



ISSN: 1303-1279

CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ

BİLİMLER DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS
AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt 20, Sayı 1 / MAYIS 2019

Volume 20, Number 1 / MAY 2019

CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt/Vol.: 20

Sayı/No: 1

Yıl/Year: 2019

ISSN 1303-1279

Sahibi (Publisher)
C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
Prof. Dr. Adem DOĞAN

Editör (Editor)
Doç. Dr. Necati Alp ERİLLİ

Editör Yardımcısı (Associate Editor)
Dr. Öğretim Üyesi Çağatay KARAKÖY

Sekreteryaya (Secretariat)
Arş. Gör. Mehmet Ali DEVECİ
Arş. Gör. Yasin GÖRMEZ
Arş. Gör. Gamze Çimen
Arş. Gör. Mehmet Erdoğmuş
Arş. Gör. İbrahim Buldur

Yayın Kurulu (Editorial Board)
Prof. Dr. Halis ÇETİN
Prof. Dr. Ahmet ŞENGÖNÜL
Prof. Dr. Nazım ÖZTÜRK
Prof. Dr. Adnan MAHİROĞULLARI
Prof. Dr. Ziya Gökçalp GÖKTOLGA

İrtibat (Contact)
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.

İÇİNDEKİLER

MAKALE İSMİ

SAYFA NO

**ENERGY CONSUMPTION, TRADE OPENNESS AND GROWTH NEXUS IN TURKEY:
EVIDENCE FROM VECM**

Elma SATROVIC

1-12

**EFFECTS OF MANAGERS' INDIVIDUAL INNOVATIVE BEHAVIOR TENDENCIES AND
BUSINESS INNOVATION ON NON-FINANCIAL BUSINESS PERFORMANCE**

Sevcan VARDAR, Feridun DUMAN

13-29

**ECONOMIC DIPLOMACY OF TURKEY IN THE CONTEXT OF POLITICS OF PRESTIGE
IN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS**

Uğur ÜNAL

30-53

**EMPIRE AS A CONCEPTUALIZATION OF 'INTERNATIONAL' IN THE AGE OF
GLOBALISATION**

Muhammed Kürşad ÖZEKİN

54-61

MÜSLÜMAN COĞRAFYADA KİŞİSEL GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİ

Adem DOĞAN

62-74

**AİLE İŞLETMELERİNDE YÖNETİMİN DEVRİ VE VARİSTE ARANILAN ÖZELLİKLER:
ARDAHAN VE SİVAS ÖRNEĞİ**

Arzu KILIÇ, Berrin FİLİZÖZ

75-90

**ALGILANAN SOSYAL DESTEK İLE STRES DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN
İNCELENMESİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Fatih Ferhat ÇETİNKAYA, Fatma KORKMAZ

91-103

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ SATIN ALMA TERCİHLERİNİN DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLERE GÖRE İNCELENMESİ

İbrahim YEMEZ, Mehmet Şükrü AKDOĞAN

104-118

BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN LOJİSTİK İŞLETMELERİNİN FİNANSAL PERFORMANSLARININ TOPSIS VE VIKOR YÖNTEMLERİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Cenk TUFAN, Yunus KILIÇ

119-137

ÜLKELERİN İKTİSADİ GELİŞİMİ VE İKTİSADİ KARMAŞIKLIK DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: G8 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Metin UÇAR, Semanur SOYYİĞİT, Murat NİŞANCI

138-148

FAALİYET TABANLI MALİYETLEME: HASTANE İŞLETMESİ UYGULAMASI

Tunay ASLAN

149-163

HUKUKİ DÜZENLEMELER, POLİTİKA DESTEKLERİ VE MALİ TEŞVİKLERİN YENİLENEBİLİR ENERJİNİN GELİŞİMİNDEKİ ROLÜ: ÇİN HALK CUMHURİYETİ ÖRNEĞİ

Halil İbrahim KAYA, Yüksel BAYRAKTAR

164-180

İRAN BORSASI VE REEL DÖVİZ KURU ARASINDAKİ SİMETRİK VE ASİMETRİK İLİŞKİLERİNİN İNCELENMESİ

Khaterreh SADEGHZADEH, Hayati AKSU, Ömer Selçuk EMSEN

181-192

**İŞLETMELERDE MALİ MÜŞAVİR HİZMETLERİNDEKİ MEMNUNİYETTE ETKİLİ
FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: ERZURUM İLİ ÖRNEĞİ**

Kenan ORÇANLI, Erkan OKTAY, Zeynep KÜÇÜK

193-213

İŞSİZLİKTE UZUN HAFIZA ETKİSİ VE HİSTERİSİZ HİPOTEZİNİN GEÇERLİLİĞİ

İpek M. YURTTAGÜLER, Sinem KUTLU

214-225

**KAMU FİNANSMANI, FİNANSAL PİYASALAR VE KREDİ TEMERRÜT RİSKİ: TÜRKİYE
VE BRICS ÜLKELERİ UYGULAMASI**

Sedat YENİCE, Şaban ÇELİK, Yasin Erdem ÇEVİK

226-240

**KÜRESELLEŞMENİN EKONOMİK VE SOSYOLOJİK ETKİLERİ: 1997'DEN GÜNÜMÜZE
BİBLİYOGRAFİ TABANLI SİSTEMATİK DERLEME ÇALIŞMASI**

Dilara BAHTİYAR SARI, İlker ŞAHİN, Mustafa GÜLMEZ

241-259

**MAĞAZA ATMOSFERİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLERLE MEMNUNİYET-SADAKAT-
TAVSİYE ETME DURUMU ARASINDAKİ İLİŞKİYİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR
ALAN ÇALIŞMASI**

Mevlüt TÜRK, Ahmet ÜNAL

260-280

CO₂, QUALITY OF LIFE AND ECONOMIC GROWTH IN MENA COUNTRIES

Tuncer GÖVDELİ

281-292

**MUHASEBE SKANDALLARININ ÖNLENMESİNDE ADLİ MUHASEBE MESLEĞİNİN
ROLÜ**

Said ALPAGUT ŞENEL, Öznur ARSLAN

293-308

SÖZ KONUSU SAYFALAR ARASINDAKİ MAKALE YAYINDAN KALDIRILMIŞTIR

309-319

OSMANLIDAN CUMHURİYETE GÜRÜN'DE SOSYAL VE EKONOMİK HAYAT

Ahmet UZUN, Ayşe Meral UZUN

320-334

PAZAR YÖNELİMİ GİRİŞİMCİLİK NİYETİNDE ETKİLİ MİDİR? ÜNİVERSİTELİLER ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI

İsmail Tamer TOKLU

335-347

SAĞLIK İLETİŞİMİNDE DAVRANIŞSAL MÜDAHALE TASARIMI: İNGİLTERE ONLİNE HASTANE RANDEVU SİSTEMİ ÖRNEĞİ

Şebnem ÖZDEMİR

348-365

SAĞLIK KURUMLARINDA KİŞİSEL DEĞERLERİN MESLEKİ BAĞLILIĞA ETKİSİ

Büşra POLAT, Ümit NALDÖKEN

366-376

SEKTÖREL KATMA DEĞER VE YAPISAL DÖNÜŞÜM İLİŞKİSİ: CEE ÜLKELERİ VE TÜRKİYE ANALİZİ

Semanur SOYYİĞİT

377-393

ŞEHİR PAZARLAMASINDA MARKA DEĞERİ ALGISININ ÖNEMİ: SİVAS İLİ ÖRNEĞİ

Hilal UYGURTÜRK, Abdullah YILMAZ

394-409

TIBBİ VERİLER ÜZERİNDE BİRLİKTELİK KURALLARI MADENCİLİĞİ

Mehmet Ali ALAN

410-419

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN YENİ PİYASALARA AÇILMASINI ENGELLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

İsmail ŞENTÜRK

420-437

TÜRKİYE'DE LİDERLİK ÖZELLİKLERİ İLE İLGİLİ YAZILAN TEZLERİN İÇERİK ANALİZİ YÖNTEMİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Hasan GÜL, Aysuluu BEYŞENOVA

438-446

**ULUSLARARASI ŞİRKETLERDE DIŞ KAYNAK KULLANIMI VE LOJİSTİK ANLAYIŞ:
ŐİVAS ÖZELİNDE BİR UYGULAMA**

Çağatay KARAKÖY, Berivan KIZILIRMAK

447-461

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN UZAKTAN EĞİTİM DERSLERİNDEKİ MEMNUNİYET
ARAŞTIRMASI: ÂŞIK VEYSEL MESLEK YÜKSEKOKULU ÖRNEĞİ**

Nevzat BALIKÇIOĞLU, Dilek ÇINAR ÖZ, Nalan Nilüfer IŐIN

462-473

**YÜKSELEN EKONOMİLERDE YÜKSEK TEKNOLOJİLİ MAL İHRACATININ
BELİRLEYİCİLERİ**

Özge BUZDAĞLI, Ayşe Meral UZUN, Ömer Selçuk EMSEN

474-487

ENERGY CONSUMPTION, TRADE OPENNESS AND GROWTH NEXUS IN TURKEY: EVIDENCE FROM VECM

Elma SATROVIC¹

Abstract

This research investigates the relationship between energy consumption (ENE), trade openness (TI) and economic growth (GDP) in the case of Turkey in the period 1970-2015. VECM is employed. The results suggest a long-run causality which is inferred from the statistically significant error term with GDP and ENE. However, short-run coefficients are not found to be significant in the case of GDP and TI equation. Moreover, the findings suggest that a percentage change in ENE will result in a 1.35% increase in real GDP per capita. While for TI, a percentage change in this variable will result in 0.13% decrease in GDP in the long-run. Hence, real GDP per capita is elastic to the change in energy consumption but inelastic to the change in TI. This paper summarizes in detail the policy implications and the recommendations for future research. At last, the diagnostic tests advocate the stability of the model.

Key words: economic growth, energy consumption, trade openness, Turkey, VECM

Türkiye'de Enerji Tüketimi, Ticari Dışa Açıklık Ve Büyüme İlişkisi: Vektör Hata Düzeltilme Modeli (VECM)

Özet

Bu araştırma, Türkiye'de enerji tüketimi (ENE), ticari dışa açıklık (TI) ve ekonomik büyüme (GDP) arasındaki ilişkiyi 1970-2015 dönemi için incelemektedir. VECM uygulaması yapılmıştır. Sonuçlar, istatistiksel olarak anlamlı bir hata döneminden çıkarılan GDP ve ENE ile uzun süreli bir nedensellik göstermektedir. Ancak, kısa dönemli katsayılar GDP ve TI denklemi açısından anlamlı bulunmamıştır. Ayrıca, bulgular ENE'deki yüzde değişimin kişi başına düşen GDP'de % 1.35'lik bir artışa yol açacağını göstermektedir. TI için, bu değişimdeki yüzde değişim, uzun vadede GDP'de % 0.13 düşüşe neden olacaktır. Dolayısıyla, kişi başına düşen GDP, enerji tüketimindeki değişime karşı esnek olmakla birlikte, TI'daki değişime karşı esnek değildir. Bu çalışma gelecekteki araştırmalar için politika sonuçlarını ve önerileri detaylı olarak özetlemektedir. Sonuç olarak teşhis testleri modelin istikrarını desteklemektedir.

Anahtar kelimeler: ekonomik büyüme, enerji tüketimi, ticari dışa açıklık, Türkiye, VECM

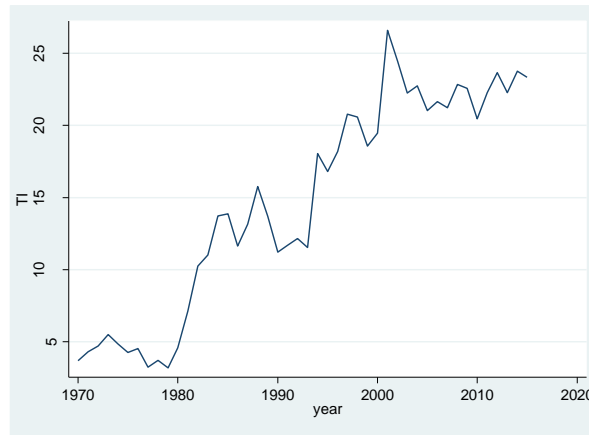
INTRODUCTION

The trade liberalization process has been started in Turkey in the 1980s. Since that period, trade openness has increased significantly leading into progressing macroeconomic performance. The macroeconomic performance has recorded a tremendous increase after the 2002. As a result, the urbanization has been increased, the poverty rate has been diminished and the extreme poverty almost eliminated. In addition, the income has recorded a significant increase. With regard to

¹ Assistant professor at Çağ University, Yaşar Bayboğan Kampüsü Adana-Mersin Karayolu üzeri, Yenice/Mersin, Turkey, elmasatrovic@cag.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8000-5543.

economic growth, Turkey has recorded a significant increase leading into the rise of real GDP per capita what is used as a proxy of economic growth in this paper.

In order to explain the link between the variables of interest, we start first by presenting the trade statistics of Turkey (<https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tur/>). Turkey is ranked in the top 30 largest export economies at the global level in the year 2016. However, it has recorded a trade balance that is negative. With regard to exports, the highest amount of money is earned by exporting the gold, second best statistics is in terms of cars and the third in terms of delivery trucks. On the other hand, the highest imports share is connected with the cars, second is petroleum and the third is gold. The Turkey imports the highest amounts in USD from China, Germany and Russia while the top destinations in terms of exports are Germany, United Kingdom and Italy. Both exports and imports have increased significantly as of Turkey in the period of interest. The proxy variable of trade openness in this paper is suggested to be the amount of goods and services in USD that is sold, exchanged as of barter or as a gift (% of GDP). Graph 1 suggests a significant increase in this proxy variable in the period of interest.



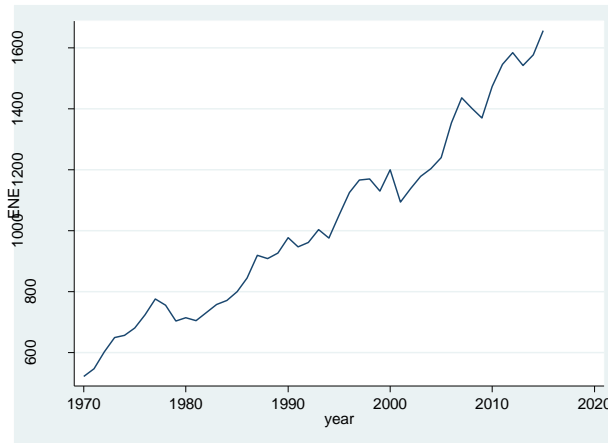
Graph 1: Trade (Source: Author)

It is important to emphasize that the relationship between trade liberalization and economic growth has been an interesting issue of debate in the last few decades. Thus, most of the authors suggest a positive link (Grossman and Helpman, 1990:796, Shayanewako, 2018:1, Satrovic, 2018a:97, among others). Apart from these finding, Rodriguez and Rodrik (2001:264) indicate that some of the authors suggest the negative link while some suggest the link that is not significant (Cooke, 2010:94 and Jafari et al., 2012:573) indicating mixed evidence on the link of interest. Besides that, the authors suggest two significant drawbacks in research to follow that arose from the measurement issues as well as the econometrics technique applied. The positive link is connected to the improvement in the productivity. Trade openness does not only increase the availability of the foreign goods and services but also spillovers the foreign human capital which tends to have a significant positive impact on the productivity of the host country. Moreover, the countries specialized in high-tech products can earn much by the inclusion in international trade. With regard to Turkey, it is also important to emphasize a significant increase in the both, export and import, after 1980s as indicated by Meschi et al. (2008).

As of energy consumption-growth nexus, it has been also well-studied in the empirical research to date. However, most of the empirical research provides the conflicting results thus the conclusion on the definite link between these two economic terms of interest can hardly be drawn (Ozturk et al., 2010:4422). Hence, if the results report a unidirectional causal relationship from energy to economic growth, economy is found to be energy dependent and thus policy makers should be aware of this position while making the strategies. In the case when causality runs from

growth to energy, an economy does not need to have that strict energy policy (Ozturk et al., 2010:4422). Chaudry et al. (2012:371) suggest that the globalization has drastically changed the global economy and brought up many issues. Of the most considering is energy, since the demand increases tremendously leading many countries to face a shortage. With regard to Turkey, it is important to emphasize that Turkey has enough resources to produce all energy needed (<https://www.worlddata.info/asia/turkey/energy-consumption.php>).

However, Boluk and Koc (2011) have indicated that only 28% of the total energy demand was met by the energy consumption in Turkey in 2009. Thus, Turkey depends heavily on the imported energy which is in general too expensive. In the light of Turkish economy, it is also important to emphasize that it faces a tremendously increasing energy demand in the period of interest which is summarized by Graph 2.



Graph 2: Energy consumption (Source: Author)

The consumption of energy produced from fossil fuels has brought up a serious environmental concern. Due to the fact that Turkey desires to become EU member state, it has to take much care on sustainable development. This is true since the energy consumption is found to be one of the greatest producers of CO₂ globally. Thus, special care should be given to the promotion, consumption and production of energy based on renewable resources. Satrovic (2018b:20) suggests that Turkey has a great potential for it.

The rest of this research article will present the summarized literature review on the link of interest. In addition, we will display the variables used and the methodology that we have conducted to provide the results. Moreover, we will display the results and provide the interpretations. To conclude, some conclusive remarks will be presented together with the policy implications.

I. LITERATURE REVIEW

In the last few decades, the link between the consumption of energy, trade openness and economic growth has been explored quite intensively. To mention a few, Shahbaz et al. (2013:8) suggests long-run link between these variables in the case of China in the period 1971-2011. The authors have used the ARDL bounds testing approach. Moreover, Muhammad and Majeed (2015:658) provide supportive evidence to the long-run relationship between the consumption of energy, trade openness, economic growth and the development of financial sector in the case of India, Nepal, Sri Lanka, Bangladesh and Pakistan. Apart from these findings, Kumar et al. (2015:1300) suggest mixed evidence on the variables of interest implying the unidirectional causality from capital stock and energy consumption to output; bidirectional causality between

trade openness and output and no causality between financial development and output. Despite to the fact that the link between energy, trade openness and economic growth has received significant attention among research community, the evidence to date provides inconclusive findings and do not investigate enough the case of Turkey what was the motivation to conduct this study. Thus, the paragraphs to follow present the recent evidence on the Turkish economy.

Acaravci et al. (2015:1050) have explored the link, if any, between energy consumption, economic growth, trade liberalization and FDI in the case of Turkey. They have collected the time-series data in the period between 1974 and 2013 and have employed the time-series econometrics. The findings of ARDL and Granger causality model suggest a long-run link between the variables of interest. Moreover, the authors have found a unidirectional link running from electricity consumption to growth advocating the “growth hypothesis”. The authors also outline the fact that the empirical findings to date suggest the mixed evidence on the link between the variables of interest. As a possible reason, Ozturk (2010:340) suggests that the difference in reported results arises from the differences in methodology as well as the sample of interest.

Cetin (2016) suggests the consumption of energy, trade liberalization and the development of financial market to be one of the main factors of growth in Turkey in the time span between 1980 and 2014. The empirical results of ARDL bounds test and Johansen-Juselius technique confirm this link in the long-run. The authors also suggest that the decrease in the supply of energy tends to slow down the growth. In this light, Altinay and Karagol (2004:985) also provide the empirical evidence on the positive relationship between these macroeconomic variables employing Hsiao’s version of Granger causality method for the period 1950-2000 in Turkey.

With regard to Turkey, it is also important to emphasize that Sahbudak and Sahin (2018:1648) have explored the link between the consumption of energy, trade liberalization and growth in the period between 1980 and 2013. The empirical results of ARDL-bounds testing approach advocate the positive trade-energy nexus in the long-term. The findings of this paper are also supported by Kaplan et al. (2011:31) in the period between 1971 and 2006 in the case of Turkey by employing VECM.

To summarize, most of the papers investigating the case of Turkey suggest a positive link between energy consumption, economic growth and trade liberalization (Acaravci et al., 2015; Cetin, 2016; Altinay and Karagol, 2004; Sahbudak and Sahin, 2018 and Kaplan et al., 2011). However, it is important to be aware of the fact that these studies use different proxy variables of the macroeconomic terms of interest and the different time-span while making comparison. Despite to the fact that most of the studies agree on the positive link between the variables of interest, Ozturk (2010) outlines the mixed evidence on the links of interest due to the differences in methodology as well as the sample of interest.

In terms of the panel data evidence, it is important to emphasize that Nasreen and Anwar (2014:82) have explored the link of interest for the following Asian economies (Pakistan, India, Indonesia, Iran, Japan, Jordan, Korea Dem., Malaysia, Nepal, Philippines, Sri Lanka, Thailand, Vietnam, China). The period of interest is between 1980 and 2011. The empirical results of panel cointegration and causality approaches provide the supportive evidence on the cointegration link in the trivariate model. Terms of trade has been recognized as one of the most important explanatory variables of the growth in South America in the period between 1980 and 2007 by employing panel cointegration technique (Sadorsky, 2012:476). The supportive evidence to the positive energy-growth nexus is also given by Narayan et al. (2008:2765). Hasson and Masih (2017) have specified that a very few empirical studies treat the link of interest in the case of South African countries. The authors have found a link to be direct in the period 1971-2013 by employing ARDL approach. Trade openness is also found to be the important determinant of growth. Energy is found to be an important determinant of economic growth in Belke et al. (2011) for the sample of OECD countries in the time-span 1981-2007 by employing causality tests.

The empirical studies presented in this paper, in general, agree on the positive energy-growth nexus, this is due to the significant role of the energy in the production sector. Besides that, trade is also accepted to have a positive impact especially in the long-run. Thus the positive link between the variables of interest is expected in this paper taking into account the exponential increase in energy consumption in Turkey as well as the statistics in terms of trade openness. Even though the research to date does not have a final consensus on the link between the variables of interest, the positive link is expected in terms of Turkey.

The contribution of this paper to the literature can be summarized in the following. At first, the study employs the latest available data and longer time-span compared to the studies to date. Moreover, as opposed to the studies presented in the literature review section, we have employed Vector Error Correction Model that provides the opportunity to estimate the variables that do not meet the assumption on covariance stationarity in levels but in the first difference. At last, the findings of this paper serve to propose the significant policy implications for the decision makers.

II. METHODOLOGY, DATA AND VARIABLES

Vector Error Correction Model (VECM) has been used quite intensively in the recent empirical research based on the time-series data. It can be considered as the restricted Vector Autoregressive (VAR) model. One of the assumptions of VECM is that it enables the manipulation with the integrated variables. Simply said, VECM is actually the cointegrated VAR model. One of the advantages of VECM over VAR model is the fact that it enables the estimation of the variables that do not meet the assumption on covariance stationarity in levels but in the first difference. Thus, Baum (2013) suggests that VECM is appropriate in the case when the first difference of the variables does not contain unit root. Besides that, one of the most important advantages of VECM over VAR is the fact that it estimates the coefficients in the short- as well as the long-run.

With regard to the difference between the regression analysis and VECM, it is important to emphasize that regression analysis answers the question whether or not the outcome variable is influenced by the regressor. Apart from this, the findings of regression analysis do not provide any info on the causation between the variables. Thus, there is a need to extend the regression results by employing VECM and providing the empirical evidence on the causality. The VECM depends upon the uncorrelated error terms and the same order of the integration of the variables. In terms of the model specification, VECM can be formalized as the differenced VAR. This procedure will erase one lag, thus the variables contain k-1 lags. In addition, the outcome variables should be expressed with operator that is differenced. The model to be investigated in this paper can be expressed as following (Baum, 2013):

$$\Delta \ln GDP_t = a + \sum_{i=1}^{k-1} \beta_i \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{j=1}^{k-1} \phi_j \Delta \ln ENE_{t-j} + \sum_{m=1}^{k-1} \varphi_m \Delta \ln TI_{t-m} + \lambda_1 ECT_{t-1} + u_{1t}$$

$$\Delta \ln ENE_t = \sigma + \sum_{i=1}^{k-1} \beta_i \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{j=1}^{k-1} \phi_j \Delta \ln ENE_{t-j} + \sum_{m=1}^{k-1} \varphi_m \Delta \ln TI_{t-m} + \lambda_2 ECT_{t-1} + u_{2t}$$

$$\Delta \ln TI_t = \theta + \sum_{i=1}^{k-1} \beta_i \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{j=1}^{k-1} \phi_j \Delta \ln ENE_{t-j} + \sum_{m=1}^{k-1} \varphi_m \Delta \ln TI_{t-m} + \lambda_3 ECT_{t-1} + u_{3t}.$$

The meaning of the symbols is given below (Baum, 2013):

- $k-1$ = represents the desired number of lags corrected by 1 due to the first differencing.
- λ_i = answers the question how fast the equation adjusts. The sign is negative implying the tendency on the long-run equilibrium.
- ECT_{t-1} = provides the info in the long-run and represents the residual obtained by estimating the cointegrating regression.
- u_{it} = is the notation for innovations or better to say it is the stochastic error.
- $\beta_i, \phi_j, \varphi_m$ = are the notations for coefficients in the short-term.
- GDP = is the abbreviation for GDP per capita (constant 2010 US\$) (Satrovic and Muslija, 2019:143).
- TI = Trade in goods and services outlines the change of the ownership between two economies. It includes the sales as well as the barter transactions or gifts of goods and services. It is measured as a share of GDP.
- ENE = energy use (kg of oil equivalent per capita) is used as a proxy of energy consumption.

To provide the empirical evidence on the matter it is first essential to provide the specification of the model. Moreover, due to the requirements of the VECM, it is necessary to check whether or not the first difference meets the stationary properties. The commonly used criteria will be employed to determine the desired number of lags. With regard to the cointegration, we will employ the Johansen cointegration test to check whether or not the variables are cointegrated. Besides VECM, this paper will employ the Granger causality test. The empirical evidence ends by providing the results of the tests on the stability of the model.

III. RESULTS OF THE RESEARCH

The results of the research will be presented within few steps. At first, we present the main measures of the summary statistics in the Table 1.

Table 1: The description of the data

stats	GDP	ENE	TI
mean	7532.11	1026.57	14.72
sd	2593.27	314.38	7.44
max	13898.70	1656.80	26.58
min	4221.16	522.20	3.20
skewness	0.81	0.35	-0.24
kurtosis	2.72	2.06	1.63

Real GDP per capita reaches mean value of 7532.11 constant 2010 USD in the case of Turkey in the period between 1970 and 2015. The last observed year outlines the maximum value of real GDP per capita to be 13898.7 constant 2010 USD while the first observed year displays the lowest recorded value. In terms of energy consumption, the average value of energy use (kg of oil equivalent per capita) is showed to be 1026.57. The maximum value is reported in the last

observed year while the minimum reported value is displayed in the year 1970. With regard to the proxy of trade openness, it equals on average 14.72%. The maximum value is recorded in the year 2001 while the minimum value of 3.20% is found in the year 1979. The year 2001 is the post-crisis year in Turkey what advocates the maximum value in terms of trade openness. To deal with the variation of the variables and to ease the interpretation we have transformed variables in natural logarithmic form and thus interpret the coefficients as elasticity. The research moves forward to the selection of the optimal number of lags. Most of the criteria agree on the one lag, thus the research proceeds further by operating with the one lag. Due to the properties of VECM, we have tested whether or not the log levels and first difference of the variables contain unit root by applying the ADF test. Table 2 displays the results.

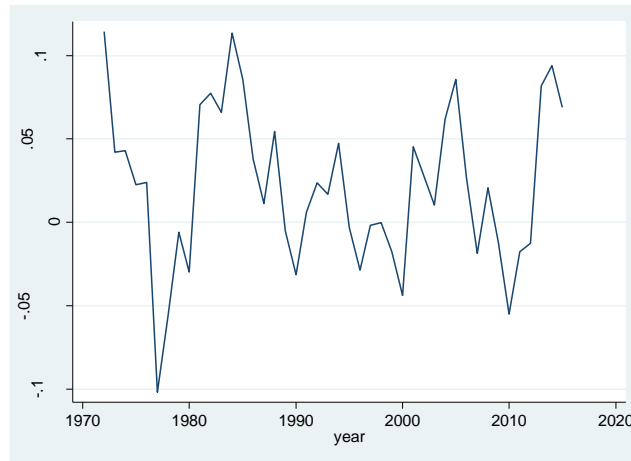
Table 2: ADF test

Variable	Test Statistic	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	Z(t) - p value
lnGDP	Z(t) 0.579	-3.621	-2.947	-2.607	0.987
D.lnGDP	Z(t) -4.397	-3.628	-2.950	-2.608	0.000
lnENE	Z(t) -1.043	-3.621	-2.947	-2.607	0.737
D.lnENE	Z(t) -5.387	-3.628	-2.950	-2.608	0.000
lnTOT	Z(t) -1.391	-3.621	-2.947	-2.607	0.587
D.lnTOT	Z(t) -4.109	-3.628	-2.950	-2.608	0.001

The findings of Augmented Dickey-Fuller test for unit root suggest that the null on unit root cannot be rejected in the case of all log level values. However, the test suggests the stationary properties of the first difference. Thus, the variables are found to be integrated of the order 1 for a 1% level of significance. Moreover, we have tested for the number of cointegration equations by employing the Johansen cointegration test. In the case when rank equals 0, null assumes no cointegration among variables. Table 3 displays the trace and max statistics to be higher than the 5% critical values suggesting the rejection of null on no cointegrating relationship between the variables. Additionally, null hypothesis in the first rank suggests one cointegration between the variables. The findings suggest that this null cannot be rejected suggesting the long-run link between the three variables of interest. Thus, these variables move together in the long-term. We have also evaluated the cointegrating equation by using the graph below.

Table 3: Cointegration test

maximum rank	parms	LL	eigenvalue	trace statistic	5% critical value
0	12	189.7414	.	32.3096	29.68
1	17	203.2032	0.45768	5.3859*	15.41
2	20	205.8796	0.11454	0.0332	3.76
3	21	205.8962	0.00075		
maximum rank	parms	LL	eigenvalue	max statistic	5% critical value
0	12	189.7414	.	26.9237	20.97
1	17	203.2032	0.45768	5.3527	14.07
2	20	205.8796	0.11454	0.0332	3.76
3	21	205.8962	0.00075		



Graph 3: Predicted cointegrated equation (Source: Author)

With this step completed, we move forward to the presentation of the VECM results and we provided the detailed interpretation.

