, pp. 59c-59c). IEEE.
- Burkhardt, M. E. (1994). Social interaction effects following a technological change: A longitudinal investigation. *Academy of Management Journal*, 37(4), 869-898.
- Celebi, S. I. (2015). How do motives affect attitudes and behaviors toward internet advertising and Facebook advertising? *Computers in Human Behavior*, 51, 312-324.
- Charney, T., ve Greenberg, B. (2001). Uses and gratifications of the Internet. In C. Lin & D. Atkin (Eds.), *Communication, technology and society: New media adoption and uses* (pp. 379-407). Hampton Press.

- Cheung, C. M. K., Chiu, P.-Y., ve Lee, M. K. O. (2011). Online social networks: Why do students use Facebook? *Computers in Human Behavior*, 27, 1337-134.
- Cohen, J. B., ve Andrade, E. B. (2004). Affective intuition and task-contingent affect regulation. *Journal of Consumer Research*, 31(2), 358-367.
- Ducoffe, R. H. (1996). Advertising value and advertising on the web-Blog@ management. *Journal of Advertising Research*, 21.
- Elliott, M. T., ve Speck, P. S. (2005). Factors that affect attitude toward a retail web site. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 13(1), 40-51.
- Erkan, I., Gokerik, M., ve Acikgoz, F. (2019). The Impacts of Facebook Ads on Brand Image, Brand Awareness, and Brand Equity. In *Handbook of Research on Entrepreneurship and Marketing for Global Reach in the Digital Economy* (pp. 442-462). IGI Global.
- Eru, O., Çelik, I. K., Çelik, S., ve Cop, R. (2018). Kaynak Olarak YouTuber'a Güvenilirliğin ve Marka Güveninin Gençlerin Satın Alma Niyetine Etkisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14(2), 219-238.
- Freeman, B., ve Chapman, S. (2007). Is "YouTube" telling or selling you something? Tobacco content on the YouTube video-sharing website. *Tobacco Control*, 16(3), 207-210.
- İlter, B., ve Gökmen, H. (2009). Mevduat Bankalarında ilişkisel Fayda ile Müşteri Memnuniyeti arasındaki ilişki üzerine bir inceleme: İzmir ili Örneği, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(1), 1-32.
- Gao, L., Waechter, K. A., ve Bai, X. (2015). Understanding consumers' continuance intention towards mobile purchase: A theoretical framework and empirical study—A case of China. *Computers in Human Behavior*, 53, 249-262.
- Grant, I. C. (2005). Young peoples' relationships with online marketing practices: An intrusion too far?. *Journal of Marketing Management*, 21(5-6), 607-623.
- Katz, E., Blumer, J. G., ve Gurevitch, M. (1974). Utilization of mass communication by the individual. In J. G. Blumler & E. Katz (Eds.), *The uses of mass communications: Current perspectives on gratifications research* (pp. 19-34). London, England: SAGE

- Kaye, B. K., ve Johnson, T. J. (2002). Online and in the know: Uses and gratifications of the web for political information. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 46(1), 54-71.
- Krause, A. E., North, A. C., ve Heritage, B. (2014). The uses and gratifications of using Facebook music listening applications. *Computers in Human Behavior*, 39, 71-77.
- Lee, J. E., ve Watkins, B. (2016). YouTube vloggers' influence on consumer luxury brand perceptions and intentions. *Journal of Business Research*, 69(12), 5753-5760.
- Limayem, M., ve Cheung, C. M. (2011). Predicting the continued use of Internet-based learning technologies: the role of habit. *Behaviour & Information Technology*, 30(1), 91-99.
- Loken, B. (2006). Consumer psychology: categorization, inferences, affect, and persuasion. *Annu. Rev. Psychol.*, 57, 453-485.
- Luo, M. M., Chea, S. ve Chen, J.-S. (2011). Web-based information service adoption: A comparison of the motivational model and the uses and gratifications theory. *Decision Support Systems*, 51 (1), 21-30.
- Jamalzadeh, M., Behravan, N., ve Masoudi, R. (2012). An empirical study of email-based advertisement and its influence on consumers' attitude. *International Review of Management and Marketing*, 2(3), 130-138.
- Mathwick, C., ve Rigdon, E. (2004). Play, flow, and the online search experience. *Journal of Consumer Research*, 31(2), 324-332.
- Malik, A., Dhir, A., ve Nieminen, M. (2016). Uses and gratifications of digital photo sharing on Facebook. *Telematics and Informatics*, 33(1), 129-138.
- Muthukrishnan, A. V., ve Kardes, F. R. (2001). Persistent preferences for product attributes: The effects of the initial choice context and uninformative experience. *Journal of Consumer Research*, 28(1), 89-104.
- Okan, E. Y., ve Şahin, A. (2016). İnternet Kullanımı Motivasyonlarının Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (E-WOM) İle İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Global Media Journal: Turkish Edition*, 7(13), 49-62.
- Özgen E., ve Doymuş, H. (2013). A Communicational Approach to Content Management Concepts as a Differentiating Factor in Social Media Marketing. *AJIT-e*, 4(10), 91.

- Pai, P. ve Arnott, D. C. (2013). User adoption of social networking sites: Eliciting uses and gratifications through a means-end approach. *Computers in Human Behavior*, 29 (3), 1039-1053.
- Park, D. H., Lee, J., ve Han, I. (2007). The effect of on-line consumer reviews on consumer purchasing intention: The moderating role of involvement. *International Journal of Electronic Commerce*, 11(4), 125-148.
- Politis, D., ve Gabrielsson, J. (2009). Entrepreneurs' attitudes towards failure: An experiential learning approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(4), 364-383.
- Puccinelli, N. M., Goodstein, R. C., Grewal, D., Price, R., Raghurir, P., ve Stewart, D. (2009). Customer experience management in retailing: understanding the buying process. *Journal of Retailing*, 85(1), 15-30.
- Solis, B. (2010). *Engage: The complete guide for brands and businesses to build, cultivate, and measure success in the new web*. John Wiley & Sons.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., ve Klein, D. J. (1994). Effects of mood on high elaboration attitude change: The mediating role of likelihood judgments. *European Journal of Social Psychology*, 24(1), 25-43.

SPOR TAKIMI TARAFTARI LİSE ÖĞRENCİLERİNİN, HEDONİK TÜKETİM EĞİLİMİ

DOI 10.37880/cumuiibf.614305

Zühal YURTSIZOĞLU¹

Özet

Değişen tüketim alışkanlıkları nedeniyle bireyler, ihtiyaçlarını karşılarken kendine haz veren ürünlere yönelmiş, kullandığı ürün ve hizmetle duygusal bağlılık kurmaya başlamıştır. Tüketim, tüketicinin zihninde farklı bir boyut kazanmıştır. Tüketim davranışı sadece temel ihtiyaçların faydacı bir yaklaşımla karşılanmasından, hedonik (hazcı) bir tutuma dönüşmeye başlamıştır. Bu araştırma, taraftar olan lise öğrencilerinin hedonik tüketim eğilimlerini tespit etmek ve hedonik tüketim davranışlarını, demografik özellikler ve taraftarlık bakımından incelemek amacıyla yapılmıştır. Araştırma Sivas'ta eğitim gören 700 lise öğrencisi ile yapılmış bir anket çalışmasıdır. Araştırmanın sonucunda, katılımcıların macera ve rahatlama, sosyal, başkalarını mutlu etme, değer ve moda amaçlı alışveriş yapma düzeylerinin ve hedonik tüketim düzeylerinin orta seviyede olduğu tespit edilmiştir. Cinsiyet, gelir durumu, planlamadan alışveriş yapma durumu ve taraftarlık bağlamında, hedonik tüketim eğilimlerinde ve diğer alt boyutlarda istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu çalışma işletmelere yol gösterici olması açısından ve taraftar gruplarının hedonik tutumlarının incelemesi açısından önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Hedonizm, Hedonik tüketim, Taraftar, Lise

Team Fan Of High School Students, Hedonic Consumption Trends

Abstract

Due to changing consumption habits, individuals have turned to self-serving products while meeting their needs, and started to create emotional commitment with the products and services they use. Consumption has gained a different dimension in the consumer's mind. Consumption behavior has begun to be transformed from a pragmatic approach to basic needs into a hedonic attitude. This study was carried out to determine hedonic consumption trends of

¹ Dr. Öğr. Üyesi. Spor Yöneticiliği Bölümü, Spor Bilimleri Fakültesi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas, Türkiye.
Tel: 0 553 5224807 e-posta: yurtsiz@gmail.com ORCID: 0000000328871222

high school students and to examine hedonistic consumption behaviors in terms of demographic characteristics and sport support. The study was conducted with 700 high school students studying in Sivas. As a result of the research, it was found that the participants' levels of adventure and relaxation, social, happy, value and fashion shopping and hedonistic consumption levels were moderate. Statistically significant differences were found in hedonistic consumption trends and other sub-dimensions in terms of gender, income status, planning from shopping to planning, and sports support. This study is important in terms of guiding the enterprises and to examine the hedonistic attitudes of the fan groups.

Keywords: Hedonism, Hedonistic consumption, Fan, High school

GİRİŞ

Tüketim kavramı ve tüketim alışkanlıklarındaki değişiklikler işletmeler, ekonomistler ve toplum tarafından dikkatle takip edilmesi gereken bir konudur. İşletmenin varlığı kar üzerine kuruludur ve karı elde etmek için, ürün ya da hizmetin tüketiciye satılması gerekir. Tüketici ürünü ya da hizmeti kullanan kişidir. Tüketim ise tüketicinin ihtiyaçlarını karşılamak ve isteklerinin tatmin etmek için ürün ve hizmete sahip olma onu satın alma ve kullanma davranışı olarak tanımlanabilir.

İnsanlar tüketim eylemlerini rasyonel veya hazcı (hedonik) yararların etkisi altında gerçekleştirir (Odabası,1996:50). Tüketim eylemlerini etkileyen yararlar 11 faktör altında ele alınmaktadır. Bu faktörlerin altı tanesi rasyonel (faydacı) yararlardır. Bu yararlar, fiyat, kalite, ekonomiklik, performans, uygunluk ve aracın görsel özellikleridir (Byun, 2001:291). Tüketim eylemlerini etkileyen diğer beş faktör ise, hedonik faktörler grubunda yer almaktadır. Bunlar, farklılık, güç istenci, karşı cinsi etkileme, başarı arzusu ve prestij arzusudur (Cüceloğlu, 2000:251).

Maddeci bir çevrede yaşayan tüketicinin satın aldığı ve tükettiği ürünler, tüketici için birer sembol halini alabilmektedir. Bazı mal ve hizmetleri tüketiyor olmak bazı tüketiciler için diğerlerinden farklı olmak anlamındadır. Bir ürünü tüketmekten haz almayı bir düşünce biçimi haline getiren tüketici, hedonik tüketici olarak tanımlanmaktadır. Tüketimden ya da alışverişten haz almayı sürekli olarak tekrarlamayı isteyen davranış tarzına ise hedonizm denilmektedir. Hedonik tüketim sonucunda eğlence ve haz elde ederek mutlu olmak amaçlanmaktadır (Hollbrook ve Hirschman, 1982). Rasyonel alışveriş davranışında ise rasyonel tüketiciler, haz almadan ekonomik ve faydacı düşüncelerle hareket etmektedirler. Bu iki kavram birbirinin zıttı

olarak kullanılsa da, rasyonel ya da duygusal güdülerle hareket ederken sonuç değişmemekte, tüketiciler satın alma davranışını gerçekleştirilmektedir. Tüketicinin bilgi toplama, ürünü satın alma, kullanma veya ürün hakkında konuşma gibi birçok davranışı tüketiciyi amaca yönlendirmektedir (Antonides ve Raaij,1998:175).

Spor ürününün tüketicisi konumunda olan “ taraftar” olarak isimlendirilebilen, belirli takımlara karşı, bağlılık duygusu taşıyan bireyler, spor kulübü taraftarlığı ile belirli bir kulübe yönelik aidiyet hisseder. Taraftar olan birey, aynı zamanda kendini ait hissettiği kulübe yönelik harcama eğilimine sahip spor tüketicisi grubudur (Orçun ve Demirtaş, 2015:116). Taraftar, tüketimde bulunurken, kötü performans gösterse dahi, takımlarından vaz geçmezler ve kötü performans nedeniyle finansal sorunlar yaşayan takımlarına, harcamalarını artırarak, destek olurlar. Bu anlamda futbol taraftarı rasyonel bir hizmet tüketicisi değildir (Akşar ve Merih, 2006:199). Bu anlamda spor tüketicisi tüketimini gerçekleştirirken rasyonel güdülerden daha çok hedonik tüketim eğilimi ile hareket edebilmektedir.

Bu araştırmada tüketim sonucunda elde edilecek işlevsel faydadan çok, tüketim sürecinde alınan haz ve ürünün duygusal ve sosyal faydasının önem kazandığı hedonik tüketim davranışının araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, tüketim davranışını eğlenceye dönüştüren ve yüksek haz hedefleyen, destekledikleri takıma duygusal olarak da derinden bağlı olan taraftarların, hedonik tüketim eğilimleri demografik ve taraftarlık değişkenleri bağlamında incelenmiştir. Çalışma işletmelere, ekonomik birimlere pazarlamacılara ve kulüplere yol gösterici olması açısından önem arz etmektedir.

I. HEDONİZM (HAZCILIK) VE HEDONİK TÜKETİM

Değişen tüketim kültürü ile birlikte tüketim, bireyin duygu ve hazlarına yönelmiştir. Tüketim, tüketicinin ihtiyaçlarını karşılamanın ötesine geçmiş, tüketicilere haz sağlayan, onları mutlu eden bir olgu haline gelmiştir. Hedonik ihtiyaçlar ciddi bir satın alma nedeni olarak görülmeye başlanmıştır (Sarıtaş ve Haşiloğlu, 2015:54).

Hedonizm bir felsefi görüş olarak ortaya çıkmıştır. Hazcı yaklaşımın İlkçağ Felsefesinde ki önemli düşünürlerinden biri Aristippos'tur. Aristippos'a göre yaşamın tek amacı ve erdemin tek şartı acıdan kaçınmak ve hazzı ulaştırmaktır. İnsanın hayatta ulaşmaya değer bulduğu tek şey haz olmalıdır (Fromm, 1991; 172; akt: Turan, Y.E., 2015). Hedonizmde haz, huzur kavramıyla özdeşleştirilmiştir. Hedonizm, insanın mutlu olması için hazzı ölçülü bir biçimde faydalanmasını, doğal ve zorunlu olmayan hazzardan kaçınmasını önerir. Hedonizmde

maddeden edinilebilecek hazlar önceliklidir, yaşamın amacı haz ve mutlu olmaktır. Yani tüketicinin temelinde, var olmak ya da ihtiyaçları karşılamak değil, haz almak için tüketmek vardır (Baudrillard, 1998:94).

En yüksek güzelliğin, zevk ve memnuniyet olduğu hedonizmde, keyif arayışına adanmış bir yaşam tarzı vardır ve hedonik deneyimler zevk, fantezi, kışkırtma ve eğlence gibi kavramlar ile bağlantılıdır (Hopkinson ve Pujari, 1999). İnsanın ihtiyaçlarının ve isteklerinin sonsuz olduğunu varsayan ekonomik davranış, hep daha fazla tüketmeye ve daha fazla sahip olmaya odaklanmıştır. Bu davranış, bireye haz getiren davranıştır (Karabulut, 1987:9). Diğer yandan hedonizm, tüketicinin bencilliği ve duygularını hoş tutulmasıyla da ilgilidir. Beş duyu organıyla hissetmekten daha derin olan hedonizm, “duyusal değil duygusal” olarak hissetmektir. Hedonik tüketim zihinsel imajlarla ve fantezilerle ilgili bir kavramdır. Bu nedenle hedonik alışverişin temel nedenleri: sosyal deneyimler, ortak ilgilerin paylaşımı, bireyler arası cazibe, hazır statüler ve yarış heyecanıdır. Literatürde hedonizmin iki türünden bahsedilmektedir. Bunlar felsefi hedonizm ve psikolojik hedonizmdir. Felsefi hedonizmde iyilik ve mutluluk hali, haz kavramıyla eş tutulmuştur. Kişi hazzı maksimum yapmak için çaba harcar. Temel amaç en üst seviyede iyilik haline ulaşılmasıdır. Psikolojik hedonizmin temelinde ise, güdü ve güdülenme vardır. Hazzın iyi kavramıyla özdeşleştiği ve kişinin bu iyilik haline ulaşmak için çabaladığı görüşü baskındır (Odabaşı, 1999:79-92)

Hirschman ve Holbrook tarafından ilk kez 1982 yılında kullanılan hedonik tüketim kavramı, aynı anda birden çok duyuya hitap etme, fantezi ve ürünlerle elde edilen deneyimler sonucunda ortaya çıkan heyecan verici durumla ilişkili tüketici davranışlarının boyutları olarak tarif edilmiştir (Hirschman ve Holbrook, 1982). Engel vd., 1995 yılında yaptıkları çalışmada hedonik tüketimi, tüketicilerin ürünlerle kurduğu kişisel ve duygusal etkileşimler olarak tanımlamış, ürün ve hizmetin işlevsel ya da ekonomik nedenler dışındaki tüketimi üzerinde odaklanmışlardır (Engel vd., 1995).

Hedonik tüketim, tüketicinin zevk ve alışkanlıklarını maksimize etmesi üzerine kurgulanmış, beklenen ya da deneyimli hazlar ile ilişkilendirilmiştir. Tüketim davranışında kişide bilinçli bir arayıştan ziyade soyut bir tatmin yaşama olgusunu öne çıkarmaktadır. Hedonik tüketim davranışında kişi, eğlence, bireysel tatmin, yeni trendleri benimseme, fiziksel aktivite, sosyal deneyim, benzer sosyal gruplarla iletişim, statü ve otorite gibi temelinde ekonomik mantık olmayan nedenlerle alışveriş yapar. Bu davranış biçiminde, tüketiciler, sadece kendilerine fayda sağlayacak rasyonel bir davranışla değil, kendilerini en çok mutlu eden, hazzı bir tüketim yoluna yönelirler (Doğan vd., 2014:71).

Hedonik tüketimde mal ve hizmetler, tüketici için öznel bir semboldür. Tüketimin merkezinde ürünün taşıdığı ve yarattığı imaj vardır. Ürünün ne olduğundan ziyade neyi temsil ettiği önemlidir. Temel ölçüt, anlamın öğrenilmesinden çok, tüketicinin duygusal tepkisidir. Mal ve hizmetin seçiminde ve tüketiminde sevgi, nefret ya da kıskançlık gibi duygular, faydacı ve rasyonel güdülere göre daha baskındır (Yücedağ, 2005:60).

Tüketici, satın aldığı ürüne yönelik birçok içsel imaj yaratır ve duygusal anlamda haz duyabileceği, zevk alabileceği alışverişlere yönelir. Bu nedenle, tüketim davranışında sadece faydacı alışverişi dikkate alan görüşler tüketici davranışı ve satın alma eylemini açıklamakta eksik kalmaktadır (Ünal ve Ceylan, 2008:265). Satın alma davranışında, tüketicinin hem faydacı, hem de hedonik beklentileri birlikte hareket eder. Faydacı tüketim davranışında alışverişin nedeni daha somut iken hedonik güdü ile alışverişte deneyimsel ve duygusal boyut ön plana çıkar. Hedonik tüketici, alışveriş yapma sürecinden hoşlanır, alışveriş yapma güdüsü, fiziksel bir amacın yerine getirilmesi yahut görevin tamamlanması gibi sıkıcı bir görev veya iş olmaktan çıkıp, eğlenilen bir aktiviteye dönüşür. Tüketici davranışını etkileyen güdülerin tanımlanabilmesi açısından hedonik tüketimin önemi gittikçe artmaktadır (To vd., 2007:775).

Arnold ve Reynolds 2003 yılında yaptıkları çalışmada, hedonik alışverişin nedenlerini şöyle sıralamıştır: Maceracı alışveriş, rahatlamak için alışveriş, sosyal amaçlı alışveriş, fikir edinmek, başkalarını mutlu etmek, yarış heyecanı (Fırsatları Yakalama Amaçlı) alışveriş (Arnold ve Reynolds, 2003:77-95).

II. MATERYAL VE METOT

Takım taraftarı olan lise kademesindeki öğrencilerin hedonik tüketim davranışlarının incelenmesini amaçlayan bu araştırma, nicel araştırma yöntemlerinden tarama modelinde betimsel niteliktedir. Tarama modellerinde, evren hakkında genel bir kanıya varmak için evrenden alınan örneklem üzerinde tarama yapılarak, var olan durum, var olduğu şekliyle betimlenir. Araştırılan olay ya da kişiler bulunduğu koşullarda tanımlanarak olduğu gibi irdelenir (Karasar, 2008:78).

A. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni, 2018/2019 eğitim öğretim yılı Sivas ili Merkez ilçesinde, takım taraftarı olan lise kademesinde öğrenim gören öğrencilerden oluşmaktadır. Kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiş toplam 700 öğrenciden elde edilen veriler analize tabi tutulmuştur.

B. Verileri Toplama

Çalışmada anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anket sorularının oluşturulmasında, daha önceden yapılmış olan yabancı ve yerli literatürdeki bilgiler taranmıştır. Anket formu iki temel bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm 12 soruluk demografik bilgilerden oluşmaktadır. İkinci bölüm, 22 sorudan oluşan hedonik tüketim davranış ölçeğidir. Araştırmada, hedonik ve rasyonel yararların ölçümünde Arnold ve Reynolds (2003) tarafından geliştirilen, Karataş (2011) tarafından Türkçeye uyarlanan ve doğrulaması yapılan, hedonik tüketim beşli likert ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek hedonik tüketimin nedenini beş faktörde inceleyen (maceracı/memnuniyet, rol, sosyal, değer, fikir) ölçektir. Araştırmada kullanılan ölçme aracının güvenilirliği test edilmiş ve güvenilirlik (Cronbach Alpha=0,87) olarak hesaplanmıştır.

C. Verilerin Analizi

Elde edilen verilerin analizinde SPSS 22.0 programı kullanılmıştır. Katılımcıların ölçek alt boyutlarından elde ettikleri puanlar normal dağılım göstermediğinden, ölçek alt boyut puanlarının demografik değişkenlere göre karşılaştırılmasında non-parametrik analizler kullanılmıştır. Katılımcıların cinsiyetleri ve deplasman maçlarına gitme durumlarına göre ölçek alt boyut puanlarının karşılaştırılmasında Mann Whitney U testi kullanılırken, yaş gruplarına, aile gelir durumlarına, maçları takip etme sıklıklarına, maçları takip etme şekillerine, planlamadan alışveriş yapma durumlarına, beğendikleri ürünü almak için ihtiyaç duydukları ürünü almaktan vazgeçme durumlarına ve alışveriş yapma sıklıklarına göre ölçek alt boyut puanlarının karşılaştırılmasında Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır.

III. BULGULAR

Araştırmanın sonucunda ulaşılan bulgular 3 tablo halinde sunulmuştur. Katılımcıların %30,6'sı 14-15 yaş grubunda, %56'sı 16-17 yaş grubunda, %13,5'i ise 18-19 yaş grubundadır. Katılımcıların %43,4'ü kadın, %56,6'sı ise erkeklerden oluşmaktadır (Bkz. Tablo 1).

Katılımcıların %24,1'inin ailesinin gelir durumu düşük, %53,5'inin orta, %22,4'ünün ise iyi durumdadır. Araştırmaya katılanların %30'u maçları her hafta takip ederken, %10,2'si

15 günde 1 kez, %12,4'ü ayda 1 kez, %47,4'ü ayda 1'den az sıklıkla maçları takip etmektedir. %8'i kombine alarak maçları takip ederken, %14,5'i pasolig kartı ile, %22,8'i kafelerde ve %54,7'si TV aboneliği ile maçları takip etmektedir. Katılımcıların %24,1'i deplasman maçlarına giderken, %75,9'u deplasman maçlarına gitmemektedir. Araştırmaya katılanların 9,8'i planlamadan her zaman alışveriş yaparken, %24,6'sı çoğu zaman, %51,5'i bazen planlamadan alışveriş yapmakta ve %14,2'si hiçbir zaman planlamada alışveriş yapmamaktadır. Katılımcıların %5'i her gün alışveriş yaparken, %19,4'ü hafta 1 kez, %29,8'i 15 günde 1 kez, %27,3'ü ayda 1 kez, %18,4'ü ise ayda 1 kez'den daha az sıklıkla alışveriş yapmaktadır (Bkz.Tablo 1).

Tablo 2 incelendiğinde, katılımcıların macera ve rahatlama, sosyal, başkalarını mutlu etme, değer (fırsat) ve fikir edinme/moda amaçlı alışveriş yapma düzeylerinin orta seviyede olduğu, benzer şekilde hedonik tüketim düzeylerinin de orta seviyede olduğu görülmektedir (Bkz.Tablo 2).

Tablo 3 incelendiğinde, katılımcıların yaşa göre hedonik tüketim düzeylerinin ve diğer alt boyutlara göre alışveriş yapma düzeylerinin farklılaşmadığı ($p>0,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Cinsiyetlerine göre kadın katılımcıların macera ve rahatlama amaçlı, başkalarını mutlu etme amaçlı alışveriş yapma ve hedonik tüketim düzeylerinin erkek katılımcılardan istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu ($p<0,05$) görülmektedir. Katılımcıların ailelerinin aylık gelir durumuna göre, fikir edinme/moda amaçlı tüketim düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) bulunmuştur. Fikir edinme/moda amaçlı alışverişte, ailesinin gelir durumu orta ve iyi olan katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyi, ailesinin gelir durumu düşük olan katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir ($p<0,05$) (Bkz. Tablo 3).

Katılımcıların taraftarları oldukları takımların maçlarını izleme sıklıklarına göre, fikir edinme/moda amaçlı tüketim düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) görülmektedir. Taraftarı oldukları takımların maçlarını her hafta izleyen katılımcıların Fikir edinme/moda amaçlı alışveriş yapma düzeyi, taraftarı oldukları takımın maçlarını ayda 1'den az kez izleyen katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir ($p<0,05$) (Bkz. Tablo 3).

Katılımcıların taraftarı oldukları takımların maçlarını takip etme şekillerine göre, macera ve rahatlama amaçlı ve başkalarını mutlu etme amaçlı alışveriş yapma düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) görülmektedir. taraftarı oldukları takımlarının maçlarını TV aboneliği ile takip eden katılımcıların Macera ve rahatlama amaçlı alışveriş yapma düzeyi, kombine alarak maçları takip eden katılımcılardan anlamlı düzeyde

daha yüksektir ($p<0,05$). Başkalarını mutlu etme amaçlı alışverişte, taraftarı oldukları takımların maçlarını TV aboneliği ile takip eden katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyi, kombine alarak veya kafelerde maçları takip eden katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek bulunmuştur ($p<0,05$). Katılımcıların taraftarları oldukları takımların deplasman maçlarına gitme durumlarına göre, fikir edinme/moda amaçlı tüketim düzeylerinin taraftarı oldukları takımların deplasman maçlarına gitmeyen katılımcılardan istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu ($p<0,05$) görülmektedir (Bkz. Tablo 3).

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Bilgilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Alt değişkenler	f	%
Yaş grubu	14-15 yaş	209	30,6
	16-17 yaş	383	56,0
	18-19 yaş	92	13,5
Cinsiyet	Kadın	297	43,4
	Erkek	387	56,6
Ailenin gelir durumu	Düşük	165	24,1
	Orta	366	53,5
	İyi	153	22,4
Maçları takip etme sıklığı	Her hafta	205	30,0
	15 günde 1	70	10,2
	Ayda 1	85	12,4
	Ayda 1'den az	324	47,4
Maçları takip etme şekli	Kombine alarak	55	8,0
	Passolig kartı	99	14,5
	Kafelerde	156	22,8
	TV aboneliği	374	54,7
Deplasman maçlarına gitme durumu	Evet	165	24,1
	Hayır	519	75,9
Planlamadan ani karar vererek alışveriş yapma durumu	Her zaman	67	9,8
	Çoğu zaman	168	24,6
	Bazen	352	51,5
	Hiçbir zaman	97	14,2
Alışverişe çıkma sıklığı	Her gün	34	5,0
	Haftada 1	133	19,4
	15 günde 1	204	29,8
	Ayda 1	187	27,3
	Ayda 1'den az	126	18,4

Katılımcıların planlamadan alışveriş yapma durumlarına göre, macera ve rahatlama amaçlı alışveriş düzeyleri ve hedonik tüketim düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) bulunmuştur. Hem macera ve rahatlama amaçlı alışveriş hem de hedonik tüketimde, planlamadan her zaman veya çoğu zaman alışveriş yapan katılımcıların, alışveriş yapmayan katılımcılardan anlamlı düzeyde yüksek olduğu bulunmuştur ($p<0,05$) (Bkz. Tablo 3).

Katılımcıların beğendikleri ve almaktan haz duyacakları ürünü almak için ihtiyaçları olan üründen vazgeçme durumlarına göre macera ve rahatlama amaçlı alışveriş düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) görülmektedir. Beğendikleri ve satın almaktan haz duyacakları ürünü alarak ihtiyaçları olan ürünü çoğu zaman almaktan vazgeçen katılımcıların, ürünü her zaman almaktan vazgeçen veya hiçbir zaman vazgeçmeyen katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek bulunmuştur ($p<0,05$) (Bkz. Tablo 3).

Tablo 2. Katılımcıların Hedonik Tüketim Davranışlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Alt boyutlar	N	X	Ss
Macera ve rahatlama amaçlı	684	2,89	1,06
Sosyal amaçlı	684	3,06	1,06
Başkalarını mutlu etme amaçlı	684	3,09	1,09
Değer (fırsat) amaçlı	684	3,08	1,07
Fikir edinme/moda amaçlı	684	2,84	1,16
Hedonik tüketim	684	2,98	,85

Katılımcıların alışverişe çıkma sıklıklarına göre değer macera ve rahatlama amaçlı, sosyal amaçlı, başkalarını mutlu etme amaçlı, fikir edinme/moda amaçlı alışveriş yapma düzeylerinin ve hedonik tüketim düzeylerinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı ($p<0,05$) görülmektedir. Macera ve rahatlama amaçlı alışverişte, her gün, haftada 1 kez veya 15 günde 1 kez alışveriş yapan katılımcıların alışveriş yapma düzeyi, ayda 1 kereden az alışveriş yapan katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir. Ayrıca haftada 1 kez alışveriş yapan katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyinin 15 günde 1 kez ve ayda 1 kez alışveriş katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmektedir ($p<0,05$). Sosyal amaçlı alışverişte, her gün veya haftada 1 kez alışveriş yapan katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyi, ayda 1 kez veya ayda 1 kereden az alışveriş katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir. 15 günde 1 kez alışveriş yapan katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyinin ayda 1 kereden az alışveriş katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmektedir

($p < 0,05$) (bkz. Tablo 9). Başkalarını mutlu etme amaçlı alışverişte, haftada 1 kez, 15 günde 1 kez veya ayda 1 kez alışveriş yapan katılımcıların bu amaçla alışveriş yapma düzeyi, ayda 1 kereden az alışveriş katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir ($p < 0,05$). Fikir edinme/moda amaçlı alışverişte, her gün, haftada 1 kez, 15 günde 1 kez veya ayda 1 kez alışveriş yapan katılımcıların, bu amaçla alışveriş yapma düzeyi ayda 1 kereden az alışveriş yapan katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmektedir ($p < 0,05$). Hedonik tüketimde, her gün, haftada 1 kez, 15 günde 1 kez veya ayda 1 kez alışveriş yapan katılımcıların hedonik tüketim düzeyi, ayda 1 kereden az alışveriş katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir. Ayrıca haftada 1 kez alışveriş yapan katılımcıların hedonik tüketim düzeyi ayda 1 kez alışveriş yapan katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek bulunmuştur ($p < 0,05$).

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Değişkenlere Ve Taraftarlık Durumuna Göre Hedonik Tüketim Düzeyleri ve Diğer Alt Boyutlara İlişkin Analiz Bulguları

Değişken/ Alt boyutlar	Macera ve rahatlama		Sosyal amaçlı		Bşkalarını mutlu et.		Değer ve fırsat amç.		Fikir ve moda amaçlı		Hedonik tüketim	
	ort	s.s	ort	s.s	ort	s.s	ort	s.s	ort	s.s	ort	s.s
YAŞ												
14-15	2,93	1,03	3,15	1,02	3,16	1,04	3,05	1,07	2,91	1,12	3,03	0,80
16-17	2,86	1,06	2,97	1,05	3,03	1,09	3,04	1,06	2,81	1,17	2,94	0,84
18-19	2,87	1,13	3,20	1,16	3,18	1,19	3,31	1,07	2,85	1,22	3,06	0,97
Ki-Kare ve P değerleri.	0,810 0,667		5,508 0,064		3,468 0,177		4,219 0,121		0,960 0,619		3,060 0,216	
Gruplararası fark	-		-		-		-		-		-	
CİNSİYET												
Kadın	3,10	1,081	3,09	1,019	3,22	1,043	3,09	1,04	2,80	1,179	3,08	0,808
Erkek	2,72	1,019	3,03	1,084	2,99	1,112	3,08	1,09	2,88	1,147	2,90	0,871
U ve P değerleri	45797,0 0,000		55838,0 0,522		50708 0,008		57278,5 0,940		55052,0 0,341		50223,0 0,005	
Gruplararası fark	K>E		-		K>E		-		-		K>E	
GELİR												
Düşük	2,80	1,04	2,95	0,98	3,06	1,12	2,98	1,06	2,60	1,16	2,88	0,85
Orta	2,90	1,07	3,06	1,08	3,10	1,06	3,12	1,09	2,92	1,16	3,01	0,84
İyi	2,94	1,07	3,16	1,08	3,08	1,13	3,10	1,02	2,93	1,13	3,03	0,85

Ki-Kare ve P değerleri	1,576 0,455	3,588 0,166	0,188 0,913	2,171 0,338	9,194 0,010	3,874 0,144						
Gruplararası fark	-	-	-	-	1<2; 1<3	-						
MAÇ İZLEME												
Her hafta	2,80	1,08	3,18	1,09	3,03	1,12	3,17	1,15	3,04	1,20	3,00	0,93
15 günde 1	3,03	1,06	3,10	1,05	3,20	0,99	3,21	1,02	2,98	1,06	3,10	0,81
Ayda 1	3,01	1,01	3,00	1,07	3,18	0,99	2,92	1,01	2,82	1,12	3,00	0,79
Ayda 1 den az	2,88	1,06	2,98	1,03	3,08	1,12	3,04	1,04	2,70	1,15	2,94	0,81

Tablo 3 Devam. Katılımcıların Demografik Değişkenlere Ve Taraftarlık Durumuna Göre Hedonik Tüketim Düzeyleri ve Diğer Alt Boyutlara İlişkin Analiz Bulguları

Ki-Kare ve P değerleri	3,058 0,383	4,265 0,234	1,464 0,691	4,530 0,210	11,852 0,008	1,404 0,705						
Gruplararası fark	-	-	-	-	1>4	-						
MAÇ TAKİP												
Kombine olarak	2,60	0,95	3,07	1,07	2,88	1,12	3,09	1,10	2,88	1,14	2,85	0,86
Passolig kartı	2,85	1,11	3,09	1,09	3,05	1,10	3,15	0,99	2,89	1,15	2,99	0,91
Kafelerde	2,79	1,10	2,85	1,12	2,88	1,14	3,01	1,18	2,79	1,19	2,86	0,92
TV aboneliği	2,98	1,04	3,13	1,01	3,21	1,05	3,09	1,04	2,85	1,16	3,05	0,79
Ki-Kare ve P değerleri	8,057 0,045	6,188 0,103	11,706 0,008	0,516 0,915	0,386 0,943	5,835 0,120						
Gruplararası fark	1<4	-	1<4; 3<4	-	-	-						
DEPLASMANA GİTME												
Evet	2,92	1,159	3,17	1,064	3,13	1,080	3,13	1,04	3,08	1,149	3,06	0,913
Hayır	2,87	1,030	3,02	1,052	3,07	1,092	3,07	1,08	2,77	1,55	2,96	0,826
U ve P değerleri	41886,0 0,673	39322,5 0,112	41713,0 0,616	41959 0,696	36150,5 0,002	39887,5 0,185						
Gruplararası fark					E>H							
PLANSIZ ALIŞVERİŞ												

Her zaman	3,29	1,14	3,16	1,12	3,15	1,07	3,19	1,00	2,98	1,12	3,19	0,85
Çoğu zaman	3,07	1,08	3,20	1,03	3,20	1,07	3,17	1,06	3,03	1,13	3,13	0,85
Bazen	2,76	1,00	3,01	1,03	3,07	1,08	3,08	1,06	2,78	1,16	2,92	0,82
Hiçbir zaman	2,73	1,07	2,91	1,14	2,91	1,16	2,87	1,12	2,69	1,21	2,81	0,88
Ki-Kare ve P değerleri	21,139 0,000		6,501 0,090		4,151 0,246		5,280 0,152		7,759 0,051		15,770 0,001	
Gruplararası fark	1>3;1>4;2>3; 2>4		-		-		-		-		1>3;1>4;2>3 ;2>4	

Tablo 3 devam. Katılımcıların Demografik Değişkenlere Ve Taraftarlık Durumuna Göre Hedonik Tüketim Düzeyleri ve Diğer Alt Boyutlara İlişkin Analiz Bulguları

ALIŞVERİŞ VAZGEÇME												
Her zaman	2,69	1,18	2,97	1,10	2,94	1,16	3,12	1,14	2,74	1,19	2,86	0,95
Çoğu zaman	3,05	1,01	3,11	0,97	3,10	1,00	3,09	1,03	2,99	1,09	3,07	0,75
Bazen	2,90	1,00	3,13	1,02	3,12	1,04	3,14	1,02	2,89	1,15	3,02	0,80
Hiçbir zaman	2,77	1,18	2,85	1,18	3,04	1,26	2,92	1,17	2,64	1,22	2,84	0,98
Ki-Kare ve P değerleri	8,173 0,043		7,426 0,059		1,405 0,704		3,912 0,271		7,443 0,059		7,136 0,068	
Gruplararası fark	1<2; 2>4		-		-		-		-		-	
ALIŞV ÇIKMA												
Her gün	3,04	0,96	3,41	0,91	3,01	1,02	3,31	1,07	3,19	1,02	3,17	0,66
Haftada 1	3,19	1,00	3,29	0,98	3,17	1,07	3,21	1,03	3,02	1,10	3,19	0,83
15 günde 1	2,93	1,03	3,09	0,99	3,13	1,04	3,08	1,00	2,99	1,10	3,03	0,80
Ayda 1	2,81	1,10	2,99	1,15	3,20	1,12	3,01	1,17	2,82	1,21	2,95	0,89
Ayda 1'den az	2,56	1,07	2,75	1,05	2,78	1,13	2,99	1,06	2,37	1,15	2,69	0,85
Ki-Kare ve P değerleri	24,096 0,000		18,938 0,001		14,352 0,006		4,709 0,318		29,452 0,000		22,476 0,000	
Gruplararası fark	1>5;2>3; 2>4; 2>5; 3>5		1>4;1>5; 2>4;2>5; 3>5		1>2;3>5; 4>5				1>5;2>5; 3>5; 2; 4>5		1>5; 2>4; 2>5;3>5; 4>5	

SONUÇ

İnsan ihtiyaçlarının ve isteklerinin sonsuzluğu kişiyi tüketime yönlendirir. Hedonik güdülerle tüketime yönelen birey, tüketirken zevk ve keyif duygusunu en üst düzeye çıkarma arzusunda. Çalışma sonucunda, katılımcıların macera ve rahatlama, sosyal, başkalarını mutlu etme, değer (fırsat) ve fikir edinme/moda amaçlı alışveriş yapma düzeylerinin ve hedonik tüketim düzeylerinin orta seviyede olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcılar daha çok sosyal amaçlı, başkalarını mutlu etme amaçlı değer ve fırsat amaçlı alışverişe yönelmektedir.

Sosyal nedenlerle alışverişte birey diğer insanlarla iletişim kurarak sosyalleşmektedir. Yakın çevresi ile iyi vakit geçiren birey, yeni insanlarla tanışma ve yakınlaşma fırsatı bulabilmektedir. Alışveriş mekânlarının insanlar için güvenli huzurlu ve vakit geçirmeye elverişli yerler haline getirilmesi tüketiciyi cezbedeceğinden, alışveriş ortamları düzenlenirken işletmelerin sosyalleşmeye yönelik etkinliklere dikkat etmeleri, satış oranlarını artırabilir.

Başkası için alışveriş yapmak, sevdiği birine hediye almak kişilere haz vermekte kendilerini iyi hissettirmektedir. Alışveriş sevginin ifadesi haline dönüşmektedir. Bu nedenle özellikle, özel günlerde alışveriş mekânlarında günün anlamı ve önemine uygun olarak sunumların planlanması, kişileri alışverişe yönlendirebilmektedir.

Değer ve fırsat amaçlı alışverişlerde, indirimler ve ucuzluk dönemleri takip edilmektedir. Böyle zamanlarda birey kendisi için en uygun ürünü en uygun fiyatla alabilme şansı yakalayınca rasyonel bir tüketici gibi hareket etmenin hazzını yaşamaktadır çevresini de pazar ve ürünler hakkında bilgilendirme şansı yakaladığı için kendini önemli hissedebilmektedir. Bu nedenle işletmeler indirim dönemlerini ve fırsatları tüm tüketicileriyle paylaşabileceği bir haberleşme ağı kurabilmelidir. Bu durum işletmelerin kendilerini ve ürünlerini tanıtmaları için de birer fırsattır.

Fikir Edinme ve moda amaçlı alışverişte birey, boş olan vaktini değerlendirmek vakit geçirmek, modayı takip etmek, son teknolojik gelişmelerden ve yeni trendlerden haberdar olmak için alışverişe yönelmektedir. Hatta çoğu zaman plansız bir şekilde alışverişe çıkan birey yeni tanıştığı bir ürünü büyük bir keyifle satın almakta ve bundan mutlu olmaktadır. İşletmeler ürün geliştirme ve ar-ge çalışmalarlarıyla yeni ürünlerini ve modellerinin tüketicilerine tanıtımları için çaba harcayarak ürün satışlarını arttırabilir.

Macera ve rahatlama amaçlı alışverişte birey normal hayatta yaşadığı stres ve kaygılarından uzaklaşarak, sorunlarını unutmakta, alışveriş yaparken sakinleşip stresli durumundan kurtulmaktadır. Farklı bir ortamla yeni arayışlara ve yeni maceralara yönelen kişi kendini başka bir dünyadaymış gibi hissedebilmektedir. Alışveriş mekânlarının stressiz, rahat yeni duygulara yol açacak şekilde dizayn edilmesi kişinin yaşadığı bu rahatlama duygusunu yukarıya çekeceğinden birey bir sonraki alışverişlerinde aynı yeri tercih edebilmektedir. Bu durum işletmeler için sadık tüketicilerin oluşmasına

ortam hazırlayacağından işletmelerin müzik, koku, havalandırma, ürün dizaynı gibi fiziksel yapılara dikkat etmeleri satış çabalarına katkı sunacaktır.

Çalışmada kadın katılımcıların, daha çok macera ve rahatlamak için, başkalarını mutlu etmek için alışveriş yaptıkları ve hedonik tüketim düzeylerinin erkek katılımcılardan anlamlı düzeyde yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kadınlar alışverişi, göreceli olarak daha keyifli ve haz alarak yapmaktadır. Kadın, alışverişi boş zaman etkinliği ve yakın çevresindekileri mutlu etmek için yaparken bir taraftan modayı takip etmekte ve alışverişi sosyal bir etkinlik gibi kabul etmektedir. Kadınların hedonik tüketim tutumunun altında yatan bu nedeni bilmek, pazarlamada kadın tüketicilere yönelik stratejiler geliştirmek, işletmeler için önemlidir.

Gelir durumu orta ve iyi olan katılımcıların fikir edinme /moda amaçlı alışveriş yapma düzeyi, ailesinin gelir durumu düşük olan katılımcılardan daha yüksektir. Bu durum gelir düzeyi yükseldikçe insanların moda ve markaları daha yakından takip etmeleriyle bağlantılıdır. Taraftarı oldukları takımların maçlarını her hafta izleyen katılımcıların fikir edinme/moda amaçlı alışveriş yapma düzeyi, takımın maçlarını az izleyen katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksektir. TV aboneliği ile maçları takip eden katılımcıların, macera/ rahatlama ve başkalarını mutlu etme amaçlı alışveriş yapma düzeyi, kombine veya kafelerde maçları takip eden taraftarlardan anlamlı düzeyde daha yüksektir. Takımlarının deplasman maçlarına giden katılımcıların, fikir edinme/moda amaçlı tüketim düzeylerinin, deplasman maçlarına gitmeyen katılımcılardan istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Evinde maç izleme konforunu tercih eden taraftar, alışverişi fikir edinme ve aitlik hisseleriyle daha fazla yapmaktadır. Bu bağlamda spor işletmeleri ve spor kulüpleri sadık taraftarlarının tüketim kalıplarını daha iyi analiz ederek bu yönde satış politikaları geliştirebilirler. Takımı ve takımına ait ürünlere hakkında bilgi sahibi olmak isteyen tüketicilere özel ürünlerin oluşturulması ve bu tüketiciler için gruplar oluşturabilecekleri ortamların yaratılması, sporla beraber sunulacak başka etkinlik ve aktivitelerin düzenlenmesi taraftar ve kulübün ilişkisini güçlendirecek hem de sadık hatta ürünlere fanatik düzeyde bağlı gruplar oluşmasını sağlayacaktır. İşletmeler maç zamanlarında, reklamlar ve sponsorluk faaliyetlerine önem vererek tüketiciye daha rahat ulaşip yeni ürünlerini tanıtmaya fırsatı yakalayabilir.

Planlamadan alışveriş yapan katılımcıların hem macera ve rahatlama amaçlı alışveriş, hem de hedonik tutumlarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların yaklaşık %76'sı çoğu zaman ve bazen, planlamadan ani karar vererek alışveriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Plansız alışveriş yapan birey alışverişe derin bir istek duymakta ve bu plansızlıktan büyük haz almaktadır. Beğendikleri ve satın almaktan haz duyacakları ürünü alarak ihtiyaçları olan ürünü çoğu zaman almaktan vazgeçen katılımcıların, macera ve rahatlama amaçlı alışveriş ve hedonik tutumları diğer katılımcılara göre daha yüksek bulunmuştur. Bu sonuçtan hareketle işletmeler, plansız alışverişe çıkan tüketicilerin dikkatlerini çekecek, onları duygusal olarak yakalayabilecek renk, ambalaj, koku, raf dizilişi gibi, tüketiciyi

cezbeden fiziksel düzenlemelerle mağaza konseptlerini oluşturabilir ve plansız alışverişe çıkan bireyi ürünlerine yönlendirebilirler.

Her gün veya en az haftada bir kez alışveriş yapanların hedonik tutumlarının diğer katılımcılara göre yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aynı şekilde her gün veya en az haftada bir kez alışveriş yapanların, macera ve rahatlama amaçlı, başkalarını mutlu etme amaçlı, sosyal amaçlı ve fikir edinme/moda amaçlı alışveriş düzeyleri diğer katılımcılara göre daha yüksektir.

Hedonik tüketim davranışı hangi eğilimle yapılıyor olursa olsun işletme yöneticileri ve pazarlamacılar tüketim davranışlarını yakından gözlemlemelidir. Kişiyi rahatlatan keyif veren ortamlar kendi kişiliğine ifade edebilme ve sosyalleşme alanı olarak görülmekte, tüketici büyük bir haz alarak tüketimini gerçekleştirmektedir. Hedonik yaklaşımlarla alışveriş yapmaya gelen müşteri, mutlu olup haz duyunca, tekrar aynı yerden alışveriş yapmaya yönelecektir. Bu nedenle sadık müşteri kazanmak isteyen işletmeler, tüketicilerine kendini farklı hissettirecek ürünlerle farklı deneyimler yaşatarak onları eğlence ve yarış heyecanı içinde başka bir dünyaya çekebilmelidir. Tüketicinin zihninde ve duygusal dünyasında onu mutlu edecek sevgi kıskançlık gibi duyguları harekete geçirecek mal ve hizmet üretiminde bulunup, ürün imajlarına markalarına sundukları hizmetlere duygusal ve hazzal anlamlar yükleyerek tüketici için sembol marka haline dönüşebilirler. Bu çalışma mal ve hizmet sunan tüm ekonomik birimlere yol gösterici olması açısından ve taraftar gruplarının hedonik tutumlarının incelemesi açısından önemlidir.

KAYNAKLAR

- Akşar, T., Merih, K., Futbol Ekonomisi, İstanbul, 2006, Literatür Yay., S.199.
- Antonides, G., Raaij van WF., (1998). “*Consumer Behavior: A European Perspective*”, John Wiley & Sons, New York.
- Arnold, M.J., Kristy E. Reynolds, (2003). “*Hedonic shopping motivations*”. Journal of Retailing 79, 77–95.
- Baudrillard, J., (1998). “*Simülakrlar ve Simülasyon*”. İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.
- Byun, D., (2001). “*The AHP approach for selecting an automobile purchase model* ” Information & Management 38,289-297.
- Cüceloğlu, D., (2000). “*İnsan ve Davranışı: Psikolojinin Temel Kavramları*”, Remzi Kitapevi., 5.baskı. İstanbul.
- Doğan, H. G., Gürler, A. Z., Ağcadağ, D., (2014). “*Hedonik Tüketim Alışkanlıkları Üzerine Etkili Faktörlerin Değerlendirilmesi (Tokat İli Örneği)*”. Journal Of International Social Research, 7(30).
- Engel, J.F., Blackwell, R., D., Mınıard, P.W., (1990). “*Consumer Behavior*”, Chicago:The Dryden Press.
- Fromm, E. (1991). “Kendini Savunan İnsan.” (Çev: Necla Arat). İstanbul
- Hirschman, E.C., Holbrook, M.B., (1982). “*Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions*” Journal of Marketing Vol.46.
- Hollbrook, M.B., Hirschman, E.C., (1982). “*The experiential aspects of consumption: Consumer fantasies, feelings, and fun*”. Journal of Consumer Research 9,132–140.
- Hopkinson, G.C., Pujari, D., (1999). “*A Factor Analytic Study of The Sources of Meaning in Hedonic Consumption*”, European Journal of Marketing, Vol.33, No.4.
- Karabulut, M., (1987). “*Değişen Hayat Tarzı ve Hedonizm*” Pazarlama Dny. Y:1, S:1
- Karasar, N., (2008). “*Bilimsel Araştırma Yöntemi*”, (18. baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Karataş, E., (2011). “*Hedonic consumption: Confirmation of the Scale and analyzing the effects of demographic factors and an application in Izmir by using LISREL*” (Master's thesis). Dokuz Eylül University, Social Sciences, İzmir.

Odabaşı, Y., (1999). “*Tüketim Kültürü*”, 1. Baskı, Sistem yayıncılık, İstanbul

Orçun, Ç., Demirtaş, M. C. (2015). Gelişen Futbol Ekonomisinde Taraftarların Kulüp Değerlerine Olan Bakış Açıları: Bucaspor Örneği. *Optimum: Journal of Economics & Management Sciences/Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1).

Sarıtaş, E., Haşiloğlu, S. B., (2015). “*Çalışan Kadınların Özel Alışveriş Sitelerinden Satın Alımlarının Hedonik Amaçlı Tüketim Açısından İncelenmesi*”. İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi, 6(1), 53-62.

Turan, E. Y. (2015) “İlkçağ Felsefesinde Faydacılığın Temelleri”. *Atatürk İletişim Dergisi*, (8), 249-258.

To, P., Chechen, L., and Tzu-Hua L., (2007). “*Shopping Motivations on Internet: A Study Based on Utilitarian and Hedonic Value*”, Science Direct Technovation, 27, 774-787

Ünal, S., Ceylan C., (2008). “*Tüketicileri Hedonik Alışverişe Yönelten Nedenler: İstanbul ve Erzurum İllerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma*”, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2, 265-283

Yücedağ, İ. K., 2005. “*Tüketici Davranışı İnsana Özgü İhtiyaçlar ve Hedonik Tüketim*”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovation* (5th ed.). New York: Free Press.

PARANIN YANSIZLIĞI HİPOTEZİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN TESTİ

DOI 10.37880/cumuiibf.518999

Onur OĞUZ¹

Özet

Parasal büyüklükler ile reel ekonomik değişkenler arasındaki etkileşim, iktisat okullarınca farklı yorumlanmaktadır. Klasik ve Neoklasik okullar paranın yansızlığını savunurken, Keynesyen, Monetarist, Yeni Klasik ve Yeni Keynesyen okullar ise görüş farklılıklarıyla birlikte değişkenler arasında ilişki olduğunu savunmaktadırlar. Bu çalışma Türkiye için 2006:1Ç-2016:2Ç döneminde yabancı para mevduatlarından arındırılmış M2 parasal büyüklüğü ile Reel GSYH arasındaki ilişkiyi test etmektedir. Bu amaçla yapısal kırılmaları dikkate alan ve almayan birim kök testleri ile eşbütünleşme analizleri yapılmıştır. Yapısal kırılmaları dikkate almayan test sonuçları M2 ve Reel GSYH arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edememiştir. Yapısal kırılmalara izin veren test sonuçlarına göre eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Bu durum analiz dönemi içerisinde yaşanan finansal kriz dikkate alındığında; ülkemiz şartlarında paranın yansızlığı hipotezinin M2 para arzı açısından reddedildiğini; para arzındaki değişimlerin, ekonomik büyüme üzerinde etkisinin olduğu şeklinde yorumlanabilir. Elde edilen sonuçlar, para politikası yöneticilerinin aktif bir para politikası sayesinde TCMB'nin ikincil hedeflerinden biri olan istikrarlı büyümeye de katkı sağlayabilecekleri şeklinde yorumlanabilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Para Politikası, Reel GSYH, Paranın Yansızlığı Hipotezi

Testing Of The Money Neutrality Hypothesis For Turkish Economy

Abstract

Different schools of economics interpret the effect of monetary variables on economy differently. While Classic and Neoclassic schools assert the neutrality of money, schools such as Keynesian, Monetarist, New Classical and New Keynesian argue that the relationship exists. This study tests this issue for 2006:Q1-2016:Q2 with M2 minus foreign deposits and Real GDP. Cointegration analyzes were carried out by using unit root tests, both take structural breaks and non-structural breaks into account. According to the test results that do not take the structural breaks into account, the cointegration between M2 and Real GDP could not be determined. On

¹ Dr. Öğr. Üyesi Batman Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü ORCID: 0000-0001-5492-0038

the other hand, test results that take the structural breaks into account, finds a cointegration. Considering the crisis period in Turkish economy; the neutrality of money was rejected, and it seems the changes in money supply have an impact on economic growth. The final results show that an up-to-date monetary policy can also contribute to sustainable growth which is one of the secondary targets of TCMB.

Keywords: Monetary Policy, Real GDP, Money Neutrality Hypothesis

1. GİRİŞ

Makro ekonomi tartışmalarında nominal (parasal) büyüklüklerdeki değişimlerin, reel hasıla (çıktı) düzeyinde etkili olup olmadığı süregelen bir tartışma konusudur. Klasik ve Neoklasik iktisatçılar uygulanacak genişletici para-maliye politikalarının reel hasıla düzeyinde etkisinin olmadığını savunurken, Keynesyen görüş özellikle kısa vadede genişletici politikalar ile hasıla düzeyinin artırılabilirliğini savunmaktadır. Diğer iktisat okulları da çeşitli varsayımlarda değişikliklere giderek bu iki görüş arasında fikirlerini belirtmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisi özelinde para arzı değişimi-ekonomik büyüme ilişkisini modellemekten ziyade, Paranın Yansızlığı Hipotezi'nin geçerliliğini ekonometrik yöntemlerle test etmektir. Çalışmada Türkiye'deki para arzı tanımının değişimini takip eden 2006:1Ç döneminden, TÜİK tarafından 1998 fiyatlarıyla reel bazda çeyreklik GSYH hesaplamasının sona erdiği 2016:2Ç dönemine kadar geçerli olan veriler kullanılmıştır. Söz konusu dönemde etkisi bakımından 1929 Buhranıyla karşılaştırılacak düzeyde ağır olan 2008 krizi yaşanmıştır. Krizin ilk şokunun atlatılmasının ardından dünya genelinde parasal genişleme politikaları yaygın şekilde uygulanmıştır. İşte böyle bir parasal genişleme döneminin Türkiye açısından reel GSYH düzeyinde bir etkisinin olup olmadığının incelenmesi, hem krizin, hem de uluslararası parasal konjonktürün ülkemiz ekonomisine olan etkisini tartışmak bakımından faydalı olacaktır. Diğer yandan konu ile ilgili literatür incelendiğinde, 2008 finansal krizini takip eden dönemde parasal büyüklükler ile ekonomik büyüme ilişkisine yönelik yakın tarihli az sayıda çalışma olduğu görülmüştür. Bu çalışma ile Türkiye ekonomisine yönelik ampirik literatüre de bir katkı sağlanması hedeflenmiştir.

Çalışmanın takip eden bölümlerinde ilk olarak paranın yansızlığı hipotezi ile ilgili farklı iktisat okullarına ait teorik tartışmalar, daha sonra konu ile ilgili hem Türkiye için hem de başka ülkeler/ülke grupları için yapılan çalışmalar özetlenmiştir. Akabinde model ve veri seti

hakkında bilgi verilmiş; birim kök testleri ile eşbütünleşme testlerinin teorik çerçevesi açıklanmış ve analiz sonuçları özetlenmiştir. Sonuç bölümü ise çalışmanın genel bir değerlendirmesinden ve Türkiye için politika önerilerinden oluşmuştur.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Parasal büyüklükler ile çıktı (hasıla) düzeyi arasındaki ilişki, farklı iktisat okullarınca farklı açılardan analiz edilmiştir. Bu analizlerin temelinde toplam arz, toplam talep ve emek piyasasındaki arz-talep ilişkileri belirleyici rol oynamaktadır. Dolayısıyla teorik çerçeve kapsamında öncül bir bilgi vermek amacıyla ilk olarak toplam talep ve toplam arz kavramlarına iktisat okullarının bakışı kısaca araştırılmıştır. Sonrasında ise toplam talep ve toplam arz kavramlarına dayalı olarak çıktı düzeyi ile fiyatlar arasındaki ilişki ilişkisinin varlığı, yine iktisat okullarına göre karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

“Toplam Talep Eğrisi”nin tanımında genel olarak IS-LM analizine dayalı bir açıklama görülür. Toplam talep eğrisi bireysel talep eğrisi gibi negatif eğimlidir. Ancak ikame ve gelir etkilerine göre şekil alan bireysel talep eğrisine nazaran; genel fiyat düzeyindeki değişimlerin reel para arzını; bunun üzerinden de faiz haddini ve planlanan yatırımları ters etkilemesi nedeniyle negatif eğilime sahiptir. Bu açıdan bakıldığında toplam talep “*mal-para-tahvil piyasalarında eş anlı dengeyi sağlayan fiyat ve hasıla düzeylerinin geometrik yeri*” olarak tanımlanabilir. Bu tanım dikkate alındığında yatırımların faiz oranlarına olan duyarlılığı, harcama çoğaltanı, para talebinin faiz oranına ve hasıla düzeyine olan duyarlılığı toplam talep eğrisinin eğimini belirler (Ünsal, 2009: 237-244).

“Toplam Arz” ise çeşitli fiyat seviyeleri için üretilmek/satılmak istenen çıktı düzeyi olarak tanımlanır. Ancak toplam arz eğrisinin yapısı ve biçimi konusunda fikir birliği yoktur. Klasik ve Neoklasik görüş; üç temel varsayıma dayalı olarak konuya yaklaşır: Rasyonalite (bireylerin fayda; firmaların kâr ençoklaması amacıyla karar vermesi), Para Hayalinin Olmaması (iktisadi birimler ençoklama kararlarını reel değişkenler üzerinden verirler) ve Piyasaların Sürekli Temizlenmesi (fiyatlar esnektir, tüm işlemler denge fiyat düzeyi üzerinden yapılır). Bu görüşe göre, kısa dönemde sermaye tam kapasite nedeniyle sabittir; üretimi belirleyen emek miktarıdır. Firmaların emek talebi ile ücretler arasındaki ters orantı nedeniyle reel ücretlerdeki düşüş, emek talebinin artmasına yol açar. Artan talep ücretlerin yükselmesini ve reel ücret haddinin (tam istihdam nedeniyle) başlangıç seviyesine dönmesine neden olur. Başka bir ifadeyle fiyat düzeyinin değişmesi, üretim düzeyi üzerinde etkili değildir. Yani

toplam arz dik bir doğru şeklindedir. Klasik ve Neoklasik iktisatçıların bu görüşüne karşılık Keynesyen okul emek arzının reel ücrete değil, nominal ücret düzeyine bağlı olduğunu ve ücretlerin aşağı yönlü esnek olmadığını savunur. Ekonomi kısa dönemde eksik istihdam düzeyinde olduğu için fiyatların artması reel ücreti düşürüp, emek talebinin artmasına yol açar. Bu da tam istihdam seviyesine ulaşılmıncaya kadar hasılda da artış olmasını sağlar. Parasalcı görüşe göre ise emek talebi gerçekleşen reel ücretin, emek arzı ise beklenen reel ücretin bir fonksiyonudur. İşçiler, örneğin ücretlerdeki artışı reel olarak bir artış gibi yorumlama eğilimindeyken, firmalar değişimin nominal olduğunun ve aslında reel ücretlerin düştüğünün farkındadırlar. Bu da emek taleplerini ve üretim düzeylerini artırmalarını sağlar. Parasalcı görüşe göre de kısa dönemli arz eğrisi pozitif eğime sahiptir. Yeni Klasik Yaklaşımına göre üreticiler için fiyat düzeyinin beklenen fiyat düzeyinden büyük olması, hasılda da artış görülmesine yol açar. Özetle yeni klasik görüştekiler için de toplam arz eğrisi pozitif eğimlidir. Son olarak Yeni Keynesyen okulda ise ücret seviyesinin toplu sözleşmeler nedeniyle belli bir süre sabit olduğu varsayımından hareket edilir. İşçiler ve firmalar fiyat düzeyini önceden bilemediklerinden, gerçekleşen fiyat düzeyinin beklenenin üzerinde kalması reel ücretlerin düşmesine ve firmaların emek talebini dolayısıyla üretim miktarını artırmasına neden olur. Yeni Keynesyen akıma göre de toplam arz eğrisi pozitif eğimlidir (Ünsal, 2009: 245-270).

Özetle, toplam talep eğrisinin negatif eğimli olduğu konusundaki görüş birliği toplam arz eğrisinde yoktur. Klasik ve Neoklasik iktisatçılara göre yatay eksene dik bir doğru şeklinde olan toplam arz eğrisi; Keynesyen, Parasalcı, Yeni Klasik ve Yeni Keynesyen okullarda toplam arz eğrisi pozitif eğimli olarak ifade edilmektedir.

Klasik iktisat ekolünün benimsediği makro modelde ücretler ve fiyatlar tam esnektir ve bunun sayesinde de tam istihdam durumu sürekli olarak mevcuttur. Ekonomideki reel değişkenler, emek ve mal piyasasındaki karşılıklı ilişkilerle ilişkilidir. Buna karşılık nominal ücretler ve fiyat düzeyi parasal değişkenlere göre belirlenmektedir. Ancak reel sektör ve parasal sektör arasındaki makro ekonomik ilişki karşılıklı bir konumda değildir. Reel sektördeki değişimler, parasal düzeye etki meydana getirirken; parasal düzeydeki değişimler reel sektörü etkilemez. Bu durum Klasik teoride “Paranın Yansızlığı” olarak adlandırılmaktadır. Bu kavramın arka planında da “Paranın Miktar Teorisi” yatmaktadır. Her ne kadar ilk olarak Merkantilistlerden Jean Bodin tarafından ifade edilmişse de, Klasik iktisatçıları tarafından sistematikleştirilen ve Pigou ile Fisher gibi Neo-klasik İktisatçılarıca da geliştirilen paranın miktar teorisine göre para miktarındaki artış, diğer faktörlerde ve reel varlıklarda hiçbir etki yaratmadan fiyatlar genel düzeyinde artışa yol açmaktadır (Akdiş, 2011: 177-191). Özetle artan

para arzının getirdiği ek talep imkanı, malların nominal olarak aynı oranda pahalılaşması sonucunu doğuracak; dolayısıyla reel olarak aslında bir değişim yaşanmamasına yol açacaktır.