Table 4: VECM

	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
D_LNGDP						
_CE1 L1.	0.236	0.134	1.77	0.077	-0.026	0.498
lnGDP LD.	-0.212	0.229	-0.93	0.354	-0.662	0.237
lnENE LD.	0.208	0.211	0.98	0.325	-0.206	0.621
lnTI LD.	-0.043	0.044	-0.98	0.328	-0.129	0.043
_CONS	0.023	0.008	2.76	0.006	0.007	0.039
D_LNENE						
_CE1 L1.	0.566	0.111	5.08	0.000	0.347	0.784
lnGDP LD.	-0.339	0.191	-1.77	0.076	-0.714	0.036
lnENE LD.	0.226	0.176	1.28	0.199	-0.119	0.571
lnTI LD.	-0.072	0.037	-1.96	0.050	-0.144	0.000
_CONS	0.018	0.007	2.57	0.010	0.004	0.031
D_LNTI						
_CE1 L1.	-0.535	0.554	-0.97	0.334	-1.620	0.550
lnGDP LD.	0.330	0.950	0.35	0.728	-1.533	2.193
lnENE LD.	0.263	0.875	0.3	0.764	-1.452	1.977
lnTI LD.	0.168	0.182	0.92	0.357	-0.189	0.524
_CONS	0.029	0.034	0.84	0.400	-0.038	0.096

With regard to the Table 4, it is important to distinguish between the adjustment coefficients (coefficients with the error term) and the short-run coefficients (other coefficients in the table). We infer a long-run causality from the statistical significance of error term with GDP and ENE. Hence, the long-run causal effect in these two equations is significant at the 10% level of significance. However, short-run coefficients are not found to be significant for a 10% level of significance in the case of lnGDP and lnTI equation. Short-run coefficients are found to be

significant in the lnENE equation implying that the reaction of the energy consumption on the increase in growth proxy and trade openness is negative in the short-run. However, the long-run links are expected to be positive which is explored in the table below. In terms of lnGDP and lnTI equations, these results suggest that it takes a long for the trade openness and real GDP per capita to use the advantage of the increase in other variables of interest. With regard to the strong causality, it can be concluded only in the lnENE equation. There is no evidence on the strong causality in the case of other equations since short-run coefficients are not found to be significant.

To explore the impacts in the long-term, we present the long-term equation. This equation served a basis to derive the EC. Table 5 presents the obtained results.

Table 5: Johansen normalization restriction imposed

	beta	Coef.	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
_ce1							
lnGDP		1
lnENE		-1.3484	0.062444	-21.59	0	-1.47078	-1.22601
lnTI		0.126828	0.026998	4.7	0	0.073912	0.179744
CONS		0.124914

The Table 5 shows the generation of the error term. The outcome variable is GDP, thus the normalization is on this variable. While interpreting the signs are inversed, due to the fact that cointegrating vector can be reformulated as a long-run equation by taking the vector to be zero. The results can be interpreted as following: a percentage change in ENE will result in a 1.35% increase in real GDP per capita in the long-run. While for TI, a percentage change in this variable will result in 0.13% decrease in GDP in the long-term. Hence, proxy of growth is elastic to the change in energy consumption but inelastic to the change in TI. These results imply that energy gluttons tend to record a higher growth rates in the long-run which brings up an environmental concern as well as the CO2 emissions indicating a need to promote the renewable energy. Due to the significant climate change all over the World, Turkey as well as the other countries needs to critically pay attention to the sustainable energy and development. This is especially true in the case of Turkey taking into account the great potential in terms of renewable resources.

To validate the results of VECM model, we have used the Wald test. The findings of this test suggest no significant coefficients in lnGDP and lnTI equations. However, coefficients in lnENE equation are found to be significant in the short-run. To finish this empirical research, we employ some diagnostic tests and present the results in the Tables 6 and 7.

Table 6: Autocorrelation test

lag	chi2	df	p
1	5.0254	9	0.83209
2	4.9097	9	0.84211

Table 7: Normality test

Equation	chi2	df	p
D.lnGDP	2.843	2	0.24137
D.lnENE	0.079	2	0.96128

D.lnTI	0.341	2	0.84324
All	3.263	6	0.77521

The test for autocorrelations suggests that the null on no serially correlated errors cannot be rejected at both lags. In addition, Jarque-Bera test suggests the errors to be normally distributed in the case of all three equations as well as overall. Lastly, we have tested for the stability of the model. The VECM asks for the two unit model, hence the findings of the stability test advocate the stability of the model.

CONCLUSION

In the present paper, we have explored the relationship, if any, between energy consumption, trade openness and economic growth at annual level in the case of Turkey. Due to the availability of the data, our time-span ranges from 1970 to 2015. Thus, the results section starts by presenting the measures of descriptive statistics. Moreover, we have tested for the unit root, and the results show the variables to be stationary at the first difference. In addition, the selection criteria propose the one lag. The results of Johansen test for cointegration suggest one cointegrated relationship between the variables, thus we have employed VECM and interpret these findings in paragraphs to follow.

We infer a long-run causality from the statistical significance of error term with GDP and ENE. However, short-run coefficients are not found to be significant for a 10% level of significance in the case of lnGDP and lnTI equation. With regard to the strong causality, it can be concluded only in the lnENE equation. There is no evidence on the strong causality in the case of other equations since short-run coefficients are not found to be significant. Moreover, the findings suggest that a percentage change in ENE will result in a 1.35% increase in real GDP per capita. While for TI, a percentage change in this variable will result in 0.13% decrease in GDP in the long-run. Hence, real GDP per capita is elastic to the change in energy consumption but inelastic to the change in TI.

These results imply that energy gluttons tend to record a higher growth rates in the long-run which brings up an environmental concern as well as the CO₂ emissions indicating a need to promote the renewable energy. Due to the significant climate change all over the World, Turkey as well as the other countries needs to critically pay attention to the sustainable energy and development. This is especially true in the case of Turkey taking into account the great potential in terms of renewable resources what is the main policy implication of this paper. Besides that, developing countries should make necessary steps to promote the development of renewable energy, to fund the establishment of the technology that is crucial for the production and usage of wind, solar and other types of renewable energy. In addition, governments can subsidize those factories that tend to use the renewable sources. Besides that, there are various positive examples on the usage of renewable energy in the World, and policy makers should use these positive examples while creating the growth strategies.

The recommendations for future research can be summarized as following. It is first necessary to explore the link between renewable energy, trade openness and economic growth in the case of Turkey. Moreover, the other proxy variables of trade openness can be employed to test for the sensitivity of the model to the proxy variable selection. Furthermore, it is of crucial importance to include the proxy of environmental degradation due to the fact that energy consumption presents one of the biggest energy gluttons and thus significantly contributes to the CO₂ emissions. As a last recommendation, there is a need to observe the year 2016 and 2017 what was not possible in this research due to the missing data.

REFERENCES

- ACARAVCI, A., ERDOGAN, S., and AKALIN, G. (2015). "The Electricity Consumption, Real Income, Trade Openness and Foreign Direct Investment: The Empirical Evidence from Turkey", *International Journal of Energy Economics and Policy*, Vol. 5; 1050-1057.
- ALTINAY G. and KARAGOL E. (2004), "Structural Break, Unit Root, and the Causality between Energy Consumption and GDP in Turkey", *Energy Economics*, Vol. 26; 985-994.
- BAUM, C.F. (2013), VAR, SVAR and VECM models, Retrieved from: <http://fmwww.bc.edu/EC-C/S2013/823/EC823.S2013.nn10.slides.pdf>. Date: 20.07.2018.
- BELKE, A., DOBNIK, F., and DREGER, C. (2011), "Energy Consumption and Economic Growth New Insights into the Cointegration Relationship", *Energy Economics*, Vol. 33; 782-789.
- BOLUK, G. and KOC, A.A. (2011), "Dynamics of Energy Consumption Patterns in Turkey: Its Drivers and Consequences", World Renewable Energy Congress 2011-Sweden, Retrieved from: http://www.ep.liu.se/ecp/057/vol12/061/ecp57vol12_061.pdf/, Date: 21.11.2018.
- CETIN, M. (2016), "The Impact of Energy Consumption, Trade Openness and Financial Development on Economic Growth: Empirical Evidence from Turkey (1980–2014)", *Russian Federation European Journal of Economic Studies*, Vol. 18; 459-469.
- CHAUDRY, I.S., SAFDAR, N., and FAROOQ, F. (2012), "Energy Consumption and Economic Growth: Empirical Evidence from Pakistan", *Pakistan Journal of Social Sciences*, Vol. 32; 371-382.
- COOKE, H.A. (2010), "Trade Policy and Economic Growth in Sub-Saharan Africa: A Panel Data Approach", *Am J Trade Policy*, Vol. 1; 94-101.
- GROSSMAN, G. M., and HELPMAN, E. (1990), "Comparative Advantage and Long-Run Growth", *American Economic Review*, Vol. 80; 796-815.
- HASSON, A. and MASIH, M. (2017), "Energy Consumption, Trade Openness, Economic Growth, Carbon Dioxide Emissions and Electricity Consumption: Evidence from South Africa Based on ARDL", MPRA Paper No. 79424. Retrieved from: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/79424/>, Date: 18.10.2018.
- JAFARI, S.A., GHADERI, S., HOSSEINZADEH, R., and NADEMI, Y. (2012), "Openness and Inflation: New Empirical Panel Data Evidence", *Econ Lett*, Vol. 117; 573-577.
- KAPLAN, M., OZTURK, I., and KALYONCU, H. (2011), "Energy Consumption and Economic Growth in Turkey: Cointegration and Causality Analysis", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, Vol. 2; 31-41.
- KUMAR, R.R., STAUVERMANN, P. J., LOGANATHAN, N., and KUMAR, R. D. (2015), "Exploring the Role of Energy, Trade and Financial Development in Explaining Economic Growth in South Africa: A revisit", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 52; 1300-1311.
- MESCHI, E., TAYMAZ, E., and VIVARELLI, M. (2008), "Trade Openness and the Demand for Skills: Evidence from Turkish Microdata", Discussion Paper No. 3887, Retrieved from: <http://ftp.iza.org/dp3887.pdf>. Date: 13.08.2018.
- MUHAMMAD, H. and MAJEED, M.T. (2015), "Energy Consumption, Economic Growth, Trade and Financial Development Nexus in South Asia", MPRA Paper No. 71245; 658-682.
- NARAYAN, P.K., NARAYAN, S., and PRASAD, A., (2008), "A Structural VAR Analysis of Electricity Consumption and Real GDP: Evidence from the G7 Countries", *Energy Policy*, Vol. 36; 2765–2769.
- NASREEN, S. and ANWAR, S. (2014), "Causal Relationship between Trade Openness, Economic Growth and Energy Consumption: A Panel Data Analysis of Asian Countries", *Energy Policy*, Vol. 69; 82-91.
- OZTURK, I. (2010), "A Literature Survey on Energy-Growth Nexus", *Energy Policy*, Vol. 38; 340-349.

OZTURK, I., ASLAN, A., and KALYONCU, H. (2010), “Energy Consumption and Economic Growth Relationship: Evidence From Panel Data for Low and Middle Income Countries”, *Energy Policy*, Vol. 38; 4422–4428.

RODRIGUEZ, F. and RODRIK, D. (2001), “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence”. In NBER (Ed.), *NBER Macroeconomics Annual 2000* (pp. 261–338). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

SADORSKY, P., (2012), “Energy Consumption, Output and Trade in South America”, *Energy Econ.*, Vol. 34; 476–488.

SAHBUDAK, E. and SAHIN, D. (2016), “Relationship between Energy Consumption, Economic Growth and Trade Openness in Turkey”, *The Journal of International Social Research*, Vol. 9; 1648-1652.

SATROVIC, E. (2018a), *Merits of Life Insurance*, GRIN Verlag, Munich.

SATROVIC, E. (2018b), “The Human Development Relies on Renewable Energy: Evidence from Turkey”, 3rd International Energy & Engineering, Book of Proceedings, Gaziantep, Turkey; 19-27. Retrieved from: https://docs.wixstatic.com/ugd/315b3d_a4d7493ae65e4815be5ae3ab05f83d3f.pdf, Date: 21.11.2018.

SATROVIC, E. and MUSLIJA, A., (2019), “Fresh Evidence on the Investment-Economic Freedom-Growth Nexus in OECD Member States”, 39th International Scientific Conference on Economic and Social Development –“Sustainability from an Economic and Social Perspective”-Lisbon, Portugal; 140-152.

SHAHBAZ, M., KHAN, S., and TAHIR, M.I. (2013), “The Dynamic Links between Energy Consumption, Economic Growth, Financial Development and Trade in China: Fresh Evidence from Multivariate Framework Analysis”, *Energy Economics*, Vol. 40; 8-21.

SHAYANEWAKO, V.B. (2018), “The Relationship between Trade Openness and Economic Growth: The Case of BRICS Countries”, *Journal of Global Economics*, Vol. 6; 1-5.

EFFECTS OF MANAGERS' INDIVIDUAL INNOVATIVE BEHAVIOR TENDENCIES AND BUSINESS INNOVATION ON NON-FINANCIAL BUSINESS PERFORMANCE

Sevcan VARDAR¹
Feridun DUMAN²

ABSTRACT

Innovation globally gains its speed day by day and is now seen as the key to progress and development. In recent years, innovation in firms has showed a necessity of individual innovativeness. This necessity of innovative individuals is seen as a significant responsibility of hotel managers. Both individual innovative tendencies of managers and business innovation are of importance for the survival of the firms as well as competitive rivalry resulting in better performance. Thus, this study aims to find out the effects of managers' innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial business performance. A questionnaire survey was conducted on 22 five-star city hotels located in Ankara, the capital of Turkey. Factor, regression and correlation analyses were used to test the study hypotheses. The findings showed that the "resistance to change" dimension of managers' individual innovative behaviour tendencies has a negative effect on the non-financial business performance while the dimensions of "leadership in ideas", "openness to experience" and risk-taking" did not produce any effect on the non-financial business performance. The study also found that the hotels follow "customer focused" innovation, which shows the customers are at the centre of all the hotel operations. The study further showed that there is a positive and significant relationship between managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation.

Keywords: Innovation, Individual Innovative Behaviour, Business Innovation, Business Performance, Hotels

Yöneticilerin Bireysel Yenilikçi Davranış Eğilimleri ve İşletme Yenilikçiliğinin Finansal Olmayan Performans Üzerine Etkisi

Özet

Yenilikçilik kavramı küresel olarak gün geçtikçe önem kazanmaktadır. Hatta ilerleme ve gelişmenin temel anahtarı olarak görülmektedir. Son yıllarda, firmalarda yenilikçilik bireysel yenilikçiliğin gerekliliğini göstermiştir. Firmalarda yenilikçi bireylerin gerekliliği otel yöneticilerinin önemli bir sorumluluğu olarak görülmektedir. Yöneticilerin bireysel yenilikçi davranış eğilimleri ve işletme yenilikçiliği firmaların hayatta kalması ve daha iyi performansla neden olan rekabetçi konumunda faaliyet göstermelerini sağlar. Bu nedenle, bu çalışma yöneticilerin bireysel yenilikçi davranış eğilimlerinin ve işletme yenilikçiliğinin finansal olmayan performans üzerine etkilerinin olup olmadığını bulmayı amaçlamaktadır. Türkiye'nin başkenti Ankara'da bulunan 22 beş yıldızlı şehir oteli ile ilgili anket çalışması yapılmıştır. Çalışma hipotezlerini test etmek için faktör, regresyon ve korelasyon analizleri kullanılmıştır. Bulgular, yöneticilerin bireysel yenilikçi davranış eğilimlerinin "değişime direnç" boyutunun finansal olmayan işletme performansında olumsuz bir etkisi olduğunu, "fikirlere liderlik", "deneyime açıklık" ve risk alma" boyutlarının finansal olmayan performans üzerine etkisi olmadığını göstermiştir. Çalışma ayrıca, otel müşterilerinin tüm otel faaliyetlerinin merkezinde olduğunu gösteren "müşteri odaklı" işletme yenilikçiliğini takip ettiğini bulmuştur. İlave olarak, çalışma yöneticilerin bireysel yenilikçi davranış eğilimleri ile işletme yenilikçiliği arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Yenilikçilik, Bireysel Yenilikçi Davranışlar, İşletme Yenilikçiliği, İşletme Performansı, Oteller

¹ Researcher (MSc) in Tourism, sevcanvardar22@gmail.com

² Dr, Batman University, School of Tourism and Hospitality Management, feridun.duman@batman.edu.tr

INTRODUCTION

In post-modern business life, competition is increasingly intense for firms to be competitive in many sectors, particularly for hotels. Therefore, innovation is seen to be one of the important factors to provide an edge to be competitive in the markets (Decelle, 2004; Hjalager, 2010). Firms are also required to sustain their competitive positions in the mid and long term. To be able to do that, firms, in this case hotels, have to keep their assets innovatively and make sure innovation is channeled to every part of the hotel organization including to all employees (Özer, 2011). To support this, Brown and McDonnell (1995) say that hotel firms must continually improve their existing services and processes in order to be able to innovatively operate their businesses and in turn successfully grow in the national and international markets.

I.THEORETICAL BACKGROUND AND HYPOTHESIS DEVELOPMENT

Lately, high-quality experience in tourism has become more important. To manage this quality experience, "innovative activities" have gained momentous. This would be explained as that tourists focus more on expectations being satisfied than tourist products themselves (Işık and Meriç, 2015). While tourist expectations are fulfilled through the offerings in their hotels, these offerings are required to be more innovative in their nature to increase their operational and business performances in hotels. The fact mentioned above is reflected as adapting constant changes to the hotel operations to be competitive in the market. Bayram (2006) especially emphasized the importance of "human resource factor" in the hotel operations. Along with the importance of "human resource factor", top management should have all the necessary performance measures in place. In order to do this, hotels must adapt a system enabling top management to measure operational and business performances in an active and orderly manner (Erdem et al., 2011). Therefore, the topic regarding the relationship between innovation and organizational performance has had a considerable attention in the management literature (Erdem et al., 2011). Especially, innovation and organizational performance in the hospitality management literature have been examined by Calantone et al. (2002); Erdil and Kitapçı (2007); Orfila-Sintes and Mattsson (2009); Erdem et al. (2011); Tajeddini, (2011); Eren et al. (2013); Paksoy and Ersoy (2016).

To look at these literature specifically, Calantone et al. (2002) stated that business innovation ability has a significant and positive relationship with business performance. Erdem et al. (2011) also examined the relationship between innovation and business performance from the perspective of hotel management. Moreover, Erdil and Kitapçı (2007) showed that innovation improves operating performance; Eren et al. (2013); Orfila-Sintes and Mattsson (2009); Erdem et al. (2011) found the similar results in their studies. Further, Paksoy and Ersoy (2016) found positive and significant relationships between the innovative levels of the hospitality firms and the non-financial business performance. Several other studies found that business innovation ability has a significant and positive relationship with business performance (Özşahin et al., 2005; Eren et al., 2010; Tajeddini, 2011; Erdem et al., 2013; Small and Huge, 2014; Çetintürk et al., 2016). Kapucu (2012) also touched upon the study of the relationship between innovative culture and innovation and business performance.

Having established the relationship between innovation and business performance above, next, the study specifically looks at the issues of managers' individual innovative behaviour tendencies, business innovation and non-financial business performance.

A. MANAGERS' INDIVIDUAL INNOVATIVE BEHAVIOUR TENDENCIES

Innovative thinking individuals are desired to be taken on board by firms across many sectors. The main reason behind this policy is that individuals are the source of business

innovation institutionally (Açıkgöz Ersoy and Muter Şengül, 2008). Within this context, the required situation is expected to come from the point of ‘immediately adopting an innovation’ in firms (Goldsmith and Foxall, 2003). The adoption of an innovation generally reflects a person’s willingness to an innovation or positive reaction towards an innovation (Uzkurt, 2008). From this point of view, an innovative individual takes some risks by being subjected to a new idea or a new application in their firm. This suggests that individuals towards having an innovation welcome the new experience in question and this new experience is seen as ‘refreshing’ their personalities and ‘being excited’.

In this context, individual innovation could be defined as developing, accepting or implementing an innovation (Yuan and Woodman, 2010). Moreover, it should be added that individuals have the differences showing abilities to innovate. These individuals are generally seen as individuals who do not hesitate to face the speed and chaos of innovation and they tend to be more independent (Şimşek, 2002). As a result, Individuals with the abilities in innovation have a tendency towards having more original ideas and opinions than the non-innovative individuals. Therefore, the individual innovative behaviour is an effort to achieve effective and efficient approaches with the focus of reaching the firm targets planned, which might be demanding in nature (Janssen, 2000). However, it should be noted that the effort of reaching planned targets by a firm does not prevent any employee having innovative behaviour. Even, employees consciously adopt new ideas for the development of products and processes in their departments or in their entire firm (Yu et al., 2013). For example, Topcu et al. (2015) state that individuals creating organizational innovations are as valuable as the innovations that provide a sustainable competitive advantage for firms. Thus, individuals with innovative tendencies play a significant role in the innovation process in firms not only with the ideas they put forward, but also with their leadership in practice. The transformation of individual skills into innovative behaviours is an important point for the firms as well as for individuals (Şimşek, 2002).

Within this context, individuals are differentiated from the point of innovation regarding their innovative behaviours and qualities such as developing, accepting and implementing new ideas for their firms’ products and services. The differences in individuals manifest themselves in the dimensions of “resistance to change”, “leadership in ideas”, “openness to experience” and “risk taking” (Bhatnagar et al., 2000; Hitt, Black and Porter, 2005; McLean, 2005; Şahin, 2011; Yu et al., 2013; Topcu et al., 2015). These dimensions are discussed in detail below.

Resistance to change behaviours occur in the form of obstructing innovation, feeling of insecurity, suspicion and delays at work (Şahin, 2011). With this, an individual's avoidance of taking risks as a behaviour and fear of losing his position could be given as an example of resistance to change behaviour (Bhatnagar et al., 2000). In addition to resistance to change, leadership in ideas reflects the characteristics that make individuals stand out from the other individuals in the same group within which they operate every day, and they would have the ability to influence or change the attitudes and behaviours of other individuals in the direction they would like to lead. In short, leading in ideas exhibits such behaviours that tolerating mistakes in a constant learning cycle and showing autonomous and teamwork personalities are required to lead change and innovation in firms. In order to do this, any individual at a firm should have the openness to experience characteristics reflecting such a behaviour of willingness to seek and innovate new products or processes for their customers. With openness to experience for innovation, risk-taking is another aspect of individual innovative behaviours (McLean, 2005). In this dimension of reflecting the innovative tendency, individuals should basically have characteristics towards bringing uncertainty to certainty in a manner of creating differences for their firms so that they do not seem to be shy in front of solving an obstacle by taking risks (Hitt, Black and Porter, 2005). All the individual innovative efforts to bring uncertainty to certainty is to increase the firms’ business performance.

B. BUSINESS INNOVATION

Firms in a postmodern era are expected to be innovative and to sustain their survival first, and they are then pushed to create such a market position unique for themselves to sustain their advantages (Porter, 1985). In order to be competitive in the market, firms are required to add value to their products or services. With this expectation from their customers, the delivery of the products or services are also expected to be a more innovative resulting in customer satisfaction. Thus, innovation is seen as “new ways and methods in production”(Schumpeter, 1939: 84-91). To add to the Schumpeter’s view, Gürol (2006) stated that innovation could be a creative idea to be used or sold as a product or service or process transformed. Therefore, innovation reflects new ideas and options developed by the creativity of firms or individuals in order to create value to their customers (Camison-Zornoza et al., 2004; Çalışkan and Akkoç, 2012). Thence, innovation is seen as creating value to their customers so it becomes a competitive power in rivalry. To reflect on this with an international perspective, firms globally serve their products or services to their markets. Thus, innovation plays an important role in increasing business performance by expanding their products or services across the globe to increase the rate of their profit (Oslo 2005). Within the context of internationalization, the hotels that particularly pay attention to the subject of innovation reap the benefits of customer satisfaction resulting in higher occupancy in their hotels (Verma et al., 2008).

Having established the importance of business innovation for firms, one should look at the subject of innovation by especially focusing upon customer (Berthon and Hulbert, 2004), and business innovation itself (Salomo et al., 2004; Victorino, 2005).

Customer focused innovation is a market based approach so that targeted customers’ needs and wants are constantly sought by the firms (Naktiyok, 2003). This dimension of the innovation by firms should be approached holistically such a way that all employees across the tiers of an organisation is responsible for satisfying the customers’ needs and wants. Moreover, these firms would create such understanding in their organisations that a constant awareness of changing nature of customer needs and wants are continuously examined over time. Thus, firms should update what their customers expect from themselves. To support this, Salomo (2006) stated that the customer focused approach contributes to the product development of the firms. To give an example in the hotel sector, innovative facilities such as kids programmes, visits into kitchens by the tourists etc. at hotels affect the customers’ hotel selection (Victorino, 2005).

Innovation focused firms are expected to show better performance than those that are less innovative or those that are not able to be innovative in the market (Erdem et al., 2011). This is because the firms showed that the business innovation is seen as a survival factor to keep their market position and that the business innovation practices in their firms are the facilitators to increase their overall performance against the competition they face. Hult et al. (2004) in their study compared the innovative practices between manufacturing and service sectors and they found a positive effect on the business performance in both sectors. Moreover, the innovative operations in the product quality and the production processes have a strong relationship with their business performance (Prajogo and Ahmed, 2006). Yavuz (2010) also examined the effects of the innovation types on the business performance and they found that the innovation types have a positive effect on the business performance. To support the study mentioned above, Öztürk et al. (2013) found that the innovative business practices in yachts have positive effects upon the business performance and customer satisfaction. To sum up, as mentioned in the studies above, the innovative business practices contribute to the business performance, however, it should be noticed that all business innovative practices are created by the top management and implemented by the staff of the firms. Thus, a particular attention should be paid on the subject of the individual innovative behaviour tendencies of management. The next section will discuss about the individual innovative behaviour tendencies of management.

C. BUSINESS PERFORMANCE

The business performance is a buzz word in competitive rivalry and management literature. Thus, this section looks at the business performance by emphasizing a holistic view. First of all, one should understand what business performance means in the management literature. Business performance is basically termed as the “evaluation of all business efforts pulled together toward accomplishing planned business objectives” (Akal, 2000: 2). However, Tarım (2004) viewed the subject of business performance in a more holistic way that business performance covers the current state of a firm in which all the firm’s resources are included and also reflects the firm’s future potential in a market in that the firm operates and competes. To put it simply that the business performance determines where the firm wants to be in the near future and how it positions itself and its size (Koçel, 2003).

Having explained the term of business performance in a simple and holistic way, one should realize that the success of a business is related to its performance and how this performance is measured realistically. To support this approach, a good management of a firm should have an effective performance measurement system (Kahraman, 2009) and this measuring system of the firm performance should be more updated such a way that it should reflect the real picture of the firm performance any moment in time (Mawer, 2003).

Measuring firms’ performance are examined by several studies in the literature (Atkinson and Brander-Brown, 2001; Harris and Mongiello, 2001; Laitinen, 2002; Wadongo et al., 2010). By looking through these studies, the focus is put upon the financial and non-financial performances and various criteria are used to measure the firms’ performances (Alpkan et al., 2005). These criteria cover the performance factors such as competitiveness, service quality, customer satisfaction and loyalty, organizational flexibility and resource utilization in which both the financial and non-financial performance factors are equally advocated. For example, Laitinen (2002) used both the financial and non-financial criteria to measure firms’ performances and this approach gives managers holistic view to evaluate their firms’ performances. To support this, Neely et al. (2005) stated that the firm’s activities and their efficiencies are to be quantified in measuring the firm’s performance. This approach gives an opportunity to managers to compare the firm’s performance with the planned targets of their firms. However, the traditional quantitative performance values are replaced with the qualitative performance values in recent years (Evliyaoğlu and Hemedoğlu, 2012). For example, customer satisfaction and loyalty are of importance for the survival of firms in the market place.

In addition to the issue mentioned above, the performance data provided by firms are limited and sometimes not available due to legal limitations and commercial concerns (Ayas, 2015). This situation leads the researchers to measure the performance based on perceptual data (Yıldız, 2010). The qualitative assessment of the performance of the firms in any sector becomes as a reliable tool in measuring performance of firms (Paksoy and Ersoy, 2016). With this approach, the non-financial performance measurements could add value to the performance of firms by providing a long-term focused on their efforts and strategies (Banker et al., 2005). Therefore, this study particularly focuses upon the non-financial performance in relation to the subjects of managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation.

Next, in the light of the literature review mentioned above, the study investigates the effects of managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial business performance by proposing seven hypotheses (Hs) and a conceptual model below as follows:

H1: “Resistance to change” dimension of managers’ individual innovative behaviour tendencies has a significant and negative effect on the non-financial business performance.

H2: “Leadership in ideas” dimension of managers’ individual innovative behaviour tendencies has a significant and positive effect on the non-financial business performance.

H3: “Openness to Experience” dimension of managers’ individual innovative behaviour tendencies has a significant and positive effect on the non-financial business performance.

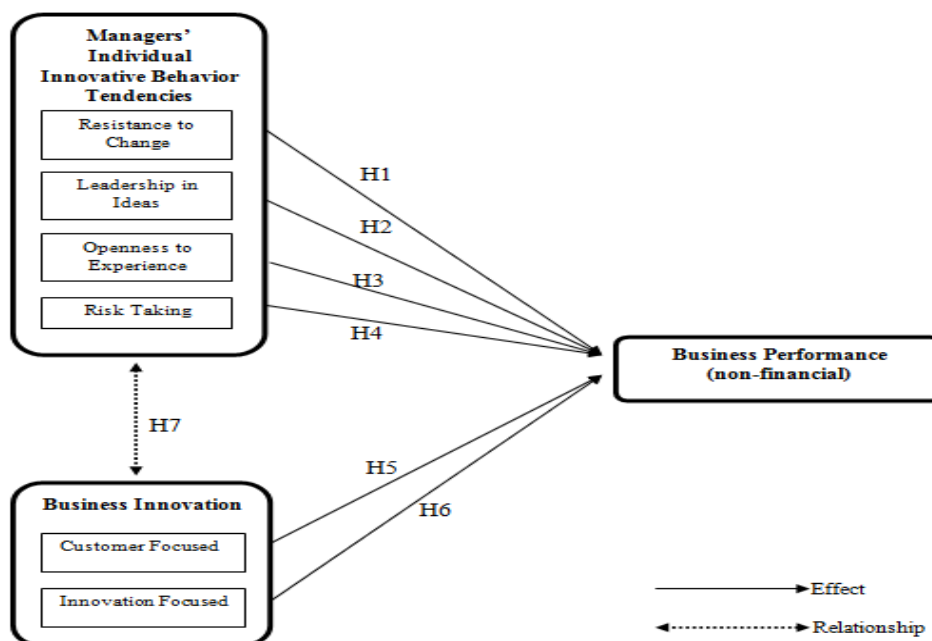
H4: “Risk-taking” dimension of managers’ individual innovative behaviour tendencies as a significant and positive effect on the non-financial business performance.

H5: “Customer orientation” dimension of Business Innovation has a significant and positive effect on the non-financial business performance.

H6: “Innovative direction” of Business Innovation has a significant and positive effect on the non-financial business performance.

H7: There is a significant and positive relationship between managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation.

Figure 1: Conceptual Model of Study



II. METHODOLOGY

A. SURVEY INSTRUMENTS AND MEASURES

The study specifically developed a questionnaire by reviewing the scales of managers’ individual innovative behaviour tendencies, business innovation and non-financial business performance. After reviewing the literature, the effects of managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial business performance were holistically examined in order to form the study questionnaire. Having done this, the study questionnaire was tested with seven hotel general managers in Ankara to make sure the questions understood properly.

The questionnaire consisted of four parts. The first part required the demographic characteristics of the study respondents. The second part comprised of the statements about the hotel managers’ individual innovative behaviour tendencies. This part had four dimensions

(Resistance to Change, Leadership in Ideas, Openness to Experience and Taking Risks). The third part presented the dimensions of business innovation (Customer Focused and Innovation Focused). The last part of the study holistically covered the non-financial business performance. Further, this study specifically adapted the measuring scales as follows: managers' individual innovative behaviour tendencies (Kılıçer and Odabaşı, 2010), business innovation (Alpkan et al., 2005; Özşahin et al., 2005; Erdil and Kitapçı, 2007; Erdem et al., 2013) and the non-financial business performance (Özer, 2011). A five point Likert Scale was used to measure all the theoretical dimensions of the study where 1 presented "strongly disagree" and 5 presented "strongly agree".