Keynesgil yaklaşımda ise, fiyat ve ücretlerin katılığı varsayımı, paranın yansızlığı hipotezinin reddine yol açmaktadır. Bu yaklaşımı savunanlara göre para miktarındaki artış, faizlerin düşmesine ve yatırım harcamalarının artmasına yol açacaktır. Diğer yandan artan para miktarı işlem amacıyla para talebinin artmasına yol açacak; bu da tüketim harcamalarında artış olarak yansiyacaktır. Hem yatırım hem de tüketim harcamaları toplam talebi ve haliyle toplam çıktı/hasıla düzeyini artıracaktır (Doğan, 2005: 28).

Parasalıcı yaklaşımı savunanlar ise konuya zaman boyutunu katmış ve kısa vadede paranın yanlı olduğunu; para miktarı ile efektif talep arasında bir ilişki olabileceğini kabul etmişlerdir. Uzun dönemin kısa dönemlerin birleşiminden ortaya çıkıyor olması nedeniyle de, para miktarında görülen düzenli artışların, uzun dönemde de yanlılığa yol açabileceği belirtilmiştir.

“Rasyonel Beklentiler” hipoteziyle anılan Yeni Klasik İktisat okuluna göre ücretler ve fiyatlar tam esnektir. Bunun doğal bir sonucu olarak da, ekonominin performansında piyasa mekanizması dışında hiçbir gücün (para politikası uygulamaları gibi) etkisinin olmaması gösterilmektedir. Yeni Klasikler, para otoritelerinin uygulamalarının ekonomik ajanlarca önceden öngörülebilir olması halinde (rasyonellik ve tam bilgiye sahip olma varsayımları nedeniyle), reel değişkenlerde bir dalgalanma olmaksızın yalnızca fiyatların değişeceğini iddia etmektedirler. Reel hasıla üzerinde bir değişiklik yapılabilmesi, ancak öngörülemeyen parasal uygulamalar sonucuna bağlıdır (Erdem, 2005: 206-212).

Yeni Keynesyen çizgide olan iktisatçılara göre paranın yansızlığı yapışkan fiyatlardan kaynaklı nedenlerle kabul görmez. Fiyat yapışkanlığı konusu ise piyasa bozuklukları üzerinden açıklanmaya çalışılmaktadır. Nominal ücret katılıkları üzerine yoğunlaşan iktisatçılara göre uzun dönemli sözleşmeler, uygun bir ücret katılığı oluşturacak ve bu da para politikasının etkinleşmesinin önünü açabilecektir. Para otoritelerinin enflasyonla mücadele kapsamında, iş sözleşmesi görüşmelerinden daha fazla bir araya gelebilmeleri, özellikle kısa dönemde para politikasının reel etkilere yol açabileceği şeklinde yorumlanmaktadır (Snowdon ve Vane, 2012: 320-323).

Görüldüğü üzere, paranın reel ekonomik değişkenler üzerinde etkisinin olup olmadığı farklı iktisat okullarınca farklı yorumlanmıştır. Özellikle toplam arz eğrisinin eğimi konusunda bir fikir birliği olmaması, paranın reel büyüklükler üzerindeki etkilerinin de tartışmalı olarak

kalmasına neden olmuştur. Bu nedenle de ekonomi literatüründe farklı dönemler için, konuya ilişkin çok sayıda test yapılmıştır. Takip eden başlıkta paranın yansızlığı hipotezinin önce Türkiye sonra da diğer ülkeler için geçerli olup olmadığını test eden çalışmalardan örnekler özetlenmiştir.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Konu ile ilgili literatür taraması Türkiye ve Dünya ekonomileri için ayrı ayrı yapılmıştır. Bu ayrımda makale konusunun Türkiye ile sınırlandırılmış olması ve dolayısıyla aynı kapsamdaki diğer çalışmalarla daha kolay karşılaştırma yapılması hedeflenmiştir.

Paranın Yansızlığı Hipotezine yönelik yapılan literatür taramasında Türkiye ekonomisini inceleyen az sayıda çalışma tespit edilebilmiştir.

Tuğcu (2015), M2 ve Reel GSYİH verilerini 1960-2012 dönemi için yapısal kırılmalı eşbütünleşme yöntemi ile test etmiş ve paranın yansızlığı hipotezini reddeden bir sonuca ulaşmıştır. Çiçek (2011), 1987/1Ç-2007/3Ç dönemi için M2 ve Reel GSYİH verileri üzerine eşbütünleşme ve nedensellik analizi testlerini uygulamış ve değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Saatçioğlu ve Korap (2009), 1950-2006 döneminde dolaşımdaki para, M2 ve Reel GSMH arasında yapısal kırılmalı eşbütünleşme ilişkisini analiz etmiş ve paranın yansızlığı hipotezini reddeden sonuçlara ulaşmıştır. Aslan ve Korap (2007), 1987/1Ç-2006/4Ç dönemi için Eşbütünleşme analizi ile M1 ve M2 parasal büyüklükleri ile Reel GSYİH arasındaki ilişkiyi test etmiş ve paranın yansızlığı hipotezini reddeden bulgulara ulaşmıştır. Türkiye hakkındaki literatür incelemesinde paranın yansızlığı hipotezinin kabul edildiği yalnızca bir çalışmaya ulaşılabilmektedir. Sulku (2011), 1987/1Ç-2006/3Ç dönemi için M2Y ve Reel GSYİH arasındaki ilişkiyi ARIMA yöntemi ile test etmiş ve yaygın sonuçların aksi yönde bir sonuç elde etmiştir.

Çalışmaların genelinde paranın yansızlığı hipotezi reddedilmiş ve parasal büyüklükler ile ülkedeki gelir düzeyi arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Türkiye özelindeki çalışmalarda eşbütünleşme ya da yapısal kırılmalı eşbütünleşme testleri uygulanmıştır. Ancak bu çalışmalar kapsadıkları dönem itibariyle 2008 finansal krizini ve bunun para miktarı üzerindeki etkilerini tartışmamaktadırlar. Bu çalışma, hem kapsadığı dönem itibariyle dünyada görülen parasal genişleme sürecine paralel olarak ülkemizdeki para arzı ve büyüme ilişkisini test etmek, hem de yenilenen para arzı tanımı ile yapılan bir analiz olması sebebiyle, literatürde

ülkemizle ilgili yakın dönemli analiz boşluğunu doldurmak için katkı sunmak amacını taşımaktadır.

Dünya ekonomileri üzerine yapılan çalışmalarda genellikle daha geniş bir zaman perspektifinden bakılabildiği görülmektedir. Paranın Yansızlığı Hipotezi'ni inceleyen çalışmalarda Türkiye ekonomisindeki benzer şekilde yakın tarihli çalışmalardan bir özet hazırlanmıştır.

Bozkurt (2018), Türkiye ve Şangay İşbirliği örgütüne üye ülkeler için paranın yansızlığı hipotezinin geçerliliğini araştırmıştır. 2000-2016 dönemini kapsayan panel veri analizinde, grup olarak paranın yansızlığı hipotezi kabul edilirken, panel olarak reddedilmiştir. Sun'an ve Husen (2017) Endonezya ekonomisinde M1 ve M2 para arzının büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma 2010-2016 dönemi için çeyreklik verilerle hazırlanmıştır. Hata düzeltme modeli çerçevesinde kısa vadede M1 ve M2'nin ekonomik büyümeyi etkilediği; uzun vadede ise yalnızca M2'nin ekonomik çıktı düzeyinde etkili olabildiğini bulmuşlardır. Sahin ve Doğan (2017) 1959:1-2016:5 dönemi için EGARCH ve ADCC-EGARCH modelleri ile ABD ekonomisini test etmişlerdir. Sonuç olarak hem kısa hem de uzun vadede paranın yansızlığı hipotezinin ilgili dönemde ABD ekonomisi için geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Büyükgaz (2016), Bahreyn, Mısır, İran, İsrail, Ürdün, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri için 1980-2015 dönemi verilerini kullanarak panel veri analizi gerçekleştirmiştir. Eşbütünleşme testlerinin sonucunda M2 para arzı ile GSYİH değişkenleri arasında ilişki tespit edilememiş; bu da paranın yansızlığı hipotezinin söz konusu ülkeler için kabul edildiği şeklinde yorumlanmıştır. Moreira, vd. (2016), 1959-2013 dönemi için ABD ekonomisinde çeyreklik bazda verilerle analiz yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda para arzındaki değişimin yalnızca potansiyel GSYH oranının değil, doğal işsizlik oranını ve enflasyonu da etkilediğini tespit etmişlerdir. Hiscock ve Handa (2013), 1960-2009 dönemi için Güney Amerika ülkelerini kapsayan bir analiz gerçekleştirmişlerdir. Buna göre M1 ve M2 parasal büyüklükleri ile büyüme arasındaki ilişki araştırılmış; Brezilya, Şili, Kolombiya, Guyana, Surinam, Uruguay ve Venezuela için paranın yansızlığı hipotezi kabul edilirken; Arjantin, Bolivya, Ekvador, Paraguay ve Peru için hipotez reddedilmiştir. Westerlund ve Costantini (2009), Avustralya, Kanada, Danimarka, Almanya, İtalya, Japonya, Norveç, İsveç, İngiltere ve ABD ülkelerinin 1870-1986 dönemi verilerini panel eşbütünleşme analizine tabi tutmuşlardır. Test sonuçlarında paranın yansızlığı hipotezi reddedilmiştir.

İktisadi düşünce tarihine bakıldığında, paranın ya da başka bir ifadeyle nominal büyüklüklerin reel ekonomi üzerinde etkisinin olup olmadığı tartışmaları hem teorik boyutta

hem de analizler boyutunda sürmektedir. Literatür özetinden de görülebileceği gibi bu konuda ampirik kanıtlarda da bir görüş birliği bulunmamaktadır. Türkiye üzerine yapılan analizler belli bir yönde sonuçlar vermiş olsa da, farklı iktisat politikalarının uygulandığı ya da farklı konjonktürler içinde bulunulan dönemlerde paranın yansızlığı hipotezinin tekrar test edilmesi; uzun vadede politika belirleyicilerinin daha sağlıklı sonuçlar vermelerini sağlayabilecektir. Bu amaçla çalışmanın geri kalan bölümü, hipotezin Türkiye şartlarında geçerliliğinin yeniden test edilmesi motivasyonuna dayanmaktadır.

4. MODEL VE VERİ SETİ

Türkiye’de Paranın Yansızlığı Hipotezi’nin test edildiği bu çalışmada 2006:1Ç – 2016:2Ç veri dönemi kullanılmıştır. Analiz kapsamında M2 parasal büyüklüğü yerine, yalnızca yerel paranın durumunu test edebilmek için vadeli ve vadesiz yabancı para mevduatlarından arındırılmış M2 verileri ile testler gerçekleştirilmiştir. Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla verisini temsilen 1998 temel fiyatlarıyla hesaplanan değerler kullanılmıştır. Analizde çeyreklik veriler kullanıldığı için hareketli ortalama yöntemine dayalı olarak mevsimsellikten arındırma yapılmış; oransal bir yorumlama imkânı sağlaması için serilerin logaritması alınmıştır. Tüm veriler yerel para birimi cinsindedir.

Tablo 1. Kullanılan Değişkenler ve Açıklamaları

log_m2_yp	M2 - Yabancı Para Mevduatlar (Mevsimsellikten arındırılmış, logaritmik)
log_gsyhsa	Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (1998 Temel Yılı Fiyatlarıyla, Mevsimsellikten arındırılmış, logaritmik)

Türkiye’de parasal büyüklük tanımları 2005 sonundan itibaren değiştirilmiş, bu tarihe kadar M2Y içerisinde izlenmekte olan “Yurtiçi Yerleşiklerin YP Mevduatları” vade gruplarına göre ayrıştırılmış ve M1 ile M2 içerisine dâhil edilmiştir. Buna bağlı olarak M2Y, M2YR, M3Y ve M3YR kalemleri para arzı tanımından çıkarılmıştır (TCMB). Söz konusu bu yapısal değişim nedeniyle analiz dönemi 2006’dan başlatılmıştır. Yine TÜİK tarafından Sabit Fiyatlarla Gayrisafi Yurtiçi Hasıla verileri 1998 Temel Fiyatlarıyla ancak 2016’nin ikinci çeyreğine kadar açıklanmış; bu tarihten sonraki çeyreklik bazda reel verilere ulaşamamıştır.

Türkiye’de yabancı para mevduatları hariç M2 parasal büyüklüğü, 2006 sonu ve 2015 sonu dönem arasında yıllık bazda %14,69 ortalama artış (CAGR) göstermiştir. Orijinal gözlem değerleriyle M2 değişimi ise %14,86 olarak hesaplanmıştır. Bu durum yabancı para mevduatların analiz kapsamı dışında bırakılmasının; parasal büyüklük hacmi değişimi

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
anlamında büyük bir fark yaratmayacağı şeklinde yorumlanabilir. Aynı dönem için reel GSYİH yıllık ortalama büyüme hızı ise %3,10 olarak hesaplanmıştır.

Analizde kullanılan değerler TÜİK ve TCMB'nin veri setlerinden elde edilmiştir. Çalışmada E-Views 9.0, Gauss 10.0 ve Stata 13.0 programları kullanılmıştır.

5. YÖNTEM ve ANALİZ

Çalışmada yöntem olarak hem yapısal kırılmaları dikkate almayan, hem de yapısal kırılma varlığında sonuç veren testler tercih edilmiştir. Bu amaçla ilk aşamada Genişletilmiş Dickey-Fuller (1981), Phillips-Perron (1988) ve NG Perron (2001) testleri ile durağanlık yapısal kırılmanın dikkate alınmadığı durumda test edilmiş; sonrasında da Zivot-Andrews (1992) ve Lee-Strazich (2013) kırılmalı birim kök testleri uygulanarak yapısal kırılma durumunda durağanlık analizi yapılmıştır. Testlerden elde edilen sonuçlara göre Johansen (1991) ve Gregory-Hansen (1996) eşbütünleşme testleri uygulanarak, değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı (başka bir ifadeyle paranın yansızlığı hipotezinin geçerliliği) incelenmiştir.

5.1. Birim Kök Testleri

İktisadi veriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin araştırılabilmesi için ilgili serilerin durağanlık düzeylerinin bilinmesi gerekmektedir. Bir zaman serisi, uzun vadede belli bir ortalama etrafında dalgalanma gösteriyorsa, zamana göre değişmeyen sabit bir varyansa ve kovaryansa sahipse, durağanlık durumundan söz edilebilir. Durağan bir serinin şoka maruz kalması, oluşacak etkinin kalıcı olmaması ve belli bir dönem sonunda yine ortalama değerlerine döneceği şeklinde yorumlanmaktadır (Asteriou and Hall, 2007: 231).

Literatürde sıklıkla kullanılan testlerin başında Dickey-Fuller (1979) testi ve yüksek dereceli otoregresif modeller için geliştirilmiş Artırılmış Dickey-Fuller (Augmented Dickey-Fuller – ADF, 1981) testi gelmektedir. Ancak Dickey-Fuller testlerinde yanlış hipotezi reddetme gücü düşük kalmaktadır (Enders, 2015: 251-252). Phillips ve Perron (1988), Dickey-Fuller testindeki otokorelasyon sorununa parametrik olmayan bir test yaklaşımı geliştirmişlerdir. Bu sayede heterojen dağılımdaki zaman serilerinin test edilebilmesini sağlamışlardır. Bu yaklaşımda hata terimleri arasında otokorelasyon olmasına izin verilmiş, bu sorunu düzeltmek için, ADF testinde olduğu gibi modele bağımlı değişken gecikmeleri eklenmesi yerine, Newey-West düzeltme faktörü kullanılmıştır. Her iki testin de temel hipotezi ilgili serinin stokastik trend içeren bir süreç tarafından üretildiği yönündedir ve alternatif

hipotez ise serinin durağan olduğunu gösterir. PP testinin asimptotik dağılımı ADF testi ile aynıdır (Cağlayan, Sacaklı, 2006: 124). Hata terimlerinde negatif ardışık bağıntı olması durumlarında, literatürdeki diğer testlere kıyasla Ng Perron (2001) tarafından modifiye edilmiş testler daha dirençli (robust) sonuçlar vermekte ve boyut dağılım çarpıklığı (size distortions) sorununa karşı testlerin gücünü artırmaktadır. Bu testin bir diğer önemli yönü bilgi kriterlerinde kullanılan gecikme uzunluğunun seçiminde daha gelişmiş bir yöntem uygulamasıdır. (Ng Perron, 2001: 1520). Ng Perron birim kök testi, dört test sonucu üzerinden değerlendirilmektedir. Bu testlerden MZ_{α} ve MZ_t , Phillips (1987) ve Phillips Perron (1988)'de ifade edilmiş olan Z_{α} ve Z_t testlerinin geliştirilmiş (modified) şeklidir. Bu testlerde boşluk hipotezi, serinin durağan olmadığı yönündedir. Üçüncü test istatistiği olan MSB, Bhargava'nın (1986) R1 istatistiğinin değiştirilmiş şeklidir. Son test olan MPT ise Dickey Fuller testinin geliştirilmiş şeklidir. Bu iki testte boşluk hipotezi serinin durağan olduğu yönündedir. Tüm testler için kritik değer tabloları, Ng Perron (2001) tarafından hesaplanmıştır.

Çalışmada ilk olarak Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP) ve NG Perron testleri ile serilerin durağanlığı test edilmiştir.

Tablo 2. Birim Kök Test Sonuçları

Panel A									
	ADF*				PP**				
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli		
	Düzye	1. Fark	Düzye	1. Fark	Düzye	1. Fark	Düzye	1. Fark	
log_m2_yp	-1.9489	-5.9998***	-1.3573	-6.1324***	-2.4490	-5.9998***	-1.3652	-6.1367***	
log_gsyhsa	-0.901	-5.6783***	-2.9587	-5.6299***	-0.9072	-5.3729***	-2.5042	-5.3562***	
Panel B									
	Ng Perron*								
	Sabitli	Düzye				1. Fark			
		Mza	MZt	MSB	MPT	Mza	MZt	MSB	MPT
log_m2_yp	-0.2459	-0.1237	0.5028	18.3725	-16.2194***	-2.8478***	0.1756**	1.5105***	
log_gsyhsa	0.9202	0.6609	0.7181	38.5885	-16.0767***	-2.7616***	0.1718***	1.7960**	
Sabitli ve Trendli	Mza		MZt		MSB		MPT		
	Mza	MZt	MSB	MPT	Mza	MZt	MSB	MPT	
log_m2_yp	-2.5059	-0.9830	0.3923	31.2827	-19.4730**	-3.0606**	0.1572***	5.0387**	
log_gsyhsa	-16.2972	-2.8544	0.1752	5.5926	-17.7590**	-2.9714*	0.1673**	5.1823**	

*ADF ve Ng Perron testlerinde Schwarz Bilgi Kriteri en yüksek 5 alınmıştır.

**PP testinde Newey-West Bandwidth kullanılmıştır.

Tabloda * %10, ** %5 ve *** %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Birim kök testi sonucunda her üç testte de sonuçlar birbiriyle tutarlı olmuştur. ADF ve PP testlerinde tüm serilerin %1 anlamlılık seviyesinde düzeyde stokastik trend içerdiği, buna karşılık birinci farklarında durağan oldukları tespit edilmişlerdir. Ng Perron testinde de farklı

5.2. Yapısal Kırılmalara İzin Veren Birim Kök Testleri

2008 krizini takip eden dönemde dünya genelinde parasal genişleme süreci başlamış; bu da özellikle gelişmekte olan ülke piyasalarında risk iştahının artmasına yol açmıştır. Dünya genelinde enflasyon yaratıcı politikalar uygulanırken; ülkemiz enflasyonu düşürmeye yönelik çalışmalara devam etmiş; ancak gerek iç, gerekse uluslararası konjonktür nedeniyle yıllık olarak hedeflenen düzeyin üstünde kalınmıştır. Yaşanan parasal genişleme özellikle finans piyasalarında kendini göstermiş; borsalar tarihi rekorlarını yenilerken reel büyüklüklerde istenen pozitif değişim uzun bir süre sağlanamamıştır. İşte bu nedenle analiz dönemi içerisinde bulunan 2008 küresel krizi ve sonrasında yine küresel piyasalarda yaşanan gelişmeler Türkiye ekonomisini de etkilediğinden, kırılmaları dikkate alan durağanlık testlerinin yapılmasının daha sağlıklı sonuçlar doğurabileceği düşünülmektedir.

Ekonometri literatüründe yapısal kırılmanın gözardı edildiği durumlarda standart Dickey-Fuller testinin birim kökün varlığı yönünde sonuç vermeye eğimli olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle de yapısal kırılmanın içsel olarak belirlendiği yeni testler geliştirilmiştir (Yılcıncı, Özcan, 2010: 25). Bu çalışmada söz konusu testlerden Zivot-Andrews (1992) ve Lee-Strazich (2013) birim kök testleri tercih edilmiştir.

Zivot-Andrews (1992) testi, üç model etrafında gerçekleşmektedir. Buna göre;

$$\text{Model A: } y_t = \mu + \phi DU_t(\lambda) + \beta_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \psi_j \Delta y_{t-1} + e_t \quad (3)$$

$$\text{Model B: } y_t = \mu + \beta_t + \gamma DT_t^*(\lambda) + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \psi_j \Delta y_{t-1} + e_t \quad (4)$$

$$\text{Model C: } y_t = \mu + \phi DU_t(\lambda) + \beta_t + \gamma DT_t^*(\lambda) + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \psi_j \Delta y_{t-1} + e_t \quad (5)$$

(3) numaralı model sabitte kırılma, (4) numaralı model eğimde kırılma ve (5) numaralı model hem sabitte hem de eğimde kırılmayı ifade eder. e terimi otokorelasyonsuz ve normal dağılımlı hata terimini, λ sembolü ise kırılma düzeyini ifade eder ($\lambda = T_B/T$ şeklinde hesaplanır, T_B kırılma noktasıdır). Kırılma noktasının seçiminde, t istatistiğinin minimum olduğu değer tercih edilmektedir. Bu testte serinin yapısal kırılma içermeyen ve $I(1)$ düzeyinde kayan rassal yürüyüş modeli olduğu temel hipotezine karşılık, serinin belirsiz bir dönemde kırılması olan

trend durağan süreç olduğu şeklindeki alternatif hipotez test edilmektedir (Zivot, Andrews, 1992: 254-255, Sevüktekin ve Çınar, 2014: 445).

Lee-Strazich (2013) testi öncekinden farklı olarak sabitli model (Model A) ile sabitli ve trendli model (Model C) üzerinde uygulanmaktadır. Lee-Strazich, Zivot-Andrews testinde birim kök altında yapısal kırılmanın olmaması durumunu ve kritik değerlerin de bu varsayıma göre türetilmesini eleştirmişlerdir. Lee-Strazich, buna karşılık iki kırılmalı ve Lagrange Çarpımına (LM) dayanan bir birim kök testi önermişlerdir (Lee-Strazich, 2013: 1082). Lee-Strazich tarafından önerilen test (6) numaralı modelde gösterilmiştir:

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + u_t \quad (6)$$

Bu denklemde $\tilde{S}_t = y_t - \tilde{\psi}_x - Z_t \tilde{\delta}$ olarak ifade edilebilir ($t=2, \dots, T$). $\tilde{\delta}$ katsayısı, Δy_t 'nin ΔZ_t 'ye göre regresyonundan elde edilmektedir. $\tilde{\psi}_x$ değeri ise $y_1 - Z_1 \tilde{\delta}$ üzerinden hesaplanmaktadır. Testte sıfır hipotezi $\phi = 0$ olarak tanımlanmakta (serinin durağan olmaması durumu) ve bu seviyeyi sağlayan en küçük LM test istatistiğini ifade etmektedir. Elde edilen istatistikler, Lee-Strazich (2013)'teki kritik değer tablosu ile karşılaştırılmaktadır. İstatistiklerin bu tablodaki değerlerden büyük olmaları halinde yapısal kırılmalı birim kök hipotezinin kabul edilememesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablo 3'te yapısal kırılmalı birim kök testlerinin sonuçları bir arada gösterilmiştir.

Tablo 3. Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri

Değişkenlerin Seviye Değerleri						
Model A			Model C			
Test İst.	Fransiyon (λ)	Kırılma Tarihi	Test İst.	Fransiyon (λ)	Kırılma Tarihi	
Log_gsyhsa						
ZA (1992)	-3.579	2010:2Ç	-5.181		2010:2Ç	
LS (2013)	-3.342	2009:3Ç	-3.392	0.357	2009:3Ç	
Log_m2_yp						
ZA (1992)	-2.34	2009:2Ç	-5.972***		2010:3Ç	
LS (2013)	-1.728	2010:2Ç	-4.428	0.429	2010:2Ç	
Değişkenlerin 1. Farkları						
Log_gsyhsa						
ZA (1992)	-6.305***		-7.747***			
LS (2013)	-7.423***		-6.079***	0.31		
Log_m2_yp						
ZA (1992)	-6.066***		-5.961***			

LS (2013) -6.568*** -6.15*** 0.452

ZA testi için %1 seviyesindeki kritik değerler, Model A: -5,34 ve Model C: -5,57

LS testi için %1 seviyesindeki kritik değerler, Model A: -4,239 ve Model C: $\lambda=0,4$:-5,05;
 $\lambda=0,5$:-5,11

Tablo 3 incelendiğinde yalnızca log_m2_yp değerinin Zivot Andrews testi Model C bünyesinde durağan olduğu; diğer değişkenlerin ise her iki test sonucuna göre birim kök içerdikleri gözlenmiştir. Ancak LS (2003, 2004), ZA testleri için, temel hipotezin reddinin birim kökün de varlığının reddedilmesi anlamına gelmeyeceğini; dolayısıyla alternatif hipotezin yanlış yorumlanmaya açık olduğunu belirtmişlerdir. Bu durum, fark durağan bir serinin yanlış olarak yapısal kırılmalı trend durağan olduğunun kabul edilmesine yol açabilecektir (Yılancı, 2009: 330). Bununla beraber söz konusu değişken LS testinde fark durağan olarak tespit edilmiştir.

Son olarak testlerde kırılma tarihleri incelendiğinde, 2008 krizini takip eden dönem olduğu dikkati çekmektedir.

5.3. Johansen Eşbütünleşme Testi

Yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF ve PP birim kök testleri, üç serinin de I(1) düzeyinde durağan olduklarını göstermiştir. Bu nedenle Reel GSYH'ye karşılık parasal büyüklükler ayrı ayrı eşbütünleşme testine tabi tutulmuşlardır. Burada Johansen (1991) Eşbütünleşme testi tercih edilmiştir.

Johansen (1991) Eşbütünleşme testi VAR Analizine dayanan bir yöntem içermektedir. X_t notasyonu I(1) düzeyinde durağan serileri, μ terimi sabit terimler vektörünü ve Φ parametreler matrisini temsil edecek şekilde oluşturulan bir vektör hata düzeltme modeli şu şekilde ifade edilebilir:

$$\Delta X_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} + \Pi X_{t-k} + \Phi D_t + \mu + e_t \quad (7)$$

Bu modelde Γ sistemin kısa vadeli etkileri, Π ise uzun dönemli denge ilişkileri hakkında bilgi verir. Π matrisi rankının üç durumu olabilir: Rank(Π)=k olması durumunda sahte regresyon durumu oluşmaz, uygun model değişken düzeyleri kullanılarak yapılan VAR modeli geçerli olur. Rank(Π)=0 olması durumunda sıfır matrisi meydana geleceğinden, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilemez. Değişkenler düzeyde durağan olmadıklarından farkları alınarak VAR analizi yapılabilir. Son durum ise Rank(Π

)= $r \leq (k-1)$ durumudur. Burada r adet eşbütünlük ilişkisi vardır. Rank bire eşit ise bir tane; eğer birden büyükse çoklu eşbütünlük ilişkisinden söz edilebilir (Oktayer, 2010: 441).

Yabancı para mevduatlarından arındırılmış M2 parasal büyüklüğü ve Reel GSYH arasındaki eşbütünlük ilişkisinin tespitinde ilk olarak uygun gecikme aralığı seçimi yapılmıştır.

Tablo 4. Uygun Gecikme Aralığının Seçimi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	121.51	NA	3.41e-06	-6.91	-6.73	-6.85
1	157.60	63.69	5.18e-07	-8.80	-8.44*	-8.68*
2	161.46	6.35	5.25e-07	-8.79	-8.25	-8.61
3	166.90	8.33	4.87e-07	-8.88	-8.16	-8.63
4	169.33	3.43	5.44e-07	-8.78	-7.89	-8.48
5	171.59	2.92	6.20e-07	-8.68	-7.60	-8.31
6	172.22	0.74	7.87e-07	-8.48	-7.23	-8.05
7	180.70	8.98	6.40e-07	-8.75	-7.31	-8.26
8	191.09	9.78*	4.76e-07*	-9.12*	-7.51	-8.57

* işareti farklı kriterlere göre uygun gecikme sayısını ifade eder. LR: Ardışık Değiştirilmiş LR Test İstatistiği (Her bir test için %5 anlamlılık düzeyinde) FPE: Son Tahmin Hatası, AIC: Akaike Bilgi Kriteri, SC: Schwarz Bilgi Kriteri, HQ: Hannan-Quinn Bilgi Kriteri.

Analizde ilk olarak kriterlerin çoğunluğunun işaret ettiği 8 gecikme dikkate alınmış; ancak yapılan varsayım testlerinde istikrar hatası verdiği için, Schwarz ve Hannan-Quinn Bilgi Kriterleri çerçevesinde 1 gecikme ile model uygulanmıştır. Bu gecikme düzeyinde tüm varsayımsal koşullar sağlanmıştır.

Eşbütünlük testlerinde ise Model 2, Model 3 ve Model 4 arasında pantula prensibine göre Model 3 seçilmiştir.

Tablo 5. Eşbütünlük Rankının Belirlenmesi

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace İstatistiği	Kritik Değer (%5 A.D.)	Olasılık
Rank = 0	0.172478	9.683146	15.49471	0.3059
Rank ≤ 1	0.051392	2.110375	3.841466	0.1463

Trace istatistiklerine göre değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi tespit edilememiştir. Bu durum bankalardaki vadeli mevduatların dikkate alındığı M2 para arzı için ilk etapta kabul edilebilir bir durumdur. Çünkü analiz kapsamındaki yıllarda bankalardaki mevduatlara uygulanan faiz oranları ve stopaj kesintilerinde değişikliklere gidilmiş; bu da yaratılan banka parası üzerinde etkili olmuştur. Yine ekonomik kriz döneminde özellikle

borsada meydana gelen sert hareketler, yatırımcıların birikimlerini daha güvenli gördükleri banka mevduatlarında değerlendirilmelerine neden olmuş olabilir. Bu nedenle paranın yansızlığı hipotezini M2 para arzı için kabul etmeden önce yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme testlerinin yapılmasının daha faydalı olacağı düşünülmektedir.

5.4. Gregory Hansen Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Testi

Çalışmanın bu aşamasında Gregory ve Hansen tarafından geliştirilen ve yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme testi tercih edilmiştir.

Gregory-Hansen (1996) ilk olarak yapısal kırılma içermeyen standart eşbütünleşme modeline bilinmeyen bir noktada (τ) oluşan bir kırılmayı eklemiştir:

$$y_{1t} = \mu_1 + \mu_2 \varphi_{1\tau} + \beta_t + \alpha^T y_{2t} + e_t \quad (8)$$

(8) numaralı model, sabitli ve trendli modelde yapısal kırılmalı eşbütünleşme denklemini ifade etmektedir. Bu modelde $\mu_2 \varphi_{1\tau}$ ifadesi belli bir anda sabitte meydana gelen kırılmayı ve yeni sabiti; β_t ise trend etkisini göstermektedir. (8) numaralı modelin bir başka şekli de eğim vektöründe bir kırılmanın olabileceği “regime shift” modelidir:

$$y_{1t} = \mu_1 + \mu_2 \varphi_{1\tau} + \alpha_1^T y_{2t} + \alpha_2^T y_{2t} \varphi_{1\tau} + e_t \quad (9)$$

(9) numaralı denklemde μ_i değerleri düzeyde kırılma modelini (level shift model) ve α_i değerleri de eğim katsayısındaki değişimleri ifade etmektedir. Oluşturulan modellerde, kırılma tarihinin önceden bilinme zorunluluğu bulunmaktadır. Bu testte “eşbütünleşme yoktur” şeklindeki boşluk hipotezi, (8) ve (9) numaralı denklemlerde toplu olarak gösterilen “düzey ve sabitte kırılma durumunda eşbütünleşme vardır”, “zaman boyutunda kırılma durumunda eşbütünleşme vardır” ve “sabitin eğiminde kırılma durumunda eşbütünleşme vardır” şeklindeki üç alternatif hipoteze karşı test edilmektedir (Gregory, Hansen, 1996: 104). Analiz sonucunda Phillips (1987) test istatistiğinden türetilen Z_α ve Z_t ile ADF testinden türetilen üç sonuç elde edilmektedir.

Elde edilen test sonuçları ile kritik değerler Tablo 6’da özetlenmiştir

:

Tablo 6. Gregory Hansen Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Test Sonuçları ve Kritik Değerleri
Panel A

Model	ADF	T _b	Z _t	T _b	Z _a	T _b
Düzeyde Kayma	-5.56	2008:2Ç	-5.71	2008:2Ç	-37.03	2008:2Ç

Düzyey Kayma ve Trend	-5.31	2008:2Ç	-5.57	2008:2Ç	-35.99	2008:2Ç
Rejim Değişimi	-5.77	2008:2Ç	-5.94	2008:2Ç	-38.13	2008:2Ç

Panel B

Model	ADF / Zt			Za		
	%1	%5	%10	%1	%5	%10
Düzyey	-5.13	-4.61	-4.34	-50.07	-40.48	-36.19
Düzyey ve Trend	-5.45	-4.99	-4.72	-57.28	-47.96	-43.22
Rejim ve Trend	-5.47	-4.95	-4.68	-57.17	-47.04	-41.85

Tablo 6 çerçevesinde, %5 anlamlılık düzeyine göre M2 para arzı ile GSYH arasındaki eşbütünlüşme ilişkisinin yokluğu yalnızca Za testinin düzey ve trend ile rejim ve trend testlerinde kabul edilmiş; diğer testler için üç durumda da değişkenler arasında eşbütünlüşme olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu durumda M2 para arzı ile GSYH değerlerinin eşbütünlüşük olduğu yorumu yapılabilmektedir.

6. SONUÇ

Paranın Yansızlığı Hipotezi iktisat literatüründeki önemli tartışma konularından birisidir. Uzun dönemde parasal büyüklüklerin, reel gelir üzerinde bir etkisinin olmadığını savunan Klasik ve Neoklasik iktisatçılara karşılık, başta Keynesyenler olmak üzere diğer iktisat okullarının temsilcileri iki değişken arasında bir etkileşim olduğunu iddia etmektedirler. Bu konuda önceden yapılmış ülke veya ülke grubu bazlı zaman serisi ve panel veri analizlerinde de farklı sonuçlar elde edilmiştir. Bu farklılıklarda hem seçilen ülkelerin hem de analiz dönemlerinin etkisi olabilir. Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda da genel olarak paranın yansızlığı hipotezinin reddedildiği; parasal büyüklükler ile Reel GSYİH düzeyinde arasında bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışma söz konusu hipotezin Türkiye ekonomisinde 2006/1Ç dönemi ile 2016/2Ç dönemi için test edilmesini amaçlamaktadır. Veriseti olarak yabancı para mevduatlarından arındırılan M2 para arzı ile 1998 sabit fiyatları ile hesaplanan Reel GSYİH kullanılmıştır. Analiz dönemi içerisinde, 2008 büyük finansal ve ekonomik krizi de bulunmaktadır. Bu dönemde dünya genelinde merkez bankaları para basmak suretiyle krizin etkilerini azaltmaya çalışmışlardır. Bu ise ağırlıklı olarak finansal piyasalarda bir düzelmeye yol açarken, reel ekonomide çarkların uzun bir süredir sorunlu olarak dönmesini engelleyememiştir. Dünya ekonomisine entegre bir ülke olarak Türkiye de bu dönemden doğrudan veya dolaylı olarak

etkilenmiş ve enflasyon baskısıyla yüzyüze kalmıştır. Bu nedenle çalışmada eşbütünleşme analizinde hem yapısal kırılmayı dikkate alan hem de almayan testler tercih edilmiştir.

Yapısal kırılmayı dikkate almayan yaklaşımla ADF ve PP birim kök testleri her iki verisetinin de I(1) düzeyinde durağan olduğunu ortaya koymuştur. Bunun üzerine Johansen eşbütünleşme testi uygulanmış; yabancı para mevduatlarından arındırılmış M2 para arzı ile Reel GSYİH arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Bu durum paranın yansızlığı hipotezinin doğrulanması olarak yorumlanabilmektedir. Ancak yapısal kırılmanın gözardı edildiği durumlarda yapılan analizlerin hatalı sonuç verme eğiliminde olduğuna dair literatürde görüşler bulunmaktadır. Bu nedenle çalışma bir kez de yapısal kırılmalı eşbütünleşme testine tabi tutulmuştur. İlk olarak Zivot-Andrews ve Lee-Strazich tarafından geliştirilen tek kırılmalı birim kök testleri uygulanmıştır. İki seri için de I(1) düzeyinde durağanlık tespit edilmiş; ayrıca kırılma tarihleri de hem sabitli hem de sabitli ve trendli modeller için finansal krizi takip eden dönem olarak hesaplanmıştır. Bunu takiben Gregory Hansen eşbütünleşme testi uygulanmış ve yabancı para mevduatlarından arındırılmış M2 para arzı büyüklüğü ile Reel GSYİH arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir.

Elde edilen bu sonuç, Türkiye hakkındaki literatürle de tutarlı olarak paranın yansızlığı hipotezinin reddedilmesine yol açmıştır. Ülkemizde uygulanacak para politikaları ile ekonomik büyüme üzerinde etkili olunabilmektedir. Bu durum para otoritelerinin vereceği kararların, uluslararası konjonktür dışsal kabul edildiğinde ülkedeki ekonomik büyüklükleri etkileme güçlerinin olduğunu göstermektedir. Analiz döneminde yıllık ortalama para arzı büyümesinin reel büyüme oranının çok üzerinde olması; para arzındaki bollaşmanın ekonomik büyüme üzerinde bir baskı unsuru olması sonucuna ulaşılmasını gerektirebilir. Ancak bu dönemde uygulanan faiz ve kur politikaları da büyüme üzerinde önemli etki yaratmış; ayrıca başlıca dış ticaret pazarlarımızın 2008 sonrasında durgunluk yaşaması da üretim sürecimizde kısmen olumsuz etkiler yaratmıştır.

Elde edilen sonuçlar çerçevesinde, para otoritelerinin uluslararası konjonktürden bağımsız olmaksızın piyasadaki para miktarı üzerinde aktif bir kontrolünün olması gerektiği; politika önerilerinin ve faiz kararlarının bu gerçek dikkate alınarak verilmesi ve TCMB toplantı tutanaklarında piyasa oyuncularını üzerinde etki yaratabilecek ifadelerin kullanılması gerektiği belirtilebilir. Aktif bir para politikası yönetimi, uzun vadede ülke ekonomisinde büyümenin istikrarlı şekilde sürdürülebilmesini de sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Akdiş, M. (2011). Para teorisi ve politikası. Ankara: Gazi Kitabevi Gözden Geçirilmiş 2. Baskı.
- Aslan, Ö. & Korap, L. (2007). Testing quantity theory of money for the Turkish economy. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 1(2), 93-109.
- Asteriou, D. & Hall, S.G. (2007). Applied econometrics: a modern approach using Eviews and Microfit revised edition, USA: Palgrave Macmillan.
- Bozkurt, E. (2018). The hypothesis of neutrality of money: panel data analysis, Journal of Yasar University, 13(52), 322-327.
- Büyükgaz, U. (2016). Paranın yansızlığı hipotezinin Orta Doğu ülkeleri için test edilmesi. Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi, 1(1-2), 6-12.
- Çağlayan, E. & Saçaklı, İ. (2006). Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin sıfır frekansta spektrum tahmincisine dayanan birim kök testleri ile incelenmesi. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(1), 131-137.
- Çiçek, M. (2011). Paranın miktar teorisi ve Türkiye’de geçerliliği, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(3), 87-115.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. Journal of the American Statistical Association, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. Econometrica: Journal of the Econometric Society, 49(4), 1057-1072.
- Doğan, Ç. (2005). Para politikasının etkinliği: Türkiye açısından bir değerlendirmesi. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(1), 25-42.
- Enders, W. (2015). Applied econometric Time Series, 4th Ed., USA: Wiley Publishing.
- Erdem, E. (2005). Yeni klasik ve reel konjonktür yaklaşımlara göre paranın yansızlığı ve para politikasının etkinliği. İçinde Ö. F. Çolak & S.Gökovalı (Edt.), Para teorisi ve politikasında son gelişmeler sempozyumu II (ss. 203-234), Muğla, Türkiye.
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. Journal of Econometrics, 70(1), 99-126.

- Hiscock, R. & Handa, J. (2013). Long-run neutrality and superneutrality of money in South American economies. *Applied Financial Economics*, 23(9), 739-747.
- Johansen, S. (1991). Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, 59(6), 1551-1580.
- Lee, J. & Strazicich, M.C. (2003). Minimum lagrange multiplier unit root test with two structural breaks. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lee, J. & Strazicich, M.C. (2004). Minimum LM unit root test with one structural break. Manuscript. Department of Economics, Appalachian State University, 1-16.
- Lee, J. & Strazicich, M.C. (2013), Minimum LM unit root test with one structural break. *Economics Bulletin*, 33(4), 2483-2492.
- Moreira, T. B. S., Tabak, B.M., Mendonça, M. J., Sachsida, A. (2016). An evaluation of the non-neutrality of money. *PLoS ONE* 11(3), 1-20. e0145710. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0145710>
- Ng, S. & Perron, P. (2001). Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power, *Econometrica*, 69(6), 1519-1554.
- Phillips, P. CB. (1987). Time series regression with a unit root. *Econometrica*, 55(2), 277-301.
- Phillips, P. CB & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Saatçioğlu, C. & Korap, L. (2009). The search for co-integration between money, prices and income: low frequency evidence from the Turkish economy. *Panoeconomicus*, 1, 55-72.
- Sevüktekin, M. & Çınar, M. (2014). *Ekonometrik zaman serileri analizi: Eviews uygulamalı, Genişletilmiş 4. Baskı*, Bursa: Dora Yayınevi.
- Sulku, S. N. (2011). Testing the long run neutrality of money in a developing country: evidence from Turkey. *Journal of Applied Economics and Business Research*, 1(2), 65-74.
- Sun'an, M. & Husen, A. (2017). The testing of money neutrality in economic growth of Indonesia. *Management and Economic Journal*, 1(1), 13-22.
- Şahin, A. & Dogan, İ. (2017). Analysis of the neutrality of money for the US economy. *Journal of Applied Sciences*, 17, 365-373

Oktayer, A. (2010). Türkiye’de bütçe açığı, para arzı ve enflasyon ilişkisi. Maliye Dergisi, 158, 431-447.

Snowdon, B. & Vane, H. R. (2012). Yeni keynesyen okul (Çev: Barış Kablamacı). Modern makro ekonomi [Modern macro economics]. (Çev. Edt: B. Kablamacı). Ankara: Efil Yayınevi, 314-400.

Tuğcu, C. T. (2015). Paranın yansızlığı hipotezinin testi: Türkiye ekonomisi için yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi. İktisat Politikaları Araştırmaları Dergisi, 2(1), 17-31.

Ünsal, E. (2009). Makro İktisat, Gözden Geçirilmiş 8. Baskı, Ankara: İmaj Yayınevi.

Westerlund, J. & Costantini, M. (2009). Panel cointegration and the neutrality of money. Empir Econ, 36, 1-26.

www.tcmb.gov.tr

www.tuik.gov.tr

Yılancı, V. (2009). Yapısal kırılmalar altında Türkiye için işsizlik histerisinin sınanması. Doğuş Üniversitesi Dergisi, 10(2), 324-335.

Yılancı, V. & Özcan, B. (2010). Yapısal kırılmalar altında Türkiye için savunma harcamaları ile gsmh arasındaki ilişkinin analizi. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 11(1), 21-33.

Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (1992). Further evidence of the great crash, the oil-price shock and the unit root hypothesis. Journal of Business and Economic Statistics, 10(3), 251-270.

PSİKOLOJİK SÖZLEŞME VE İŞYERİ ZORBALIĞININ İŞTEN AYRILMA NİYETİNE ETKİSİ: HEMŞİRELERDE BİR ARAŞTIRMA

DOI 10.37880/cumuiibf.532494

Gülcan ŞANTAŞ¹
Rukiye NUMANOĞLU TEKİN²
Fatih ŞANTAŞ³

Özet

Bu araştırmanın amacı, hemşirelerde psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyetine etkisini incelemektir. Araştırmanın evrenini Ankara ilinde bir vakıf üniversitesi hastanesinde çalışan hemşireler oluşturmaktadır (N=257). Çalışmada, hastanede görev yapmakta olan hemşirelere ulaşılmaması hedeflenmiş olup, çalışma sonucunda 122 anketin geri dönüşü sağlanabilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Çalışmaya katılan hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarının orta düzeyde, işyeri zorbalığının düşük ve işten ayrılma niyeti algılarının ise orta alt düzeyde olduğu söylenebilir. Psikolojik sözleşme boyutları işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %19,3'ünü ve işyeri zorbalığı işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %14,8'ini açıklamaktadır. Psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığı işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %28,7'sini açıklamaktadır. Hastane yönetimlerinin hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler yapması ve işyeri zorbalığı davranışlarının önüne geçebilecek ve çalışanlar arası ilişkileri iyileştirmeye yönelik örgüt kültürü ve kontrol mekanizmaları kullanılması önerilebilir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sözleşme, İşyeri Zorbalığı, İşten Ayrılma Niyeti, Hemşire

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, Yozgat, gulcan.santas@bozok.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0488-9375

² Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, Ankara, rukiyeumanoglu@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-9637-1866

³ Dr. Öğr. Üyesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, Yozgat, fatih.santas@bozok.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0595-4183

The Effect of Psychological Contract and Workplace Bullying on Intention to Leave: A Research in Nurses

Abstract

The purpose of this study is to examine the effect of psychological contract and workplace bullying on the intention to leave. The population of the study consists of nurses working in a foundation university hospital in Ankara (N = 257). In the study, it was aimed to reach the nurses who are working in the hospital and the return of 122 questionnaires was ensured. The questionnaire was used to collect data. It can be said that the nurses who participated in this study have moderate level of psychological contract perception, and had low level of workplace bullying and intention to leave perception. The psychological contract dimensions explain 19.3% of the total variance on the intention to leave and workplace bullying explain 14.8% of the total variance on the intention to leave. The psychological contract and workplace bullying explain 28.7% of the total variance on the intention to leave. It may be suggested that hospital administrations should make arrangements to improve the perception of psychological contracting of nurses and to prevent workplace bullying behaviors and to use organizational culture and control mechanisms to improve relations among employees.

Keywords: Psychological Contract, Workplace Bullying, Intention to Leave, Nurse

GİRİŞ

Yeniden yapılanma, küçülme, yaşlanan işgücü ve ortaya çıkan hemşire kıtlığı nedeniyle hemşirelik mesleği giderek daha fazla insan kaynağına ilişkin zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum, istihdam ilişkilerinde değişikliklere yol açmaktadır. Değişen istihdam ilişkileri sonucunda hemşirelerin görev yaptıkları sağlık kuruluşlarından beklentileri artmakta ve kuruluşun daha fazla desteğini görmek ve kendilerine değer verildiğini hissetmek istemektedirler. Çalışılan kuruluşun vaatleri kişinin beklentileriyle uyumlu şekilde ilerlediğinde, bu durum hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarını güçlendirebilmektedir ve yükümlülüklerle dayalı karşılıklı değişim ilişkisi geliştirmektedir (Malette, 2011: 519). Hemşirelerde çalışma ilişkileri (yönetici ve meslektaşlar ile) ve değer ve tanınma, psikolojik sözleşmelerin sağlanmasında önemli faktörler arasındadır. Ayrıca, kişisel gelişim (kariyer gelişimi, eğitim, tanıtım ve değerlendirme), iş arkadaşlarından ve yöneticilerden destek, iş tatmini ve çalışma koşulları ile ilgili psikolojik sözleşme faktörleri de hemşirelikte önem arz etmektedir (Purvis ve Crole, 2003: 110).

Çalışmanın bir diğer değişkeni olan işyeri zorbalığı, genellikle sistematik olarak maruz kalınan aşağılanma, düşmanca ve şiddet içeren davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Bu davranışlar sağlık profesyonelleri açısından giderek büyüyen bir problem olarak ortaya çıkmaktadır (Norton vd., 2017: 188). Sağlık alanında zorbalık genellikle acil servislerde, yoğun bakım ünitelerinde ve davranışsal sağlık birimlerinde görülmektedir. Ayrıca zorbalık; anestezi öncesi odası, ameliyathane ve kurtarma odası da dâhil olmak üzere çeşitli alanlarda oldukça yaygındır. Bazı durumlarda zorbalık otoritenin gücünü kullanarak veya hiyerarşik yapıyı kötüye kullanarak gerçekleşebilmektedir (Pellegrini, 2016). İşyeri zorbalığı, hemşirelerin de karşılaştığı önemli sorunlar arasındadır (Berry vd., 2012: 80). Hemşirelikte zorbalık sık sık ezilen grup davranışları veya yatay şiddet terimleri ile tanımlanmaktadır (Hutchinson vd., 2006: 118). İşyerinde zorbalığın hemşireler için önemli etkileri bulunmaktadır. Bireyler üzerinde olumsuz etkileri bulunan zorbalığa yönelik hemşirelerin ne tür bir zorbalığa maruz kaldıkları konusunda bilinçli olmaları gerekmektedir. Bu zorbalıklar adaletsiz hasta atamaları, vardiya dağıtımları veya izin günlerinin belirlenmesi gibi konularda olabilmektedir (Simons ve Mawn, 2010: 308).

Sağlık alanında nitelikli sağlık çalışanlarının temininde güçlükler bulunmaktadır. Özellikle vakıf hastanelerinde çalışan hemşirelerin elde tutulması önemli sorun alanlarından biridir. İşgücü devir hızı yüksek sağlık çalışanının işten ayrılması ve yeni bir personelin temini süreci, sağlık kuruluşuna hem maddi hem de manevi birçok yük getirmektedir. Dolayısıyla bu çalışanların işten ayrılma niyetlerini etkileyebilecek potansiyel sebeplerin ortaya konmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada vakıf üniversitesi hastanesinde görev yapan hemşirelerin işten ayrılma niyetini etkileyebilecek değişkenlerden psikolojik sözleşme algısı ve işyeri zorbalığı algısı incelenmektedir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde araştırmanın konusunu oluşturan psikolojik sözleşme, işyeri zorbalığı ve işten ayrılma niyeti değişkenlerinin kavramsal çerçevesine yer verilmektedir.

A. Psikolojik Sözleşme

Psikolojik sözleşme, kişiler arasındaki karşılıklı değişim anlaşmasının şartlarına ilişkin bireyin inancı olarak ifade edilmektedir (Rousseau, 1989: 123). Bir başka tanımda psikolojik sözleşme, örgütler ile çalışanların karşılıklı olarak birbirinden beklentilerini ve beklentilerinin sonuçlarını ortaya koyan, ancak belirgin olarak ifade edilmemiş anlaşmalar olarak

tanımlanmaktadır. Bu anlaşmalarda örgütler ve çalışanlar uygun istihdam koşullarıyla bir araya gelmektedir ve her iki tarafın da birbirlerine karşı yükümlülükleri bulunmaktadır. Ancak anlaşmalar yazılı olmayan ve taraflar arasında (örgüt ve çalışan) konuşulmamış beklentilerden oluşmaktadır (Cihangiroğlu ve Şahin, 2010: 2). Psikolojik sözleşmelerin ortaya çıkabilmesinde güven, dürüstlük ve ahlaki temeller etkili olmaktadır (Topaloğlu ve Arastaman, 2016: 27).

Algılanan yükümlülükleri içeren psikolojik sözleşmeler, çalışanların örgütlerden beklentilerinden ayırt edilmelidir. İşe yeni başlayan bir çalışan yüksek maaş almayı veya terfi edilmeyi bekleyebilir. Bu beklentilerin ortaya çıkması genellikle geçmiş deneyimler, sosyal normlar, arkadaşlık ilişkileri gibi faktörlerle ilişkili olabilir. Psikolojik sözleşmeler ise çalışanların almaya hak kazandıkları ya da almaları gerektiğine inandıkları inançlar ile ilgili olmaktadır (Robinson, 1996: 575). Bu sözleşmeler yalnızca çalışanın beklentileriyle değil, örgütün veya işverenin vaatleriyle şekillenmektedir. Bir başka ifadeyle psikolojik sözleşmelerde çalışanlar örgütlere katkıları sonucunda işverenlerin vaat ettiklerine yönelik bir beklenti duymaktadır (Turnley ve Feldman, 2000: 25).

Psikolojik sözleşmeler, örgütsel açıdan olumlu sonuçlara yol açabilmektedir. Bu sözleşmeler yoluyla çalışanların dile getirmediikleri beklentileri karşılandığı için çalışanların memnuniyetleri artabilmektedir ve çalışma ortamlarından ve işlerinden tatminleri olumlu anlamda etkilenebilmektedir (Ergun Özler ve Ünver, 2012: 326). Ancak psikolojik sözleşmelerin ihlalleri çalışan ve örgüt arasındaki ilişkilere zarar verebilmektedir (Büyükyılmaz ve Çakmak, 2014: 583).

Psikolojik sözleşmelerin işlemsel sözleşmeler ve ilişkisel sözleşmeler olmak üzere iki boyutu bulunmaktadır. *İşlemsel sözleşmeler* genellikle kısa dönemlidir ve ekonomik değişime odaklanmaktadır. Bu sözleşmelerin konusu “çalışma ve ücret arasındaki adil ilişki” olmaktadır ve maddi kazançlar ön planda tutulmaktadır. Çalışan ücretleri, promosyon, sendika, terfi gibi olanaklar işlemsel sözleşmelere örnek verilebilir. *İlişkisel sözleşmeler* ise genellikle uzun dönemli ilişkileri konu edinmektedir. Bu sözleşmeler çalışanlar ve işverenler arasındaki yükümlülükleri kapsamaktadır. Kariyer, eğitim, kişisel gelişim, aidiyet, adil olma gibi konular ilişkisel sözleşmelere örnek verilebilir (Rousseau, 1995: 92; Esmer ve Özdaşlı, 2018: 17-18).

Çalışanların ve işverenlerin birbirlerinden ne istediklerini ve ne beklediklerini konu edinen psikolojik sözleşme, son yıllarda çarpıcı biçimde değişim göstermektedir. Eski paradigmada istikrar, kalıcılık, öngörülebilirlik, adalet, gelenek ve karşılıklı saygı psikolojik sözleşmeyi tanımlamak için kullanılan anahtar kelimeler arasında olup, çalışanların uzun

dönemli sadık, güvenilir ve rahat olmaları beklenmekteydi. Çalışana sürekli istihdam, yıllık maaş zammı ve yavaş ama istikrarlı ilerleme imkânları sunulmaktaydı. Ancak yeni paradigmaya göre hem çalışanların hem de işverenlerin iki taraflı her türlü baskı ve eğilimlerinin bir sonucu olarak istikrar, kalıcılık, öngörülebilirlik, adalet, gelenek ve karşılıklı saygı gibi kurumsal istihdam özellikleri zamanla değişime uğramıştır. Yeni dönemde çalışanlar ve işverenler arasında özgüven, esneklik ve uyum gibi kavramlar dikkat çekmektedir (Hiltrop, 1995: 286-289). Değişen psikolojik sözleşmenin eski ve yeni paradigmalarına Tablo 1’de yer verilmektedir.

Tablo 1. Değişen Psikolojik Sözleşme Paradigması

Özellik	Eski Paradigma	Yeni Paradigma
Odak	Güvenlik	İstihdam edilebilirlik
Yapı	Yapılandırılmış	Esnek
Süre	Kalıcı	Değişken
Kapsam	Geniş	Dar
Temel prensip	Gelenek	Piyasa güçleri
Amaçlanan çıktı	Sadakat ve bağlılık	Katma değer
İşverenin temel sorumluluğu	Eşit işe eşit ücret	Yüksek performans için yüksek ücret
İşverenin temel girdileri	Sabit gelir ve kariyer gelişimi	Kişisel gelişim için fırsatlar
İşverenin temel girdileri	Zaman ve çaba	Bilgi ve beceri

Kaynak: Hiltrop, J. M. (1995). 286-294.

B. İşyeri Zorbalığı

Zorbalık, bir bireyin belli bir süre boyunca istismarcı bir şekilde ısrarcı muameleye maruz bırakıldığı durumları tanımlamak için yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu bireyler, zorbalığa karşı kendisini alıkoyamamaktadır veya kendini savunamamaktadır. Genellikle zorbalık, bireysel davranışlar, çalışma ortamının özellikleri, çalışma koşulları, iş arkadaşlarının etkileşim şekilleri, müşterilerin çalışanlarla etkileşimi ve yöneticiler ile çalışanlar arasındaki etkileşim gibi unsurların birleşiminden kaynaklanmaktadır (Sa ve Fleming, 2008: 411-413). İşyeri zorbalığı taciz ve rahatsız etmek, dışlamak ya da birinin çalışmasını negatif şekilde etkilemek anlamına gelmektedir. Zorbalığın isimlendirilebilmesi için genellikle zorbalık davranışının art arda ve düzenli olarak ve belli bir süre boyunca gerçekleşmesi gerekmektedir (Einarsen vd., 2011: 22).

Önemli bir işyeri sorunu olan zorbalığı araştıran araştırmacılar tarafından kullanılan tanımlar genellikle çok ayrıntılıdır. Ancak temelde dört temel kriteri içermektedir: (a) Davranışın hedef üzerindeki olumsuz etkisi, (b) zorbalık davranışının sıklığı, (c) davranışın

Zorbalığa hedef olan çalışanlar yoğun iş yükü, fikirlerinin dikkate alınmaması, yaptıkları işin devamlı kontrol edilmesi, örgüt içindeki diğer çalışanlar tarafından yok sayılmaları ve dışlanmaları, alay ve iğneleyici konuşmalara maruz kalmaları gibi durumlarla karşılaşmaktadır (Serçeoğlu vd., 2016: 1102).

Zorbalık davranışları örgüt üzerinde birçok olumsuz etkiye yol açabilmektedir. Zorbalık sonucu işyerinde çalışanların morali bozulabilmekte, verimi düşülebilmekte ve fiziksel, psikolojik ve duygusal zarardan dolayı çalışanların işe devamsızlığı artabilmektedir. İşyerinde zorbalık davalara, tazminata, kar kaybına, kurumsal itibar üzerinde olumsuz etkilere ve ilişkilerin zarar görmesine yol açabilmektedir (The Joint Commission, 2016: 2). Örgütlerde işyeri zorbalığına maruz bırakılan çalışanlar kısa vadede çalıştıkları kuruluşa uzun vadede ülke ekonomisine ve topluma zarar verebilmektedir. Zorbalık mağduru çalışanlar yüksek düzeyde kaygı yaşayabilmektedir. Ayrıca bu kişiler uykusuzluk, konsantrasyon güçlüğü, öz saygının azalması, tükenmişlik, depresyon gibi sağlık sorunlarıyla karşılaşabilmektedir (Serçeoğlu vd., 2016: 1102). Dolayısıyla işyeri zorbalığı bireysel, örgütsel ve toplumsal sonuçlarıyla bütüncül değerlendirilmesi gereken önemli sorun alanlarından biridir.

C. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti, çalışanın kendi isteği ile bir şekilde belirli bir zaman diliminde görev yaptığı örgütten ayrılmayı istemesi durumu şeklinde ifade edilmektedir (Cho vd., 2009: 374). Çalışan işin sunduğu imkânlar ile işten ayrılması durumunu değerlendirerek kararını vermektedir (Mobley, 1977: 238).

İşten ayrılmak ile işten ayrılma niyeti birbiriyle ilişkili olmakla birlikte tamamen aynı şeyler olmamaktadır (Turgut vd., 2017: 578). Bir çalışanın işten ayrılma kararı vermesi ve bu kararın davranışa dönüşmesi genellikle bir süreç şeklinde gerçekleşmektedir ve birçok faktörden etkilenebilmektedir. İşten ayrılma niyetini tetikleyen faktörler bireysel, örgütsel ve dışsal faktörler olmak üzere üç grupta incelenebilmektedir (Halawi, 2014: 185-188):

- Stres, demografik özellikler, iş ve aile çatışması, kontrol odağı ve öz yeterlik, işten ayrılma niyetini etkileyen bireysel faktörler arasındadır.

• Rol belirsizliği ve rol çatışması, kariyer, insan kaynakları uygulamaları ve örgüt kültürü, sosyal destek ve algılanan örgütsel destek, işten ayrılma niyetinin örgütsel belirleyicileri arasındadır.

• Son olarak dışsal faktörler ise aile yapısı, algılanan topluluk desteği, işten ayrılma niyetinin sonuçları, işten çıkarılma, meslektaşlar arasında demoralizasyon, örgütsel vatandaşlık davranışı, sapkın davranışlar ve performans oryantasyonu olmaktadır.

II. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Alanyazında, sağlık sektörüne yönelik psikolojik sözleşme (Karcıoğlu ve Türker, 2010; Cihangiroğlu ve Şahin, 2012; Yardan Dikmetaş ve Dikmetaş, 2013; Cihangiroğlu vd., 2015; Envergil, 2018), işyeri zorbalığı (Simons, 2008; Sa ve Fleming, 2008; Quine, 2001; Fontes vd., 2013; Norton vd., 2017; Güngör Tavşanlı vd., 2017) ve işten ayrılma niyeti (Garfuld vd., 2005: 333; McCarthy vd., 2007: 252; Heinen vd., 2013; Haydari vd., 2016: 119) değişkenlerini ayrı ayrı inceleyen çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir.

Araştırmada incelenen ilişkilerden biri psikolojik sözleşme ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkidir. Alanyazın incelendiğinde, psikolojik sözleşme ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin daha çok “psikolojik sözleşme ihlali” üzerinden incelendiği görülmektedir. Psikolojik sözleşmelerin (işlemsel/ilişkisel) çalışanların işten ayrılma/işe devam etme niyetleriyle güçlü şekilde ilişkili olduğu belirtilmektedir (Purvis ve Crolely, 2003: 110). Sağlık sektörü ve diğer sektörlerde yürütülen çalışmalarda, psikolojik sözleşme algısı yüksek olan çalışanların işten ayrılma niyetinin daha düşük ve psikolojik sözleşme ihlali yapıldığı algısına sahip çalışanların işten ayrılma niyetinin daha yüksek olduğunu tespit eden çalışmalar olduğu görülmektedir (Robinson ve Rousseau, 1994; Turnley ve Feldman, 1999; Mimaroglu, 2008; Blomme vd., 2010; Koyuncu ve Özgül Katlav, 2014; Topcu ve Basım, 2015; Elden, 2017; Aslan ve Uyar, 2018).

Araştırmada incelenen bir diğer ilişki ise, işyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisidir. Sağlık sektörü ve diğer sektörlerde yürütülen çalışmalarda, işyeri zorbalığı ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye yönelik çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir (Quine, 2001; McKenna vd., 2003; Simons, 2008; Serçeoğlu vd., 2016).

Alanyazında üç değişkeni birlikte ele alan bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Bu yönüyle sağlık sektöründe gerçekleştirilen bu çalışmanın alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

III. ARAŞTIRMA

A. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Araştırmanın amacı, hemşirelerde psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyetine etkisini incelemektir. Sağlık alanında konuya ilişkin çalışmaya rastlanılmamış olup, bu çalışma ile alanyazına katkı sağlanması hedeflenmiştir. Araştırmanın amacı doğrultusunda belirlenen hipotezler şu şekildedir:

H1: Psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyetine anlamlı etkisi vardır.

H2: İşyeri zorbalığının işten ayrılma niyetine anlamlı etkisi vardır.

H3: Psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyetine anlamlı etkisi vardır.

B. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Bu araştırma, Ankara ilinde bir vakıf üniversitesi hastanesinde çalışan hemşireler evreninde gerçekleştirilmiştir (N=257). Çalışmada, 257 hemşireye ulaşılmaya çalışılmış, ancak 122 anketin geri dönüşü sağlanabilmiştir. Evrene ulaşılma oranı yaklaşık %47'dir. Araştırma, 15.12.2018-15.01.2019 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

C. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veriler anket aracılığıyla toplanmıştır. Anket, 47 sorudan ve dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların kişisel ve demografik bilgilerini ölçmeye yönelik 5 soru bulunmaktadır. İkinci bölümde “Psikolojik Sözleşme Ölçeği”, üçüncü bölümde “İşyeri Zorbalığı Ölçeği” ve dördüncü bölümde ise “İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği” yer almaktadır. Ankette 1 (Kesinlikle Katılmıyorum) ve 5 (Kesinlikle Katılıyorum) arasında değerler alan 5’li Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Çalışmada psikolojik sözleşme için Millward ve Hopkins (1998) tarafından geliştirilen ve Türkçeye çevirisi, geçerlik ve güvenilirliği İyigün ve Çetin (2013) ve Mimaroglu (2008) tarafından yapılan ölçek kullanılmıştır. Ölçek, “işlemsel sözleşme ve ilişkisel sözleşme” olmak üzere iki boyut ve 17 ifadeden oluşmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin güvenilirlik katsayısı (Cronbach α) 0,872 olarak bulunmuştur.

Katılımcıların işyeri zorbalığı algıları Einarsen ve Raknes (1997) tarafından geliştirilen, Einarsen ve Hoel (2001) tarafından revize edilen ve Türkçeye çevirisi, geçerlik ve güvenilirliği

Aydın ve Öcel (2009) yapılan ölçek kullanılmıştır. Ölçek tek boyutlu olup, 22 ifadeden oluşmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin güvenirlik katsayısı (Cronbach α) 0,922 olarak bulunmuştur.

Katılımcıların işten ayrılma niyetinin değerlendirilmesinde ise, Mobley vd. (1977) tarafından geliştirilen ve “ve Türkçeye çevirisi, geçerlik ve güvenirliği Örücü ve Özavşarlıoğlu (2013) tarafından yapılan “işten ayrılma niyeti ölçeği” kullanılmıştır. Ölçek tek boyutlu olup, üç ifadeden oluşmaktadır. Bu çalışmada ölçeğin güvenirlik katsayısı (Cronbach α) 0,879 olarak bulunmuştur.

D. Verilerin Analizinde Kullanılan Yöntemler

Veriler, tanımlayıcı istatistiksel yöntemler ve regresyon analizi kullanılarak analiz edilmiştir. Ölçeklerin güvenirliklerinin sınanmasında Cronbach α katsayısından faydalanılmıştır.

E. Araştırmanın Etik Yönü

Bu araştırma için araştırmanın gerçekleştirildiği üniversite etik komisyonundan 04.12.2018 tarih ve 43040 sayılı etik izin alınmıştır.

IV. BULGULAR

Katılımcıların tanımlayıcı özellikleri Tablo 2’de verilmektedir. Katılımcıların %50,8’inin 24 yaş ve üzerinde, %93,4’ünün kadın, %49,2’sinin lisans ve üzeri eğitim düzeyinde ve %53,3’ünün 2 yıl ve daha az süredir sağlık sektöründe görev yaptığı belirlenmiştir.

Tablo 2. Katılımcılara İlişkin Özellikler

Değişkenler	Sayı	%
<i>Yaş (yıl)</i>		
≤23	60	49,2
≥24	62	50,8
<i>Cinsiyet</i>		
Kadın	114	93,4
Erkek	8	6,6
<i>Eğitim Düzeyi</i>		
Lise	46	37,7
Ön lisans	16	13,1
Lisans ve üzeri	60	49,2
<i>Sağlık Sektöründe Toplam Çalışma Süresi (yıl)</i>		
≤2	65	53,3
≥3	57	46,7
Toplam	122	100,0

Tablo 3'te değişkenlere ilişkin istatistikler yer almaktadır. Hemşireler psikolojik sözleşme boyutlarından en yüksek puanı işlemsel sözleşme (3,27) ve en düşük puanı ise ilişkisel sözleşme (3,20) boyutuna vermişlerdir. Araştırmaya katılan çalışanların işyeri zorbalığı ortalaması 1,80 ve işten ayrılma niyeti ortalaması 2,56'dır. Veriler, 5'li Likert Ölçeği ile değerlendirildiğinden, bu çalışmaya katılan hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarının orta düzeyde, işyeri zorbalığının düşük ve işten ayrılma algılarının ise orta alt düzeyde olduğu söylenebilir.

Tablo 3. Değişkenlerin Ortalama, Standart Sapma ve Min-Max Değerleri

Değişkenler	Min.	Max.	Ort.	S.S.
İşlemsel sözleşme	1,00	5,00	3,27	0,51
İlişkisel sözleşme	1,00	5,00	3,20	0,60
İşyeri zorbalığı	1,00	5,00	1,80	0,65
İşten ayrılma niyeti	1,00	5,00	2,56	1,10

Araştırma hipotezlerinin sınanması amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. (bkz. Tablo 4). Psikolojik sözleşme boyutlarının işten ayrılmaya etkisinin belirlenmesi amacıyla yapılan analizin anlamlı olduğu söylenebilir ($F=14,237$; $p<0,001$). Psikolojik sözleşme boyutları işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %19,3'ünü açıklamaktadır. Bu bulgu, H1 hipotezinin doğrulanmasını sağlamaktadır.

Anlamlı olan ($F=20,823$; $p<0,001$) ikinci modelde, işyeri zorbalığı işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %14,8'ini açıklamaktadır. Katılımcıların işyeri zorbalığı algısının yükselmesi işten ayrılma niyetlerini istatistiksel olarak artırmaktadır ($t=4,563$; $p<0,001$). Bu sonuç, araştırmanın H2 hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

Psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerinde etkisinin belirlenmesi amacıyla oluşturulan modelin anlamlı olduğu görülmektedir ($F=15,854$; $p<0,001$). Psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığı işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %28,7'sini açıklamaktadır. Bu bulgu, H3 hipotezinin doğrulandığına işaret etmektedir.

Tablo 4. Psikolojik Sözleşme ve İşyeri Zorbalığının İşten Ayrılma Niyetine Etkisinin Belirlenmesi Amacıyla Gerçekleştirilen Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	b	SH	β	t	p	VIF	Regresyon Sonuçları
İşten Ayrılma Niyeti	Sabit	4,782	,670		7,134	<0,000		R= 0,439 R ² =0,193 F= 14,237 p<0,001 DurbinWatson=1,978
	İşlemsel sözleşme	,134	,182	,063	,737	0,462	1,084	
	İlişkisel sözleşme	-,830	,157	-,453	-5,281	<0,000	1,084	
İşten Ayrılma Niyeti	Sabit	1,392	,273		5,105	<0,000		R= 0,385 R ² =0,148 F= 20,823 p<0,001 DurbinWatson=1,964
	İşyeri zorbalığı	,650	,142	,385	4,563	<0,000	1,000	
İşten Ayrılma Niyeti	Sabit	3,629	,697		5,209	<0,000		R= 0,536 R ² =0,287 F= 15,854 p<0,001 DurbinWatson=2,033
	İşlemsel sözleşme	,081	,172	,038	,469	0,640	1,091	
	İlişkisel sözleşme	-,713	,151	-,389	-4,715	<0,000	1,127	
	İşyeri zorbalığı	,529	,134	,313	3,949	<0,000	1,040	

V. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada, hemşirelerde psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyetine etkisi araştırılmaktadır. Konuya ilişkin çalışmaya rastlanılmadığından, çalışmanın sağlık alanına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Çalışma bulgularından hareketle, hemşirelerin psikolojik sözleşme boyutlarına verdikleri puan ortalamaları incelendiğinde, işlemsel sözleşme boyutuna 3,27 ve ilişkisel sözleşme 3,20 boyutuna verildiği tespit edilmiştir. Buna göre, hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarının orta düzeyde olduğu söylenebilir. Sağlık sektöründe gerçekleştirilen bir diğer çalışmada da, hekim dışı sağlık personelinin işlemsel psikolojik sözleşme ve ilişkisel psikolojik sözleşme düzeylerinin orta düzeyde olduğu saptanmıştır (Cihangiroğlu vd., 2015: 295). KKTC’de sağlık çalışanlarında gerçekleştirilen bir çalışmada da, sağlık çalışanlarının genel psikolojik sözleşme algısının orta seviyede olduğu bulgusu elde edilmiştir (Envergil, 2018: 61). Ankara ilinde faaliyet gösteren bir hastanede hekim ve hemşireler üzerinde yürütülen bir çalışmada da, işlemsel psikolojik sözleşme algı düzeylerinin ilişkisel sözleşme algı düzeylerinden yüksek olduğu belirlenmiştir (Cihangiroğlu ve Şahin, 2012: 65). Yardan Dikmetaş ve Dikmetaş (2013: 138) tarafından yapılan çalışmada da, hastane çalışanlarının işlemsel sözleşme algıları ilişkisel sözleşme algılarına göre daha yüksek bulunmuştur. Ancak

ilaç sektöründe satış temsilcileri üzerinde yapılan bir çalışmada ise bu çalışma bulgularının tersi şekilde, ilişkisel sözleşme düzeyinin işlemsel kontrat düzeyinden daha yüksek olduğu ortaya konmuştur. Sağlık çalışanları üzerinde yürütülen diğer bir çalışmada da, sağlık çalışanlarının en yüksek ortalamayı ilişkisel psikolojik sözleşme boyutuna ve en düşük ortalamayı ise işlemsel psikolojik sözleşme boyutuna verdikleri belirlenmiştir (Envergil, 2018: 61). Erzurum ilinde sağlık sektöründe yapılan bir diğer çalışmada farklı hastaneler karşılaştırılmış ve hastaneler arasında psikolojik sözleşme değişkenine ilişkin puan ortalamalarının farklılaştığı tespit edilmiştir. Bu durum, çalışanların psikolojik sözleşme algılarının daha yüksek olduğu hastanelerdeki eğitim, geliştirme, kişisel gelişim, geri besleme, uzmanlık durumu, takım çalışması ve birlikte çalışma şartlarının daha iyi durumda olmasıyla açıklanmıştır (Karcıoğlu ve Türker, 2010: 134). Bu çalışmada hemşirelerin işlemsel sözleşme algılarının daha yüksek bulunmasının sebebi, çalıştıkları kurumun bir vakıf üniversitesi hastanesi olmasından kaynaklı olabilir. Hemşireler çalıştıkları hastanede kısa dönemli kalmayı planlayabilirler. İşlemsel sözleşmeler çalışma ve ücret arasındaki adil ilişkiyi öncelik edindiğinden, hemşireler kuruma olan kişisel katkılarını azaltıp sadece ekonomik ilişkiler kurmak isteyebilirler.

Araştırmada, çalışanların işyeri zorbalığı ortalaması 1,80 olarak düşük düzeyde bulunmuştur. Alanyazında bu çalışmayla tutarlı bulgular elde eden çalışmalar bulunmaktadır. Yapılan bir çalışmada, araştırmaya katılan hemşirelerin %11,5'inin potansiyel zorbalık kurbanları olduğu tespit edilmiştir (Fontes vd., 2013: 762). Portekiz'de kamu sektöründe çalışan hemşirelerde yapılan bir diğer çalışmada da hemşirelerin %13'ünün zorbalık mağduru olduğu tespit edilmiştir (Sa ve Fleming, 2008: 411). Bununla birlikte, Güngör Tavşanlı vd. (2017: 231) tarafından hemşirelerin işyeri zorbalığına maruz kalma durumları incelenmiş ve toplam puan ortalamalarının orta düzeyden biraz yüksek olduğu tespit edilmiştir. Quine (2001: 73) tarafından yapılan çalışmada, araştırmaya katılan hemşirelerin neredeyse yarısı (%44) bir veya daha fazla zorbalık türüne maruz kaldığını ve hemşirelerin %50'si başkalarının zorbalığına şahitlik ettiğini belirtmektedir. Portekiz'de yürütülen bir çalışmada, hastanede işyeri zorbalığı oranının %8 olduğu, rapor edilen zorbalık durumlarının ağırlıklı olarak dikey olduğu ve daha çok hemşireler, büro personeli ve sağlık asistanları arasında meydana geldiği tespit edilmiştir (Norton vd., 2017: 188). Bu çalışma bulgularından hareketle, işyeri zorbalığına yönelik algının düşük olması, hemşirelerin zorbalık konusunda farkındalığının olmamasıyla ilişkili olabilir. Hemşireler zorbalığa maruz kalsa bile subjektif bir değerlendirme olması sebebiyle, maruz kaldığı davranışın zorbalık olduğunun bilincinde olmayabilir. Bununla

birlikte, çalışmada hemşirelerin işyeri zorbalık algısının düşük olması olumlu bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Hemşirelerde işten ayrılma niyeti ortalaması 2,56 olarak saptanmıştır. Buna göre işten ayrılma algılarının orta alt düzeyde olduğu söylenebilir. Heinen vd. (2013) tarafından yürütülen çalışmada, hemşirelerin %9'unun işten ayrılma niyetinde olduğu bulgusu elde edilmiştir. Aynı çalışmada çoğu ülke için, ayrılmak isteyen hemşirelerin oranı % 9 ile % 11 arasında değişmekte olduğu belirtilmektedir. İşten ayrılma niyetinde olan hemşirelerin oranı Hollanda'da %5, İspanya'da %5 ve İsviçre'de %6 ve Almanya'da %17 olarak tespit edilmiştir. Alanyazın incelendiğinde ulusal ve uluslararası çalışmalarda genellikle hemşirelerin işten ayrılma niyetlerinin yüksek olduğu ortaya konulmaktadır (Garfuld vd., 2005: 333; McCarthy vd., 2007: 252; Haydari vd., 2016: 119). Bu çalışmanın bulgusundan hareketle, vakıf üniversitesi hastanesinde çalışan hemşirelerin işten ayrılma niyetinin orta alt düzeyde bulunması olumlu bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Araştırmada psikolojik sözleşme boyutlarının işten ayrılma üzerindeki etkisini ortaya koymak üzere oluşturulan regresyon modeli sonuçlarına göre, psikolojik sözleşme boyutlarının işten ayrılma niyetini etkilediği ve toplam varyansın %19,3'ünü açıkladığı saptanmıştır. Alanyazında bu bulguyu destekleyen başka çalışmalar da bulunmaktadır. Sağlık çalışanlarında yapılan bir çalışmada psikolojik sözleşme ihlalinin hissettirdikleri ile işten ayrılma arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Aslan ve Uyar, 2018: 28). Tıbbi satış temsilcileri üzerinde yürütülen bir çalışmada, işlemsel psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) ve pozitif; ilişkisel psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) ve negatif bir etkisi olduğu saptanmıştır (Mimaroglu, 2008: 149). Koyuncu ve Özgül Katlav (2014: 6) tarafından otel işletmelerinde yürütülen bir çalışmada ilişkisel psikolojik sözleşme algısı ile psikolojik sözleşme ihlal algısının işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışma bulgularının tersi şekilde, devlet ve vakıf üniversitelerinde görev yapan akademik personel üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmada, ilişkisel ve işlemsel psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi olmadığı ortaya konulmuştur (Büyükyılmaz ve Çakmak, 2014: 592). Bu çalışmanın bulgularından hareketle, çalıştıkları sağlık kuruluşuna karşı psikolojik sözleşme algısı yüksek bir hemşirenin işten ayrılma niyeti daha düşük olmaktadır. Tersine şekilde, sağlık kuruluşunun yazılı olmayan bir takım vaatlerini yerine getirmediğine inanan bir hemşire ise işten ayrılma niyetine sahip olabilmektedir. Ücret, terfi, kişisel gelişim ve kariyer fırsatları,

eğitim olanakları şeklinde genişleyen vaatlerin gerçekleşmediğini gören hemşire, başka bir kuruluştaki çalışmak için işinden ayrılma niyetinde olabilir.

İşyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerinde etkisini tespit etmek için oluşturulan regresyon modeli sonuçlarına göre, işyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur. İşyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %14,8'ini açıkladığı belirlenmiştir. İşyeri zorbalığına maruz kalan hemşirelerin işten ayrılma niyetinin incelendiği bir çalışmada da, benzer bulguya ulaşılmıştır ve zorbalığın işten ayrılma niyetini yordayan önemli bir belirleyici olduğu tespit edilmiştir (Simons, 2008: E56). Yapılan bir diğer çalışmada, işyeri zorbalığına maruz kalan hemşirelerin daha düşük iş tatminine sahip olduğu ve işten ayrılma olasılıklarının daha yüksek olduğu belirtilmektedir (Quine, 2001: 80). Konaklama işletmesi çalışanlarında yürütülen bir çalışmada da, işyeri zorbalığının alt boyutu olan fiziksel gözdağı veren zorbalığın işten ayrılma niyetiyle ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Aynı çalışmada, konaklama işletmesinde çalışanların şiddet tehdidi, kişisel alana saldırı, bağırılma gibi durumlarla karşılaştıklarında işi bırakabilecekleri de ortaya konulmuştur (Serçeoğlu vd., 2016: 1106). Sağlık kurumlarında işyeri zorbalığı çok farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bazı durumlarda zorbalık iftira atmak, tehdit etmek, diğer çalışanları yanına çekerek o çalışana örgüt içinde yalnız bırakmak, başarıyı takdir etmemek ve eleştirerek küçük görmek şeklinde olabilmektedir. Bu zorbalık yolları hemşireyi dolaylı yoldan işten ayrılma niyetine yönlendirirken, bazı durumlarda da doğrudan hemşirenin işten ayrılması veya başka bir kuruma tayin istemesi yönünde baskı ve zorbalık uygulanabilir. Dolayısıyla işyeri zorbalığı hemşirenin işten ayrılma niyetini tetikleyebilir.

Çalışmanın bir başka bulgusuna göre, psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi olduğu belirlenmiştir. Regresyon modeli sonuçlarına göre, psikolojik sözleşme ve işyeri zorbalığı işten ayrılma niyeti üzerindeki toplam varyansın %28,7'sini açıklamaktadır. Alanyazında bu değişkenleri ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Psikolojik sözleşmelerin yerine getirilmediği bir kuruluştaki çalışan ve aynı zamanda işyeri zorbalığına da maruz kalan hemşirelerin işten ayrılma niyetlerinin yüksek olması, hastane yönetimlerinin yerine getirmesi gereken sorumluluklara dikkat çekmesi açısından önemli olmaktadır.

Hemşire sayılarının yetersizliği ve sağlık kuruluşlarının hemşire istihdamına duyduğu ihtiyaç, Türkiye'de önemli sorun alanlarından biridir. Dolayısıyla, bu durum hemşirelerin kuruluşlar arası mobilitesini artırabilmektedir. İşten ayrılma niyeti yüksek olan hemşireler hem örgütsel açıdan hem de toplumsal açıdan maliyetli olmaktadır. Yeni bir sağlık kuruluşuna

alışmak hemşire için yeni problemler ortaya çıkarabileceği gibi, ayrıldığı kurumda da yeni bir hemşirenin istihdamı ve o hemşirenin örgüt içi işleyişe alışması zaman alacağından maliyetleri yüksek olacaktır. Böyle bir ortam, sağlık hizmeti sunumuna ve işleyişine zarar verilebilir. Bu yönüyle hemşirelerde işten ayrılma niyetine yol açan faktörlerin belirlenmesinin önem arz ettiği düşünülmektedir.

Psikolojik sözleşmeler, hemşirelerin görev yaptıkları sağlık kuruluşuna yönelik tutum ve performanslarını etkileyerek işten ayrılma niyetine yol açabileceğinden hastane yönetimlerinin hemşirelerin psikolojik sözleşme algılarını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler yapması önerilebilir. Hastane yönetiminin ve çalışanların işlemsel ve ilişkisel sözleşmeleri dikkate alarak çalışanları desteklemesi önerilmektedir. Çalışanların ücretlerinde iyileştirme, terfi olanakları, kariyer ve eğitim imkânları, kişisel gelişim fırsatları sunularak hemşirelerin işten ayrılma niyetleri azaltılabilir. Bu noktada hemşirelerin kurumdan beklentilerinin sistematik olarak dinlenmesi ve örgütün vaatleri konusunda daha gerçekçi açıklamalar yapılması önerilebilir. Bununla birlikte, hemşirelerin işten ayrılma niyetlerini etkileyebilecek işyeri zorbalığı davranışlarının önüne geçebilecek ve çalışanlar arası ilişkileri iyileştirmeye yönelik örgüt kültürü ve kontrol mekanizmaları kullanılabilir.

Bu çalışmanın sonuçları sağlık sektöründe faaliyet gösteren bir vakıf üniversitesi hastanesinde görev yapan hemşirelerin bulguları ile sınırlıdır. Dolayısıyla tüm sağlık sektörü personeli ve hastaneleri için genelleştirilememektedir. Gelecekteki çalışmalar daha geniş gruplar üzerinde ve işten ayrılma niyetini etkileyebilecek diğer potansiyel örgütsel değişkenler ile tasarlanabilir.

KAYNAKÇA

- Aslan, Ş. ve Uyar, S. (2018). “Psikolojik Sözleşme İhlali İle Hissettirdiklerinin Örgütsel Özdeşleşme, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkileri”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 1-38.
- Aydın, O. ve Öcel, H. (2009). “İşyeri Zorbalığı Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması”, *Türk Psikoloji Yazıları*, 12(24), 94-103.
- Berry, P. A., Gillespie, G. L., Gates, D. and Schafer, J. (2012). “Novice Nurse Productivity Following Workplace Bullying”, *Journal of Nursing Scholarship*, 44(1), 80-87.
- Blomme, R. J., Van Rheede, A. and Tromp, D. M. (2010). “The Use of the Psychological Contract to Explain Turnover Intentions in The Hospitality Industry: A Research Study On The Impact of Gender on the Turnover Intentions of Highly Educated Employees”, *The International Journal of Human Resource Management*, 21(1), 144-162.
- Büyükyılmaz, O. ve Çakmak, A. F. (2014). “İlişkisel ve İşlemsel Psikolojik Sözleşmede Algılanan İhlalin İşten Ayrılma Niyeti ve Algılanan Örgütsel Destek Üzerindeki Etkisi”, *Ege Akademik Bakış*, 14(4), 583-596.
- Cho, S., Johanson, M. M. ve Guchait, P. (2009).” Employees Intent to Leave: A Comparison of Determinants of Intent to Leave Versus Intent to Stay”, *International Journal of Hospitality Management*, 28(3), 374-381.
- Cihangiroğlu, N. ve Şahin, B. (2010). “Organizasyonlarda Önemli Bir Fenomen: Psikolojik Sözleşme”, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 1-16.
- Cihangiroğlu, N. ve Şahin, B. (2012). “Hekim ve Hemşirelerin Psikolojik Sözleşme Algılarının Karşılaştırması”, *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 11(1), 63-70.
- Cihangiroğlu, N., Şahin, B. ve Uzuntarla, Y. (2015). “Yardımcı Sağlık Personelinin Psikolojik Sözleşmeleri İle Örgütsel Adalet Algıları Arasındaki İlişkinin Analizi”, *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 14(4), 293-299.
- Einarsen, S. and Hoel, H. (2001). The negative acts questionnaire: Development, validation and revision of a measure of bullying at work. 10th European Congress on Work and Organizational Psychology, 16-19 May 2001, Prague.

Einarsen, S. and Raknes, B. I. (1997). “Harassment in The Workplace And The Victimization of Men”, *Violence and Victims*, 12(3), 247-263.

Einarsen, S., Hoel, H., Zapf, D. and Cooper C. L. (2011). *Bullying and harassment in the workplace: developments in theory, research, and practice*. New York: Taylor & Francis Group.

Elden, B. (2017). *Psikolojik Sözleşme İhlali Ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Birey-Örgüt Uyumunun Düzenleyici Rolü*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.

Envergil, D. (2018). *Sağlık Çalışanlarının Psikolojik Sözleşme Algılarının Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Ergun Özler, D. ve Ünver, E. (2012). “Psikolojik Sözleşmenin İş Tatmini Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 325-351.

Esmer, Y. ve Özdaşlı, K. (2018). *Akademik yönetimde psikolojik sözleşme ihlali, etik liderlik ve prososyal davranışlar*. Ankara: Çizgi Kitapevi Yayınları.

Fontes, K. B., Santana, R. G., Pelloso, S. M. and Carvalho, M. D. B. (2013). “Factors Associated With Bullying At Nurses' Workplaces”, *Revista Latino-Americana De Enfermagem*, 21(3), 758-764.

Gardulf, A., Söderström, I. L., Orton, M. L., Eriksson, L. E., Arnetz, B. and Nordström, G. (2005). “Why Do Nurses at a University Hospital Want to Quit Their Jobs?”, *Journal of Nursing Management*, 13(4), 329-337.

Güngör Tavşanlı, N., Türkmen, S. N. ve Es, B. (2017). “Hemşirelerin İşyeri Zorbalığına Maruz Kalma Durumları ve Yaşam Kalitelerinin Değerlendirilmesi”, *Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 26(6), 231-236.

Halawi, A. H. (2014). “Stimuli and Effect of the Intention to Leave The Organization”, *European Scientific Journal*, 1(Special issue), 184-197.

Haydari, S. M., Kocaman, G. ve Tokat, M. A. (2016). “Farklı Kuşaklardaki Hemşirelerin İşten ve Meslekten Ayrılma Niyetleri İle Örgütsel Ve Mesleki Bağlılıklarının İncelenmesi”, *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 3(3), 119-131.

Heinen, M. M., Van Achterberg, T., Schwendimann, R., Zander, B., Matthews, A., Kózka, M., Ensio, A., Sjetne, I. S., Casbas, T. M., Ball, J., and Schoonhoven, L. (2013). Nurses’ intention to leave their profession: A cross sectional observational study in 10 European countries. *International Journal of Nursing Studies*, 50(2), 174-184.

Hiltrop, J. M. (1995). “The Changing Psychological Contract: The Human Resource Challenge of the 1990s”, *European Management Journal*, 13(3), 286-294.

Hutchinson, M., Vickers, M., Jackson, D. and Wilkes, L. (2006). “Workplace Bullying in Nursing: Towards A More Critical Organisational Perspective”, *Nursing Inquiry*, 13(2), 118-126.

İyigün, N. Ö. ve Çetin, C. (2012). “Psikolojik Kontratın Örgütsel Sapma Üzerindeki Etkisi ve İlaç Sektöründe Bir Araştırma”, *Öneri Dergisi*, 10(37), 15-29.

Karcıoğlu, F. ve Türker, E. (2010). “Psikolojik Sözleşme İle Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 121-140.

Koyuncu, M. ve Özgül Katlav, E. (2014). “Otel İşletmelerinde Psikolojik Sözleşme İhlalinin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi”, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 11(2), 6-27.

Mallete, C. (2011). “Nurses’ Work Patterns: Perceived Organizational Support And Psychological Contracts”, *Journal of Research in Nursing*, 16(6), 518-532.

McCarthy, G., Tyrrell, M. P. and Lehane, E. (2007). “Intention to Leave or Stay in Nursing”, *Journal of Nursing Management*, 15(3), 248-255.

McKenna, B. G., Smith, N. A., Poole, S. J. And Coverdale, J. H. (2003). “Horizontal Violence: Experiences of Registered Nurses in Their First Year of Practice”, *Journal of Advanced Nursing*, 42(1), 90-96.

Millward, L. J. and Hopkins, L. J. (1998). “Psychological Contracts, Organizational And Job Commitment”, *Journal of Applied Social Psychology*, 28(16), 1530-1556.

Mimaroğlu, H. (2008). Psikolojik Sözleşmenin Personelin Tutum ve Davranışlarına Etkileri: Tıbbi Satış Temsilcileri Üzerinde Bir Araştırma. (Doktora tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Mobley, W. H. (1977). "Intermediate Linkages in The Relationship Between Job Satisfaction And Employee Turnover", *Journal of Applied Psychology*, 62(2), 237-240.

Norton, P., Costa, V., Teixeira, J., Azevedo, A., Roma-Torres, A., Amaro, J. and Cunha, L. (2017). "Prevalence and Determinants Of Bullying Among Health Care Workers in Portugal", *Workplace Health & Safety*, 65(5), 188-196.

Örücü, E. ve Özafşarlıoğlu, S. (2013). "Örgütsel Adaletin Çalışanların İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Güney Afrika Cumhuriyetinde Bir Uygulama", *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(23), 335-358.

Pellegrini, C. A. (2016). Workplace Bullying as a Real Problem in Health Care, <http://bulletin.facs.org/2016/10/workplace-bullying-is-a-real-problem-in-health-care/>
Erişim adresi: 18.02.2019

Purvis, L. J. and Cropley, M. (2003). "The Psychological Contracts of National Health Service Nurses", *Journal of Nursing Management*, 11(2), 107-120.

Quine, L. (2001). "Workplace Bullying in Nurses", *Journal of Health Psychology*, 6(1), 73-84.

Robinson, S. L. (1996). "Trust and Breach of the Psychological Contract", *Administrative Science Quarterly*, 41(4), 574-599.

Robinson, S. L. and Rousseau, D. M. (1994). "Violating the Psychological Contract: Not the Exception But the Norm", *Journal of Organizational Behavior*, 15(3), 245-259.

Rousseau, D. M. (1989). "Psychological and Implied Contracts in Organizations". *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2(2), 121-139.

Rousseau, D. M. (1995). *Psychological contracts in organizations: Understanding written and unwritten agreements*, Sage Publications: Thousand Oaks.

Sa, L. and Fleming, M. (2008). "Bullying, Burnout, and Mental Health Amongst Portuguese Nurses", *Issues in Mental Health Nursing*, 29(4), 411-426.

- Saunders, P., Huynh, A. and Goodman-Delahunty, J. (2007). Defining Workplace Bullying Behaviour Professional Lay Definitions of Workplace Bullying. *International Journal Of Law And Psychiatry*, 30(4-5), 340-354.
- Serçeoğlu, N., Işık, Z. ve Çetinkaya, M. Y. (2016). “İşyeri Zorbalığının İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Konaklama İşletmelerinde Çalışan Personel Üzerine Bir Araştırma”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(45), 1099-1108.
- Simons, S. (2008). “Workplace Bullying Experienced By Massachusetts Registered Nurses And The Relationship to Intention to Leave the Organization”. *Advances in Nursing Science*, 31(2), E48-E59.
- Simons, S. R. and Mawn, B. (2010). “Bullying İn The Workplace- A Qualitative Study of Newly Licensed Registered Nurses”. *AAOHN Journal*, 58(7), 305-311.
- The Joint Commission. (2016). “Bullying Has No Place in Health Care”, *Quick Safety*, 24, 1-4.
- Topaloğlu, H. ve Arastaman, G. (2016). “Örgütlerde Psikolojik Sözleşme Üzerine Kuramsal Bir Değerlendirme”, *Ihlara Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 25-36.
- Topçu, M. K. ve Basım, H. N. (2015). “Kobilerde Çalışanların Kişilik Özelliklerinin Örgütsel Özdeşleşme Ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde Psikolojik Sözleşme Algısının Rolü”, *International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turcic*, 10(10), 861-886.
- Turgut, H., Soran, S., ve Ateş M. F. (2017). “Örgütsel Özdeşleşme İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde Psikolojik Dayanıklılığın Aracı Rolü”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 16. Ulusal İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı, 577-592.
- Turnley, W. H. and Feldman, D. C. (1999). “The Impact of Psychological Contract Violations On Exit, Voice, Loyalty, And Neglect”, *Human Relations*, 52(7), 895-922.
- Turnley, W. H. and Feldman, D. C. (2000). “Re-Examining The Effects of Psychological Contract Violations: Unmet Expectations and Job Dissatisfaction As Mediators”, *Journal of Organizational Behavior*, 21(1), 25-42.
- Yardan Dikmetaş, E. ve Dikmetaş, H. (2013). “Hastane Çalışanlarının Sosyotropi-Otonomi Kişilik Özellikleri İle Psikolojik Sözleşme Algılamaları”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 134-145.

RİSK VE SİGORTACILIK ALANINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN BİLİMSEL ARAŞTIRMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

DOI 10.37880/cumuiibf.616242

Furkan YILDIRIM¹

Filiz YETİZ²

Mustafa GÜLMEZ³

Özet

Çalışmanın amacı, risk ve sigortacılık alanında 2010-2019 yılları arasında yayımlanan 419 bilimsel makaleyi bibliyometrik bir araştırma ile inceleyerek, disiplinde son 10 yıldaki eğilimleri ortaya koymaktır. Bu kapsamda, Web of Science Core Collection veri tabanında “risk and insurance” konu başlığı ile araştırma gerçekleştirilmiş ve bu alanda yapılan çalışmalara ait bibliyometrik verilere ulaşılmıştır. Çalışmalar; ülke işbirliklilikleri, yazar işbirliklilikleri ve verimlilikleri, kelime analizi, atıf analizi, yayın ortak atıf ağları bağlamında incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, hem yayın hem de atıf sayıları bağlamında alana olan ilginin 2017 ve 2018 yılından sonra çarpıcı bir şekilde arttığı söylenebilir. Çalışmalar ağırlıklı olarak makale türünde ve İngilizce gerçekleştirilmiştir. 2016 ve 2017 yıllarında yapılan çalışmalar risk ve sigortacılık alanında yapılan çalışmalara ve bu alandaki gelişmelere yön veren en önemli referans kaynaklarıdır.

Anahtar Kelimeler: Risk, Sigorta, Bibliyometrik Analiz, Sosyal Ağ Analizi.

Bibliometric Analysis Of Scientific Studies In The Field Of Risk and Insurance

Abstract

The aim of this study is to determine the trends in the last 10 years by examining 419 scientific papers published between 2010-2019 in bibliometric research. In this context; In the database of Web of Science Core Collection, research was carried out with the topic "risk and insurance" and bibliometric data of the studies in this area have been reached. The studies have been examined in the context of country collaborations, author cooperation and productivity,

¹ Dr. Öğretim Görevlisi, Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, ANTALYA, furkanyildirim@akdeniz.edu.tr, 0000-0002-0646-8638

² Dr. Öğretim Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, ANTALYA, filizyetiz@akdeniz.edu.tr, 0000-0001-5480-9268

³ Prof. Dr. Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Pazarlama Bölümü, ANTALYA, mgulmez@akdeniz.edu.tr, 0000-0002-2541-7377

word analysis, citation analysis, publication co-citation networks. The results of the analysis, indicate that the interest in the field has increased dramatically after 2017 and 2018 in terms of both publication and citation numbers. The studies were conducted mainly in the article type and in the English language. The studies conducted in 2016 and 2017 are the most important reference sources in the field of risk and insurance and the developments in this field.

Keywords: Risk, Insurance, Bibliometric Analysis, Social Network Analysis.

GİRİŞ

Sigorta aynı türden rizikonun tehdidi altında olan kişilerin, kurumların karşılaştıkları ve karşılaşılabilecekleri tehlikelere karşı bir araya gelerek doğabilecek hasarlara birlikte karşı koymasındır (Orhaner, 2013:27). Sigorta, insanların günlük hayatta karşılaşılabilecekleri risklerden korunmak için belirli bir ücret karşılığında bu rizikoları teminat altına aldıkları bir güvence sistemidir (Bölükbaşı ve Pamukçu 2010:5).

Risk, gerçekleşmesi muhtemel olan ancak gerçekleşmesi ve ne zaman gerçekleşeceği öngürülemeyen durumları ifade etmektedir. Riskin kontrol altına alınması, analizi, değerlendirilmesi riskten kaçınma ve riskin kabul edilebilir düzeylere indirilmesi risk yönetimini gerektirmektedir. Sigortacılıkta risk yönetimi, gerçekleşmesi muhtemel risk, tehlike ve olumsuzlukları önleme yöntemidir. Sigortanın temel amacı ortaya çıkabilecek ekonomik zararın etkisini önemsiz bir duruma getirmektir. Sigorta bir risk yönetim sürecidir. Günlük hayatta bireyler ve kurumlar pek çok riskle karşı karşıyadır. Tahmin edilemeyen bir anda deprem, sel gibi doğal bir afetle (deprem, sel vb.) karşılaşılabilir. İşyerimizde yangın çıkabilir, trafik kazası yapabiliriz, arabamız hasar görebilir, değerli eşyalarımız çalınabilir Baştürk vd., 2017:23). Bu tür risklerin ne zaman ortaya çıkacağı belli değildir. Bu nedenle sigorta güvencesi risklerin yönetimini sağlar.

Bibliyometri; istatistiksel ve matematiksel uygulamaların kitaplar ve diğer iletişim ortamlarına uygulanması şeklinde tanımlanmaktadır (Pritchard, 1969:348). Bibliyometrik çalışmalar, belli bir uzmanlık alanına yönelik literatürün incelenmesi ve ortaya çıkan kavramların değerlendirilmesi ile söz konusu alandaki eğilimlerin tespit edilmesine yardımcı olmaktadır. Bu amaçla bilimsel alanda farklılık oluşturan yayınlara yön verilmekte ve araştırmacılara yol haritası oluşturmaktadır. Bibliyometrik araştırmalarda en önemli veri kaynakları, Science Citation Index (SCI), Social Science Citation Index (SSCI) ve Art&Humanities Citation Index (A&HCI) olmak üzere uluslararası bilimsel atıf indeksleridir.

Bu indekslere Web of Science Core Collection veri tabanı aracılığıyla erişim sağlanmaktadır. Web of Science bu indekslerde taranan bilimsel yayınlara ilişkin bibliyometrik verileri barındıran bir veri tabanı olarak bibliyometrik çalışmalara önemli katkı sağlamaktadır (Güzeller ve Çeliker, 2017:89).

Çalışmanın amacı, risk ve sigortacılık alanında 2010-2019 yılları arasında yayımlanan 419 bilimsel makaleyi bibliyometrik bir araştırma ile inceleyerek, disiplinde son 10 yıldaki eğilimleri ortaya koymaktır. Çalışmalar; ülke işbirliklikleri, yazar işbirliklikleri ve verimlilikleri, kelime analizi, atıf analizi, yayın ortak atıf ağları bağlamında incelenmiştir. 2016 ve 2017 yıllarında yapılan çalışmalar risk ve sigortacılık alanında yapılan çalışmalara ve bu alandaki gelişmelere yön veren en önemli referans kaynaklardır. Çalışmanın literatüre önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

I. RİSK VE SİGORTACILIK ALANINDA YAPILAN BİBLİYOMETRİK ÇALIŞMALAR

Yapılan araştırma sonucunda alan yazında “risk ve sigorta” alanında gerçekleştirilmiş bir bibliyometrik çalışmaya rastlanmamıştır. Ancak risk ve sigortacılık kavramları ile ilgili ayrı ayrı olarak gerçekleştirilen bibliyometrik çalışmalara ulaşılmıştır. Yapılan çalışmaların ulusal ve uluslararası literatürde oldukça sınırlı sayıda olduğu gözlenmiştir. Bu çalışmalara ilişkin bilgiler kronolojik olarak aşağıda verilmiştir.

Mao vd. tarafından 2010 yılında yapılan çalışmada risk değerlendirme üzerine bibliyometrik analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında 1992-2007 yılları arasında gerçekleştirilmiş Web of Science veri tabanında yer alan çalışmaların özellikleri incelenmiştir. Araştırmada araştırma eğilimi, yayın başlığı, anahtar kelimelerin dağılımı istatistiksel olarak analiz edilmiştir.

Subelj, Furlan ve Bajec (2011), otomobil sigortası dolandırıcılığını tespit etmek ve dolandırıcılığa engel olabilecek uzman bir sistemin önerisini inceleyen çalışmalarında sosyal ağ analizini kullanarak bilimsel çalışmaları değerlendirmişlerdir. Çalışmada önerilen sistem ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış ve incelenmiştir. Sistemin uygulanabilir olması için dolandırıcılık tespitinde bazı teknik zorluklar da göz önünde bulundurulmuştur. Diğer birçok yaklaşımın aksine, sistem veri temsili için ağları kullanmıştır. Ağlar, varlıklar arasındaki karmaşık ilişkilerin formüle edilmesine ve analiz edilmesine olanak sağlamıştır. Sonuç olarak otomobil sigortası dolandırıcılığının önerilen sistemle etkili

Chun-Hao ve Jian-Min 2012 yılında gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında finansal risk literatürüne ilişkin bibliyometrik analiz yapmışlardır. Çalışma kapsamında 1979-2009 yılları arasında yapılmış 2727 çalışma incelenmiştir. Çalışmaların büyük bir çoğunluğunun makale türünde ve İngilizce dilinde olduğu tespit edilmiştir. Çalışmaların genellikle ABD’de yapıldığı da gözlenmiştir.

Li ve Zeng 2014 yılında yapmış olduğu çalışmasında, tarım sigortası alanında bibliyometrik bir analiz gerçekleştirmiştir. Analiz kapsamında 1938-2010 yıllarında yayımlanmış 446 bilimsel çalışmayı incelemiştir. Çalışmada tarım sigortası alanındaki çalışmaların ülke ve kurumlar açısından dağılımı ile toplam alıntı ağı ortaya konmuştur.

Liu ve Xia (2016), yapmış oldukları çalışmalarında 1998 ve 2015 yılları arasında yayımlanan uzaktan eğitim kalite sigortası araştırmasına ilişkin makaleleri analiz etmişlerdir. Çalışmada, 18 yıllık süreç boyunca Çin'in uzaktan eğitim kalite sigortası özellikleri üzerine araştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda uzaktan eğitime bağlı yüksek seviyelerde bir eğitime rastlanılmamıştır. Eğitim kapsamında sigortacılığın zayıf olması yetişkin eğitimi ve yükseköğretimi etkilediği tespit edilmiştir.

Appel vd. (2017), gerçekleştirdikleri çalışmalarında sağlık sigortasını dikkate alarak doktorlar ve hastalara yönelik çalışmaları analiz etmişlerdir. Sağlık sigortaları aracılığıyla aynı hastayla ilgilenen farklı uzman doktorlar tarafından oluşturulan bakım ekipleri bu çalışmanın temelini oluşturmaktadır.

Oh ve Jeong (2017), çalışmalarında kültür ve sağlık sigortası arasındaki ilişkiyi sosyal ağ analizi ile değerlendirmişlerdir. Çalışmada, kültürün, sosyal ağların yapısı ve işlevlerine odaklanarak, etnik yerleşim yerlerinde yaşayan serbest çalışan Koreli göçmenler arasında sağlık sigortasını kullanma düzeyleri araştırılmıştır. 2015 yılı mart ve haziran dönemleri arasında, Güney Kaliforniya'da yaşayan 18 yaş ve üstü 24 Koreli göçmen yetişkin üzerine yapılan çalışmanın sonucunda, sosyal ağların sağlık sigortası satın alma kararlarını etkilediği tespit edilmiştir.

II. YÖNTEM

Bu çalışmada risk ve sigortacılık alanında son on yılda gerçekleştirilen bilimsel araştırmaların bibliyometrik analizinin gerçekleştirilmesi ve alanın bilimsel gelişiminin ve odağının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda, risk ve sigortacılık konu alanında yayımlanan ve Web of Science veri tabanında taranan bilimsel yayınlar, bibliyometrik özellikleri bakımından incelenmiştir. Araştırma, genel tarama modellerinden kesitsel tarama

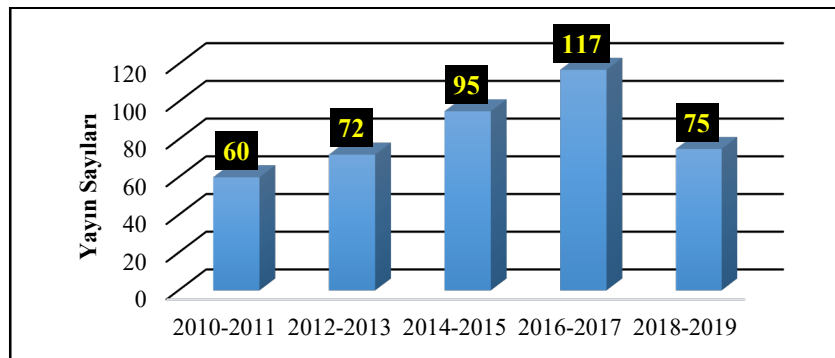
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
modeline göre desenlenmiştir. Tarama modelleri, geçmişte ya da halen var olan bir durumu var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımıdır (Karasar, 2003).

A. Veri Toplama Süreci

Çalışmada risk ve sigortacılık konu alanında yayımlanmış bilimsel çalışmalara (araştırma verilerine) ulaşmak için Web of Science Core Collection veri tabanında, tarama yöntemi olarak araştırma başlıkları “title” opsiyonu seçilerek, “risk and insurance” anahtar kelimesi ile 2010-2019 yıl aralıklarını kapsayan tarama gerçekleştirilmiştir. Web of Science veri tabanında gerçekleştirilen tarama sonucunda, risk ve sigortacılık konu alanında 2010-2019 yıl aralıklarında yayımlanmış toplam 1070 bilimsel çalışmaya ulaşılmıştır. Web of Science Core Collection veri tabanı aracılığıyla çalışmaların yayın yılları, yayın türü, başlık-özet-anahtar kelime ve kaynakçaları, atıf bilgileri ile çalışma yazarlarının isim-kurum-ülke bilgileri gibi bibliyometrik veriler elde edilmiştir.

1. Dâhil Etme Dışlama Kriterleri

Web of Science’da gerçekleştirilen tarama sonucunda risk ve sigortacılık konu alanında on farklı yayın türünde çalışma tespit edilmiştir. Bunlar, article (832), meeting abstract (n=89), proceedings paper (n=86), editorial material (n=22), book review (n=16), review (n=10), correction (n=7), letter (n=4), book chapter (n=3) ve news item (n=1) türünde araştırmalardır. Çalışmanın dâhil etme dışlama kriterleri kapsamında yalnız makale türündeki araştırmalar analiz kapsamına dâhil edilmiş, makale çalışmaları da, “business, business finance, economics, law, management, political science, public administration, sociology ve ethics” konu temaları altında yayımlanan çalışmalar ile sınırlandırılmıştır. Bu kapsamda analizler, risk ve sigortacılık konu alanında 2010-2019 yıl aralığında yayımlanan 419 bilimsel makale üzerinden gerçekleştirilmiştir. 419 makalenin dönemlere göre dağılımı Grafik 1’de gösterilmiştir.



Grafik 1. Yayınların Dönemlere Göre Dağılımı

Risk ve sigortacılık konu alanında gerçekleştirilen bilimsel makalelerin dönemlere göre dağılımı incelendiğinde her dönemde yayın sayılarının artış gösterdiği görülmüştür. Konu alanında, en fazla makalenin 2018 yılında (n=68) ve %27,92 ile 2016-2017 dönem aralığında yayımlandığı gözlenmiştir (n=117). 2014-2015 dönem aralığında %22,67 (n=95), 2012-2013 aralığında %17,18 (n=72), 2010-2011 aralığında ise, %14,32 (n=60) makale yayımlanmıştır.

Çalışmanın gerçekleştirildiği zaman aralığında, risk ve sigortacılık konusunda 2019 yılına ait yedi makale tespit edilmiş olup, yılın henüz tamamlanmamış olması nedeniyle kesin bir sonuç elde edilememiştir. Dönemlere göre yayın eğilimleri göz önüne alındığında 2019 yılı sonuna kadar araştırma sayısının artış göstereceği ifade edilebilir.

2. Verilerin Analizi

Çalışmada, risk ve sigortacılık konu alanında yayımlanan 419 makale Web of Science (Wos) veritabanından elde edilen veriler kapsamında değerlendirici ve ilişkisel bibliyometrik teknikler kullanılarak analiz edilmiştir. Değerlendirme teknikleri, verimlilik ölçümlerini (yayın, yazar, kurum ve ülke verimlilikleri), etki ölçümlerini (atıf analizleri) ve hem üretkenlik hem de etki ölçümlerini içeren karma ölçümleri ifade etmektedir (Hall, 2011). Çalışmada Hall (2011)'ın belirttiği değerlendirici teknikler kapsamında, Web of Science veri tabanından elde edilen yazar ve atıf bilgileri baz alınarak, risk ve sigortacılık alanında yayımlanmış 419 makalenin ortak yazarlık (co-authorship) durumu, yazar verimlilikleri ve atıf sayıları incelenmiştir. Böylece alana katkı sağlayan önemli yazarlar ve atıf sayısı bakımından önemli nitelik taşıyan çalışmalar tespit edilmiştir. İlişkisel teknikler ise, bilimsel bir konu alanının araştırma alanlarının yapısını, ortaya çıkaran araştırma temalarını ve bunlar arasındaki ilişkileri keşfeder. Çalışmada risk ve sigortacılık konu alanındaki ilişkisel yapıyı ortaya çıkarabilmek için, Web of Science veri tabanından elde edilen veriler Citespace II programı aracılığı ile analiz edilmiştir. Citespace II bilimsel literatürdeki eğilimleri ve modelleri görselleştirmek ve analiz etmek için kullanılan bir Java uygulamasıdır (Chen, 2006). Citespace II programı aracılığıyla, ülke işbirliktelikleri, ortak atıf analizi (co-citation) ve kelime analizi (co-word) gerçekleştirilmiştir. Böylece alana katkı sağlayan yazarların bağlı oldukları ülkeler ve alanda [çalışan-çalışılan](#) trend konular ve kavramlar belirlenmiştir. Alanda atıf sayıları bakımından kritik önem taşıyan ülkeler ve eserler için atıf patlamaları tespit edilmiştir. Bu kapsamda ortaya çıkan kümelenmeler ve ağlar görselleştirilmiştir.

III. BULGULAR

A. Yazar İşbirliktelikleri ve Verimlilikleri

Risk ve sigortacılık konu alanında yayımlanmış makaleler ortak yazarlık durumlarına göre incelenmiştir. Sonuçlara göre, dergide yayımlanan makalelerin %37,7'sinin iki yazarlı, (n=158), %27,2'sinin üç yazarlı (n=114), %22,7'sinin tek yazarlı (n=95), %10,7'sinin dört yazarlı (n=45), %1,7'sinin ise beş yazarlı (n=7) olarak gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Alanda yayımlanmış yedi makale, beş ortak yazarlık sayısı ile en yüksek işbirlikteliği temsil etmektedir.

Tablo 1. Yazar İşbirliktelikleri ve Verimlilikleri

İşbirliktelikler			Verimlilikler		
Ortak Yazarlık	Frekans	%	Yayın Sayıları	Frekans	%
1	95	22,7	1	750	89,1
2	158	37,7	2	68	8,1
3	114	27,2	3	19	2,2
4	45	10,7	4	3	0,4
5	7	1,7	5 ve üzeri	2	0,2
TOTAL	419	100	TOTAL	842	100

Alanda yayımlanan 419 makale, toplam 968 yazar tarafından gerçekleştirilmiştir ve alana 842 farklı yazar katkıda bulunmuştur. Risk ve sigortacılık alanındaki yazar verimlilikleri incelendiğinde ise, dergiye bir yayın ile katkıda bulunmuş yazarların (%89,1, n=750) çoğunlukta olduğu görülmektedir. 68 yazar ise alana iki makale ile %8,08'lik bir katkı sağlamıştır (n=68). Nadine Gatzert isimli araştırmacı alana sekiz yayın ile en yüksek katkıyı sağlamıştır. Bu araştırmacıyı beş yayın ile Wouter W.J. Botzen takip etmektedir.

B. Atıf Analizi

Çalışmanın gerçekleştirildiği zaman aralığında, alanda 2010-2019 yılları aralığında yayımlanan 419 makaleye, Web of Science veri tabanında taranan çalışmalar tarafından 2841 kez atıfta bulunulmuştur. Buna göre makale başına atıf ortalaması 6,78'dir. Atıf sayıları, her yıl artış göstermekle birlikte en fazla atıf sayısına 698 atıf sayısı ile 2018 yılında ulaşılmıştır. Yayın sayılarına göre alınan atıflar incelendiğinde, çalışmaların %32'sinin hiç atıf almadığı ve 215 çalışmanın aldığı 1-10 atıf sayısı aralığında ile %51'lik bir oranı temsil ettiği belirlenmiştir. Dergide 100 üzeri atıf sayısına sahip çalışma sayısı ise 1'dir. Araştırmamızın gerçekleştirildiği zaman zarfı içerisinde en fazla atıf alan çalışma, 372 atıf sayısı ile Billio Monica, Getmansky Mila, Lo Andrew W., Pelizzon Lorian tarafından 2012 yılında gerçekleştirilen Econometric

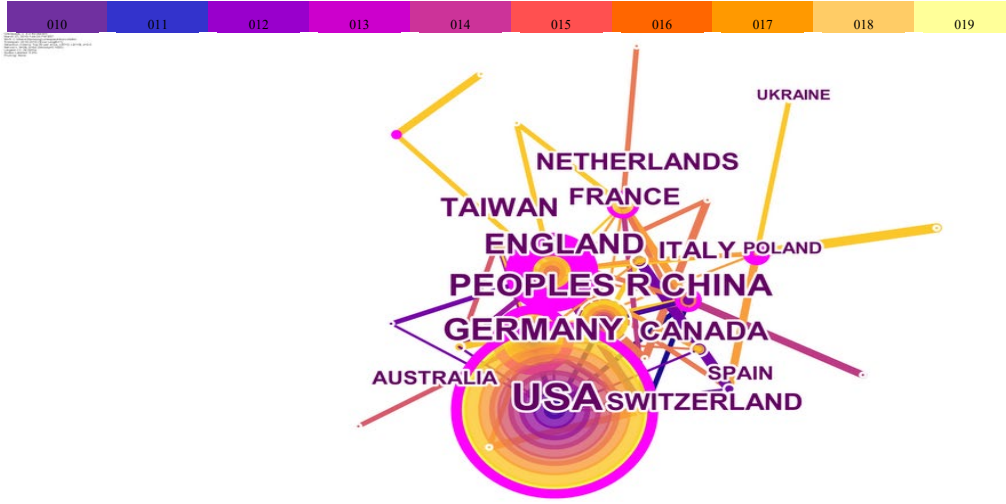
measures of connectedness and systemic risk in the finance and insurance sectors isimli makaledir. Atıf analizi sonuçlarına göre, alanda en az 26 atıf almış 26 yayın tespit edilmiş, buna göre alanın h-indeksi 26 olarak belirlenmiştir.

Tablo 2. Atıf Sayısına Göre Yayın Sayıları

Atıf Aralığı	Yayın Sayıları	(%)
0	136	32
1-10	215	51
11-20	34	8,1
21-30	14	3,3
31-40	8	1,9
41-50	4	0,9
51-60	4	0,9
61-100	3	0,7
100 üzeri	1	0,2
TOTAL	419	100

C. Ülke İşbirliktelikleri

Risk ve sigortacılık konu alanına bilimsel çalışma anlamında en çok katkı sağlayan yazarların bağlı oldukları ülkelerinin belirlenmesi amacıyla ağ analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda ağa ilişkin istatistikî değerler (ağ yoğunluğu, ağ modülerliği ve silhouette değeri, merkezilik derecesi) hesaplanmıştır. Ağ modülerliği, 0 ile 1 arasında değişen bir değer alır ve değer 0.6 değerine eşit ya da büyük olması iyi yapılandırılmış bir ağı temsil etmektedir (Newman, 2004). Mean silhouette değeri ise, -1 ile 1 arasında değişmekte olup (Chen, 2016), optimal kümelenme sayısını belirlemek için kullanılır ve değer 1'e ne kadar yakınsa ağdaki aktörlerin o oranda tutarlı ve benzer olduğu söylenebilir (Li, Ma, & Qu, 2017).



Ağ 28 düğüm (ülke) ve 68 bağlantıdan (ülkeler arası işbirliklilikler) oluşmaktadır. Ağ yoğunluğu 0.16'dır ve 6 kümeye ayrılmaktadır. Modularity değeri 0,34, Mean silhouette değeri 0,41'dir.

Şekil 1. Ülke İşbirliklilikleri

Merkezlilik, ağdaki aktörleri derecelendirerek aralarında bir kıyas yapmaya imkân tanıyan bir ölçümdür (Ataman ve Çelik, 2018). Ağda beş ve üzeri frekans değerine sahip ülkeler yer almakta olup, ağdaki renklendirmeler yıllara göre dağılımı göstermekte iken, kırmızı daireler atıf patlamalarını, mor daireler ise merkezlilik derecelerini göstermektedir. Ülke verimlilikleri belirlenirken bir yayında birden fazla yazarın aynı ülkeden olması durumunda ülkeler bir kez sayılarak hesaplanmıştır.



Ülkeler risk ve sigortacılık alanında gerçekleştirdikleri akademik çalışma sayılarına göre incelendiğinde, en verimli ülkelerin 134 çalışma ile ABD, 51 çalışma ile Almanya ve 48 çalışma sayısı ile Çin olduğu tespit edilmiştir. Ülkeler merkezlilik derecelerine göre değerlendirildiğinde ise, ağda en merkezi konumda ülkenin, İngiltere (0.89) olduğu gözlenmiştir. Bu sonuçlara göre, ABD, Almanya ve Çin alana bilimsel anlamda en çok katkı sağlayan araştırmacıların bağlı oldukları ülkelerdir. Bu ülkelerin alanda bilimsel iletişimin sağlanmasında önemli rol oynadıkları söylenebilir.

Tablo 3. Ülkelerin Frekans Değerleri ve Merkezilik Dereceleri

Citation counts	Countries	Centrality	Countries
134	Usa	0.89	England
51	Germany	0.27	Poland
48	People Rep. China	0.24	Usa
38	England	0.24	Germany
30	Taiwan	0.17	France
26	Canada	0.16	Canada
23	France	0.14	Egypt
21	Switzerland	0.03	Peoples Rep. China
17	Italy	0.03	Switzerland
17	Netherlands	0.02	Netherlands

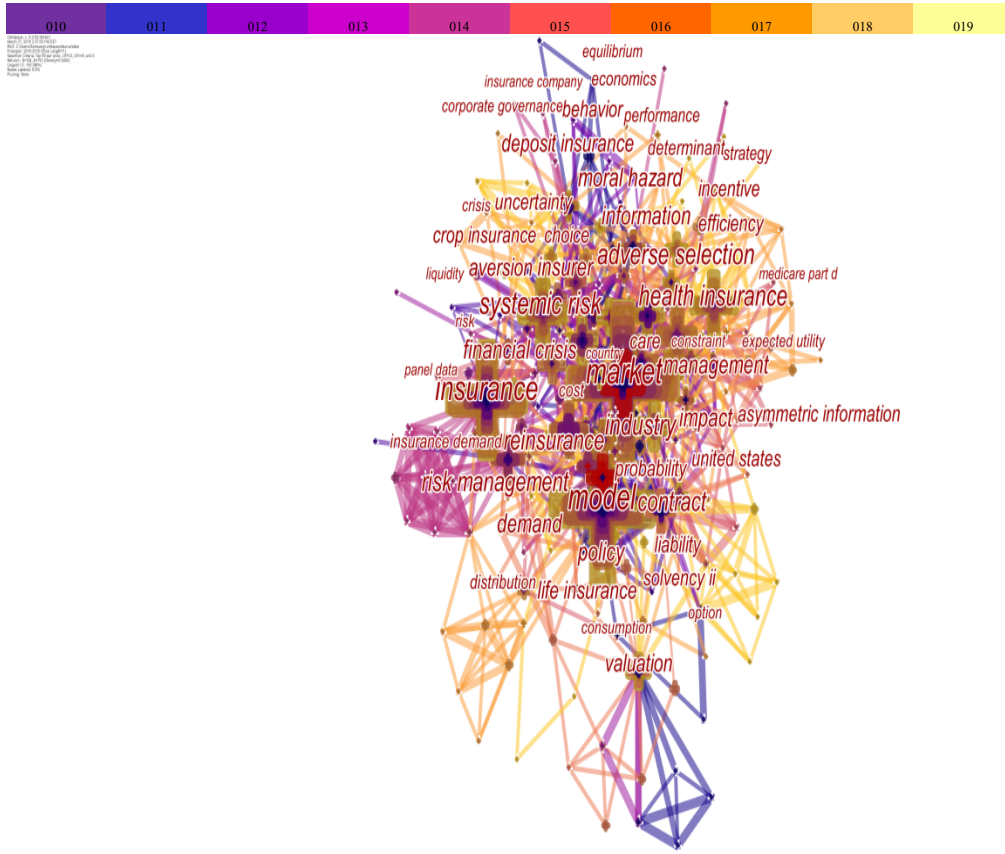
Makalelerin aldıkları atıf sayılarına göre, atıf patlamalarının ülkelere göre dağılımı incelenmiş ve iki ülkeye atıf patlaması tespit edilmiştir. Atıf patlaması, belirli bir yazarın, ülkenin, yada eserin, belirli bir zaman aralığında atıf sayıları bakımından istatistiksel olarak önemli dalgalanmalara sahip olup olmadığını belirlemektedir (Chen et al., 2010). Elde edilen sonuçlar, Kanadalı ve Polonyalı yazarlar tarafından gerçekleştirilen çalışmaların belirli zaman aralıklarında yüksek atıf değerlerine sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo4. Ülkelerin Atıf Patlama Değerleri

Countries	Strength	Begin	End	2010-2019
Canada	3.11	2010	2012	
Poland	2.48	2017	2019	

D. Kelime Analizi

Risk ve sigortacılık alanında yayımlanan çalışmalarda sıklıkla kullanılan kelimeleri belirleyebilmek için yayınların özet bölümleri ve anahtar kelimeleri temel alınarak yapılan ağ analizi sonucunda, alanda en sık kullanılan kavramların market (n=60), model (n=55), insurance (n=43), systemic risk (n=28) ve health insurance (n=25) olduğu belirlenmiştir. Ağda beş frekans ve üzeri değere sahip kavramlar görülmektedir.



Ağ 194 düğüm (kelime) ve 761 bağlantıdan (kelimeler arası ilişkiler) oluşmaktadır. Ağ yoğunluğu 0.04'dür ve 10 kümeye ayrılmaktadır. Modularity değeri 0,53, Mean silhouette değeri 0,55'dir.

Şekil 2. Kelime Analizi

Kavramların merkezilik derecelerine bakıldığında ise, contract (0.24), valuation (0.18), risk management (0.15) ve life insurance (0.14) kavramlarının en yüksek merkezilik değerine sahip olduğu görülmüştür. Bu kapsamda kavramların, alanda gerçekleştirilen çalışmalarda kilit bir rolü olduğu ve alanın anahtar kavramları olduğu söylenebilir. Tablo 5'te en yüksek frekans ve merkezilik derecesine sahip 20 kelime gösterilmiştir.