B. DATA COLLECTION

The sample of the study was comprised of the five star hotels located in Ankara, the capitol of Turkey. The reason for the main focus of the five star hotels in Ankara was assumed that the sample hotels were theoretically able to produce a better understanding in innovation in the corporate level as well as in the individual level in the hierarchy of the hotels' management (Çetintürk et al., 2016). The list and their contact details of the sample hotels in Ankara were obtained from the Directorate of Ankara Culture and Tourism, which showed 22 five star hotels operating in the capital of Turkey. Of 22 five star hotels, the study included the managers from the top level to the departmental level. The survey questionnaire took place from October 2017 to January 2018. Initially, 205 questionnaires were sent to the respondents of the hotels in question and 176 questionnaires were returned back from the hotels. Of these questionnaires, 22 of them were not included in the analysis as some data in these questionnaires were missing. To sum up, 125 questionnaires were included in this study analysis.

C. DATA ANALYSIS

The study's unidimensionality and reliability are measured by exploratory factor analysis (EFA) and Cronbach alpha for managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial performances. The best possible latent factors by using "SPSS 23.0 for Windows" are extracted to describe the correlations of managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation measuring constructs (Pallant, 2007). For the study, the principal components analysis was used. Then, the orthogonal varimax rotation technique was applied for the factor rotation for the study (Tabachnick and Fidell, 2007).

Having found out both the latent factors of the individual innovation tendencies and business innovation, their effects of the latent constructs on the non-financial performance were measured. Later, the relationship between the constructs of the individual innovation tendencies and business innovation was measured by the correlation analysis.

D. FINDINGS

This section presents the study's demographic characteristics, mean and standard deviation of the respondents, the results of the factor, correlation and regression analyses.

To start with the demographic characteristics, this study looked at the five characteristics of the respondents as being gender, age, education, management level and managerial experience (see Table 1). The majority of the sample was male managers with 68,8 percent while 31,2 percent of the managers were female. The age characteristic of the study was almost evenly distributed. However, the 32-38 age group of the managers had the highest number (37,6%) among the age groups. On the other hand, the youngest group (25-31 ages) was ranked as the second high proportion in the study sample. This is also consistent with the sample as it included the department managers into the study. Education is pivotal in the hotel management. Therefore, 64,8 percent of the respondents had a graduate degree. This was followed by the degree of vocational school, which was 27,2 percent of the respondents. Further, the findings of

the management level shows that the majority of the respondents were the department managers (81,6 %). The rest of the sample was the general managers (15,2 %) and the hotel owners (3,2 %). The final characteristics of the managerial experience was evenly distributed. This reflected the sample covering the good range of the managerial experience in the sample hotels.

Table 1: Demographic Characteristics

Groups	Demographic Characteristics	F	%
Gender	Female	39	31,2
	Male	86	68,8
	Total	125	100
Age	25-31	33	26,4
	32-38	47	37,6
	39-45	30	24,0
	46 and over	15	12,0
	Total	125	100
Education	High School	5	4,0
	Vocational School	34	27,2
	Graduate	81	64,8
	Master and PhD	5	4,0
	Total	125	100
Management Level	General manager	19	15,2
	Department Manager	102	81,6
	Hotel Owner	4	3,2
	Total	125	100
Managerial Experience	1-5 years	15	12,0
	6-10 years	41	32,8
	11-15 years	32	25,6
	Over 16 years	37	29,6
	Total	125	100

Once the demographic characteristics of the sample characterized on the basis of gender, age, education, management level and managerial experience, the study presents the mean and standard deviation of the questionnaire statements and then, applied the exploratory factor analysis on three areas as managers' individual innovative behaviour tendencies, business innovation and non-financial performance.

As seen in Table 2 below, the study questionnaire statements' mean and standard deviation of managers' individual innovative behaviour tendencies, business innovation and non-financial business performance are presented.

Regarding the means of managers' individual innovative behaviour tendencies, the highest scores of the means come from the sentences phrased as "10. I see myself original in my opinions and behaviours" (*Mean: 4,52*) and "18. I am open to new ideas" (*Mean: 4,47*) while the lowest means of the statements are as "15. I think the old ways of living and old methods are the best way to solve problems" (*Mean: 1,63*) and "17: Before I accept new thing, I need to see the other people are using these new things" (*Mean: 1,86*).

As for the means of business innovation, the highest mean score for business innovation is the statement of "1. Our firm often try new ideas" (*Mean: 4.60*) while the lowest mean score is the statement of "6. In the last five years, our firm's new product offerings were increased". However, all the business innovation mean scores are above 4. Thus, the findings of business innovation means present a general trend toward the tendency that the sample respondents pay attention to the subject of business innovation.

The last part focused on the non-financial performance of the respondents' statements. The highest mean score is the statement of "1. Our firm's customer satisfaction is high" (*Mean: 4.60*). On the other hand, the lowest mean score of business performance is the statement of "6. In the last five years, our firm's new product offerings were increased" (*Mean: 4.04*). Both the mean scores are above 4. Therefore, the findings indicate that the respondents approach business innovation and performance equally important. However, customer satisfaction still comes first as an important factor for their business performance understanding.

Table 2: Mean and Standard Deviation of Managers' Individual Innovative Behaviour Tendencies, Business Innovation and Non-financial Business Performance (N: 125)

Questionnaire Statements	Mean	SD
Managers' Individual Innovative Behaviour Tendencies		
1: My friends often consults me when they need suggestions and information.	4,16	,4532
2: I like trying new ideas.	4,30	,4789
3: I always look for new ways to do things.	4,20	,4075
4: I am usually cautious to accept new ideas right away.	1,92	,5902
5: I try to develop new methods and solutions until I find the best method or solution for the problem.	4,47	,5012
6: I am usually suspicious about new inventions.	1,96	,3893
7: I do not respect new things until I see most people around me accept them.	1,74	,5373
8: I think I am an influential person in my group of friends.	4,35	,4960
9: I see myself original in my opinions and behaviours.	4,52	,5016
10: I think I am usually the last person in my friends' group to accept a new thing.	2,03	,6712
11: I have a creative personality.	4,46	,5165
12: I like taking responsibilities in leadership in my working group.	4,15	,4761
13: I am not willing to do a new thing until I see it works.	1,81	,6766
14: I find myself excited about my opinions and behaviours.	4,47	,5473
15: I think the old ways of living and old methods are the best way to solve problems.	1,63	,6161
16: Uncertainties and unsolved problems motivate me.	4,16	,7448
17: Before I accept new thing, I need to see the other people are using these new things.	1,86	,5585
18: I am open to new ideas.	4,47	,5619
19: The answers to the problems that are not clear make me excited.	4,15	,5088
20: I am usually suspicious towards new ideas.	1,87	,4207
Business Innovation		
1. Our firm often try new ideas.	4,60	,4918
2. Our firms search for new ways to produce better jobs.	4,42	,5121
3. Our firm is quite creative to find new methods.	4,11	,5114
4. Our firm always comes first its markets.	4,09	,4987
5. Our firm does not see innovation risky and does not resist any innovation.	4,16	,3753
6. In the last five years, our firm's new product offerings were increased.	4,04	,4288
Non-financial Business Performance		
1. Our firm's customer satisfaction is high.	4,54	,5000
2. Our firm's customer loyalty is high.	4,50	,5020
3. Our firm's employee satisfaction is high.	4,12	,5384
4. Our firm's employee turnover is low.	4,16	,4983
5. Our firm's corporate image is strong.	4,41	,5109

1. Factor Analysis

This study applied factor analysis to each of the three scales (managers' individual innovative behaviour tendencies, business innovation and business performance) to measure the

internal consistency and reliability as well as to find out the related or latent factors of the study model obtained from the literature.

Factor Analysis for Individual Innovativeness Scale

This section looks at the reliability of the managers' individual innovative behaviour tendencies scale and the exploratory factor analysis.

The reliability was shown by Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) for managers' individual innovative behaviour tendencies. Table 3 below indicated that the study was found significant (,000) and sampling adequacy was well satisfied (KMO: ,818). The overall indication that reflected the reliability of the managers' individual innovative behaviour tendencies scale was satisfactory.

The Exploratory Factor Analysis (EFA) produced four latent factors (Resistance to Change, Leadership in Ideas, Openness to Experience and Taking Risks), which had previously been determined from the literature. The Cronbach's Alphas (α) for internal reliability for each factor mentioned above are all above ,871, which are statistically significant and high in reliability (Hair *et al.*, 2005; Bayram, 2009). Furthermore, The latent factor loadings are over ,634 and these loadings are found statistically satisfactory. The total variance explained is as being 71,478 percent, which is statistically sufficient (see Table 3 below).

Table 3. Managers' Individual Innovative Behaviour Tendencies Factor Analysis Results

Factors and Statements	Loadings	Eigen Value	Variance Explained %	α
Factor 1: Resistance to Change				
S10: I think I am usually the last person in my friends' group to accept a new thing.	,850	4,228	28,185	,871
S13: I am not willing to do a new thing until I see it works.	,807			
S20: I am usually suspicious towards new ideas.	,783			
S17: Before I accept new thing, I need to see the other people are using these new things.	,778			
S6: I am usually suspicious about new inventions.	,700			
S7: I do not respect new things until I see most people around me accept them.	,634			
Factor 2: Leadership in Ideas				
S9: I see myself original in my opinions and behaviors.	,785	3,170	21,131	,876
S14: I find myself excited about my opinions and behaviors.	,756			
S18: I am open to new ideas.	,723			
S11: I have a creative personality.	,717			
S15: I think the old ways of living and old methods are the best way to solve problems.	,678			
Factor 3: Openness to Experience				
S5: I try to develop new methods and solutions until I find the best method or solution for the problem.	,763	1,783	11,889	,888
S2: I like trying new ideas.	,685			
Factor 4: Taking Risks				
S16: Uncertainties and unsolved problems motivate me.	,756	1,541	10,273	,885
S19: The answers to the problems that are not clear make me excited.	,670			

The second EFA was applied onto business innovation for the study. Before the EFA, the reliability of business innovation was determined by looking at KMO and p values. KMO was found as being ,729 and p was determined as being ,000. Both KMO and p values for business innovation are statistically significant.

Business Innovation had been formed with two factors through the literature as being Customer Focused and Innovation Focused. The EFA was again applied to Business Innovation and produced two latent factors as being Customer Focused and Innovation Focused. The Cronbach's Alphas (α) for internal reliability of the latent factors were ,858 for Customer Focused and ,683 for Innovation Focused, which are both statistically significant (Hair *et al.*, 2005). Both loadings of Customer Focused and Innovation Focused are higher than ,813, which are statically considered as being "high" in loadings (Bayram, 2009). The contribution of these latent factors to the total variance is 72,545 percent, which is well acceptable statistically (see Table 4 below).

Table 4: Business Innovation Factor Analysis Results

Factors and Statements	Factor Loadings	Eigen Value	Variance Explained	α
Factor 1: Customer Focused				
4: Our firm always comes first in its markets.	,884	2,724	45,407	,858
6. In the last 5 years, our firm's new product offerings were increased.	,865			
3. Our firm is quite creative to find new methods.	,819			
5. Our firm does not see innovation risky and does not resist any innovation.	,663			
Factor 2: Innovation Focused				
1. Our firm often try new ideas.	,878	1,628	27,138	,683
2. Our firms search for new ways to produce better jobs.	,813			

Once both managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation scales of the study were tested through EFA, non-financial business performance was then examined. This examination was completed by applying EFA to the non-financial business performance scale of the study. This examination produced KMO as ,729 and p as ,000. These findings are statistically significant according the works of Bayram (2009).

EFA was conducted on the non-financial business performance scale. This application produced one factor, which had initially been obtained from the literature. This finding presented the one factor scale confirmed for the Non-financial Business Performance. The Cronbach's Alpha (α) for this latent factor was ,831 and the variance explained for the analysis was 84,532 percent, which were both statistically high for this analysis. The factor loadings for this latent factor was above ,835, which was "high" in loading (Bayram, 2009) (see Table 5 below).

Table 5: Non-financial Business Performance Factor Analysis Results

Non-financial Business performance	Factor Loadings	Variance Explained	α
Statements		84,532	,831
4. Our firm's employee turnover is low.	,943		
3. Our firm's employee satisfaction is high.	,921		
5. Our firm's corporate image is strong.	,641		
1. Our firm's customer satisfaction is high.	,921		
2. Our firm's customer loyalty is high.	,835		

2. Regression Analysis

The study up to now checked thoroughly the reliability of the data obtained and applied the EFA to find out the latent factors of this study. The regression analysis is now to find out

whether managers' individual innovative behaviour tendencies dimensions (Resistance to Change, Leadership in Ideas, Openness to Experience and Taking Risks) had an effect on non-financial business performance.

Having applied the regression analysis on the data obtained, the study showed that "Resistance to Change" had a significant and negative effect on the non-financial business performance ($p < ,004$; $t: -2,974$; $\beta: -,345$). The rest of the dimensions (Leadership in Ideas, Openness to Experience and Taking Risks) did not produce any effect on the non-financial business performance (see Table 6 below).

Table 6: Regression Analysis of Managers' Individual Innovative Behaviour Tendencies on Non-financial Business performance

Individual Innovative Behaviour Tendencies Dimensions on Non-financial Business performance	Standardised coefficients Beta	t	p
Resistance to Change >> Non-financial Business Performance	-,345	-2,974	,004
Leadership in Ideas >> Non-financial Business Performance	,081	,852	,396
Openness to Experience >> Non-financial Business Performance	,108	1,112	,268
Taking Risks >> Non-financial Business Performance	-,079	-,654	,515

As for the effects of Business Innovation dimensions (Customer Focused and Innovation Focused) on the non-financial business performance, the regression analysis only produced a significant and positive effect of Customer Focused on the non-financial business performance ($p < ,004$; $t: 2,924$; $\beta: ,431$). However, Innovation Focused of Business Innovation dimensions did not produce any significant and meaningful effect on the non-financial business performance (see Table 7 below).

Table 7: Regression Analysis of Business Innovation on Non-financial Business Performance

Business Innovation Dimensions on Non-financial Business performance	Standardised coefficients Beta	t	p
Customer Focused >> Non-financial Business Performance	,431	2,924	,004
Innovation Focused >> Non-financial Business Performance	,197	1,202	,232

3. Correlation Analysis

Having examined the effects of managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial performance, the study also looked at the relationship between managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation. Table 8 below shows that there is a significant and positive relationship ($p: ,000$; $Pearson: ,636$) between managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation.

Table 8: Correlation Analysis of Managers' Individual Innovative Behaviour tendencies and Business Innovation

		Individual Innovativeness	Business Innovation
Individual Innovativeness	Pearson Correlation	1	
	Sig. (2-tailed)		
	N	125	

Business Innovation	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,636** ,000 125	1 125
---------------------	---	-----------------------	--------------

**Correlation Sig. Level ,001 (2-tailed)

DISCUSSION AND CONCLUSION

This study's overall aim was to test whether the managers' individual innovative behaviour tendencies had an effect on the non-financial business performance in five star hotels in Ankara, the capital of Turkey.

This section initially presented the findings to investigate the effects of managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation on the non-financial business performance. Then, the study examined the relationship between the managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation by the correlation analysis. Lastly, some discussion and conclusion are drawn from the study.

This study specifically tested whether the managers' individual innovative behaviour tendencies had an effect on the non-financial business performance. In this specific testing, the related literature was examined thoroughly and four dimensions were found to cover the subject of the managers' individual innovative behaviour tendencies under the headings of "resistance to change, leadership in ideas, openness to experience and risk taking". Through EFA, the data produced the same four dimensions and then, these findings were exposed to the regression analysis to find out whether there was an effect on the non-financial business of the city hotels. According to the results of this analysis, only H1 (resistance to change) was accepted as there was this significant and negative effect on the non-financial business performance ($\beta=-0,345$ and $p<0,05$). This finding is consistent with the studies of Bhatnagar et al.(2000); McLean(2005); Şahin (2011); Yu et al.(2013); Topcu et al.(2015). The rest of H2 (leadership in ideas), H3 (openness to experience) and H4 (risk taking) was rejected as the regression analysis did not produce any significant effect on the non-financial business performance. This showed that "resistance to change" on the subject is significantly more important than those rejected. However, this does not necessarily mean that those that are rejected are less important dimensions for the managers' individual innovative behaviour tendencies just because the regression analysis did not find out any effect on the non-financial performance. They still keep their importance on the subject and the hotel managers might appreciate these dimensions in their innovative behavior tendencies as the innovation represents itself such a way in the hospitality sector in the coming years.

Business innovation was examined through the headings of customer focused and innovation focused. Table 7 indicates a significant effect with the hypothesized direction in H5 that was hypothesized as "Customer focused" dimension of Business Innovation has a positive and significant effect on the non-financial business performance ($\beta=-0,345$ and $p < 0,004$). The other hypothesis (H6: Innovation focused) was rejected as it did not produce any significant effect through the regression analysis. The finding of H5 named as "customer focused" of the business innovation is consistent with the works of Naktiyok (2003) and Salomo (2006). This shows how important it is to be close to the customers for the city hotels in Ankara. However, "innovation focused dimension" should not be ignored just because it did not produce any effect on the non-financial business performance. The dimension of "innovation focused" of the business innovation supports the dimension of "customer focused" in satisfying the hotels' customers and results leading the hotels to have a better business performance.

The study further looked at the relationship between managers' individual innovative behaviour tendencies and business innovation. The study revealed that there was a significant

and positive relationship between them. Therefore, H7 was accepted. This finding is also consistent with the works of Atuahene-Gima (1996), Damanpour (1996) and De Jong et al. (2003).

To conclude, the study produced statistically three significant and main findings. These three main findings are (1) “Resistance to change” dimension of managers’ individual innovative behavioral tendencies has a significant and negative effect on the non-financial business performance; (2) “Customer focused” dimension of business innovation has a significant and positive effect on the non-financial business performance; and (3) There is a significant and positive relationship between managers’ individual innovative behavioral tendencies and business innovation. However, what should be clearly understood from this study that the rest of the hypotheses (H2, H3, H4, H6) would not mean less important or ignored by the general managers in the hospitality sector.

A. MANAGERIAL IMPLICATIONS

Innovation covering both managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation has become a buzz word in the hospitality sector. Therefore, this study especially contributes toward the understanding of the hotel managers that the “resistance to change” behavior affects negatively on the non-financial business performance. Thus, this finding of the study should receive an important attention in the innovation activities at the hotels. The study further adds more emphasize on the “customer orientation” within the context of the hotel business innovation. This finding should be well understood by the hotel managers that without a customer orientation approach to business innovation would not be successful in their organizations. This is because there is a significant and strong relationship between the hotel managers’ individual innovative behaviour tendencies and business innovation. Thus, the success of the innovative operations at the hotels depends upon both approaches implemented at the hotels at the same time.

B. LIMITATIONS OF THE RESEARCH

The main limitation of the study is its sample, which was restricted to the city hotels in Ankara. The future studies should cover both the city and resort hotels in Turkey as well as the other countries similar to Turkey e.g. Greece, Spain. The other limitation is that the study only covered the five star hotels in the capital of Turkey. The next study should include the rest of the hotels ranging from 1-star to 4-star hotels in Ankara as well as across Turkey.

REFERENCES

- Açıkgöz Ersoy, B. and Muter Şengül, C. (2008), “Yenilikçiliğe Yönelik Devlet Uygulamaları ve AB Karşılaştırması, Yönetim ve Ekonomi”, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 15 (1); 59-74.
- Afuah, A. (2009), *Strategic Innovation*, Routledge, New York.
- Akal, Z. (2000), “İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi”, *Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları*, 4.Baskı, No: 473, Ankara.
- Akalın, Ş. H. (2007), “İnnovation, İnovasyon: Yenileşim”, *Türk Dili Dil ve Edebiyat Dergisi*, Türk Dil Kurumu Yayını, C.XCIII, 666; 483-486.
- Alpkan, L., Ergün, E., Bulut, Ç. and Yılmaz, C. (2005), “Şirket Girişimciliğinin Şirket Performansına Etkileri”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6 (2); 175-189.
- Atuahene-Gima, K. (1996), “Marketing orientation and innovation”, *Journal of Business Research*, 35 (2); 93-103.

- Ayas, S. (2015), “Entelektüel Sermaye ve Yenilikçi İş Davranışının İşletme Performansına Etkisi: Bilişim Sektöründe Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Çanakkale.
- Banker, D., Potter, G. and Srinivasan, D. (2005), “Association of non financial performance measures with the financial performance of lodging chain”, *Cornell Hotel and Restaurant Administrative Quarterly*, 46(4); 394-412.
- Bayram, L. (2006), “Geleneksel Performans Değerlendirme Yöntemlerine Yeni Bir Alternatif: 360 Derece Performans Değerlendirme”, *Sayıştay Dergisi*, 62; 47-65.
- Bayram, N. (2009), Sosyal Bilimlerde SPSS İle Veri Analizi, *Ezgi Kitabevi*, Bursa.
- Bhatnagar, A., Misra, S. and Rao, H. R. (2000), “On risk, convenience and internet shopping behavior”, *Communications Of The Acm*, 43(11); 98-105.
- Brown, J. B. and McDonnell, B. (1995), “The Balanced Score-Card: Short-Term Guest or Long-Term Resident”, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 7 (2-3), 7-11.
- Büyüköztürk, Ş. (2002), *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. 2. Baskı. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Calantone, R. J., Çavuşgil, S. T. and Zhao, Y. (2002), “Learning Orientation, Firm Innovation Capability, and Firm Performance”, *Industrial Marketing Management*, 31(6); 515-524.
- Camison-Zornoza, C., Lapedra-Alcami, R., Segerra-Ciprés, M. and Boronat Navarro, M. (2004), “A Meta-Analysis Of Innovation And Organizational Size”, *Organization Studies*, 25(3); 331-361.
- Creswell, J. W. (2005), *Educational research: Planning, conducting and evaluating quantitative and qualitative research*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Çalışkan, A. and Akkoç, İ. (2012), “Girişimci Ve Yenilikçi Davranışın İş Performansına Etkisinde Çevresel Belirsizliğin Rolü”, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1); 47-59.
- Damanpour, F. (1996), “Organizational complexity and innovation: developing and testing multiple contingency models”, *Management Science*, 42 (5); 693-716.
- De Jong, J.P.J., Bruins, A., Dolfsma, W. and Meijgaard, J. (2003), “Innovation in service firms explored: what, how and why? Strategic study”, *EIM Business & Policy Research*; 1-73.
- Decelle, X. (2004), “A Conceptual and Dynamic Approach to Innovation in Tourism”, *OECD*.
- Elçi, Ş. (2007), *İnovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı*, Ankara: Technopolis Group.
- Erdem, B., Gökdeniz, A. and Met, Ö. (2011), “Yenilikçilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Antalya’da Etkinlik Gösteren 5 yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Vol 26 (2); 77-112.
- Evliyaoğlu, F. and Hemedoğlu, E. (2012), “Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Finansal Olmayan Performans Algısı Üzerindeki Etkileri”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(3); 127-147.
- Goldsmith, R. E. and Foxall, G. R. (2003), “The Measurement of Innovativeness”, *The International Handbook on Innovation*, 321-330.
- Gürol, M. A. (2006), *Küresel Arena’da Girişimci ve Girişimcilik*, Gazi Kitapevi, Ankara.

- Hitt, M. A., Black, J. S. and Porter, L. W. (2005), *Management*, New Jersey: Pearson Prentice-Hall.
- Hjalager, A. M. (2010), "A Review of Innovation Research in Tourism", *Tourism Management*, 31; 1-12.
- Işık, C. and Meriç, S. (2015), "Otel Yöneticilerinin Bireysel Yenilikçi Kapsamında Değerlendirilmesi: Van İli Örneği", *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 4(1); 1-16.
- Janssen, O. (2000), "Job Demands, Perceptions of Effort-Reward Fairness and Innovative Work Behaviour", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73; 287-302.
- Kahraman, R. (2009), "İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi ve Modern Bir Performans Ölçme Aracı Olarak Balanced Scorecard", *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(16); 411-427.
- Kılıçer, K. (2011), "Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Öğretmen Adaylarının Bireysel Yenilikçilik Profilleri", Doktora Tezi, *Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*, Eskişehir.
- Koçel, T. (2003), *İşletme Yöneticiliği, Yönetim ve Organizasyon, Organizasyonlarda Davranış, Klasik-Modern-Çağdaş ve Güncel Yaklaşımlar*, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Laitinen, E. K. (2002), "A Dynamic Performance Measurement System: Evidence From Small Finish Technology Companies", *Scandinavian Journal of Management*, 18; 65-69.
- Mawer, D. (2003), "Enlivening Analysis Through Performance: Practising Set Theory", Ed. B. J. Music, Cambridge University Press.
- Mclean, L. D. (2005), "Organizational culture's influence on creativity and innovation: a review of the literature and implications for human resource development", *Advances In Developing Human Resources*, 7(2); 226-246.
- Neely, A., Mike G. and Ken P. (2005), "Performance Measurement System Design: A Literature Review and Research Agenda", *International Journal of Operations & Production Management*, 25 (12); 1228-1263.
- Orfila-Sintes, F. and Mattsson, J. (2009), "Innovation Behaviour in The Hotel Industry", *Omega*, 37 (2); 380-394.
- Oslo Kılavuzu (2005), *Yenilik verilerinin toplanması ve yorumlanması için ilkeler*, 3. Baskı, Ankara: Tübitak.
- Özdamar K. (2002), *Paket Programları İle İstatistiksel Veri Analizi-2 (Çok Değişkenli Analizler)*, Kaan Kitapevi Eskişehir.
- Özer, Ö. (2011), "Kurumsal Girişimcilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Uygulama", Doktora Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir.
- Paksoy, H. M. and Ersoy, N. (2016), "Antalya'da Faaliyet Gösteren Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde İnovasyon ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma", *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15 (2); 413-433.
- Şimşek, Ş. M. (2002), *Yönetim ve Organizasyon*, Günay Ofset, Konya.

- Tarım, M. (2004), “Sağlık Sektöründe Performans Ölçme ve Dengeli Puan Cetveli”. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 2 (7), 233-248.
- Timuroğlu, M. K. (2014), *Stratejik Yönetim* Bölüm Adı: Yenilik ve Stratejik Girişimcilik (2-28), Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları.
- Topcu, M. K., Gursoy, A. and Gurson, P. (2015), “The Role of the Servant Leadership on the Relation between Ethical Climate Perception and Innovative Work”, *European Research Studies*, 18(1); 67-78.
- Uzkurt, C. (2008), *Pazarlamada Değer Yaratma Aracı Olarak Yenilik Yönetimi ve Yenilikçi Örgüt Kültürü*, İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Wadongo, B., Odhuno, E., Kambona, O. and Othuon, L. (2010), “Key Performance Indicators In The Kenyan Hospitality Industry: A Managerial Perspective”, *Benchmarking: An International Journal*, 17(6); 858-875.
- Yazıcı, S. (2001), *Öğrenen Organizasyonlar*, Alfa Yayıncılık, İstanbul.
- Yıldız, S. (2010), “İşletme Performansının Ölçümü Üzerine Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36; 179-193.
- Yu, C., Yu T. F., and Yu, C. C. (2013), “Knowledge Sharing, Organizational Climate and Innovative Behavior: A Cross-Level Analysis of Effects”, *Social Behavior and Personality*, 41(1); 143-156.
- Yuan, F. (2005), *Individual Innovation in The Workplace: The Role of Performance and Image Outcome Expectations*, (Doctoral dissertation, Texas A&M University).
- Yuan, F. and Woodman, R. W. (2010), “Innovative behavior in the work place: The role of performance and image outcome expectations”, *Academy of Management Journal*, 53(2); 323-342.

ECONOMIC DIPLOMACY OF TURKEY IN THE CONTEXT OF POLITICS OF PRESTIGE IN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS

(A Research on Foreign Economic Relations Board DEİK — Global Horizon of the Turkish Business
Community)

Uğur ÜNAL¹

Abstract

The primary factor leading to a change in the foreign policy objectives of the states is the changes in the structure of the international system, or rather changes in the international power balance. States are obliged to adjust their foreign policy according to circumstances like relaxation in the conflicts between the in-block or inter-blocks caused by the socio-political, socio-economic and socio-psychological developments; change of power balance; and emergence of new strong states as these circumstances can present new possibilities or, on the contrary, hazards before the world states.

States living between two double-poled blocks from the World War I to the late 1950s witnessed China pulling itself out of the Soviet Socialist system in the early 1960s and beginning to increase its effectiveness as a third major in its region. The creation of a new “pole” by the People's Republic of China in the international distribution of power, the beginning of new commercial, economic and cultural relations led to the weakening of the block system that reigned until then. The most effective factors accelerating such changes are the economic ones. The reason is that commercial relations can develop independently from cultural or political intimacy, but then through these developments, they can lead to emergence or consolidation of relations in other areas over time. Therefore, the fact that the world has begun to take a multipolar view has laid the foundations for “relaxation” (detente) period towards globalization which aims to keep trade networks wide. This study, which takes into account the developments related to Turkey's economic policy in this process, is a statistical descriptive research on the Foreign Economic Relations Board — DEİK as the global horizon of Turkish business world. DEİK's activity framework has been discussed in order to open a discussion on the dimensions of Turkey's economic diplomacy.

Keywords: *Foreign Policy, Political Power, Politics of Dignity, Economic Diplomacy, DEİK*

Özet

Devletlerin dış siyasa hedeflerinde değişime yol açan birincil nitelikli unsur uluslararası sistemin yapısında, daha doğrusu uluslararası güç dengesindeki değişimlerdir. Oluşan sosyo-politik, sosyo-ekonomik ve sosyo-psikolojik gelişmelerin doğurduğu blok-içi ya da bloklar-arasındaki çatışmalarda gevşemeler, güç dengesinin değişmesi, yeni güçlü devletlerin çıkması gibi durumlar dünya devletlerinin önüne yeni olanaklar ya da tam tersi tehlikeler sunabildiklerinden dolayı devletler dış siyasalarını durumlara göre ayarlamak zorunluluğu taşırlar.

Birinci Dünya Savaşı'ndan 1950'lerin sonlarına kadar iki kutuplu-iki blok arasında yaşayan devletler, 1960'ların başlarında Çin'in Sovyet Sosyalist sistemden kendini çekip bir üçüncü büyük güç olarak bölgesinde etkililiğini artırmaya başladığına tanık olmuşlardır. Çin Halk Cumhuriyeti'nin uluslararası güç dağılımında yeni bir "kutup" oluşturması, yeni ticari, ekonomik ve ekinsel ilişkilerin başlaması o zamana kadar hüküm süren blok sisteminin zayıflamasına yol açmıştır. Bu tür değişimleri hızlandıran en etkili etmen ekonomik olanlardır. Nedeni de ticari ilişkilerin kültürel ya da siyasal yakınlığa bağlı olmadan da gelişebilmeleri ve fakat bu gelişmeleriyle zamanla diğer alanlarda da ilişkilerin doğmasına ya da pekişmesine yol açabilmesidir. Bundan dolayı dünyanın çok-kutuplu görünüm almaya başlaması ticaret ağlarını geniş tutmayı hedefleyen küreselleşmeye dönük "gevşeme" (detente) döneminin temellerini atmıştır. Bu süreç içerisinde Türkiye'nin ekonomi politikasına ilişkin gelişmeleri dikkate alan bu çalışmada, Türk iş dünyasının küresel ufku olarak Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu – DEİK üzerine istatistiki betimsel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. DEİK'in faaliyet çerçevesi Türkiye'nin ekonomi diplomasisinin boyutlarını tartışmaya açmak amacıyla irdelenmiştir.