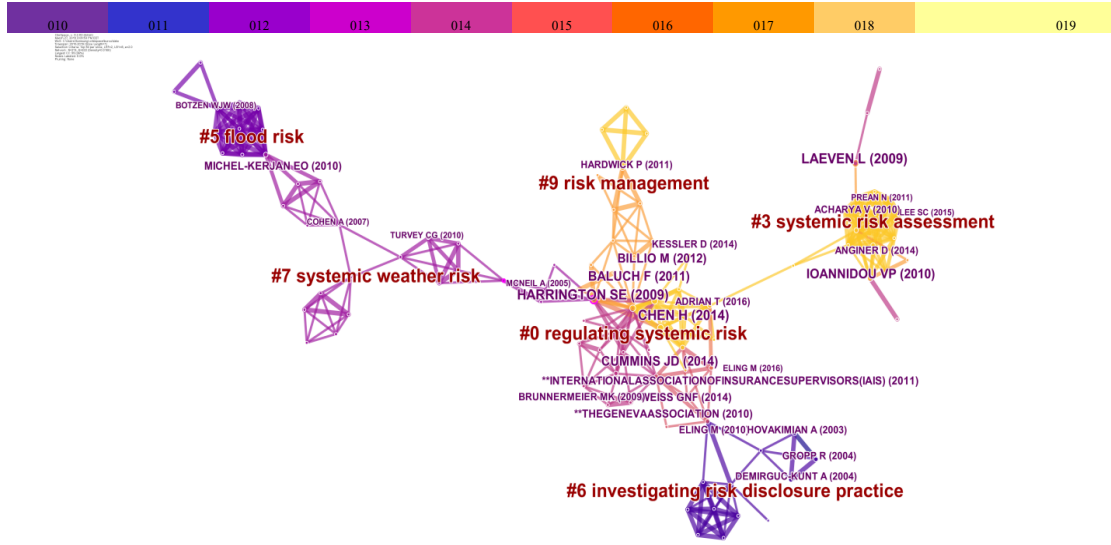
Tablo 5. Ortak Kelime Analizi

Keywords	Count	Keywords	Centrality
market	60	contract	0.24
model	55	valuation	0.18
insurance	43	risk management	0.15
systemic risk	28	life insurance	0.14
health insurance	25	adverse selection	0.12
adverse selection	23	market	0.11
industry	23	systemic risk	0.11
reinsurance	21	industry	0.11

contract	20	choice	0.11
risk management	20	information	0.10
information	18	model	0.08
management	18	insurance	0.08
policy	18	financial crisis	0.08
financial crisis	17	insurer	0.08
impact	17	liability	0.08
moral hazard	16	impact	0.07
demand	16	moral hazard	0.07
insurer	15	demand	0.07
valuation	14	incentive	0.07
life insurance	14	deposit insurance	0.06

E. Yayın Ortak Atıf Ağı

Risk ve sigortacılık alanında yayımlanan makaleler tarafından en çok atıf alan referans kaynakları belirlemek amacıyla veri setinde yer alan çalışmaların kaynakçaları baz alınarak ağ analizi yapılmıştır. Alanda yayımlanan makaleler tarafından en çok atıf alan eserlerde incelenen konu başlıkları, aynı zamanda alanda en sık [çalışan-çalışılan](#) konu başlıklarını ve kavramları da ifade etmektedir. Ağda yer alan referans kaynaklar 5 ve üzeri atıf frekans değerine sahiptir. Referanslara göre oluşan konu kümelenmeleri #kırmızı renk ile gösterilmiştir. En yüksek frekans değerine sahip ilk beş kaynak Tablo 6'da gösterilmiştir.



Ağ

274 düğüm (kaynak) ve 622 bağlantıdan (kaynaklar arası ilişkiler) oluşmaktadır. Ağ yoğunluğu 0.01'dir ve 69 kümeye ayrılmaktadır. Modularity değeri 0,88, Mean silhouette değeri 0,37'dir.

Şekil 3. Yayın Ortak Atıf Ağı

Alanda yayımlanan makaleler tarafından en çok atıf alan eserlerde incelenen konu başlıkları kümelere ayrılmış ve frekans değerlerine göre sıralanmıştır. [Şeki 3 incelendiğinde görüldüğü üzere](#), Alanda en çok [çalışan-çalışılan](#) konu başlıkları 31 frekans değeri ile #0 regulating systemic risk (217.08, 1.0E-4) ve 18 frekans değeri ile #3 systemic risk assessment (77.72, 1.0E-4) olarak belirlenmiştir. Alanda yayımlanan makaleler tarafından en çok atıf alan eser, Alma Cohen ve Peter Siegelman tarafından 2010 yılında gerçekleştirilen “*Testing for Adverse Selection in Insurance Markets*” isimli makaledir. Bu makale, #3systemic risk assessment konu kümesi içerisinde yer almaktadır. Diğer en yüksek atıf sayısına sahip çalışma ise, Scott E. Harrington tarafından 2009 yılında gerçekleştirilen “*The Financial Crisis, Systemic Risk, and The Future of Insurance Regulation*” isimli makaledir. Bu makale [frekans değeri en yüksek olan](#) “#0 regulating systemic” risk konu kümesinde yer almaktadır.

Tablo 6. Atıf Kaynaklarının Frekans Değerleri

CC	References	Yıl	İlk Yazar	Cluster #
11	<i>Testing for Adverse Selection in Insurance Markets</i>	2010	Alma Cohen	3
9	<i>The Financial Crisis, Systemic Risk, and The Future of Insurance Regulation</i>	2009	Scott E. Harrington	0
8	<i>Bank governance, regulation and risk taking</i>	2009	Luc Leaven	3
8	<i>Systemic Risk and the Interconnectedness Between Banks and Insurers: An Econometric Analysis</i>	2014	Hua Chen	0
7	<i>Systemic Risk and The U.S. Insurance Sector</i>	2014	J. David Cummins	0

Note: CC (Citation Counts).

Eserler atıf patlama değerlerine göre incelendiğinde toplam 3 eserde atıf patlaması tespit edilmiştir. En yüksek atıf patlama değerine sahip eser, “Erwann O. Michel-Kerjan & Carolyn Kousky” tarafından 2010 yılında gerçekleştirilen “Come Rain or Shine: Evidence on Flood Insurance Purchases in Florida” isimli makaledir (2.76). Bu eser 2012-2013 yılları aralığında alanda gerçekleştirilen çalışmalar tarafından sıklıkla referans gösterilmiştir.

Tablo 7. Atıf Kaynaklarının Atıf Patlama Değerleri

First Author &References	Strength	Begin	End	2010-2019
<i>Erwann O. Michel-Kerjan(2010), Come Rain or Shine: Evidence on Flood Insurance Purchases in Florida</i>	2.76	2012	2013	
<i>The Geneva Association (2010), Systemic Risk in Insurance - An analysis of insurance and financial stability</i>	2.52	2014	2015	
<i>International Association of Insurance Supervisors OECD (2011), Insurance and Financial Stability</i>	2.52	2015	2016	

SONUÇ

Bu çalışmada risk ve sigortacılık alanında 2010-2019 yılları arasında uluslararası atıf indekslerinde yayımlanan 419 bilimsel çalışmanın bibliyometrik özellikleri incelenmiştir. Araştırmaya konu olan makalelerin gerçekleştiği dönemlere göre dağılımı incelendiğinde, her dönemde yayın sayılarının artış gösterdiği tespit edilmiştir. Konu alanında, en fazla makalenin 2018 yılında ve 2016-2017 dönem aralığında yayımlandığı gözlenmiştir.

Yapılan çalışmaların yazar işbirlikleri ve verimlilikleri kapsamında değerlendirildiğinde, dergide yayımlanan makalelerin ağırlık olarak iki yazarlı ve üç yazarlı olarak gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Alanda yayımlanan 419 makale, toplam 968 yazar tarafından gerçekleştirilmiştir ve alana 842 farklı yazar katkıda bulunmuştur. Risk ve

sigortacılık alanındaki yazar verimlilikleri incelendiğinde ise, dergiye bir yayın ile katkıda bulunmuş yazarların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Nadine Gatzert isimli araştırmacı alanda gerçekleştirdiği sekiz yayın ile en yüksek katkıyı sağlamıştır. Bu araştırmacıyı beş yayın ile Wouter W.J. Botzen takip etmektedir.

Çalışmanın gerçekleştirildiği zaman aralığında, atıf sayısına göre yayın sayıları değerlendirildiğinde alanda 2010-2019 yılları aralığında yayımlanan 419 makaleye, Web of Science veri tabanında taranan çalışmalar tarafından 2841 kez atıfta bulunulmuştur. Buna göre makale başına atıf ortalaması 6,78'dir. Atıf sayıları, her yıl artış göstermekle birlikte en fazla atıf sayısına 698 atıf sayısı ile 2018 yılında ulaşılmıştır. Dergide 100 üzeri atıf sayısına sahip çalışma sayısı ise 1'dir. Araştırmamızın gerçekleştirildiği zaman zarfı içerisinde en fazla atıf alan çalışma, 372 atıf sayısı ile Billio Monica, Getmansky Mila, Lo Andrew W., Pelizzon Lorian tarafından 2012 yılında gerçekleştirilen Econometric measures of connectedness and systemic risk in the finance and insurance sectors isimli makaledir.

Çalışma kapsamında ele alınan bilimsel çalışmaların gerçekleştiği ülkeler çalışma sayılarına göre incelendiğinde, en verimli ülkelerin 134 çalışma ile ABD, 51 çalışma ile Almanya ve 48 çalışma sayısı ile Çin Halk Cumhuriyeti olduğu tespit edilmiştir. Ülkeler merkezilik derecelerine göre değerlendirildiğinde ise, ağda en merkezi konumda ülkenin, İngiltere (0.89) olduğu gözlenmiştir. Bu sonuçlara göre, ABD, Almanya ve Çin alana bilimsel anlamda en çok katkı sağlayan araştırmacıların bağlı oldukları ülkelerdir. Bu ülkelerin alanda bilimsel iletişimin sağlanmasında önemli rol oynadıkları söylenebilir.

Atıf patlamalarının ülkelere göre dağılımı incelenmiş ve iki ülkede belirgin bir şekilde atıf patlamasına rastlanmıştır. Elde edilen sonuçlar, Kanadalı ve Polonyalı yazarlar tarafından gerçekleştirilen çalışmaların belirli zaman aralıklarında yüksek atıf değerlerine sahip olduğunu göstermektedir.

Risk ve sigortacılık alanında yayımlanan çalışmalarda sıklıkla kullanılan kelimeleri belirleyebilmek için yayınların özet bölümleri ve anahtar kelimeleri temel alınarak yapılan ağ analizi sonucunda, alanda en sık kullanılan kavramların "market, model, insurance, systemic risk ve health insurance" olduğu belirlenmiştir.

Alanda en çok çalışan konu başlıkları incelendiğinde 31 frekans değeri ile #0 regulating systemic risk ve 18 frekans değeri ile #3 systemic risk assessment olarak belirlenmiştir. Alanda yayımlanan makaleler tarafından en çok atıf alan eser, Alma Cohen ve Peter Siegelman tarafından 2010 yılında gerçekleştirilen "Testing for Adverse Selection in Insurance Markets"

isimli makaledir. Eserler atıf patlama değerlerine göre incelendiğinde toplam 3 eserde atıf patlaması tespit edilmiştir. En yüksek atıf patlama değerine sahip eser, “Erwann O. Michel Kerjan & Carolyn Kousky” tarafından 2010 yılında gerçekleştirilen “Come Rain or Shine: Evidence on Flood Insurance Purchases in Florida” isimli makaledir. Bu eser 2012-2013 yılları aralığında alanda gerçekleştirilen çalışmalar tarafından sıklıkla referans gösterilmiştir.

Önümüzdeki yıllarda risk ve sigortacılıkla ilgili çalışmaların yukarı doğru bir trend göstereceği öngörülmektedir. Bundan sonraki çalışmalarda risk ve sigortacılık alanında farklı sektörler için gerçekleştirilen çalışmalar ele alınabilir veya veri tabanları ile yıl aralıkları güncellenerek alana katkı sağlanabilir.

KAYNAKLAR

- Appel, A. P., Ito, M., Moyano, L. G., & Santana, V. F. (2017). Analyzing doctor-doctor, patient-doctor, and patient-patient social networks. *U.S. Patent Application No. 14/982,292*.
- Ataman, F., & Çelik, H. E. (2018). Entelektüel Yapıların Sosyal Ağ Analizi İle Görselleştirilmesi: Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Üzerinde Bibliyometrik Bir Analiz. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 34-47.
- Baştürk F. H, Çakmak D. & Demirtaş B. (2017). Sigortacılığa Giriş-Temel Sigortacılık Bilgileri, Ankara, Akademi Yayınları.
- Bölükbaşı, A.G. & Pamukçu, E.B. (2010), Sigortacılıkta Risk Yönetimi, Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul. *Türkmen Kitapevi*.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2017). Bilimsel Araştırma Yöntemleri. 23. Baskı, Pegem Akademi.
- Chen, C. (2006). CiteSpace II: Detecting and visualizing emerging trends and transient patterns in scientific literature. *Journal of the American Society for information Science and Technology*, 57(3), 359-377.
- Chen, C. (2016). *CiteSpace: a practical guide for mapping scientific literature*. Nova Science Publishers, Incorporated.
- Chen, C., IbekweSanJuan, F., & Hou, J. (2010). The structure and dynamics of cocitation clusters: A multipleperspective cocitation analysis. *Journal of the American Society for information Science and Technology*, 61(7), 1386-1409.

Chun-Hao, C., & Jian-Min, Y. (2012). A Bibliometric study of financial risk literature: a historic approach. *Applied Economics*, 44(22), 2827-2839.

Güzeller, C. O. & Çeliker, N. (2017), 'Geçmişten Günümüze Gastronomi Bilimi: Bibliyometrik Bir Analiz' *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, Özel Sayı 2.

Hall, C. M. (2011). Publish and perish? Bibliometric analysis, journal ranking and the assessment of research quality in tourism. *Tourism Management*, 32 (1), 16-27.

Karasar, N. (2003). Bilimsel Araştırma Yöntemi, Ankara. *Nobel Yayın Dağıtım*.

Li, C. Ve Zeng, Y. (2014). The Analysis Of Research Hotspots On Agricultural Insurance Based On Web Of Science Bibliometric Study, 2nd International Conference On Social Sciences Research, , Advances in Social and Behavioral Sciences.

Liu, S.L & Xia, Q., (2016). Bibliometric Analysis of Distance Education Quality-Insurance Research, *2nd International Conference on Education and Management Science*, 318-326.

Mao, N., Wang, M. H., & Ho, Y. S. (2010). A bibliometric study of the trend in articles related to risk assessment published in Science Citation Index. *Human and Ecological Risk Assessment*, 16(4), 801-824.

Newman, M. E. (2004). "Fast algorithm for detecting community structure in networks", *Physical review E*, 69(6), 1-5.

Oh, H. & Jeong, C.H. (2017). Korean immigrants don't buy health insurance: The influences of culture on self-employed Korean immigrants focusing on structure and functions of social networks, *Social Science & Medicine*, 191, 194-201.

Orhaner, E.(2013), Sigortacılık, Ankara, Siyasal Kitapevi.

Pritchard, A. (1969). "Statistical bibliography or bibliometrics?", *Journal of Documentation*, 25, 348-349.

Šubelj, L., Furlan, Š., & Bajec, M. (2011). An expert system for detecting automobile insurance fraud using social network analysis. *Expert Systems with Applications*, 38(1), 1039-1052.

**BİREYSEL VE TOPLUMSAL GERÇEKLİKTEN, SOSYAL MEDYANIN
SANALLIĞINA: BİREYSEL VE KOLEKTİF KİMLİKLERİN ANLAMSAL VE
İŞLEVSEL DEĞİŞİMİ**

DOI 10.37880/cumuiibf.67457

Saniye VATANDAŞ¹

Öz

Kimlik, günümüz dünyasının en popüler terimlerinden birisidir. Psikik ve toplumsal bilimlerin önemli konu başlıklarından birisidir. Herhangi birey veya toplum kesiminden bahsedilirken, muhakkak kimlikten de bahsediliyor. Birey veya toplum kesimi kimlik ile tanımlanıyor ve tüm diğer birey veya toplum kesimlerine göre konumlandırılıyor. Bu durum özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısında söz konusu oldu. Kimlik, bu zaman diliminde insan ve toplum ile ilgili konularda en temel terimlerden, konuşma ve yazıların en önemli referanslarından birisi haline geldi. İnternet teknolojisi ile daha da popülerleşti. Sadece işlevsel yönüyle değil, aynı zamanda anlamsal boyutu ve yapısıyla da alakalı olarak popülerleşti. Çünkü kimlikler bireysel ve toplumsal gerçeklikten sıyrılıp, hızlı sanallaşılıyor; bireysel ve kolektif bir gerçeklikten dijital iletişim mecralarında yeni nitelikler ve işlevler kazanıyor. Bu inceleme, bireysel ve kolektif kimliklerin bireysel ve toplumsal gerçeklikten sanallığa dönüşümünün faktörlerini ve söz konusu değişim sürecinin işleyiş tarzını konu edinmektedir. Bireysel ve kolektif kimliklerdeki anlamsal ve işlevsel değişim, incelenen konunun eksenini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bireysel Kimlik, Kolektif Kimlik, Sosyal Medya, Sanallaşma.

¹ Dr. Öğretim Görevlisi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi-Isparta, saniyevatandas@isparta.edu.tr,
ORCID:0000-0002-3646-9332

Virtualization Of Identity In Social Media Channels

(From Individual and Social Reality to the Virtuality of Social Media: Semantic and Functional Change of Individual and Collective Identities)

Abstract

Identity is one of the most popular terms in today's world. It is one of the important topics of psychic and social sciences. When any individual or a part of society is mentioned, identity is definitely mentioned too. An individual or a part of society is defined by identity and is positioned according to all other individual or social sections. This occurred in the second half of the 20th century in particular. Identity became one of the most basic terms of the issues related to man and society, and one of the most important references in speech and writing in this period. It became even more popular with internet technology not only in terms of its functional aspect but also its semantic dimension and structure. It is because identities are being stripped of individual and social reality and becoming virtual very fast; they are acquiring new qualities and functions in digital communication channels from an individual and collective reality. This study deals with the factors of the transformation of individual and collective identities from individual and social reality to virtuality, and the way this process of change works. Semantic and functional change in individual and collective identities constitutes the axis of the issue that is examined.

Keywords: Individual Identity, Collective Identity, Social Media, Virtualization.

GİRİŞ

Kimlik, günümüz dünyasında Psikoloji gibi bireyle ilgili bilimlerden, Sosyoloji, Antropoloji, Siyaset Bilimi gibi toplumsal yapıyla ve toplumsal yaşamla ilgili bilimlere varıncaya kadar birçok farklı bilimsel alanda merkezi konuma sahip bir terim haline gelmiş bulunuyor. Her zaman her bireyin veya grubun en az bir kimliği olmuştur. Birey veya grup, kimliği ile anlam kazanmış ve bu anlam üzerinden ilişkilerini şekillendirmiştir. Ancak kimlik, hiçbir zaman sosyal bilimlerde, gündelik politikalarda ve dolayısıyla gündelik yaşamda 20. yüzyılın ikinci yarısındaki kadar temel konumda yer almamıştır. Üstelik bireysel ve toplumsal bilimlerdeki önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Nesnesi birey veya toplum olan

akademik bir araştırma veya raporda, yahut politik bir konuşmada şu veya bu şekilde de olsa kimlik muhakkak dile getiriliyor. Bireysel veya toplumsal konular izah edilirken, bölgesel veya küresel problemler açıklanırken muhakkak kimliğe birçok defa atıfta bulunuyor. Fiili savaşlar, ideolojik çatışmalar, fikri tartışmalar kimlik üzerinden yürütülüyor. Teknolojinin insan yaşamına etkisi, insan bireyinin günlük rutinleri bir şekilde de olsa kimlik ile ilişkilendiriliyor. Bireyler veya gruplar arası ilişkiler veya bu ilişkileri şekillendiren ölçü ve kaideler kimlikten ayrı ele alınmıyor ve hatta alınamıyor. Ailede eşlerin birbirleriyle olan iletişimleri, bireylerin diğer insanlarla ve eşyayla ilişkileri dile getirilirken kimlik hep eksende yer alıyor. İki yüzyıldır varlığını devam ettiren ve adeta katılmış homojen ulus-devlet yapılarının gevşemesiyle birlikte başta Balkanlar, Kafkaslar olmak üzere dünyanın daha birçok bölgesinde etnik aidiyet temelinde ortaya çıkan ulusçuluklardan, küreselleşmeden veya postmodern durumlardan söz ederken kimlik bir şekilde de olsa hep gündemdeki önemli konumunu” korumaktadır. Bu bağlamda genel ismiyle dijital iletişim teknolojisi, özel olarak da internet teknolojisi ile kimliğin gündemdeki yeri daha da büyümüş ve güçlenmiştir. Bireysel veya toplumsal konularla uzmanlık düzeyinde ilgilenenler açısından kimliğin anlam ve işlevinin yanı sıra internet sebebiyle anlam ve işlevinde gerçekleşen değişim, özel bir ilgi ve araştırma konusu haline geldi. Çünkü kimlikler bireysel ve toplumsal gerçeklikten sıyrılıp, hızlı sanallaşılıyor; bireysel ve kolektif bir gerçeklikten internetin iletişim mecralarında yeni nitelikler ve işlevler kazanıyor.

I. KİMLİK

Günümüz dünyasının en popüler terimlerinden birisi olan ve popülerliği gün geçtikçe daha da artan kimlik nedir? Kimlik hangi işlev veya işlevleri yerine getirmektedir? Bu konuda genel ve temel sayılabilecek bir bilgiye sahip olmak için öncelikle genel sözlükleri dikkate almak iyi bir başlangıç noktası olabilir. Türk Dil Kurumu'nun Türkçe sözlüğünde kimlik ile ilgili tanım şöyledir (Türkçe Sözlük, 2011): '1- Sosyal bir varlık olarak insana özgü olan belirti, nitelik ve özelliklerle, birinin belirli bir kimse olmasını sağlayan şartların bütünü; 2- Kişinin kim olduğunu tanıtan belge, hüviyet; 3- Herhangi bir nesneyi belirlemeye yarayan özelliklerin bütünü'. Psikoloji Sözlüğündeki kimlik tanımlamasına gelince, tanım şu şekildedir (Masaroğulları & Koçakgöl, 2011): 'Kişinin kendini nasıl tanımladığını, ilgilerini, değerlerini, algılarını, hedeflerini, motivasyonlarını ve özelliklerini içine alan kavram. Kimlik, kişinin deneyimlerinden, cinsiyetinden, etnik kökeninden, toplumsal konumundan ve bunun gibi sayısız faktörden etkilenerek şekillenir', Kilim, Felsefe sözlüğünde ise şu şekilde tanımlanmıştır: (Cevizci, 2011): 'Kişinin toplumsal, politik, kültürel varlığını tanımlayan, ona

farklılık ve belirlilik kazandıran, varoluşuna anlam yükleyen yapı ya da nitelik’, Dünya çapında ünlü The Oxford English Dictionary’nin ‘kimlik’ tanımlaması ise şu şekildedir ([Edmund vd. 2004](#)): ‘1- Öz, bileşim, tabiat, özellikler veya esas olan belirli nitelikler bağlamında aynı olma durumu veya hali; mutlak veya özde yer alan aynılık durumu, birlik; 2- Bir bireyin veya bir şeyin her vakit ve her halde aynı olma durumu; bir bireyin veya bir şeyin kendisi olma esası ya da varlıksal hakikati; bireysel olma durumu, kişilik; kişisel veya bireysel varlık hali; 3- Her zaman bizzat kendisinin aynısı olma durumu’. Yine diğer ünlü sözlüklerden birisi olan The Penguin Dictionary of Psychology’de ise kimlik şöyle tanımlanmıştır: ‘1- Kişiliği temel alan çalışmalarda, bir kişinin esas, her zaman devam eden benliği, birey olarak herhangi bir şahsın öznel ve içsel hali. Bu bağlamdaki anlamı ile kimlik, cinsiyet-rol kimliği, etnik kimlik veya grup kimliği vasıflarında bir anlam kazanmaktadır, 2- Mantıkta, bir kıyasta doğruluk durumunu farklılaşmadan birbirinin yerini alabilen iki ya da daha fazla sayıdaki faktör arasında yer alan ilişki, 3- Sözcüğün genel anlamıyla, görünürdeki farklılıklara rağmen faktörler arasında var olduğuna inanılan temel ilişki’ (Arthur vd., 1985: 341).

Sözlüklere ilaveten kimliğin ne olduğunu veya genel anlamıyla ne tür bir işlev yerine getirdiğini anlamak için etimolojini dikkate almak gerekirse; İngilizcedeki karşılığı ‘identity’, Fransızcadaki karşılığı ise ‘identité’ olan ‘kimlik’, öncelikle ve daha çok ‘aynılığı/benzerliği’ ifade eden bir terimdir. Bu manayı ise kimliğin Batı dillerindeki etimolojik kökeninde son derece açık ve güçlü şekilde bulmak mümkün olmaktadır. Identity ve identité Latince ‘aynı’ anlamını ifade eden ‘identias’tan gelmektedir. Terimin bu biçiminin kökü ise, eski Latince ‘aynı’, ‘sürekli’ anlamına gelen ‘idem’dir. ‘Idem’ terimi konumuz açısından bilhassa önemlidir, çünkü kimliğin anlamsal kapsamını tayin ederken dikkate almayı gerektirecek önemli bir etimolojik referanstır. Bu bağlamda ‘idem’ kökünden türeyen diğer bazı terimleri hatırlamak yararlı olacaktır: ‘Dentique’: bu terim nicelik olarak birbirlerinden farklı olmalarına karşılık, niteliksel açıdan birbirlerinin ‘aynısı’ olan nesnelere, varlıkları veya zaman içindeki farklılaşmalara rağmen değişmeyip aynı kalan, özdeş, benzer olan şeyleri ifade etmektedir. ‘Identifier’, başka bir şeyle aynı, özdeş olan veya böyle oldukları için birbirlerine karıştırılabilen şeyleri ifade etmektedir. Ayrıca, ‘tanımak’, ‘belli bir toplulukla ilişkilendirmek’, ‘kendini bir şeye atfetmek’, ‘ne olduğunu anlamak’, ‘bir şeyle özdeşmek’ veya ‘özdeş saymak’ anlamlarına da gelmektedir. ‘Identite’, Türkçede daha çok resmi kullanımdaki ‘hüviyet’ sözcüğü ile kastedilen anlamı ifade eden bir terimdir. Ayrıca ‘aynılık’, ‘özdeşlik’, ‘birlik’, ‘bir olmak’, insan bireyinde veya toplumunda ‘süreklilik gösteren nitelik’, ‘aynı olma durumu’ gibi anlamlara da gelmektedir.

Sözlüklerdeki anlamlandırılışından ve etimolojisinden hareketle ifade etmek gerekirse; kimlik, öncelikle ve daha çok ‘aynı/benzer’ olan şey(ler)i ifade eden bir nitelemedir. Zira insanın kendisiyle ilgili gerçeğe, kendilik bilincine ulaşmasını gösteren en önemli şey, ‘aynılığa’ ilişkin algısıdır. Şu anda bir işletmede yönetici olan kişi, 10 yıl önce üniversite öğrencisi veya 18-20 yıl önce ilkokul öğrencisi olduğunu düşünürken bedeninde ve zihninde, bilgilerinde ve tecrübelerinde, hayata bakışından ve olayları değerlendirişinde çok şeylerin farklılaştığını, bu sebeple 10 veya 20 yıl öncesine göre çok değiştiğini kolaylıkla anlar. Ancak buna rağmen 20 yıl veya 10 yıl öncesindeki kişi de kendisidir. Bireye yaşanmış tüm değişmelere ve farklılaşmalara rağmen ‘ben yine benim’ dedirten şey ‘aynılık’ bilincidir. Bu durumda değişmeyen ne olduğunu sormak gerekiyor; tüm değişime rağmen ne ‘aynı’ kalmıştır ki, kişi tüm değişimlere rağmen kendisini hep ‘aynı’ kişi kabul etmektedir? Bu konuda Saussure’ün açıklaması son derece açık ve ikna edici görünüyor. Saussure şöyle demektedir: ‘Cenevre-Paris 20.45 trenini ele alalım. Bizim için, bu tren bugün ve yarın aynıdır; 24 saat arayla ikisinin aynı olduğunu söyleriz. Ama aslında vagonları, kondüktörü, yolcuları değişmiştir’. Saussure’e göre bu, ‘trenleri, kalkış saatlerine, parkuruna ve diğer trenlerden farklılaştıran şeylere göre tanımlamamızdır. Bu yanılgımız, bir bakıma genelleştirme ihtiyacımızın bir sonucudur’ (Saussure, 1985: 117).

Kimlikte ‘aynılığa/benzerliğe’ vurgu, diğer tüm özelliklerine oranla öncelikli ve baskın olan yönüdür. Bu ise kimliğin, dolaylı olarak, ‘farklı’ olanları da ifade ettiği anlamına gelmektedir. Zira ‘farklı’ olanlar dikkate alınmadan ‘aynı/benzer’ olanlar ifade edilemez. Eğer bir yerde, varlıklar veya özellikler evreninde ‘aynı/benzer’ olan şeyler dile getiriliyorsa, o varlıklar veya özellikler evreninde ‘aynı/benzer’ olmayanlar (‘farklı’ olanlar) var demektir. Kimliğin oluşumunda ve anlam alanının inşasında ‘farklı’ olanın önem ve işlevi konusunu sonraya bırakarak, ilk aşamada bir anlam zemini inşa edebilmek amacıyla ifade etmek gerekirse, her kimlik bir tanımlamadır. Belirli bir düzlemde ve bağlamda anlam kazanmış olan bir özneyi tanımlamaktadır. Bir başka söyleyişle de gerçekleştirdiği tanımlamayla doğrudan veya dolaylı olarak bir özne inşa etmektedir. Kimlik ile o kimlik üzerinden anlam kazanan özne birbirinden ayrılmaz bir bütündür. Bu sebeple her nerede ve ne zaman bir kimlikten bahsediliyorsa esasen orada bir öznenin bahsediliyordur. Dolayısıyla şu rahatlıkla ifade edilebilir; eğer bir kimlik varsa muhakkak bir özne vardır veya bunun tersi de doğrudur; bir özne varsa muhakkak bir kimlik vardır. Fransız sosyolog Alex Mucchielli de konuyu bu ekseninde ele almış ve yaygın kabul bulmuş kimlik tanımlarından birisini yapmıştır. Mucchielli’ye göre ‘kimlik, bir özneyi tanımlamak için gerekli olan unsurların tümünü ve buna

ek olarak aynılıkla ilgili olan ve içten gelen bir duyguyu ifade eder. Bu duygu, var olma iradesi tarafından oluşturulur ve birlik, bağlantı, aynılık, özerklik gibi değerler ile ilgili daha alt kategorideki diğer bir dizi duyguların toplamını teşkil eder' (Mucchielli, 1986: 7,8).

Kimlik, öznesini ifade ederken bazı referanslardan hareket eder. Kendisini bu bazı referanslarla ete-kemiğe büründürür. Hatta daha da önemlisi kendisini ve işlevini bu bazı referanslarla anlamlı ve meşru kılar. Bu referansların neler olduğu konusunda dile getirilmiş tespit ve açıklamalar oldukça çoktur. Referansların kapsamı ve derinliği konuyla ilgilenenlerin öncelik tercihlerine göre değişmektedir. Öznesi insan bireyi olan bir kimlikte öncelikli ve baskın referanslar daha çok bireysel özelliklerle ilgili olmasına karşılık, öznesi etnik bir grup olan bir kimlikte ise öncelikli ve baskın referanslar daha çok kolektif özellikler olmaktadır. Öncelik ve baskınlık sıralamasını bir yana bırakıp, genel manada kimlik referanslarının neler olduğu ile ilgili bir tespitte bulunmak gerekirse, Mucchielli'nin tespitleri amaca ulaşmada önem kazanmaktadır. Zira farklı kişiler tarafından dile getirilmiş referansların önemli bir kısmını bünyesinde toplayacak niteliktedir. Mucchielli'nin tespit ve tasnifiyle kimlik referanslarının belli başlıları şunlardır (Mucchielli, 1986: 8):

Fiziksel referanslar: Kimliğin tanımlamasında referans olarak dikkate alınan fiziksel özellikler toprak, para, mal, giysi vb. sahip olunan maddi şeyler; ekonomik güç, fiziki kudret, entelektüel kapasite gibi imkânlar; iletişim ve oturlan yerlerin idaresi örneklerinde olduğu gibi fiziksel düzenlemeler; morfolojik çizgiler, grupların görünüşü ve dağılımı gibi belirgin fiziksel görünümümlerle ilgili özelliklerdir.

Tarihsel referanslar: Kimliğe referans olan tarihsel özellikler daha çok topluluğun kuruluşuyla ilgili olaylar, akrabalıklar, ülkenin kurucuları ve/veya kahramanları, doğum yeri gibi kökeni ifade etme anlamında etkileyici olaylar, etkilenilen olaylar, eğitim, kültürel sarsıntılar, tarihsel modeller, kültür değişimleri gibi gelişmenin önemli aşamaları, inançlar, alışkanlıklar, örf ve adetler, kaynağını tarihte bulan yasa ya da değer ölçüleri gibi tarihi izler ve miraslarla ilgili durumlar ve özelliklerdir.

Psiko-kültürel referanslar: Kimliğe referans olan psiko-kültürel özellikler arasında inançlar, dinler, ideolojiler, kültürel değerler, değişik kültürel anlatım biçimleri, sanatlar vb. gibi kültürel sistemler, dünyaya bakış tarzları, anahtar davranışlar, gruplara ilişkin normlar, kolektif alışkanlıklar gibi anlayış biçimleri, psikolojik özellikler, davranışlar, değerler sistemi gibi tanımaya ilişkin göstergeler yer almaktadır.

Psiko-sosyal referanslar: Kimliğe referans olan psiko-sosyal referanslar bilhassa unvan, yaş, cinsiyet, toplumsal statü, erk, meslek, görevler gibi toplumsal roller ve bu rollerin dayanakları, faaliyet üyelikleri gibi toplumsal referanslar, toplumsal değere ait olumlu ya da olumsuz nitelikler, kapasite, strateji, uyum, davranış biçimine dayalı beklentiler gibi durumlar ve özelliklerdir.

Mucchielli'nin tanımında ve tespit ettiği referanslarda dile getirilen temel husus, kimliğin toplumsal bir evreni ve bağlamı olduğudur. Bireysel boyutuyla da olsa tüm eylemlerin, deneyimlerin ve ilişkilerin şekillenmesini ve anlamlandırmasını sağlayan bir zemin vardır ve bu zemin toplumun kendisidir. Zira birey olarak 'dünyaya düştüğümüzde' (Heidegger, 2008:135) bir boşluğa değil, toplumsal ilişkiler ağının içine düşmekteyiz. Sosyoloji kitaplarında 'toplumsallaşma' başlığının altında detaylı olarak ele alındığı üzere, hızlı bir şekilde içine düşülen toplumsal ilişkiler ağının unsuru haline gelmektedir. Birey, 'içine düştüğü' toplumsal ilişkiler evreninde özne olurken, aynı zamanda kendisini özne yapan o evrenin sürekliliğine ve işleyişine de katkı sağlamaktadır.

Bireyin kimliği, onun aynı zamanda kolektif adresidir. Kimlik, bireyin mensup olduğu toplumun, ulusun, bölgenin, kabilenin, cemaatin, ailenin izini taşıyan adresidir. Birey içine doğduğu toplumsal havuzda, o havuzdaki ilişkiler sisteminin içinde özne hâline gelir. Özne oluş kimlikleri, kimlikler özne oluşu hazırlar. Karşılıklı bir inşa süreci yürür. Bu aynı zamanda psikolojinin ve sosyal psikolojinin bir başka isimlendirmesiyle 'kişi' oluş sürecidir. İnsan, kendisini kişileştiren özelliklerden veya kimliği ile sembolize edilen eylem, deneyim ve ilişkilerinden koparıldığında hem hiçbir şey ve hem de her şey olur. Hangisi olursa olsun sonuç değişmez; ikisinin de sonucu aynıdır. Söz konusu durumda birey hiçbir şeydir; çünkü nesnel olarak var olmakla birlikte, özne olarak yoktur. Her şeydir; çünkü var olmakla varlık evreninde bir değer ifade etmeyen, olmamakla da varlık evreninde bir şeyi eksiltmeyen bir şeydir. Dolayısıyla her iki durumda da elde kalan ne bir 'kimlik,' ne de bir 'kişilik'tir.

Alaine Touraine atıfla kimliğin özne ürettiği ve bu üretimin bir süreci kapsadığını belirten Castells (Castells, 2013: 14-17), bu süreç bağlamında asıl meselenin 'kimliklerin nasıl ve nereden hareketle, kim tarafından ve ne için üretildiği' sorularını sorarak, bu soruların cevabı olabilecek tespitlerini dile getirmiştir. Castells'e göre (Castells, 2013: 14), kimliklerin inşası, tarihten, coğrafyadan, biyolojiden, üretken ve üretmeye yönelik kurumlardan, kolektif hafızadan, kişisel fantezilerden, iktidar aygıtlarından ve dinsel ilhamlardan malzemeler kullanılarak gerçekleşmektedir. Bireyler, toplumsal gruplar, toplumlar bütün bu malzemeyi, içinde buldukları toplumsal yapıya, uzam-zaman çerçevesinden kaynaklanan toplumsal

koşullara ve kültürel projelere göre işlemekte, bütün bu malzemenin anlamını yeniden düzenlerler.

Birey veya toplum, kimlik aracılığıyla kendini, tamamıyla kendi gözünde ve ötekilerinin aynasında nasıl gördüğünü dile getirir; birey, kendini toplumsal bir çevrede, toplumun ise diğer toplumlar evreninde kendisini tanımlamasını ve konumlandırmasını içerir. Kimliğe ilişkin temel soru, bir şeyin failini, varlık olarak özneyi belirleme amacına yönelik olan ‘kim?’ sorusudur. Kimlik bu soruya verilen cevap bağlamında üç temel işlevi yerine getirmektedir: ‘seçim yapmaya yardımcı olmakta’, ‘diğerleriyle ilişki kurmayı mümkün kılmakta’ ve ‘güç vermektedir’: Bir kişi ‘kimlik’ edindiğinde, bir başka söyleyişle bir özne olarak tanımlanacak niteliklerle donandığında ‘diğerlerine’ göre yerini belirtmiş olmakta; katıldığı veya üyesi olduğu ilişkiler ışığında bir özne olarak şekillenip ve özünü, benliğini bu çerçevede güçlendirip, anlamlandırmış olmaktadır.

Kimliğin anlamında ‘tutarlılık’, zamandaki “uzamında ise ‘süreklilik’ iki önemli özelliği olarak anlam kazanmaktadır. ‘Tutarlılık kimliğin önemli özelliklerinden ve oluşumunun şartlarından birisidir. Kimlik bireysel çerçevede ele alındığında, bireye kişisel konum duygusu ve bireyselliğe değişmez bir öz verir. Ama aynı zamanda da bireyin toplumsal ilişkilerine, diğerleriyle olan karmaşık bağlarına ilişkindir ve bu sebeple de bireylerin her zaman çok sayıda kimliği olmuştur. Kişi üyesi olduğu her toplumsal gruba farklı bir bağlılık besler, bunlar da farklı kimliklerin oluşumunu imkân sağlar. Bu kimlikler ise birbirlerine oranla daha özel veya genel konumlarda bulunurlar ve buna göre de sıralanırlar. Kimliklerin birbirleriyle ilişkilerini soğan örneğiyle açıklamak mümkündür; iç içe veya bir başka söyleyişle üst üste yerleşmiş tabakalar biçiminde. Bütün bu kimlik katmanlarının toplamı özneyi biricikleştirir. Örneğin; ‘Müslüman’ kimliği özne bireyi ‘Müslüman olmayanlardan’, ‘Türk’ kimliği Müslüman olanlar da dahil olmak üzere ‘Türk olmayanlardan’, ‘Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı’ kimliği ‘Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlık kimliğine sahip olmayan herkesten’, ‘İstanbul’ kimliği bütün ‘İstanbulu olmayanlardan’, ‘genç’, ‘kadın’, ‘anne’, ‘memur’, ‘akademisyen’, ‘iletişimci’.. tüm ‘bunlardan olmayanlardan’ (ötekilerden) ayırmakta ve hepsinin toplamı” sadece bir özneye işaret etmektedir. Ve bu özne bir tanedir; biriciktir.

Kimlik listesi genel manada düşünülürse, potansiyel olarak sonsuza kadar uzanır; dolayısıyla aidiyetler aynı şekilde sonsuza kadar uzanır. Çünkü her kimlik bir aidiyeti ifade eder ve aidiyet listesinde her aşamanın bir adım sonrasına geçme imkânı potansiyel olarak her zaman vardır. Bütün bu aidiyet çeşitliği içerisinde aidiyetlerden hangisi üzerinde yoğunlaşılacağı,

hangisinin öne çıkacağı, hangisiyle özdeşim kurulacağı, birey veya topluluk için hangi kimliğin anahtar role sahip olacağı, sayısız bireysel ve toplumsal faktöre bağlıdır.

Kimlik, bireyin veya kolektif birimin (ulus, cemaat, toplum, grup, topluluk, cemaat, klan, kabile, aile...) özne olarak var oluşunun ifadesidir. Bireyin veya kolektif birimin kendini nasıl gördüğünün tanımlamasıdır. Bireyin veya kolektif birimin 'öteki' özneler karşısında kendi farklılığını ortaya koymasısıdır. Kimlik, bir kişiyi ya da kolektif yapıyı oluşturan özelliklerin veya diğerlerinden ayıran niteliklerin tamamıdır. Kimlik sorunu çözülmediği zaman, öznenin kaybolma ve var oluşunu sürdürmemeye ihtimali ortaya çıkmaktadır. Kimlik, beni/bizi ben/biz yapan değerlerin toplamıdır. Öznenin, özneler evrenindeki adresidir. Kimlik aynı zamanda bir değerler manzumesidir. Kimlik sadece 'ben/biz kim (im/iz)?' sorusuna verilen bir cevap ve bu cevabın taşıdığı bir duygu değeridir. Aynı zamanda, olay ve olgulara bakarken kullanılan bir gözlüktür. Kimlik, insan bireyinin ve grubunun kendisini tanımlaması ve konumlandırmasıdır. Hangi değerler dünyasına ait olduğunu göstermesidir. Yine öznenin kendisini koruması ve tanıtması da kimlik üzerinden gerçekleşir. Kimlikler yansız değildir. Kimlik arayışlarının temelinde farklı ve çoğu zaman da çelişkili değerler bulunmaktadır. Bir kimlik bağlamında kim olduğumuzu dile getirdiğimizde, esasen ne olduğumuzu, inancımızın ne olduğunu, hangi inanç ve ilkelere göre kendimizi konumlandığımızı ve neyi istediğimizi ifade ederiz. Problem, bu kabullerin, inançların, arzuların, isteklerin ve ihtiyaçların çoğu zaman birbirleri ile apaçık bir çatışma içerisinde olmasıdır. Bu çatışma sadece farklı toplum kesimleri arasında değil, bireylerin bizzat kendi içlerinde de yaşanmaktadır. Tüm bunlar, değerler üzerindeki tartışmaları son derece gergin ve hassas hale getirmektedir; çünkü bu tartışmalar, sadece dünyayla ve bizim o dünya içindeki yerimizle ilgili basit algı ve anlayış değil, kim olduğumuzla ve ne olmak istediğimizle ilgili temel ve derinden hissedilen konulara dokunan bir şeydir (Weeks, 1990: 89).

Tüm bunların yanı sıra kimlikler sabit değil, 'değişken'dirler. Büyük çoğunluğu öznenin isteğiyle değişebilmektedir; terk edilir veya içeriğinde değişikliğe gidilebilir. 'Biriciklik' sabit kalmakla birlikte, ayrıntıda kalan değişiklikler her zaman yaşanabilir. Kimliğin bu 'değişkenliği' aynı zamanda 'sürekliliği' ile irtibatlı bir özellik olarak anlam kazanmaktadır. 'Süreklilik', kimliğe referans olan ve geçmişten gelip geleceğe uzanan varlık olarak kavranmasından doğmaktadır. Özne, bu sürekliliği zamana yayılmış bir deneyler birikimi aracılığı ile algılar ve sadece kendisinin veya 'topluluk üyelerinin' anlayabileceği ortak bir amaç tarafından birleştirilir. Bu bağlamda Rogers'ın süreklilik ile ilgili yaptığı açıklama önemlidir: 'İnsanın, kendi öz varlığının bilincini kavrama yeteneğini en iyi ortaya koyan şey, aynılığın sürekliliğine ilişkin kesintisiz edinilen deneyimlerdir. Biliyorum ki ben şu anda, yıllar

önce üniversiteyi bitirdiğim zamandaki ben ile aynı kişiyim. Bu arada kişiliğimin bazı özellikleri değişmiş olabilir ama ben bundan sekiz yıl önceki ben ile aynı varlığım... Tüm yaşam boyunca aynı kişi olma duygusu, tüm kendimizi anlama çabalarının hiç değişmeyen, hep aynı kalan ve dolayısıyla zorunlu olarak varolan bir temadır'(Rogers, 1981:198).

II. KİMLİĞİN KAVRAMSAL TARİHİ

Kimlik farklı bağlamlarda anlam kazanmıştır. Bunlardan birisi, her kimliğin bir aidiyeti ifade ediyor olmasıdır. Dolayısıyla eğer kimlik bir aidiyet olarak dikkate alınır, insanların her zaman diliminde ve toplumsal yapıda bireysel veya kolektif boyutta kimliklere sahip oldukları hiç zorlanmadan söylenebilir. Çünkü her insanın her zaman kolektif bir yapıya aidiyeti olmuştur. Hatta çoğu zaman aynı anda birkaç kolektif yapıya aidiyeti olmuştur. Aidiyet sağlanan kolektif yapılar ise bazen kuşatıcı anlamıyla bir cemaat olmuştur veya daha özelde bazen ise bir klan veya kabile yahut bazen de bir ulus, grup, aile... olmuştur. İnsan aidiyet hisseder ve kolektif bir yapıya aidiyet kurmadan yapamaz, çünkü toplumsal bir varlıktır. İnsanın kolektif yapıya aidiyeti içgüdüsel bir zorunluluğun gereğidir. Detaylı şekilde yukarıda değinildiği üzere kimlik sadece aidiyet sağlamaz. Aynı zamanda ve hatta öncelikle bir özne inşa eder ve/veya bir özneye işaret eder. İnsan bireyi de her zaman özne olmuş veya olmak istemiştir. Zira özne olmadan bireyler evreninde var olabilmek zor ve hatta bazı durumlarda imkânsızdır. Böyle olduğu için insanın her zaman kimliği olmuştur; hatta birçok kimliği olmuştur. Dolayısıyla yeryüzünde insan ve insan bireylerinden teşekkül eden kolektif yapılar var olduğu sürece kimlik var olmuştur. Kimliklerin atıfta bulunduğu özellikler (cinsiyet, yaş, sosyo-ekonomik statü, din, mezhep, inanç, grup, meslek...) zaman içerisinde değişmiş, genellikle gittikçe çoğalmış, bazen de bireysel düzlemde olmak üzere azalmış olabilir. Ancak her zaman kimlik olmuş ve olmaya da devam edecektir. Yeryüzünde insan var oldukça bu hep böyle olacaktır. Fakat tüm bunlara karşılık 'kimlik' terimi, 20. yüzyıla ve hatta ikinci yarısına kadar, başta bireysel ve toplumsal bilimlerin öncelikli ve önemli konularından birisi olmamıştır. Gündelik yaşamın, politikanın gündeminde güçlü şekilde yer alması daha sonra; oldukça yakın zamanlarda gerçekleşmiştir.

'Kimlik'in 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren popüler hale gelişinin öncesinde insan bireyinin veya toplumunun incelenmesinde, araştırılmasında, nitelenmesinde tanımlayıcı terim/isim 'kimlik' terimi değildir. Popüler bir toplumbilim terimi olarak kullanıma girmesi ancak 1950'lerde olmuştur. 'Kimlik'in inşa sürecini takip edebilmek için 1930'larda yayınlanan Encyclopedia of the Social Sciences'a ve 1968'de yayınlanan The International Encyclopedia

of the Social Sciences'a bakmak yetecektir. 1968'de yayınlanan ansiklopedide 'Identity', 'Identification' maddelerinin yer aldığı görülmektedir. Ancak buna karşılık 1930'larda yayınlanan ansiklopedide 'kimlik' ile ilgili herhangi bir madde yer almamaktadır. İstisna niteliğinde olmak üzere 'Identification' maddesine rastlanmakla birlikte, onun da parmak izi ve suçla (Kriminoloji) ilgili konu bağlamında yer alan bir madde olduğu görülmektedir.

Kimlik teriminin kullanıma girişinden çok önce özne, kişilik, bilinç, öz bilinç, kişisel kimlik, karakter, benlik başta olmak üzere benzer terimler/isimler dolaşımında yer almıştır. Bu bakımdan Locke'un 'İnsan Anlağı Üzerine Deneme' (1690) isimli kitabı ile David Hume'un 'İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme' (1739) isimli kitabı 'kimlik' teriminin olmadığı bir çağda, 'kimlik'e öncülük yapacak anlamsal çerçevenin inşasında rol üstlenmiş iki önemli yapıt olarak değer ifade etmektedirler. Bugün kullanıldığı anlamda 'kimlik' teriminin ön plana geçip diğerlerinin üstünde yaygın olarak kullanılmaya başlanmasında ve hatta şemsiye bir terime dönüşmesinde birçok bilimsel disiplinin ve tarihsel durumun etkisi vardır. Bilimsel disiplinler arasında psikolojinin özel ve önemli bir yeri vardır. Psikolojiyi takiben sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi gibi disiplinler 'kimlik' terimi üzerinden birçok farklı konu ve durumu gündemlerine almışlar ve bu bağlamda 'kimlik' çokça yazılıp, konuşulmuştur. İkinci Dünya Savaşı ertesinde gündeme gelen 'Yahudi sorunu', çokkültürlülük politikalarının göçmen toplumlarda yürürlüğe girmesi, toplumsal cinsiyet bağlamında gerçekleşen tartışmalar, cinsel tercihlerle ilgili talepler ve tartışmalar, bireyciliğin yaygınlık kazanması, etnik yapılar ve ayrışmalar 'kimlik' teriminin popüler hale gelişine önemli katkı sağlamış tarihsel durumlar olarak anlam kazanmaktadır.

Bilimsel disiplinlerin veya konjonktür ile irtibatlı sorunlar üzerinden şekillenen gündemlerin ilgi merkezi ve baskın söylem tercihi olan 'kimlik' teriminin yaygın şekilde kullanımının öncesinde Felsefi düşüncenin sürece önemli katkıları olmuştur. 'Kimlik'in anlam dairesinde öncelikli ve baskın bir yerde duran 'özdeşlik/aynılık' özelliği, felsefenin, çok uzun bir süre, yoğun ve detaylı bir şekilde düşünce gündemine aldığı konu olmuştur. Daha sonra psikoloji bağlamında da özdeşliğe atıfla çok şeyler söylenecektir, ancak özdeşlik ilkesinin felsefe geleneğindeki anlamsal dairesi çok daha başka ve oldukça uzun süreli olmuştur. Felsefe çatısı altında 'özdeşlik/aynılık' bağlamında önemli bir düşünsel miras teşekkül etmiştir.

Özdeşlik durumu, bir ilke olarak, daha çok mantığın çatısı altında irdelenmiştir. Bu ise sürecin Aristoteles (MÖ: 384-322) ile başladığını işaret etmektedir. Özdeşlik ilkesi, bir şeyin kendisi ile aynı şey olduğunu dile getiren bir mantık ilkesi olarak anlam kazanmıştır. Bu, sembolik olarak $A=A$ 'dır olarak ifade edilmiş bir ilkedir. Daha sonraları, özdeşlik ilkesini 'yani

her A, kendisinin aynısıdır' biçiminde açıklayan Martin Heidegger (1889-1976), takiben, söz konusu formülü 'A, A'durur' şeklinde bir açılıma kavuşturmuştur. Heidegger'ın bu konudaki izahı biraz daha detaya inildiğinde şöyledir : 'İlke bu '-durur'la, her bir varolanın nasıl durduğunu söyler, yani: kendi kendisi ile (birlikte) kendisinin aynısı olarak'. Heidegger görece yakın zamanda özdeşlik ilkesine kazandırdığı bu açılımın geçmişteki önemli duraklarından birisi Gottfried Leibniz (1646-1716)'dir. 'Kendi kendisi ile birlikte kendisinin aynısı olan kendisi ile özdeşdir/aynıdır' diyen Leibniz bu tespiti 'bitki bitkidir, mavi mavidir, üçgen üçgendir' örneklendirmesi ile açıklık kazandırmış fakat hemen arkasından da bir diğer önemli tespiti dile getirmiştir: 'Tüm bunlar, mevcut hâlleriyle boş ve kesin önermelerdir. Zira bize bir şey düşündürmemekteler'. Leibniz bu durumun değiştirilmesi gerektiğini; özdeşlik ilkesinin zorlanması, evrilip çevrilmesi, tersine çevrilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Ona göre bahsedilen anlamda bir zorlama, evirip çevirme, tersine çevirme çabası için, aynıdaki ayrımı açığa vurmak ilk adım olabilir. Çünkü ayrı olanda aynı olanın izlerine rastlanır; ayrı olmak özdeşliğin/aynılığın özünden kaynaklanmaktadır. Heidegger, bunu aynı olanda 'kendisini açığa vuran bir ayrım vardır' şeklinde ifade edecektir. Buna göre bir şey kendisi ile birlikte ve kendisinin aynısı durumundayken, diğer tüm başka şeylerden ayrı durur. Tüm diğer başka şeylerden ayrı duran aynı zamanda, kendi içinde de ayrımı ortaya koyar. Örneğin, 'meyve' aynılığa işaret ederken, kendi içinde ayrılık halini içerir: kiraz, vişne, portakal, armut, muz, vb. Bir meyvenin bir diğeri ile birebir aynı olması beklenmez. Pek çok özellikleri farklı olsa bile, bu durum, iki meyveyi, örneğin şeftali ile armudu, ortak bir isimle çağırma, onlara bir aynılık atfetmeye mani değildir. İkisine de 'meyve' ismini veririz. Şeftali, armut değildir, şeftalidir; fakat o da bir meyvedir, tıpkı armut gibi (Heidegger, 1969).

'Kimlik'in felsefe literatüründeki öncülü sadece özdeşlik/aynılık ilkesi/durumu değildir. Özne, benlik, bilinç ve özbilinç terimleri 'kimlik'in felsefi literatürdeki öncüllerinden diğer birkaçıdır. Bunlara ilaveten John Locke (1632-1704) ve David Hume (1711-1776)'un 'kişisel kimlik' ya da 'ben-özdeşliği' terimlerini de kimliğin ön-tarihinin diğer önemli uğrakları olarak kaydetmek mümkündür. Tüm bu süreçte Friedrich Hegel (1770-1831)'in ise özel bir yeri vardır. 'Bilinç' ve 'özbilinç' terimleri, Hegel'deki kullanımıyla -özellikle Tinin Fenomenolojisi ile- 'kimlik' terimini incelemiştir. Öyle ki, şimdilerde 'kimlik' bahsini konu edinen çalışmaların baskın çoğunluğu Hegel'in kavramları ile konuşmaktadırlar: 'tanınma', 'bilinç', 'bellek', 'etkileşim'... vb.

Bu aşamada ilahiyata da değinmek gerekmektedir. Hannah Arendt (1906-1975), konuyu Hıristiyan ilahiyatından hareketle değerlendirirken, aynı zamanda 'kimlik' teriminin anlama

alanının oluşum sürecinin önemli eşiklerinden birisine değinmiştir. Arendt'e göre 'insanın doğası hakkında soru, Tanrı'nın doğası hakkındaki sorudan daha az teolojik değildir, her ikisinin de yanıtı ilahi olarak vahyedilmiş bir çerçevede aranabilir'. İnsan 'ben neyim?' değil 'ben kimim' derken bir özne olarak kendisine yönelir. Eğer 'ben neyim' diye sorsaydı durum değişirdi. Kişi ne olduğunu bilmeden, kim olduğunu bilemez. Kişi kimliğini söylemeden önce ne türden bir varlık olduğunu bilmek durumundadır. Dolayısıyla Hristiyan ilahiyatında temel soru 'ben neyim?'dir ve bunun cevabı aranır. Bu sorunun o bağlamda muhatabı ise Tanrı'dır. İnsan varlık sebebi olan Tanrı'ya yönelerek 'ben neyim?' diye sorabilir. Eğer insan değişmeyen bir öze, temel bir doğaya sahipse, o özü/doğayı bilse bilse ancak Tanrı bilebilir, açıklayabilir. Oysa 'ben kimim?' sorusunun cevabı gayet basittir: 'Sen bir insansın. Her ne olursan ol, sen bir insansın'. Arendt 'ben neyim?' ve 'ben kimim?' soruları arasındaki ayrımın Augustine'nin çok iyi farkında olduğunu altını çizmiştir. 'O hâlde, ey Tanrım, neyim ben, nedir benim doğam?' sorusu insanın özünü/doğasını anlamaya yönelik bir sorudur ve bu sorunun muhatabı doğrudan Tanrı'dır. Augustine'nin kendisine yönelik sorusu ve cevabı ise şöyledir: 'Ve kendime döndüm ve dedim kendime: Sen, kimsin sen? Ve cevap verdim: Bir insan' (Arenth, 2016: 263).

Kimlik'in tarihsel süreçte farklı bağlamlarda inşa olunma aşamalarından geçerek bugünkü anlama evrilmesinde Amerikan pragmatizminin rolü önemlidir. Bu ise bizi 1890'lara gitmeye zorlamaktadır. Locke'un benliğin toplumsal bağlamda inşasına yönelik söyledikleri William James (1842-1910)'in 'sosyal benlik' anlayışına temel teşkil etmiştir. Sanayileşmenin bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşünülen toplumsal ve kültürel parçalanma teması James tarafından biraz daha ileriye taşınmıştır. James, geldiği bu aşamada, parçalı benliklerden bahsedecektir. Onun için, parçalı ve çoğul benlikler sanayileşmiş toplumların tamamlayıcı unsurlarıdır. Bireyler değişik benlikler arasında hiyerarşik bir parçalanma içindedirler ve olabildiğince çok sayıda insan tarafından tanınmak isterler.

Amerikalı sosyolog Phillip Gleason, 'kimlik' teriminin bireysel ve toplumsal bilimlerde yer alma sürecinde önemli roller üstlenmiş çalışmalarla ilgili araştırması ile 'kimlik'in kavramlaşma sürecinin anlaşılmasına katkı sağlayacak önemli veriler sunmuştur. Gleason'un tespitlerine göre kimlik teriminin kavramlaşma sürecinde ilk önemli çalışmalardan birisi 1951 yılında yayınlanmış olan Amerikalı tarihçi ve göç tarihi uzmanı, Pulitzer Ödülü sahibi Oscar Handlin (1915-2011)'in 'The Uprooted' isimli kitabıdır. Handlin, bu kitabında 'kimlik' ve 'kimliği saptamak' ifadelerine çokça yer vermiştir. Bu kullanımlarda 'kimlik' terimine göçmenin eski dünyası ile yenedünyası arasındaki farklardan bahsederken değinmiştir. Yabancılaşma, köksüzlük veya yalnızlık terimleri 'kimlik'e oranla biraz daha baskın ve

tanımlayıcı terimlerdir. Teolog, filozof ve din sosyoloğu Will Herberg (1901-1977)'in 'Protestant-Catholic-Jew' isimli kitabı (1955), örgütlenmiş dinlerin- ki bunlar kitaba isim olan üç dindir- Amerikan toplumundaki bireylerin ve toplulukların kendilerini konumlandırmalarında karşılaştıkları 'Ben kimim' sorusuna cevap arayışın bir unsuru işlevi gördüklerini açıklarken, 'kimlik' terimine yer vermiştir. 'Kimlik', bu çalışmada daha çok etnikliğe atıfla bir anlam üstlenmiştir. Pulitzer ödüllü tarihçi C. Vann Woodward (1908-1999), 'The Search for Southern Identity' (1958) isimli makalesinde 'kimlik' terimine yer vermiştir. Ancak kavramlaştırma boyutuyla herhangi bir şekilde de olsa anlam inşasına bir katkı sağlamamıştır. Aynen Kanadalı tarihçi W. L. Morton (1908-1980)'un 1961'de yayınlanan 'The Canadian Identity' isimli kitabında olduğu gibi. Editörlüğünü Hendrik M. Ruitenbeek (1928-1983)'in yaptığı 'Varieties of Modern Social Theory' isimli derleme çalışmada Ruitenbeek 'kimlik'in kavramlaşma sürecine dikkat çekmiş ve '30 yıl önce, kimlik sorununun toplumumuzda bireyi araştırmak için en önemli meselelerden biri olacağını kim düşünebilirdi?' diye sormuştur. Söz konusu derleme sosyal psikolog Kenneth Keniston (D. 1930) tarafından değerlendirilirken 'kimlik'i 'zamanımızın en dikkat çekici ahlaki terimlerinden' biçiminde nitelenmiştir. Pulitzer ödülü sahibi şair ve kurgu yazarı Robert Penn Warren (1905-1989) 1965'te yayınlanan 'Who Speaks for Negro' isimli kitabında 'kimlik'in kavramlaştırılmasında Keniston'un anlamını destekler bir katkı sağlamıştır. 'Kimlik'in anahtar bir sözcük olduğunu' ifade etmiştir.

Sigmund Freud (1856-1939), id-ego-süperego tanımlamaları ile kimlik kavramının inşasında önemli köşe taşlarından birisi olmasının yanı sıra, sosyolog Gleason'un tespitlerine göre 'kimlik'in bugüne uzanan süreçte dolaşıma girişinde anahtar figür Erik Erikson (1902-1994)'dur. Erikson 'kimlik krizi'ne dair analizleri ile kimlik teriminin yaygınlaşmasına kapı aralayan ilk isimlerden birisi olmuştur. O, kimliği derinliği, içselliği ve sürekliliği bakımından tanımlayan geleneğin önemli bir öncüsü olmuştur. Erikson, kimliğin kavranmasının zorluğundan bahisle, kimliğin bireyin özünde ve fakat aynı zamanda onun toplumsal kültürünün merkezine yerleşmiş bir süreçle ilgili olduğunu ifade etmiştir. Erikson'a göre kimlik 'Ben kimim?' sorusuna verilmiş bir cevap olmanın ötesinde, derinliğe ve karmaşıklığa sahip bir durumdur. Birey, Erikson'un tespit ettiği ve detaylı olarak incelediği birbirini takip eden sekiz safhanın (Erikson, 2018) her birinden geçtikçe, her safhaya özgü bazı sorumluluklarla karşılaşır. Her safha egoya farklı deneyimler yaşatır. Karşılaşılan sorumluluklar biyolojik olgunlaşmaya paralel şekillenirler. Tüm bu süreçler 'kimlik'in inşasının aşamalarını teşkil

ederler. Ancak en kritik aşama, kimlik krizinin de yaşandığı ergenlik dönemine ait bir dönüm noktasıdır. Ancak bu istisna bir durum değil, ergenliğin doğal gereğidir.

Freud ve Erikson'un kimlik'in kavramlaştırılmasına katkıları, farklı kulvarlarda başkaları tarafından da desteklenmiştir. Erving Goffman (1922-1982) bunlardan birisidir. Goffman, benlik-etkileşim ilişkilerini açıklarken, kimliğin inşa sürecinin bireysel boyutunu ele almıştır. Goffman, bireylerin tek kimliği olduğu düşünce ve anlayışını doğru bulmamaktadır. Çoğu zaman zannedildiğinin aksine bireylerin çoklu kimliklere sahip olduklarını, aslında zengin bir kimlik repertuarına sahip olduğunu, zamana ve duruma göre bu kimlikler arasından mevcut halin gereklerine en uygun kimliğin seçilip ön plana çıkarıldığını düşünmektedir. Goffman'ın öne sürdüğü bu düşüncenin referansı olan çoklu benlikler metaforunun öncüsü William James (1842-1910)'dir. Çoklu kimlikler metaforu düşüncesi ilk kez James tarafından ileri sürülmüş, insan davranışlarını tanımlarken kullanılmıştır. James, bireylerin tek bir 'ben' algılarının olmadığını, farklı ortamlarda ortaya çıkan çoklu benliklere sahip olduklarını dile getirmiştir. Ayrıca, bireyin farklı gruplarla ilişkilerinde açığa çıkan birçok farklı sosyal benliği olduğunu ifade etmiştir. William James'e göre bireyler farklı bireylere kendini kabul ettirebilmek için, her bireyle ilişkiye uygun ve dolayısıyla ilişkiler bağlamında işlevsel 'çoklu sosyal kimliklere' sahiptirler. Jacques Lacan (1901-1981), 'ben bilinci'nin oluşum aşamasını izah ederken geliştirdiği 'ayna aşaması' veya Charles Cooley (1864-1929)'in 'ayna benlik' ile ilgili açıklamaları da kimliğin kavramlaştırılmasında önemli eşikler olarak önem ve işlev üstlenmiştir.