Anahtar Sözcükler: *Dış Siyaset, Siyasal Güç, Saygınlık Siyaseti, Ekonomi Diplomasisi, DEİK*

¹ Assistant professor Dr., *Kyrgyzstan-Turkey Manas University Faculty of Communication*, unalugur09@gmail.com

Introduction

“We Bring The World to Turkey and Open Turkey to The World”
Nail Olpak,
Turkey’s Business Diplomacy Journal, April-May 2019

Foreign policy approaches international political problems in terms of goals, objectives and behaviors of a particular state or states in general. The role that the states have chosen for themselves in the international arena shows parallelism with the changes occurring in their international system. Without a doubt, the power and effectiveness of the states are closely related to changes in the system in question. It can be said clearly that the structure of the international system is a structure that smaller states have little influence on, but are greatly influenced by. That is why the major states are the founders of the international system.

Another element that affects the external behavior of states is international values. Among the most important international values today are “political independence and the right of nations to self-determination” (Gönlübol, 1985:211). Another value that has developed recently is economic development. The level of technological development, industrial development and military forces have been the main factors determining the status of states in the international system.

There is no doubt that one of the main elements considered in the foreign policies of the states is the geographical position of the country, or the geopolitical structure. While modern technology has changed the political and economic significance of geographical features to some extent, the limitations that geopolitical causes bring to foreign politics still exist to a large extent. Apart from its geographical features and structure, it is clear that the proximity of the state to international power centers will also affect its external behavior. (Gönlübol, 1985:212)

Today, the main factor that gains priority and weight in foreign politics is economic interests and relations. Economic interest is the goal of foreign politics after defense. Economic power is the source of efficiency for foreign politics. For a state to play an active role in the international sphere, foreign policy must be based on the foundations of a strong economy and a reliable defense force. In fact, it can be said that economic power is more effective in foreign politics than military power. Experience shows that economic independence is the main condition for any kind of independence. Military power, in the first place, is based on economic power.

Internal social and political stability is very important for foreign policy effectiveness. Therefore, states try to influence and shake the social and political stability of the states they see as rivals. Turkey has been the target of such devastating events many times. Apart from many significant events such as the fall of the Berlin Wall, the Gulf Crisis, the dissolution of the Union of Soviet Socialist Republics, public opinions have almost no interest in foreign relations. Elections do not usually take much of a place in any country. However, decisions and practices in domestic politics, social rights, democratic freedoms and human rights have now come to play an important role in inter-country relations. Therefore, domestic politics is increasingly effective in foreign relations.

In addition to the internal factors, resources and supports of foreign politics, external support and resources are also important. Political mergers and economic cooperation organizations are often established for this purpose. Language, religion, culture and interest bonds are the support and resources of foreign politics. Mutual economic interest, trade, major tenders and technology are often effective if they are used wisely as a means of foreign policy. “The foreign policy of a state and its place in the world equals the total of its internal and external potential.” (İnan, 1993:31)

Foreign politics is a smart, restrained, well-timed field of action, hence it is dynamic. Static foreign politics leads states nowhere. However, in today's world integrated by technology which, as Mc Luhan and Powers (2015) described, looks like a global village, it takes great talent to stay out of the events. In a successful foreign policy, there is diplomacy that can predict events. This means serious monitoring and proper evaluation of world events, and as a result, preparing good options. With the collapse of Yalta system and dissolution of the Soviet Empire, foreign policy axis and objectives of many countries changed. Roosevelt, Churchill and Stalin, leaders of the three great states which are triumphant of the World War II made an order by their own will in Yalta in 1943.

But the fact that it was not based on democratic participation of the public was the weakest point of this order. This order was eliminated by successive developments after 1989. The world is still struggling to find a new order. (Yavaşgel, 2019)

The formation of foreign policy in democratic states, its decisions and action occurs with the participation of the government, parliament, and most often public opinion. The power of foreign policy is based on this: *participation in a broad sense*. In countries where democracy is a formality, foreign policy is the absolute privileged area of the government, it is not reflected onto society. In general, foreign policy is determined and applied according to national objectives. Foreign policy cannot be separated from the general state politics. Therefore, a long-term foreign policy plan which is based on serious research and assessments and has well-drawn national goals is necessary and beneficial.

Foreign policy is usually the guardian of world peace, and it is sometimes responsible for it. And the guarantee of peace with foreign policy is democracy. Ensuring the spread of democracy throughout the world is a service to peace. The most efficient way to serve peace is to act in a development-indexed way, and the scope and intensity of economic cooperation between states made to that end directly plays a part in the development of world democracy. In this study, the focus is on Turkish economic diplomacy in order to emphasize the more strategic development of economic cooperation in this context. Turkey's economic diplomacy is subjected to statistical descriptive analysis as part of the work of DEİK, which carries out this diplomacy most effectively.

1. Politics of Prestige

The politics of prestige as a structure in which the struggle for power in the international arena expresses itself does not seem as a subject that has been properly presented in modern political literature. Prestige does not mean gaining strength and trying to protect it, but presenting itself as a purpose. Just as the desire for prestige in relations between individuals is a relationship element, prestige politics is one of the elements of international relations in international politics. Domestic politics and international politics are nothing more than two different formations of one and the same social phenomenon. In both areas, the hidden but ready to emerge dynamic force that determines social relations and creates institutions is the social defense and the desire to be known.

In the domestic politics of nations, prestige can only be a goal as prestige. However, this is a rare case in the field of foreign policy. The main goal of prestige in foreign policy is not the country's power to be known and famous, but this power to be a by-product as a supporter of foreign relations that strives for further strengthening and protection of this force. The foreign policy of all nations is based on the estimates of power relations between nations and the calculations of how these power relations can change in the near and distant future. Regardless of the main goal of a nation, the prestige of that nation — being known as powerful — sometimes seems to be the most important factor in the success of its foreign policy. Therefore, prestige politics is an indispensable element for a rational foreign policy.

In this era where the struggle for power is not just a struggle put up through traditional methods like oppression or military force, but a much wider struggle put up in people's thoughts, prestige has become a very important tool. (Ergin, 1989:150)

2. Political Power

The concept of political power is one of the most controversial issues of political science. “The value of a concept used in political science is determined by the ability of this concept to explain the maximum of the phenomena that are considered dependent on a particular field of political activity.” (Sönmezoğlu, 1989:196) Interstate politics, like all other politics, is a struggle for power and potency. Regardless of the main purpose, power is always an urgent need. Without power, you cannot play an active role internationally.

When we say power, it means the influence of a person on directing other people's thoughts and actions. When we say political power, it means the relationship of mutual supervision between those who possess public power, and the auditing relationship between them and the public.

In international politics, the potential power to make a threat through armed forces is the most important material factor that constitutes the political power of a nation. (Sönmezoğlu, 1989:205) Great power, by nature, requires an economic base that develops as a state capable of maintaining its status against other nations. (Morgenthau, 1970:93, etc.) Therefore, “today's great powers within the international system have to deal with the two threats that all those who came before them faced: with unequal economic growth patterns that cause some to be richer (and usually stronger) than others, and secondly, competition with competitive and occasionally dangerous external conditions.”(Morgenthau, 1970:42)

Another point that should be addressed in this regard is **Realpolitik**, which shows the methods of conducting foreign politics. The elements of the *realpolitik* approach developed by Machiavelli can be listed as follows: “The interests of the monarch and then the state are the driving force of movement; the requirements of politics arise from the not rule-bound competition between the states; political accounts based on these requirements help the discovery of rational politics; the latest test of the value of politics is success, and success is defined as protecting and strengthening the state. Since Machiavelli, *interest* and *necessity* — and the term *raison d'Etat* covering the two — have remained as the main concepts of *realpolitik*.” (Morgenthau, 1970:42)

In the international arena, the *Power Balance* is the one to explain the international results caused by these methods. If "there is a clear theory of international relations, it is the theory of the balance of power."(Kennedy, 1991:635) “Some consider it a law of nature, and for others, the balance of power is the best assurance for the security of states and world peace.”(Kennedy, 1991:636)

3. Economic Diplomacy and Turkey

Diplomacy can be defined as a political activity aimed at protecting the interests of countries in foreign policy and consisting of capacity elements of states such as knowledge, talent, etc. It is striking that although it is often thought to be carried out by the Ministry of Foreign Affairs and foreign missions, diplomacy, which is an activity in which other bureaucratic elements of the state are involved, is an important tool that can include intelligence and operational applications that are widely used in the equation of power balance of the modern international order. (Çolakoğlu, 2015:379) Sönmezoğlu expresses that the concept of diplomacy, which is located at the heart of interstate relations in the strict sense, covers all foreign relations of a state in a broad sense. (Sönmezoğlu, 2017:186) Accordingly, in today's world where practice models such as bilateral diplomacy, multifaceted diplomacy, summit diplomacy and its types such as public diplomacy, cultural diplomacy and military diplomacy have emerged, economic diplomacy is also a diplomatic tool expressed as the sharing of benefits arising from inter-country economic connections and/or more extensive international economic relations among the relevant actors. (Woolcock and Bayne, 2013:387)

Economic diplomacy can be defined as “*the representative, intelligence and operational capabilities of trade, finance and investment activities enriched/diversified with the participation of any national and/or international, civil or non-governmental actors in strategic areas to be determined within the framework of the global economic vision of countries.* Planning phase includes the stages of *identifying strategic goals and objectives, identifying domestic and foreign actors and stakeholders, and establishing organization and coordination infrastructure.*” (Yamak and Saygın, 2019:95) Accordingly, it is necessary to identify strategic principles that have a global perspective, that are thematic and image-making as well as reinforcing the perception of trust; to identify appropriate stakeholders from organizations, think tanks, companies and even among individuals; and to determine integrated, consistent and targeted coordination and organization strategies between implementing actors. The support phase in itself includes *inter-institutional relations, agreements and collaborations, and domestic and foreign intelligence* titles. Accordingly, clarification of communication procedures between competent authorities, particularly in relevant public institutions, establishing cooperation mechanisms before stakeholders, and strengthening both domestic and foreign intelligence infrastructure is important.” (Yamak and Saygın, 2019:95)

In international relations, with the elimination of ideological conflicts, the capitalist world's own logic and rules prevail in almost every field. Political, cultural, military and strategic objectives gain

importance to the extent that they are connected with the economic/commercial/technology/energy interests of the countries.

Today, in international relations, development aids, formal/commercial loans, investment risk insurance, media, political trumps, intelligence services, cultural diplomacy all together seem like they are offered to the service of economic/commercial interests. The international economic structure of the post-World War II period was built on the competitive market and comparative superiority theories of 18th and 19th century economists Adam Smith and David Ricardo and their subsequent supporters. The main goal of economic activity was to increase the well-being of consumers in a relatively short time. Foreign policy, security and economy were seen as completely separate areas. (Öğütçü, 1998:60) Today, economy/trade diplomacy has taken a central position in foreign policy.

Not only Western countries, but also rapidly industrializing Asia-Pacific and Latin American countries have placed strategic emphasis on the concept of economic/commercial diplomacy in their foreign policies. The main objective of the countries in today's world is to increase export and foreign investment inflow as much as possible, to encourage foreign expansions that will create new jobs within the country and to create a suitable environment for firms abroad to find new business and investment opportunities with political support. (Öğütçü, 1998:65 -66)

In today's world, where the Cold War restrictions have been eliminated, Turkey is engaged in a more active struggle in foreign policy. The outward-looking development strategy, which started in 1980, has also been reflected onto foreign policy. The country acts towards the status of a country that does not react to events, but guides the developments particularly within its region, develop optional strategies and that can supporting them with its economic and military power. Foreign policy today, more than ever, requires compliance with changing conditions and new priorities. Today's diplomats must be deeply involved not only in the political dimensions of international relations known as "high policy", but also in issues of global economy and national economic interests.

The indispensable goal of Turkish diplomacy is the claim to be a "world state". The movement of Turkey towards an image as the defender of its vital interests both in its own region and in its relations with Westerners is strengthening. Turkey pursues an active foreign policy that prioritizes its national interests and regional sphere of influence. The state continues its quest for new horizons, new opportunities and balances.

Essentially, given the geopolitical position of Turkey, this is very natural. For a regional power that is economically, politically, culturally, historically and geographically in Turkey's position, pursuing a multifaceted foreign policy has a high cost. Surely, the West, especially the European Union, is concerned about the fact that Turkey, which is interested in the Caucasus, Central Asia and the Middle East, is part of Europe, and that problems in these areas will be exported to Europe. (Öğütçü, 1998:86-7) It is natural that the interests of the West and Turkey do not always coincide in economic areas. While the country's strong position in its relations with the West will raise Turkey to a superior position in its relations with other countries, its tight ties with the East will be able to give the state a significant weight in the West.

If the state takes on the function of a reliable locomotive, Turkey can be one of the countries that will contribute to the trade integration of the geography from the Adriatic to the Chinese border. In today's world where economic relations are often ahead of political relations, the Ministry of Foreign Affairs is conducting studies in accordance with this new situation.

It is of great importance to clearly identify the primary interests towards geographical areas that have the greatest strategic importance in terms of Turkey - the European Union, other European countries, the USA, Russia and New Independent Republics, Middle East, Japan, China and other Asia-Pacific countries - and to develop appropriate tactics. Priority ranking can also be based on whether the defined interests are "vital", "important" or simply "useful" in terms of geopolitical and economic aspects. The closer and warmer the relations that Turkey has with Western countries, the better its reputation in the Arab-Islamic world is. Turkey takes on further importance in the eyes of the Western world to the extent of the intensity of its relations with the Arab-Islamic world. In light of this fact, it is necessary to

meticulously fine-tune Turkey's policies towards the West and the East and make these policies harmonize with each other. (Öğütçü, 1998:79-87)

Economic diplomacy activities require close cooperation between the public and the private sector. Turkish business organizations are one of the priority partners in the state's work in this field. The Board of Foreign Economic Relations (DEİK) is one of the leading organizations in this field. Turkish business organizations generally approach the issue of public diplomacy and especially Turkey's image, and deliver the leading role of the state in public diplomacy activities.

Public diplomacy is defined as a process of establishing mutually beneficial voluntary relations that serve foreign policy objectives by contacting the peoples of other countries directly. (Özkan, 2014) In order for public diplomacy initiatives to be successful, these initiatives need to evoke positive emotions arising from beauty, compassion and splendor in foreign peoples, and cause behavior changes that these emotions stir. It is registered that Turkey's soft power is different from other countries in terms of both shape and content. According to I. Kalın, this difference stems from Turkey's distinctive cultural and historical experience. It is noted that the country is able to mobilize regional dynamics in a wide geography from Central Asia to the Balkans, and create new areas of influence. (Kalın, 2011: 23)

In the field of public diplomacy activity carried out under the leadership of the state (the Presidency and Ministries that form the government), business organizations, non-governmental organizations etc. are also involved. Business organizations are not the main owner of the process, but "partners" that contribute to the activities of the state in this field. Fitzpatrick does not distinguish between foreign peoples who are the target of public diplomacy activities and "partners" that may contribute to the implementation of these activities, but addresses them all as "stakeholders." (Özkan, 2015:269-270)

It is clear that integration with the global economy has been prioritized since the 2000s. It is a government policy to be among the largest economies in the world. Therefore, in the international arena, Turkish business circles are represented by many business organizations. The regions where their international activities are concentrated are diverse. For example, as TUSIAD represents large business circles that largely complement the integration into the global economy and are highly competitive in international markets, its priority in terms of its activities is the business networks in Europe and North America. MÜSİAD and TUSKON are committed to strengthening business networks in the Middle East, Africa, the Balkans and Central Asia as well as Latin America. DEİK, in cooperation with the state, is acting globally in line with the political priorities of the government to serve the vision of 2023. TOBB is also an organization that operates globally. (Özkan, 2015:265 -291)

It should be noted that the historical dimension of relations between the state and business circles and the concomitantly developing business culture represents a significant state affecting the role of Turkish business organizations in economic diplomacy. Hofstede states that collectivism is high and individualism is low in Turkish society, and that the needs of the group are prioritized more than the needs of the individual. (Öğüt and Kocabacak, 2014:153) It is argued that the collectivism in society limits the legitimacy of organizations carrying out economic activity by influencing the values system, therefore business organizations assert their own interests by relating them with "national interest" or "benefit of society." (Buğra, 1994:229) Despite that, it is emphasized that Turkish business culture is transforming in the age of globalization and information. Today, it is suggested that Turkish business culture is neither collectivist nor individualist in a pure sense, and the variability of the working culture is pointed out. (Öğüt and Kocabacak, 2014:154)

It is observed that since the 1980s, with the implementation of the liberal economic policies, business organizations have gained power, and institutions such as TUSIAD, MÜSİAD, TOBB and DEİK started to influence the government policies and public opinion. (Kirişçi, 2009:29 -57) Since the 2000s, the rise of SMEs and the change caused by economic and political power balances in society are also remarkable. (Öniş, 2009:49) This type of developments in the Turkish business world seem to consolidate Turkey's positive image in the world business circles, and promote its soft power by developing long-term and trust-based relations.

4. Methodology and Findings of the Research

Economic diplomacy (2) activities require close cooperation between the public and the private sector. Turkish business organizations are one of the priority partners in the state's work in this field. The Foreign Economic Relations Board (DEİK), which has been in service for more than thirty years, is one of the leading organizations in this field. On September 11, 2014, the Board of Foreign Economic Relations acquired a new structure in accordance with the law No. 6552. With this law, DEİK completely assumed the tasks of “carrying out the foreign economic relations of Turkish private sector, and continuing the activities relating to the high added value integration of Turkish private sector into the global economy.” DEİK, together with its founding institutions, members and Business Councils, is a “*business diplomacy*” organization formed by leading entrepreneurs and business representatives of Turkey. (<https://www.deik.org.tr/deik-hakkinda/10.01.2019>)

DEİK is a platform established in order to organize foreign economic relations of Turkish private sector, to analyze investment opportunities at home and abroad, and to increase mutual trade between countries. As a formation based on volunteering and dues of members, all of its members are representatives of the private sector. As of December 2018, DEİK involves 95 founding institutions, 145 Business Councils and over 1,200 member companies that make up these councils, and there are nearly 2000 representatives of these member companies within DEİK (<https://www.deik.org.tr/endeks-2018/11.01.2019>).

Taking into account the original structure of DEİK, which is the locomotive organization of Turkish business world, with an aim to open the dimensions of Turkey's economic diplomacy up for discussion, 440 international events held by DEİK in 2015-2018 have been examined by ²statistical descriptive method.

Research Findings

For the purpose of the research, the news about DEİK's international events published in *Küresel Dünya (Global World)* e-bulletin in 2015-2018 have been categorized regionally by years. Since routine events in this framework are not re-placed in the category, 328 news events are included in the review. The regions used in categorization are six (6) regions including Africa, Europe, Eurasia, the Middle East and the Gulf, America and Asia Pacific.

² The Board of Foreign Economic Relations (DEİK) regularly organizes numerous events every year. These 440 events have been identified by means of DEİK's regularly published Global World e-bulletin. For news details, see <https://www.deik.org.tr>.

Table 1. Distribution of DEIK Events in 2015 by Regions

Region	Event News	Event News	
Africa	<p>Investment bases in East Africa: Ethiopia and Djibouti Nigeria needs investment in many sectors Nepal seeks contractor partner from Turkey for highway project We are ready for all kinds of cooperation in the healthcare sector First signatures in Turkey-Mali Business Council Cooperation must be raised to the level of partnership Africa is a very important region for Turkey Investment opportunities assessed in Kenya Republic of Côte d'Ivoire—Turkey Business Council Memorandum of Understanding was signed Turkey will be involved in the development of Angola Republic of Côte d'Ivoire—Turkey Business Council Memorandum of Understanding was signed</p>	<p>Turkish investments in Ethiopia close to 3 billion US dollar Turkey will be involved in the development of Angola New collaborations between Turkey and Gabon are on the agenda SAIK introduces sector in South Africa Partnership with Africa should progress on solid foundations Relations with Senegal will increase exponentially There are important roles for businessmen in South Africa Electricity investment opportunities in sub-Saharan Africa have been put on the table A meeting held to meet the new Djibouti Ambassador</p>	<p>Work has started in order to set up Turkey - Gabon Business Council Business opportunities in Malaysia were introduced Mauritius Business Council meeting was held Africa is a great market opportunity for Turkish business world Memorandum of understanding signed for FEC Business Council Business development to be planned for "Investir au Congo Brazzaville" investment forum Proposals made for Turkey-Rwanda trade relations Gambia Business Council Meeting was held in Istanbul Establishment of Turkey-Burundi Business Council is on the agenda Turkey and South Africa have complementary features Cooperation can be made with Mali in the fields of agriculture, energy and industry</p>
Europe	<p>Finland building technologies seminar took place in Istanbul There should be more cooperation between Turkish and Czech companies Business people gathered in France Energy sector discussed The eyes of Turkey and Italy are on the Silk Road Important step in cooperation with Finland Turkey and Britain will act together Turkey is coming to take off some burden from EU Turkey, Portugal have high trade potential Milan EXPO 2015 will bring two countries closer Trade goal with Poland: \$10 billion Turkish-French cooperation on the table Visit to DEIK from Kılıç, the Ambassador of Pristina Opportunities for cooperation with Catalonia discussed</p>	<p>Economic relations with Belgium show steady development Turkish-French cooperation on the table There is enough capacity to increase the volume of trade with Canada There are cooperations opportunities with Czech companies Economic relations with Belgium show steady development More cooperation with Albania is aimed President Erdoğan calls for investment in Bosnia and Herzegovina 6 billion dollars of trade is targeted with Slovakia Relations with the Netherlands are on the table Turkey's goal is full integration with the EU</p>	<p>New investment opportunities assessed in relations with Malta Developments in Austria on the table Triad country business forum in Sarajevo Vardar: Cooperation with Italy will be further increased We can improve trade with Turkey through DEIK Estonians were told about the business environment in Turkey More than 300 entrepreneurs participated We want to double the volume of trade with Turkey Triad investment forum and joint tourism projects are the aims for 2016 "High-speed trains will open uninterrupted transport between Istanbul and Belgrade" Collaboration can be made with France in 3rd countries I will work on increasing trade relations Real estate funds in Luxembourg are in the target Political relations between Turkey and Portugal are excellent</p>
Eurasia	<p>Regulations for Turkish investors will continue Business experiences shared First steps taken on FTA with Pakistan Free trade of agricultural products may begin Mutual trade relations with Turkmenistan Investment Forum will be multiplied</p>	<p>Trade target with Kazakhstan: 10 billion dollars The President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev spoke at the Kazakhstan-Turkey Business Forum and said that the bilateral trade volume is planned to be boosted to about 10 billion dollars. Kazakhstan-Turkey Business Forum was held in Astana on April 16, 2015 with the participation of the</p>	<p>New Dushanbe Ambassador visits DEIK Turkey, Leningrad to take economic cooperation one step further Our trade with Iran is increasing day by day Iran is a country of opportunities in the new era 30 companies attended the Central Asia and Caucasus Reception</p>

	<p>"The Caspian Sea is not a separating sea, but a binding one" The target is \$20 billion in the trade between Georgia, Turkey and Azerbaijan The target is \$20 billion in the trade between Georgia, Turkey and Azerbaijan DTİK holds "Turkish entrepreneurs" meetings in Eurasia and the Balkans We invite the Turks to extensive collaboration</p>	<p>President Recep Tayyip Erdoğan, President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev, Minister of Investments and Development of the Republic of Kazakhstan Aset Iseeshev, Republic of Turkey Minister of Economy Nihat Zeybekçi and DEİK Chairman of the Executive Board Ömer Cihad Vardan Economic cooperation with Russia will be moved one step further</p>	<p>Multi-Dimensional Partnership Strategy Turkey will be an important stepping board for Belarus Azerbaijan is a trading corridor in access to Eurasia It is necessary to utilize the opportunities in Tatarstan Market share in Mongolia will be increased It is necessary to utilize the opportunities in Tatarstan A free zone to be established in Adygea</p>
The Middle East and the Gulf	<p>Turkey-Israeli trade relations continue to increase In Libya, the solution will be through dialogue Relations with Iran gained momentum Palestine will increase industrial investments Bahrain and Kuwait will work together Investments in Turkey will provide access to new markets Turkey and Iraq should create a new economic block</p>	<p>Turkey and Iraq should create a new economic block Developments in Yemen were discussed Tourism relations between Turkey and Iran will be increased The agenda was discussed with Iran Investments will be increased through Turkey-Iraq Business Council Qatar Business Council Sectoral Working Groups proceed to attack 100 company representatives from Oman met with Turkish companies in Istanbul at DEİK organization Great attention is paid to the development of relations with Arab league countries</p>	<p>International Technical Consultancy (UTM) Business Council attended conference in Dubai Trade and investment are the only ways to establish regional peace Iran ready to cooperate with Turkey to enter global markets Energy Opportunities in Israel Turkish contractors' projects in Afghanistan amounted to \$5.5 billion Trade with Bosnia and Herzegovina aims to be increased to \$1 billion</p>
Americas	<p>There will be efforts to increase trade between Canada and Turkey Turkey and Colombia's common goal for 2023 is \$5 billion Turkey and Mexico shine like a star in their regions Opportunities for Turkish investors in Cuba Canada can add great added value to Turkey</p>	<p>Relations with Latin America were laid to the table The 30th anniversary of the Turkey-US Business Council celebrated with a symposium Developments in Latin America were discussed Membership to TTIP was discussed with US officials Davutoğlu: The time is right to invest in Turkey</p>	<p>Trade volume between Canada and Turkey should be increased DEİK and Pacific Alliance might hold annual conference Turkey occupies a central position for investment Farewell dinner held in honor of Peruvian Ambassador Del Carpio There is enough capacity to increase the volume of trade with Canada</p>
Asia Pacific	<p>Cooperation with New Zealand can be done in the field of agriculture Landing of World Turkish Business Council (DTİK) in Asia Opportunities for cooperation with Korea in the energy sector were evaluated Turkey and China should rewrite history China is one of Turkey's most important business partners Relations with Vietnam will be improved</p>	<p>Turkey and Indonesia are two countries that complement each other Job opportunities in Punjab Region on the table 100 Turkish and Japanese CEOs meet in Tokyo Malaysia holds great importance for Turkey Turkish businessmen discuss investment opportunities in Malaysia Full support from heads of state to Turkish and Chinese businessmen</p>	<p>Cooperation continue with Japan in infrastructure investments Events with Singapore to be multiplied Might focus on tourism and education in Australia Working dinner held with Thai Ambassador "Made in China 2025" was discussed at the Business Opportunities Panel in China</p>

According to Table 1 which gives the distribution of news about the events organized by DEIK in 2015, the number of news was identified to be (31) for the African Region, (38) for the European Region, (28) for the Eurasian Region, (15) for the Middle East and Gulf Region and finally (16) for the Asia Pacific Region. Apart from these, DEIK also holds routine activities every year. These are not included in the categories of the study since they were applied to each region in the same way. *DEIK Business Council Presidents and Executive Board Members* continued their routine contact with each region, and every year, they particularly focused their attention more on these contacts. Apart from these routine contacts, DEIK made a total of 149 news about a number of events organized in all regions in 2015.

When the content of the events news for Africa Region was examined, it was found that the following themes were cited. These themes are about: the value of Africa for Turkey, where investment bases should be, the collaborations sought for investments, investment support to the private sector, collaborations for the health sector, Business Council meetings and agreements signed by the councils, investment rates, issues that create new cooperation, DEIK promotional meetings, negotiations with the embassies of African countries in Turkey, promotion of work opportunities, promotion of African market to business world, proposals for trade relations, establishment of new business councils, private investment analysis for South Africa, the feasibility of agriculture, energy and industry collaborations.

Studying (38) event news related to the European Region published in 2015, DEIK's cooperation plans for Europe were observed. The basic studies obtained were identified as: joint movement plan, construction technologies seminar, inter-company collaborations, gathering of private entrepreneurs, energy sector negotiations, revealing trade potentials and planning cooperation, organizing international fairs, negotiations with the Ambassadors, determination of trade volume capacity, presentation of cooperation opportunities, steady development in economic relations, further cooperation objectives, introduction of investment opportunities, larger trade objectives, goal of full integration with the EU, identification of developments in the EU, realization of triple country business forms, bringing entrepreneurs together, the goal of doubling the volume of trade, organizing an investment forum, joint tourism planning, giving emphasis on fast train in transportation, the creation of real estate funds, and maximization of political relations.

The numerical surplus of activities for the Eurasian region is striking. Turkish investors approach this region positively to a certain extent due to unity of both genealogy and history. The same situation was observed when the DEIK event news stories were examined. The content of the Eurasian Region event news in 2015 was analyzed and the prominent assessments identified were as follows: new regulations for Turkish investors, sharing of professional experience, increasing the number of countries connected in the region, free trade of agricultural products, improvement of trade relations and trade volume, organizing meetings with entrepreneurs, conveying the expectations of cooperation of countries in the region to Turkish entrepreneurs, organizing business forums, increasing economic collaborations, DEIK visits of the ambassadors, the introduction of the region and the determination of the countries that will offer new business opportunities, the creation of a trade corridor in the region, targeting the establishment of a free trade zone.

The Middle East and the Gulf Region are another region that DEIK attaches importance to work on because of its historical and geographical affinity. Determinations in the activity content for the region were: increasing trade relations, strengthening of low-intensity trade relations with some countries in the region -as in the case of Iran, conducting joint studies, creating new markets for investments, creating a new economic bloc, identifying new agendas, revising existing collaborations, improving tourism relations, meetings with business councils, accelerating the work of sectoral working groups, increasing bilateral expert negotiations, establishing the path to regional peace as trade and investment, expressing that the countries in the region are ready for cooperation in order to enter global markets, determining energy opportunities, promoting investment opportunities for Turkish construction sector, targeting an increase in the volume of trade with the region.

It seems that the Americas were one of the important working areas of 2015. DEIK holds a lot of activities in this region. Looking at the news published, we could see what was brought to the forefront. The topics of the events include: laying a special emphasis on South America, the introduction of

investment opportunities of South America, the great added value created by North America, working toward maximizing trade volume with North America, extending common goals with North America, meeting with regional business councils and organizing symposiums together, encouraging the countries in the region to invest in Turkey, organizing an annual conference with the Pacific alliance, conveying Turkey's central position in regional investments, negotiations with the Ambassadors, determination of the available capacity to strengthen the volume of trade with North America.

It was observed that DEİK's work in Asia Pacific Region was very intense in 2015. The following events were identified to have taken place in the content determined: planning cooperation in the field of agriculture, boosting interest in the region, evaluating opportunities for cooperation with countries of the region in the energy sector, attributing special importance to China, improving cooperation with China which is among the most important commercial partners, improving relations with the region, identifying joint investment opportunities and business opportunities, bringing investors together, reassessment of investment opportunities with Japan and Malaysia which are among the priority countries of the region, development of relations with political powers, increasing infrastructure investments, focusing on cooperation in the fields of tourism and education, negotiations with the Ambassadors.

Table 2. Distribution of DEIK Events in 2016 by Regions

Region	Event News		
Africa	Cooperation in the field of health with Africa will be increased Interview held with the Madagascar Committee Committee Visit to Iraq has been held DEIK, ECOWAS sign cooperation agreement	The African Initiative continues in full swing DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world Turkish and African business worlds met in Istanbul	Intensive participation to Ethiopia and Djibouti Business Forums DEIK/UTM Business Council holds committee visit to the Republic of Côte d'Ivoire
Europe	Croatia-Turkey economic cooperation strengthens 5 billion Euros worth of trade is targeted with Finland in 2020 Prime Minister Davutoğlu calls Turkish businessmen to invest in Bosnia and Herzegovina Areas of cooperation with the Netherlands are increasing DEIK/Turkey -Malta Business Council Members hold Valletta Contacts DEIK/Turkey — Bulgarian Business Council Executive Board Members visited Sofia DEIK/Turkey - Austrian Business Council holds a Meeting with Wirtschafskammer Österrech	DEIK/Turkey — Estonian Business Council holds Tallinn Contact DEIK/Turkey-Bulgaria Business Council Members Participated in Burgas Investor's Day Aim is to remove technical barriers in trade with Denmark Dutch companies will provide employment to Syrians DEIK, Enterprise Ireland sign cooperation agreement Dutch CEO dinner was held DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world	Turkish entrepreneurs in Europe met in Zurich Turkish, Serbian and Bosniak business worlds together Business opportunities discussed in Kosovo Business opportunities between Turkey and Greece discussed in Athens 2017 Economic outlook and foreign investments seminar was held DEIK/Turkey -Kosovo Business Council holds Kosovo Contact with members
Eurasia	President of Kazakhstan met with businessmen DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world	Turkey-Russia economic integration is accelerating Investment and business opportunities in Iran discussed in Istanbul Businessmen from 30 countries meet in Belarus DEIK, UUIE sign cooperation agreement	The target with Moldova is \$1 billion Turkish and Tatar business world representatives are ready for new business collaborations New era in relations with Russia: Target, 100 billion US Dollar
The Middle East and the Gulf	Trade with Jordan will increase through sea route Turkish companies ready to return to Libya New cooperation between Turkey and Saudi Arabia signed Technical Consultancy Committees to Morocco and Qatar Technical Consultancy Committee Visit to Qatar	Iran Health Summit held in Tehran DEK and MUSIAD members participated in Algeria Investment Forum Visit to Morocco from DEIK International Technical Consultancy Business Council Ways to collaborate with Qatar in health tourism are sought Turkish entrepreneurs from the Balkans meet in Skopje Turkey's exports to Iran increased 5 billion dollars in 5 years	Turkish Investors to build solar factory in Palestine DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world Turkey is leading PPP investments with 40 percent Turkey, Lebanon prioritize cooperation Turkish and Saudi business worlds are closing the ranks
Americas	President Erdoğan pledges to support businessmen to expand to the USA Turkey — Brazil economic relations are improving DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world Turkish Diaspora meets in America	Visit to Morocco evaluated the opportunities in Bogota Colombian and Turkish businessmen meet in Istanbul 8th Turkish Investment Conference was held in New York	ATC-TAIK Joint Annual Conference was held in Washington, D.C. Business people put EU on the table Turkey-US Relations Conference held

Pacific Asia	Turkey-New Zealand Business Council's remote wing was established Cooperation agreement signed with Ceylon Chamber of Commerce Investment opportunities in Hong Kong introduced	DEIK Business Council Presidents describe mobilization all over the world Sectoral cooperation with Pakistan is boosting Roadmap in economic relations with China	DEIK/EEIK at Higher Education Summit in India
--------------	---	--	---

Table 2 includes news distribution of DEIK's activities in six different regions mentioned above in 2016. Various events news were seen in the African Region (10), the European Region (19), the Eurasian Region (9), the Middle East and the Gulf Region (15) the Americas (10) and the Pacific Asia Region (7) when handled individually. In 2016, DEIK held a total of (70) different events in these six regions.

Various works were observed when looking at the event news of African Region. The different areas of work are as follows: accelerating the African initiative, providing cooperation in the field of health, conducting bilateral negotiations, organizing committee visits, signing economic cooperation agreement, promotions of mobilization by DEIK Business Council Presidents, negotiations with business representatives of the region in Istanbul, increasing participation in regional business forums, organizing various visits of DEIK Business Council.

According to the study on the events news on DEIK's 2016 activities in five other regions, the following scales were identified:

Strengthening economic collaborations,
Increasing the trade volume,
Visits by members of the business council,
Targeting the removal of technical barriers in trade,
Planning of the provision of employment,
Ensuring cooperation agreements,
Meetings with top company managers,
The heads of the business council describing mobilization,
Attaching importance to economic integration,
Bringing foreign businessmen together,
Gathering Turkish businessmen together,
Establishing triple consolidations,
Determining business opportunities,
Holding economic outlook and foreign investment seminars,
Organizing visits by technical consultancy committees,
Arranging meetings to seek cooperation in health tourism,
Aiming to boost export,
Turkish investors establishing factories in the regions,
Developing economic relations,
Determining investment opportunities,
Developing economic relations,
Organizing investment conferences,
Creating road maps in economic relations

Table 3. Distribution of DEIK Events News in 2017 by Regions

Region	Event News		
Africa	Business world's exploration of Africa continues Turkey, Ethiopia trade partnership advances Turkey, Djibouti prepare for health cooperation Landing of Turkish business world in Morocco The second largest summit with Africa in six months New agreements in trade relations with Tunisia	DEIK takes South Africa and Zimbabwe in its focus 23 years of confidence in Turkey-Jordan economic relations has been renewed DEIK and Albaraka Turk discussed investment opportunities in Bahrain New areas of cooperation identified between Turkey and South Africa	33 partnership agreements between Turkey and African countries The opportunity to reach a market of 150 million with Djibouti The volume of trade with Mauritania can be increased by 10 times Turkish investments in Senegal will increase Turks traveled to every inch of Africa
Europe	Turkey and Czechia will take the extra mile in agribusiness Cooperation between Turkey and France was discussed in Istanbul Investment opportunities in Albania were evaluated Turkish business community assessed European Union membership process and business opportunities in Malta Turkey-Italy Business Forum discusses cooperation in infrastructure, energy and health sectors Turkish investors play an active role in Serbia New trade target with Luxembourg is 1 billion USD	Portuguese market appeals to Turkish entrepreneurs Turkish day in Dublin Deik/Turkey-Spain Business Council Visited Madrid Turkey, Hungary partnership is growing Serbia, Turkey aim sectoral cooperation in agriculture 600 years of friends set new goals in the economy Visits Turkey - Swiss business world meetings Business partnership with Denmark is developing	Foreign Minister Silva meets with Turkish investors in DEIK Turkish municipalities will be inspired by Denmark Turkey's inclusion in the EU can contribute greatly Turkish entrepreneurs will open to the world via Lisbon Success on the way to civilization depends on change Turkey and Italy prepare for cooperation in third countries Serbia, Turkey sign 12 cooperation agreements Deik/Turkey-Spain Business Council's Visit to Madrid
Eurasia	Investment opportunities in Tajikistan are evaluated in DEIK Turkey-Azerbaijan-Georgia Triad Business Forum held in Istanbul Turkey, Uzbekistan sign agreements to increase cooperation in 10 different areas Turkey, Azerbaijan prepare for cooperation in agriculture	New period in Turkey-Ukraine economic relations New target for Turkey-Moldova Bilateral Trade: 1.5 Billion US Dollar Russia's Ulyanovsk Region expects Turkish investors Turkish and Russian business world convened in the Business Forum held in Izmir	High level economic cooperation with Uzbekistan on its eve to be actualized Cooperation with Russia registered Turkish National Day was celebrated at Astana EXPO 2017 First Business Forum of RECCA conferences held in Istanbul
The Middle East and the Gulf	Bahrain's importance for Turkey is growing 15th Turkey-Egypt Business Council Joint Meeting was held in Cairo DEIK Deloitte told about the curious Iran market	Turkish and Palestinian Business Representatives met in Istanbul New period in DEIK cooperation with Saudi Arabia	
Americas	DEIK gave pace to its Latin American activities specifically Visits of DEIK delegation to Cuba and Venezuela	President of Venezuela Maduro offers full support to Turkish business community New areas of cooperation with Canada are coming up	
Pacific Asia	Economic relations with Pakistan on the table Historical meeting between Turkey and India Turkey and the Sea Silk Road Workshop was held Turkish Business Community's historical visit to Uzbekistan	Step by step to FTA with Indonesia Turkish business world landed in Singapore and Vietnam Remove economic borders with Pakistan Turkish and Korean business circles meet at Business Forum in Seoul	DEIK announces research report which is prepared for a success story of East Asia: South Korea

Table 3 demonstrates the distributions of DEIK's activities in 2017 in six regions: Africa, Europe, Eurasia, the Middle East and the Gulf, America and Pacific Asia. When the news distributions of these events were examined, the kinds of events observed were: (15) in the African Region, (23) in the European Region, (12) in the Eurasian Region, (5) in the Middle East and the Gulf Region, (4) in the Americas and (9) in the Pacific Asia Region. When we examined the total of (68) different events, we reached the following topics:

Accelerating the discovery of the business world in Africa,
Advancement of commercial partnerships,
Planning collaborations in the health sector,
Holding two grand summit meetings,
Planning new agreements in trade relations,
Targeting new advances in agricultural trade,
Rescheduling collaborations,
Consideration of new business opportunities,
The revision of economic cooperation,
Contributing to the activation of the roles of Turkish investors,
Determining new goals in collaboration,
Cooperation with new countries in the regions,
Reassuring trust in economic relationships,
Evaluation of investment opportunities,
Determination of new areas of collaboration,
Arranging new agreements for partnerships,
Increasing market power in the regions,
Enlargement of trade volume,
Increasing Turkish investments in the regions,
The discovery of new attractive markets in the regions,
Organizing Turkey day in the countries of the region,
Business councils contacting with the countries of the region,
Expanding partnerships with the countries of the region,
Organizing Business Forums,
Making high-level economic collaborations,
Organizing Turkish national days in the countries of the region,
Periodical realization of partnership meetings of Business Councils,
Introducing new markets to Turkish investors,
Inviting the business world representatives of the countries of the region to Turkey,
Starting new periods of economic cooperation,
Speeding up activities with Latin America,
Visiting new countries of the new region,

Contacting regional government officials of the Turkish business community,
Discovering new areas of collaboration,
Periodical renewal of the analysis of economic relations,
Attributing historical importance to relations with India,
Actualizing the Sea Silk Road Workshop,
Attributing historical importance to Uzbekistan, developing relationships,
Improving contact with Pacific Asia,
Gathering business circles together at business forums,
Issuing a publication under the title of the success story of East Asia,
Targeting cooperation in the agricultural sector,
Determination of new economic objectives,
Brining the business communities of the region countries together with Turkish investors,
Speeding up the development of business partnerships,
Paying visits to the state officials of the countries of the region,
Investigating certain country municipalities in the regions,
Supporting EU entrepreneurship,
Improving Turkey-EU cooperation in Turkey's progress to becoming a global actor,
Arranging new agreements for partnerships,
DEIK Business Councils visiting the regions,
Determination of new business opportunities,
Organizing triad business forums,
Determination of areas of collaboration,
Developing cooperation in the field of agriculture,
Starting new periods in economic cooperation,
Extending objectives in bilateral economic relations,
Encouraging Turkish investors

Table 4. Distribution of DEIK Events News in 2018 by Regions

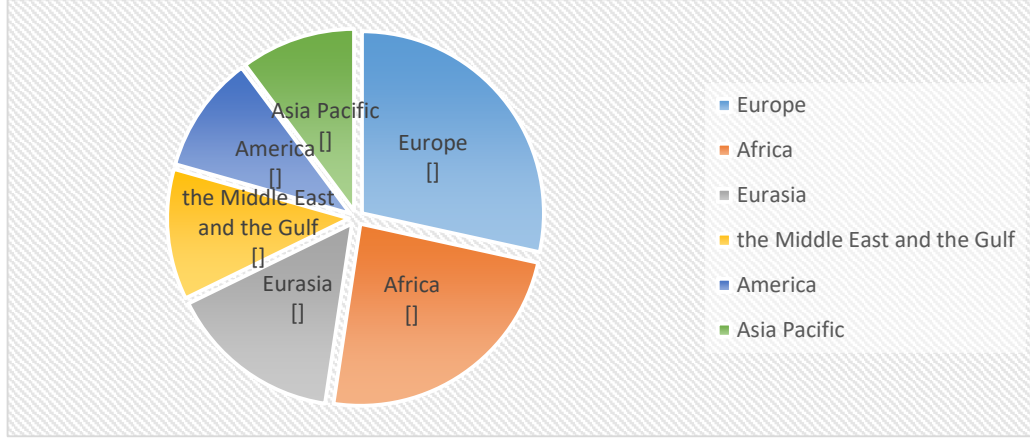
Region	Event News		
Africa	Working Meeting with Niger Prime Minister Brigi Rafini, hosted by DEIK Turkey-Niger Business Council was held on January 23, 2018 in Ankara Turkey's African landing: Trade volume increased 4 times in 15 years	Meeting and Networking Dinner with Chad Health Minister and the accompanying Health Delegation — Istanbul Turkey - Somali Business Forum held in Istanbul Turkey-Africa Economy and Business Forum Turkey-Africa Investment Seminar — Istanbul Slovenia Business Council's visits to Ljubljana — Ljubljana Meeting with Czechia Nanotechnology and Textile Business Board and Bilateral Company Interviews — Istanbul Turkey-Serbia Business Forum held with the participation of presidents of the two countries	Turkish President Erdogan calls on Africa to do business in local currency
Europe	Brexit to offer new opportunities in UK and Turkey cooperation Turkish Business Community Trusts in Bosnia and Herzegovina Turkey-Portugal's new trade target: 5 billion US Dollar The period of economic and commercial partnership with Malta begins Once again Turkey and Bulgaria after 10 years	Aiming 8 billion dollars in 10 years with Belarus Turkey and Mongolia meet through "One Generation-One Way" Turkey - Ukraine Business Forum — Ankara Canadian Finance Promotion Event — Istanbul Meeting and Business Interviews with Belarusian Chemical Industry Companies — Istanbul	African opportunity in Germany-Turkey cooperation President Erdogan raises the trade volume target with Hungary The second spring of Turkish-German relations
Eurasia		DEIK/Turkey -Russia Business Council delegation's visit to Rostov and Business Forum — Rostov Turkey-Tatarstan relations will continue to increase Trade cooperation with Kyrgyzstan is growing stronger Romania wants to take Turkish firms' ppp experiences as an example	Turkey and Azerbaijan will cooperate in agriculture sector Turkey, Kazakhstan aim a trade volume of 10 billion US Dollar
The Middle East and the Gulf	Turkey - Afghanistan Business Council's Kabul Visit and Official Visits Program — Kabul Turkey-Iranian Business and Investment Forum — Tehran Joint Meeting of Turkey-Iran Business Council — Tehran	Turkish Business Community meets Spanish Investors in Madrid New Era in Turkey-Iran Relations	
Americas	Turkey Venezuela Business Council brings business community and Maduro together Turkish-American Trade Relations restore trust in New York	Venezuelan-Turkey Business Forum took place in Caracas	
Pacific Asia	Turkey-Bangladesh Ceo Round Table Meeting - Istanbul New investments from Japan to Turkey are on the way	Vietnam's door open to Turkish companies Turkey-India Business Forum was held in New Delhi	

Upon reviewing Table 4, which includes the distribution of DEIK event news of 2018 by region, it has been identified that DEIK held (7) events in Africa Region, (11) in the European Region, (11) in the Eurasian Region, (5) in the Middle East and Gulf region, (3) in the Americas and (4) in the Pacific Asia Region and that the total number reached to (41). The identified content themes of these event news are as follows:

Visits of Turkish Business Councils to the countries of the region,
Speeding up Turkey's African landing,
Increasing the volume of African trade,
Organizing meetings for cooperation in the healthcare sector,
Organizing Business Forums with countries of the region,
Organizing Turkey-Africa Economy and Business Forum,
Organizing seminars for investments in Africa,
Calling on African countries to do business in domestic currency,
Evaluating Brexit in terms of new business opportunities,
Attributing special historical importance to the Balkans,
Determining new market targets for regions,
Increasing the trade volume,
Initiating economic cooperation, trade partnerships with new countries in the regions,
Renewing partnerships with some regional countries,
Increasing business contacts,
Initiating bilateral meetings in the field of nanotechnology and textile,
Organizing bilateral country business forums with the participation of high-level state authorities,
Fortifying cooperation with the countries of the region,
Increasing the volume of trade with the countries of the region,
Raising the trade volume target to a higher level with some region countries,
Organizing historic meetings with certain region countries as part of "One Generation- One Way"
Promoting some of the investment opportunities in certain countries,
Organizing business meetings with chemical industry firms,
Reciprocal country visits by Business Councils,
Planning fortification of collaboration with some regional countries,
Invigorating relations with certain regional countries,
Increasing cooperation in the agricultural sector, Sharing Turkish firm experiences with the countries of the region,
Planning to raise the trade volume to the highest level with some of the countries of the region,
Organizing Business and Investment Forums,
Increasing the number of reciprocal joint meeting of Business Councils,
Initiating new period cooperation with certain countries of the region,
Restoring trust in American trade relations,
Organizing Roundtable Meetings with the private sector managers of the region countries,
Making new investments in Pacific Asian countries.

In the review conducted in 2015-2018, it is clear that DEIK has concentrated mostly on the European Region. As shown in Graph 1, the European Region ranks first with 29% in event news distribution rates, followed by the African Region with 24%. It appears that DEIK most busily worked with these two regions in the last four years. While the Eurasian Region is in third place with 15%, the Middle East and the Gulf ranked fourth with 12%. And in the last two places there is America and Asia Pacific with 10%.

Graph 1. Distribution of DEIK Event News by Region in 2015-2018

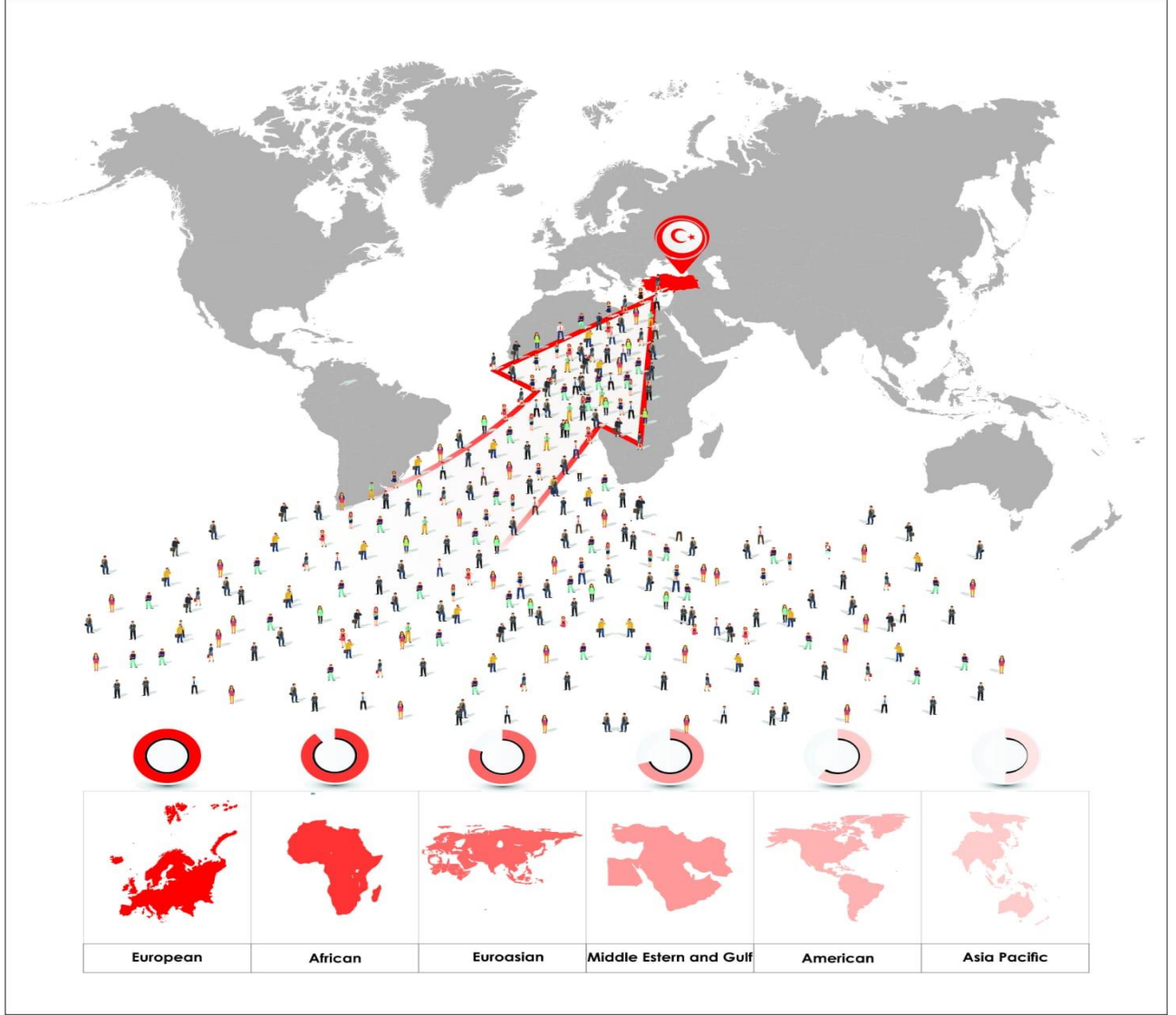


Within the framework of EU policies, it is understood that our collaborations with Europe, which are the priority in our commercial relations in the history of the Republic are continued within the same scope by DEIK. The fact that we have increased our trade relations with Africa with a rate of 24% obtained in Graph 1 can be explained by the added value given to African expansion in recent years. According to the research findings carried out on the six above-mentioned regions that DEIK acts as Turkey's mind that comprehends foreign economy with the mission of being the global horizon of the country, it is understood that DEIK carried out activities in regard to its responsibilities specified as (www.deik.org.tr/18.03.2019):

- Giving opinions to public institutions and organizations when necessary,
- Ensuring that companies deepen their existing markets and reach new markets,
- Organizing national and international events;
- Producing and implementing strategies and policies related to foreign economic relations,
- Producing the information that the business community needs in foreign economic relations,
- Engaging in efforts to ensure the attraction of direct foreign investment to Turkey
- Enabling the private sector to expand both national, regional and global interaction networks,
- Organizing educational programs to expand the company's corporate capacities in line with the goals of companies to become global players,
- Engaging in activities supporting public diplomacy and benefiting the development of bilateral and multilateral social relations,

- Representing the Turkish business community in international and multinational organizations and lobbying on behalf of the country on international platforms.

Figure 1. DEIK Event Densities by Regions in 2015-2018



It was identified that DEIK, which organizes highly intensive international events in six different regions (Figure 1), aims to improve cooperation between Turkey and other countries and sectors as well as the mutual trade volume. It is seen that, for this purpose, studies have been carried out on the creation of qualified business and cooperation, and thus a great effort has been made to create new opportunities for the Turkish business world.

On Conclusion International View

In foreign politics, “rational behavior requires the presence of a communication between purposes and means, and often the tools at hand designate the goals to be chosen.” (Gönlübol, 1985:214)

The peculiarities of determining foreign politics in a *bureaucratic-pragmatic* way are “situations like making decisions rather as a reaction to external circumstances and events than to change the power relations and power structure outside, and resolving problems by diplomatic bargaining method.” (Gönlübol, 1985:215)

Foreign policy shaping interstate relations has been realized behind closed doors for centuries and remained the *magic* box of political space. However, both the form and content of foreign policy outlook have changed as a condition for developments in the world. Technological innovations and democratization, these two weapons seem to have taken foreign politics away from being a “*forbidden zone*” only for the privileged. Diplomacy, which comes to mind first when talking about foreign policy, has opened its doors to the world in democratic societies.

Public opinion is an important tool of foreign policy. Democratization packages are one of the leading reasons why this factor has gained increasing importance in recent years. Effective implementation depends on the degree of democratization of foreign policy. Attributing a topic to public opinion, providing support for it, being accepted abroad increases the possibility of being effective. In national cases, being backed by the public will support the state in implementing decisions in foreign politics.

One aspect of the public opinion factor is to create internal public opinion, and the other important aspect is to prepare the foreign public opinion. Preparing the foreign public opinion can be seen as a kind of public relations work. Propaganda can be mentioned as another method used in creating public opinion. This method has often been used in diplomacy. In certain periods, governments in certain states have established Propaganda Ministries for this purpose. Of these, the Ministry of Propaganda conducted by Goebbels in Nazi Germany, is not easy to erase from memory. These ministries were then transformed into the Ministry of Information and Promotion or Press and Information Directorates under the Ministry of Foreign Affairs.

The objectives applied in foreign politics are either active or not according to the attitudes of the states. In dynamic, broad-horizon countries, active national goals are treasured. “Taking a state to great goals, consolidation of its place and role in the world, putting its future on firm principles, keeping the national excitement standing, developing its external presence and its relations with its historical ties are active goals. Inactive goals are status quoist.” (Gönlübol, 1985:215)

The weight of economic concerns is among the reasons behind the proactive approach observed in Turkish foreign policy since the beginning of 2000s. The efforts of Turkish business organizations to establish and develop business ties concentrating on the international arena cannot be considered separate from this approach. In this regard, economy/commercial diplomacy activities required to conduct foreign business relations necessitate cooperation between the state and the Turkish business organizations.

Consequently, the reality of today is that it is impossible to distinguish between foreign policy and economic relations, and that they interact with each other. As in every foreign policy step there is an

element of foreign economic trade seeking, in every foreign economic activity there is a concern to support foreign policy or at least to be in harmony with it. Therefore, as per Turkey's geopolitics and potential, an increased coordination and intensive work program in different areas of public diplomacy including economic diplomacy seems inevitable in its projection. The idea of being effective in management as a result of hundreds of years of development, opening its capital outside the country and transforming relations into multinational structure, over time, has exceeded local and national dimensions and has reached international dimensions.

In commercial diplomacy, which can be defined as the effective use of diplomatic channels in order to support trade relations between countries, DEIK has been one of the most active actors in Turkey in the last 32 years since its foundation. The prominent dynamics of commercial diplomacy can be expressed as “foreign trade” and “foreign investments.” In addition, service sectors such as tourism and education as well as technology-oriented collaborations can be mentioned as related areas. One of the most important services provided by commercial diplomats is to ensure the flow of information between the two economies or markets. Another thing that is connected with this is that the image of the country can be transferred to the opposite side in the most accurate way. The effectiveness of government and private sector cooperation is crucial in the success of their efforts in this diplomacy. In addition, it is key that the relevant institutions and actors act in an approach that is coordinated and in accordance with the country's economic policies. According to the research here, DEIK fully conforms to this framework with its structural features and the work it has carried out.

Established with the mission of conducting foreign economic relations of Turkey's private sector, DEIK has increased the number of its business councils to 145 as part of its recent spurt and this clearly shows what an important diplomatic organization this institution is. Therefore, as it is understood from this infrastructure, commercial diplomacy, which is an outstanding instrument of both the economy and the foreign policy for countries, will undoubtedly continue to be an indispensable value for Turkey.