Kimlik'in anlamsal inşasında önemli evreyi oluşturan 1950-60'larda diğer bazı terimler önemli işlevler üstlenmiştir. Bunlardan birisi 'özdeşleşme'dir. Freud'un alana bir hediyesi olan 'özdeşleşme', bebeğin harici nesnelere ya da kişileri özümleme sürecini ifade etmektedir. Yüzyılın ortasındaki birkaç on yılda sadece psikologlar tarafından tercih edildi ve yoğun olarak kullanılmıştır. Psikolog Gordon W. Allport (1897-1967), 1954'te yayınlanan 'The Nature of Prejudice' isimli kitabında 'özdeşleşme'de anlam değişimine gitmiş, rol ve referans grup terimlerinin anlamlarına yakın bir anlama kavuşturmuştur. Ona göre 'özdeşleşme', bir kişinin hangi grupların kendisi için anlamlı olduğunun, bunlarla ilgili hangi tutumları takınması gerektiğinin ve ne tür bir davranışın isabetli olduğunun farkına varma sürecinin ismidir. Allport, 'kimlik'in öncüsü ve habercisi 'özdeşleşme'ye 'rol' ve 'referans grup' terimlerinin anlamlarına yakın bir anlam yüklerken tek başına değildir; böylesi bir anlamlandırmanın öncüsü ise hiç değildir. Zira o yıllarda 'rol' ve 'referans grup' terimleri bazıları tarafından gelecekte 'kimlik' ile ifade edilecek olanı ifade etmek amacıyla tercih edilmektedir. Hatta bu konuda kitabı

1936'da yayınlanmış Ralph Linton (1893-1953) önemli bir öncüdür. Linton, 'The Study of Man' isimli kitabında 'rol' kavramına çokça atıfta bulunmuştur. Nelson N. Foote (1915-2012)'da 1951'de American Sociological Review'de yayınlanan 'Identification as the Basic for a Theory of Motivation' isimli makalesinde 'rol' terimine atıfta bulunmuştur. 'Referans grup' ise 1942'de icat olunmuştur. Sosyal psikologların ilgi gösterdikleri bir isimlendirme olmuştur. Robert K. Merton (1910-2003), ünlü kitabı 'Social Theory and Social Structure'ün bir bölümünü 'referans grup'a ayırmıştır. Bu söz konusu terimin popülerliğine ciddi katkılar sağlamıştır.

Sosyoloji literatürünün bugün kullandığı anlama en yakın 'kimlik' tanımı sembolik etkileşimcilerce geliştirilmiştir. Charles Cooley (1864-1929) ve Herbert Mead (1863-1931), 'benlik'i kullanmayı tercih etseler de, onların takipçisi Erving Goffman ile birlikte sembolik etkileşimciler 'kimlik'i tercih etmeye başladılar. Goffman'ın 1963'te yayınlanan 'Stigma'sı önemli bir dönüm noktası oldu. Peter L. Berger (1929-2017) ise aynı yıl yayınlanan 'Invitation to Sociology' isimli kitabında kimlik terimini daha da yaygın kullanıma hazır hale getirmiştir. Ancak tüm bunlara rağmen 'kimlik' oldukça geniş ve son derece gevşek manada kullanılıyordu. Özellikle psikoloji ve sosyoloji literatüründeki kullanım farklılıklar bu durumun temel sebebi durumundaydı. Zira her iki bilim alanındaki kullanımlarda kimliğe tayin edilen anlam alanı ve nitelik arasında kayda değer farklılıklar vardır. Erikson'da örneğine daha kolay rastlanan biçimiyle psikolojinin 'kimlik'i bireylerin derin ruhsal yapıları içinde görece sabit özelliklerle irtibatlıdır. 'Kimlik'te içsel bir aynılık ve süreklilik vardır. Sosyologların anladığı anlamıyla 'kimlik' ise bireyin ve toplumun etkileşimin ürünüdür. Sabit ve verili bir bütünlüğü ifade etmiyordu. Bireyin dâhil olduğu her toplumsal ilişkiye göre sürekli inşa olunan bir şeydi. Berger, 'Invitation to Sociology'sinde bu anlamın altını kalın çizgilerle çizmiştir. Süreç bir miktar böyle devam etmiş, ancak sosyologlar nihai şekli vermekte psikologlara göre daha baskın oldular. Bu bakımdan tekrar Goffman'a dönmek yararlı olacaktır. Goffman'ın 1960'ların başlarında yayımladığı 'Stigma: Notes on the Management Spoiled Identity' isimli ünlü çalışmasının temel kavramları, 'gerçek kimlik', 'sanal sosyal kimlik' ve 'kişisel kimlik'tir. Goffman ister gerçek veya isterse sanal olsun, her iki durumda da sosyal kimliğin, kişinin mensubu olduğu cinsiyet, kuşak, sınıf vb. sosyal kategoriler bağlamında anlamlandırmış ve tanımlamıştır. Goffman'ın özel bir önem atfettiği '*kişisel kimlik*' ise, isim, dış görünüm gibi diğerlerinden ayırt eden işaretlerden, kişinin hayat hikâyesinin ve kişisel özelliklerinin bilgilerinden oluşur. 'Kimlik', Goffman'a göre kimliğin anlamında ve inşasında 'ötekiler' önemlidir. Zira her kimlik ötekilerle gerçekleşen ilişkiler evreninde oluşan açık ve dinamik bir

sürece sahiptir. Bu kimlik tasavvuru hem özcülük hem nesnelcilik karşıtı yapılandırıcı (konstrüktivist) ve öznelci (sübjektivist) yaklaşımlara destek sağlar ve kimlik konusunun yaygınlaşmasına yardımcı olur. Fakat esasen bu yaygınlaşmanın temelinde yer alan asıl faktör, toplumsal ilişkilerin ve kurumların değişmesi, bireyselliğin bir değer olarak yaygınlık kazanması, bazı kolektif hak arayışlarının –siyahlar, kadınlar, eşcinseller- yaygınlaşması ve kimliğin bir sorun olarak gündeme ağırlığını koymasındır.

Bu aşamada Erikson’u tekrar hatırlamak gerekmektedir. Yaşanan şartlar Erikson’un çalışmalarına rehber ve referans olmuştur. Zira ikinci Dünya Savaşı sonrasında Amerikan halkının yüz yüze geldiği birçok problemden birisi de kendini tanıma durumu ile ilgiliydi. Dünyanın dört bir yanından gelmiş ve halâ köken aidiyetlerini güçlü şekilde sürdüren kitlelerin teşkil ettiği Amerikalılar nasıl bir aidiyete sahip olmalıydılar? Amerikalı olmak neydi? Amerikalılık neyi gerektiriyordu? gibi sorular gündemde yer buluyordu. Ulusal çalışmalar son derece popüler hale gelmişti ve ulusallığın sınırı tayin edilmeye çalışılıyordu. Üstelik Amerikan hükümeti ‘sivillerin manevi güçlerinin en iyi şekilde korumanın nasıl olması gerektiği’ konusunu önemsiyor ve bu konuda çalışmalar yapılmasını istiyordu. Bu durum Amerikalının karakterini belirlemek anlamına gelmekteydi. Erikson bu aşamada sürece dâhil oldu. ‘Childhood and Society’ (1950) isimli kitabıyla gündemdeki konulara yöneldi. İlk defa ‘Amerikan kimliğinden’ bahsetti. Hâlbuki daha önce bazıları ‘Amerikalının karakterinden’ bahsetmişlerdi (Erikson, 1993).

1960’lardan sonra kimliğin yaygın bir biçimde kullanıma girişi ile birlikte ‘sınıf’a yönelik ilgi yerini ‘kimlik’e bıraktı. 1970’lerde kimlik kavramı alabildiğine yaygınlaştı. Derinlikli bir literatür oluşmaya başladı. 1970’lere kadar kimlik tartışmalarına sosyal psikoloji ve sembolik etkileşimcilik tarafından yürütülen mikro-sosyolojik analizler egemendi. Merkeze bireyin alındığı bu tartışmalar, kişilerarası ilişkilerin bir ürünü olarak ortaya çıkan benlik duygusunu öne çıkararak kimlik meselesi ile temas kuruyordu. Bu eğilim 1970’lerle birlikte ağırlığını kaybetmeye başladı. Yavaş yavaş da olsa birey odaklı analizlerin yerini kolektif kimlik almaya başladı. Kolektif tanımlar, kolektif ve politik uzantıların belirleyici faktörü olarak görülmeye başlandı.

Kimlik 1990’lar boyunca sosyal bilimlerin en önemli konularından birisi oldu. Bu yıllarda herkesin kendisi ve başkaları için söyleyecek bir şeyleri vardı. Sosyologlar, siyasetçiler, coğrafyacılara, psikologlar, felsefeciler, tarihçiler kimliğe odaklandılar. Kimliğin inşa, değişim, nitelendirme, dönüşüm, tanımlama gücü gibi özelliklerini konuşmalarının ve yazılarının gündemi kıldılar. Zira 20. yüzyılın son yılları etnik kimliklerin parladığı, ulusçuluğun sarsıntı geçirdiği,

alt kültür kesimlerinin kendilerini daha güçlü şekilde ifade etmeye başladıkları, farklılıkların benzeşmeye ve benzeşiklerin ayrılmaya başladığı yıllardır. Bugün gelinen nokta itibarıyla kimlik internet ve/veya sosyal medya ile ilişkili önemli konu başlıklarından birisi olup çıkmıştır. Artık kimliğin niteliğinde gerçekleşen bir değişme, kimlik tartışmalarının eksenini teşkil ediyor; o da kimliğin sanallaşmasıdır.

III. BİREYSEL VE KOLEKTİF KİMLİK

Kimlik, bireyi ötekilerden ayırıp farklı kılan olguları ifade etmektedir. Kimlik bireye kendisini tanımlama ve nasıl birisi olması gerektiği konusunda değerlendirme ve karar verme seçenekleri sunmaktadır. Birey, kimliği aracılığıyla kendisini algılayış biçimini ortaya koyduğu gibi, ‘ötekilere’ karşı konumlanışını da ifade etmiş olmaktadır. Kimlik, bireye kim olduğunu ve ‘ötekilerin’ kim olduğunu anlamayı sağlamaktadır. Birey kendisinin kim olduğunu ve başkalarının kim olduğunu bilmeden hayatını düzenleyemez. Bireyler kimlik repertuarı olmadan, birbirleriyle anlamlı ve tutarlı ilişki kuramazlar. Kimin kim olduğu ve neyin ne olduğu kimlik ile anlaşılır. Kimlik dünyası olmadan insan dünyası olmaz (Jenkins, 2016: 22, 23).

Kimliğin birbiriyle ilişkili iki boyutu vardır. Birisi ‘kişisel’ diğeri ise ‘toplumsal’ boyuttur. ‘Kişisel kimlik’, en kısa anlamıyla, içinde olduğu dünyaya yönelik yaklaşımını, bu dünyadaki konumunu belirleyen inanış ve aidiyetlerini ifade etmektedir. Her birey özgün bir iç dünyaya, belirli bir benliğe ve öznelliğe sahiptir. Kişisel kimlik elde edildikten sonra pasif bir şekilde duran bir şey değildir. Bireysel bir başarının ürünü olup, uygun tercih ve eylemlerde bulunarak dinamizmini hep korur. Yeni deneyimler, durumsal değişmeler, iç kavrayışlar, toplumsal farklılaşmalar, yeni bakış açıları kişisel kimliği hep inşa etmeye ve dinamik bir moda var olmaya devam etmesine katkı sağlar. Yapılan araştırmaların *kişisel kimliğin* temel kodlarının değişmediğini ve üstü örtülse bile fırsatını bulunca varlığını hiç gecikmeden ortaya koyduğunu göstermiştir. Gerçekten birey bazen uzun vadede bastırdığı ve unuttuğu yönlerinin hiç beklenmedik bir şekilde ortaya çıkışına tanık olabilmektedir. Örneğin çocukluğunda edindiği dini duyguları ve hassasiyetleri veya ulusal duygularını kaybettiğini düşünen ve hatta bundan emin olan bir kişinin farklı bir ortamın yol açtığı sarsıntıyla bir anda o yok olduğunu zannettiği duygu ve düşüncelerin güçlü etkisini deneyimleyebilir. Bu konuda bildik birçok örnek vardır. ‘Beyaz ebeveynlerin evlatlık edindiği ve kendilerini beyaz olarak görüp yetişen birçok Avustralya yerlisi, yerlilerin yaşam tarzını, müziklerini ve ritüellerini birebir gördüklerinde, ‘ani’ ve ‘travmatik’ bir benlik keşfi ve derin bir tanıma hissi yaşadıklarından bahsetmişlerdir’(Parekh, 2014: 57).

Kişisel kimliğin bireyin yaşamında önemi büyüktür. Bireyin tercihlerini ve eylemlerini yönlendirir. Söz konusu tercih ve eylemlere süreklilik kazandırır. Bireyin yaşamını planlamasına, davranış ve eylemlerini yapılandırmasına, başkalarına karşı konumlanmasını sağlar. Kişiliğin bütünlüğünü korur. Bireyin kişiliğine uygun normlar edinmesini ve bu normlara göre olmasını destekler. Bireyin kime yakın, kime uzak olması gerektiğini, neyi istemesi ve neden kaçınması gerektiğini, nelere değer vermesi ve nelerden nefret etmesi gerektiğini belirlemeye destek olduğu gibi, bireysel yaşamın yönlendirilmesini sağlar. Bireyin özne bir 'ben' olmasını sağlar; bireyi nesne bir 'ben' olmaktan uzak tutar.

Kolektif kimlik'e gelince, yine en genel anlamıyla, bireyin kendisini konumlandırmasına, tanımlamasına ve kendisini ayrılmaz parçası olarak gördüğü ilişkilerine karşılık gelmektedir. Esasen tüm kimliklerde toplumsal bir boyut vardır. Çünkü bireysel dahi olsa kimlik toplumsal yapı içinde ve ötekisinin karşısında inşa olunur ve anlam kazanır. Bir başka boyutuyla, kimlik bir anlam meselesidir ve anlam her zaman etkileşim içerir. Anlaşma ve karşı koyma, gelenek ve yenilik, iletişim ve müzakere... tüm bunlar anlam verme sürecinin gereği olan şeylerdir.

İnsan toplumsal bir varlıktır ve bu sebeple toplumsal ilişkiler ağının içinde yer alır. Bireyin doğal olarak aidiyet hissettiği ve doğasının gereği olan toplumsallık, bireyin karşısına klan, kabile, etnik grup veya ulus biçiminde çıkabileceği gibi meslek veya hemşeri topluluğu şeklinde de çıkabilir. Birey formel veya informel biçimde birilerine, bir yapıya bağlanır; ona karşı aidiyet hisleri kazanır. İşte bu onun toplumsal kimliğinin sebebi ve gereğidir. Kolektif kimlik çoğuldur. Bireyin farklı kimliklere sahip olması ve bunları önem sırasına göre kabullenmesi kendi kişisel kimliği ile toplumsal kimliğinin karşılıklı etkileşimiyle gerçekleşen bir şeydir.

Birey tüm toplumsal etkilerden arî/aşkın bir varlık olmadığı gibi, toplum havuzuna batırılmış bir sünger de değildir. Topluma doğan ve toplumsallık doğasının gereği olan birey, toplumun üyesi olarak çeşitli ilişkiler içerisinde bulunur. Bu ilişkilerin bazılarında özne, bazılarında nesne konumunda olabilir. Ancak sonuçta nerede ve nasıl özne ve nerede ve nasıl nesne olması gerektiğini de öğrenir. Böylelikle kolektif kimliğini inşa eder.

IV. SANAL KİMLİK

Gelenekteki bireyin üyesi olduğu kolektif yapı ile süregelen ilişkisi, sosyal medyadaki bireyin üyesi olduğu ve internet ağları üzerinde vücut bulan kolektif yapı ile ilişkisi arasında önemli farklar vardır. Bu farklar, bireyin kolektif yapıya giriş biçiminden, bu yapı ile olan ilişkisine, yapının diğer bireyleri hakkındaki bilgisinin niteliğinden, o bireylerle olan ilişkisinin zaman ve mekân boyutuna, yapıdan ayrılış biçimine kadar her alanda gözlemlenebilir. Geleneksel/gerçek topluluklarda birey başta cinsiyet, yaş, ırk, meslek, sosyal statü, milliyet, din, mezhep gibi özellikleri bakımından ne ise topluluktaki durumu ve konumu da odur. Birey belki sosyo-ekonomik koşullarda kendisini olduğundan kısmen farklı göstermeyi başarabilse bile, cinsiyet, yaş gibi olgusal niteliklerinde farklı gösterme durumu söz konusu değildir. Ancak durum internet ağları üzerinde iletişim kuran ve sosyal medya mecralarında boy gösteren bireyin sanal topluluğun üyeleriyle olan ilişkisine gelince; bireyin topluluğa katılırken kendisini takdim etme biçiminden, topluluk ile ilişkisini sürdürürken kendisini ifade ediş biçimine kadar tüm alanlarda bireyin topluluk ile ilişkisi geleneksel/gerçek olanıkinden oldukça farklı işleyebilmektedir. Günümüzün bireyi, sosyal medya mecralarında vücut bulan topluluğa kendisini istediği şekilde sunması ve istediği kişiliğe bürünmesi mümkündür. Örneğin yaşlı ise genç, erkek ise kadın olarak topluluk içerisinde yer alabilir. Sosyal medya ortamında oluşturulan kimlikler gerçekle irtibatlı olabilir veya böylesi bir ihtimali her zaman korumaktadırlar. Ancak şu da var ki, bireyler değerli buldukları kimlik ve statüye sahip olma arzusu ile tahayyüllerindeki bulunmak veya olmak istedikleri konumun gereği olan kimlik ölçütlerini kurgusal olarak inşa edip kendilerine sanal bir kimlik oluşturulabilmektedir. Bu da gerçek ile sanal kimlikler arasındaki aşılma engeller olmadığını, keskin bir şekilde var olduğu düşünülen sınırın esasen oldukça geçirgen bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Bu sebeple sanal iletişimi, gerçek iletişimin yerini alan bir iletişim türü olarak değil de, nesnel gerçekliğin farklı bir uzantısı olarak görmek gerektiği ortaya çıkmaktadır. Bu da sanal ortamın bireylere sağladığı bir imkân gibi durmaktadır. Bu imkân sanal âleme çekicilik kazandırmakta ve bu çekicilik sanal âlemin temel bir özelliği olarak ön plana çıkmaktadır. Birey bu çekicilikten aldığı güçle de kendisini nesnel topluma alternatif bir alan olarak takdim edebilmektedir. Çünkü Robins'in ifade ettiği üzere (Robins, 2013:63, 37), genel manada internette, özellikle de sosyal medyada cisimleşmiş bedenler ve gerçek fiziksel mekândaki gibi karşılaşmalar yoktur. Burası sanki bedenleri olmayan ötekilerle ilişki kurmayı mümkün kılan yeni bir iletişim ve etkileşim alanıdır. Bu ortam, postmodern döneme ilişkin alternatif bir toplum modeli yerine, topluma alternatif bir ortam kurma amaç ve isteğinin ürünü olarak işlev görmektedir. Sanal alanın

uzakta, fiziksel olarak dokunulmaz ve tamamıyla kurguya dayalı bir mekân olması, onu bütün ilgilerin merkezine yerleştirmektedir. O, arzu ve düşlerin eşliğinde rahat bir şekilde gezinip sörf yapılabilecek oldukça farklı bir uzam olarak işlev görmektedir. Onun üzerinden kısıtları ve eksikleriyle şu anda ve burada olan gerçekliğin yerini alabilme imkânından söz edilebilmektedir.

Bireyin internet aracılığıyla katıldığı gruplara kendisini takdim edişinde dile getirdiği kimliğine ait özellikler gerçek de olabilmektedir, kurgusal da olabilmektedir. Ancak gerçek olan ile kurgusal olanı ayırt edecek bilgi ve kriter bulunmadığından otomatik olarak hepsi kurgusal kabul edilmektedir. Burada önemli olan, bireyin kendisini farklı gösterme ihtiyacının nedenidir. Bu konuyu detaylı bir şekilde incelemiş olan Binark'a göre (2005: 125) bireyin kendisini olduğundan farklı takdimi, sohbet/laflama odalarında (Chat odalarında) kendisi için belirlediği takma ad ile başlamaktadır. Tercih edilen takma adlara bakıldığında, seçilen adın ilgi çekici olmasına özellikle dikkat edildiği anlaşılmaktadır. Bu ise takma adın genellikle popüler kültürden veya yabancı dilden seçilmesi biçiminde gerçekleşmektedir. Yabancı dillerdeki bazı sözcükler kolaylıkla takma ad olarak belirlenebilmektedir. Bunun dışında tercih edilen takma adlara ve genel olarak kullanılan dile ait pratiklere bakıldığında önemli bir kısmının cinsiyetçi önyargıları ve cinsiyetçi kalıpları pekiştirecek nitelikte oldukları görülmektedir.

Sanal ortamlarda birey istediği gibi ve istediği kadar kendisi için bir sanal kimlik inşa edebilmektedir. Bazen tüm kimlik bilgileri sahte olurken, birey bazı zaman ise gerçek kimliğinin bazı özelliklerini ön plana çıkarırken, bilinmesini istemediği diğer bazılarını gizleyebilmektedir. Örneğin cinsiyetini ve yaşını doğru olarak gösterirken, bilinmesini istemediği mesleğini, sosyal pozisyonunu gizleyerek yerine sahte bir meslek veya sosyal pozisyon belirtebilmektedir. Sanal ortamların yapısı gereği kısmen veya tamamen gizleme yüz yüze iletişimde olduğundan çok daha kolaydır. Yüz yüze iletişimde, gerçekleştirilen gizleme veya değiştirmeler anlaşılabilir. Yapılan gizlemeyi veya değiştirmeyi ele veren bazı ipuçları (ses, mimik, beden dili, görünüm vs.) gerçekleştirileni fark etmeyi sağlayabilmektedir. Ancak sanal ortamlarda bireyin görülmemesi ve işitilmemesi sebebiyle gizleme ve değiştirme işlemi daha kolay ve oldukça rahat bir şekilde yapılabilmektedir. Bu gizlemenin temel amacı toplumsal açıdan çok arzulanan kimliklere sahip olma isteğidir (Turkle, 1995: 7). Bireyin gerçek hayatta sahip olmadığı veya olamayacağı fakat olmak istediği özellikler hiç zorlanılmadan ve son derece kolay bir şekilde sahip olunan özellikler olarak ifade edilebilmektedir. Üstelik gizlemenin ve değiştirmenin sınırı da yoktur.

Bireyin gerçek dünyada ve gündelik yaşamın içinde genel anlamda sosyal ve yasal kontrolün ve/veya daha da önemlisi ahlaki sınırlamalar sebebiyle yahut kendi imkânlarının ve yeteneklerinin yetersizliğinden dolayı yapamadıkları, ifade edemedikleri, açığa vurmaktan çekindiği her türlü durum, tutum, düşünce ve inanç bilgisayar klavyesinin sağladığı imkânlar içerisinde çok kolaylıkla ifade edilebilmektedir. Bireyin algıladığı ve hatta yaşadığı dünya bir bilgisayarın ekranına dönüştüğünde mahrem ve mahrem olmayan, özel ve kamusal, ayıp ve ayıp olmayan, yasak ve yasak olmayan, günah ve günah olmayan, normal ve normal olmayan arasındaki ayrımlardan söz etmek imkânsızlaşmaktadır. Her şey görülebilir ya da hiçbir şey görülemez olmaktadır. İcat edilmiş, sözel olarak dillendirilmiş kimlikler izoledir, durağandır, yalnızdır. Beden artık gerçeği değil isteneni, kurgulanmış olanı temsil etmektedir. Bu haliyle de sanaldır. Beden, klavye tuşlarında konuşan dilin kurduğu hayali bir bedendir. Cinsiyet, ırk, renk, etnik sınırsız ve sorumsuzca konuşan bir dilin sınırları içinde inşa edilmektedir. Ontolojik var oluş, internetin sanal uzamı içinde bedenden ve mekândan koparılmış ve yalnızca kelimelere dönüşmüş bir özellik ve en önemlisi de kısmen veya tamamen kurgulanmış bir halde vücut bulmaktadır. Bu anlamda internet hayalin evreni veya hayali bir mekân olarak tanımlanabilir. Ancak aynı zamanda yazı dili üzerinden gerçekleşen etkileşimlerle oluşan ve hayal gücünü kolaylıkla istenilen şekilde yapılandıran mekândır. İnternetin evreninde kimlikler, sabit ve değişmez olmaktan çıkmaktadır; istenildiği anda istenilen şekilde değiştirilebilen metinler içinde kurulabilmektedir. Bu haliyle kurgulanmış olan varlık ve var olma biçimi tamamen akışkan hale gelmiştir. En küçük etkiyle veya arzuyla istenilen yöne kolaylıkla akmaktadır. Bu özelliğiyle de kurgulanmış olan bu kimliğin özellikleri sürekli ve kolaylıkla değişiklik göstermektedir. Sanal ya da anonim kimliklerin siber uzamda gerek bireyler ve gerek kolektif kimlikler için sunduğu imkânlar bir tür toplumsal yaşamın sınırlarının aşılmasına karşılık gelmektedir. Kimi internet yorumcularına göre gerçekleşen şey, bedenin gizlenmişliğinin, beden aracılığıyla kurulan özne tasavvurunun ortadan kalkmasının, bedene yüklenen bütün anlam ve bağlantıların bir anda yok olmasının ürünü olarak adeta saf ve doğal olarak soyut bir öznenin ortaya çıkması anlamına gelmektedir (Timisi, 2005:98).

Geser'e göre (2002) 'ufuk çizgisinin' olmadığı sanal dünyada fiziki yakınlıkla kurulmayan sosyal bağların ve 'bedensiz' sosyal ilişkilerin niteliği önemli bir sorun olarak belirmektedir. Cinsiyet, deri rengi, bedensel engeller, moda, yaş gibi toplumsal baskılarla çevrelenmemiş ön yargıların dikenli tellerine takılmadan kurulup sürdürülebilen ilişkiler, toplumsal bağların farklı bir zeminde yeniden kurulabilmesi için bir avantaj olarak görülmektedir. Bunun yanında yüz yüze toplulukların ölçek darlığı, bedensiz kurulan sosyal

ağlarda genişleme eğilimi göstermektedir. Fiziki ortamın sanala evrilmesi, aynı zamanda çevreleyip sınırlandırdığı beden de sanal olarak şekillendirilmesine neden olmaktadır. Yeni iletişim ortamındaki topluluğun üyeleri, diğer üyelerin fiziki varlığı hakkında kesin bir bilgiye sahip olmadan, yalnız söz konusu üyenin keşfedilmesine izin verdiği ölçüde gerçek ya da kurgusal bir fiziki varlıkla irtibatta olduğu zannını taşımaktadırlar. Bu açıdan Fisher'in şu tespiti son derece manidardır: 'Çevrimiçi kişi herhangi bir şey olabilir, herhangi bir cinsiyet, herhangi bir yaş, ağırlık, ırk hatta tür. Bir kişinin ağaç olamaması için hiçbir neden yoktur' (Fisher, 1997: 120). Sanal topluluklardaki 'devam eden iletişimsel akışlar' (Geser, 2002) sosyal etkileşimde kamusal çıkan ilk görüntü olan 'beden'in yerini almaktadır. Başkalarının düşünceleri endişe kaynağı değildir, çünkü kimse kullanıcının bedenine bakarak önyargıda bulunmaz. İnsanlar yalnız birbirlerinin kelimelerini görürler (Turkle, 1995: 84). Yüz yüze iletişim ortamlarındaki katılımcıların bedeni varlıklarının gerekliliğinin ortadan kalkmasının yanında, yeni iletişim ortamında gözetleyenlerin de bedeni varlıkları artık gerekliliğini kaybetmiştir. Yeni iletişim ortamında 'kimsenin bulunmaması' yüz yüze iletişim ortamının fiziki şartlarının aksine, 'bedeni olarak kimsenin bulunmaması' anlamına gelmemekte, devam eden iletişim sürecine 'henüz kimsenin katılmadığı' anlamına gelmektedir. Bedensel varlığın zorunluluk olmaktan çıkması, bir tartışma ortamına yalnız gözetleyen kimliğiyle katılımı kolaylaştırmaktadır.

İnterneti şu veya bu şekilde eleştirenlere karşılık, interneti insanlık için önemli ve değerli bir imkân olarak görenler de vardır. Bunlardan birisi Elektronik Ufuklar Vakfı'nın kurucularından John Perry Barlow'dur. Barlow'un 1996 yılında Davos'ta açıkladığı 'Sanal Dünyanın Bağımsızlık Bildirgesi' internete bağlanan umutlar ve yüklenen değerlerin bugün gelinen durumu anlamak açısından oldukça dikkat çekicidir: 'Bizim dünyamız hem her yerde hem hiçbir yerdedir, ancak kişilerin yaşadığı bir yer değildir. Biz herkesin ırk, ekonomik güç, askeri güç veya doğduğu yerle ilgili tanınan ayrıcalıklar olmadan ve önyargısız girebildiği bir dünya yaratıyoruz... Kimliklerimizin, fiziksel karşılığı yoktur, bu nedenle sizin aksinize, fiziksel cebir ile emir alamayız... Çin, Almanya, Fransa, Rusya, Singapur, İtalya ve Amerika Birleşik Devletleri'nde, Sanal Dünya'nın sınırlarına muhafız karakolları dikerek özgürlük virüsünü engellemeye çalışıyorsunuz. Bu önlemler, özgürlük virüsünün yayılmasını kısa bir süreliğine durdurabilir, fakat yakın zamanda sayısal medyayla sarmalanacak dünyada bunlar bir işe yaramayacaktır... Fiziki bedenlerimiz üzerindeki kurallarınızın devam etmesine müsaade etsek bile, sanal varlığımızın egemenliğinizden etkilenmediğini ilan etmek zorundayız. Gezegende baştanbaşa öyle yayılacağız ki, hiç kimse düşüncelerimizi tutuklayamayacak. Sanal dünyada aklın medeniyetini yaratacağız. Ve belki de bu medeniyet,

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
hükümetlerinizin daha önce yarattıkları dünyadan daha insancıl ve adil olacak' (Narmanlıoğlu, 2013:58). Bunlar, girilen sürece ilişkin önemli ve anlamlı tespitlerdir.

Yeni iletişim ortamında beden 'ulaşılabilir bir bilgi kaynağı' (O'Brien, 2005: 78) olmaktan çıktığından beden ve aklın ayrılmazlığına dayanan kimlik düşüncesi anlamını yitirmektedir. Bilgisayarla iletişim ortamında bedeni de kapsayan 'toplumsal bağlam göndergelerinin yokluğu' (Timisi, 2003: 135) en azından varsayım olarak eşit şartlarda bir iletişim sürecine imkân sağlamaktadır. Bu imkân ırk, cinsiyet, yaş, dış görünüm gibi nedenlerle dışlanmış ya da dışlandığını hisseden kullanıcıların, toplumsal önyargı ve aşağılamalara takılmadan tartışmalara katılmasını, bilgiye ulaşmasını kapsamaktadır.

Kamusal alan, demokratik katılım, serbest politik tartışma, fiziki dünya normlarından kaçış gibi bir dizi tartışmanın kavramsal karşılığı olarak kullanılan 'nettaş' (netizen), 'siber yurttaş' (cybercitizen), 'dijital yurttaş' (digital citizen) genel olarak bilgisayarla iletişim ortamına katılan bireylerin 'ulus üyeliğini aşan' yönüne gönderme yapmaktadır. Birey bilgisayarla iletişim sürecinde, üyesi olduğu ulusal topluluğun normları dışında ve üstünde yeni bir ortamın yurttaşıdır. İnternetin mümkün kıldığı küresel irtibat, değişik öznel yurttaşlık tanımlamalarına tabiyet zorunluluğu altındaki insanları farklı bir bağlamda yurttaş haline getirmektedir. Bu küresel irtibatın yurttaşlığı 'makbuliyet' tanımını kendi iç dinamiğinden almaktadır. Eğitim sistemiyle öğretilen ve toplumsal olarak yeniden üretilen standart davranış kalıpları, yeni iletişim ortamında ağırlığını kaybetmekte, rol ve statüler daha az önemli hale gelmektedir. Bireylerin kendi ahlak anlayışları doğrultusunda toplumsal iletişime geçmelerine olanak sağlayan (mutlak anlamda böyle bir imkânın işlevsel olduğu tartışmalı olsa bile) yeni bir ortam söz konusudur (Narmanlıoğlu, 2013: 79).

İnternette inşa olunan ve kimlikleri de kapsamına alan sanal evrende bir sanal gerçeklik kurgulanmaktadır. Tamamen kurgusal olan ve inşa olunan sanal gerçeklik deneyimi, çoğu zaman zannedildiğinin aksine iletişim makineleriyle etkileşim içinde olmak şeklinde değil, makineleri aracı olarak kullanan insanlarla etkileşim içinde olmak şeklinde gerçekleşmektedir. Bu etkileşim içinde kişilikler, duygular ve kimlikler parçalanmaktadır. Sanal kimliğin öznesi dilin sınırları içinde ete-kemiğe bürünmektedir. Dilin evreninde vücut bulmayan özne ya sahtedir ya da hiç yoktur. Beden görüneni temsil etmemektedir. Beden dil üzerinden kurulan bir kurgudan başka bir şey değildir. Cinsiyet, ırk, renk, etnik aidiyet, tercihler... Tamamıyla dilin sınırları içinde inşa olunmaktadır. Bireyler bir elektronik gezgin konumundadırlar. Ağdaki bir hayalet kozmonot gibidirler. Ekranda parçalarına ayrılıp ışık noktaları olarak yeniden bir araya getirilmektedirler. Teknolojiyle kendini inşa eden, sürekli yeniden üretilen öznel

durumunda olunmaktadır. İnternet, herhangi bir şekilde kimlik ayırımına girmeden ya da kimliğin belirsiz olduğu anonim bir ortamda inanç ve düşüncelerin yayılmasına ve karşılıklı alışverişe imkân sağlamaktadır. Kullanıcılar gerçek hayattaki hiyerarşik konumlanışın dışında ve tamamıyla eşit statülere sahip bir şekilde yer almaktadırlar. Sanal topluluklara katılanlar, toplumda ifade etmeye zorlandıkları konuları ve özelliklerini kolaylıkla ifade edebilmekte, beğenmedikleri veya beğenilmeyeceğini düşündükleri özelliklerini istedikleri şekilde saklayabilme ‘şansına’ sahiptirler. Bireylerin farklı şekillerde ve niteliklerde kendilerini isimlendirme ve tanımlama şansları vardır. Bu ortam kimliklerin istenildiği gibi inşa edildiği, seçildiği, oynanabildiği bir ortamdır. Katılımcılar kendilerini sadece dil aracılığıyla ifade ettikleri bir ortamdır. İfade edilen kimliklerin gerçek olup olmadığı konusunda açık ve net bir bilgiye sahip olmak çok zor ve hatta imkânsızdır. Bu yönüyle söz konusu kimliklerin sahiplerinin oluşturdukları topluluklar sanal olup, hayali olarak da nitelenebilmektedirler (Akkaş, 2015: 64, 103).

İnternette herhangi bir kimliği inşa etmek ve kurgulanıp gerçekmiş gibi sunulan bu kimliği istenildiği sürece sahiplenmek ve bir gün yine istenildiği gibi değiştirmek veya bir tuş darbesi ile o kimliği yok etmek mümkün olmaktadır. Bu durum bir reklâmda kullanılan sloganda ‘Nette hiç kimse bir köpek olduğunuzun farkına varmaz’ şekli ilginç ve son derece manidar bir anlatımla dile getirilmektedir. Sürecin bu yönü ile ilgili tespitlerde bulunan Yılmaz, modern dünyada insanların kimliklerinden ve benliklerinden soyutlanıp, neredeyse bazı kayıt defterlerindeki sayılardan ibaret hale geldiklerini dile getirmektedir. Bu durum internet ekranında çok daha başka boyutlara evrilmektedir. Günlük hayatındaki parçalanmış kimlikler arasında ne kadar istese de gerçek anlamda kendisini yaşayamayan birey, arkasına saklandığı ekranın başına geçtiğinde kolaylıkla bir başka kimliğe, kurgulanmış bir kimliğe bürünmektedir. Bu ise yadırganacak bir şey değildir. Üstelik bireylerin gerçek adlarını da gizleyip bazı zamanlar kendi kişiliklerine uygun, çoğunlukla da o anda olmak istedikleri kişinin özelliklerini dile getiren nicknameler (takma ad) almaları durumu daha da karışık hale getirmektedir (Yılmaz, 2005:124).

SONUÇ

Kimlik konusu ve hatta problemi insanın en temel konularından ve problemlerinden birisidir. İnsanın kendisini konumlandırışı, bu konumlandırmayı ‘ötekilerine’ göre yapması, o insan bireyinin veya kolektif yapının kimliğini inşa eder. Birey veya kolektif yapı ben/biz

kim(iz)? diye sorduğunda kimliğini ifade eder. Bu işaret çoğu zaman olan şeyi gösterir, bazen de olma sürecini gösterir. Çünkü bu soruyu sormadan kimlik bilincine sahip olmak mümkün değildir. Elbette ki bireyin veya kolektifin birimin bir anda bir tane değil, birçok kimliği vardır. Fakat bu çatışmaya yol açmaz. Çünkü bu kimlikler hiyerarşik olarak sıralanmıştır; birbirlerini kapsarlar; aynen soğan örneğinde olduğu gibidirler. Çatışmaya yol açan, aynı düzlemde birden fazla kimliğe sahip olmak/olmaya kalkışmak durumudur. Bunu en açık dinsel/ideolojik kimliklerde görürüz. Özü itibarıyla her kimlik, özne inşa eder ve öznesinin tercihlerini, konumlanışını dile getirir. Esasen özne, kimliğini ifade ederken, o kimlik üzerinden tercihlerini, isteklerini, önceliklerini belirtmiş olur. Dolayısıyla kimlik ile özne olma durumu, kimlik ile ötekiler arasında var olma durumu arasında karşılıklı birbirini inşa eden ve varoluşa süreklilik kazandıran bir ilişki vardır. Bu durum yakın zamana kadar böyle devam etmiştir. Ancak dijital internet teknolojisi ve bu bağlamda sosyal medya ile birçok şey radikal düzeyde değişmiş veya değişim sürecine girmiştir. ‘Kimlik’ olgusu da bunlardan birisi olmuştur. Kimlik sanallaşmış; sanal bir özneyi işaret eder veya inşa eder olmuştur.

Sosyal paylaşım ağlarına dâhil olma sürecinde bireyin kendi gerçek kimliğini ifade etmek zorunda olmaması, tasarladığı bir kimliği istediği şekilde inşa edebilme imkânına sahip olması gerçek ve kurgulanmış ‘ben’ arasındaki sınırları buharlaştırıp yok etmektedir. Bireyin gündelik yaşamı içinde yaşam pratiklerinin büyük çoğunluğunun doğal ve sıradan bir unsuru olup çıkmış bilgisayar dolayimli iletişim ve ağlar üzerinde vücut bulan kamusalılıklarda inşa edilen sanal kimlikler, bireyi bedeniyle ve yaşam tercihleriyle sanal hale getirebilmektedir. İnsanlığın bilinmeyen en eski çağlarından dijitalleşmenin egemen olduğu günümüz dünyasına kadar yaşanmış, sürekli kılınmış anlayış ve ölçüler işlevsiz hale gelebilmektedir. Örneğin mahremiyet sadece kavramsal olarak bilinen ve yaşam pratiklerine iliştiirilen, gerçekte herhangi bir şekilde varlığı ve etkisi bulunmayan bir sözcük haline gelebilmektedir. Üstelik birey için en özel çevrimdışı anlarda ve mekânlarda dahi sanal eksende şekillenen iletişim sürdürülebilmektedir. Bunda dijital iletişimin nesnel uzamdan bağımsız olma niteliğinin yanı sıra, bedensiz olma durumunun da etkisi vardır. Çünkü o uzamdaki bireyin benliği bir kurgudur ve bu kurgu beden üzerinden inşa edilmektedir. Zira bilgisayar dolayimli iletişim, bedensiz ve isim vermekten nesnel temsile kadar her kademesini bireyin belirlediği bir benlik sunumunu mümkün kılmaktadır. Dolayısıyla buradaki birey, tamamen kendisinin tasarladığı ve bir anlamda kendini inşa ettiği kimlik sebebiyle yaşamını kontrol etme iradesine sahip olduğu yanılgısına kapılmaktadır. Bilgisayarla iletişimde kişi kamusal hale gelmesini istemediği sürece kimsenin fiziki görünüşünü, yaşını, cinsiyetini, hangi ulustan olduğunu görmek mümkün

değildir. Bu kadar belirsiz, kaygan, değiştirilebilir, kesintili kimlik kurgusuna imkân sağlayan bilgisayarla iletişim ortamında, kolektif kimlikler gibi sınırları belirlenmiş, tanımlaması önceden gerçekleştirilmiş, akışkanlıktan ziyade katılığa, değişkenlikten ziyade değişmeme üzerine kodlanmış bir kimlik yapısının yeniden inşası, hem söz konusu kimliğin hem bu kimliğin yeniden kurulduğu aracın özelliklerinden etkilenmektedir. İnternet ortamındaki kimlik, bireyin kendi kullanımında bile birçok bakımdan farklılıklara uğrayabilmektedir. Kimliği bilmenin yolu sadece o anda yazılanlardır. Başka bir yol ve imkân bulunmamaktadır. Sanal uzamdaki kimliklerin sahte olma durumunu tespit etmek, bireylerin kendi deneyiminden geçmektedir. Ancak bu da çok zor ve amaca ulaşma garantisi olmayan bir yoldur. Bu sebeple iletişim halindeki bireyler birbirlerini kimlik ekseninde pek de dikkate almamaktadırlar. Çünkü kimlik dikkate alınmayı gerektirecek bir gerçeklikte midir bunu bilmek mümkün olmamaktadır. Anlık oluşmuş kimlik, tıpkı eski çağların tiyatro oyunlarında yüze takılan maskeler gibi kabul edilmekte, maskeler adeta kelimelerin yüzüne takılarak diğer kelimelerin huzuruna çıkmakta ve her bakımdan maskeli bir iletişim gerçekleşmektedir. En önemlisi de geleneksel/gerçek cemaatlerde olan duygusallık ve bu duygusallığın getirdiği yakınlık, dostluk ilişkileri ya gerçekleşmemekte ya da çok sığ ve şekli olarak gerçekleşmektedir.

Dijital çağın toplumunda ciddi bir zihin karmaşası yaşanmaktadır. Bu karmaşaya ‘yolunu kaybetmişlik’ duygusu eşlik etmekte ve bu duygu giderek güçlenmektedir. Nereye gidildiğine ilişkin soru her geçen gün daha sık ve şiddetli şekilde zihinlerde yer bulurken, gidişatın seyri konusundaki belirsizlikler veya öngörülere ilişkin olumsuzluklar derin tedirginliklere yol açmaktadır. Gittikçe hızlanan gelişmeler ve daha sık yaşanan değişiklikler karşısında kimliğini kaybeden veya içeriği boşalmış kimliklerle yaşamak zorunda kalan bireyler, bu bireysel durumlarına ilaveten toplumsal ilişkilerinde de bu ilişkileri anlamlı ve değerli kılan kültürü kaybetmenin korku ve endişesi içerisinde yaşamlarını sürdürme çabası içerisinde. İnsanlar, her geçen gün daha da daha önce bilmediği anlamlar dünyası, yaşam biçimleri girdabına kapıldığı hissi içerisinde olup-biteni anlamlandırmaya çalışıyorlar. Fakat bu arada bilinmeyen farklı bir kültüre ve kimlik boyutlarına doğru sürüklenmeler gerçekleşmekte, bunun yol açtığı huzursuzluk bireysel zihin dünyasının ve duyguların her gün daha da ağırlaşan yükü olup çıkmaktadır.

KAYNAKLAR

- Akkaş, İ. (2015). Sanal cemaatler. İstanbul: Doğu Kütüphanesi.
- Arendt, H.(2016). İnsanlık durumu. (Çev: B. S. Şener) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Arthur S. R. & Reber. E. & Rhianon, E. (1985). The penguin dictionary of psychology. New York: Penguin Press.
- Ateşçi, E. (2015). Kadın ve erkek temsilleri açısından yeni bir araya gelme alanı olarak sosyal paylaşım ağlarının analizi: kizlarsoruyor.com örneği, (Yüksek Lisans Tezi), Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli.
- Bilgin, N. (2007). Kimlik inşası. İzmir: Aşina Kitaplar.
- Binark, M. (2005). Kimlik(lenme), dipnotsuz iletişim ve etnik laflama odaları. İnternet toplum kültür. (Der. Binark, M & Kılıçbay, B.). Ankara: Epos Yayınları.
- Castells, M. (2013). İsyen ve umut ağları; internet çağında toplumsal hareketler, (Çev: E. Kılıç). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Cevizci, A. (2011). Felsefe sözlüğü. İstanbul: Say Yayınları.
- [Edmund. S. C. & Weiner, J. & Simpson, A.](#) (2004).The Oxford English Dictionary, Oxford: [Oxford University Press.](#)
- Erikson, E. H. (1993). Childhood and society. New York & London: Norton Company.
- Erikson, E. H. (2018). İnsanın sekiz evresi. (Çev: G. Akkaya). İstanbul: Okuyan Us Yayınları.
- Fisher, J. (1997). The postmodern paradisi: dante, cyberpunk, and the technosophy of cyberspace. Internet culture. (Edt.) Porter, D. New York: Routledge. (111-128).
- Geser, H. (2002). Towards a (meta-) sociology of the digital sphere. (in) sociology in switzerland: towards cyberspace and vireal social relations. Online Publications. http://socio.ch/intcom/t_hgeser13.pdf.
- Harari, Y. N. (2018). 21. yüzyıl için 21 ders. (Çev: S. Sıral). İstanbul: Kolektif Kitap.
- Heidegger, M. (1969). Identity and difference. (Translated: by J. Stambaugh). New York: Harper & Row.
- Heidegger, M. (2008). Varlık ve zaman, (Çev. Kaan H. Ökten). İstanbul: Agora Kitaplığı.

Jenkins, R. (2016). Bir kavramın anatomisi sosyal kimlik, (Çev: Bostancı, G.), İstanbul: Everest Yayınları.

Karakaş, M. (2006). Küreselleşme ve Türk kimliği, İstanbul: Elips Kitap.

Kılıç, S. (). (2016). Martin Heidegger'in varlık ontolojisinde fark metafiziği. Felsefe dünyası. 2016-Yaz. (63), (153-178).

Küçükalp, K. & Çevirici, S. (2018). Kimlik ve farklılık tartışmaları bağlamında postmodern düşüncede temsil eleştirisi. Felsefe dünyası. 2018-Yaz. (67), (5-32).

Masaroğulları, G. & Koçakgöl, M. (2011). Psikoloji sözlüğü. Ankara: Nobel Yayınları.

Mucchielli, A. (1986). L'identité. Paris: Presses Universitaires de France.

Narmanlıoğlu, H. (2013). Sanal cemaatte ulus ve ulusçuluk. (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.

O'Brien, J. (2005). Writing in the body: gender (re)production in online interaction, Communities in Cyberspace, (Ed. M. A. Smith & P. Kollock). Routledge. (75-103).

Parekh, B. (2014). Kimliğin mantığı. Mollaer, F. (Edt) Kimlik Politikaları. Ankara: DoğuBatı Yayınları.

Robins, K. (2013). İmaj: görmenin kültür ve politikası. (Çev: Türkoğlu, N.). İstanbul: Ayrıntı.

Rogers, T.B. (1981). A model of the self as an aspect of human information processing. Cantor, N. & Kihlstrom, J. (Edt.). Personality, Cognition, and Social Interaction, Erlbaum.

Smith, A. (1994). Milli kimlik. (Çev: S. Şener). İstanbul: İletişim Yayınları.

Saussure, F. (1985). Genel dilbilim dersleri. (Çev: B. Vardar). Ankara: Birey ve Toplum Yayınları.

Timisi, N. (2003). Yeni iletişim teknolojileri ve demokrasi. Ankara: Dost Kitabevi.

Timisi, N. (2005). Sanallığın gerçekliği: internetin kimlik ve topluluk alanlarına girişi. İnternet toplum kültür, (Der. Binark, M.& Kılıçbay, B.). Ankara: Epos Yayınları.

Turkle, S. (1995). Life on screen: identity on the age of the internet, London: Weidelfeld & Nicolson.

Türkçe Sözlük. (2011). Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

Vatandaş, C. (2007). Ulusal kimlik. İstanbul: Açılım Kitap.

Weeks, J. (1990). The value of difference, identity (community, culture, difference).
Rutherford, J. (Edt). London: Lawrence & Wishart. 1990.

Yılmaz, E. Bir internet sitesinde rastladım Size. Sanat ve sosyoloji, (Ed. A. Özaslan-Dikmen).
İstanbul: Bağlam yayınları.

TÜRKİYE’DE BEŞERİ SERMAYENİN İLLERİN EKONOMİK KALKINMA DÜZEYİNE ETKİSİ: YATAY KESİT VERİ ANALİZİ¹

DOI 10.37880/cumuiibf.613850

Metin ÇOKCANLI²
Elife AKIŞ³

Özet

Bireylerin sahip oldukları özneleliklerin bütünü olarak tanımlanabilecek olan beşeri sermaye, günümüzde ekonomik kalkınma düzeyine etki eden en önemli unsurlardan birisi olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada, beşeri sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi Türkiye’nin en küçük istatistikî bölge birimlerini oluşturan illeri kapsayacak biçimde araştırılmıştır. Bu doğrultuda İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına (İBBS) göre Düzey 3 istatistikî bölge birimlerine tekabül eden 81 il için yatay kesit veri analizi gerçekleştirilmiştir. Kişi başı gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYH) verileri ekonomik kalkınma düzeyinin göstergesi olarak kullanılmıştır. Beşeri sermayenin unsurlarından; eğitim için yükseköğretim ve ortaöğretim mezunu oranı, sağlık için doğuştan beklenen yaşam süresi, işgücü için işgücüne katılım oranı ve göç için net göç hızı göstergeleri kullanılmıştır. Elektrik tüketimi ve ihracat verileri de ekonomik kalkınmaya etki eden diğer faktörler olarak modele dâhil edilmiştir. Araştırma Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) verileri ile sınırlıdır. Eğitimin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini ayırt edebilmek için yükseköğretim mezunu oranı ve ortaöğretim mezunu oranının kullanıldığı iki ayrı model, En Küçük Kareler yöntemiyle çoklu doğrusal regresyon analizi gerçekleştirilerek incelenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre illerin kalkınma düzeyleri üzerinde yükseköğretim mezunu oranı, ortaöğretim mezunu oranı, işgücüne katılım oranı, net göç hızı, kişi başı elektrik tüketimi ve kişi başı ihracatın anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Doğuştan beklenen yaşam süresi ile illerin ekonomik kalkınma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Öncelikle yükseköğretim mezunu oranı ve ardından ortaöğretim mezunu oranı illerin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişkenler olarak öne çıkmıştır. Diğer yandan

¹ Bu çalışma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nün belirlediği jüri tarafından 26.03.2019 tarihinde kabul edilen “Beşeri Sermayenin İllerin Ekonomik Kalkınma Düzeylerine Etkisi: Türkiye Örneği Yatay Kesit Veri Analizi” isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Politikası Ana Bilim Dalı, İstanbul, metincokcanli@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7516-0418

³ Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Politikası Ana Bilim Dalı, İstanbul, elifakis@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5443-4045

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
eđitim seviyesi dūştūkçe net gōç hızı ve iřgūcūne katılım oranının ekonomik kalkınma
ūzerindeki etkisinin sınırlı da olsa arttığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Beşeri Sermaye, Ekonomik Kalkınma, İstatistiki Bōlge Birimleri
Sınıflandırması, Dūzey 3, Yatay Kesit Veri Analizi

Abstract

Human capital, which can be defined as the sum of the attributes that individuals have, is accepted as one of the most important factors affecting the level of economic development. In this study, the impact of human capital on the economic development of Turkey's smallest statistical regional units -provinces- has been investigated. Therefore, cross-sectional data analysis was performed for 81 provinces corresponding to NUTS 3 statistical regional units according to Nomenclature of Territorial Units for Statistics. Gross domestic product data per capita has been used as an indicator of the level of economic development. Among the factors of human capital; tertiary graduation rate and secondary graduation rate for education, life expectancy at birth for health, labor force participation rate for labor force and net migration rate for migration were used as indicators. Electricity consumption and exports are also included in the model as other factors affecting economic development. This research is limited to the data of Turkish Statistical Institute (TUIK). In order to differentiate the effect of education on economic development, two different models using the tertiary graduation rates and secondary graduation rates were examined, performing multiple linear regression analysis by Ordinary Least Squares method. According to the findings of the study, it is seen that tertiary graduation rate, secondary graduation rate, labor force participation rate, net migration rate, per capita electricity consumption and per capita exports have a significant and positive effect on the economic development levels of the provinces. It was found that there is no significant relationship between life expectancy at birth and economic development levels of provinces. Firstly tertiary graduation rate and then secondary graduation rate came to the fore as the variables having the most impact on the economic development levels of the provinces. On the other hand, as the level of education declined, the impact of net migration rate and labor force participation rate on economic development increased, albeit limited.

Keywords: Human Capital, Economic Development, Nomenclature of Territorial Units for Statistics, NUTS 3, Cross Sectional Data Analysis

GİRİŞ

İşgücünün sahip olduğu nitelikleri temsil eden beşeri sermaye, kavram olarak 20. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren ön plana çıksa da bireylerin ekonomi içerisindeki önemi uzun süredir ekonomistler tarafından bilinmektedir. Milletlerin Zenginliği adlı kitabında Adam Smith, bireylerin yetenek, eğitim ve tecrübelerini bir sermaye faktörü olarak nitelendirmiştir (Smith, 1977:368). Bununla birlikte beşeri sermayenin ekonomik kalkınma teorilerinde önemli bir yere sahip olmasının, beşeri sermayenin biriktirilebilir bir faktör olarak değerlendirilmeye başlanmasıyla gerçekleştiği ifade edilebilir. Bireylerin daha fazla nitelikli olmaları, işgücünün verimliliğinde bir artışa neden olmakta, verimlilikteki artış ise ülke ekonomilerinin üretim düzeylerini pozitif olarak etkilemektedir. Mincer (1958), bireylerin gelir seviyelerini yükseltebilmeleri için kendilerini eğitmeleri ve böylelikle beşeri sermayelerine yatırım yapmaları gerektiğini ifade etmiştir. Schultz (1961), beşeri kaynakların işgücüne katılım oranı gibi niceliksel özelliklerinin yanında kaliteyi yansıtan yetenek ve bilgi birikimi gibi niteliksel özelliklerinin de olduğunu belirterek, ekonomik gelişmeyi beşeri sermayenin eğitim, sağlık ve göç unsurlarıyla ilişkilendirmiştir. Becker'a göre (1962) eğitim ve diğer türlü bilgi edinimlerine, fiziksel ve ruhsal sağlığa yapılacak yatırımlar bireylerin verimliliğinin artmasına yol açarak ekonomik gelişmenin elde edilebilmesine imkân tanıyacaktır.

Bu çalışmada, beşeri sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi il düzeyinde ele alınarak yatay kesit veri analizi yöntemiyle incelenmiştir. Çalışmanın araştırma konusu, Türkiye'de il düzeyinde beşeri sermayenin unsurlarından hangilerinin ekonomik kalkınma üzerinde etkisi vardır? Bu etkilerin yönü nedir? Hangi beşeri sermaye unsurları illerin ekonomik kalkınma düzeyi üzerinde daha fazla etkilidir? sorularına cevap aramaktır. Literatüre göz atıldığında Türkiye'de beşeri sermaye ile ekonomik kalkınma ilişkisini ulusal düzeyde inceleyen birçok çalışma olmasına rağmen, bu ilişkiyi bölgesel düzeyde veya il düzeyinde ele alan çalışmaların azınlıkta kaldığı görülmektedir. Bu doğrultuda Türkiye'de İBBS'ye göre Düzey 3 istatistikî bölge birimlerine tekabül eden 81 il düzeyinde beşeri sermaye unsurlarının ekonomik kalkınmaya etkisi ortaya konularak literatürdeki nispi boşluğun giderilmesine katkıda bulunulması amaçlanmıştır. Araştırma TÜİK verileri ile sınırlıdır. İşgücü istatistiklerinin TÜİK tarafından il düzeyinde 2013 yılından sonra açıklanmaması dolayısıyla, çalışmada tüm değişkenler için 2013 yılına ait veriler kullanılmıştır.

I. BEŞERİ SERMAYENİN UNSURLARI VE EKONOMİK KALKINMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Beşeri sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi, bireylerin verimliliklerinde bir artış meydana getirerek ekonomik kalkınmayı tetiklemesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede, nitelikli bir işgücünün oluşturulmasına katkı sağlayan eğitim ve sağlık gibi faktörlerin hepsini ekonomik kalkınmayı etkileyen beşeri sermaye unsurları olarak değerlendirmek mümkündür. İşgücünün niteliksel değerinin artırılmasının önemini yanı sıra niceliksel olarak da yeterli bir seviyede olmasının gerekliliği ortadadır. Bir toplumun yeterli bir nüfusa sahip olması, bu nüfus içerisinde kurumsal olmayan nüfusun işgücüne katılması, işgücünün hareketliliği ve göç de bu açıdan beşeri sermayeye yönelik dikkate alınması gereken diğer unsurlar arasındadır.

A. EĞİTİM

Eğitim beşeri sermayenin verimliliğini artıran en önemli unsurların başında gelmektedir. Gerçekleştirilen birçok araştırma ile örgün eğitim, işbaşı eğitimler, yetişkin eğitimleri ve bilgi edinimini sağlayan diğer her türlü eğitimin nitelikli işgücünün ortaya çıkarılmasında önemli bir role sahip olduğu tespit edilmiştir. Romer (1990) beşeri sermayeyi temsilen eğitim bileşenini kullandığı çalışmasında, yetişkinlerin okur-yazarlık durumunu gösterge olarak kullanarak eğitim ve ekonomik gelişmişlik arasındaki ilişki ortaya koymuştur. Barro (2001) makalesinde eğitimin hem niceliksel hem de niteliksel göstergelerini irdeleyerek beşeri sermaye ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Pelinescu (2014), eğitim düzeyinin göstergesi olarak ortaöğretimin ve yenilikçiliğin bir göstergesi olarak patent sayılarının beşeri sermayeyi temsilen ekonomik gelişmişlik üzerindeki pozitif etkisini ortaya koymuştur.

Günümüzde ülkeler beşeri sermayeye yatırım kapsamında özellikle örgün öğretime büyük önem vermektedirler. Bireylerin eğitim seviyelerinin artması işsiz kalma ihtimallerini azaltmakta ve ekonomik anlamda daha iyi bir konuma ulaşmalarına yardımcı olmaktadır. Keeley (2007:29) OECD ülkeleri arasında gerçekleştirdiği çalışmada, Norveç'te yükseköğretim mezunu bireylerin ortaöğretim mezunu olanlara göre %26 daha fazla gelir elde ettiğini, Macaristan'da ise bu oranın %117'ye çıktığını tespit etmiştir. Bireylerin eğitim seviyelerinin artması aynı zamanda sağlığa verilen önemi ve sosyal uyum düzeyini de arttırmaktadır (Birleşmiş Milletler, 2016:9). Eğitimin bir başka pozitif getirisi de mahalle etkisinin ortaya çıkmasıdır. Bir çocuğun aldığı eğitimden sağladığı kazanımların sadece kendisiyle sınırlı kalmaması, ailesinin ve toplumun diğer fertlerinin de eğitimin getirilerinden

B. SAĞLIK

Beşeri sermayenin niteliğini etkileyen bir diğer önemli unsur sağlıktır. Genel anlamda hasta olmama veya sıhhatli olmak anlamına gelmekle birlikte, Dünya Sağlık Örgütü'ne göre sağlık sadece hastalıktan arı olmak değil tam bir zihinsel, fiziksel ve sosyal refah durumudur (Dünya Sağlık Örgütü, 2019). Eğitime yapılan yatırımlar gibi, sağlığa yapılan yatırımlar da verimlilik artışı aracılığıyla üretimdeki çıktı düzeyini pozitif yönde etkileyerek ekonomik gelişmeyi tetiklemektedir. Ülkelerin sağlık harcamaları gerçekleştirmeleri, doğuştan beklenen yaşam sürelerinin artması ve yoksullukla mücadele ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir (Han ve Kaya. 2004:305). Günümüzde çoğu ülkede bireylerin tarihsel açıdan eskiye nazaran daha uzun ve daha sağlıklı yaşadığı görülmektedir. Bireylerin daha sağlıklı olmaları verimliliklerinde bir artış meydana getirmekte ve gelirlerini artırmaktadır. Yetişkinlerin daha sağlıklı olmaları aynı zamanda beklenen yaşam sürelerince daha fazla çalışabilmelerine olanak sağlarken, çocukların sağlıklı olmaları da eğitimlerini aksatmadan okula devam edebilmelerini kolaylaştırmaktadır (Diebolt ve Hauptert, 2016:78). Gerçekleştirilen sağlık harcamaları bireyleri koruyarak hastalanma risklerini en aza indirmekte ve sağlık masraflarını azaltmaktadır. Koruyucu sağlık harcamaları da aktif işgücüyle birlikte emeklilik çağındaki bireylerin karşılaşması muhtemel hastalık risklerini minimize ederek sağlık masraflarında tasarruf sağlanabilmesine imkân tanımaktadır.

C. GÖÇ

Bireylerin yerleşim yerlerini değiştirmelerini ifade eden göç, hem nicelik hem de nitelik açısından beşeri sermaye stokunu etkileyen unsurlar arasındadır. Bir bölgenin aldığı göç miktarı ile verdiği göç miktarı arasındaki fark net göç olarak ifade edilmektedir. Alınan göç daha fazlaysa net göç pozitif, verilen göç daha fazlaysa net göç negatif olmaktadır. Nicelik yönünden bakıldığında göç eden bireyler genellikle genç oldukları ve aktif olarak işgücünde yer aldıkları için alınan göç nüfus üzerinde dinamik bir etkiye yol açmaktadır. Göç alan bölgede hemen her zaman toplam GSYH artsa da kişi başı GSYH'nin de aynı yönde hareket edeceğini söylemek zordur (OECD, 2019:3). Çünkü göç alan bölgenin işgücü olanakları ve göç eden bireylerin niteliği kişi başı GSYH üzerinde belirleyici olmaktadır. Diğer yandan göç veren bölgenin göçten nasıl etkilendiği de göç eden bireylerin niteliklerine ve işgücü durumlarına göre değişiklik göstermektedir. Göç eden bireylerin eskiden ikamet ettikleri bölgede işsiz durumda

oldukları varsayılırsa, göç veren bölge göçten negatif etkilenmeyecek hatta bölgedeki işsizlik oranında bir düşüş gözlenebilecektir. Nitelik yönünden bakıldığında nitelikli bireylerin göç etmesi, göç veren bölgeler için olumsuz bir etki oluştururken göç alan bölgeler üzerinde olumlu bir etki meydana getirecektir. Zira nitelikli beşeri sermaye daha eğitilmiş ve bilinçli bireylerden oluştuğu için nitelikli göç alan bölgenin ürettiği katma değer yükselecektir. Nitelikli bireyler aynı zamanda etkileşime geçtikleri diğer bireyler üzerinde de pozitif dışsallıklar oluşturmaktadırlar. Niteliksiz göç alan bölgelerde ise verimlilik seviyesinin düşmesi, üretilen katma değer azalması ve sosyal uyum problemlerinin ortaya çıkması beklenebilir. Tüm bunların yanı sıra, nitelikli göç veren bölge nitelikli işgücü yetiştirmenin maliyetine katlanırken faydalarından istifade edemeyecek, nitelikli göç alan bölge ise hiçbir yetiştirme maliyetine katlanmaksızın nitelikli işgücünün faydalarından yararlanabilecektir. Bu çerçevede günümüzde ülkeler özellikle dış göç içerisinde nitelikli işgücünün kaymak tabakasını oluşturan beyin göçü üzerinde önemle durmaktadırlar. Beyin göçü ile nitelikli işgücü bulunduğu ülkeyi terk ederek başka bir ülkeye yerleşmekte ve beyin göçü alan ülkeler yetiştirme maliyeti olmaksızın en üst seviyedeki nitelikli işgücünün getirilerinden faydalanmaktadırlar.

D. İŞGÜCÜ

Bir ülkenin nüfusu içerisinde çalışma çağına bulunup hâlihazırda çalışanlar ile iş arayanların toplamı işgücünü oluşturmaktadır. İşgücünün bütünü ise yüksek işgücüne katılım oranı ile değer kazanmaktadır. Kurumsal olmayan nüfusun çalışma isteğini yansıtan işgücüne katılım oranı ne kadar yüksek olursa, o ülkenin ulaşabileceği potansiyel hâsıla düzeyi de o kadar yüksek olacaktır. Bu çerçevede işgücüne katılım oranı aynı zamanda beşeri sermaye stokundan yararlanabilme seviyesinin de bir göstergesidir. İşgücüne katılım oranının yüksek olması kalkınma düzeyinin artırılmasının yanında ülkede gelir eşitsizliğinin giderilmesine de yardımcı olmaktadır (Alcan, 2018:157-158). Eğitim seviyesi yükseldikçe işgücüne katılım oranının da yükseldiği görülmektedir. Durgunluk zamanlarında işgücüne katılım oranı düşme eğilimindeyken büyüme dönemlerinde bu oranda bir artış gözlenmektedir. Bir ülkede işgücüne katılım oranının düşük bir seviyede seyretmesi o ülkede işgücü ile ilgili yapısal bir sorunun varlığına işaret etmektedir. Türkiye’de işgücünün yapısına bakıldığında, erkeklere nazaran kadınların işgücünün dışına çıkma olasılıklarının daha yüksek olduğu ve yine kadınların erkeklere göre işsizlikten ya da işgücünün dışından istihdama geçişte daha fazla sorunla karşılaştıkları görülmektedir (Alcan, Can, Pektaş, 2015:32). Diğer yandan bir ülkedeki istihdam oranı, o ülkede işgücüne katılan nüfustan ne derecede yararlanabildiğini göstermektedir. İşsiz kalan bireyler, beşeri sermaye stokundan yeteri kadar faydalanılamadığının bir göstergesidir.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yapısal kısıtlar işgücüne katılım oranları kadar istihdam oranlarının yükseltilmesinin önünde de engel teşkil etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise işsizlik önemli düzeyde kontrol altına alındığı ve nüfus büyük ölçüde durağanlaştığı için, yüksek büyüme hızı elde edilebilmesi adına istihdamdan ziyade işgücüne katılımın artırılması üzerinde daha çok durulduğu görülmektedir.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye özelinde literatüre göz atıldığında, beşeri sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin incelenmesinde yoğunlukla ulusal düzeyde göstergelerin kullanıldığı, böylelikle ülke düzeyinde birçok araştırmanın ortaya konulduğu görülürken, bölgesel düzeyde ve il düzeyinde gerçekleştirilen çalışmaların nispi olarak azınlıkta kaldığı anlaşılmaktadır. 2002 yılında Avrupa Birliği'ne uyum süreci kapsamında İBBS sınıflandırmasının oluşturulması ve TÜİK'in bölgesel düzeyde verileri açıklamasıyla beraber Düzey 1, Düzey 2 ve Düzey 3 istatistiki bölge birimlerine yönelik araştırmalar da ortaya konulmaya başlanmıştır.

Çetin (2005) istatistiki bölge birimleri yerine coğrafi bölgeleri baz alarak gerçekleştirdiği çalışmada coğrafi bölgeler için beşeri kalkınma indeksi oluşturmuş ve beşeri sermaye ile ekonomik gelişmişliğin batı bölgelerinde daha yüksek olduğunu, bu yönden ülke içerisinde bir dengesizliğin oluştuğunu tespit etmiştir. Çetin araştırmasında beşeri sermaye göstergeleri olarak yetişkin okur yazar oranı, okullaşma oranı ve doğumda yaşam beklentisi dikkate alınırken ekonomik gelişmişlik göstergesi olarak kişi başı GSYH'yi kullanmıştır. Acaroğlu (2005) araştırmasında değerlendirme kapsamına aldığı 19 ilin beşeri sermaye göstergelerini indeks değerleriyle karşılaştırmış ve yine bu illerdeki beşeri sermaye miktarının kişi başı gayri safi milli hâsıla (GSMH) içerisindeki paylarını kıyaslamıştır. Beşeri sermaye göstergesi olarak sadece eğitim düzeyine ilişkin göstergelerin kullanıldığı araştırma sonuçlarına göre illerdeki beşeri sermaye birikimi farklılığının, illerin sahip olduğu kişi başı GSMH düzeyini %49 ila %95 arasında değişen oranlarla etkilediği anlaşılmıştır. Acaroğlu ve Kutlu'nun (2008) Düzey 1 bölgelerinde beşeri sermayenin kişi başı GSMH içerisindeki paylarını karşılaştırdığı çalışmada, beşeri sermaye birikimi farklılıklarının bölgelerin kişi başı GSMH düzeylerini %7,71 ila %14,85 arasında değişen oranlarla etkilediği tespit edilmiştir. Araştırmada beşeri sermayeyi belirleyen marjinal verimlilik ve faktör donatımı hesaplamasında eğitim düzeyi dikkate alınmıştır.

Doğrul (2009), Düzey 3 bölge birimlerini oluşturan illeri kapsayan çalışmada beşeri sermaye göstergesi olarak eğitim harcamalarını dikkate almış ve eğitim harcamalarının kişi başı GSYH'ye etkisini panel veri analiziyle hesaplamıştır. Araştırma sonuçlarına göre eğitim harcamalarının illerin kişi başı GSYH düzeyleri üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bozkurt (2009), Düzey 2 alt bölgelerini kapsayan çalışmada beşeri sermaye göstergeleri olarak eğitim ve sağlık harcamalarını dikkate almış, bu harcamaların GSYH üzerindeki etkisini panel veri analiziyle hesaplamıştır. Bazı alt bölgelerde eğitim ve/veya sağlık harcamalarının GSYH üzerindeki etkisi anlamsız olsa da genel olarak beşeri sermaye harcamalarının alt bölgelerde GSYH üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Berber, Baday Yıldız ve Atasoy Dindaroğlu (2013), Düzey 1 bölgelerinde beşeri sermaye yeterliliklerini temel bileşenler analiziyle oluşturulan değerlendirme endeksleriyle karşılaştırmış ve beşeri sermaye yeterliliklerinin sosyoekonomik gelişmişlik ile büyük ölçüde paralellik gösterdiğini tespit etmiştir. Kara, Ada ve Yeşil (2013), Düzey 1 bölgeleri ve Düzey 2 alt bölgelerinde beşeri sermaye göstergeleri olarak eğitim ve sağlık harcamalarının bölgesel gelir üzerindeki etkisini panel veri analiziyle incelemiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre bir bölge haricinde tüm bölge ve alt bölgelerde eğitim ve sağlık harcamalarının bölgesel gelir üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Yetişen (2015), çalışmada eğitim, sağlık, kültür ve rekabet açısından endeksleme ve dengeli panel veri analizi yöntemini kullanarak Düzey 2 alt bölgelerinin kalkınma düzeylerini karşılaştırmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre oluşturulan tüm modellerde, bölgesel düzeydeki kişi başı gayri safi katma değer indeksi üzerinde eğitim indeksi anlamlı ve pozitif bir etkiye sahipken sağlık indeksinin ise anlamsız çıktığı tespit edilmiştir.

Oluç (2015), Burdur ili imalat sanayi özelinde anket yöntemiyle oluşturulan veriler ışığında gerçekleştirilen çalışmada, bireylerin eğitim, tecrübe ve sağlık düzeylerinin yükselmesinin kişisel getirilerini artırdığını tespit etmiştir. Gömleksiz ve Özşahin (2017), Düzey 2 alt bölgelerini kapsayan çalışmada beşeri sermaye göstergesi olarak yükseköğretim mezunu oranı ve işsizlik oranının bölgesel büyüme üzerindeki etkisini panel veri analiziyle hesaplamıştır. Araştırma sonuçlarına göre beşeri sermayenin alt bölgelerin büyüme seviyeleri üzerinde büyük bir öneme sahip olduğu ve yüksek anlamlılık düzeyinde pozitif bir etki oluşturduğu tespit edilmiştir. Recepoğlu ve Zuhul (2017), Düzey 3 bölge birimlerini oluşturan illeri kapsayan çalışmada beşeri sermayeyi temsilen eğitim yatırımlarının GSYH üzerindeki etkisini panel veri analiziyle nedensellik özelinde ortaya koymuştur. Çalışmada iller SEGE 2013 baz alınarak altı kademedeki gruplandırılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre tüm illeri

dikkate alan modelde eğitim yatırımları ile GSYH arasında geri beslemeli ve çift yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir. Albayrak (2018), çalışmasında gizli değişken yaklaşımıyla ülke düzeyinde zaman serisi ve il düzeyinde panel veri analizi yöntemini kullanarak bir beşeri sermaye endeksi oluşturmuş, iller ortalaması baz alınarak oluşturulan beşeri sermaye endeksi değerinin UNDP tarafından açıklanan İnsani Gelişme Endeksi ile aynı yönde bir eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir. Kullukçu (2018), Düzey 3 bölge birimlerini oluşturan illeri kapsayan çalışmasında, beşeri sermayeyi temsilen öğrenci mezun sayılarının GSYH üzerindeki etkisini araştırmıştır. Toplam nüfus, istihdam oranı ve sektörel paylar ise kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. İller SEGE baz alınarak gruplanmış, 2008 ve 2013 yıllarına ait verilerle kurulan iki ayrı model yatay kesit veri analiziyle incelenmiştir. Yükseköğretim mezunu sayılarının her iki modelde GSYH üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1. Literatür Taraması Özeti

Yazar	Bölge Düzeyi	Beşeri Sermaye Göstergesi	Analiz Yöntemi
Çetin (2005)	Coğrafi Bölge	Eğitim, Sağlık	Endeksleme
Acaroğlu (2005)	İBBS Düzey 3 (19 İl)	Eğitim	Üretim Fonksiyonu
Acaroğlu, Kutlu (2008)	İBBS Düzey 1 (12 Bölge)	Eğitim	Üretim Fonksiyonu
Doğrul (2009)	İBBS Düzey 3 (81 İl)	Eğitim	Panel Veri
Bozkurt (2009)	İBBS Düzey 2 (26 Alt Bölge)	Eğitim, Sağlık	Panel Veri
Berber, Baday Yıldız, Atasoy Dindaroğlu (2013)	İBBS Düzey 1 (12 Bölge)	Eğitim, Sağlık, İşgücü	Endeksleme, Temel Bileşenler
Kara, Ada, Yeşil (2013)	İBBS Düzey 1 ve Düzey 2	Eğitim, Sağlık	Panel Veri
Yetişen (2015)	İBBS Düzey 2 (26 Alt Bölge)	Eğitim, Sağlık, İşgücü	Endeksleme, Panel Veri
Oluç (2015)	İBBS Düzey 3 (1 İl)	Eğitim, Sağlık	Kazanç Fonksiyonu
Gömlüksiz, Özşahin (2017)	İBBS Düzey 2 (26 Alt Bölge)	Eğitim	Panel Veri
Recepoğlu, Zuhale (2017)	İBBS Düzey 3 (81 İl, SEGE)	Eğitim	Panel Nedensellik
Albayrak (2018)	İBBS Düzey 3 (81 İl)	Eğitim, Sağlık, İşgücü	Panel Veri
Kullukçu (2018)	İBBS Düzey 3 (81 İl, SEGE)	Eğitim, İşgücü	Yatay Kesit Veri

Literatür taramasına göz atıldığında Türkiye’de beşeri sermaye ve ekonomik gelişmişliği bölgesel düzeyde ele alan az sayıda çalışma bulunduğu ve bu çalışmalarda beşeri sermaye göstergesi olarak çoğunlukla sadece eğitim göstergesinin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Eğitim ve sağlık göstergelerinin birlikte kullanıldığı birkaç çalışmanın yanında işgücü göstergelerinin kullanıldığı birkaç çalışma daha göze çarpmaktadır. Bununla birlikte göç göstergesinin kullanıldığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu makalede kurulacak modelde beşeri sermaye göstergeleri olarak eğitim, sağlık, işgücü ve göç göstergeleri birlikte kullanılacaktır.

III. METODOLOJİ

A. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada, Türkiye’de Düzey 3 istatistikî bölge birimlerini oluşturan 81 ilin 2013 yılına ait ekonomik kalkınma, eğitim, sağlık, işgücü, göç, ihracat ve enerji tüketimi göstergelerini temsil eden veriler yatay kesit veri analiziyle ele alınmaktadır. Verilerin tümü TÜİK’in istatistiklerinden doğrudan temin edilmiş ya da bu istatistiklerden türetilmiştir. Araştırmada 2013 yılının seçilmesindeki temel neden 2013 yılından bu yana TÜİK tarafından il düzeyinde işgücü istatistiklerinin açıklanmamasıdır.

Tablo 2. Değişkenlerin Tanımlanması

Grup	Değişkenin Kısaltması	Değişkenin Açılımı
Ekonomik Kalkınma	LKBGSYH	Log. Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
Beşeri Sermaye	YMO	Yükseköğretim Mezunu Oranı
	OMO	Ortaöğretim Mezunu Oranı
	DBYS	Doğuşta Beklenen Yaşam Süresi
	NGH	Net Göç Hızı
	IKO	İşgücüne Katılım Oranı
İhracat	LKBIHR	Log. Kişi Başı İhracat
Enerji Tüketimi	LKBELKT	Log. Kişi Başı Elektrik Tüketimi

Tablo 2’de görüldüğü gibi beşeri sermayenin eğitim unsuruna yönelik yükseköğretim mezunu oranı ve ortaöğretim mezunu oranı olarak iki farklı gösterge bulunmaktadır. Eğitimin ekonomik kalkınma düzeyi üzerindeki etkisinin ayrıştırılabilmesi için iki farklı model kurulacak, ilk modelde yükseköğretim mezunu oranı ikinci modelde ise ortaöğretim mezunu oranına yer verilecektir. Ekonometrik analiz Stata 13 programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede yatay kesit veri analizinde kullanılacak iki modelin değişkenlerle birlikte formülasyonu aşağıdaki gibidir:

Model 1

$$LKBGSYH_i = \beta_0 + \beta_1 YMO_i + \beta_2 DBYS_i + \beta_3 NGH_i + \beta_4 IKO_i + \beta_5 LKBIHR_i + \beta_6 LKBELKT_i + \varepsilon_i$$

Model 2

$$LKBGSYH_i = \beta_0 + \beta_1 OMO_i + \beta_2 DBYS_i + \beta_3 NGH_i + \beta_4 IKO_i + \beta_5 LKBIHR_i + \beta_6 LKBELKT_i + \varepsilon_i$$

Her iki çoklu regresyon modelinde β_0 sabit terimleri; $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ ve β_6 bağımsız değişkenlerin katsayılarını; i alt indeksi illeri ve ε ise hata terimlerini temsil etmektedir. LKBGSYH bağımlı değişken, YMO, OMO, DBYS, NGH, IKO, LKBIHR ve LKBELKT ise bağımsız değişkenlerdir. Böylelikle kurulan her iki model de yarı logaritmik formda oluşturulmuştur.

B. TESTLER

Her iki modelde kullanılacak değişkenlere ait Paerson korelasyon katsayıları ve anlamlılık düzeylerine bakılmış, korelasyon analizi sonuçlarına göre bağımlı değişken LKBGSYH ile tüm bağımsız değişkenler arasında anlamlı ve pozitif yönlü doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ancak her iki modelin tahmin sonuçlarına göre DBYS bağımsız değişkeni anlamlı olmadığından model dışında bırakılmıştır. Diğer tüm bağımsız değişkenlerin ise anlamlı olduğu görülmüştür.

Spesifikasyon hatası olup olmadığını tespit edebilmek için her iki modele yönelik linktest ve Ramsey RESET testleri gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen test sonuçlarına göre her iki modelde de spesifikasyon hatasının olmadığı görülmüştür. Çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını tespit edebilmek için her iki modele yönelik VIF testi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına bakıldığında VIF değerlerinin tüm değişkenler için 5'in altında olduğu görülmüş ve çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığı kabul edilmiştir.

Heteroskedasite yani hata terimlerinde değişen varyans sorununun olup olmadığını tespit edebilmek için her iki modele yönelik Breusch-Pagan / Cook-Weisberg heteroskedasite testi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre her iki modelde de heteroskedasite sorunu olduğu anlaşılmıştır. Yatay kesit veri analizlerinde heteroskedasite sorunuyla sıkça karşılaşıldığı bilinmektedir. Bu sorunun giderilebilmesi için her iki modelde de White'in Robust tahmin edicileri kullanılmıştır.

Modellerdeki iki değişkene ait katsayıların ortak olarak 0'dan farklı olup olmadığını tespit edebilmek için katsayıların ikili anlamlılıkları test edilmiştir. Test sonuçlarına göre tüm

ikili değişkenlerin katsayılarının bağımlı değişken LKBGSYH üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Son olarak her iki modelde hata terimlerinin normal dağılıma uyup uymadığının anlaşılabilmesi için Saphiro-Wilk ve Jarque-Bera normal dağılım testleri gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre hata terimlerinin normal dağılıma uyduğu anlaşılmıştır.

C. BULGULAR

Birinci modelde eğitim göstergesi olarak yükseköğretim mezunu oranı kullanılmıştır. F İstatistiğine bakıldığında Model 1'in istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Modelde yatay kesit veri analizi kullanıldığı göz önüne alındığında R-kare değerinin yüksek ve tatmin edici olduğu ifade edilebilir.

Tablo 3. Model 1 Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken LKBGSYH				
Değişkenler	Katsayı	Robust Standart Hata	t istatistiği	P-değeri
YMO	0.0619896	0.0078742	7.87	0.000
NGH	0.0053342	0.0011778	4.53	0.000
IKO	0.0103299	0.0026783	3.86	0.000
LKBIHR	0.0254736	0.0075703	3.36	0.001
LKBELKT	0.1654409	0.0435547	3.80	0.000
Sabit	7.149308	0.2259274	31.64	0.000
F İstatistiği	82.76	F İstatistiğinin P-değeri	0.0000	
R-kare	0.8526	Ortalama Hata Karesinin Karekökü	0.13196	
Gözlem Sayısı	81			

Tüm bağımsız değişkenler, t istatistiğine göre illerin kişi başı GSYH düzeyini açıklamada anlamlıdır ve kişi başı GSYH'yi pozitif yönde etkilemektedir. Yükseköğretim mezunu oranında gerçekleşen %1'lik bir artış kişi başı GSYH'de %6,1'lik bir artışa neden olmaktadır. Net göç hızındaki bir birimlik artış kişi başı GSYH'de %0,5'lik bir artışa sebep olmaktadır. İşgücüne katılım oranında gerçekleşen %1'lik bir artış ise kişi başı GSYH'de yine %1'lik bir artışa neden olmaktadır. Bu doğrultuda Model 1'de yer alan beşeri sermaye göstergeleri arasından yükseköğretim mezunu oranının illerin ekonomik kalkınma düzeyine en çok etki eden faktör olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan modelde yer alan diğer göstergelerden kişi başı ihracattaki %1'lik bir artışın kişi başı GSYH'de %0,025'lik bir artışa neden olduğu, kişi başı elektrik tüketimindeki %1'lik bir artışın ise kişi başı GSYH'de %0,165'lik bir artış meydana getirdiği görülmektedir.

İkinci modelde ise eğitim göstergesi olarak ortaöğretim mezunu oranı kullanılmıştır. F İstatistiğine bakıldığında Model 2'in de istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Modelde yatay kesit veri analizi kullanıldığı göz önüne alındığında yine R-kare değerinin yüksek ve tatmin edici olduğu ifade edilebilir.

Tablo 4. Model 2 Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken LKBGSYH				
Değişkenler	Katsayı	Robust Standart Hata	t istatistiği	P-değeri
OMO	0.0333051	0.0065637	5.07	0.000
NGH	0.0062671	0.0015127	4.14	0.000
IKO	0.0124104	0.002898	4.28	0.000
LKBIHR	0.0408283	0.0106005	3.85	0.000
LKBELKT	0.1617259	0.0517508	3.13	0.003
Sabit	6.986617	0.2565094	27.24	0.000
F İstatistiği	64.66		F İstatistiğinin P-değeri	0.0000
R-kare	0.8022		Ortalama Hata Karesinin Karekökü	0.15286
Gözlem Sayısı			81	

Tüm bağımsız değişkenlerin t istatistiğine göre illerin kişi başı GSYH düzeyini açıklamada anlamlı olduğu ve kişi başı GSYH'yi pozitif yönde etkilediği görülmektedir.

Ortaöğretim mezunu oranında gerçekleşen %1'lik bir artış kişi başı GSYH'de %3,3'lük bir artışa neden olmaktadır. Net göç hızındaki bir birimlik artış kişi başı GSYH'de %0,6'lık bir artışa sebep olmaktadır. İşgücüne katılım oranında gerçekleşen %1'lik bir artış ise kişi başı GSYH'de %1,2'lik bir artışa neden olmaktadır. Bu doğrultuda Model 2'de yer alan beşeri sermaye göstergeleri arasında ortaöğretim mezunu oranının illerin ekonomik kalkınma düzeyine en çok etki eden faktör olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan modelde yer alan diğer göstergelerden kişi başı ihracattaki %1'lik bir artışın kişi başı GSYH'de %0,04'lük bir artışa neden olduğu, kişi başı elektrik tüketimindeki %1'lik bir artışın ise kişi başı GSYH'de %0,16'lük bir artış meydana getirdiği görülmektedir.

Model 1 ve Model 2'nin tahmin sonuçlarının ve değişkenlerin anlamlılık düzeylerinin gösterildiği Tablo 5, her iki modelin sonuçlarının kıyaslanması ve beşeri sermaye faktörlerinin etkisinin karşılaştırılması için yararlı olacaktır.

Tablo 5. Değişkenlerin Anlamlılık Düzeyleri ve Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Model 1 - LKBGSYH	Model 2 - LKBGSYH
YMO	0.0620 *** (0.00787)	
NGH	0.00533 *** (0.00118)	0.00627 *** (0.00151)
IKO	0.0103 *** (0.00268)	0.0124 *** (0.00290)
LKBIHR	0.0255 ** (0.00757)	0.0408 *** (0.0106)
LKBELKT	0.165 *** (0.0436)	0.162 ** (0.0518)
OMO		0.0333 *** (0.00656)
Sabit	7.149 *** (0.226)	6.987 *** (0.257)
R-kare	0.853	0.802
Düzeltilmiş R-kare	0.843	0.789
Gözlem Sayısı	81	81

Parantez içerisindeki değerler, değişkenlerin standart hatasını göstermektedir. ** %1 hata payında anlamlılığı, *** %0,1 hata payında anlamlılığı temsil etmektedir.

Belirginlik katsayılarına göz atıldığında Model 1'in R-kare değerinin 0.843 ve Model 2'nin R-kare değerinin 0.789 olduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede illerin ekonomik kalkınma düzeyini açıklamada yükseköğretim mezunu oranının ortaöğretim mezunu oranına kıyasla daha başarılı olduğu ifade edilebilir.

Her iki modelde de tüm değişkenlerin anlamlılık düzeyinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Model 1'de kişi başı ihracat ve Model 2'de kişi başı elektrik tüketimi hariç tüm değişkenler %0,1 hata payında anlamlıdır. Bu çerçevede eğitim seviyesi yükseköğretim olduğu zaman kişi başı elektrik tüketimi, eğitim seviyesi ortaöğretim olduğu zaman ise kişi başı ihracatın illerin ekonomik kalkınma düzeyini açıklamada daha anlamlı olduğu söylenebilir.

Beşeri sermaye göstergelerinin tümü her iki modelde de %0,1 hata payında anlamlıdır. Model 1'de yükseköğretim mezunu oranında %1'lik bir artış kişi başı GSYH'yi %6,1 artırırken, Model 2'de ortaöğretim mezunu oranında %1'lik bir artışın kişi başı GSYH'yi %3,3 artırdığı görülmektedir. Bu doğrultuda eğitim seviyesinin yükseköğretimden ortaöğretime inmesinin, eğitimin illerin kişi başı GSYH'leri üzerindeki etkisini yarı yarıya azalttığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte beşeri sermaye göstergeleri arasından eğitim seviyesini temsil

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
eden değişkenlerin, net göç hızı ve işgücüne katılım oranı değişkenlerine göre daha yüksek katsayı değerlerine sahip oldukları anlaşılmaktadır.

İşgücüne katılım oranı, eğitim göstergelerinin ardından illerin ekonomik kalkınma düzeylerini etkileyen en önemli ikinci beşeri sermaye göstergesidir. İşgücüne katılım oranındaki %1'lik bir artış, kişi başı GSYH'yi Model 1'de %1 artırırken, Model 2'de %1,2 artırmaktadır. Bu çerçevede eğitim seviyesi düştükçe işgücüne katılım oranının illerin ekonomik kalkınma düzeyini açıklamadaki öneminin biraz daha arttığı ifade edilebilir.

Net göç hızındaki bir birimlik bir artışın ise kişi başı GSYH'yi Model 1'de %0,5 artırırken Model 2'de %0,6 artırdığı görülmektedir. Bu çerçevede eğitim seviyesi düştükçe net göç hızının öneminin biraz daha arttığı görülse de bu etkinin işgücüne katılım oranına göre daha sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır.

SONUÇ

Günümüzde beşeri sermayenin, ülkelerin kalkınma düzeylerini yükseltebilmeleri için anahtar bir unsur olarak ön plana çıktığı genel kabul görmektedir. Toplumlar, yalnızca ekonomik refahın değil, kişisel ve sosyal refahın oluşturulabilmesi için de beşeri sermaye stoklarına yatırım yapmaktadırlar. Nitelik yönünden eğitim, sağlık ve göç unsurları ile faydalanabilme yönünden işgücünün durumu, ülkelerin beşeri sermaye yatırımları açısından üzerinde önemle durdukları faktörlerdendir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin 81 ili için beşeri sermayenin ekonomik kalkınma düzeyine etkisi yatay kesit veri analiziyle ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın bulgularına göre beşeri sermaye unsurları arasından eğitim, diğer unsurlara kıyasla illerin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerinde en önemli gösterge olarak öne çıkmaktadır. Eğitimin önemi, aynı zamanda eğitim seviyesi yükseldikçe daha da artmaktadır. Eğitim seviyesinin yükseltilmesi yalnızca ekonomik iyileşmede değil, işgücüne katılım oranının artmasında ve gelir dağılımının düzeltilmesiyle sosyal adaletin sağlanmasına da katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda yükseköğretim mezunu oranının artırılmasına yönelik politikaların ortaya konulmasının isabetli olduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte eğitime yapılan yatırımlardan yeterince dönüt sağlanabilmesi için, eğitim yatırımlarının sadece niceliksel değil niteliksel açıdan da iyileştirilmesi gerekmektedir. Bu açıdan yükseköğretim

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
kurumlarının kalitesini artırmaya yönelik ortaya konulacak politikalar, gerçekleştirilen eğitim yatırımlarından faydalanabilme düzeyi üzerinde belirleyici olacaktır.

Diğer yandan, işgücüne katılım oranının artırılmasına yönelik ortaya konulacak politikalar, yapısal sorunların aşılmasına ve kadınların işgücüne daha fazla katılım sağlamasına yardımcı olacaktır. Böylece, işgücüne katılım oranının illerin ekonomik kalkınma düzeyleri üzerindeki pozitif etkisi artacaktır. İllerin ekonomik kalkınma düzeyini pozitif yönde etkileyen diğer bir beşeri sermaye unsuru ise net göç hızıdır. Bu doğrultuda özellikle net göçü negatif olan illerin beşeri sermaye stoklarını artırmalarını destekleyecek politikaların ortaya konulması, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılması açısından da önem arz etmektedir.

Son olarak, analizde sağlık göstergesi olarak kullanılan doğuştan beklenen yaşam süreleri ile illerin ekonomik kalkınma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkinin olmaması dikkat çekmektedir. Bu durum, sağlığa yönelik niceliksel iyileştirmeler yapılmasının yerine niteliksel iyileştirmelere önem verilmesi gerektiğine ve il düzeyinde bireylerin aldığı sağlık hizmeti kalitesinin artırılması gerektiğine işaret edebilir.

KAYNAKÇA

- ACAROĞLU, Hakan. (2005). “Üretim İçinde Beşeri Sermayenin Payı: Türkiye İlleri İtibarı İle Beşeri Sermayenin Kalkınmaya Etkisinin Ölçülmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Osmangazi Üniversitesi.
- ACAROĞLU, Hakan ve KUTLU, Erol. (2008). “Türkiye’de Beşeri Sermaye Kalkınma İlişkisinin Bölgesel Analizi”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 10; Sayı 1, s. 299-326.
- ALBAYRAK, Nilcan. (2018). “Türkiye’de Beşeri Sermaye Ölçümü: Gizli Değişken Yaklaşımı”, Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- ALCAN, Deniz. (2018). “Türkiye’de İşgücüne Katılımın Belirleyicileri ve İşgücüne Katılım Oranı Öngörülerini”, Uzmanlık Tezi, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Kalkınma Bakanlığı, s. 5.
- ALCAN, Deniz, CAN, Raif ve PEKTAŞ, Betül. (2015). “Türkiye İşgücü Piyasasında Hareketlilik: Mikro Veriye Dayalı Analiz”, Kalkınma Bakanlığı Ekonomi Çalışma Tebliğleri Serisi, Sayı 2015/1, s. 32.
- BARRO, Robert J. (2001). “Human Capital and Growth”, The American Economic Review, Vol. 91; No. 2, pp. 12-17.
- BECKER, Gary S. (1962). “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”, The Journal of Political Economy, Vol. 70; No. 5, pp. 9-49.
- BERBER, Metin, BADAY YILDIZ, Ezgi ve ATASOY DİNDAROĞLU, Yeşim. (2013). “Bölgesel Beşeri Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesi: Piramit Model”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 25; s. 1-18.
- BİRLEŞMİŞ MİLLETLER. (2016). “Guide on Measuring Human Capital”, United Nations Economic Commission for Europe, pp. 9.
- BOZKURT, Saadet. (2009). “Türkiye’de Beşeri Sermaye ile Bölgesel Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler”, Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi.
- ÇETİN, Murat. (2005). “Üretim İçinde Beşeri Sermayenin Payı: Türkiye İlleri İtibarı İle Beşeri Sermayenin Kalkınmaya Etkisinin Ölçülmesi”, Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 12; Sayı 2, s. 141-156.

DIEBOLT, Claude and HAUPERT, Michael. (2016). “Handbook of Cliometrics”, Springer Reference, pp. 78.

DOĞRUL, Naci. (2009), “Gelir Seviyeleri Farklı İllerde Eğitimin Ekonomik Büyümeye Etkisi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 23.

DÜNYA SAĞLIK ÖRGÜTÜ. “Frequently Asked Questions”, İnternet Adresi; <https://www.who.int/>, Erişim Tarihi: 05.02.2019.

FRIEDMAN, Milton. (1955). “The Role of Government in Education”, İnternet Adresi; <http://la.utexas.edu/>, Erişim Tarihi: 03.03.2019.

GÖMLEKSİZ, Mustafa ve ÖZŞAHİN, Şerife. (2017). “The Regional Dynamics of Economic Growth: A Case Study on NUTS 2 Regions in Turkey”, The Sixth International Conference in Economics, pp. 1-13.

HAN, Ergül ve KAYA, Eyten Ayşen. (2004). “İktisadi Kalkınma ve Büyüme”, 1. Baskı, Anadolu Üniversitesi Yayınları, s.305.

KARA, Mehmet Akif, ADA, Serkan ve YEŞİL, Salih. (2013). “Beşeri Sermayeye Yönelik Eğitim ve Sağlık Alt Yapı Yatırım Harcamalarının Bölgesel Gelir Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, Uluslararası Avrasya Ekonomileri Konferansı.

KEELEY, Brian. (2007) “Human Capital: How What You Know Shapes Your Life”, OECD INSIGHTS, 2007, pp. 29.

KULLUKÇU, Elif Duygu. (2018). “Beşeri Sermaye Olarak Eğitimin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Yatay Kesit Analiz”, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi.

MINCER, Jacob. (1958). “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution”, The Journal of Political Economy, Vol. 66; No. 4, pp. 281-302.

OECD. 2014. “Migration Policy Debates”, pp. 3, İnternet Adresi <http://www.oecd.org/>, Erişim Tarihi: 05.03.2019.

OLUÇ, İhsan. (2015). “Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü Burdur Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi.

PELINESCU, Elena. (2014), “The Impact of Human Capital on Economic Growth”, Procedia Economics and Finance, Vol. 22; 2015, pp. 184-190.

RECEPOĞLU, Mürşit ve ZUHAL, Mustafa. (2017). “Türkiye’de Eğitim Yatırımları ile Yerel Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Bölgesel Dinamik Panel Nedensellik Analizleri”, Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi, Cilt 2; Sayı 8, s. 1-11.

ROMER, Paul M. (1990) “Human Capital and Growth: Theory and Evidence”, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Elsevier, Vol. 32; No. 1, pp. 251-286.

SCHULTZ, Theodore W. (1961). “Investment in Human Capital”, The American Economic Review, Vol. 51; No. 1, pp. 1-17.

SMITH, Adam. (1977). “The Wealth of Nations - An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, Ed. by Edwin CANNAN, University of Chicago Press, pp. 368.

YETİŞEN, Serdar. (2015). “İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması Düzey 2 Bölgelerinde Beşeri Sermaye Yapısının Karşılaştırılması: Panel Veri Analizi”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi.

ÇİN'İN AFRİKA'DAKİ DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ AFRİKA ÜLKELERİNDEKİ EKONOMİK ETKİSİ

DOI 10.37880/cumuiibf.677378

Semanur SOYYIĞIT¹

Özet

Afrika kıtası, sahip olduğu doğal kaynak ve maden yatakları sebebiyle, tarihsel süreçte batılı ülkelerin sömürgeci faaliyetlerine maruz kalmıştır. 2000'li yıllarla birlikte ise Çin'in bölgeye artan bir ilgisi söz konusudur. Bu yatırımlara ilişkin görüşlerden bir kısmı, söz konusu yatırımların bölgeye altyapı ve üretkenlik getirerek Batı tarzı yatırımlardan farklılaştığı yönünde iken; bir diğer kısmı ise yatırımların Çin'in neo-merkantilist politikalarına hizmet ettiğini savunmaktadır. 'Chopsticks' merkantilizm olarak nitelendirilen bu politikalar kapsamında ise söz konusu yatırımların Çin ekonomisinin kalkınması sürecine olumlu bir katkı sağlamadığı belirtilmektedir. Bu çalışmada, bahsedilen tartışmadan hareketle, Çin'in doğrudan yabancı yatırım stokunun en çok olduğu 10 Afrika ülkesindeki doğrudan yabancı sermaye stokunun, bu ülkelerin istihdam, sanayi istihdamı ve kişi başına düşen gelir gibi birtakım makroekonomik göstergeleri üzerindeki etkisi rassal katsayılı panel regresyon yöntemi ile incelenmiştir. Çalışma, 2003-2017 dönemini kapsamaktadır. Bulgular doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının kişi başına düşen gelir üzerinde anlamlı pozitif etki oluşturduğunu göstermektedir. Bu yatırımlar Güney Afrika ve Angola'da istihdam oranını pozitif etkilerken, sanayi istihdamını negatif etkilemektedir. Kongo, Gana ve Tanzanya'da ise tersi bir durum söz konusudur. Bir diğer ifadeyle; Çin'in doğrudan yabancı yatırımları bu ülkelerde istihdamı negatif etkilerken, sanayi istihdamını pozitif etkilemiştir. Cezayir'de ise bu yatırımlar hem istihdam oranı hem de sanayi istihdamı üzerinde pozitif etki oluşturmuştur. Bu sonuçlar Afrika ülkelerinin üretim ve önemli ihracat yapıları ile birlikte değerlendirildiğinde, zamanla imalat sanayii sektörlerinin payının arttığı ülkelerde söz konusu yatırımların istihdamı olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, neo-merkantilizm, doğal kaynaklar, rassal katsayılı panel regresyon modeli

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Yalnızbağ Kampüsü İİBF İktisat Bölümü, Erzincan-Türkiye, semanur.soyyigit@erzincan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5679-6875>

Economic Effects Of Chinese Foreign Direct Investments On African Countries

Abstract

Africa has been subjected to the colonial activities of Western countries in the historical process due to its natural resources and mineral deposits. China has had an increasing interest in the region since 2000s. Some of the opinions regarding these investments are that these investments differ from Western-style investments by bringing infrastructure and productivity to the region; others argue that these investments serve neo-mercantilist policies of China. Within the scope of these policies, which are called Chopsticks mercantilism, it is widely stated that these investments do not contribute positively to the development process of Chinese economy. In this study, based on this discussion, the effect of foreign direct investment in 10 African countries, in where China has the highest foreign direct investment stocks, on some macroeconomic indicators such as employment, industrial employment and per capita income has been examined via random coefficient panel regression method. The present study covers the period from 2003 to 2017. Findings indicate that foreign direct investment has a significantly positive effect on per capita income. These foreign direct investment stocks in South Africa and Angola positively affect the employment rate, while negatively affecting industrial employment. In Congo, Ghana and Tanzania, the opposite is true. In other words; in these countries, China's foreign direct investment had negative effect employment, while it had positive effect on industrial employment. In Algeria, these investments had a positive impact on both the employment rate and industrial employment. These results reveal when evaluated with top export sectors of the countries that production and export structure of countries affects the impact of FDI on their employment and industrial employment. That's why, these countries are required to promote production activities of FDI in manufacturing industry rather than mineral extraction and mining.

Keywords: Foreign direct investments, neo-mercantilism, natural resources, random coefficient panel regression model

1. GİRİŞ

Merkantilist düşünce yaklaşık 300 yıl iktisat politikası uygulamalarına yön verdikten sonra, klasik okulun ortaya çıkışı ile birlikte, devletin ekonomiye müdahalesini en aza indiren iktisadi yaklaşım ve uygulamalar benimsenmeye başlanmıştır. Ancak, Rodrik (2013)'in de

ifade ettiği gibi, merkantilizm canlılığını sürekli korumuştur. Günümüze bakıldığında, ticaret savaşları ve ülkelerin birbirlerine karşı uyguladıkları korumacı politikalar da bu canlılığın kanıtı olarak düşünülebilir.

Merkantilizm bu liberal paradigmanın hakimiyeti içerisinde kendisine yer bulmaya çalışırken, neo-merkantilizm adı verilen bir oluşum ile karşımıza çıkmıştır. Bu oluşumda, piyasanın varlığı ve fiyatların piyasada belirlenme süreci kabul görürken, merkantilizmde hâkim olan katı militarist görüş büyük ölçüde ortadan kalkmıştır (Okeke, 2016: 183). Neo-merkantilizmde, günümüzdeki küresel ekonomik çevre dahilinde dışa kapalı ulusal ekonomi politikası uygulamalarının hayata geçirilemeyeceği düşüncesi kabul edilmektedir. Bu düşünceden hareketle de ihracatın teşviki, ithalatın azaltılması, sermaye hareketlerinin kontrolü, döviz kurunun merkezi hükümetin kontrolünde olması gibi politikalar benimsenmektedir. Dış fazla oluşumu sağlama amacının hâkim olduğu neo-merkantilizmde; ülkenin ihraç mallarının yüksek ve istikrarlı fiyata sahip olması, yurtdışına gerçekleştirilen mal-hizmet arzının istikrarlı olması, ithalatın azaltılması ve ihracatın artırılması amaçlanmaktadır (Okeke, 2016: 87). Böylelikle ulusal faydanın da en yüksek seviyeye çıkarılabileceği düşünülmektedir. Özetle, küresel ekonomiye entegre olarak ulusal çıkarları gözetme anlayışı hâkimdir.

Çin'in uluslararası anlamda uyguladığı ekonomi politikaları değerlendirildiğinde, bu politikaların büyük ölçüde neo-merkantilist nitelik taşıdığı belirtilmektedir. Amerika ile olan ilişkilerde 'inovasyon merkantilizmi', Orta Asya ve Afrika ülkeleri ile olan ilişkilerde ise 'enerji merkantilizmi' karşımıza çıkan tabirlerdir. İnovasyon merkantilizmi kapsamındaki politikalar, küresel ekonominin refah düzeyini azaltmak suretiyle, yüksek ücretli endüstriler ve iş kolları geliştirmeye dayalı politikalar olarak tanımlanmaktadır (Ezell, 2011: 84). Enerji merkantilizmi ise Çin'in Güney Amerika, Orta Asya, Ortadoğu ve Afrika'da izlediği politikalar için kullanılan bir tabirdir. Son dönemlerde ise Çin'in Afrika'daki varlığına ilişkin yapılan değerlendirmeler neticesinde ayrıca, 'chopsticks merkantilizmi' kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Çinlilerin kullandıkları yemek çubuklarına verilen isim olan 'chopsticks' tabirinin kullanılmasının altında yatan neden, Çin'in Zimbabve'de platini; Zambiya'da bakırı; Angola, Nijerya ve Sudan'da ise petrolü seçerek kıtada yatırım girişimlerinde bulunması olarak açıklanmaktadır². Bu yatırımların Afrika ülkelerinin kalkınma sürecine katkı sunacak yatırımlar olduğu dile getirilmektedir. Gerçekten de Çin'in Afrika ülkelerinde gerçekleştirdiği doğrudan yabancı

² <https://www.pambazuka.org/emerging-powers/chinese-investments-africa-chopsticks-mercantilism> (14.01.2020).

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
yatırımların bu ülkelerin ekonomik göstergelerini olumlu biçimde etkileyip etkilemediğini incelemek bu çalışmanın temel motivasyonudur.

Bu motivasyon doğrultusunda, çalışmanın birinci kısmında Çin'den Afrika'ya gelen doğrudan yabancı yatırımların iktisadi etkilerine ilişkin yapılan çalışmalar incelenmekte, ikinci kısmında doğrudan yabancı yatırımlarının bu çalışmada incelenen makroekonomik göstergeler üzerindeki etkisine ilişkin kuramsal arka plan ele alınmakta, üçüncü kısımda Çin-Afrika arasındaki ekonomik ilişkiler doğrudan yabancı yatırımlar bağlamında ele alınmakta; dördüncü kısımda, çalışmada kullanılan değişkenler ve uygulanan yöntem açıklanmakta; beşinci kısımda elde edilen bulgular sunulmaktadır. Altıncı kısımda bu bulgular yorumlanmakta ve tartışılmakta, yedinci kısımda çalışmanın kısıtlarından bahsedilmektedir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Çin'in Afrika'daki faaliyetlerine tarihsel süreçte rastlanmakla birlikte, bu faaliyetler 2000'lerin ortalarından itibaren yükseliş göstermiştir. Konunun artan önemi ile birlikte, bu alanda yapılan ampirik çalışmalar da günden güne artmaktadır. Bu alandaki çalışmaların çok eskiye dayanmamasının ve özellikle son dönemde yoğunlaşan bir alan olmasının başka bir sebebi de Çin-Afrika arasındaki yatırımlara ilişkin geçmiş verilerin 2000'li yıllarla birlikte yayınlanmaya başlamış olmasıdır. Çalışmanın bu kısmında, Çin'in Afrika'daki doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerinin ekonomik etkilerini değerlendiren ampirik çalışmaların özeti sunulmaktadır.

Literatürde Çin'in Afrika'da gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımların etkilerini farklı açılardan inceleyen çalışmalar bulunmaktadır. Bunların bir kısmı Çin menşeli ve Batılı yatırımları, geldikleri ülkedeki kurumsal yapı çerçevesinde değerlendirip, bu yatırımların ekonomik etkilerini incelemiştir. Bu çalışmalardan Ngundu ve Ngepah (2019), 42 Sahra Altı Afrika ülkesi için Çin, ABD, AB ve Asya'nın geri kalan kesiminden gelen doğrudan yabancı yatırımların kurumsal niteliğe bağlı olarak ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. 2003-2012 dönemini kapsayan çalışmalarında yazarlar, kurumsal niteliği temsilen 'hukukun üstünlüğü' göstergesini seçmişlerdir. Uyguladıkları panel eşik regresyon modeli sonucunda, adı geçen bütün ülkelere gelen yatırımların, hukukun üstünlüğü belli bir eşik değerin üzerinde iken ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu ortaya konmuştur. Bu eşik değerlerin, yatırımın geldiği her bir ülke için farklı olduğu çalışmanın bir diğer bulgusudur. Buna göre; Çin ve diğer Asya ülkelerinden gelen yatırımlar hem zayıf hem güçlü yönetime

sahip ülkelere yönelirken, ABD ve AB'den gelen yatırımlar yalnızca güçlü yönetime sahip olan Afrika ülkelerini seçmektedir. Chen vd. (2018)'nin çalışmaları da bölgedeki Çin yatırımlarının, Batılı yatırımlarda olduğu gibi, doğal kaynak zenginliği için bu bölgeye yöneldiğini ortaya koymuştur. Aynı zamanda, Çin yatırımlarının yatırımı alan ülkelerin mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğü gibi kurumsal özelliklerine kayıtsız olduğunu; bu bağlamda Batılı yatırımlardan farklılık sergilediğini ortaya koymuştur. Bir diğer ifadeyle, Batı kaynaklı yatırımlar ülke seçiminde yönetimin ve kurumsal niteliğin iyi olmasına özel önem atfederken, Çin kaynaklı yatırımlar böyle bir ayırım gözetmeksizin eşit olarak faaliyete geçmektedir. Çalışmanın bir diğer bulgusu Çinli firmaların kâr güdümlü hareket ettiklerini ortaya koymuştur. Buna göre; Çinli firmalar politik açıdan istikrarsız olan ülkelerde, yetenekli işgücü bol ise yetenekli işgücü sektörlerine daha çok yatırım yapmakta, buna karşılık sermayesi bol olan ülkelere daha az sermaye yoğun yatırım yapmaktadırlar. Çalışma sonucu ayrıca Çinli firmaların Afrika ülkelerine yönelmede pazar arayışının da etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Literatürdeki bazı çalışmalar ise doğrudan ekonomik büyümeye odaklanmış, Çin'den Afrika'ya gelen doğrudan yabancı yatırımların geldikleri ülkelerin ekonomik büyümelerine etki edip etmediğini incelemişlerdir. Zhang vd. (2014) 2003-2010 dönemi kapsamında yaptığı incelemede, 44 Sahra Altı Afrika ülkesinde Çin yatırımlarının etkilerini incelemişlerdir. Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) kullanılan analizin sonuçları, Sahra Altı Afrika ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerinde ne Çin yatırımlarının ne de net doğrudan yatırım girişinin anlamlı etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Doku vd. (2017) ise 2003-2017 dönemi için 20 Afrika ülkesinde Çin'in doğrudan yabancı yatırımlarının etkisini incelemişlerdir. Sabit etki modeli ile panel regresyon tahmini yapılan ve ayrıca Granger nedensellik analizi gerçekleştirilen çalışma sonucunda, Çin yatırımlarının Afrika ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu ve aynı zamanda iki değişken arasında iki yönlü nedensellik olduğu sonucuna varılmıştır.

Ehizuelen ve Omoruyi (2015), 1991-2011 dönemi için Afrika ülkelerindeki Çin menşeli doğrudan yabancı yatırımların, ticaretin ve yapılan yardımların bölge ülkeleri arasındaki gelişmişlik açığını kapatmadaki etkisini incelemişlerdir. Çin'in bölgedeki faaliyetlerinin ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerindeki etkisini incelemek için Solow tipi büyüme modelinden hareket etmişlerdir. Analiz sonucunda; doğrudan yabancı yatırımların ve yapılan yardımların Afrika ülkelerinin ekonomik gelişmesi üzerinde önemli bir rolü olmadığı, buna karşılık ticaretin etkili olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Afrika'nın Çin'den yaptığı ithalat büyüme üzerinde negatif etkiye sebep olmuştur. Doğal kaynak ihraç eden Afrika ülkeleri Çin'in

artan hammadde talebinden hem ticaret hacminin artması hem de ticaret haddi etkisi dolayısıyla olumlu etkilenmektedirler. Çin dışındaki ülkelere yapılan ihracatın da Afrika ülkelerinde büyümeyi olumlu etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Megbowon vd. (2019), 26 Sahra Altı Afrika ülkesi kapsamında 2003-2016 döneminde Çin'den gelen doğrudan yabancı yatırımların, söz konusu ülkelerin sanayileşme sürecine etkileri olup olmadığını incelemiştir. Analiz bulguları Çin'den gelen yatırımların Sahra Altı Afrika ülkelerinin sanayileşme süreçlerine istatistiksel olarak anlamlı etkide bulunmadığını ortaya koymuştur. Yazarlar Sahra Altı Afrika ülkelerinin yönetimlerinin Çin kaynaklı yatırımları imalat sektörü ile pozitif bağlantılı olan sektörlerle yönlendirmek üzere anlaşmalar yapmaları gerektiği şeklinde politika önerileri geliştirmiştir.

Ze vd. (2018) 2014 yılı sonu itibarı ile Çin'in Afrika'daki doğrudan yabancı yatırımlarında en yüksek paya sahip olan 20 ülkeyi ele almış ve bu yatırımların etkinliğini incelemiştir. Bu incelemeyi veri zarflama analizi yöntemi ve Malmquist indeksi ile hem genel hem de ülke farklılıklarına dayalı olarak 2008-2014 dönemi için gerçekleştirmiştir. Genel sonuçlar, Çin'in doğrudan yatırımlarının teknik verimliliğinin arttığını ve birçok ev sahibi ülkede optimal ölçüğe yaklaştığını ortaya koymuştur. Ancak Çin yatırımlarının inovasyondan yoksun olmaları, teknik anlamda gerilemeye sebep olmuştur. Ülke bazında değerlendirme yapıldığında, Çin'in doğrudan yatırımlarının etkinliğinin az sayıda ev sahibi ülkede geliştirildiği, buna karşılık çoğu ülkede azalan bir eğilime sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu azalan eğilimin, yatırımların inovasyondan yoksun olması, yatırım ölçeğinin uygun olmaması ve doğrudan yatırımın teknolojisinden yararlanma düzeyinin düşük olması sonucu gerçekleştiği ortaya konmuştur.

Yapılan literatür taraması neticesinde, Çin'in doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Afrika ülkeleri üzerindeki ekonomik etkilerini istihdam ve ekonomik kalkınma bağlamında inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda, mevcut çalışmanın literatüre bir katkı sağladığı ifade edilebilir. Çalışma sonucunda Çin'in Afrika'daki yatırımlarının bu ülkelerde istihdam oranı ve sanayi istihdamının payı açısından nasıl bir etki ortaya koyduğuna, ekonomik kalkınma ve refah göstergesi olarak kabul edilen kişi başına düşen gelir üzerinde nasıl bir etki oluşturduğuna ilişkin çıkarımlar yapılması amaçlanmaktadır.

3. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLE SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ KURAMSAL İLİŞKİLER

Bu çalışmada, doğrudan yabancı yatırımlarının üzerinde oluşturduğu etkiler incelenen makroekonomik göstergeler kişi başına düşen gelir, istihdam oranı ve sanayi istihdamının toplam istihdamdaki payıdır. Kişi başına düşen gelir ülkelerin kalkınmışlık düzeylerini ölçmede kullanılan önemli bir göstergedir. Bu bağlamda, doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkenin kalkınmasına yapacağı katkının, bu ülkenin kişi başına düşen gelirini yükseltmesi beklenir. Bu görüşün teorik temellerini kalkınma iktisadında R. Nurkse'in görüşlerinde bulmak mümkündür. Dengeli kalkınmayı savunan kalkınma iktisatçılarından Nurkse, ülkelerin *yoksul oldukları için yoksul olduğunu* ifade etmiş, bu durumu belirtmek için 'yoksulluk kısır döngüsü' tanımlamasını yapmıştır. Buna göre; az gelişmiş ülkelerde verimlilik ve reel gelir düşük olduğu için tasarruf kapasitesi de düşüktür. İç tasarruf kapasitesinin düşük olması sonucunda gerekli yatırımların yapılması güçleşmektedir. Nurkse, böyle bir durumda 'yabancı yatırım' gibi dış yardımların bir başlangıç ivmesi sağlayabileceğini ve kısır döngüyü kırmayı sağlayabileceğini ifade etmiştir (Nurkse, 1952: 577). Nurkse'in bakış açısı ile yaklaşıldığında, doğrudan yabancı yatırımların kişi başına düşen geliri arttırmak suretiyle, kısır döngüyü kırarak gelişme dinamiği sağlama potansiyeli olduğu ifade edilebilir.

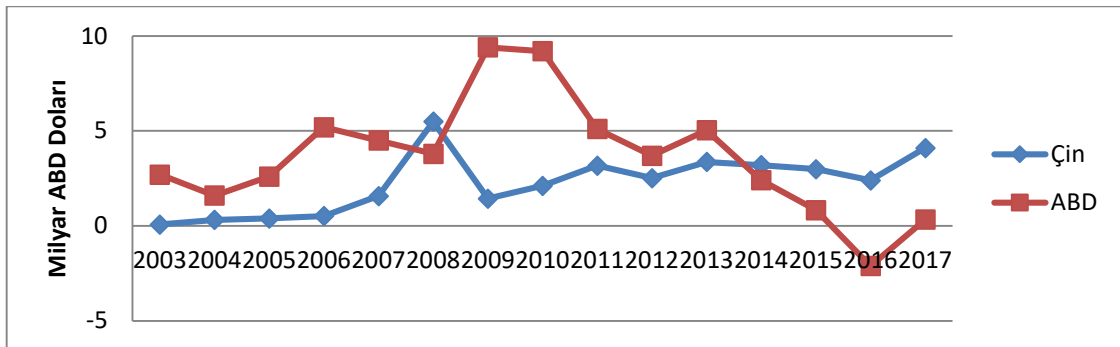
Doğrudan yabancı yatırımların, yatırımı alan ülkenin istihdam düzeyi üzerinde ise kesin olarak öngörülemeyen farklı etkileri söz konusu olabilmektedir. Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan 'Dünya Yatırım Raporu 1994' isimli raporda, bu etkiler doğrudan etkiler ve dolaylı etkiler olmak üzere iki kategoride belirtilmiştir. Ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırımların doğrudan etkiler kapsamındaki pozitif etkileri; gelişen sektörlerle net sermaye sağlaması ve yeni işler yaratması, daha yüksek ücret ödemesi ve daha yüksek verimlilik sağlaması, yüksek işsizlik olan sahalarda yeni ve hatta belki daha iyi işler sağlaması olarak belirtilmiştir. Negatif doğrudan etkiler ise şirket satın alımı yoluyla gelen yabancı sermayenin rasyonelleşme kapsamında iş kayıplarını beraberinde getirmesi durumu, zaten kalabalık olan kentsel alanları daha da kalabalıklaştırarak bölgesel dengesizliği daha da kötüleştirilmesi olarak belirtilmiştir (United Nations, 1994: 167).

Dolaylı etkiler kapsamında pozitif etkiler; çarpan etkisi ve ileri-geri bağlantılar sayesinde iş oluşumu sağlaması, en iyi iş organizasyonu deneyiminin yerli firmalara yayılması etkisi, tedarikçi firmaların uygun işgücü arzının bulunduğu alanlara yerleşmesini teşvik etmesi olarak belirtilmiştir. İthalata bağlılık ve bunun mevcut firmaların yerini alması, yerli firmaların rekabet ettikleri ücret düzeyini sarsması da negatif dolaylı etkilerdir (United Nations, 1994:

167). Özetle, doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerindeki etkisi her ülkeye özgü olarak farklı nitelikte olan ve o ülkenin kendi deneyimini teşkil eden bir sonuç olarak düşünülebilir.

4. ÇİN–AFRİKA EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Çin–Afrika ekonomik ilişkilerini incelemeye geçmeden önce, bu iki bölge arasındaki ilişkilerin geçmişine kısaca bakmak faydalı olacaktır. Çin'in Afrika ile ilişkileri, Asya ve Afrika ülkelerinin Sovyet hegemonyasına ve Batı emperyalizmine karşı oluşturmaya çalıştıkları ittifakın ilk adımı olarak nitelendirilen Bandung Konferansı ile 1955 yılında başlamıştır. Bu bağlamda Çin, Afrika ülkelerini doğal müttefiki olarak görmeye başlamıştır. Aynı zamanda, Çin Afrika ülkelerinin, kendisinin Tayvan ile yaşadığı diplomatik mücadelede de önem taşıdıklarını fark etmiştir. 1950'lerden itibaren Afrika ülkelerini stratejik ortak olarak görmeye başlayan Çin, Afrika ülkelerine yardımda bulunmuş, kıtada yapım faaliyetleri gerçekleştirmiş ve Afrika ülkeleri arasındaki ikili ilişkileri de teşvik etmiştir. Çin'de sosyalist düzenden kapitalist ekonomiye geçiş sürecinin yaşandığı 1980'li yıllarda, Çin-Afrika ilişkileri düşüşe geçmiştir. Söz konusu dönemde Çin Batılı ülkelere doğrudan yabancı yatırım arayışında olmuştur. Ancak 1989 yılında Batılı ülkeler tarafından uygulanan ekonomik yaptırım ve siyasi izolasyon sonrasında yeniden Afrika'ya yönelmiştir. 1990'lı yıllar Çin-Afrika ilişkilerinde yeniden canlanma dönemidir. Üstelik bu ilişkiler ticaret, yatırım, kalkınma desteği, teknoloji transferi gibi birçok alanda kendini göstermiştir. Çin'in hem özel sektöründen hem de kamu iktisadi kuruluşlarından Afrika'ya yatırımlar bu dönemde yönelmeye başlamıştır (Ayodele ve Sotola, 2014). Bununla birlikte, Çin'in Afrika ülkelerindeki yatırımları özellikle 2000'lerin ortalarından bu yana önemli bir artış sergilemiştir. Şekil 1'de 2003-2017 döneminde Çin ve ABD'den Afrika'ya gerçekleştirilen doğrudan yabancı sermaye yatırımı akışı yer almaktadır.



Şekil 1: Afrika'ya Çin ve ABD Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Akışı

Kaynak: China–Africa Research Initiative, <http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa> (06.10.2019)

Buna göre; ABD'den gerçekleşen yatırım akışının özellikle küresel krizle birlikte azalış trendine girdiği; Çin'den gelen yabancı sermaye akışının ise 2006 yılından itibaren artış trendine girdiği görülmektedir. Çin'den Afrika'ya yönelen bu yabancı yatırımın hangi ülkelere yöneldiğine ilişkin bilgi, Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Çin'in Afrika'daki Doğrudan Yabancı Sermaye Stokunun Ülkelere Göre Dağılımı (2017)

Sıra	Ülkeler	%	Sıra	Ülkeler	%
1	Güney Afrika	17.26	11	Tanzanya	2.96
2	Demokratik Kongo Cumh.	8.97	12	Sudan	2.78
3	Zambiya	6.84	13	Kongo Cumh.	2.6
4	Nijerya	6.61	14	Marityus	2.22
5	Angola	5.22	15	Mozambik	2.02
6	Etiyopya	4.56	16	Mısır	1.93
7	Cezayir	4.24	17	Madagaskar	1.77
8	Zimbabve	4.04	18	Gine-bissau	1.56
9	Gana	3.64	19	Nijer	1.54
10	Kenya	3.56	20	Uganda	1.33

Kaynak: China–Africa Research Initiative, <http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa> (06.10.2019)

Tablo 1'de, Afrika ülkelerinin 2017 yılı itibariyle Çin'den gelen doğrudan yabancı sermaye stokundan aldıkları paylar yer almaktadır. Tablodaki 20 ülke, Çin'den Afrika bölgesine gelen doğrudan yabancı sermaye stokunun yaklaşık %86'sını kapsamaktadır. Bu ülkeler arasında yaklaşık %17.3 pay ile Güney Afrika 1. sırada yer almaktadır. Güney Afrika'yı yaklaşık %9 pay ile Demokratik Kongo Cumhuriyeti izlemektedir. Üçüncü sırada ise %6.84 pay ile Zambiya gelmektedir. Güney Afrika, önemli bir farkla, bölge içerisinde Çin'den gelen yabancı sermaye stokunu en fazla çeken ülkedir.

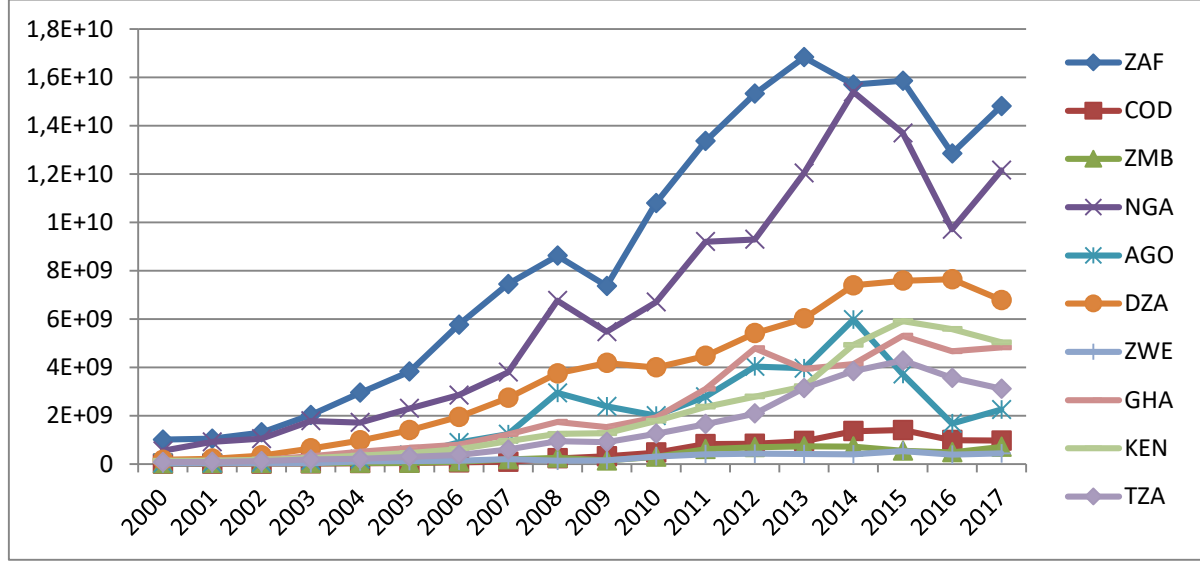
Tablo 2: Çin'in Afrika'daki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (%)

Yıllar	İnşaat	Madencilik	İmalat	Finansal aracılık	Bilgi aktarımı, bilgisayar hizmetleri ve yazılım	Diğer
2013	26.1	26.4	13.4	14	5.1	15
2014	24.7	24.5	13.6	16.4	4.2	16.6
2015	27.4	27.5	13.3	9.9	4.2	17.7
2016	28.3	26.1	12.8	11.4	4.8	16.6
2017	29.8	22.5	14	13.2	5.3	15.2

Kaynak: China–Africa Research Initiative, <http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa> (08.01.2020)

Çin'in Afrika'daki özellikle 2006 yılından itibaren yükselişte olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının sektörel dağılımının yer aldığı Tablo 2 incelendiğinde, yatırımların ağırlıklı olarak inşaat ve madencilik sektörlerinde toplandığı söylenebilir. Çin'den gelen

yatırımların yarısından fazlası bu iki sektöre gitmektedir. Bu iki sektörü takiben, imalat ve finansal aracılık sektörleri gelmektedir. Tablo 2'deki verilere dayanarak, Çin'den gelen yatırımların üretken sektörlerle yönelmediği belirtilebilir. Çin ile Afrika ülkeleri arasındaki ilişkileri, küreselleşmenin bir diğer kaçınılmaz sonucu olan dış ticaret açısından incelemek de yararlı olacaktır.



Şekil 2: Çin'in Afrika Ülkelerine İhracatı

Kaynak: UN Comtrade, <https://comtrade.un.org/data/> (08.01.2020)
UN verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çin ve Afrika ülkeleri arasındaki ticari ilişkileri incelemeye yönelik olarak Şekil 2'de Çin'in incelenen Afrika ülkelerine yaptığı ihracatın zamansal gelişimi verilmektedir. Şekil 2 de Çin-Afrika arasındaki ticari ilişkilerin son yıllarda artış eğiliminde olduğunu göstermektedir. Güney Afrika ve Nijerya 2000-2017 dönemi boyunca belirgin biçimde en yüksek ihracatın gerçekleştirildiği ilk iki Afrika ülkesi olmuştur. 2017 yılı itibariyle bu ülkeleri sırayla Cezayir, Kenya, Gana, Tanzanya, Angola, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Zambiya ve Zimbabve izlemektedir.