Comments

1. F. Sönmezoğlu defines international politics, international relations and foreign policy issues in the introductory section of *Uluslararası Politika ve Dış Politika Analizi* (İstanbul, Filiz Kitabevi Yay.,1989) as following: International policy discusses and examines political relations between two or more states within the entire international structure. (...) International relations is a comprehensive term that encompasses all relations between governments, peoples and non-state organizations that cross the borders of the country. (...) As for foreign policy, if a person examines the behavior of a state or the behavior of states in general towards international environment, and under what conditions this behavior is formed, then this person is considered to be interested in foreign policy.
2. Commercial diplomacy; we can define as a form of communication between developing countries through the effective use of diplomatic channels with the main aim of creating political, social, lasting and radical effects. This form of communication, trade and concluding of agreements to invest emerges as a wide area where the development of international cooperation. (...) the dynamic nature of transboundary economy, globalization, Turkey's economy with the inevitable effect started to strengthen since the 1980s. In the international arena, it was inevitable to establish sound relations based on the win-win relationship. (...) Machievelli says that each change will always require other changes. The world is changing rapidly and every step in this process of change is a harbinger of a new transformation. The process of change experienced by the world has spread rapidly to almost every area with a domino effect. The economy and trade were among the largest areas of this change. Not from wars or cold wars, but from trade wars; we are talking about robots and the internet of objects, not the handmade production style. Countries now compete in the trade arena and show their strength here. Turkey also determine its future place in this new world order itself. (Olpak, 2019: 9-10)

References

- ALEMDAR Korkmaz ve ERDOĞAN, İrfan (1990), *İletişim ve Toplum*, Bilgi Yay., İstanbul.
- ARİSTOTELES (1990), *Politika*, Remzi Kitabevi Yay., 3. Baskı, İstanbul.
- BUĞRA Ayşe (1994), *State And Business İn Modern Turkey: A Comparative Study*, State University of New York Press, New York.
- CAM, Esat (1990), *Politika Bilimine Giriş*, Der Yay., İstanbul.
- CULL ,Nicholas J. (Ed), (2007), *Public Diplomacy: Lessons From The Past*, Figueroa Press, İnternet Adresi:
- DOMENACH, Jean-Marie (1965), *La Propagande Politigue*, Paris, Puf.
- DRUKER, Peter F. (1994), *Kapitalist Ötesi Toplum*, İnkılap Kitabevi Yay., İstanbul.
- DUVERGER, Maurice (1964), *Politikaya Giriş*, Varlık Yay., İstanbul.
- ELLUL, Jacgues (1962), *Propagandes*, Armand Colin, Paris.
- ERGİN, Feridun (1989), *Uluslararası Politika Stratejileri*, I.Ü. İktisat Fak.Yay., İstanbul.
- Eşme Sürecinde Türk İş Kültüründe Yaşanan Dönüşümün Boyutları”, *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, Sayı 23, Ocak 2008, 145-170
- FİTZPATRİCK, Kathy R. (2012), “Defining Strategic Publics in A Networked World: Public Diplomacy’s Challenge at Home and Abroad”, *The Hague Journal of Diplomacy*, No. 12, 421-440
- GÖNLÜBOL, Mehmet (1969), *Dış Politika: İç Etkenler Açısından Bir Dış Politika İncelemesi*, Ulusal Basımevi Yay., Ankara.
- GÜRÜN, Kamuran (1983), *Dış İlişkiler ve Türk Dış Politikası*, A.Ü.S.B.Fak.Yay., Ankara.
- Hofstede, Geert (1997), *Culture And Organizations: Software of The Mind*, Mcgraw-Hill, Usa, İnternet Adresi: [Http://Geert-Hofstede.Com/Turkey.Html/](http://Geert-Hofstede.Com/Turkey.Html/), Erişim Tarihi: 11 Ocak 2019
- HUNTINGTON, Samuel P. (1993), *Üçüncü Dalga*, Türk Demokrasi Vakfı Yay., Ankara.
- IMBERT, Florence Bouyala, (2017), *EU Economic Diplomacy Strategy*, Policy Department, European Union.
- İNAN, Kamuran (1993), *Dış Politika*, Ötüken Yay., İstanbul.
- KALAYCIOĞLU, Ersin (1984), *Çağdaş Siyasal Bilim*, 3.Baskı, Beta Yay., İstanbul.
- KALIN,İbrahim (2011), “Soft Power And Public Diplomacy in Turkey”, *Perceptions*, Sonbahar, Cilt 16, No 3, 5-23
- KAPANI, Münci (1992), *Politika Bilimine Giriş*, Bilgi Yay., İstanbul.
- KARAHAN, Hatice (2019) “Exclusive Instrument of Foreign Policy”, *Turkey’s Business Diplomacy Journal*, Year 1, Issue 1, April-May 2019, 37-42
- KENNEDY, Paul (1991), *Büyük Güçlerin Yükseliş ve Çöküşleri*, Türkiye İş Bankası Yay., 3.Baskı, No 306, Ankara.
- KIŞLALI, A.Taner (1992), *Siyaset Bilimi*, İmge Kitabevi Yay., Ankara.
- KİRİŞÇİ, Kemal (2009), “The Transformation of Turkish Foreign Policy: The Rise of The Trading State”, *New Perspectives on Turkey*, No. 40, 29-57
- KİSSİNGER, Henry (1994), *Diplomacy*, Simon and Paperbacks, New York.
- KÖNİ, Hasan (1982), *Genel Sistem Kuramı ve Uluslararası Örgütlerde Kara Verme*, A.Ü.İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yay., Ankara.
- LUKES, Steven (1974), *Power: A Radical View*, 14-33, Macmillian,
- MCLUHAN Marshall ve POWERS, Bruce R. (2015), *Global Köy (21. Yüzyılda Yeryüzü Yaşamında ve Medyada Meydana Gelebilecek Dönüşümler)*, Scala Yay., 320s., İstanbul.
- MORGENTHAU, Hans J. (1970), *Uluslararası Politika*, Türk Siyasi İlimler Derneği Yay., Ankara.
- NYE, Joseph S. (2004), “Power: The Means to Success in World Politics”, *Public Affairs*.
- OKAY, Vahat (1962), *Modern Propaganda*, I.Ü.İktisat Fak. Gazetecilik Enstitüsü Yay., İstanbul.
- OLPAK, Nail (2019) “We Bring The World to Turkey and Open Turkey to The World”, *Turkey’s Business Diplomacy Journal*, Year 1, Issue 1, 9-10.
- ÖĞÜT Adem ve KOCABACAK Ayşe, (2008), “The Dimensions of Transformation of Turk Business Culture in the Globalization Process”, *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, Sayı 23, 145-170

- ÖĞÜTÇÜ, Mehmet (1998), “Türkiye’de Yeni Bir Ekonomik Ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru”, *Tüsiad Raporu*, Yayın No.Tüsiad-T/98 - 6/23, 284ss.
- ÖNEN, Mesut (1988), *Uluslararası İlişkiler Dersleri*, Beta Yay., İstanbul.
- ÖNİŞ, Ziya (2009), “Crisis and Transformations in Turkish Political Economy”, *Turkish Policy Quarterly*, Cilt 9, No 3, 2009, 45-61
- ÖZKAN Bilgin, “Public Diplomacy of Turkey”, İnternet Adresi:
http://www.tasam.org/en/icerik/5136/Public_Diplomacy_Of_Turkey. Erişim Tarihi: 08.01.2019, TASAM.
- ÖZKAN, Bilgin (2015), “Türk İş Kuruluşlarının Kamu Diplomasisindeki Rolü”, *Türk Dış Politikası Ve Kamu Diplomasisi*, (Ed.) Mehmet Şahin, B. Senem Çevik, Nobel Yay., 263-293, Ankara
- ROBINSON, Scot E. (2006), “A Decade of Trwating Networks Seriously”, *The Policy Studies Journal*, Clt 34 No 4, ss.589-598.
- SEZER, Duygu (1972), *Kamu Oyu ve Dış Politika*, A.Ü.S.B.Fak.Yay., Ankara.
- SÖNMEZOĞLU. Faruk (1989), *Uluslararası Politika ve Dış Politika Analizi*, Filiz Kitabevi Yay., İstanbul.
- TOFFLER Alvin (1992), *Yeni Güçler Yeni Şoklar*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.
- WALTZ, Kenneth George H.Quester (1982), *Uluslararası İlişkiler Kuramı Ve Dünya Siyasal Sistemi*, A.Ü.Siyasal B.Fak., Ankara.
- YAMAK, Tahsin ve SAYGIN, Emre (2019), “Turkey’s Economic Power Potential: Turkiye Wealth Fund Practice as An ‘Economic Diplomacy’ Instrument”, *Fiscaoeconomia*, Vol.3 (1) 88-114.
- YAVAŞGEL, Emine, “Saygınlık Siyaseti; İletişim ve Dış Siyasa İlişkiselliği”, İnternet Adresi:
<http://www.kamudiplomasisi.org/>, TASAM, Erişim tarihi: 29.03.2019
- YÜKSEL, A.Haluk (1994), *İkna Edici İletişim*, Anadolu Ü. Yay., Eskişehir.
- ZAHARNA, Rhonda S.(1997), “The Soft Power Differential: Network Communications and Mass Communications in Public Diplomacy”, *The Hague Journal of Diplomacy*, No 2, 213-228
- ZAHARNA, Rhonda S (1985), *Uluslararası Politika*, 2.Baskı, A.Ü.S.B.Fak.Yay., Ankara.
- ZAHARNA, Rhonda S (1982), *Siyaset Sosyolojisi*, Varlık Yay., İstanbul.
- <http://Uscpublicdiplomacy.Org/Files/Legacy/Publications Perspectives>, Los Angeles.
- <https://www.deik.org.tr/deik-hakkinda/11.03.2019>
- <https://www.deik.org.tr/endeks-2018/18.03.2019>

EMPIRE AS A CONCEPTUALIZATION OF 'INTERNATIONAL' IN THE AGE OF GLOBALISATION

Muhammed Kürşad ÖZEKİN¹

ABSTRACT

The primary objective of this article is to present an up-to-date and analytically valid conception of contemporary international politics by mainly drawing on the seminal work of Hardt and Negri (2000) called Empire. In line with this objective, this study argues that Empire, as a theoretical framework, provides a more comprehensive analysis of today's globalising world. However, rather than explaining the constitution of Empire in mainly juridical and political terms, as Hardt and Negri did, this study aims to present a slightly different reading of the conception of Empire by associating the matter with the transnationalisation of capital, state and social relations of production widely labeled as globalization. To that end, the article puts the conception of Empire into a more concrete economic context by placing particular emphasis on factors such as capital accumulation process, class formation and state-capital relations as understood in the theory of Global Capitalism.

Keywords: Globalisation, The Theory of Global Capitalism, Empire, Transnationalisation of Production.

Küreselleşme Çağında 'Uluslararası'nın Bir Kavramsallaştırması Olarak İmparatorluk Özet

Bu makalenin asli amacı genel olarak Hardt ve Negri'nin (2000) İmparatorluk isimli ufuk açıcı eserine dayanarak günümüzdeki uluslararası politikanın güncel ve analitik olarak geçerli bir anlayışını sunmaktır. Bu amaç doğrultusunda çalışma kuramsal bir çerçeve olarak İmparatorluk'un günümüz küreselleşen dünyasının daha etraflı bir çözümlemesini sunduğunu öne sürecektir. Fakat imparatorluk'un oluşumunu Hardt ve Negri'nin yaptığı gibi genellikle hukuki ve siyasal kavramlarla açıklamak yerine, çalışma meseleyi yaygın biçimde küreselleşme olarak adlandırılan sermayenin, devletin ve toplumsal üretim ilişkilerinin ulusötesileşmesi süreciyle ilişkilendirerek İmparatorluk kavramının nispeten farklı bir okumasını sunmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla makale küresel kapitalizm kuramında anlaşıldığı şekliyle sermaye birikim süreci, sınıf oluşumu ve devlet-sermaye ilişkisi gibi etkenler üzerinde özellikle durarak imparatorluk kavramını daha somut bir iktisadi bağlama yerleştirecektir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Küresel Kapitalizm Kuramı, İmparatorluk, Üretimin Ulusötesileşmesi.

INTRODUCTION

As is well known and widely argued, along with other factors, the two prominent characteristics of capitalism, namely the endless accumulation of capital and its relentless expansion through seeking to overcome the limits of time and space, have historically played a crucial role in shaping the world economic order and the juridico-political framing of the modern

¹ Dr. Öğr. Görevlisi. Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Uşak, muhammed.ozekin@usak.edu.tr

state system as well. Since their emergence in sixteenth century Europe, capitalist classes, in tandem with European states, have tended to create what Marx called ‘the world market’, and find new ways to expand internationally by spilling over well beyond the borders of Europe via the use of brute force, colonial expansion, trade relations, and capital investments. As emphasised by Marx and Engels (2007: 12-13), long before the introduction of the word ‘globalisation’ into the lexicon of the social sciences, capitalism, by its very nature, is disposed to transform and unite the world into a single world market through which the capitalist classes “has given a cosmopolitan character to production and consumption in every country... *and* in place of the old local and national seclusion and self-sufficiency, we have intercourse in every direction, universal interdependence of nations”. These historical characteristics of capitalism, and its endless search for what Harvey (2001: 241) calls the ‘new plane’ in distant geographies, have brought about the manipulation of the allegedly global character of capitalism since its inception to the present day, as outspokenly put forward in the works of many accounts in various ways (Arrighi, 1994; Wallerstein, 2000; Boron, 2005; Petras and Veltmeyer, 2001).

However, despite its relentlessly expansionist and so-called globally-oriented character, it was only in the late twentieth century that the capitalist world economy, as Castell (2003) and many others (Gill, 1990; Robinson, 2002, 2004; Hardt and Negri, 2000) discuss, was capable of appearing as a truly global arena regarding the internationalisation of productive and financial capital, the high level of interconnectedness and interdependency and its institutional, organisational and technological capacity, all of which distinguish the current economic system from any other world economic order in the history of capitalism. Along with these recent economic transformations and the emergence of a truly global economy in real terms, a distinctly global socio-political sphere and a newly emerging form of governance have also come into existence over the last several decades. Both of these two transformations – the emergence of the “global” as a new socio-political sphere and the transition to a new form of global governance were primarily signalled by the decline of the institutional and legal foundations of the modern state system and the transformation of the sovereignty of the nation-state, as a cornerstone of imperialism, into a new global form of sovereignty; what Hardt and Negri (2000) call ‘Empire’.

What really makes Empire a distinct type of juridico-political regime of contemporary world politics and distinguishes it from the modern system of sovereign states and so the Marxian analyses of imperialism, is the decentralising and de-territorialising features of the new global form of sovereignty, which “progressively incorporates the entire global realm within its open, expanding frontiers” (Hardt and Negri, 2000: 117). In this sense, Empire seems to present a more adequate analysis of current world politics in which the comprehension of space and time originates from every aspect of globalisation – the social, the economic, the political, and the cultural as well – blurs the modernist dichotomies of domestic and international, inside and outside, core and periphery, North and South, and brings with it the emergence of a place-boundless political subjectivity, breakup, opacity and uncertainty in regard to late modernity. Nevertheless, the breakdown of modernity does not mean a sheer disengagement from the past, but as Jabri (2007: 37) states it implies “both continuity and change, suggesting the co-presence of past and present...portraying an image of an age having gone through and continuing to undergo monumental transformation from the assumed certainties of the past”.

Drawing on these accounts, this article argues that Empire, as a theoretical framework, provides a more adequate analysis of contemporary international politics, which has been associated with the recent process of globalisation, and is distinguished from the territorially-bounded modern state system of the era of imperialism, articulated by both classical Marxist (Lenin, 1970) and some Neo-Marxist (Arrighi, 1994; Boron, 2005; Callinicos, 2009) accounts. However, rather than viewing the constitution of Empire in mainly juridical and political terms, as Hardt and Negri (2000: 3-41) did in the first part of Empire, this article aims to present a slightly different reading of it by putting the issue into a more economic context in the light of the Global

Capitalism thesis and Marxist terms such as capital accumulation, class formation, state-capital relations, and inter-imperialist rivalry. In parallel with this modest ambition, the article is organised as follows. In the first section, the recent transformation in world capitalist economy is analysed by taking account how the deterritorialising operation of capital on a genuinely global scale contradicts with the sovereignty of the modern territorial state in its traditional and imperialistic sense, and in connection to this, how the internationalisation/transnationalisation of productive and financial capital in the last several decades has paved the way for the formation of a transnational capitalist class that is progressively less tied to a particular national state and territoriality. Following this, the second section examines two related questions: (1) how a new form of sovereignty and transnational governance has emerged in parallel with the recent restructuring of the world capitalist system, and due to this shift (2) in what respects the conditions and nature of contemporary warfare have differed from imperialist, inter-imperialist and anti-imperialist wars of modernity.

I. RETHINKING CAPITAL, CLASS AND STATE IN THE ERA OF CONTEMPORARY GLOBALISATION

In retrospect, capital, for much of its history, has tended to be relatively more tied to a particular national state due to its reliance on disciplinary measures and the fixation of labour-power within national boundaries on its own account (Green, 2002: 40). Beside its reliance on the state for its interest in domestic markets, capital also has organic ties with the state for the sake of its international interests beyond national borders. As Kiely (2005: 52) argues the rise of capitalism has materialised together with the consolidation of the modern state system in nineteenth-century Europe, during which nationally-based capitalist classes were often promoted and protected by the state against foreign competition, which also brought geopolitical competition based on capitalist sovereignty and the imperialist rivalries of European powers in the nineteenth and early twentieth century. However, as stated earlier, capital, by its very nature, has an expansionary tendency beyond the national borders through penetrating markets in distant localities and building new accumulation circuits and Networks of production on a global level. Therefore, despite its reliance on the state, capital, in Hardt and Negri's (2001: 326) own words, also tends to operate on "the plane of immanence, through relays and networks of relationships of domination, without reliance on a transcendent center of power". Due to these reasons, it also contradicts with the restrictions of traditional social and national boundaries and the transcendence of sovereignty in its modern sense (Hardt and Negri, 2000; Green, 2002).

Historically, this contradiction was softened for the most part or the mediated through the imperialist policies of European states. Capital classes, which were originated from national accumulation circuits and were organically tied to core European powers, were capable of expanding, whilst enjoying the protection of the state at home and assuring the mobilisation of military forces in order to reap profits beyond national boundaries. As correctly observed by Hardt and Negri (2000: 332) and many others (Gill, 1990: 46; Robinson, 2006: 7), this type of state-capital relations characterises the nineteenth and early twentieth century world of inter-imperialist rivalries among states and national capitals which generated and solidified rigid social and economic boundaries and rigorous notions of inside and outside, which impeded the free flow of capital, goods and labour, thus obviating the materialisation of the world market in a truly global sense. The conceptualisation of world politics in this manner was firmly grounded in the classical theories of imperialism in the early twentieth century (Lenin, 1975; Hilferding, 1981) and later, to a greater extent, carried on by some Neo-Marxist political economists via theories of the dependency school, world system approach and, to a relatively lesser extent, by studies of new imperialism and US intervention, particularly after the September 11th, 2001.

However, capitalism has fundamentally altered since the early twentieth century. Particularly since the 1970s world capitalism has undergone a qualitatively new stage of

restructuring, which is mainly characterised by essential shifts, such as the rise of genuinely transnational capital, the emergence of global markets, the formation of a new transnational capitalist class as a globally-oriented class group aroused from new accumulation circuits and global markets rather than national markets, and the appearance of a new transnational governance based on the reconfiguration of power relations in global society. As Robinson and Harris (2000: 13) put forward, in line with the free flow of productive and financial capital, the global integration of national markets, and the fragmentation of national accumulation circuits in the last several decades, class formation has progressively become less tied to territoriality and less driven by national competition, so the traditional Marxist assumption that the capitalist class, in its theoretical sense, is formed within national boundaries and driven by the dynamics of inter-imperialist rivalry has lost its explanatory power.

Particularly coupled with new globalising or ‘third wave’ technologies of information revolution, the decisive breakdown of Fordist/Keynesian model of development as a hegemonic societal paradigm has paved the way for new forms of social relations of production, and has starkly moved the balance of class power in favour of transnational capital and globally-oriented economic and social forces (Robinson, 2002). Through this structural transition and concomitant neo-liberal structural adjustment programs under the auspices of international financial institutions, capital has become liberated from the material and political constraints of nation-state system and national accumulation circuits and achieved transnational character through global production networks and accumulation circuits (Robinson, 2004). At the structural level, transnationalization of capital and production has formed the material basis for the formation of a transnational capitalist class which is less tied to territoriality and less driven by national competition, and whose interest is grounded in global accumulation circuits and the cross-border strategic alliances.

In a similar vein, Sklair (2001) argues that with the integration of national productive apparatuses into new globalised circuits of accumulation and the loss of the nation-state’s traditional role as an organising agent of capitalism and an institutional “container” of social life and class formation, the new capitalist class formation has taken place on a global level by bringing together transnational capital, the executives of transnational corporations, globally-oriented politicians, bureaucrats professionals, and elites and classes in different countries. In that sense, the formation of a transnational capitalist class does not only represent one of the key aspects of current economic restructuring in the era of contemporary globalisation but also an “epochal shift” of the historical trajectory of the world capitalist system, signalling a transition to a global phase of capitalism in which the dynamics of capitalism are no longer understood through the conceptualisations of the state, capital and class, as in theories of imperialism.

II. THE RISE OF ‘GLOBAL’ AS A NEW SOCIAL SPACE, THE EMERGENCE OF TRANSNATIONAL GOVERNANCE AND THE QUESTION OF MODERN SOVEREIGNTY AND WAR

Along with the rise of genuinely transnational capital, the emergence of global markets and the formation of a transnational capitalist class, a new structure, and logic of governance – in short a new form of sovereignty – has come into being as a political subject of the contemporary international system. In fact, the birth of the new form of sovereignty primarily lies at the core of the transformation of nation-state sovereignty and the international system in the last several decades which marks another essential contrast with the era of imperialism. Most particularly, the increasing disintegration of spatial barriers under the pressure of globalisation compels a rethink of politics and geography of the sovereign-state system, which hypothetically operates through the modernist logic of inside/outside. As Hardt and Negri (2000: XI) state “even the most dominant nation-states should no longer be thought of as supreme and sovereign authorities, either outside or even within their own borders”. Hence, unlike what imperialism theories advocate, the

borders of sovereign states are no longer impervious containers of social relations, and the configuration of the international as a social space can no longer be understood through the limitedness of nation-state terms such as territory, autonomy, self-containment, and political and social control, but rather through “thick set of social relations, consisting of social and cultural flows as well as political-military and economic interactions, which often take place in a context of imperial hierarchy” (Barkawi and Laffey, 2002: 112).

In a similar vein, what appears to be prominent about this shift, as Robinson (2001: 158) discusses, is the emergence of ‘global’ as a new social and political space, as a result of which the nation-state is neither maintaining its primacy nor vanishing but increasingly becoming transformed and absorbed into a larger collective rule that he calls ‘transnational state’ (TNS). In plain words, the transnational state apparatus has emerged as a multilayered and multi-centered network embracing and linking globally-integrated national states, supra-national economic and political forums and international organisations (both formal and informal), which operates in a regulatory manner, but without a centralised institutional form. The function of the TNS, in Robinson’s own words (2001: 166), is:

“...attempting to fulfill the functions for world capitalism that in earlier periods were fulfilled by what world-system and international relations scholars refer to as a "hegemon," or a dominant capitalist power that has the resources and the structural position that allows it to world capitalism as a whole and impose the rules, regulatory environment.”

Thus, the emerging transnational state apparatus has in this sense provided the required institutional mechanism through which transnational capitalist classes managed to subordinate economic and social forces within nation states to the imperatives of the global capitalist economy. In fact, this new form of transnational governance has also manifested itself by increasing subordination of nation state structures to the regulatory environment of neo-liberal globalization. Overall, it has brought along a globalized form of economic governance that legally encodes the fiscal, monetary, trade and investment policies of disciplinary neo-liberalism and curtails the state’s capacity and control over the economic and social policy-making.

Nevertheless, this does not mean that the state is simply a passive bearer of policies formulated by transnational forces in favour of global capital and that it fulfills its function within a distinct social sphere free from the emerging global social space. In fact, it is not external to the transnational state and the global social space, but increasingly incorporated into it as a constituting part of it both in governmental and spatial terms. In other words, the spatial configuration of modern sovereignty as formulated by imperialism theories in line with the inside-outside dichotomy is progressively blurring and losing its classical meaning. Hence, as Hardt and Negri (2000) put forward, with the fading away of state sovereignty as a cornerstone of the era of imperialism, power has gained a non-spatial meaning by dissolving into the smooth space of Empire. In their words, in this smooth space, “there is no place of power —it is both everywhere and nowhere” (Hardt and Negri, 2000: 190). Therefore, sovereignty has gained a new form by embracing a range of national and supranational forces and in aiming to rule the whole social order on a global scale.

To put it another way, the transnationalisation of economic and social relations over the last couple of decades has simultaneously accompanied with the emergence of new form of supranational sovereignty whose apparatus of rule is de-territorialised and decentered. This new rule of supranational sovereignty, as Hardt and Negri (2000) claim, represents a paradigmatic form of biopower, and thus regulates human interactions in its entry and focuses on the production and reproduction of social life. The constitution of such a form of sovereignty signals the rise of post-imperialist era in which no single nation-state, including the US, is able to act as the center of new global order. Rather, imperial sovereignty functions through a network all-

englobing power, which binds states, international organisations, such as the United Nations, the World Bank, IMF, WTO and G-8, transnational corporations, and non-governmental organisations under a global paradigm of rule.

If the modern understanding of sovereignty and the dialectic of state and capital have considerably transformed, so that even the most prominent nation-states are no longer capable of exercising sovereignty either beyond or within their borders, then how should the US's role in contemporary international system and its military interventions in different parts of the world be viewed? In line with the realist conceptualisation of power relations, 'new imperialism' theories mainly view US's military interventions as attempts to restore the relative strength of its capitalists classes and its hegemonic position in the international system by subordinating the rest of the capitalist world to its global interests (Arrighi, 2005; Callinicos, 2009; Harvey, 2005). Unlike this simplistic way to conceptualise warfare, wars in the contemporary international system and the US's military interventions cannot be understood with reference to US imperialism or inter-imperialist rivalries, but rather in terms of a global conception of war and global relations of power.

In fact, US military interventions, following Robinson (2007: 21-23), are less a case of the nation-state employing coercive means to gather economic benefits for its own corporations than the globalised use of military means for providing favourable conditions for the production and reproduction of global capitalism and the regulation of capitalist social relations at both the local and global levels. In this sense, contemporary wars are not spatially limited military conflicts between sovereign political entities, only aimed at control over territory and resources, but a globally spread state of violence, intended to control social life by creating and maintaining social order, as in the case of the "global war on terror". This leads to Jabri's (2007: 59) argument that "war in the late modern context constitutes a technology of control, a tool drawn upon in the control and regulation of populations and their relations globally". To put simply, due to the emergence of the global as a new social space and the transformation of sovereignty in late modernity, the conditions and nature of contemporary war, as Hardt and Negri (2004: 12-25) discuss, are no longer conceptualised as imperialist, interimperialist, and anti-imperialist as is mainly depicted in the theories of imperialism, but as a global and interminable state of war, including both coercive and noncoercive means – from military intervention, to surveillance, to humanitarian intervention, to state building, to discourses of war and security as well – and primarily aimed at organizing society and the social sphere on both the local and global scales.

In this sense, war, as Hardt and Negri (2004: 13) put forth, has become a "general matrix for all relations of power and techniques of domination" or a constant regime of biopower, aiming at controlling the population and all facets of social life through the threat and violence of warfare. This is particularly striking because war is no longer a "state of exception" during which civil rights are temporarily suspended and government authorities are bestowed with extraordinary power. Rather, temporary powers and exceptional state of emergency have extended under a global condition in which high intensity policing and its motives for providing security have fused with low-intensity warfare and globally dispersed counterinsurgency operations. More precisely, global war on terror, drugs, weapons, poverty and many other matters globally expanded the social relations of domination and force under the pretext of providing security. Thus, becoming virtually indistinguishable from police activity, the contemporary warfare is increasingly marked by the durative and uninterrupted exercise of power and violence on a global scale.

Concurrently for Hardt and Negri (2004), this constant state of war compels us to rethink the concept of democracy during these times of imperial sovereignty and all-encompassing warfare. After all, this brings us to the notion of "multitude", an antidote to empire and its worldwide social relations of dominance and violence. As a global, plural collectivity, the multitude forms itself both within and against processes of capitalist globalization and emerges as a potential

alternative for the realisation of true democracy. Unlike the notions of “the people” or the “working class”, the multitude is not associated with the industrial capitalism and logic of modern nation state. Rather, the multitude represents a new revolutionary subject that incorporates the contradictions of the current phase of capitalism, particularly its globalised character. As the empire “spreads globally its network of hierarchies and divisions that maintain order through new mechanisms of control and constant conflict”, its antidote, the multitude, takes advantage of “new circuits of cooperation and collaboration that stretch across nations and continents and allow an unlimited number of encounters” (Hardt and Negri, 2004: xiii). In short, as a political subject best suited to challenge the empire, the multitude emerges as a biopolitical power of networked citizens endeavouring to produce common resources required for obtaining true democracy in these times of global warfare.

CONCLUDING REMARKS

To sum up, in comparison to theories of imperialism, Empire, as a theoretical framework, provides a more adequate analysis of contemporary international politics which are increasingly associated with a set of transformations in world economy and politics such as the transnationalisation of capital, class and production, the rise of the global as a new sociopolitical space, the emergence of transnational governance and a new form of sovereignty, as well as the changes in the conditions and nature of warfare. In respect of each of the cases examined in this article, theories of imperialism, both classical and new ones, seem to no longer be accepted as a viable explanatory paradigm of the ‘international’, which is increasingly characterised as a thick set of social relations taking place in a truly global context. To put it very briefly, due to their commitment to state-centric and territorially defined conceptualizations of capital, class, sovereignty, and even war, theories of imperialism fail, to a large extent, to examine the actualities of international politics which blur the modernist dichotomies of domestic and international, inside and outside, core and periphery, North and South, and bring with it the emergence of a place-boundless political subjectivity, breakup, opacity and uncertainty in regard to late modernity.

REFERENCES

- ARRIGHI, Giovanni (1994). *The Long Twentieth Century*, London: Verso.
- ARRIGHI, Giovanni (2005). “Hegemony Unravelling I”, *New Left Review*, 32, March–April, pp.23-80.
- BARKAWI, Tarak and LAFFEY Mark (2002). “Retrieving the Imperial: Empire and International Relations”, *Millennium: Journal of International Studies*, 31 (1), pp.109-127.
- BORON, Atilio (2005). *Empire and imperialism: A critical reading of Michael Hardt and Antonio Negri*. Translated from Spanish by Jessica Casiro, New York: Zed Books.
- CALLINICOS, Alex (2009). *Imperialism and Global Political Economy*, Cambridge: Polity Press.
- CASTELLS, Manuel (2003). “Global Informational Capitalism”, D. Held and A. McGrew (eds), in *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate*, Cambridge: Polity Press.
- GILL, Stephen (1990). *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GREEN, Peter, (2002). “The Passage from Imperialism to Empire’: A Commentary on Empire by Michael Hardt and Antonio Negri”, *Historical Materialism*, 10(1), pp.29–77.

- HARDT, Michael and NEGRI, Antonio (2000). *Empire*, Cambridge: Harvard University Press.
- HARDT, Michael and NEGRI Antonio (2004). *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire*, New York: The Penguin Press.
- HARVEY, David (2005). *The New Imperialism*, 2nd ed. New York: Oxford University Press.
- HILFERDING, Rudolph (1981). *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*, London: Routledge.
- JABRI, Vivienne (2007). *War and the Transformation of Global Politics*, New York: Palgrave Macmillan.
- KIELY, Ray (2005). *Empire in the Age of Globalisation US Hegemony and Neoliberal Disorder*, London: Pluto Press.
- LENIN, Vladimir İlyic (1975). *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*, Moscow: Progress Publishers.
- MARX, Karl and ENGELS Friedrich (2007). *Manifesto of the Communist Party*, New York: International Publishers.
- PETRAS, James. F. and VELTMEYER, Henry (2001). *Globalization Unmasked: Imperialism in the 21st century*, London: Zed Books.
- ROBINSON William. I. (2001). "Social Theory and Globalization: The Rise of a Transnational State", *Theory and Society*. 30 (2), pp.157-200.
- ROBINSON, William. I. (2002). "Remapping Development in Light of Globalisation: from a Territorial to a Social Cartography", *Third World Quarterly*, 23 (6), pp 1047-1071.
- ROBINSON, William. I. 2004. *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- ROBINSON William. I. (2007). "Beyond the Theory of Imperialism: Global Capitalism and the Transnational State", *Societies Without Borders*, 2 (2007), pp.5-26.
- ROBINSON, William. I. and Harris, Jerry. (2000). "Toward a Global Ruling Class?: Globalisation and the Transnational Capitalist Class", *Science and Society*, 64(1), 11-54.
- SKLAIR, Leslie (2001). *The Transnational Capitalist Class*, Oxford: Blackwell.
- WALLERSTEIN, Immanuel. (2000), "Globalization or the Age of Transition?: A Long-Term View of the Trajectory of the World-System", *International Sociology*, 15(2), pp.249-265.

MÜSLÜMAN COĞRAFYADA KİŞİSEL GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİ

Adem DOĞAN¹

Özet

Bu çalışmada, Müslüman coğrafyada kişisel gelir dağılımı eşitsizliği incelenmiştir. Çalışmanın amacı, sözkonusu coğrafyada gelir dağılımı eşitsizliği düzeyinin ortaya konulmasıdır. Bu amaç doğrultusunda, İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi olan ve veri elde edilebilen 46 ülkenin Gini katsayılarına ve gelirin yüzdelik dilimler itibarıyla dağılımına bakılmıştır. Müslüman coğrafyanın gelirin adaletsiz dağıldığı bir coğrafya manzarası gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma konusunun Türkçe yazında ilklerden olması çalışmayı önemli kılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: , Kişisel Gelir Dağılımı, Gelir Dağılımı Eşitsizliği, Müslüman Coğrafya.

Personal Income Distribution Inequality In The Muslim Geography

Summary

In this study, the inequality of personal income distribution in Muslim geography is examined. The aim of the study is to reveal the level of income inequality in this geography. For this purpose, the Gini coefficients of 46 countries that are members of the Organization of Islamic Cooperation and the distribution of income by percentages are examined. It is concluded that Muslim geography shows a geographical landscape where income is unfairly distributed. The fact that the study is one of the firsts in the Turkish language makes the study important.

Key Words: Personal Income Distribution, Income Distribution Inequality, Muslim Geography.