Tablo 3: Çin'in Afrika Ülkelerine Ürün Grupları Bazında Yaptığı İhracat

Ülkeler	2000		2018	
	Sektör	%	Sektör	%
Güney Afrika	Giyim ve Aksesuar	19.2	Telekomünikasyon ve ses cihazları	10.1
	Tekstil ipliği, kumaş vb.	9.3	Giyim ve Aksesuar	9.2
	Telekomünikasyon ve ses cihazları	7.7	Elektrikli makine aparat ve parçaları	8.1
Demokratik Kongo Cumhuriyeti	Tekstil ipliği, kumaş vb.	20.1	Karayolu araçları	11.6
	Metaller (mamul)	10.9	Genel endüstriyel makineler	10.3
	Karayolu araçları	10.8	Özel endüstriyel makineler	9.6
Zambiya	Özel endüstriyel makineler	45.8	Elektrikli makine aparat ve parçaları	12.4
	Karayolu araçları	25.8	Karayolu araçları	12.1
	Tekstil ipliği, kumaş vb.	4.4	Telekomünikasyon ve ses cihazları	10.9

Nijerya	Tekstil ipliği, kumaş vb.	11.3	Tekstil ipliği, kumaş vb.	13.5
	Metaller (mamul)	10.6	Giyim ve Aksesuar	8.4
	Karayolu araçları	10.4	Çeşitli mamul mallar	6.3
Angola	Ayakkabı	23.1	Elektrikli makine aparat ve parçaları	10.6
	Giyim ve Aksesuar	12.0	Ayakkabı	8.6
	Sebze - meyve	11.4	Metaller (mamul)	6.5
Cezayir	Giyim ve Aksesuar	14.6	Genel endüstriyel makineler	9.9
	Tekstil ipliği, kumaş vb.	14.2	Metaller (mamul)	7.6
	Metal olmayan mineraller (mamul)	7.1	Diğer ulaşım araçları	7.6
Zimbabve	Özel işlemler (sınıflandırılmamış)	17.5	Karayolu araçları	11.6
	Tekstil ipliği, kumaş vb.	15.6	Özel endüstriyel makineler	10.9
	Metal olmayan mineraller (mamul)	8.5	Genel endüstriyel makineler	8.8
Gana	Tekstil ipliği, kumaş vb.	20.4	Demir ve çelik	8.2
	Elektrikli makine aparat ve parçaları	13.3	Metaller (mamul)	7.6
	Metaller (mamul)	8.5	Tekstil ipliği, kumaş vb.	7.4
Kenya	Tekstil ipliği, kumaş vb.	22.5	Tekstil ipliği, kumaş vb.	10.7
	Elektrikli makine aparat ve parçaları	11.0	Giyim ve Aksesuar	8.1
	Diğer ulaşım araçları	10.0	Elektrikli makine aparat ve parçaları	7.9
Tanzanya	Tekstil ipliği, kumaş vb.	20.4	Tekstil ipliği, kumaş vb.	11.7
	Elektrikli makine aparat ve parçaları	10.0	Karayolu araçları	8.9
	Tahıllar ve tahıl ürünleri	9.7	Elektrikli makine aparat ve parçaları	7.7

Kaynak: UN Comtrade, <https://comtrade.un.org/data/> (08.01.2020)

UN Comtrade veritabanından edinilen istatistiklere dayanarak yapılan kendi hesaplamalarımızdır.

Bu artan ticaretin salt niceliksel değil, niteliksel olarak incelenmesi de önemlidir. Bu amaçla Tablo 3'te Çin'in 2000 ve 2018 yılları için bu ülkelere ürün grupları bazında yaptığı ihracat verilmiştir. İncelenen 10 ülkeden her biri için ilk 3 sırada yer alan ürün grupları dikkate alınarak oluşturulan Tablo 3'te görüldüğü gibi, Afrika ülkeleri 2000 yılında Çin'den ağırlıklı olarak basit imalat sanayi ürünleri ve tarımsal ürünler ithal etmektedir. 2018 yılına gelindiğinde, tarımsal ürünlerin Çin'den ithal edilen ürün grubu sıralamasında ilk 3 sıradaki yerini kaybettiği; buna karşılık tekstil ve giyim gibi basit imalat sektörü ürün gruplarının yerini koruduğu, karayolu taşıtları ve makinelerin ithalatının ilk 3 ürün grubu içerisinde yer almaya başladığı ifade edilebilir. Bu sonuçlar Tablo 2 ile birlikte değerlendirildiğinde, Çin'den gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, üretken yatırım faaliyeti gerçekleştirilmede kaynak sıkıntısı olan Afrika ülkelerinde, imalat sanayii açısından dışa bağımlılığı giderecek üretim faaliyetlerine yönelmediği daha açık biçimde görülmektedir.

Tablo 4: Çin'in Afrika Ülkelerinden Ürün Grupları Bazında Yaptığı İthalat

Ülkeler	2000		2018	
	Sektörler	%	Sektörler	%
Güney Afrika	Özel işlemler (sınıflandırılmamış)	30.4	Metal içeren maden, hurda	30.2
	Metal içeren maden, hurda	24.5	Altın, parasal olmayan cevherler	24.5
	Metal içermeyen mineral imalatı	14.0	Metal içermeyen mineral imalatı	18.0

Demokratik Kongo Cumhuriyeti	Demir dışı metaller	75.4	Demir dışı metaller	80.8
	Metal içeren maden, hurda	21.5	Metal içeren maden, hurda	13.6
	Tıbbi, farmakolojik ürünler	1.5	Petrol, petrol ürünleri	4.3
Zambiya	Demir dışı metaller	82.6	Demir dışı metaller	94.7
	Metal içeren maden, hurda	17.0	Metal içeren maden, hurda	2.1
	İnorganik kimyasallar	0.2	Mantar ve ahşap	1.5
Nijerya	Petrol, petrol ürünleri	87.5	Doğalgaz (mamul)	56.3
	Metal içeren maden, hurda	7.6	Mantar ve ahşap	15.6
	Ham kauçuk	2.6	Petrol, petrol ürünleri	13.5
Angola	Petrol, petrol ürünleri	99.96	Petrol, petrol ürünleri	96.9
	Mantar ve ahşap	0.03	Doğalgaz (mamul)	2.8
	Metaller (mamul)	0.00	Mantar ve ahşap	0.1
Cezayir	Doğalgaz (mamul)	90.1	Petrol, petrol ürünleri	86.5
	Demir içermeyen metaller	9.8	Doğalgaz (mamul)	11.9
	Petrol, petrol ürünleri	0.04	İnorganik kimyasallar	0.9
Zimbabve	Tütün ve tütün ürünleri imalatı	96.3	Tütün ve tütün ürünleri imalatı	58.2
	Demir ve çelik	1.8	Metal içeren maden, hurda	26.1
	Demir dışı metaller	0.8	Demir ve çelik	11.6
Gana	Metal içeren maden, hurda	92.0	Petrol, petrol ürünleri	76.9
	Mantar ve ahşap	4.6	Metal içeren maden, hurda	17.1
	Metal içermeyen mineral imalatı	1.6	Mantar ve ahşap	3.8
Kenya	Tekstil elyafları	47.2	Metal içeren maden, hurda	72.4
	Ham hayvansal ve bitkisel materyaller	27.9	Deri, deri ürünleri	10.2
	Kahve, çay, kakao, baharatlar	9.1	Ham hayvansal ve bitkisel materyaller	5.7
Tanzanya	Tekstil elyafları	40.1	Demir dışı metaller	54.1
	Ham hayvansal ve bitkisel materyaller	22.1	Yağlı tohumlar, yağ içeren meyveler	21.3
	Live Animals	18.8	Tekstil elyafları	6.7

Kaynak: UN Comtrade, <https://comtrade.un.org/data/> (08.01.2020)

UN Comtrade veritabanından edinilen istatistiklere dayanarak yapılan kendi hesaplamalarımızdır.

Çin'in Afrika ülkelerinden yaptığı ithalatın ürün grupları bazında payları 2000 ve 2018 yılları için verildiği Tablo 4 incelendiğinde ise Çin'in söz konusu ülkelere yüksek oranda enerji ve hammadde ithal ettiği görülmektedir. Bu tablo, aslında Çin'den Afrika ülkelerinin inşaat ve madencilik sektörlerine giden yatırımları da açıklamaktadır. Dolayısıyla geçen periyotta Afrika ülkelerinin Çin'e ihraç ettikleri ürün niteliğinde Afrika ülkeleri lehine bir gelişme söz konusu olmamıştır.

Afrika-Çin ilişkilerinin genel değerlendirmesi bu görünümü ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, adı geçen her bir ülke ortak bir coğrafya, kültür ve ekonomik yapı taşıyor olmakla birlikte, farklı dinamiklere de sahip olan ülkelerdir. Bu bağlamda çalışmada, Çin'den bu ülkelere giden doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, bu ülkelerin ekonomik göstergeleri üzerinde oluşturduğu etkilerin, bahsedilen heterojenlik göz önünde bulundurularak ayrı ayrı incelenmesi amaçlanmaktadır.

5. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada Çin'den Afrika'ya gelen doğrudan yatırımların yaklaşık %65'ini kapsayan Tablo 1'deki ilk 10 ülkenin ele alınıp incelenmesi amaçlanmıştır. Ancak bu ülkelerden Etiyopya'ya ait verinin kısıtlı olması nedeniyle bu ülke analize dahil edilememiş; onun yerine 11. sırada yer alan Tanzanya analize katılmıştır. Analiz, 2003-2017 dönemini kapsayan yıllık veriler ile gerçekleştirilmiştir. Söz konusu ülkeler için Çin'den gelen doğrudan yabancı yatırımların kişi başına düşen gelir, istihdam oranı ve sanayi istihdamının toplam istihdamdaki payı değişkenleri üzerindeki etkileri incelenmektedir. Tablo 5'te değişkenlere ilişkin detaylı açıklama yer almaktadır.

Tablo 5: Değişkenler ve Veri Kaynağı

Değişken adı	Değişkene ait açıklama	Veri kaynağı
FDI	Çin'den Afrika ülkelerine giden doğrudan yabancı yatırımların logaritması	China Africa Research Initiative
PCGDP	2011 fiyatlarıyla kişi başına düşen gelirin logaritması	World Bank
EMP	İstihdamın nüfustaki payının logaritması	World Bank
IND	Sanayi istihdamının toplam istihdamdaki payının logaritması	World Bank

Tablo 5'te yer alan değişkenler kullanılarak tahmin edilen modeller aşağıdaki gibidir:

$$\text{Model 1: } EMP = f(FDI)$$

$$\text{Model 2: } IND = f(FDI)$$

$$\text{Model 3: } PCGDP = f(FDI)$$

Çalışmada öncelikle serilere ait yatay kesit bağımlılık incelenmiştir. Yatay kesit bağımlılık testi sonuçları, serilere uygulanacak birim kök testlerinin seçimi aşamasında önemlidir. Eğer seride yatay kesit bağımlılık varsa, yatay kesit birimlerinden birinde meydana gelen bir şok diğer yatay kesit birimlerini de etkilemektedir. Bu durumda seriye, yatay kesit bağımlılığı dikkate alan ikinci kuşak birim kök testi uygulanması gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılık olmaması halinde ise seriye birinci kuşak birim kök testi uygulanmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 199).

Panel veri analizinde, serilerdeki yatay kesit bağımlılığı incelemek üzere geliştirilen testlerden ilki, Breusch ve Pagan'ın geliştirdikleri Lagrange çarpanı (Lagrange Multiplier –

LM) testidir. Panel verinin zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda kullanılan LM testine ait test istatistiği (CDLM₁), Eşitlik (1)'de gösterilmektedir (Pesaran, 2004: 4):

$$CDLM_1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1)$$

Eşitlik (1)'deki $\hat{\rho}_{ij}^2$, kalıntıların ikili korelasyonunun tahminidir. Breusch ve Pagan, yatay kesit bağımlılığının olmadığı sıfır hipotezi altında, CDLM₁ test istatistiğinin asimptotik olarak χ^2 dağıldığını göstermişlerdir. Ancak bu testin uygulanabilirliği $N \rightarrow \infty$ durumunda azalmaktadır. Pesaran, N ve T'nin büyük değerleri için de kullanılabilen yeni bir test geliştirmiştir. CDLM₁'in ölçeklenmiş versiyonu olan bu teste ait test istatistiği (CDLM₂), Eşitlik (2)'de verilmektedir (Pesaran, 2004: 5):

$$CDLM_2 = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (2)$$

Sonradan, Pesaran ve diğerleri, LM testinin değişik bir versiyonu olan bir test geliştirmişlerdir. Bu teste ait sapması düzeltilmiş LM test istatistiği (LM_{adj}) ise aşağıdaki gibidir (Pan vd., 2015: 449):

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2T}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sqrt{v_{Tij}^2}} \quad (3)$$

Eşitlik (3)'teki μ_{Tij} ve v_{Tij}^2 sırayla, $(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2$ teriminin ortalamasını ve varyansını ifade etmektedir.

Uygulanan yatay kesit testi sonucunda serilerde yatay kesit bağımlılık olduğunun tespit edilmesinin ardından, serilere ikinci kuşak birim kök testlerinden olan MADF testi uygulanmıştır. Bu test, panel verinin zaman boyutunun yatay kesit biriminden büyük olması durumunda (T>N) kullanılabilir (Brooks, 2014: 547). Taylor ve Sarno, Eşitlik (4)'te yer alan Nx1 boyutlu stokastik vektörden hareket etmişlerdir (Taylor ve Sarno, 1998: 287):

$$q_{it} = \mu_i + \sum_{j=1}^k p_{ij}q_{it-j} + u_{it} \quad (4)$$

Hata teriminin bağımsız olduğu ve normal dağılıma sahip olduğu varsayılan testte, Taylor ve Sarno birimlere ait her bir otoregresif sürecin kökünün 1'e yakın ancak 1'den farklı

olduğu durumlarda, tek değişkenli ADF testinin zayıf kalmasından hareketle; Eşitlik (4)'teki denklemi hata terimleri arasındaki eş-anlı korelasyonu dikkate alarak tahmin etmişlerdir. N denklem için sıfır hipotezi Eşitlik (5)'te gösterildiği gibi ifade edilmektedir (Taylor ve Sarno, 1998: 287):

$$H_0: \sum_{j=1}^k \rho_{ij} - 1 = 0, \quad \forall i = 1, \dots, N \quad (5)$$

MADF testi sonucunda elde edilen Wald test istatistiğine, MADF istatistiği de denilmektedir. Eşitlik (4)'teki denklemin tahmininde çok değişkenli genelleştirilmiş kareler yöntemi olarak isimlendirilen Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR-Seemingly Unrelated Regression) yöntemi kullanılmaktadır (Taylor ve Sarno, 1998: 287).

Panel veri analizlerinde sabit katsayılı modellere alternatif olarak, birime ait stokastik spesifikasyonun uygulandığı ve 'rassal katsayılı model' olarak adlandırılan, katsayı vektörünün birimden birime ve/veya zaman içerisinde farklılaşmasına izin veren bir model geliştirilmiştir (Hsiao ve Pesaran, 2004: 3). Rassal katsayılı model Swamy'yi (1970) takiben, Eşitlik (6)'daki matris notasyonu ile ifade edilmektedir (Poi, 2003: 302):

$$y_i = X_i \beta_i + \epsilon_i \quad (6)$$

y_i i. birime ait olan $T_i \times 1$ boyutlu gözlem vektörü, $X_i T_i \times k$ boyutlu stokastik olmayan değişken vektörü, β_i ise i birimine özgü olan $k \times 1$ boyutlu parametre vektörüdür. ϵ_i sıfır ortalama ve $\sigma_{ii} I$ varyanslıdır. i birimine özgü olan β_i ise ortak bir β parametre vektörü ile ilişkilidir ve bu ilişki Eşitlik (7)'deki gibi ifade edilir (Poi, 2003: 302):

$$\beta_i = \beta + v_i \quad (7)$$

Sabit parametreyi de içeren β parametresi, birimden birime değişmektedir. Eşitlik (7) için, $E(v_i) = 0$ ve $E(v_i v_i') = \Sigma$ eşitlikleri söz konusudur ve v_i terimine 'heterojenlik sapması' denilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 44). Swamy (1970: 319), modelin tahmin edilmesinden önce, β_i parametre vektörlerinin sabit ve hepsinin eşit olup olmadığını test etmek gerektiğini ifade etmektedir. Buna göre test edilecek sıfır hipotezi Eşitlik (8)'deki gibi gösterilmektedir:

$$H'_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \beta \quad (8)$$

H'_0 hipotezi, katsayı vektörlerinin sabit, incelenen birimlerin de homojen olduğunu ifade etmektedir. Bu hipotezin doğrulanması durumunda, değişkenler arasında her birim için ortak bir ilişkinin tahmin edilebileceği kabul edilmiş olacaktır. Dolayısıyla, sıfır hipotezinin

kabul edilmesi durumunda rassal katsayılı modelin tahmin edilmesine gerek kalmayacaktır. H'_0 hipotezinin reddedilmesi halinde ise her bir birime ait verinin değişkenler arasındaki tek bir ilişkiyi tahmin etmek için havuzlanması mümkün olmayacaktır (Swamy, 1970: 319). Swamy tarafından geliştirilen ve Hausman türü bir test olan parametre sabitliği testine ait test istatistiği, Eşitlik (9)'daki gibi ifade edilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 49):

$$\chi^2_{k(m-1)} = \sum_{i=1}^m (\hat{\beta}_i - \bar{\beta}^*)' \hat{V}_i^{-1} (\hat{\beta}_i - \bar{\beta}^*) \quad (9)$$

Analizde kullanılan ekonometrik yönteme ilişkin bu açıklamalardan sonra, izleyen kısımda elde edilen bulgular sunulmaktadır.

6. BULGULAR

İlk olarak Tablo 6'da, değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler verilmektedir. Her bir değişken için gözlem sayısı 150'dir ve dengeli panel oluşturulmuştur. Ortalama, minimum ve maksimum değerler değişkenlerin logaritmalarına ait değerlerdir. Buna göre FDI değişkeninin minimum değeri Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ne, en büyük değeri ise Güney Afrika'ya aittir. PCGDP değişkeninde en küçük değer Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ne, en büyük değer Cezayir'e aittir. EMP değişkeninde Cezayir ve Tanzanya; IND değişkeninde ise Tanzanya ve Cezayir sırayla en küçük ve en büyük değerlere sahiptir. Standart sapma değerlerinin düşük olması, serilerdeki değişkenliğin de az olduğunu göstermektedir.

Tablo 6: Tanımlayıcı istatistikler

Değişken	Gözlem sayısı	Ortalama	Standart sapma	Minimum	Maksimum
FDI	150	2.539	0.871	-0.62	3.873
PCGDP	150	3.553	0.366	2.747	4.144
EMP	150	1.778	0.112	1.515	1.932
IND	150	1.046	0.227	0.586	1.494

Tablo 7'de ise metodoloji kısmında açıklanan her üç yatay kesit bağımlılık testine ait sonuçlar yer almaktadır. Olasılık değeri bütün değişkenlerde 0.05'ten küçük olduğundan, serilerde yatay kesit bağımlılık olmadığını belirten sıfır hipotezi reddedilmektedir. Diğer bir ifadeyle, bütün serilerde yatay kesit bağımlılık vardır. İlgili değişkende, ülkelerden birinde çıkan bir şok diğer ülkeleri de etkilemektedir.

Tablo 7: Yatay-kesit bağımlılık testi

Değişkenler	$CDLM_1$	$CDLM_2$	LM_{adj}
FDI	580.549 0.000	55.398 0.000	55.041 0.000
PCGDP	489.295 0.000	45.779 0.000	45.422 0.000
EMP	162.187 0.000	11.299 0.000	10.941 0.000
IND	281.707 0.000	23.897 0.000	23.540 0.000

Yatay kesit bağımlılık tespit edildiği için serilere, yatay kesit bağımlılığı dikkate alan ikinci kuşak birim kök testlerinden MADF testi uygulanmıştır. Test sonuçları Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8: Birim kök testi

Değişkenler	MADF istatistiği	Kritik değer (0.05)	Gecikme uzunluğu	AIC	BIC
FDI	365.098	132.778	4	-373.127	-353.232
PCGDP	450.525	72.726	1	-1060.94	-1048.16
EMP	373.534	105.367	3	-1285.79	-1266.39
IND	203.195	105.367	3	-1001.99	-982.593

Maksimum gecikme uzunluğu 4 olup, gecikme uzunluklarının belirlenmesinde AIC ve BIC kriterleri kullanılmıştır.

Tablo 8’deki birim kök testi sonuçlarına göre, MADF test istatistiği bütün seriler için 0.05 anlamlılık düzeyinde kritik değerden yüksektir. Dolayısıyla, serilerde birim kök yoktur ve seriler durağandır. Regresyon analizinde, serilerin durağan olması sahte regresyon sorununun önüne geçilmesi için gerekli bir koşuldur. Seriler durağan oldukları için, düzey değerleri ile regresyon tahmininde kullanılabilirler.

Tablo 9: Parametre sabitliği testi

	$EMP = f(FDI)$	$IND = f(FDI)$	$PCGDP = f(FDI)$
χ^2	46582.17 0.000	38827.43 0.000	93858.09 0.000

Bu çalışmada, metodoloji kısmında açıklandığı üzere, Swamy’nin rassal katsayılı panel regresyon modeli kullanılmıştır. Daha önce de ifade edildiği gibi, ele alınan ülkeler her ne kadar ortak bir coğrafya ve kültürü paylaşıyor olsalar da tamamen farklı ekonomik dinamiklere sahiptirler. Bu sebeple her bir ülke için ayrı katsayı tahmini yapan bu yöntem seçilmiştir. Bununla birlikte, katsayıların tahminine geçmeden önce, öncül olarak kabul ettiğimiz ülkelerin heterojenliğini, istatistiksel olarak da ortaya koymak gerekmektedir. Bunun için gerçekleştirilen parametre sabitliği testi Tablo 9’da verilmiştir. P değeri bütün modellerde 0.05 olduğu için, katsayıların her birim için eşit olduğunu ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Diğer bir

ifadeyle, incelenen dört model için de birimlere ait katsayılar birbirinden istatistiksel olarak farklıdır. Bu test sonucu, Swamy'nin rassal katsayılı tahmin yöntemini kullanmamıza izin vermektedir.

Tablo 10: Rassal Katsayılı Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Ülkeler	$EMP = f(FDI)$		$IND = f(FDI)$		$PCGDP = f(FDI)$	
	Sabit	Katsayı	Sabit	Katsayı	Sabit	Katsayı
Güney Afrika	1.553	0.015*	1.541	-0.043*	3.974	0.031*
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Demokratik Kongo Cumhuriyeti	1.852	-0.018*	0.885	0.030*	2.722	0.045*
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Zambiya	1.818	0.007	0.527	0.142*	3.058	0.150*
	0.000	-0.111	0.000	0.000	0.000	0.000
Nijerya	1.725	-0.001	1.077	-0.003	3.426	0.090*
	0.000	-0.482	0.000	-0.176	0.000	0.000
Angola	1.781	0.025*	0.955	-0.014*	3.677	0.046*
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Cezayir	1.513	0.020*	1.342	0.045*	4.026	0.031*
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Zimbabve	1.895	0.000	1.042	-0.048*	3.136	0.080*
	0.000	-0.972	0.000	-0.001	0.000	0.000
Gana	1.844	-0.013*	1.105	0.033*	3.310	0.086*
	0.000	0.000	0.000	-0.007	0.000	0.000
Kenya	1.771	0.002	0.830	0.010	3.216	0.076*
	0.000	-0.134	0.000	-0.321	0.000	0.000
Tanzanya	1.948	-0.011*	0.503	0.102*	3.119	0.096*
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

* ve ** sırayla 0.01 ve 0.05 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 10'da yer alan sonuçlara göre, Çin'den Afrika'ya gelen doğrudan yabancı yatırımlar incelenen 10 ülkede de kişi başına düşen gelir üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Katsayılar karşılaştırıldığında, en büyük etkinin Zambiya'da olduğu görülmektedir. Ancak Çin'in doğrudan yabancı yatırımlarının diğer makroekonomik göstergeler üzerindeki etkilerinin incelendiği diğer modeller için bütün ülkelerde pozitif etki olduğu söylenemez. İhracata etkinin incelendiği modelde Güney Afrika ve Zambiya için pozitif ve anlamlı etki görülürken; Nijerya, Angola, Cezayir, Zimbabve ve Kenya için istatistiksel olarak anlamlı ve negatif etki söz konusudur.

Doğrudan yabancı yatırımların istihdam ve endüstriyel istihdam oranları üzerindeki etkilerini inceleyen modellerin sonuçlarının birlikte değerlendirilmesi daha anlamlı olacaktır. Buna göre; Çin'in doğrudan yatırımlarının hem genel istihdam oranı hem de endüstriyel istihdam oranı üzerindeki pozitif etkiye sahip olduğu tek ülke Cezayir'dir. Güney Afrika ve Angola'daki duruma bakıldığında, Çin'in doğrudan yabancı yatırımlarının bu ülkelerde

istihdamı pozitif etkilemesine karşılık, endüstriyel istihdamı negatif etkilediği görülmektedir. Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Gana ve Tanzanya’da ise tersi durum söz konusudur. Diğer bir ifadeyle, Çin’in bu ülkelerdeki doğrudan yabancı yatırımları genel istihdam üzerinde negatif, endüstriyel istihdam üzerinde ise pozitif etkiye sahiptir. Söz konusu yatırımlar Zambiya’da endüstriyel istihdam üzerinde pozitif etkiye sahipken, Zimbabwe’de ise endüstriyel istihdam üzerinde negatif etkiye sahiptir.

7. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmada, Çin’in Afrika’daki artan doğrudan yabancı yatırımlarından hareketle, bu yatırımların söz konusu ülkelerin makroekonomik göstergeleri üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda seçilen makroekonomik göstergeler; kişi başına düşen gelir, istihdam oranı ve endüstri istihdamının toplam istihdamdaki payıdır. 2003-2017 dönemini kapsayan çalışma bulgularına göre, Çin’in yatırımları ülkelerin tümünde kişi başına düşen geliri arttırmıştır. Bu artış, Afrika ülkelerinin iktisadi gelişmesine bir katkı olarak değerlendirilebilir. Ancak yatırımların diğer göstergeler üzerindeki etkisi incelendiğinde bu kadar olumlu bir tablo ortaya çıkmamaktadır.

İstihdam değişkenleri üzerindeki etki değerlendirildiğinde ise her bir ülke için farklı bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Bu sonuçları iktisadi olarak değerlendirirken yararlanmak üzere, Ek 1’de yer alan tabloda, analiz edilen ülkelerin SITC Rev.3’e göre her bir sektörünün toplam ihracatındaki payı, analizi kapsayan dönemler dikkate alınarak 2003 ve 2017 yılları için verilmektedir. Sonuçları yorumlamada bu tabloyu kullanırken hareket edilen ön kabul, ülkelerin ne üretirlerse onu ihraç edecekleri, dolayısıyla tablodaki değerlerin aynı zamanda ülkenin üretim yapısını temsil ediyor olduğudur. İlk olarak Güney Afrika’ya bakıldığında, bu ülkede 2003 yılından 2017 yılına dek kimyasallar, imalat, makine ve ulaşım araçlarının payının azaldığı gözlenmektedir. Buna karşılık hammadde, mineral yakıt ve yağların payı artmıştır. Çin’in yatırımlarının istihdam üzerindeki pozitif, ancak endüstri istihdamı üzerindeki negatif etkisinin, ihracat ve üretim yapısındaki bu değişimin yansıması olduğu ifade edilebilir. Ek 1’deki tabloda, veri erişilebilirliğindeki sıkıntı nedeniyle Demokratik Kongo Cumhuriyeti’ne ait veri yer almamaktadır. Zambiya’ya bakıldığında, Çin kaynaklı doğrudan yabancı yatırımların endüstri istihdamının payını pozitif olarak etkilediği görülmektedir. Bu sonuç Ek 1 ile birlikte değerlendirildiğinde, Zambiya’nın gerek 2003 yılında gerek 2017 yılında ihracatında en fazla yer alan ürünlerin imalat ürünleri olduğu görülmektedir. Bu oran 2003

yılında %75.7 iken, 2017 yılında %80.1'e yükselmiştir. Hammadde ve mineral yakıt ve yağların zaten düşük olan payları ise söz konusu periyotta azalmıştır. Nijerya'da Çin yatırımları ne istihdam oranı ne de endüstri istihdam payı üzerinde anlamlı etkiye sahiptir. Ek 1'de Nijerya'nın ihracat paylarına bakıldığında, geçen süre zarfında üretim ve ihracat yapısında herhangi bir değişikliğin olmadığı, en büyük paya mineral yakıt ve yağlar kaleminin sahip olduğu görülmektedir. İmalat sektörlerinde kayda değer artışlar gözlenmemekle birlikte, makine ve taşıma ekipmanı kaleminde ise bir düşüş göze çarpmaktadır. Angola için elde edilen sonuçlar Çin yatırımlarının ülkede istihdam oranını pozitif, buna karşılık endüstri istihdamının payını negatif etkilediğini göstermektedir. Ek 1'de ülkeye ait ihracat değerleri incelendiğinde, 2003 yılına ait veriye erişilememesi nedeniyle bir karşılaştırma yapılamamakta; buna karşılık 2017 yılında mineral yakıt ve yağlar kaleminin yaklaşık %95 pay ile ülkenin ihracat kalemleri içerisinde ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bu da gelen yatırımların istihdamı arttırdığı, ancak esas üretken kesimi temsil eden imalat kesiminde böyle bir etkide bulunmadığı sonucunu desteklemektedir. Analiz sonuçlarına göre, Cezayir'de Çin yatırımları hem istihdam oranını hem de sanayi istihdamı payını pozitif yönde etkilemiştir. Ek 1 incelendiğinde, Cezayir'de mineral yakıt ve yağların ihracatta önemli bir payla her iki yılda da ilk sırada yer aldığı; buna karşılık söz konusu kalemin payında azalış olurken, kimyasallar kaleminde bir artış olduğu görülmektedir. Analiz sonuçları Çin kaynaklı yatırımların Zimbabve'deki istihdam etkisinin ise endüstri istihdam payını azaltıcı yönde olduğunu ortaya koymuştur. Her ne kadar 2003 yılı oranları elde edilemese de Ek 1 de bu sonucu destekler niteliktedir. Zira ülkenin ihracat kalemleri incelendiğinde; içecek-tütün ve hammadde kalemlerinin oldukça yüksek paya sahip oldukları görülmektedir. Mamul ürünlerin payı ise adı geçen kalemlere göre oldukça düşüktür. Gana'ya ilişkin istihdamı azaltıcı, sanayi istihdamını ise arttırıcı yönde elde edilen sonuçlar Ek 1 ile birlikte değerlendirildiğinde, ülkenin en yüksek ihracat payına sahip olan yiyecek ve canlı hayvan sektörünün payının ciddi biçimde azaldığı görülmektedir. Aynı zamanda hammadde sektöründe de azalan bir pay söz konusudur. Buna karşılık, mineral yakıt ve yağlar sektörünün ihracatı artmıştır. Mamul ürünlerin payında da bir miktar artış söz konusudur. Bu sonuçlar, genel istihdam artışının, üretim ve ihracatta payı azalan sektörlerdeki istihdam kaybını absorbe edecek düzeyde olmadığı; buna karşılık imalat sektörlerindeki artışın sanayi istihdamı payını arttırdığı şeklinde yorumlanabilir. Kenya için elde edilen analiz bulguları, Çin yatırımlarının ne istihdam oranı ne de endüstri istihdam payı üzerinde bir etki olduğunu göstermektedir. Tanzania için ise istihdam oranı üzerinde negatif, endüstri istihdamı payı üzerinde pozitif etki elde edilmiştir. Ek 1 de bu sonuçları desteklemektedir. Zira imalat kalemlerinin ihracattaki payı artarken, hammaddelerin payı azalmaktadır.

Bütün bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, ülkelerin ne ürettiyorlarsa o ürünü ihraç ettikleri ön kabulünden hareketle ihracat kalemleri incelendiğinde, Çin yatırımlarının Afrika ülkelerindeki etkisinin, söz konusu ülkelerin üretim yapıları ile ilişkili olduğu belirtilebilir. Zira zaman içerisinde imalat sanayii kalemlerinin üretim ve ihracattaki paylarını arttıran ülkelerin, endüstri istihdamlarının olumlu yönde etkilendiği görülmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin gelen doğrudan yabancı yatırımlardan yarar elde edebilmeleri için, söz konusu yatırımları madencilik ve inşaat kesimlerinden ziyade imalat kesimine yönlendirmeleri önem arz etmektedir. Aksi takdirde, kişi başına düşen geliri artan, buna karşılık üretken bir istihdam yapısı oluşturulamayan, dolayısıyla kendi potansiyeli ile sürdürülebilir bir kişi başına gelir artışı sağlayamayan bir ülke konumunda olmaya mahkûm olacaklardır. Bu açıdan, Çin'in 2000'li yıllarda Afrika'da yükselişe geçen doğrudan yabancı yatırımlarının, ülkelerin tümünde olumlu istihdam etkisi sağlamadığı, Çin'in bu ülkelerin kalkınmasına fayda sağlayacağını belirttiği yatırımların gerçek faydasının ise imalat sanayi kesimindeki yatırımları arttırması suretiyle gerçekleşebileceği ifade edilebilir.

Ülkenin sanayileşme göstergelerinden birinin de sanayi istihdamının toplam istihdamdaki payının artması olduğu düşünüldüğünde, çalışma bulgularının Çin yatırımlarının Afrika ülkelerinin sanayileşmesine katkı sağlamadığı bulgusuna ulaşan Megbowon vd. (2019)'nin ulaştıkları sonuçlar ile uyumlu olduğu ifade edilebilir.

Doğrudan yabancı yatırımlar geldikleri ülkenin birçok makroekonomik göstergesi üzerinde etki ortaya koymaktadır. Ancak bu çalışmada incelenen Afrika ülkeleri ile ilgili bazı makroekonomik değişkenlere erişim sağlanamadığı için çalışmada yalnızca kişi başına düşen gelir, istihdam oranı ve sanayi istihdamının toplam istihdamdaki payı değişkenlerine yer verilebilmiştir. Diğer değişkenlerin bahsedilen veri erişilebilirliği sorunundan ötürü analize dahil edilememeleri çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

- Ayodele, T.& Sotola, O. (2014). China in Africa: An Evolution of Chinese Investment. IPPA Working Paper.
- Brooks, C. (2014). Introductory Econometrics for Finance. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Chen, W., Dollar,D.& Tang, H. (2018). Why is China Investing in Africa? Evidence from the Firm Level. *The World Bank Economic Review*, 32(3), 610-632.
- China–Africa Research Initiative. Retrieved from <http://www.sais-cari.org/chinese-investment-in-africa>
- Doku, I., Akuma, J. & Owusu-Afriyie, J. (2017). Effect of Chinese Foreign Direct Investment on Economic Growth in Africa. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 10(2), 162-171.
- Ehizuelen, M.& Omoruyi, M. (2015). The Impact of China’s Economic Activities in Africa on Economic Growth of African Countries. *Bangladesh Development Studies*, XXXVIII (4), 47-90.
- Ezell, S. (2011). Fighting Innovation Mercantilism. *Issues in Science and Technology*, 27 (2), 83-90.
- Hsiao, C. & Pesaran, M.H.. (2004). Random Coefficient Panel Data Models. *IZA Discussion Paper*, 1236.
- Megbowon, E., Miambo, C.& Adekunle, B. (2019). Impact of China’s Outward FDI on Sub-Saharan Africa’s Industrialization: Evidence from 26 Countries. *Cogent Economics&Finance*, 7: 1681054, <https://doi.org/10.1080/23322039.2019.1681054>.
- Ngundu, M.& Ngepah, N. (2019). Growth Effects of Foreign Direct Investment (FDI) from China and Other Sources in Africa: The Role of Institutional Quality. *Journal of Economics and Business*, 2(3), 1026-1038.
- Nurkse, R. (1952). Some International Aspects of the Problem of Economic Development. *The American Economic Review*, 42(2): 571-583.
- Okeke, D. (2016). *Integrated Productivity in Urban Africa Introducing the Neo-Mercantile Planning Theory*. Switzerland: Springer International Publishing.

Pan, C., Chang, T. & Wolde-Rufael, Y. (2015). Military spending and economic growth in the Middle East Countries: Bootstrap Panel Causality Test. *Defence and Peace Economics*, 26 (24), 443-456.

Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *CWPE*, 0435.

Poi, B.P. (2003). From the Help Desk: Swamy's Random-Coefficient Model. *The Stata Journal*, 3 (3), 302-308.

Rodrik, D. (2013). The new mercantilist challenge. Retrieved from <http://www.fabricedefever.com/pdf/Rodrik%20-%20The%20new%20mercantilist%20challenge.pdf>

Swamy, P.A.V.B. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica*, 38(2): 311-323.

Taylor, M.P. & Sarno, L. (1998). The Behavior of Real Exchange Rates During the Post-Bretton Woods Period. *Journal of International Economics*, 46, 281-312.

UN Comtrade. Retrieved from <https://comtrade.un.org/data/>

United Nations (1994). *World Investment Report 1994 Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, New York.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta.

Ze, T., Yumei, F. & Chao, L. (2018). Efficiency Evaluation of China's Investment in Africa under the Background of Constructing "Silk Road Economic Belt": Application of DEA Model and Malmquist Index Method. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 7, Special Issue, 58-72.

Zhang, J., Alon, I. & Chen, Y. (2014). Does Chinese Investment Affect Sub-Saharan African Growth?. *International Journal of Emerging Markets*, 9(2), 257-275.

<https://www.pambazuka.org/emerging-powers/chinese-investments-africa-chopsticks-mercantilism>

Ek 1: Afrika Ülkelerinin Toplam İhracatlarında SITC Rev.3 Kapsamındaki Ürünlerin 2003 ve 2017 İçin Karşılaştırmalı Payları

SITC Rev. 3 (1 haneli ürünler için)	Güney Afrika		Zambiya		Nijerya		Angola		Cezayir		Zimbabve		Gana		Kenya		Tanzanya	
	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017	2003	2017
Gıda ve canlı hayvanlar	7.6	8.9	7.7	4.5	0	1.1	-	0.3	0.2	0.9	-	4	39.1	22.2	38.7	43.6	30.9	32.1
İçecek ve tütün	2.1	1.6	2.3	1.7	0	0.3	-	0.2	0	0	-	24.1	0.1	0.3	2.1	3.2	4.3	5.5
Yenilmez hammaddeler (yakıt hariç)	8.6	16	9.3	3	0	0.7	-	3.5	0.3	0.2	-	31.8	9.2	3.1	13.2	17	15.6	7.6
Mineral yakıtlar yağlar ve ilişkili materyaller	9.8	12	1.4	0.9	97.9	96	-	94.7	98	96.1	-	0.7	0	25.3	19.2	6.2	0.1	1.1
Hayvansal ve bitkisel yağlar	0.1	0.4	0	0.2	0	0	-	0	0	0	-	0	0.2	1.3	1.5	1.2	0.3	0.5
Kimyasallar ve ilgili ürünler	7.6	7.2	1	4.6	0.1	0.6	-	0.1	0.9	2.2	-	0.4	0.5	2	4.8	8	1.1	3.6
Mamul mallar	38	24.1	75.7	80.1	0.2	0.6	-	0.3	0.4	0.2	-	10.5	2.4	2.7	9.9	7.4	7.3	8.6
Makine ve taşıma ekipmanı	20.7	19.9	0.8	2	1.8	0.6	-	0.8	0.1	0.2	-	1.8	0.7	0.3	3.1	3.2	0.2	0.9
Çeşitli mamul eşyalar	4.8	3.1	1.1	1.7	0.1	0	-	0.2	0	0	-	1.1	1.4	2	6.8	10.1	1	3.1
SITC kapsamında başka yerde sınıflandırılmamış mallar ve işlemler	0.7	6.7	0.6	1.2	0	0	-	0	0	-	-	25.5	46.3	40.8	0.6	0.2	39.2	36.9

Kaynak: UN Comtrade verilerinden yararlanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

TÜRKİYE’DE ORTA GELİR GRUBUNA YÖNELİK OTOMOBİL SEÇİMİ: ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMİ OLARAK VİKOR YÖNTEMİ

DOI 10.37880/cumuiibf.625927

Adem BABACAN¹

Özet

Ülke ekonomisine önemli katkılar yapan otomotiv sektörü yaptığı istihdam ve sağladığı katma değer ile dikkat çekmektedir. Otomotiv sektörünün 2018 yılı verilerine göre %54’ü otomobildir. Bu yönüyle otomobil satılması/satın alınması önem kazanmıştır. İnsanlar gelir seviyesine göre satın alınacak otomobillerde birçok farklı özellikler aramaktadır. Otomobillerin sahip oldukları özellikler artıkça satın alan kişi de alternatif otomobiller arasında seçim yapmakta zorlanır. Her bir özellik bir kriter olarak belirlenirse bu problem Çok Kriterli Karar Yöntemine (ÇKKV) dönüşür. Bu kriterler her kişi için farklı ağırlıklarda ve boyutlarda değer kazanır. VİKOR yöntemi, kriterlerin ağırlıkları oluştuktan sonra bu kriterlerin minimuma ya da maksimuma yakın olma durumuna göre değerlendirilerek alternatifler arasında seçim yapmayı kolaylaştırıcı bir model olarak dikkat çekicidir. Bu çalışmada kişilerin otomobil ihtiyacını karşılamada karşılaştıkları probleminin VİKOR yöntemi ile çözümü ele alınmıştır. Problem Excel yardımıyla çözülmüştür. Orta gelir düzeyine göre otomobil seçimleri belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme, Vikor

Car Selection For Middle Income Group In Turkey:

Vikor Method As Multi-Criteria Decision Making Method

Abstract

The automotive sector, which has made significant contributions to the national economy, draws attention with its employment and added value. According to 2018 data of the sector, it is 54% automobile. In this respect, the sale / purchase of automobiles has gained importance. People are looking for many different features in cars to be purchased by income level. As the features of the cars increase, the purchaser has difficulty in choosing between alternative cars. If each feature is identified as a criterion, this problem becomes a Multi-Criteria Decision Method (MCDM). These criteria gain value in different weights and sizes for each

¹ Dr Öğr. Üyesi; Sivas Cumhuriyet Üniversitesi; ababacan1@hotmail.com;orcid:0000-0002-7349-7033

person. The VIKOR method is remarkable as a model that makes it easier to choose between alternatives by evaluating the weights of these criteria according to the minimum or near maximum. In this study, VIKOR method is used to solve the problem faced by people in meeting their automobile needs. The problem was solved with the help of Excel. Automobile choices were determined according to the middle income level.

Keywords: Multi Criteria Decision Making, Vikor

GİRİŞ

Etki alanının genişliği ve bağlantılı olduğu demir çelikten lastik sektörüne kadar olan etkisi ve katkısıyla ekonomilerin gelişiminde çok önemli bir yere sahiptir. İnsan hayatını doğrudan etkileyen bir sektör olan otomotiv sektörü tüketicilerden gelen talep ve onların ihtiyaçlarına uygun olarak teknolojinin sınırlarını zorlayarak sürekli bir dönüşüm halindedir.

Teknoloji ve işletmelerin çevresel gelişmeler nedeniyle günümüzde bireyler ve işletmeler tek bir amacı optimum seviyeye getirmek yerine çok amacı optimum seviyeye ulaşarak etkin kararlar amaçlamaktadırlar. Bu durum, hem bireylerin hem de işletmelerin çok kriterli karar alma problemleri ile yüzleşmesi gerekliliğini göstermektedir. Çok kriterli karar problemlerinin çözümü için çeşitli başarılı yöntemler geliştirilmiştir. Çok kriterli karar verme yöntemleri, karar vericinin karşılaştığı belirsizlik, karmaşıklık ve birbiriyle çelişen amaçlarının olduğu durumlarda karar vericinin daha iyi karar vermesini sağlayan yöntemlerdir (Hahn, 2003;445).

Günümüzde otomobil sahibi olmak bir ihtiyaç haline gelmiştir. Otomobiller özelliklerine göre A-B-C-D-E-F-G-M-J segmentlerine ayrılmıştır. Bu ayrım otomobil teknolojisinden konfora kadar bir dizi farklı kritere göre yapılmaktadır. Bu farklılıklar ise direkt otomobil fiyatına yansımaktadır. Bu çalışmada Türkiye de 2017 yılında otomobil almayı düşünen orta gelir grubuna ait bireylerin alabileceği otomobillerde tercih edebileceği kriterlerin ağırlıklandırılması çok kriterli karar teknikleriyle yapılarak bu kriterlere sahip otomobiller arasında seçimi VIKOR yöntemiyle yapıldı.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Serafim Opricovic tarafından ilk olarak ortaya atılan VIKOR yöntemi, 2004 yılında Opricovic ve Tzeng tarafından yapılan çalışma ile birlikte çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde kullanılmaya başlanmıştır. VIKOR (Vise Kriterijumska Optimizacija Kompromisno Resenje) yöntemi kıyaslanamayan ve çelişkili kriterlere ayrı bir karar sorununu çözmek için çok ölçütlü karar verme yöntemi olarak geliştirilmiştir. Bu yöntem alternatif setinden seçim ve sıralama üzerine odaklanmıştır. Böylece Yöntem birbirinden ayrı

kriterler içeren problem için uzlaşma çözümü tanımlar. VIKOR algoritması aynı zamanda uzmanlar tarafından verilen giriş ağırlıkları ile elde edilen uzlaşmacı bir çözüm için ağırlık kararlılık aralıklarını da belirler. Her alternatifin her bir kriter fonksiyonuna göre değerlendirildiğini varsayarsak, uzlaşma sıralaması, ideal alternatife yakınlık ölçüsü karşılaştırılması ile yerine getirilebilir. Uzlaşıklık sıralaması için çok kriterli ölçüm, uzlaşık programlama yöntemi içinde toplama fonksiyonu olarak kullanılan Lp-metrikten geliştirilmiştir. Uzlaşmacı çözüm temelleri Yu ve Zeleny (Yu, 1973; Zeleny, 1982) tarafından kurulmuştur. Farklı J alternatifleri a_1, a_2, \dots, a_j olarak adlandırılınsın. Alternatif a_j için, i inci durum f_{ij} ile gösterilir, yani f_{ij} , alternatif a_j için i . Kriter fonksiyonunun değeridir. n kriter sayısı olmak üzere, VIKOR yönteminin geliştirilmesi aşağıdaki Lp-metrik formuyla başlamıştır (Opricovic, 2004: 447).

Literatürde ÇKKV teknikleri ve uygulamaları değişik alanlara sıkça başarıyla uygulanmıştır. Potansiyel Tarım Arazi Kullanımının Belirlenmesine Uygunluk Analizini (Pourkhabbaz :2014:1005-1016), 2004 -2005 dönemi için Türkiye’de ki 55 iktisadi ve idari bilimler fakültesinin performans değerlendirmesi VZA yöntemi ile yapılmıştır (Bakırcı 2010;215-234), insan kaynakları seçiminde (Atan, 2008:143-162), konut seçiminde (Babacan, 2017: 174-185), yakıt sistemi ve kasa tipini kriterlerine göre tercih değerlendirmesi (Dinç, 2012), (Karahana, 2015) bölgesel tercihlere uygun otomobil seçimi, öğretmenlerin otomobil tercihlerinde etkili olan performans, yakıt, güvenlik, ikinci el piyasa durumu, bakım masrafı, vergi-muayene masrafı, konfor-rahatlık ve iç-bagaj hacmi olmak üzere 8 kriter altı alternatif üzerinde çalışılmıştır (Yavuz, 2012).

Bu çalışmada orta gelir grubunun herhangi bir desteğe ihtiyaç duymadan ve yaşamlarını aşırı etkilenmesine izin vermeden satın alabileceği 22 otomobil 8 kritere göre değerlendirildi. Önce 8 kriter ÇKKV tekniklerinden olan Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ile değerlendirildi. Sonra VIKOR yöntemiyle seçim sıralaması yapıldı.

II. ANALİTİK HİYERARŞİ PROSESİ VE VİKOR YÖNTEMİ

A. Analitik Hiyerarşi Prosesi

AHP (Analytic Hierarchy Process), Thomas L.Saaty tarafından 1970’li yıllarda ortaya atılmış bir yöntemdir. Hem nicel hem de nitel araştırmalarda uygulanabilir bir yöntemdir. AHP kullanımı, üç seviyeli bir hiyerarşik yapı tanımlamaya izin verir. Üst seviye, analizin, ikinci seviye ise kullanılan ilgili kriterlere göre belirlenir, üçüncüsü ise olası alternatifleri tanımlar

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
(Bertolini, 2006:841). AHP öncelikler üretmek karar problemini çözer. Saaty aşağıdaki adımları izleyerek problem çözümü gerçekleştirmiştir (Saaty, 2008:85).

1. Sorunu tanımlayın ve aranan bilginin türünü belirleyin.

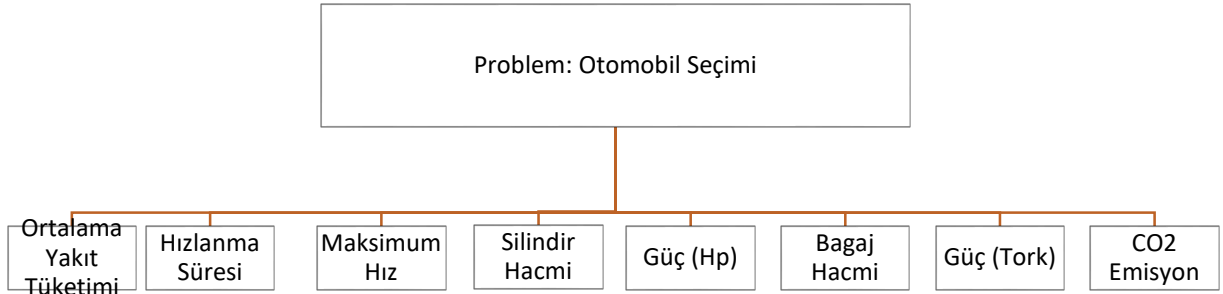
2. Kararın amacı ile en üstten karar hiyerarşisini, daha sonra hedefleri geniş bir perspektiften, ara hiyerarşiler (sonraki unsurların bağlı olduğu ölçütler) yoluyla en düşük seviyeye (genellikle alternatiflerin bir kümesi) yapılandırılır.

3. İkili karşılaştırma matrisi seti oluşturulur. Üst hiyerarşiden başlamak kaydıyla her bir öge kendisiyle ve diğer öğelerle karşılaştırmak için kullanılır.

4. Öncelikleri tartmak için karşılaştırmalardan elde edilen öncelikler kullanılır. Bu işlem her bir öge için yapılır. Ardından, alt hiyerarşideki her bir öge için ağırlıklandırılmış değerleri eklenir ve genel öncelik bulunur.

En alttaki hiyerarşideki alternatiflerin nihai öncelikleri elde edilinceye kadar bu ağırlıklandırma ve ilme sürecine devam edilir. AHP önce hiyerarşi kurar ve karar kriterlerini belirler.

Şekil.1. Problem Hiyerarşisi



AHP karar matrisi oluşturup normalize matris elde eder. Normalize matristen öncelik vektöründe denilen görel kriter ağırlıkları elde eder. Elde edilen değerler tutarlılık oranına göre kabul yada reddedilir. Çalışmamızda kriter ağırlıkları Tablo 1’de gösterildi. Tutarlılık oranı <math><10\%</math> olduğu için çalışma tutarlı kabul edildi.

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
w	0,26	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,19

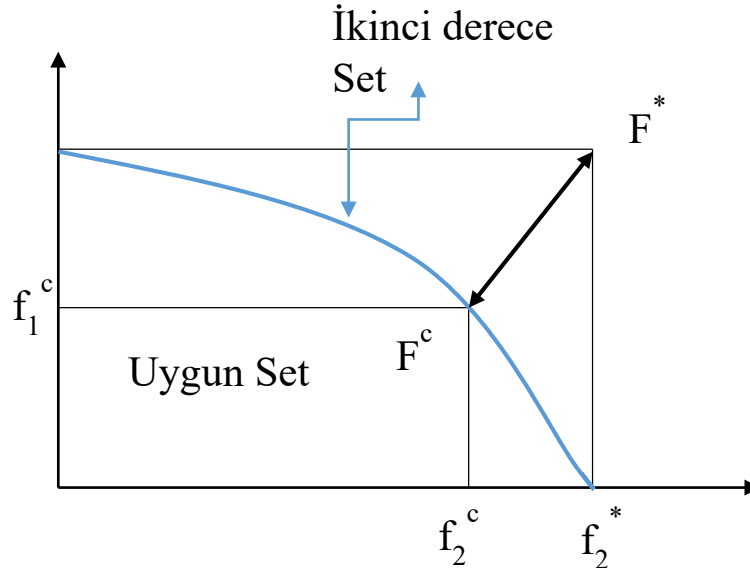
Tablo.1. Kriter Ağırlıkları

B. Vikor Yöntemi

VIKOR yönteminin geliştirilmesi aşağıdaki Lp-metrik formuyla başlamıştır (Opricovic, 2004: 447)

$$L_{pj} = \left\{ \sum_{i=1}^n \left[\frac{w_i (f_i^* - f_{ij})}{(f_i^* - f_i^-)} \right]^p \right\}^{\frac{1}{p}} ; 1 \leq p \leq \infty; j = 1, 2, \dots, J$$

VIKOR yönteminde $L_{1j}=S_j$ ve $L_{\infty j}=R_j$ sıralama ölçümlerinde kullanılmıştır. w_i , kriterin göreceli önemini gösteren ağırlıkları olmak üzere $\text{Min}_j S_j$ 'nin elde ettiği çözüm bir maksimum grup yararına (çoğunluk kuralı) kullanılırken ve $\text{min}_j R_j$ tarafından elde edilen çözüm, minimum bireysel pişmanlık için kullanılır. Uzlaşık çözüm F^c uygun bir çözümdür ve ideal çözüm F^* 'a "en yakın" çözümdür. Uzlaşık çözüm Şekil 1'de gösterildiği gibi $\Delta f_1 = f_1^* - f_1^c$ ve $\Delta f_2 = f_2^* - f_2^c$ ile ifade edilir ve karşılıklı konsensüs ile kurulan bir anlaşma anlamına gelir.



Şekil 2. İdeal ve Uzlaşık Çözüm

III. VİKOR METOT ALGORİTMASI

1.ADİM: Karar matrisini oluşturulur.

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}_{m \times n}$$

w	0,26	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,19
	Ortalama Yakıt Tüketimi	Hızlanma Süresi	Maksimum Hız	Silindir Hacmi	Güç (Hp)	Co2 Emisyon	Güç (Tork)	Bagaj Hacmi
opt	min	maks	maks	maks	maks	min	maks	maks
o1	25,921	12,9	160	1242	69	115	3000	185
o2	33,856	11,5	180	1598	110	147	4500	350
o3	18,655	12,9	172	1248	95	107	1500	350
o4	30,153	11,5	185	1368	95	133	4500	520
o5	18,655	11,7	180	1248	95	108	1500	520
o6	30,153	12,1	185	1368	95	132	4500	440
o7	16,835	12	180	1248	95	99	1500	440
o8	33,856	11,6	170	1368	100	148	4000	301
o9	18,655	12,7	175	1396	90	106	2500	301
o10	32,798	10,2	207	1598	85	187	4000	420
o11	18,2	11,9	189	1598	81	117	1750	420
o12	27,508	9,4	199	1197	88	120	2000	300
o13	23,805	12,9	171	898	90	113	2200	377
o14	31,74	10,9	190	1596	125	139	4000	316
o15	31,211	10,5	184	1597	105	138	4200	276
o16	17,29	12	166	1461	90	98	4000	320
o17	40,733	11	169	1598	115	145	1560	475
o18	21,385	14,2	156	1461	90	123	2000	475
o19	25,935	12,9	168	1461	110	135	2400	475
o20	38,088	12,6	180	1329	99	129	1465	452
o21	37,03	12,6	175	1329	99	128	1600	353
o22	26,979	12,6	175	1329	99	119	1250	286

Tüm kriter fonksiyonlarının en iyi f_i^* değerlerini ve en kötü f_i^- değerlerini belirlenir,

$$f_i^* = \max_j f_{ij} \text{ ve } f_i^- = \min_j f_{ij}$$

eğer karar matrisi maliyet ifade ediyorsa

$$f_i^* = \min_j f_{ij} \text{ ve } f_i^- = \max_j f_{ij}$$

olur. Bu çalışmada fayda karar matrisi üzerinde durulacaktır. Bu denklemler her bir alternatif için $j=1,2,..n$ olmak üzere kriterlerin maksimum ve minimumlarının seçileceğini ifade eder.

2. ADIM: S_j ve R_j Değerlerinin hesabı aşağıdaki formüllerden hesaplanır.

$$S_j = \sum_{i=1}^n \left[\frac{w_i(f_i^* - f_{ij})}{(f_i^* - f_i^-)} \right]$$
$$R_j = \max_i \sum_{i=1}^n \left[\frac{w_i(f_i^* - f_{ij})}{(f_i^* - f_i^-)} \right]$$

w_i kriter ağırlığıdır ve görece önem derecesini ifade etmektedir. w_i ile çarpım şeklinde olan kısım ise normalizasyon olarak bilinir. Normalleştirme sonucunda kriter fonksiyonunun birimleri ortadan kalkar. Böylece tüm kriterler boyutsuz olur ve karşılaştırılabilir hale gelir. Aynı kriter fonksiyonu, farklı konvertibl birimler içinde değerlendirilebilir. Bu konvertibl birimler aşağıdaki gibi ilişkilendirilebilir.

$$\Phi_{ij} = \alpha f_{ij} + \beta; \alpha > 0 \text{ ve } \beta = \text{sabit}$$

3.ADIM: Q_j değerinin hesabı aşağıdaki formülden hesaplanır.

$$Q_j = \left[\frac{v(S_j - S^*)}{(S^- - S^*)} \right] + \left[\frac{(1 - v)(R_j - R^*)}{(R^- - R^*)} \right]$$

$$S^* = \min_j S_j \text{ ve } S^- = \max_j S_j$$

$$R^* = \min_j R_j \text{ ve } R^- = \max_j R_j$$

Burada v , maksimum grup faydasını oluşturacak stratejinin ağırlığı ve $1-v$ değeri ise minimum pişmanlığı ifade eder. Bu v değerinin 0,5 olması konsensüsü gösterir, $v > 0,5$ çoğunluk tercihini ve $v < 0,5$ ise vetoyu gösterir (Yaralıoğlu;2013,453). Bu çalışmada $v=0,5$ konsensüs değeri kullanılacaktır.

4.ADİM: Alternatiflerin sıralanması:

Alternatifleri, S, R ve Q değerlerini kullanarak azalan sıra ile derecelendirin. Sonuçlar üç sıralama listesidir.

5.ADİM: Aşağıdaki iki koşul karşılanırsa, Q(minimum) ölçütüne göre en iyi sırada yer alan alternatif (a')'yı uzlaşık bir çözüm olarak önerebilirsiniz:

Koşul1:Kabul edilebilir avantaj koşulu:

$Q(a'') - Q(a') \geq DQ$ olmalıdır. Burada (a''), J alternatif sayısı olmak üzere $DQ=1/(J-1)$ den Q ile sıralanmış listedeki ikinci sıradaki alternatiftir. En yakın iki seçenek arasında belirgin bir fark olduğunu gösterir ve (a') seçilir. (a'')ise ikinci en iyi alternatif olarak belirlenir.

Koşul2: Karar Alma Sürecinde Kabul edilebilir istikrar koşulu:

Alternatif a', S veya / ve R ile yapılan sıralamada en az birinden en iyi skoru elde etmiş olmalıdır. Bu uzlaşık çözüm bir karar verme süreci içinde istikrarlıdır.

Yukarıdaki koşullardan biri sağlanmazsa, uzlaşma çözümleri seti önerilir ve bu çözüm aşağıdakilerden oluşur:

Yalnızca ikinci koşulundan sağlanmıyorsa Alternatifler a' ve a''nin her ikisinde uzlaşık çözüm olarak kabul edilir.

Eğer birinci koşul sağlanmıyorsa Alternatifler a'; a'', . . .a^m olmak üzere ve a^m, maksimum m için aşağıdaki bağıntıdan tanımlanır.

$$Q(a^m) - Q(a') < DQ$$

Bu tanımlama varsa sıralama ise Q'ye göre yapılır. En iyi alternatif, en düşük Q değerine sahip olanıdır.

IV. UYGULAMA

Sivas şehrinde oturan ve değişik sektörlerde çalışan orta gelir seviyesinde bulunan, aylık 5000Tl geliri olan, aylık 1500Tl tasarruf edebilen 100 kişi ile yapılan anket ile 22 alternatif otomobil üzerine çalışma yapıldı. Otomobiller aylık 1500tl banka kredisi ile 60 ay vadede geri ödemesi yapılarak alınabilecek otomobil marka ve modelleri arasından seçildi. 22 değişik

marka/model alternatif otomobil ve bu otomobillerin elde edilebilen sekiz ayrı özellik/kriteri üzerinden araştırma yapıldı. Tablo 2’de AHP sonucu elde edilen ağırlıklar ve seçilen otomobillerin kriter değerleri görülmektedir.

Karar Matrisi oluşumu sonrasında normalizasyon ile birimsizleştirme işlemi sonrasında normalize matris Tablo3’de görüldüğü gibi AHP’den elde edilen kriter ağırlıkları ile ağırlıklandırılır.

Daha sonra S_j ve R_j Değerlerinin hesabı yapılır.