GİRİŞ

İktisatçılar gelir dağılımını iki farklı biçimde incelemektedir. Birinci olarak, bir ülkede belirli bir dönemde (yılda) üretilen gelirin, üretim faktörleri arasındaki bölüşümü ele alınmaktadır. Fonksiyonel veya birincil gelir dağılımı denilen bu durum üretim faktörlerinin gelirden aldıkları payları yansıtmaktadır. Diğer bir ifadeyle gelirin ücret, rant, faiz ve kâr arasındaki dağılımı sergilenmektedir. Fonksiyonel gelir dağılımı gelirin emek geliri (ücret) ve emek dışı gelir (rant-faiz-kâr) biçimindeki dağılımını yani gelirin farklı sosyal kesimler arasındaki paylaşımını göstermektedir.

İkinci olarak, bir ülkede belirli bir dönemde üretilen gelirin toplam nüfus arasındaki bölüşümü kişisel gelir dağılımı diye nitelendirilmektedir. Kişilerin hangi üretim faktörünü kullanarak üretim sürecine katıldığından bağımsız olarak sadece elde ettikleri gelir açısından incelenmesi kişisel gelir dağılımını vermektedir. Bu dağılım bireysel yahut hane halkı gelirleri hesaplanarak izlenmektedir. Bireyin gelirini nasıl elde ettiğinin değil ne kadar gelir elde ettiğinin önemli olduğu bu dağılım, iktisat literatüründe gelir eşitsizliğinin saptanması için en çok başvurulan verileri sağlamaktadır (Öztürk, E, 2017: 117). İkincil gelir dağılımı da denilen kişisel gelir dağılımında odaklanılan husus, elde edilen gelirin kaynağı değil, miktarıdır. Kişisel gelir dağılımında gelir dağılımındaki eşitsizliğin düzeyi (en yüksek ve en düşük gelir grupları arasındaki farklar) ve eşitsizliğin nedenleri incelenmektedir.

¹ Prof. Dr. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü. ademdogan@cumhuriyet.edu.tr

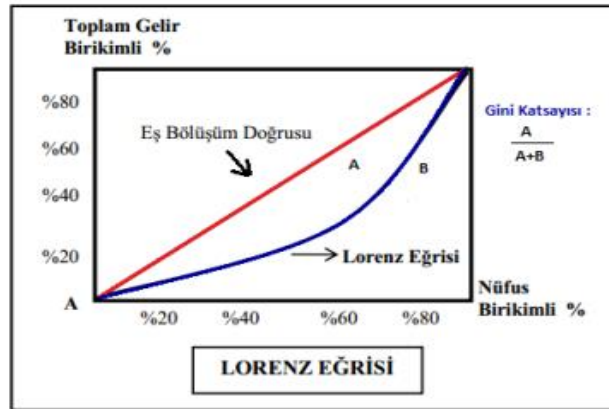
Bu çalışmada müslüman coğrafyada kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin ne düzeyde olduğunun gösterilmesi amaçlanmıştır. Müslüman coğrafyayı temsil etmek üzere İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeler seçilmiştir. İslam İşbirliği Teşkilatı, İslam dünyasının hak ve çıkarlarını korumak ve üye devletler arasında işbirliği ve dayanışmayı güçlendirmek amaçlarıyla 25 Eylül 1969 yılında kurulmuş 57 üyesi bulunan uluslararası bir örgüttür.

Kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin ortaya konulmasında iki temel ölçütten, Gini katsayısı ve yüzdelik dilimler analizinden yararlanılmıştır. Söz konusu her iki ölçüt ile ilgili göstergeler Dünya Bankası (Worldbank) veri tabanından ve İslam İşbirliği Teşkilatı İslam Ülkeleri İstatistik Ekonomik ve Sosyal Araştırma ve Eğitim Merkezi (SESRIC) veri tabanından elde edilmiştir. Bazı ülkeler için her iki göstergenin (Gini Katsayısı ve yüzde paylar) bulunmaması ve ilgili göstergelerin farklı yıllara ait olması çalışmanın kısıtlarını teşkil etmektedir. Çalışmada öncelikle kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin ölçülmesine teorik olarak değinilmiş, daha sonra da ilgili göstergelerden hareketle Müslüman coğrafyada kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin boyutları somutlaştırılmaya çalışılmıştır.

I. KİŞİSEL GELİR DAĞILIMININ ÖLÇÜLMESİ

Kişisel gelir eşitsizliğini ölçmek amacıyla çeşitli ölçme araçları geliştirilmiştir. Lorenz eğrisi, Gini katsayısı, yüzdelik dilimleme yöntemi, değişim aralığı ve değişim katsayısı, gelir eşitsizliğini ölçmek amacıyla kullanılan başlıca ölçme teknikleridir (Öztürk, N, 2017: 48). Ancak, literatürde en yaygın olarak kullanılan araçlar; Lorenz eğrisi ve ondan geliştirilen Gini katsayısı ile yüzdelik dilimleme yöntemidir.

Ülkelerdeki farklı dönemlerdeki gelir dağılımını karşılaştırmanın en uygun ve zekice tasarlanmış aracı Lorenz Eğrisidir (Parkin, 2010: 442). Lorenz Eğrisi, hanehalklarının kümülatif yüzdesine karşılık olarak kümülatif gelir yüzdesini göstermektedir. Amerikalı istatistikçi, Max Otto Lorenz'in 1905 yılında geliştirdiği diyagramın dikey ekseninde toplam gelirin kümülatif yüzdeleri, yatay ekseninde ise bu geliri elde eden fertlerin veya ailelerin kümülatif yüzdeleri yer almaktadır. (Şekil 1). Sonunda yüzde yüze varıldığı için, iki eksenli diyagram kutu diyagramı biçimine girmekte ve kapanmaktadır. Gelirin paylaşımı eşit olarak yapılmışsa, iki köşeyi birleştiren diyagonal doğru olacaktır. Bu herkesin eşit ölçüde pay aldığı tam eşitlik (eş bölüşüm) doğrusudur. Gelir paylaşımında eşitsizlik derecesi arttıkça, tam eşitlik doğrusundan uzaklaşma başlar ve eğri gittikçe çukurlaşır (Ülken, 1993: 309).



Şekil: 1. Temsili Lorenz Eğrisi

Gelirin Lorenz grafiğinde, nüfusun yüzde kaçının gelirin yüzde kaçını elde ettiği gösterilmektedir. Bu amaçla örneğin nüfus 5 eşit parçaya bölünür ve her biri nüfusun yüzde

yirmisini temsil eden bu guruplar en fakirden en zengine doğru en fakir yüzde yirmi, ikinci yüzde yirmi, üçüncü yüzde yirmi, dördüncü yüzde yirmi ve en zengin yüzde yirmi biçiminde sıralanır. Daha sonra her gurubun gelirden aldığı pay hesaplanır (Ünsal, 2010: 600). Tablo 1’de temsili olarak her bir gelir diliminin gelirlerinin yüzdesi sergilenmektedir.

Tablo:1 Hanehalklarının Temsili Gelir Yüzdeleri

Hanehalkları		Gelir	
Yüzde	Kümülatif Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
A- En fakir 20	20	3	3
B- İkinci 20	40	4	7
C- Üçüncü 20	60	16	23
D- Dördüncü 20	80	25	48
E- En zengin 20	100	52	100

A satırı en düşük gelirlili hanehalkı diliminin toplam gelirin %3’ünü aldığını ifade etmektedir. Tablo, keza, hanehalkları ve gelirin kümülatif yüzdeleri de göstermektedir. Mesela, B satırı hanehalklarının en düşük iki diliminin (en düşük %40), toplam gelirin %7’sini aldığına işaret etmektedir.

Gelir dağılımındaki eşitsizliği Lorenz eğrisinin konumuna bakarak değerlendirmek mümkündür. Bir ülkede gelir dağılımında ne kadar çok eşitsizlik varsa, Lorenz eğrisi yatay eksene o kadar yakın diyagonalden (eş bölüşüm doğrusu) o kadar uzak olur. Diğer bir ifadeyle, bir ülkede gelir dağılımındaki eşitsizlik ne kadar az ise, Lorenz eğrisi yatay eksenden o kadar uzak, diyagonale o kadar yakın olur (Ünsal, 2010: 601). Lorenz eğrileri, çeşitli ülkelerin paylaşım durumlarını karşılaştırmak için kullanıldığı gibi, bir ülkenin zaman seyri içinde gelir paylaşımında gösterdiği değişimleri saptamak için de kullanılabilir (Ülken, 1993: 310).

Gelir dağılımındaki eğilimleri görmek için dağılımları çok eşit ve az eşit ölçekte sıralamaya imkân bir ölçüğe ihtiyaç bulunmaktadır. Kusursuz bir ölçük yoktur. İktisatçılarda en çok Gini katsayısı kullanılmaktadır. Bu bağlamda Lorenz eğrisi ile diyagonal alan arasında kalan alanın bu alan ile Lorenz eğrisinin altında kalan alanın toplamına oranına Gini katsayısı (Gini coefficient, G) denir (Parkin vd, 2000: 407). Bu hususu şekil 1 itibarıyla ifade etmek gerekirse, Gini katsayısı, A alanının değerini A ve B alanlarının toplam değerine bölerek ve 100 ile çarparak ($G = A / (A+B) * 100$) hesaplanır (Parkin vd, 2000: 407). Eğer bir ülkede gelir tam olarak eşit paylaşıyorsa şekil 1’deki A alanının değeri ve dolayısıyla Gini katsayısının değeri sıfır (0) olur. Buna karşılık eğer bir ülkede gelirin tümü en zengin yüzde yirmi tarafından elde edilmiş ise, B alanı sıfıra dolayısıyla da Gini katsayısı 1’e (100 ile çarpıldığında 100’e) eşit olur. Katsayının alabileceği bu özel değerler ($G=0$, ve $G=1$ veya 100) birlikte düşünülürse, Gini katsayısının değeri arttıkça gelir dağılımındaki eşitsizliğin de arttığı sonucuna ulaşılır (Ünsal, 2010: 602).

Gelir dağılımındaki eşitsizliği Gini Katsayısı çerçevesinde kolayca değerlendirmek mümkün olmakla birlikte, dönemler arası eşitsizlik tahlillerinde ihtiyatlı olmak, Gini katsayısının bir ülkede nüfusun yüzde yirmilik bölümlerinde zaman içinde meydana gelen değişimleri yansıtmadığını unutmamak gerekmektedir (Ünsal, 2010: 602). Örneğin bir ülkede 2010 ve 2018 yıllarında Gini katsayısı sırasıyla 0,35 ve 0,30 ise, bu ülkede 2010 yılına kıyasla 2018 yılında gelir dağılımının daha eşit hale geldiği sonucuna ulaşılır. Ancak böyle bir değerlendirme nüfusun en fakir yüzde yirmilik bölümü için doğru olmayabilir. Gelir dağılımı genelde iyileşmekle birlikte, nüfusun en fakir yüzde yirmisinin daha fakir hale gelmesi mümkündür.

Kişisel gelir dağılımının yüzdelik dilimler/paylar yöntemiyle ölçülmesinde tüm hanehalkları gelirlerine göre küçükten büyüğe olacak şekilde sıralanmakta ve gelirden aldıkları yüzdelik payların dökümü yapılmaktadır. Bu analiz yönteminde haneler %20-%10-%5-%1, gibi

dilimlere ayrılmaktadır. Böylece toplumun hangi kesiminin yaratılan toplam gelirden ne kadar pay aldığı diğer bir ifadeyle kesimler arası gelir farklılığı tespit edilmektedir (Oğuz, 2017: 24). Örneğin ülke nüfusu en düşük gelir grubundan en yüksek gelir grubuna doğru beş eşit dilime ayrıldığında, en düşük gelir gruplarının % 20'si ile en yüksek gelir gruplarının % 20'sinin milli gelirden aldıkları paylar arasında büyük farkın olması gelir dağılımındaki eşitsizliği göstermektedir (Yücel, 2011: 7). Yüzdeler dilimler/paylar, kişisel gelir dağılımını ölçmede en yaygın olarak kullanılan ve eşitsizlik ölçüleri içinde en açık olanıdır. Bu yöntemde gelirin eşit paylaşımı için her grubun/dilimin gelirden aldığı pay ile toplam nüfustan aldığı pay eşit olmalıdır (Öztürk, N, 2017: 51).

Yukarıda değinilen Lorenz eğrisi ve ondan elde edilen Gini katsayısı nüfusun tümü için bir gelir eşitsizliği ortalaması vermekte iken, yüzdeler paylar (dilimleme) yöntemi alt ve üst dilimler arasındaki farkı ve gelir uçurumunun boyutunu göstermektedir (Çalışkan, 2010: 97).

II. KİŞİSEL GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİNİN TEMEL NEDENLERİ

Gelir dağılımındaki eşitsizliğin nedenlerini saptamak kolay değildir. Çünkü dünyadaki gelir dağılımı, ülkelerin kendi içindeki gelir dağılımı yanında ülkelerarası gelir farklılıklarından da etkilenmektedir. Hatta dünyadaki gelir eşitsizliğinin dörtte üçünün ülkelerarası gelir farklılıklarından, dörtte birinin ise, ülke içi gelir farklılıklarından kaynaklandığı ileri sürülmektedir (Şenses, 2014: 101). Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin en yaygın ölçütü olarak kullanılan kişi başına düşen milli gelire ilişkin veriler ülke grupları arasında çok büyük farklılıklar olduğunu çarpıcı biçimde ortaya koymaktadır. Örneğin; Dünya Bankası'nın 2015 yılı verilerine göre, yüksek gelirli ülkeler ortalaması (41932 \$) orta gelirli ülkeler ortalamasının (4510 \$) yaklaşık 9 katı, düşük gelirli ülkeler ortalamasının (619 \$) ise yaklaşık 68 katıdır (World Development Indicators, 2017: 14).

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri gelir dağılımı eşitsizliğini belirleyen temel nedenlerden biri olarak gözükmektedir. Çünkü gelir düzeyi çok düşük ülkelerden orta gelirli ülkelere gidildikçe gelir dağılımındaki eşitsizliğin arttığı, orta gelirli ülkelere yüksek gelirli ülkelere gidildikçe ise dağılımdaki eşitsizliğin azaldığı tespit edilmiştir. Bu durum ilk kez Kuznets tarafından ortaya konulduğundan ve gelir dağılımındaki eşitsizlik ters U şeklini andırıldığından "Ters U Hipotezi" olarak literatüre geçmiştir (Berber, 2017: 265).

Çalışmaya konu olan ve veri elde edilebilen 46 müslüman ülkenin 14'nün düşük gelirli, 17'sinin düşük orta gelirli, 15'inin ise yüksek orta gelirli olduğu görülmektedir (World Development Indicators, 2017). Bu durum bir bütün olarak müslüman dünyanın düşük gelirli ülkeler grubundan orta gelirli ülkeler grubuna geçiş süreçlerini yaşayan dolayısıyla gelir dağılımı eşitsizliğin arttığı bir coğrafya olduğuna işaret etmektedir.

Ülkeler arası gelir farklılıkları yanında, gelir dağılımını eşitsizliğinin ekonomik, sosyal ve politik alanda çok sayıda nedeni mevcuttur. Teknolojik ilerleme, emek piyasasında ücretlerin belirlenmesi, işsizlik, devlet politikaları, demokrasi, kurumsal altyapı gibi faktörlerin gelir dağılımını etkilediği kabul edilmektedir (Küçükaya, 2017: 12).

Teknolojideki değişimler emek talebini daha eğitilmiş ve nitelikli emek gücüne kaydırmakta, bu da daha az eğitilmiş emek gücüne oranla daha eğitilmiş ve nitelikli emek gücünün ücretlerinin artmasına ve böylece iki işgücü arasında eşitsizliğin de artmasına yol açmaktadır. Krugman ve Wells'e (2010: 489) göre, Birleşik Devletlerde gelir eşitsizliğindeki artışın çoğu, çok eğitilmiş ve az eğitilmiş işçiler arasında artan açık yerine, yüksek eğitilmiş çalışanların kendi aralarında artan farkı yansıtmaktadır. Örneğin öğretmenler ve yüksek firma yöneticileri benzer yüksek eğitime sahiptirler, ancak yüksek düzey yöneticilerin maaşları dramatik biçimde artarken, öğretmenlerinki artmamıştır. Bir nedenden ekonomi eğlence dünyasındaki gerçek süper starları ile Wall Street'teki tacirler ve yüksek düzey işletme yöneticilerinden oluşan birkaç "süper star"a bir kuşak önce ödediğinden çok daha yüksek gelir

ödemektedir. Krugman ve Wells, bu değişmeye neyin neden olduğunun halen açık olmadığına dikkat çekmektedir. Ancak bu değişimin ana nedenlerinden birinin medya, diğer bir deyişle iletişim düzeyindeki artış olduğu söylenebilir. Medya sayesinde kişilerin tanınırlığının ve popülaritesinin artması gelir elde etme kapasitelerinin de artmasına yol açmaktadır.

Küreselleşme ilerledikçe, çoğu gelişmiş ekonomilerdeki emek talebi daha az nitelikli işçilerden uzaklaşarak daha nitelikli işçilere doğru kaymaktadır. Çoğu gelişmiş ekonomilerde bu trend öncelikle daha az nitelikliler arasında hem gelir eşitsizliği hem de işsizlikte artışlara neden olarak iki grup işçi arasındaki ücretlerdeki farkın açılmasına yol açmaktadır. Eşitsizlikteki bu artış sosyal ve ekonomik olarak olumsuz sonuçları beraberinde getirmektedir (Küçükkaya, 2017: 13).

Teknolojik ilerlemeyle birlikte, birisi çok yüksek vasıflı, diğeri de vasıfsız işçilerden oluşan birbirinden tamamen ayrı iki işgücü piyasası oluşmaya başlamıştır. Yüksek vasıflı işgücü piyasasına giriş kişisel beceriler ve yüksek düzeyde eğitim gerektirirken, vasıfsız işgücü piyasasına giriş için ise bunların hiçbirine gerek bulunmamaktadır. Ancak, vasıfsız işçilere olan talep giderek azaldığından bu kesime ödenen ücretler giderek düşmektedir. Kârlarını düşürmemek için firmalar yeni teknik gelişme süreçlerini hızlandırmak zorundadırlar. Sonuçta toplumdaki insanlar giderek iki gruba ayrılmakta, bir grup yüksek gelirli ve iş güvencesine sahipken, diğer grup çok düşük gelirli ve hemen hemen hiçbir iş güvencesine sahip bulunmamaktadır (Baş, 2009: 53).

Ücret eşitsizliğinin çalışanla ilgili nedenleri olarak çalışanların beşeri sermayelerinin ve yeteneklerinin farklı olması, yapılan işle ilgili nedenleri olarak da farklı işlerin zahmet sürelerinin ve çalışılan sürelerin farklı olması sayılabilir (Ünsal, 2010: 604). Beşeri sermayesi daha yüksek olan daha eğitilmiş kişiler daha fazla ücret almaktadır. Aynı işte çalışan aynı eğitimi almış olan iki çalışandan birinin diğerinden daha yüksek ücret almasının muhtemel nedeni daha yetenekli olmasıdır. Bir işin zahmeti ne kadar yüksek olursa, o işi üstlenen kişinin elde ettiği ücret de o kadar yüksek olmaktadır. Daha uzun süre çalışan kişiler daha kısa süre çalışanlara kıyasla daha fazla emek geliri elde etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda görülen cinsiyet eşitsizliği de gelir dağılımını olumsuz etkilemektedir. Kadınlar doğum, annelik gibi sorumlulukları nedeniyle işlerine ara vermek zorunda kalmaktadırlar. Bu durum erkeklerle aynı eğitime sahip olsalar ve aynı işte çalışsalar bile, kadınların aynı işi yapan erkeklere göre daha düşük ücretlerle çalışmalarına yol açmaktadır. Keza gelişmekte olan ülkelerde kadınların işgücüne katılım oranları erkeklere göre daha düşük düzeydedir.

Gelir dağılımındaki eşitsizliğin önemli nedenlerinden biri de uluslararası ticaretin ve yabancı doğrudan yatırımların hız kazanmasıdır. Kar ve verimlilik saikiyle gerçekleşen ticaret ve sermaye hareketleri daha çok teknoloji yoğun sektörlerle kaymakta ve bu alanlardaki kalifiye işgücüne talebi artırmaktadır. Bu durumun gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisi ekonominin en temel dinamiği olan arz ve talep dengesi ile açıklanabilir. Sermayenin daha fazla talep ettiği kalifiye işgücü zor yetişmesi nedeniyle toplam işgücüne göreceli olarak sınırlı olarak arz edilirken, katma değeri düşük ve sermaye tarafından eskisi kadar talep edilmeyen kalifiye olmayan işgücü daha fazla arz edilmektedir. Böylelikle talebin arzı aştığı kalifiye işgücünün ücretleri, arzın talebi aştığı kalifiye olmayan işgücünün ücretlerine oranla katlanarak artmaktadır (Ercan, 2011).

Gelir dağılımını etkileyen ve gelir eşitsizliklerinin artmasına yol açan önemli faktörlerden bir tanesi de işsizliktir. İşsiz kalan kişilerin üretim süreci dışında kalmaları, gelir elde etme imkânından yoksun olmalarına neden olmaktadır. Bu nedenle, işsizler toplumun en yoksul kesimini oluşturmaktadır. İşgücü piyasalarının örgütlenme biçimi, sendikal haklarla ilgili düzenlemeler, sendikal hak ve özgürlüklerin gelişmişlik düzeyi, sendikaların gücü ve

sendikalaşmanın yaygınlığı da gelir dağılımını doğrudan etkilemektedir. Genel olarak, sendikalı işçilerin ücret ve diğer çalışma koşullarının sendikalı olmayan işçilere göre daha iyi olması, sendikalaşma oranının yükselmesinin gelir dağılımını işçiler lehine değiştirmesi ile sonuçlanmaktadır (Çalışkan, 2010: 96).

Etkin bir şekilde örgütlenen tarım, sanayi ve hatta esnaf örgütlerinin, etkin bir örgütlenme gerçekleştiremeyen kesimlere kıyasla çıkarlarını savunma konusunda daha başarılı oldukları gözlenmektedir. Etkin bir şekilde örgütlenen kesimler, yeterli düzeyde örgütlenemeyen kesimlere göre gelirden daha fazla pay almaktadır. Aynı zamanda örgütlenemeyen kesimler siyasal karar alma sürecinde yeterince temsil edilemeyeceğinden alınan kararlar belli çıkar gruplarının lehine olmaktadır. Örgütlenme ve demokrasi kültürünün yerleştiği, tüm kesimlerin siyasal sürece katılabildiği demokratik ülkelerde gelir ve servet dağılımı daha eşitlikçi olmaktadır (Öztürk, N, 2017: 35).

Siyasî iktidarların tercihleri de gelir dağılımını etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Demokratik ülkelerde seçimle işbaşına gelen siyasî iktidarlar, özellikle seçim dönemlerinde belirli kesimlere gelir transferinde bulunarak gelir dağılımını etkilemektedir. Kentlerde imar affı getirilmesi, kamu yatırımlarının bölgesel dağılımı, kamusal malların fiyatlandırma politikaları gelir dağılımını üzerinde etkili olmaktadır (Çalışkan, 2010: 96). Bir ekonomide yüksek enflasyonun yaşanması, nüfus artış hızı, servet dağılımı, ekonominin dışa açıklık seviyesi, ekonomik krizler ve kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin düzeyi gibi etkenler de gelir dağılımını belirleyen faktörler arasında yer almaktadır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin nedenleri arasında toprak mülkiyetinin dağılımındaki adaletsizlik ve bölgelerarası gelişmişlik farklarının yoğunluğunun yüksekliği ön plana çıkmaktadır. (Dinler, 2003: 282). Büyük toprak sahipleri, topraklarını kiraya vererek büyük rantlar elde edebilmektedir. Gelişmiş bölgelerde istihdam olanakları fazla, ücretler yüksektir. Geri kalmış bölgelerde ise, endüstriyel yeşerme olmadığından işsizlik oranı yüksek ücretler düşüktür. Öte yandan gelişmekte olan ülkelerde enflasyonun bünyesel hale gelmesi ve bir türlü önlenememesi, bu grup ülkelerde gelirini fiyat artışlarına paralel olarak arttırma olanağına sahip olmayan sabit gelirlilerin (işçi, memur, emekli vb), durumlarını daha kötüleştirerek, kişisel gelir dağılımı eşitsizliğinin daha da artmasına neden olmaktadır.

III. MÜSLÜMAN ÜLKELERDE KİŞİSEL GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİNİN GÖRÜNÜMÜ

Küresel gelir dağılımı açısından en çarpıcı gözlem son 25-30 yılda ülkelerin büyük bir bölümünde gelir eşitsizliğinin önemli ölçüde artmış olmasıdır. Gelir eşitsizliği hususunda ülke ve ülke grupları arasında önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. Örneğin 2000-2008 döneminde, Latin Amerika ülkelerinin çoğunda, Afrika'nın ve Güney Doğu Asya'nın bir bölümünde eşitsizliklerin belirgin biçimde azaldığı görülmüştür. Buna karşılık eşitsizlikler, aynı dönemde gelişmiş ülkelerin çoğunda, geçiş ekonomilerinde ve Doğu Asya ülkelerinde daha yavaş bir tempoda da olsa artmıştır (Şenses, 2014: 99-100).

İslam dininin temel ilkelerine göre eşitsizliğin ve yoksulluğun azaltılması müslüman coğrafyalardaki yönetimlerin önemli hedeflerinden biri olarak kabul edilmektedir. Öte yandan eğitim ve sağlık gibi beşeri sermaye bileşenleri İslam dininin temel prensipleri açısından oldukça değer verilen hususlardır ve insanların karşılanması gereken asli ihtiyaçları olarak mülhaza edilir. Ancak müslüman coğrafyanın mevcut durumuna hızlı bir bakış farklı bir manzara göstermektedir. Gerçek şu ki, gelir eşitsizliği ve yoksullukla ilgili İslami prensipler ile Müslüman coğrafyanın mevcut durumu arasında büyük bir boşluk bulunmaktadır. Müslüman coğrafya ile ilgili uluslararası verilere bakıldığında bu coğrafyanın gelişmekte olan ülke

statüsünde olan büyük çoğunluğunun yüksek düzeyde gelir dağılımı eşitsizliği ve yoksullukla nitelendirildiği görülmektedir (Meisami vd., 2011: 5231).

Elde edilebilen veriler ışığında müslüman ülkelerde gelir dağılımını eşitsizliğinin son çeyrek asırlık seyrine bakıldığında, 18 ülkede eşitsizliğin arttığı/Gini katsayısının yükseldiği², 21 ülkede ise eşitsizliğin azaldığı/Gini katsayısının düştüğü³ gözlenmektedir. Gini katsayısı verisi bulunmayan 10 ülke ve tek yıl verisi bulunan 8 ülke için bir değerlendirme yapmak mümkün gözükmemektedir (<http://sesric.org/oicstat-result.php> (17.10.2018)). En son Gini katsayısının verildiği tablo 1'den de izlenebileceği üzere Müslüman coğrafya gelirin adaletsiz dağıldığı bir coğrafya manzarası göstermektedir. Müslüman coğrafyada gelirin ülke nüfuslarının bütünü bakımından en eşitsiz/adaletsiz dağıldığı il beş ülkenin sırasıyla Surinam (57.6), Mozambik (54.0), Gine Bissau (50.7), Benin (47.8) ve Kamerun (46.6); gelirin en eşitlikçi/adaletli dağıldığı ilk beş ülke ise, sırasıyla Azerbaycan (16.6), Kırgızistan (26.8), Kazakistan (26.9), Cezayir (27.6) ve Arnavutluk (29.0) olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Müslüman Ülkelerde Gini Katsayısı

<i>Ülke Adı</i>	<i>Referans Yılı</i>	<i>Gini Katsayısı</i>
Arnavutluk	2012	29.0
Cezayir	2011	27.6
Azerbaycan	2005	16.6
Bağlades	2016	32.4
Benin	2015	47.8
Burkina Faso	2014	35.3
Kamerun	2014	46.6
Çad	2011	43.3
Komorlar	2013	45.3
Fildişi Sahili	2015	41.5
Cibuti	2013	44.1
Mısır	2015	31.8
Gabon	2005	42.2
Gambiya	2015	35.9
Gine	2012	33.7
Gine Bissau	2010	50.7
Guyana	1998	44.6
Endonezya	2013	39.5
İran	2014	38.8
Irak	2012	29.5
Ürdün	2010	33.7
Kazakistan	2015	26.9
Kırgızistan	2016	26.8
Lübnan	2011	31.8
Malezya	2009	46.3
Maldivler	2009	38.4
Mali	2009	33.0
Moritanya	2014	32.6
Fas	2006	40.7
Mozambik	2014	54.0
Nijer	2014	34.3
Nijerya	2009	43.0
Pakistan	2013	30.7
Senegal	2011	40.3

² Eşitsizliğin arttığı/Gini Katsayısının yükseldiği ülkeler: Tacikistan, Togo, Türkiye, Uganda, Yemen, Arnavutluk, Benin, Kamerun, Çad, Fildişi Sahili, Cibuti, Mısır, Gine Bissau, Irak, Fas, Mozambik, Pakistan, Filistin.

³ Eşitsizliğin azaldığı/Gini Katsayısının düştüğü ülkeler: Sierra Leone, Tunus, Özbekistan, Cezayir, Azerbaycan, Bağlades, Burkina Faso, Komorlar, Gambiya, Gine, İran, Ürdün, Kazakistan, Kırgızistan, Malezya, Maldivler, Mali, Moritanya, Nijer, Nijerya, Senegal.

Sierra Leone	2011	34.0
Sudan	2009	35.4
Surinam	1999	57.6
Suriye	2004	35.8
Tacikistan	2015	34.0
Togo	2015	43.1
Tunus	2010	35.8
Türkiye	2016	41.9
Türkmenistan	1998	40.8
Uganda	2012	41.0
Özbekistan	2003	35.3
Yemen	2014	36.7

Kaynak: World Development Indicators, wdi.worldbank.org/table/1.3?tableNo=1.3 (31.08.2018).

Gelirin en eşitlikçi dağıldığı ülkelerin sosyalist ekonomik modelden kapitalist ekonomik modele 1990'lı yıllarla birlikte geçmiş geçiş/dönüşüm ekonomileri olması dikkat çekmektedir. Geçiş ekonomilerde gelir dağılımının daha eşitlikçi kalması sosyalist modelden vazgeçtikleri yıllarda milli gelir ve özel teşebbüs/girişimcilik düzeylerinin görece zayıf olmasına bağlanabilir. Çünkü daha önce değinilen Kuznets hipotezinde de iddia edildiği üzere, düşük milli gelir düzeylerinde gelir görece daha eşitlikçi dağılırken, orta milli gelir düzeylerine gidildikçe gelir dağılımı eşitsizliği de artmaktadır.

Veri elde edilebilen 46 müslüman ülke arasında ülke nüfuslarının bütünü bakımından Türkiye gelirin en eşitsiz dağıldığı 14. ülke konumundadır. Diğer bir deyişle, Türkiye de gelir nüfusun bütünü açısından 32 müslüman ülkeden daha eşitsiz, 13 müslüman ülkeden ise daha eşitlikçi dağılmaktadır.