Tablo.2. Karar Matrisi

w	0,26	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,19
	Ortalama Yakıt Tüketimi	Hızlanma Süresi	Maksimum Hız	Silindir Hacmi	Güç (Hp)	Co2 Emisyon	Güç (Tork)	Bagaj Hacmi
	min	maks	maks	maks	maks	min	maks	maks
O1	25,921	12,9	160	1242	69	115	3000	185
O2	33,856	11,5	180	1598	110	147	4500	350
O3	18,655	12,9	172	1248	95	107	1500	350
O4	30,153	11,5	185	1368	95	133	4500	520
O5	18,655	11,7	180	1248	95	108	1500	520
O6	30,153	12,1	185	1368	95	132	4500	440
O7	16,835	12	180	1248	95	99	1500	440
O8	33,856	11,6	170	1368	100	148	4000	301
O9	18,655	12,7	175	1396	90	106	2500	301
O10	32,798	10,2	207	1598	85	187	4000	420
O11	18,2	11,9	189	1598	81	117	1750	420
O12	27,508	9,4	199	1197	88	120	2000	300
O13	23,805	12,9	171	898	90	113	2200	377
O14	31,74	10,9	190	1596	125	139	4000	316
O15	31,211	10,5	184	1597	105	138	4200	276
o16	17,29	12	166	1461	90	98	4000	320
o17	40,733	11	169	1598	115	145	1560	475
o18	21,385	14,2	156	1461	90	123	2000	475
o19	25,935	12,9	168	1461	110	135	2400	475
o20	38,088	12,6	180	1329	99	129	1465	452
o21	37,03	12,6	175	1329	99	128	1600	353
o22	26,979	12,6	175	1329	99	119	1250	286

fj*	16,835	14,2	207	1598	125	98	4500	520
fj-	40,733	9,4	156	898	69	187	1250	185

Tablo. 3. Ağırlıklandırılmış Normalize Matris

w	0,260	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,050	0,190
	Ortalama Yakıt Tüketimi	Hızlanma Süresi	Maksimum Hız	Silindir Hacmi	Güç (Hp)	Co2 Emisyon	Güç (Tork)	Bagaj Hacmi
	min	maks	maks	maks	maks	min	maks	maks
O1	0,099	0,027	0,092	0,051	0,100	0,019	0,023	0,190
O2	0,185	0,056	0,053	0,000	0,027	0,055	0,000	0,096
O3	0,020	0,027	0,069	0,050	0,054	0,010	0,046	0,096
O4	0,145	0,056	0,043	0,033	0,054	0,039	0,000	0,000
O5	0,020	0,052	0,053	0,050	0,054	0,011	0,046	0,000
O6	0,145	0,044	0,043	0,033	0,054	0,038	0,000	0,045
O7	0,000	0,046	0,053	0,050	0,054	0,001	0,046	0,045
O8	0,185	0,054	0,073	0,033	0,045	0,056	0,008	0,124
O9	0,020	0,031	0,063	0,029	0,063	0,009	0,031	0,124
O10	0,174	0,083	0,000	0,000	0,071	0,100	0,008	0,057
O11	0,015	0,048	0,035	0,000	0,079	0,021	0,042	0,057
O12	0,116	0,100	0,016	0,057	0,066	0,025	0,038	0,125
O13	0,076	0,027	0,071	0,100	0,063	0,017	0,035	0,081
O14	0,162	0,069	0,033	0,000	0,000	0,046	0,008	0,116
O15	0,156	0,077	0,045	0,000	0,036	0,045	0,005	0,138
O16	0,005	0,046	0,080	0,020	0,063	0,000	0,008	0,113
O17	0,260	0,067	0,075	0,000	0,018	0,053	0,045	0,026
O18	0,050	0,000	0,100	0,020	0,063	0,028	0,038	0,026
O19	0,099	0,027	0,076	0,020	0,027	0,042	0,032	0,026
O20	0,231	0,033	0,053	0,038	0,046	0,035	0,047	0,039
O21	0,220	0,033	0,063	0,038	0,046	0,034	0,045	0,095
O22	0,110	0,033	0,063	0,038	0,046	0,024	0,050	0,133

Tablo.4. S, R ve Q Hesapları

			v=0	v=0,25	v=0,5	v=0,75	v=1
			0	0,25	0,5	0,75	1
	Sj	Rj	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
o1	0,6011272	0,19	0,660899654	0,745675	0,83045	0,915225	1
o2	0,4726322	0,185181	0,637555922	0,626297	0,615038	0,603779	0,59252
o3	0,3717671	0,096418	0,207560812	0,223835	0,24011	0,256385	0,272659
o4	0,3700358	0,144894	0,442393726	0,398588	0,354781	0,310975	0,267169
o5	0,2857866	0,053571	0	0	0	0	0
o6	0,4017853	0,144894	0,442393726	0,423758	0,405123	0,386488	0,367852
o7	0,2949965	0,053571	0	0,007302	0,014603	0,021905	0,029206
o8	0,5774779	0,185181	0,637555922	0,709418	0,78128	0,853142	0,925004
o9	0,36912	0,124209	0,34218871	0,920512	0,303227	0,283746	0,264265
o10	0,4928412	0,173671	0,581795294	0,600498	0,619201	0,637904	0,656606
o11	0,2970053	0,078571	0,121107266	0,081094	0,078342	0,056959	0,035576
o12	0,5431178	0,124776	0,344936219	0,462713	0,580489	0,698266	0,816042
o13	0,4693452	0,1	0,224913495	0,314209	0,403505	0,492801	0,582096
o14	0,4339903	0,16216	0,526034667	0,512021	0,498007	0,483994	0,46998
o15	0,5023905	0,156405	0,498154353	0,545338	0,592522	0,639705	0,686889
o16	0,3343723	0,113433	0,289986056	0,256008	0,22203	0,188052	0,154074
o17	0,5425958	0,26	1	0,953597	0,907193	0,86079	0,814387
o18	0,3236473	0,1	0,224913495	0,198701	0,172488	0,146276	0,120063
o19	0,3483183	0,099004	0,220089069	0,214642	0,209194	0,203746	0,198299
o20	0,5224461	0,231224	0,860598431	0,833071	0,805544	0,778016	0,750489
o21	0,5736882	0,219713	0,804837804	0,831875	0,858912	0,885949	0,912986
o22	0,4976099	0,132716	0,383401332	0,455483	0,527565	0,599647	0,671729

Tablo.5. Alternatif otomobillerin sıralaması

	v=0	v=0,25	v=0,5	v=0,75	v=1
o1	19	18	20	22	22
o2	17	16	16	14	13
o3	4	6	7	7	9
o4	12	9	9	9	8
o5	1	1	1	1	1
o6	12	10	11	10	10
o7	1	2	2	2	2
o8	17	17	18	19	21

o9	9	21	8	8	7
o10	16	15	17	15	14
o11	3	3	3	3	3
o12	10	12	14	17	19
o13	6	8	10	12	12
o14	15	13	12	11	11
o15	14	14	15	16	16
o16	8	7	6	5	5
o17	22	22	22	20	18
o18	6	4	4	4	4
o19	5	5	5	6	6
o20	21	20	19	18	17
o21	20	19	21	21	20
o22	11	11	13	13	15
Q(a'')	0,1211	0,0073	0,0146	0,0219	0,0292
Q(a')	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Q(a'')-Q(a')	0,1211	0,0073	0,0146	0,0219	0,0292
DQ=1/(J-1)	0,0476	0,0476	0,0476	0,0476	0,0476
K1	DOĞRU	YANLIŞ	YANLIŞ	YANLIŞ	YANLIŞ
K2	DOĞRU	DOĞRU	DOĞRU	DOĞRU	DOĞRU

SONUÇ

Otomobil sektörü ülke ekonomilerinin başlıca lokomotiflerindedir. Türkiye’de de 2018 yılında 12.106.678 sayısına ulaşan otomobil sayısı bu sektörü dikkat çekici hale getirmiştir. Otomobiller A-B-C-D-E-F-G-M-J segmentlerine ayrılmışlardır. J’ye doğru gidildikçe hem konfor hem de fiyatları artmaktadır. 2017 yılında Türkiye’de 1.142.906 adet otomobil üretimi gerçekleşmiştir. Türkiye devlet olarak orta gelir grubunda yer almaktadır. Az sayıdaki bazı şehirler üst gelir grubu içinde anılsa da birçok şehir orta grup gelir seviyesinde bulunmaktadır. Bu sebeple orta gelir grubu için üretilen otomobil üretim sayısı olarak önemlidir. Bir üretim markası için bu otomobilin özellikleri ve satın alıcıların bu özelliklere verdiği görece önem derecelerinin bilinmesi/belirlenmesi önemlidir.

Bu çalışmada orta gelir grubuna ait ve kredi ile otomobil alabilecek fertlerin 2017 yılında Türkiye’de 1500 tl geri ödeme ile satın alabilecekleri 22 otomobilin sahip olduğu 8 özellik kriter olarak alınıp AHP ile değerlendirildi. Bu değerlendirme sonucunda kriter

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
ağırlıkları sırasıyla 0.26, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.05 ve 0.19 olarak belirlendi. Bu ağırlıklar
kullanılarak VIKOR yöntemiyle sıralama yapıldığında yöntemin her iki koşulunu da sağlayan
O5 $v=0$ için en iyi alternatif olarak görülmektedir. $v=0,25$; $v=0,5$; $v=0,5$ ve $v=1$ için hem o5
hem de o7 için uzlaşık çözümdür denir.

KAYNAKÇA

- Babacan A.,(2017). “Analitik Hiyerarşi Süreci ve Bir Uygulama: Konut Seçimi”, *V. Türk Dünyası Araştırmaları*, IJOPEC Publication Limited, p.174-185.
- Bakırcı F., Babacan A., (2010). “İktisadi ve İdari Bilimler Fakültelerinde Ekonomik Etkinlik”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.24, S.2, s.215-234.
- Dinç, M. (2012). *Türkiye’de Otomobil Kasa Tipi ve Yakıt Tercihini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Hahn E.D., (2003). “Decision Making With Uncertain Judgements: A Stochastic Formulation of The Analytic Hierarchy Process”, *Decision Sciences*, s.444-486.
- Karahan M., Hasan Dinç (2015). “Analitik Hiyerarşi Süreci Yaklaşımı ile Bölgesel Tercihlere Uygun Otomobil Seçimi”. *15. Üretim Araştırmaları Sempozyumu*,203-212. İzmir
- Atan, M.,Atan, S. &Altın, K. (2008). “İnsan Kaynakları Seçiminde Analitik Hiyerarşi Süreci Kullanımı ve Bir Yazılım Önerisi”. *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*,10(3), 143-162.
- Opricovic S., G.-H. Tzeng (2004). “Compromise solution by MCDM methods: A comparative analysis of VIKOR and TOPSIS”. *European Journal of Operational Research*. 156 445–455
- Pourkhabbaz, H. R.; S. Javanmardi, H. A. Faraji Sabokbar, (2014). Suitability Analysis for Determining Potential Agricultural Land Use by the Multi-Criteria Decision Making Models SAW and VIKOR-AHP (Case study: Takestan-Qazvin Plain), *J. Agr. Sci. Tech.* Vol. 16: 1005-1016
- Saaty T. L. (2008). “Decision making with the analytic hierarchy process”, *Int. J. Services Sciences*, Vol. 1, No. 1, 85
- Yu, P.L., (1973). “A class of solutions for group decision problems”. *Management Science*, 19 (8), 936–946.
- Zeleny, M., (1982). *Multiple Criteria Decision Making*. Mc-Graw-Hill, New York.
- Bertolini M., Bevilacqua M., (2006). “A Combined Goal Programming-AHP Approach To Maintenance Selection Problem”, *Reliability Engineering and System Safety*, 91, s.839-848.

Yavuz, S. (2012). “Öğretmenlerin Otomobil Tercihlerinde Etkili Olan Faktörlerin Analitik Hiyerarşi Yöntemiyle Belirlenmesi”. *Dumlupınar University Journal Of Social Sciences*, 32(II), 29-46.

GÜÇLENDİRİCİ LİDERLİK DAVRANIŞLARININ BİREYSEL PERFORMANSA ETKİSİ*

DOI 10.37880/cumuiibf.675625

Saadet Ela PELENK¹

Özet

Liderlik ve güç, yakın ilişkili terimlerdir. Güç, liderin insanları etkileme gücünden kaynaklanır. Güçlendirici lider, çalışanın içindeki liderlik potansiyelini ortaya çıkarır. Bu bağlamda güçlendirici lider, çalışanlarının harekete geçmelerini ve kendi kararlarını almalarını desteklemektedir. Böylece güçlendirici lider-yönetici, çalışanından kendi işlerinin yönetimini ele almasını ve yüksek performans göstermesini beklemektedir. Bireysel performans, çalışanın kuruluşun misyonu ve vizyonuna yönelik çabasıdır. Ekonomik kalkınma ve refah için aracı bir unsur olan banka verimliliğini, gücün çalışanlara devredildiği bir kültür ile yükseltebilir. Bu araştırmanın amacı, “güçlendirici liderlik davranışlarının bireysel performans üzerindeki etkisini” incelemektir. Bu amaçla, Türkiye’de yaygın şubeleri bulunan köklü bir bankanın Kocaeli’nde yer alan şubelerinde görevli olan 166 personel ile anket yapılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemiyle toplanan veriler, çoklu regresyon analiziyle çözümlenmiştir. Araştırma sonucunda, güçlendirici lider davranışlarının “yetki verme, sorumluluk, beceri geliştirme ve yenilikçi performans için koçluk” boyutlarının bireysel performansı pozitif ve anlamlı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca araştırma, bireysel performansın yükselmesinde güçlendirici liderlik davranışlarının önemli bir öncül olduğunu göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Güçlendirici Liderlik Davranışları, Bireysel Performans, Güçlendirme, Liderlik.

¹ Dr.Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr, Orcid: 0000-0002-8068-5518.

*Bu çalışma, 17 Kasım 2017 Tarihli International Congress of Management, Economy and Policy’de (Icomep) özet bildiri olarak sunulmuştur.

The Effect of Empowering Leadership Behaviors on Individual Performance

Abstract

Leadership and power is closely related terms. Power, originates from the power of leaders to influence people. Empowering leader reveals leadership potential within the employee. In this context the empowering leader supports their employees to take action and make their own decisions. An empowering leader who reveals the leadership potential of the employee expects him/her to take on the management of his own business and perform well. Individual performance is the endeavor of the employee towards the mission and the vision of the organization. As a driving force for economic development and prosperity, bank can increase its productivity through a culture where power is transferred to employees. The aim of this study is to investigate “the effects of empowering leadership behaviors on the individual performance”. For this purpose, a survey was conducted on 166 employees working at the branches located in Kocaeli belonging to an established bank that has many branches in Turkey. Data collected by simple sampling method were analyzed by multiple regression analysis. As a result of the study, it was found that the dimensions of empowering leader behaviors such as “empowerment, responsibility, skills development and coaching for innovative performance” has a positive and significant effect on the individual performance. In addition, the results of the research has showed that empowering leadership behaviors are an important premise in increasing individual performance.

Keywords: Empowering Leader Behaviors, Individual Performance, Empowering, Leadership.

GİRİŞ

Gelişen pazar ortamı, küresel rekabet, değişen talepler ve yeni mikro-ekonomik eğilimler ile teknolojik ve demografik değişikliklerin yaşandığı iş çevresinde işletmelerin rekabet edebilmek hatta varlıklarını sürdürebilmek, gelişmeyi sağlayan kaliteyi arttırmak ve maliyetleri düşürebilmek için güçlendirici liderlere ihtiyaçları vardır (Crawford ve Brungardt, 2000’den aktaran Cevahir, 2004).

Bir işletmenin yönetimini üstlenen; işletmenin amaçlarını, politikalarını ve hedeflerini belirleyen; işletme ile ilgili gerekli kararları veren; çalışanların, işbirliği ve uyum içinde olmalarını sağlayan kişi, o işletmenin yöneticisi, aynı zamanda o işletmenin resmi lideridir. Bu bağlamda yönetimde lider olmak, “liderlik gücüne ve yeteneğine sahip olmak” demektir. Zira liderlik gücü ve yeteneği taşıyan yöneticiler, yönetimde etkin ve başarılıdır. Lider-yöneticilere sahip olan kuruluşlar da başarılı kuruluşlardır (Aytürk, 2015). Seibert, Wang ve Courtright (2011), güçlendirici liderlik gibi pozitif bir liderlik türünün; birey ve takım çalışmasına, iş performansına ve örgütsel vatandaşlığa olumlu katkı sağlayacağını vurgulamaktadırlar. Çünkü işletmelerin değişen iş koşullarına uyumları, müşteri taleplerine hızlı ve etkin cevap verebilmeleri güçlendirilmiş çalışanlar ile mümkündür. Çünkü güçlendirici lider, çalışanlarına çeşitli fırsatlar sunarak gücünü, çalışanlarıyla paylaşmaktadır (Vecchio vd., 2010).

Teknolojik ilerlemeler doğrultusunda işletmeler, sadece ihtiyaçlara yönelik değil; beklentilerin ötesinde bir üretim, pazarlama ve satış anlayışı geliştirmelidirler. İşletme varlığının sürekliliği, mevcut ve potansiyel müşteri memnuniyetine dolayısıyla kârlılığın bağlıdır. İşletme kârlılığı da etkin iş gücüne bağlıdır. Bu bağlamda yöneticiler kendi kendini yönetebilen, sorumluluk alan, pozitif düşünceyi ve yeteneğini kullanan çalışanlar istihdam edeceklerdir. Çalışanın yeteneğini kullanabilmesi ve sorumluluk alması için yöneticisi tarafından kendisine güç ve kontrol verilmelidir (Keleş, 2008). Diğer taraftan teknolojik ilerlemeler, rekabet, bilgi artışı, emir-komuta ideolojisinin azalarak takımların oluşması, demokratikleşme gibi etkenler güçlendirme çalışmalarını arttırmaktadır (Koçel, 1998). Bu noktada güçlendirici lider, çalışanların problem çözme, fırsatlara açık olma, kendi kendisinin lideri olma gibi davranışlarını desteklemektedir (Ahearne, Mathieu ve Rapp, 2005; Vecchio, Justin ve Pearce, 2010).

Güçlendirici lider, iş performansını ve tatminini arttırmaktadır. Güçlendirmenin amacı, çalışanın yetki ve bilgisini arttırarak motivasyonunu yükseltmektir (Vecchio vd., 2010). Böylece çalışanın öz saygısı ve öz güveni, örgütsel bağlılığı ve iş tatmini artmaktadır (Karakoç ve Küçük, 2009). Literatürde güçlendirici liderliğin, “bilgi paylaşımı ve örgütsel destek” (İmamoğlu ve Turan, 2019), “örgütsel muhalefet” (Şentürk ve Coşkun, 2018), “yaratıcılık” (Zhang ve Bartol, 2010) ve “lidere duyulan güven” (Doğru, 2018), “psikolojik güçlendirme” (Arslantaş, 2007), “örgütsel vatandaşlık” (Bolat vd., 2009), “psikolojik sözleşme” (Koçak ve Burgaz, 2017), “personel güçlendirme” (Bakan vd., 2012), “hedef odaklılık ve iş performansı” (Humborstad, 2014), “takım performansı” (Hon ve Chan, 2013; Lee vd., 2014) ile ilişkisi incelenmiştir.

Conger ve Kanungo (1988) ile literatüre kazandırılan güçlendirme; çalışanların sorumluluk aldıkları görevlerini uygulamada yetersizlik hissettiren ya da fikirlerinin değersiz olduğunu düşünmelerine neden olan unsurların ortadan kaldırılması sürecidir. Güçlendirme süreci neticesinde örgüt daha tecrübeli çalışanlara sahip olacağından örgütün çevresel değişikliklere uyum sağlaması kolaylaşacaktır (Conger ve Kanungo, 1988'dan aktaran İmamoğlu, 2019: 26). Bir liderin güçlendirmedeki rolü, birçok yazar tarafından ele alınmış olmakla birlikte (Arslantaş, 2007; Bolat vd., 2009; Sims, Faraj ve Yun, 2009; Lorinkova, Pearsall ve Sims, 2013); Türk toplumunda sosyal, siyasal ve örgütsel alandaki bireyler, daima lider-yöneticilerin peşinden gitmekte ve onları takip etmektedirler. Aslında bir işletmede çalışan her yönetici, liderlik potansiyeli taşımakta ancak bu potansiyelin fark edilmesi gerekmektedir (Aytürk, 2015).

Bankalar, ekonomik dinamizmin itici güçleri olan ticari işletmelerdir. Aynı zamanda bankalar, ekonomik kriz dönemlerinde işten çıkarmanın ve küçülmenin sıklıkla yaşandığı bir sektördür. Booth'a göre (1993), bankalarda yönetsel merkezileşme, ekonomik krizi tetiklemektedir. Ancak Türkiye'de 2008 Yılı ekonomik kriz döneminde, bankaların şube ve personel sayısında azalma olmamakla birlikte bankalar, şube sayılarını arttırmışlardır. Ayrıca bu dönemde bankalar, fiziksel ölçütlerde büyüme sinyali vermişlerdir (BDDK, 2010). Türkiye'deki ekonomik krizlerin, bankalara bu olumlu yansıması, bir takım yönetim politikalarını gündeme getirmiştir. Araştırmanın yapılma nedeni, Türk bankalarının başarılı performanslarına etkisi olduğu düşünülen güçlendirici liderliği incelemektir.

İlgili literatürde, güçlendirme ve performans ilişkisi incelenmekle birlikte (Spreitzer, 1995; Churin, 2006; Çöl, 2008), bankacılık sektöründe güçlendirici liderlik davranışının iş performansına etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Bu araştırmanın amacı, *Güçlendirici Liderlik Davranışlarının Bireysel Performansa Etkisini* incelemektir. Dolayısıyla ekonomik refahın gerçekleşmesinde düzenleyici bir rol üstlenen bankalarda lider-yöneticilerin güçlendirici davranışları, çalışan performansı ile ilişkilendirilmiştir. Bu araştırma ile *liderlik, güç ve performans* alanında yöneticilere, çalışanlara ve konu ile ilgili kişilere farkındalık sağlamak hedeflenmiştir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Güçlendirici Liderlik ve Davranışları

Güçlendirme, örgütün bütün düzeylerinde, çalışanın iş-yaşam kalitesini ve örgüt performansını iyileştirmek için etkili bir yoldur. Bu bağlamda "çalışan güçlendirmek" aslında

çalışanı, risk alması için teşvik etmek ve bir koç (mentor) olarak onu desteklemek, çalışana gerekli kaynakları sağlamak, eğitim ve tecrübe ile çalışanı geliştirmek, çalışana açık hedefler belirlemek gibi faaliyetleri içinde barındıran ve bir kültür olarak geliştirilen yönetim sürecidir (Vecchio vd., 2010; Karakoç ve Yılmaz, 2009'dan aktaran Yılmaz, 2011: 106).

Örgütsel kararlar açısından güçlendirme, otoritenin merkezden alt kademelere doğru güvenli bir şekilde dağıtılmasıdır. Güçlendirme, astların sorumluluk almalarını ve yeteneklerini kullanmalarını sağlar. Aynı zamanda güçlendirme, çalışanların görevleri ile ilgili konularda söz hakkı olması ve fikir vermelerini sağlayarak, bireysel yaratıcılığı ve verimliliği olumlu yönde etkiler (Nedimoğlu, 2008). Vroom'un Beklenti Kuramına göre, çalışanların çabaları karşılığında bir ödül ya da kazanca sahip olacaklarına inanmaları ve bu ödülü, anlamlı bulmaları gerekmektedir (Vroom, 1964:15).

Güçlendirici lider, herhangi bir dış etki olmaksızın çalışanın, harekete geçmesi ve öz kontrole sahip olmasını desteklemektedir (Vecchio vd., 2010). Bu durumun oluşabilmesi için, güçlendirici lider, etkin bir çalışma ortamı hazırlamalıdır. Böylece liderin güçlendirme uygulamaları da artış gösterecektir (Sönmez, 2007; Vecchio vd., 2010).

Brower'a (1995) göre liderler, örgüt yapısının güçlendirmeye uygunluğunu ve sistem ile güçlendirme davranışları arasında bir uyumsuzluk olup olmadığını kontrol etmelidir. Eğer bir uyumsuzluk oluşmuşsa gerekli düzenlemeler sağlanmalıdır. Ayrıca çalışanların düzenlenmiş sisteme uyum göstermeleri için, gerekli eğitim kaynakları ayrılmalıdır.

Çeşitli araştırmalarda liderlerin, çalışan performansına etkisi incelenmiştir (Arnold vd. 2000; Amundsen ve Martinsen, 2014; Govender, 2017). Bununla birlikte güçlendirici liderliği klasik liderlikten ayıran özellikler, Tablo 1'de gösterilmektedir (Howard, 1994'den aktaran Cevahir, 2004:29):

Tablo 1: Güçlendirici Liderlik ve Klasik Liderlik Farkları

Geleneksel- Klasik Lider	Güçlendirici Lider
<ul style="list-style-type: none">➤ Emir ve talimatlara tabidir.➤ Tutucudur.➤ İtaat edilmesini bekler.➤ Yargıçlık rolündedir.➤ Kararlarını paylaşmaz.➤ Koruyucudur.	<ul style="list-style-type: none">➤ Vizyon sahibidir.➤ Değişimi öngörür.➤ Destekler.➤ Güven verir.➤ Çalışanını savunur.➤ Takım kaptanıdır, takımını kurar.➤ Kolaylaştırıcıdır.➤ Ekip arkadaşıdır (Partner).

Manz ve Sims'in (2001), "Süper Liderlik" olarak adlandırdığı güçlendirici lider, izleyicilerine (takipçilerine) emir vermek yerine onların potansiyel liderlik yeteneğini ortaya çıkartmaktadır. Bu tarz bir liderlik, çalışanın davranışını yönetmesini ve kontrol etmesini sağlar. Bu bağlamda güçlendirici bir lider, çalışana sorumluluk yüklerken, davranışın kontrolünü kendisine verir ve onun, kendi lideri olmasını bekler (Yun vd., 2006). Bununla birlikte "etkin bir güçlendirici lider" özellikleri aşağıdaki gibi ifade edilmiştir (Erdoğan, 1997'den aktaran Cevahir, 2004):

- ✚ Güçlendirici bir lider, samimi ve bencillikten uzak şekilde davranarak, çalışanların kendilerini geliştirmelerine yardımcı olmalıdır.
- ✚ Güçlendirici bir lider, etkili bir koçluk yapabilmek için, çalışanlarını/astlarını her yönden çok iyi tanımalıdır.
- ✚ Güçlendirici bir lider, takımın saygısını kazanmalı ve bu saygıyı devam ettirebilmelidir.
- ✚ Güçlendirici bir lider, çalışanların uygulayarak öğrenmelerine imkân vermelidir.
- ✚ Güçlendirici bir lider, çalışanların sorunlarını çözmeye odaklı sorular sormalıdır.
- ✚ Güçlendirici bir lider, bir plan dâhilinde temel ve alt amaçları belirlemelidir.
- ✚ Güçlendirici bir lider, hatalara karşı anlayışlı olmalı ve hatalar, gelişme imkânı olarak görülmelidir.

Koçel'e (2003) göre, güçlendirmede yöneticinin önemli bir rolü vardır. Bu bağlamda güven, bağlılık ve açık tartışma ortamı, başarı ya da başarısızlığı bir öğrenme fırsatına dönüştüren, hata yapma korkusu yerine yeni uygulamalara yer veren, çalışan performansında etkin geri bildirim sağlayan bir yönetici güçlendirmeyi pozitif yönde etkilemektedir. Aynı zamanda katılımcı olan, bilgiyi paylaşan, yol gösteren, çalışanı geliştiren ve çalışana koçluk yapan bir yönetici de güçlendirmeyi hızlandırmaktadır. Güçlendirici liderlik davranışları, Tablo 2'de sınıflandırılmıştır (Reitzug, 1994'dan aktaran Yılmaz, 2011).

Tablo 2: Güçlendirici Liderlik Davranışlarının Sınıflandırılması

<i>Güçlendirme Davranışları</i>	<i>Davranışın Tanımı</i>
<i>Desteklemek</i>	Eleştiriyi destekleyen işletme ortamı sağlamak, Çalışanlara daha geniş otonomi ve kontrol olanağı sağlamak, Destekleyici uygulamalar için otonomi ve sorumluluk sağlamak, Problemleri çözme sorumluluğunun vermek, Örgütsel konularda daha fazla söz hakkı vermek, Güvenilir iletişim kurmak, Risk almayı teşvik etmek, Benlik saygısını önemsemek, Çalışanların fikirlerini takdir etmek, Çalışanların arkadaşlarıyla görüşmeleri için fırsatlar sunmak, Takım çalışmasını geliştirmek, Bilgiyi test etmek amacıyla sorgulamaya odaklanan davranışlar geliştirmek, Problemleri sorgulayıcı bir model oluşturmaktır.
<i>Kolaylaştırmak</i>	Eleştiriyi teşvik etmek, Çözümleri gözden geçirmek ve test etmede teorik alana odaklanmak, Sorular sormak, Kişisel bilgiyi uygulamaya dayalı uygulamaları sorgulamak, Örgütte dikkatten kaçan noktaları tespit etmek ve bu noktalara eğilmek, Amaç odaklı olmak, Problemlere alternatif düşünme becerileri geliştirmek, Kişisel gelişimi teşvik etmek, Eşitliğin olmadığı güç ilişkilerine (yüksek güç mesafesi) dikkat çekmek.
<i>İmkân sağlamak</i>	Çalışanlara eleştirel ortamda düşüncelerini açıklama imkânı tanımak, Kendiliğinden sorumluluk alma davranışını geliştirmek, Fiziksel ve maddi olarak somut; zaman ve fırsat tanımak gibi soyut kaynaklar sağlamak, Kaynakları en iyi biçimde değerlendirerek müşterilere gereken ilgiyi göstermek, Yazılı iletişimin kapsamlı olmasını teşvik etmek, Gönüllü faaliyetleri teşvik etmektir.

Tablo 2’de tanımlanan güçlendirici bir lider; izleyicilerin sorumluluk almalarını, kendilerine güvenmelerini, kişisel hedef belirlemelerini, pozitif düşünmelerini ve problem çözmelerini destekleyen bir liderdir. Güçlendirici lider, kendisine bağlı çalışanlara emirler vermez aksine, onların sorumluluk almalarını teşvik eder. Bu liderlik biçimi, aslında izleyicilerin kendi potansiyellerini keşfetmeleri için, onlara liderlik yapmaktadır (Locke ve Latham, 1990’dan aktaran Yılmaz, 2011).

Çalışanları güçlendirmek için, yöneticinin tutum ve davranışları etkilidir (Koçel, 2005). Konczak, Stelly ve Trusty (2000), güçlendirici lider davranışlarını “yetki verme, sorumluluk, kendi başına karar verme, bilgi paylaşımı, beceri geliştirme ve yenilikçi performans için koçluk” olarak altı boyutta toplamışlardır. Bu boyutlardan yetki verme; iş süreçlerini hızlandırmak için, çalışanların karar alabilmeleridir. Sorumluluk boyutu; liderin, işletme hedeflerine yönelik çaba göstermeleri konusunda çalışanlarını ikna etmesidir (Bayrakdar, 2014). Bu anlamda yönetici ve lider, faaliyet sonuçlarından çalışanlarını sorumlu tutmaktadır. Kendi başına karar verme boyutu; yöneticinin, çalışanların kararlarına güvendiğini göstermektedir. Diğer taraftan çalışanın iş süreçlerinde bilgi alması, bilgi paylaşma boyutunu; yöneticinin, çalışanların gelişimi için zaman harcaması, beceri geliştirme boyutunu ve yöneticinin, çalışanlara hata yapma toleransı tanıyarak, onları geliştirmesi koçluk boyutunu oluşturmaktadır.

1.2. Bireysel Performans

İnsan Kaynakları Yönetimi’nde (İKY) performans, bireysel ve grup başarısına yöneliktir. Çalışanın iş hedefleri, performansı ile ölçülür (Akgeyik vd., 2011). Güçlendirici lider, mevcut ve potansiyel işletme performansı ara kesitine çalışanları yerleştirir. Çünkü güçlendirici lider, çalışanların katkısı olmadan işletmenin, hedef performans düzeyine ulaşmayacağını farkındadır (Tamkin, 2010’dan aktaran Yılmaz 2011).

Bir işletmede lider-yönetici olmak, işletmeyi en iyi biçimde temsil etmek, çalışanları işletme amaçları doğrultusunda verimli şekilde çalıştırabilmek, motive etmek, etkilemek ve hedefe yönlendirmektir (Aytürk, 2015). Bu açıdan güçlendirici liderlik, bir topluluğu ortak bir hedefe yönlendirme davranışlarından oluşmaktadır (Hemphill ve Coons, 1957).

Bireysel performans, amaç ve hedefe ulaşmak için çalışanın çaba göstermesidir (Barutçugil, 2002; Tutar ve Altınöz, 2010). Aynı zamanda bireysel performans, örgüte yönelik amacın gerçekleştirilme derecesidir (Kasnaklı, 2002). Bireysel performans ölçümü sayesinde çalışan, örgüte katkı derecesini fark etmektedir (Albayrak, 2012). Bu durumda işletme lideri, işletme hedefleri ile çalışan performansı arasındaki farkı azaltmaya çalışabilir (Sökmen, 2010).

1.3. Hipotez Geliştirme

Çöl (2008), akademisyenler tarafından algılanan güçlendirmenin iş gören performansına etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda, güçlendirmenin anlam-yetkinlik boyutunun, performansın önemli bir belirleyicisi olduğunu tespit etmiştir. Govers (1997),

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
güçlendirici liderlik davranış boyutlarından bilgi paylaşımının, çalışan performansını olumlu yönde etkilediğini vurgulamıştır.

Spreitzer (1995), çalışanların güçlendirme algıları ile performansları arasında olumlu ilişki tespit etmiştir. Bu bağlamda lider tarafından güçlendirilen çalışanların performansları da artmaktadır. Ancak Churin (2006), güçlendirme ve bireysel performans ilişkisini incelediği çalışmada; güçlendirme faktörlerinin, güçlendirme algıları tarafından açıklandığı ancak bireysel performansı etkilemediğini tespit etmiştir.

Martínez-Córcoles ve arkadaşları (2013), nükleer santral çalışanları ile yaptığı çalışmada; güçlendirici liderin, güvenlik performansını arttırdığını ve riskli davranışları azalttığını tespit etmişlerdir. Bu noktada Audenaert ve Decramer (2018), güçlendirici liderlik, problem çözme ve yaratıcı kişilik ilişkisini inceledikleri çalışma ile büyük ölçekli bir firmanın 213 çalışanından daha az yaratıcı fakat yüksek problem çözme gücüne sahip çalışanların, güçlendirici liderden daha çok fayda gördüğünü tespit etmişlerdir.

Humborstad ve arkadaşları (2014) güçlendirici liderlik, çalışanların amaç uyumluluğu ve iş performansı ilişkisini inceledikleri çalışma sonucunda; çalışanın, daha az güçlendirilmesinin iş performansını sınırlandırdığı ya da negatif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Diğer taraftan Bolat ve arkadaşları (2009), güçlendirici liderlik davranışları ve örgütsel vatandaşlık ilişkisini incelemişlerdir. Araştırma sonucunda; güçlendirici liderlik davranışlarının, örgütsel vatandaşlık için önemli bir öncül olduğunu tespit etmişlerdir.

Lee ve diğerlerinin (2014), bilgisayar-teknoloji servislerinde güçlendirici liderliğin; bilgi paylaşımı, özümseme kapasitesi ve takım performansı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. İlgili araştırma sonucunda; güçlendirici liderin, ekip üyeleri arasında bilgi paylaşımını ve özümseme kapasitesini arttırarak daha iyi takım performansı sağladığı tespit edilmiştir.

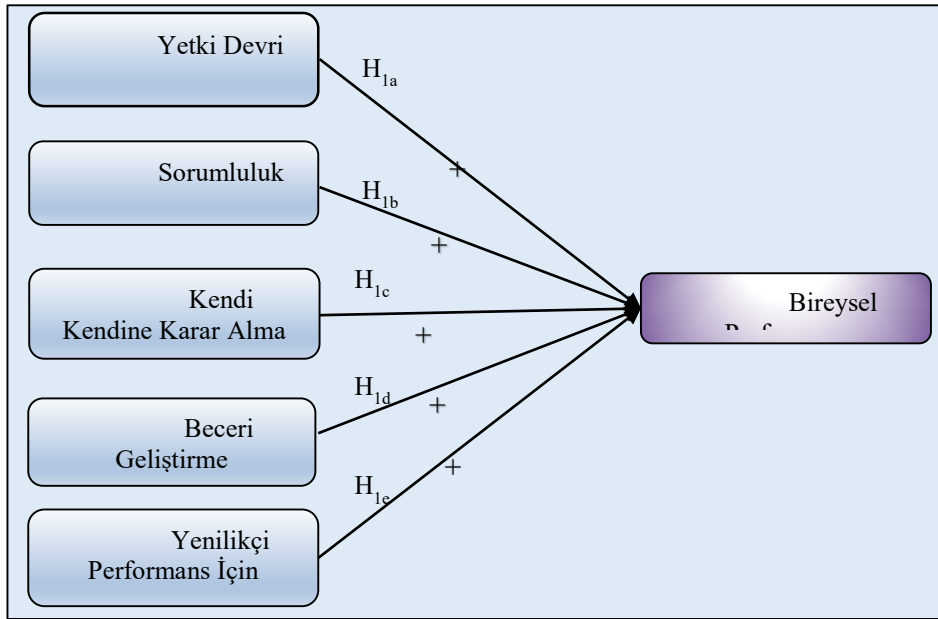
Bazı ampirik çalışmalar, güçlendirici liderliğin daha iyi çalışan performansı sağladığını tespit etmiştir (Ahearne vd., 2005; Raub ve Robert, 2010; Vecchio vd., 2010). Kundu, Kumar ve Gahlawat (2018), güçlendirici liderlik davranışlarının iş performansına etkisinde psikolojik güçlendirilmenin aracı rolünü incelemiştir. İlgili çalışmada Hindistan'da çalışan 418 banka personelinden toplanan veriler, çoklu regresyon analizi ile çözümlenmiştir. Çalışma sonucunda; güçlendirici liderlik davranışlarının, banka çalışanlarının iş performanslarını pozitif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Aynı çalışmada; psikolojik güçlendirilmenin, güçlendirici liderlik ve iş performansı ilişkisinde aracı değişken etkisi tespit edilmiştir.

Özdevecioğlu ve Kanıgür (2009); çalışanların ilişki ve görev yönelimli liderlik algılamalarının, performanslarını arttırdığını tespit etmişlerdir. Ahearne, Mathieu ve Rapp (2005) ve Cheong, Spain, Yammarino ve Yun (2016) güçlendirici liderliğin, iş performansını arttırdığını tespit etmişlerdir. Dolayısıyla güçlendirici lider, çalışanların potansiyellerini fark etmeleri için rehberlik etmektedir (Sims, Faraj ve Yun, 2009). Ancak Hao, He ve Long (2018) yüksek öz yeterliliği olan çalışanlarda güçlendirici liderliğin, iş performansını daha çok arttırdığını tespit etmiştir.

2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

2.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Araştırmanın modeli, bağımsız değişken olan güçlendirici lider davranışının boyutları “yetki devri, sorumluluk, kendi kendine karar alma, beceri geliştirme ve yenilikçi performans için koçluğun”, bağımlı değişken olan bireysel performansa etkisini göstermektedir (Şekil1).



Şekil 1: Araştırma Modeli

Temel değişkenlere ilişkin açıklamalar ve yapılan çalışmaların bulgularından yola çıkılarak geliştirilen temel ve alt hipotezler şöyledir:

H₁: Güçlendirici lider davranışı, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1a}: Güçlendirici lider davranışının “yetki devri boyutu”, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Güçlendirici lider davranışının “sorumluluk boyutu”, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1c}: Güçlendirici lider davranışının “kendi kendine karar alma boyutu”, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1d}: Güçlendirici lider davranışının “beceri geliştirme boyutu”, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1e}: Güçlendirici lider davranışının “yenilikçi performans için koçluk boyutu”, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

2.2. Örneklem Süreci

Araştırma evreni, Türkiye’de yaygın şubeleri bulunan köklü bir kamu bankasının Kocaeli’nin Gebze, Derince, Körfez ve Yahya Kaptan ilçelerinde yer alan 300 şube çalışanından oluşmaktadır. Kolayda örneklem yöntemiyle 300 anket formu dağıtılmış olup, 177 katılımcıdan geri dönüş sağlamıştır. Anketlerin 11 adedi eksik ya da hatalı doldurulması nedeniyle analiz dışı bırakılmıştır. Dolayısıyla araştırma örneklemini, tam olarak doldurulan ve geri dönüş sağlanan 166 kişi oluşturmaktadır.

2.3. Araştırma Ölçeklerinin Oluşturulması

Güçlendirici liderlik davranışlarının, bireysel performansa etkisini tespit etmek amacıyla yönelik bu çalışmada, üç bölümden oluşan bir anket kullanılmıştır. Anket; demografik özellikleri, güçlendirici liderlik davranışları ve bireysel performansa ait soruları içeren üç bölümden oluşmuştur.

Anketin ilk bölümünde; katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorular yer almaktadır. Anketin ikinci bölümünde; algılanan güçlendirici lider davranışlarını ölçmek için Konczak, Stelly ve Trusty’nin (2000) geliştirdiği beş faktör ve 17 sorudan “Güçlendirici Lider Davranışı Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçek maddelerinden bir tanesi “*Yöneticim, iş süreçlerini ve prosedürlerini geliştirmek için ihtiyacım olan karar alma yetkisini bana verir*” şeklindedir. Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır.

Anketin üçüncü bölümünde; çalışanların bireysel performansını ölçmek için, Mahoney, Jerdee ve Carroll’un (1965) geliştirdiği tek faktör ve 4 sorudan oluşan “Bireysel Performans

Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçek maddelerinden bir tanesi “*Bitirdiğim işin kalitesi, işin gereklerini ve yöneticimin beklentilerini karşılar*” şeklindedir. Ölçeğin, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Araştırmada kullanılan temel iki ölçek 5’li Likert tipinde hazırlanmıştır. (Likert ölçeği maddeleri; kesinlikle katılmıyorum (1) ve kesinlikle katılıyorum (5) arasında puanlanmıştır).

3. BULGULAR

3.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılan çalışanlarının %66’sı (110) erkek, %34’ü (56) kadın; %75’i (124) evli, %25’i (42) bekâr; %57’si (95) 30-39 yaş arasında; %58’i (97) lisans eğitimi; %47’si (77) 6-10 yıl arası kıdeme sahiptir. Araştırmanın demografik kısmına ait bilgiler, Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Araştırma Örnekleminin Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Demografik Özellikler	Frekans (f)	Yüzde (%)	
Cinsiyet	Erkek	110	66
	Kadın	56	34
Medeni Durum	Bekâr	42	25
	Evli	124	75
Eğitim	Kadın	56	34
	Lisans	97	58
	Yüksek Lisans	57	34
	Doktora	8	5
Yaş	20-29 yaş	44	27
	30-39 yaş	95	57
	40-49 yaş	15	9
	50-59 yaş	12	7
Pozisyon	Personel	151	91
	Yönetici	15	9
Kıdem	1 yıldan az	10	6
	1-5 yıl	14	8
	6-10 yıl	77	47
	11 yıl ve üstü	65	39
	Toplam	166	100

3.2. Ölçüm Geçerliliği ve Güvenilirliği

Korelasyon ve Regresyon analizleri öncesi, araştırma verilerinin geçerlilik ve güvenilirlikleri tespit edilmiştir. Anket verilerinin faktör analizine uygunluğunun tespiti için yapılan ölçüm neticesinde, güçlendirici lider davranışı için KMO değeri 0,956 (Bartlett testinin

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020
p değeri 0,000) ve bireysel performans için KMO değeri 0,742 (Bartlett testinin p değeri 0,000) olarak bulunmuştur. Dolayısıyla araştırma değişkenlerini faktör analize tabi tutmak için elde edilen verilerin yeterli olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmanın bağımsız değişkeni olan güçlendirici lider davranışının faktör analizi yapılmış ve ilgili yazına uygun olarak değişken, beş alt boyutta toplanmıştır (Tablo 4). Bağımlı değişken olan bireysel performansın faktör analizi sonucu, ilgili yazınla tutarlı olarak dört ifade tek bir boyut altında bir araya gelmiştir (Tablo 5).

Güçlendirici lider davranışına ilişkin on yedi ifade toplam varyansın %59.63'ünü, bireysel performansa ilişkin dört ifade ise toplam varyansın %71.39'unu açıklamaktadır. Güçlendirici lider davranışı değişkeninin faktör analizine ilişkin sonuçları, Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: Güçlendirici Lider Davranışına İlişkin Faktör Analizi

<i>Güçlendirici Lider Davranışı Boyutları ve Önergeleri</i>	Faktörün Katkısı
<i>Yetki Devri</i>	
Yöneticim iş süreçlerini ve prosedürlerini geliştirmek için ihtiyacım olan karar alma yetkisini bana vermektedir.	.706
Yöneticim, işleri geliştirmek ve gerekli değişimleri yapmak için bana yetki vermektedir.	.736
Yöneticim, görevimin sorumluluk düzeyine denk yetkiyi bana vermektedir.	.519
Çalışanlara gerekli kararları verebilecek şekilde yetki devri yapılmıştır.	.615
<i>Sorumluluk</i>	
Yöneticim, görevlendirdiği işle ilgili sorumluluğu elinde bulundurmaktadır.	.775
Performans ve sonuçlar konusundaki sorumluluk bana aittir.	.765
Yöneticim, bölümde müşteri memnuniyetinden sorumlu insanlar bulundurmaktadır.	.762
<i>Kendi Kendine Karar Alma</i>	
Yöneticim, problemler çıktığı zaman ne yapılacağını söylemekten ziyade, benim fikirlerimi alarak yardım etmeye çalışır.	.648
Yöneticim, işlerin gidişatını etkileyecek konular hakkında aldığım kararlara güvenirim.	.734
Yöneticim, işle ilgili karşılaştığım problemleri çözmemde beni cesaretlendirir.	.632
<i>Beceri Geliştirme</i>	
Yöneticim, problem çözüme yöntemlerini kullanmam için beni cesaretlendirir.	.727
Yöneticim, yeni beceriler geliştirmem için bana sürekli yeni fırsatlar sunar.	.834
Yöneticim, bölümümüzde sürekli öğrenme ve beceri geliştirmeye öncelik vermektedir.	.642
Yöneticim, çalışanların yeteneklerini önemli bir rekabet avantajı olarak görmektedir.	.783
<i>Yenilikçi Performans İçin Koçluk</i>	
Tecrübeyle öğrenme ve gelişim süreci uzun zaman alsa bile, yöneticim yapmış olduğum hatalara karşı hoşgörülüdür.	.722
Başarılamayacak bir değişim bile olsa, yöneticim tarafından yeni fikirleri denemek için cesaretlendirilirim.	.716
Yöneticim, hata yaptığımda suçlamak yerine düzeltici harekete odaklanır.	.630
Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliği Ölçümü	.956
Bartlett Sınama Testi, Yaklaşık Ki-Kare Değeri	1383,675
Serbestlik Derecesi	120
Anlamlılık Düzeyi	.000

Temel değişkenlerin güvenilirlik analizi sonucunda yetki devrinin güvenilirliği 0.80, sorumluluğun 0.72, kendi kendine karar almanın 0.79, beceri geliştirmenin 0.87, yenilikçi performans için koçluğun 0.82 ve bir bütün olarak güçlendirici liderlik davranışlarının 0.95, bireysel performansın ise 0.86 olarak hesaplanmıştır. Bireysel performans değişkeninin faktör analizine ilişkin sonuçları, Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5: Bireysel Performansa İlişkin Faktör Analizi

<i>Bireysel Performans Davranışı Önergeleri</i>	Faktörün Katkısı
<i>Bireysel Performans</i>	
Bitirdiğim işin hızı, işin gereklerini ve yöneticimin beklentilerini karşılamaktadır.	.740
Bitirdiğim işin kalitesi işin gereklerini ve yöneticimin beklentilerini karşılamaktadır.	.789
Bitirdiğim işin miktarı işin gereklerini ve yöneticimin beklentilerini karşılamaktadır.	.768
İş yeteneklerimdeki gelişme, işin gereklerini ve yöneticimin beklentilerini karşılamaktadır.	.856
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçümü	.742
Bartlett Sınama Testi, Yaklaşık Ki-Kare Değeri	253.829
Serbestlik Derecesi	6
Anlamlılık Düzeyi	.000

3.3. Araştırma Sorunsalının Çözülmesi

Araştırmanın temel hipotezi olan güçlendirici lider davranışının, bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi ve diğer alt hipotezlerin sınanması için çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Verilerin, normallik dağılımı tespit edilmiştir. Güçlendirici lider davranışları ile bireysel performans ilişkisini gösteren korelasyon analizi yapılmıştır.

3.3.1. Korelasyon Analizi ve Sonuçları

Bağımsız ve bağımlı değişkenlerin ilişki düzeyi ve yönünü incelemek amacıyla yapılan korelasyon analizi, değişkenlerin ikili düzeyde $p < 0.01$ ile $p < 0.05$ anlamlılık seviyesinde ilişkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 6: Modeldeki Tüm Değişkenlerin Korelasyon Analizi

<i>Değişkenler</i>	<i>Ort.</i>	<i>Ss.</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1. Yetki Devri	4.40	.61	($\alpha=.80$)					
2. Sorumluluk	4.39	.69	.514**	($\alpha=.72$)				
3. Kendi Karar Alma	4.31	.65	.520**	.420**	($\alpha=.79$)			
4. Beceri Geliştirme	4.41	.69	.564**	.485**	.503**	($\alpha=.87$)		
5. Yenilik için Koçluk	4.33	.70	.530**	.420**	.521**	.552**	($\alpha=.82$)	
6. Bireysel Performans	4.46	.69	.565**	.491**	.507**	.576**	.552**	($\alpha=.86$)

** 0.01 seviyesinde korelasyon anlamlıdır.

* 0.05 seviyesinde korelasyon anlamlıdır.

Tablo 6’da yer alan korelasyon verilerine göre; yetki devri ile bireysel performans ($r=0.565$, $p<0.01$), sorumluluk ile bireysel performans ($r=0.491$, $p<0.01$), kendi kendine karar alma ile bireysel performans ($r=0.507$, $p<0.01$), beceri geliştirme ile bireysel performans ($r=0.576$, yönlü ilişkilidir. Tablo 6’da değişkenlerin standart sapma ölçüleri, 0.61-0.70 değerleri arasındadır.

3.3.2. Hipotez Testleri

Araştırma bağımsız değişkeninin, bağımlı değişken üzerindeki etkisine ilişkin geliştirilen hipotezler, çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Çoklu regresyon analiz sonuçları, Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7: Güçlendirici Lider Davranışının Bireysel Performansa Etkisine Yönelik İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	β	t	p	R^2	Düz. R^2	F
Yetki Devri	.293	3.663	.000			
Sorumluluk	.200	3.352	.001			
Kendi Karar Alma	.050	.696	.488	.548	.542	40.987
Beceri Geliştirme	.236	2.688	.008			
Yenilikçi Per. için Koçluk	.223	2.864	.005			

Bağımlı Değişken: Bireysel Performans ** $p<0.01$, * $p<0.05$

Tablo 7’de güçlendirici liderlik boyutlarından *yetki devri boyutu* ($\beta=0,29$, $p<0,01$), *sorumluluk boyutu* ($\beta=0,20$, $p<0,01$), *beceri geliştirme boyutu* ($\beta=0,23$, $p<0,05$) ve *yenilikçi performans için koçluk boyutu* ($\beta=0,22$, $p<0,01$) bireysel performans üzerinde pozitif ve anlamlı olarak etkilidir. Dolayısıyla H_{1a} , H_{1b} , H_{1d} ve H_{1e} hipotezleri desteklenmiştir. Fakat güçlendirici liderlik boyutlarından kendi kendine karar alma boyutu ile bireysel performans arasında herhangi bir etki tespit edilememiştir. Dolayısıyla, H_{1c} hipotezi desteklenmemiştir. Bu durumda; H_1 temel hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Diğer taraftan R^2 ölçü değeri, araştırma sorunsalını çözebilmek için geliştirilen modelin gücünü göstermektedir. Bu çalışmada, güçlendirici lider davranışının, bireysel performans üzerindeki değişimin % 55’ni açıkladığı tespit edilmiştir.

SONUÇ

21. Yüzyılda işletme başarısını belirleyen bir liderlik tarzı olan güçlendirici liderliğin temel bileşenleri; örgütün yönetimsel gücünün düzenlenerek çalışanlar ile paylaşılması, bu

gücün etkin bir vizyon ile kullanılması ve ilgili davranışların geliştirilmesidir. Böylece güçlendirici liderliğin hâkim olduğu bir işletmede, iş üzerindeki kontrol yetkisi, çalışanlara aktarılmış olmaktadır. Böylelikle işletme, birlikte hedeflerin başarıldığı etkileşimsel bir performans alanı haline gelir (Yılmaz, 2011).

Küreselleşme ve değişen ekonomik koşullar, İK'ın yenilikçi uygulamaları ağırlıklı bir rekabet anlayışı yaratmaktadır. İşletmeler, yüksek rekabet yetkinliği kazanmak için çalışanların pro-aktif olarak yer aldığı süreçler yaratmaya yönelmektedirler. Bu bağlamda işletmede İK'nın önemi ve niteliği, performansın ve değerlendirme sisteminin varlığına bağlı olmaktadır (Akgeyik vd., 2011).

Araştırma sonuçlarına göre; güçlendirici lider davranışının alt boyutlarından “*yetki verme, sorumluluk, beceri geliştirme ve koçluğun*”, bireysel performansı pozitif ve anlamlı yönde etkilediği, ancak “*kendi kendine karar alma boyutunun*” bireysel performansı anlamlı olarak etkilemediği tespit edilmiştir. “*Kendi kendine karar almanın*” bireysel performansı anlamlı olarak etkilemediği sonucu, çalışanların iş ile ilgili kararlarda henüz tam olarak özerk ve özgür olmadıklarını veya yöneticilerinin etkisinde kaldıklarını gösterebilir. Bu araştırmanın sonuçları, çeşitli çalışmalar tarafından desteklenmiştir. Maynard vd. (2007) ve Cordery vd. (2010) güçlendirici liderlerin, çalışanlar üzerinde direnç ve görev belirsizliği yaratması konusunda hem fikir olup, H_{1c} hipotezi sonucunu desteklemiştir. Araştırma sonucunda bankalarda, çalışanlara yetkiye denk sorumluluk verildiği ve çalışanların, kendilerini geliştirmelerine imkân tanınmaktadır. Bu noktada; H_{1a}, H_{1b}, H_{1d} ve H_{1e} hipotez sonuçları, “*Davranışsal Kendi Kendini Yönetim*” Teorisine tarafından desteklenmektedir (Thoresen ve Wilbur, 1976). Araştırma sonuçlarından biri olan beceri geliştirme boyutunun, çalışanların performansını pozitif ve anlamlı etkidiğidir. Bu sonuç, çalışanın problem çözme becerisinin vurgulandığı, Audenaert ve Decramer (2018) çalışması tarafından desteklenmiştir. Araştırma sonuçlarından biri olan güçlendirici liderliğin koçluk boyutunun, çalışanların performanslarını pozitif ve anlamlı etkidiğidir. Bu sonuç, Katzenbach ve Smith (1993), Barutçu ve Özbay (2009), Akın ve Ulukök (2017) çalışmaları tarafından desteklenmiştir. Araştırma sonuçlarından biri olan sorumluluk ve yetki boyutunun çalışanların performansını pozitif ve anlamlı etkidiğidir. Bu sonuç, Çekmecelioğlu (2014) çalışmasında, çalışanların lider etkisi ile işlerini daha iyi yaptıkları ve hedefe odaklandıkları sonucu ile örtüşmektedir.

Çağımızda liderler, örgütsel engelleri ortadan kaldırarak işleri kolaylaştırıcı olmalı, koçluk yapmalı ve çalışanların gerçek potansiyellerini fark etmelerini sağlamalıdır. Çünkü çalışanların yönetici-lider desteği ile güçlendirildiği bir işletme ancak başarı sağlayabilir. Bu

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt:21 Sayı:1 Yıl: 2020
Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences Vol:21 NO:1 Year:2020

araştırma, çalışanların soruları cevaplamak için ayırdıkları sürenin iş yoğunluklarından dolayı sınırlı olması nedeniyle dolayı daha az katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Gelecek çalışmalarda örneklem sayısı artırılarak ve çalışanların kişilik özellikleri de dâhil edilerek araştırmanın genişletilmesi önerilir.

KAYNAKÇA

- Ahearne, M., Mathieu, J., & Rapp, A. (2005). To empower or not to empower your sales force? An empirical examination of the influence of leadership empowerment behavior on customer satisfaction and performance. *Journal of Applied Psychology*, 90(5), 945–955.
- Akın, A., & Ulukök, E. (2017). Koçluk yaklaşımı ile iş gören geliştirme. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 279-300.
- Akgeyik, T., Dolgun, U., Çiftçi, B., Özler, D. E., Kağnıcıoğlu, D. Özbek, M.F., Çolak, A., & Serinkan, C. (2011). İnsan kaynakları yönetimi. Bursa: Ekin Yayınları.
- Albayrak, H. (2012). Kamu kurumlarında bireysel performans ölçümü. *Turgut Özal Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Kongresi*, Malatya.
- Amundsen, S., & Martinsen, L. (2014). Empowering leadership: Construct clarification, conceptualization and validation of a new scale. *The Leadership Quarterly*, 25, 487–511
- Arnold, J.A., Arad, S., Rhoades, J.A., & Drasgow, F. (2000). The empowering leadership questionnaire: The construction and validation of a new scale for measuring leader behaviors. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 249–269.
- Arslantaş, C. C. (2007). Güçlendirici lider davranışının psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik görgül bir araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (2).
- Audenaert, M., & Decramer, A. (2018). When empowering leadership fosters creative performance: The role of problem-solving demands and creative personality. *Journal of Management and Organization*, 24 (1), 4-18.
- Aytürk, N. (2015). Örgütsel ve yönetsel davranış. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bakan, İ., Büyükbeşe, T., Erşahan, B., & Güngören, M. (2012). Güçlendiren liderlik ve personel güçlendirme ilişkisi: teorik bir yaklaşım. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(4).
- Barutçu, E., & Özbay, Ö. (2009). Koçluk yaklaşımının yönetici ve iş gören üzerine etkilerine ilişkin bir araştırma. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 1(1), 47-62.
- Barutçugil, İ. (2002). Performans yönetimi. İstanbul: Kariyer Yayınları.
- Bayrakdar, M. (2014). Çalışanların liderlik özellikleri ile örgüte bağlılıkları arasındaki ilişkinin incelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

BDDK (2010). Türk bankacılık sektörü genel görünümü. Retrieved from <https://www.bddk.org.tr/Duyurular/Turk-Bankacilik-Sektoru-Genel-Gorunumu%E2%80%93Mart-2010/381>.

Bolat, O. İ., Bolat, T., & Aytemiz Seymen, O. (2009). Güçlendirici lider davranışları ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin sosyal mübadele kuramından hareketle incelenmesi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12 (21), 215-239.

Booth, S. (1993). Crisis management strategy. London: Routledge.

Brower, M.J. (1995). Empowering teams: What, why and how. Empowerment in Organisations, 3(1): 13-25.

Cheong, M., Spain, S. M., Yammarino, F. J., & Yun, S. (2016). Two faces of empowering leadership: Enabling and burdening. Leadership Quarterly, 27, 602-616.

Churin, A. (2006). Personel güçlendirme ve bireysel performans ilişkisi üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, İstanbul.

Cevahir, H. (2004). Güçlendirici liderlik davranışları ile örgütsel bağlılık ve iş tatmini arasındaki ilişki üzerine bir araştırma (Yüksek Lisans Tezi), Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Kocaeli.

Cordery, J.L., Morrison, D., Wright, B.M., & Wall, T.D. (2010). The impact of autonomy and task uncertainty on team performance: A longitudinal field study. Journal of Organizational Behavior, 31, 240-258.

Çekmecelioğlu, G. H. (2014). Göreve ve insana yönelik liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık, iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (28), 21-34.

Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin iş gören performansı üzerine etkileri. Doğu Üniversitesi Dergisi, 9 (1), 35-46.

Doğan, S. (2007). Vizyoner liderlik. İstanbul: Kare Yayınları.

Doğru, Ç. (2018). The mediating effect of trust in leader on the relationship between empowering leadership and employee creativity. *Opus Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8 (15), 1539-1561.

Govers, M. J. (1997). Workplace empowerment and job performance in ambulatory care nursing. Faculty of Graduate Studies. Master Thesis. The University of Western Ontario, London.

Govender, K. (2017). Empowering leadership and municipal service delivery: A case study of a metropolitan municipality in South Africa. *International Journal of Public Administration*, 40 (5), 427-433.

Hao, P., He, W., & Long, L.R. (2018). Why and when empowering leadership has different effects on employee work performance: The pivotal roles of passion for work and role breadth self-efficacy, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 25 (1), 85-100.

Hon, A. H., & Chan, W. W. (2013). Team creative performance: The roles of empowering leadership, creative-related motivation, and task interdependence. *Cornell Hospitality Quarterly*, 54 (2), 199-210.

Humborstad, S.I.W., Nerstad, C.G.L. & Dysvik, A. (2014). Empowering leadership, employee goal orientations and work performance: A competing hypothesis approach. *Personnel Review*, 43 (2), 246-271.

İmamoğlu, E. B. & Turan, A. D. (2019). Güçlendirici liderlik ile bilgi paylaşımı davranışı arasındaki ilişkide algılanan örgütsel desteğin aracı rolü: Biliřim sektöründe bir araştırma. *İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, (87).

Keleş, Ö. (2008). Örgüt iklimi boyutlarının çalışanların güçlendirme algılarıyla ilişkilerinin değerlendirilmesi: Bir Araştırma (Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.

Karakoç, N., & Küçük, Y.A. (2009). Employee empowerment and differentiation in companies: A literature review and research agenda, *Enterprise Risk Management*, 1(2).

Kasnaklı, B. (2002). Stratejiler ile performans göstergelerinin bütünlüğünü sağlayan bir model: Dengeli puan kartı (balanced scorecard). *Verimlilik Dergisi*, 2, 131-152.

Katzenbach, J.R., Smith, D.K. (1993). *The wisdom of teams*. Boston: Harvard Business School Press.

Koçak, S., & Burgaz, B. (2017). Ortaöğretim kurumlarındaki psikolojik sözleşme üzerinde güçlendirici liderlik davranışlarının rolü. *Eğitim ve Bilim*, 42.

Koçel, T. (1998). *İşletme yöneticiliği* (6. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.

Koçel, T. (2003). *İşletme yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınları.

Konczak, L. J., Stelly, D., J. & Trusty, M. L. (2000). Defining and measuring empowering leader behaviors: Development of an upward feedback instrument. *Educational and Psychological Measurement*, 60 (2), 301-313.

Kundu, S.C., Kumar, S. & Gahlawat, N. (2018). Empowering leadership and job performance: Mediating role of psychological empowerment. *Leadership and Job Performance*, 42 (5).

Lee, J., Lee, H., & Park, J.G. (2014). Exploring the impact of empowering leadership on knowledge sharing, absorptive capacity and team performance in IT service. *Information Technology and People*.

Lorinkova, N.M., Pearsall, M.J. & Sims, H.P. (2013). Examining the differential longitudinal performance of directive versus empowering leadership in teams. *Academy of Management Journal*, 56, 573–596.

Mahoney, T. A., Jerdee, T. H., & Carroll, S. J. (1965). The jobs of management. *Industrial Relations*, 97-110.

Manz, C. C., & Sims, H. P., Jr. (2001). *The new superleadership: Leading others to lead themselves*. San Francisco: Berrett Kohler.

Martínez-Córcoles, M., Gracia , F.J., Tomás, I., Peiró , J.M., & Schöbe, M. (2013). Empowering team leadership and safety performance in nuclear power plants: A multilevel approach, *Safety Science*, 51, 293–301.

Maynard, M.T., Mathieu, J., Marsh, W.M., & Ruddy, T.M. (2007). A multilevel investigation of the influences of employees' resistance to empowerment. *Human Performance*, 20 (2),147-171.

Nedimoğlu, A. B. (2008). Güçlendirmenin işletmelerdeki çalışanların iş tatminleri üzerindeki etkisinin incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler

Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon ve Örgütsel Davranış Bilim Dalı, Ankara.

Özdevecioğlu, M., & Kanıgür, S. (2009). Çalışanların ilişki ve görev yönelimli liderlik algılamalarının iş performansları üzerindeki etkileri, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(16), 53-82.

Raub, S., & Robert, C. (2010). Differential effects of empowering leadership on in-role and extra-role employee behaviors: Exploring the role of psychological empowerment and power values. *Human Relations*, 63 (11), 1743-1770.

Seibert, S. E., Wang, G., & Courtright, S. H. (2011). Antecedents and consequences of psychological and team empowerment in organizations: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 96, 981-1003.

Sims, H., Faraj, S., & Yun, S. (2009). When should a leader be directive or empowering? How to develop your own situational theory of leadership. *Business Horizons*, 52, 149-158.

Sökmen, A. (2010). Yönetim ve organizasyon. Ankara: Detay Yayıncılık.

Sönmez, A. (2007). Örgütlerde çalışanları güçlendirmeye yönelik uygulamaların rekabet gücüne etkisi: Bucak/ Burdur bölgesi 3S plazalar örneği, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.

Şentürk, F. K., & Coşkun, M. (2018). Liderlik tiplerinin örgütsel muhalefet üzerindeki etkileri. *Electronic Journal of Social Sciences*, 17(68).

Thoresen, C.E., & Wilbur, C.S. (1974). Some encouraging thoughts about self- reinforcement. *Journal of Applied Behaviour Analysis*, 4 (9).

Tutar, H., & Altınöz, M. (2010). Örgütsel iklimin iş gören performansı üzerine etkisi: Ostim imalat işletmeleri çalışanları üzerine bir araştırma. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 65(2), 196-218.

Vecchio, R.P., Justin, J.E., & Pearce, C. L. (2010). Empowering leadership: An examination of mediating mechanisms within a hierarchical structure, *The Leadership Quarterly*, 21.

Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.

Yılmaz, H. (2011). Güçlendirici liderlik (1. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.

Yun, S., Cox, J., & Sims, J.R. ve Henry, P. (2006). The forgotten follower: A contingency model of leadership and follower self-leadership, *Journal of Managerial Psychology*, 21 (4).

Zhang, X., & Bartol, K. M. (2010). Linking empowering leadership and employee creativity: The influence of psychological empowerment, intrinsic motivation, and creative process engagement. *Academy of Management Journal*, 53(1), 107-128.