Dünya Eşitsizlik Laboratuvarı'nın 2018 Dünya Eşitsizlik Raporu'na göre hemen hemen tümü müslüman ülkelere mütteşekkil olan ve Türkiye ve İran'da kapsayan Ortadoğu coğrafyası bir blok olarak dünyadaki ekonomik eşitsizliğin öncü bölgesi konumundadır. Ortadoğu coğrafyasındaki gelir eşitsizliği hem ülkeler arasında hem de ülkelerin kendi içlerinde yüksek düzeydedir. Rapora göre, ülkeler arasındaki eşitsizlik büyük ölçüde petrol sahibi coğrafyadan kaynaklanmaktadır. Nitekim Körfez ülkeleri Ortadoğu nüfusunun sadece %15'ine sahip olmasına rağmen 2016 yılı itibarıyla bölge gelirin %42'sine sahip bulunmaktadır (Alvaredo vd., 2018: 131).

Ortadoğu ülkelerindeki gelir eşitsizliği, çoğunluğu bağımsızlıktan önce servet biriktiren ailelerden gelen yerleşik iktidar sahiplerinden ve kötü yönetilen gelir vergisi düzenlemelerini de içeren başarısız ekonomi politikalarından kaynaklanmaktadır. Mısır ve Tunus gibi çoğu ülkede kentsel ve kırsal bölgeler arasındaki gelir açığı milli gelir dağılımının çarpıklaşmasında önemli bir rol oynamaktadır (Habeb, 2018). Keza, aile saltanatı, askeri darbe gibi demokratik olmayan usullerle ülkelerin yönetilmesi, toplumun bazı kesimlerinin çalışmaları ve üretime katkıları karşılığında gelir elde etmelerinden daha çok, mevcut iktidarlara verdikleri desteklerin karşılığı olarak bazı kamu kaynaklarını elde etmelerine dolayısıyla da kayırmacılık yoluyla gelir elde etmelerine yol açmaktadır.

Tablo 2'de Müslüman ülkelere gelirin yüzdelerle dilimler itibarıyla dağılımı verilmektedir. Genellikle nüfusun en yüksek veya en düşük gelire sahip beşte birlik bölümünün milli gelirden aldığı pay ve/veya bu iki göstergenin birbirine oranı gelir dağılımı eşitlik göstergesi olarak kullanılmaktadır (Şenses, 2014: 96). Nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün en düşük gelire sahip beşte birlik bölümüne oranı açısından değerlendirme yapıldığında; müslüman coğrafyada gelirin en eşitsiz dağıldığı ilk beş ülkenin Benin, Mozambik, Gine Bissau, Kamerun ve Malezya olduğu görülmektedir. Adı geçen ülkelere nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı pay nüfusun en düşük gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı payın sırasıyla 16.2, 14.1, 12.6, 11.4 ve 11.1 katıdır. Bu ülkelere nüfusun en varlıklı beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirindeki payları sırasıyla yüzde 52.1, 59.5, 56.7, 51.7 ve 51.4 iken,

nüfusun en varlıksız beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirindeki payları ise sırasıyla yüzde 3.2, 4.2, 4.5, 4.5 ve 4.6 dır.

Tablo 2: Müslüman Ülkelerde Gelirin Yüzdeler Dilimlere İtibarıyla Dağılımı

Ülke Adı	YIL	En düşük %10	En düşük %20	İkinci %20	Üçüncü %20	Dördüncü %20	En Yüksek %20	En Yüksek %10	En yüksek %20/ En düşük %20
Arnavutluk	2012	3.7	8.9	13.2	17.3	22.8	37.8	22.9	4.2
Cezayir	2011	4.0	9.4	13.7	17.5	22.3	37.2	22.9	3.9
Azerbaycan	2005	6.1	13.4	16.4	18.5	21.5	30.2	17.4	2.2
Bangladeş	2016	3.7	8.6	12.4	16.1	21.4	41.4	26.8	4.8
Benin	2015	1.0	3.2	9.6	14.2	20.8	52.1	37.6	16.2
Burkina Faso	2014	3.6	8.3	11.7	15.0	20.6	44.3	29.6	5.3
Kamerun	2014	1.7	4.5	8.5	13.7	21.6	51.7	35.0	11.4
Çad	2011	1.8	4.9	9.7	14.8	21.8	48.8	32.4	9.9
Komorlar	2013	1.6	4.5	9.1	13.9	22.2	50.4	33.7	8.8
Fildişi Sahili	2015	2.1	5.7	10.2	14.6	21.6	47.8	31.9	8.3
Cibuti	2013	1.7	4.9	9.7	14.6	20.9	50.0	34.1	10.2
Mısır	2015	3.9	9.1	12.8	16.0	20.6	41.5	27.8	4.5
Gabon	2005	2.3	5.8	10.1	14.4	21.1	48.7	33.1	8.3
Gambiya	2015	3.0	7.4	11.6	15.7	21.8	43.6	28.7	5.8
Gine	2012	3.0	7.6	12.2	16.4	22.4	41.5	26.4	5.4
Gine Bissau	2010	1.6	4.5	8.3	12.2	18.3	56.7	42.0	12.6
Guyana	1998	1.5	4.5	9.7	14.7	21.5	49.6	34.1	11.0
Endonezya	2013	3.1	7.2	10.4	14.3	20.7	47.4	31.9	6.5
İran	2014	2.4	6.3	10.9	15.3	21.9	45.6	29.8	7.2
Irak	2012	3.7	8.8	13.1	17.1	22.5	38.5	23.7	4.3
Ürdün	2010	3.5	8.2	12.1	15.8	21.5	42.4	27.5	5.1
Kazakistan	2015	4.3	10.0	13.7	17.2	22.2	36.9	22.6	3.6
Kırgızistan	2016	4.4	10.0	13.9	17.1	21.8	37.2	22.9	3.7
Lübnan	2011	3.1	7.9	12.7	17.0	22.5	40.0	24.8	5.0
Malezya	2009	1.7	4.6	8.6	13.7	21.8	51.4	34.6	11.1
Maldivler	2009	2.5	6.4	11.0	15.7	21.9	45.0	29.9	7.0
Mali	2009	3.3	8.0	12.1	16.2	22.5	41.3	25.7	5.1
Moritanya	2014	3.0	7.5	12.4	16.9	23.0	40.2	24.9	6.1
Fas	2006	2.6	6.5	10.5	14.5	20.5	48.0	33.1	7.3
Mozambik	2014	1.6	4.2	7.6	11.2	17.4	59.5	45.5	14.1
Nijer	2014	3.2	7.8	11.8	16.0	22.0	42.4	27.0	5.4
Nijerya	2009	2.0	5.4	9.7	14.4	21.6	49.0	32.7	9.0
Pakistan	2013	4.0	9.2	12.9	16.4	21.3	40.3	26.0	4.3
Senegal	2011	2.3	6.1	10.3	15.0	21.7	46.9	31.0	7.6
Sierra Leone	2011	3.3	7.9	11.9	15.8	21.9	42.4	26.9	5.3
Sudan	2009	2.6	6.8	11.7	16.3	22.9	42.4	26.7	6.2
Suriye	2004	3.2	7.6	11.6	15.4	21.4	44.0	28.7	5.7
Tacikistan	2015	3.0	7.4	12.0	16.4	22.4	41.7	26.4	5.6
Togo	2015	1.9	5.0	9.5	14.4	22.4	48.6	31.6	9.7
Tunus	2010	2.6	6.7	11.6	16.1	22.6	42.9	27.0	6.4
Türkiye	2016	2.2	5.7	9.9	14.5	21.6	48.3	32.1	8.4
Türkmenistan	1998	2.6	6.1	10.1	14.7	21.5	47.5	31.7	7.7
Uganda	2012	2.5	6.4	10.4	14.3	20.6	48.3	32.9	7.5
Özbekistan	2003	2.9	7.4	12.0	15.8	21.4	43.4	28.3	5.8
Yemen	2014	3.0	7.3	11.5	15.3	21.2	44.7	29.4	6.1

Kaynak: World Development Indicators, wdi.worldbank.org/table/1.3?tableNo=1.3 (31.08.2018).

Gelirin en eşitlikçi dağıldığı ilk beş ülke ise, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Cezayir ve Arnavutluk'dur. Bu ülkelerde nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı pay nüfusun en düşük gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı payın sırasıyla 2.2 3.6, 3.7, 3.9 ve 4.2 katıdır. Söz konusu ülkelerde nüfusun en varlıklı beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirindeki payları sırasıyla yüzde 30.2, 36.9, 37.2, 37.2 ve 37.8 iken, nüfusun en varlıksız beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirindeki payları ise sırasıyla yüzde 13.4, 10, 10, 9.4 ve 8.9'dur.

Türkiye’de nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı pay, nüfusun en düşük gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı payın yaklaşık sekiz buçuk katıdır. Diğer bir ifadeyle, nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı pay %48.3 iken, nüfusun en düşük gelire sahip beşte birlik bölümünün ülke toplam gelirinden aldığı pay %5.7’dir.

Nüfusun en düşük gelire sahip yüzde onluk kesiminin ülke toplam gelirinden aldığı pay açısından bakıldığında; bu kesimin toplam gelirden aldığı payın en düşük olduğu ilk beş ülkenin Benin (%1), Guyana (%1.5), Gine Bissau (%1.6), Komorlar (%1.6) ve Mozambik (%1.6), sözkonusu kesimin toplam gelirden aldığı payın en yüksek olduğu ilk beş ülkenin ise, Azerbaycan (%6.1), Kırgızistan (%4.4), Kazakistan (%4.3), Pakistan (%4.0) ve Cezayir (%4.0) olduğu görülmektedir.

Türkiye’de nüfusun en düşük gelire sahip yüzde onluk kesimi ülke toplam gelirinin yüzde 2.2 sini alırken, nüfusun en yüksek gelire sahip yüzde onluk kesimi ise, ülke toplam gelirinin yüzde 32.1’ini almaktadır. Diğer bir ifadeyle nüfusun en yüksek gelire sahip yüzde onluk kesimi nüfusun en düşük gelire sahip yüzde onluk kesiminin elde ettiği gelirin 14.5 katı daha fazla gelire sahip görünmektedir.

IV. GELİR DAĞILIMINI İYİLEŞTİRMEYE YÖNELİK POLİTİKALAR

Gelir dağılımı eşitsizliği, değişik yerlerde, nedenleri, boyutları, türleri ve profili açısından büyük çeşitlilik gösteren ve “bir yerden başka bir yere, bir zaman diliminden başka bir zaman dilimine, bir kişiden bir diğerine farklı anlamlar içerebilen, farklı nedenlerden kaynaklanabilen ve farklı çözüm yolları gerektiren karmaşık bir konudur. (Şenses, 2001: 316).

Gelir dağılımını iyileştirme konusunda kapsamlı ve kararlı politikalar ortaya konulmadığı sürece, dünyanın birçok yerinde toplumsal, ekonomik ve siyasal krizlerin yaşanılması kaçınılmaz olmaktadır. Devletin ekonomideki rolünün azaltılmasının doğal bir sonucu olarak kamu istihdamında daralma yaşanmakta, özel kesimin istihdam yaratma kapasitesi sınırlı kalmakta, sosyal politikalar yerini özelleştirmelere bırakmakta, yoksulların sayısı günden güne artmaktadır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak ekonomik istikrarsızlar daha artmakta, toplum içinde derin sosyal çalkantılar yaşanmaktadır. Gelir dağılımı eşitsizliklerinin giderek derinleştiği ve kitlesel yoksulluğun arttığı gözlenmektedir. Bu durumun bir gelir dağılımı krizine dönüşmesini engellemek için eşitlikçi paylaşım politikalarının uygulamaya konulması ve bu politikalarda ısrar edilmesi kaçınılmaz olmaktadır (Öztürk, 2017: 295).

Gelir dağılımını iyileştirmeye yönelik politikaların gelir dağılımı eşitsizliğine yolaçan temel etkenlerin ortadan kaldırılmasını öncelmesi gerekmektedir. Elbette ki gelir eşitsizliğine yol açan nedenler ve bu nedenlerin nitelikleri her bir ülke için farklılaşabilmektedir. Dolayısıyla bir ülkede eşitsizliği azaltmaya yönelik politika ve programların bir diğer ülke ve bölgede uygulanan politikalardan birtakım farklar içermesi gayet tabiidir. Gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmak için uygulanması gerekenler, ekonomik ve siyasal adımları içeren iki ana başlık altında tanımlanabilir (Şenses, 2014: 117). Ekonomik çerçevede, toprak başta olmak üzere servetin eşitlikçi dağılımı, bunu sağlamak üzere de servet, veraset, kurumlar ve gelir vergilerinin artan oranlı bir yapıya kavuşturulması ön plana çıkmaktadır. Bunların yanında, kamu hizmetlerinin fırsat eşitliği gözetilerek artırılması ve kapsamlı ve şeffaf bir sosyal yardım sistemi tesis edilmesi gibi önlemler önem kazanmaktadır. Bu önlemler dizisi güçlü bir sanayileşme stratejisine eşlik eden işgücü piyasası politikalarıyla desteklenmelidir. Bu doğrultuda ücretleri sadece maliyet unsuru gören neoliberal anlayış terkedilmeli, devlet istihdam artırıcı politikalar geliştirmeli ve ücretlerin talep ve istihdam artırıcı boyutu ön plana çıkarılmalıdır (Şenses, 2014: 117).

Yukarıda sayılan tedbirlere ilaveten makul bir asgari ücret rakamının tespit edilmesi, sermaye kesiminin veya rant sahiplerinin gelirlerinin işgücüne nispeten daha yüksek vergilendirilmesi, ülkelerin çoğunda büyük bir problem olan kayıt dışının azaltılması, vergi bilincinin toplumda yerleştirilmesi, siyasi istikrarın sağlanması ve rasyonel bir istihdam politikasının uygulanması alınması gereken önlemler arasında sayılabilir (Yıldırım, 2017: 224).

Gelir dağılımını iyileştirmeye yönelik olarak atılması gereken siyasal adımların bir kısmı uluslararası niteliktedir. Bu çerçevede, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmiş farkının kapanabilmesi için gerekli olan dış ticaret ve sanayi politikalarının uygulanmasını engelleyen kısıtların kaldırılması ve günümüzün dengesiz güç ilişkileri karşısında uluslararası kuruluşların karar mekanizmalarında gelişmekte olan ülkelerin artan ölçüde söz sahibi olmaları hedeflenmelidir (Şenses, 2014: 117). Ulusal düzeyde ise, daha eşitlikçi servet ve gelir dağılımı için gerekli yeniden dağıtım politikalarının önündeki engellerin kaldırılmasına olanak veren örgütlenme özgürlüğünün sağlanması ve yaygınlaştırılması ve bu amaçlar doğrultusunda demokratikleşme hedefi önem kazanmaktadır (Şenses, 2014: 118).

SONUÇ

Müslüman coğrafya gelirin eşitsiz/adaletsiz dağıldığı bir coğrafya manzarası göstermektedir. Bu coğrafyanın gelişmekte olan ülke statüsünde olan büyük çoğunluğunda gelir dağılımı eşitsizliği yüksek düzeydedir. Çalışmaya konu olan ve veri elde edilebilen 46 müslüman ülkenin 14'nün düşük gelirli, 32'sinin ise orta gelirli olduğu görülmektedir. Bu durum bir bütün olarak müslüman dünyanın düşük gelirli ülkeler grubundan orta gelirli ülkeler grubuna geçiş süreçlerini yaşayan dolayısıyla ülke içinde gelir dağılımı eşitsizliğin görece arttığı bir coğrafya olduğuna işaret etmektedir.

Müslüman ülkelerde gelir dağılımını eşitsizliğinin son çeyrek asırlık seyrine bakıldığında, 18 ülkede eşitsizliğin arttığı/Gini katsayısının yükseldiği, 21 ülkede ise eşitsizliğin azaldığı/Gini katsayısının düştüğü gözlenmektedir. Müslüman coğrafyada gelirin ülke nüfuslarının bütünü bakımından en eşitsiz/adaletsiz dağıldığı ülkelerin sırasıyla Surinam, Mozambik ve Gine Bissau gelirin en eşitlikçi/adaletli dağıldığı ülkelerin ise sırasıyla Azerbaycan, Kırgızistan ve Kazakistan olduğu görülmektedir. Gelirin en eşitlikçi dağıldığı ülkelerin sosyalist ekonomik modelden kapitalist ekonomik modele 1990'lı yıllarla birlikte geçmiş dönüşüm ekonomileri olması dikkat çekmektedir.

Dünya Eşitsizlik Laboratuvarı'nın 2018 Dünya Eşitsizlik Raporu'na göre hemen hemen tümü müslüman ülkelere mütteşekkil olan ve Türkiye ve İran'ı da kapsayan Ortadoğu coğrafyası bir blok olarak dünyadaki ekonomik eşitsizliğin öncü bölgesi konumundadır.

Nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik bölümünün en düşük gelire sahip beşte birlik bölümüne oranı açısından değerlendirme yapıldığında; müslüman coğrafyada gelirin en eşitsiz dağıldığı ilk beş ülkenin Benin, Mozambik, Gine Bissau, Kamerun ve Malezya, gelirin en eşitlikçi dağıldığı ilk beş ülkenin ise, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Cezayir ve Arnavutluk olduğu görülmektedir.

Gelir dağılımını iyileştirme konusunda kapsamlı ve kararlı politikalar ortaya konulmadığı sürece, dünyanın birçok yerinde toplumsal, ekonomik ve siyasal krizlerin yaşanılması kaçınılmazdır. Gelir dağılımını iyileştirmeye yönelik olarak toprak başta olmak üzere servetin eşitlikçi dağılımı, bunu sağlamak üzere de servet, veraset, kurumlar ve gelir vergilerinin artan oranlı bir yapıya kavuşturulması ön plana çıkmaktadır. Bunların yanında, kamu hizmetlerinin fırsat eşitliği gözetilerek artırılması ve kapsamlı ve şeffaf bir sosyal yardım sistemi tesis edilmesi gibi önlemlerin de ihmal edilmemesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- ALVAREDO, Facundo, vd., (2018), World Inequality Report 2018, World Inequality Lab., <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-fullreport-english.pdf> (27.08.2018).
- BERBER, Metin, (2017), İktisadi Büyüme ve Kalkınma, Altıncı Baskı, Celepler Matbaacılık, Trabzon.
- ÇALIŞKAN, Şadan, (2010), “Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk”, Sosyal Siyaset Konferansları, Sayı:59/2, 89-132.
- BAŞ, Kemal, (2009), “Küreselleşme ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 18, Sayı 1; 49–70.
- DİNLER, Zeynel, (2003), İktisada Giriş, Dokuzuncu Basım, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
- ERCAN, Metin, (2011), “Gelir Dağılımında Eşitsizliğin Nedenleri”, Radikal Gazetesi, 07.05.2011.
- HABEEB, Mark, (2018), “The Middle East Leads the World in Income Inequality” The Arab Weekly, Sunday (14/01/2018).
- KURUGMAN, Paul ve Robin WELLS, (2010), Mikro İktisat, (Çeviren: Sayım Işık vd.), Palme Yayıncılık, Ankara.
- KÜÇÜKKAYA, Hatice, (2017), Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Eşitsizliğinin Panel Veri Analizi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi SBE, Aydın.
- MEISAMI, Hossein, vd., (2011), “Human Development, Poverty, and Income Inequality From an Islam Point of View and Its Implications for Islamic Contries”, African Journal of Business Management vol: 5 (13), pp, 5224-5231.
- OĞUZ, Onur, (2017), Gelir Dağılımı Adaletsizliğinin Kurumsal İktisat Yönünden Değerlendirilmesi: Ekonometrik Bir Uygulama, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul.
- ÖZTÜRK, Eray (2017), Gelir Eşitsizliği-Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul.
- ÖZTÜRK, Nazım (2017), Gelir Dağılımının İktisadi Analizi, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- PARKIN, Michael (2010), İktisat, Dokuzuncu Baskıdan Çeviri, Çev: Ö Uzun vd, Akemi Yayıncılık.
- PARKIN, Michael; Melanie POWELL ve Kent MATTHEWS, (2000), Economics, Fourth Edition, Addison Wesley, London. (<http://sesric.org/oicstat-result.php>) (17.10.2018).
- ŞENSES, Fikret, (2001), Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk, İletişim Yayınları, İstanbul.
- ŞENSES, Fikret, (2014), “Gelir Dağılımı ve Yoksulluk: Temel Eğilimler, Nedenler ve Politikalar” İçinde, (Ed: A.F. Aysan ve D. Dumludağ), Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar, ss, 93-121, İmge Kitabevi, Ankara.
- ÜLKEN, Yüksel, (1993), Fiyat Teorisi, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- ÜNSAL, Erdal, (2010), Mikro İktisat, 8. Baskı, İmaj Yayınevi, Ankara.

World Development Indicators, wdi.worldbank.org/table/1.3?tableNo=1.3 (31.08.2018).

World Development Indicators, (2017), World Bank Group, Washington.

YILDIRIM, Nuh Ekrem, (2017), “Gelir Eşitsizliği ve Türkiye’nin Bazı Ülke Grupları ile Karşılaştırılması”, Journal of Current Researches on Social Sciences, Volume: 7 Issue: 1, s: 213-226

YÜCEL, Duygu, (2011), Gelir Dağılımı Teorileri Ve Politikaları: Türkiye’de Gelir Dağılımı-Yoksulluk Sorunu, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul.

AİLE İŞLETMELERİNDE YÖNETİMİN DEVRİ VE VARİSTE ARANILAN ÖZELLİKLER: ARDAHAN VE SİVAS ÖRNEĞİ

Arzu KILIÇ¹

Berrin FİLİZÖZ²

ÖZET

Bu çalışmanın amacı işletme sahiplerinin işi devredecekleri varislerinde ne gibi özellikler aradıklarını belirlemektir. Bu amaçla Ardahan ve Sivas ili Ticaret ve Sanayi odasına kayıtlı, toplam 57 işletme sahibi ile yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir. Çalışmada elde edilen verilerin önemli bir kısmı istatistiksel analize uygun olmadığından veriler yüzdelik tablolar şeklinde derlenmiştir. Bazı sorular için SPSS analiz programında Tanımlayıcı analiz ve Çoklu Yanıt analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılandırılmış mülakat görüşmesine Ardahan'dan 28, Sivas'tan 25 işletme sahibi katılmıştır. Katılımcıların işletmelerini devredecekleri variste aradıkları özelliklerde ise "Dürüstlük, İşletmeye Sadık Olmak, Girişimci ve Atak Olmak" gibi özellikler ön plana çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Aile İşletmeleri, Yetki Devri, Varis Özellikleri

Delegation of Authority In Family Businesses and Required Specifications of The Successor: Ardahan and Sivas Example

Abstract

The purpose of this study is to identify the features business owners look for in their heirs. For this purpose, a structured interview was held with 57 business owners registered in the Chambers of Commerce and Industry of Ardahan and Sivas. Since, a significant part of the data obtained in the study was not suitable for statistical analysis, data were collected as percentage tables. Descriptive and Multiple Response analysis were performed on SPSS analysis program for some questions. The structured interview was attended by 28 business owners from Ardahan and 25 business owners from Sivas. Characteristic features which they seek in their heirs are "integrity , being loyal to the business , being entrepreneurial and agile".

Keywords: Family Businesses, Delegation, Heir Characteristics

GİRİŞ

Aile işletmeleri sahip oldukları özellikleri ve ülke ekonomisine sundukları katkıları açısından büyük bir öneme sahiptir. Ayrıca aile işletmeleri ülkede önemli düzeyde istihdam yaratma kapasitesine sahiptir. Birçok sektörde önemli rollere sahip olan aile işletmeleri, dünyadaki girişimciliğin yaklaşık %75-90'nını oluşturmaktadır. Örneğin, Avrupa'daki faaliyet gösteren işletmelerin %70'i, ABD'de %96'sı, Türkiye'de %95'den fazlası aile işletmesidir (Temel ve Bulut, 2008: 152)

Aile işletmeleri birçok sorunla karşı karşıyadır. Bunlardan en önemlisi ise yoğun bir emekle kurulan işletmelerin ikinci ve sonraki nesle aktarılması veya devredilmesi sürecinde yaşanan sorunlardır. Dünya genelinde yapılan araştırmalara göre aile işletmelerinin yaklaşık %30'unun ikinci nesle kadar varlığını sürdürebildiğini, yaklaşık %14'ünün üçüncü kuşaktan

¹ Dr.Öğr.Üyesi.Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Ardahan, arzukilic@ardahan.edu.tr

² Prof.Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Sivas, berrinfilizoz@gmail.com

ileriye gidemediğini ve daha küçük ölçekli olan aile işletmelerinin ise 5-10 sene arasında varlıklarını sürdürebildikleri tespit edilmiştir (Venter ve ark., 2005:283-284).

Aile işletmelerinin kuşaktan kuşağa aktarımında başarısız olunmasında birçok neden bulunmaktadır. Ancak temel anlamda işletmedeki yönetim anlayışının ve kurucunun yönetimi devretme konusundaki tutumun en önemli belirleyici unsur olduğu söylenebilir. Bu çerçevede işletmenin kurucusu işletme yönetimin devir sürecini planlamalı ve doğru varis seçimi için aradığı özellikleri belirlemelidir. Devretme sürecinde üç bileşen vardır: (Günver, 2002) Bunlardan ilki kurucunun işletmeyi devretmeye dair istekli olması, ikincisi sonraki kuşağın devir almaya dair yeterliliğe sahip olması ve son olarak bir sonraki kuşakta bu sorumluluğu kabul etmek için istekli olmasıdır. Bu çalışmada temel olarak Ardahan ve Sivas Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı olan aile işletme kurucularının işletme yönetimini varise devretmeye dair istekleri olup olmadığı, devir için bir zaman hedefleri ve planları olup olmadığı ve varislerde hangi özellikleri aradıkları belirlenmeye çalışılmıştır.

1.AİLE İŞLETMESİ VE YÖNETİMİ

Aile işletmesi kavramına ait birçok tanım bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak, bir firmaya aile şirketindenilebilmesi için, o şirketin bir aile üyesi veya işletmeyi kuran kişitarafından işletiliyor olması veya ailenin yada kurucu aile üyesinin şirketin belli bir kısmına sahip olması yada yönetiminde görev yapmaya devam ediyor olmasıdır (Miller ve ark., 2007; 3). Aile reisinin veya ailenin geçimiyle sorumlu kişinin işletmenin başında bulunması ve en az iki neslin işletme yönetimiyle ilgileniyor olma koşulunu sağlayan işletmedir (Chua ve ark., 1999: 19)

Genel olarak tanımlara bakıldığında ortak özellikler olarak, şirketin kurucusundan sonra en az iki kuşağın işletmede çalışması, işletmenin kuruluş amacının ailenin geçimini sağlaması veya mirasın dağılmasını önleme olduğu, çoğunlukla ailenin geçimini sağlayan kişinin işletmeyi yönettiği veya yönetim kademelerinde aile üyelerinin yer aldığı, işletme ile ilgili kararlarda büyük ölçüde aile üyelerinin etkili olduğu, değişime karşı dirençli oldukları, aile değerlerinin genelde şirket kültürüne de yansıtıldığı görülmektedir (Yalçın, 1994; 20; Rosenblatt, 1996; 11; Fındıkçı, 2005; 17; Ateş, 2005; 3; Gallo, 1995; 86).

Bu özellikler dikkate alındığında aile işletmelerinde yönetim biçimi işletmenin devamlılığında ve sonraki kuşaklara devrinde önemli bir konu haline gelmektedir. Aile işletmesinde yönetim sürecinde hangi unsurlara önem verdikleri işletmenin yapısını ve çalışma yöntemini anlamak açısından önemlidir. Aile işletmelerinin yönetim sürecinde önem verdikleri konuları şu şekilde sıralamak mümkündür; (Aydemir, 2004; 611-612)

•Aile üyesi olmayan çalışanların düzenli ve sürekli denetlenmesine yönelik bir sistemin bulunması, •Değişim ve yeniliğe aile üyelerinin açık olması, •Özellikle aile üyesi olmayan çalışanların yetkilendirilmesinde ve sorumluluklarının belirlenmesinde liyakat ve kıdem dikkate alınması, •Aile üyelerinin kendi aralarında yaşadıkları sorunları iş ile ilgili sorunlarından ayrı tutmaya özen gösterilmesi, •Ulusal ve küresel ekonomik sorunlara, fırsatlar, gelişim ve değişim durumlarına dikkat edilmesi ve bunların ışığında kararların alınması, •İşe alımlarda aile üyelerinin dışındaki kişilerde uzmanlık ve deneyime önem verilmesi, •İşe uygun personel seçimine dikkat edilmesi

Bu unsurların aile işletmelerinde dikkatli bir şekilde netleşmesi gerekmektedir. Bu unsurların tümü işletmenin ilişki biçimiyle de ilgilidir. Diğer işletmelerden Aile işletmelerini ayıran esas fark aile içindeki ilişkilerin biçiminin işletme üzerindeki etkisidir. Var olan ilişki

işletmenin nasıl ve ne şekilde yönetildiğini, gelecek kuşaklara yönetimin nasıl, ne zaman ve ne şekilde aktarılacağını ve işletmenin bu süreçleri nasıl gerçekleştireceğine etkide bulunur (Hoffman ve ark., 2006; 136).

İlişkinin tarzı ve yönetimine gereken önemin verilmemesi sonucunda işletmede otorite veya güç ile ilgili sorunlar baş gösterecektir. Birçok işletmede olduğu gibi aile işletmelerinde, ister aile üyesi olsun ister olmasın, yönetim kademelerinde yer alan kişi ya da kişiler güç odağı olarak tanımlanabilir. İşletmelerde güç odağını temelde dörde ayırabiliriz. Bunlar sırası ile aile üyeleri, ortakları/hissedarları, çalışanları ve profesyonel yönetici kademesinde ki çalışanlardır. Aile işletmelerinde güç odaklarının fazla sayıda olması birçok sorunun meydana gelmesine neden olabilmektedir. Sorunları önem sırasına göre verirsek karar verme sürecinde yaşanan güçlükler, yönetim devrinde yaşanan sorunlar, ücretlendirme ile ilgili yaşanan sorunlar örnek olarak verilebilir (Ak, 2008; 92-95).

Aile işletmelerinde bu sorunların yanı sıra büyüme ve varlığını sürdürme sürecinde iken işletmeyi kuran ve yöneten sahibin gelecekte işletmeyi kimin yöneteceği ile ilgili planlar yapmaktan çekinmesidir. Bu durum işletmenin geleceğini ve sürdürülebilirliğini oldukça tehlikeye sokmaktadır. İşletme sahibinin gelecekle ilgili plan yapmamasına neden olan unsurlara örnek olarak, işletme sahibinin ölme düşüncesini akıllarına getirmek istememesi, çocukları arasında yarım yapmak veya birini diğerinden üstün tutmaktan çekinmeleri ve kurdukları şirkete karşı aşırı duygusal bağa sahip olmaları verilebilir (Tikici ve Uluyol, 2006; 463).

2. AİLE İŞLETMESİNDE YÖNETİMİN DEVRİ VE VARİSTE ARANILAN ÖZELLİKLER

Aile işletmeleri ile ilgili “birinci nesil kurar”, “ikinci nesil miras alır ve durumu idare eder”, “üçüncü nesil ise batırır ve/veya satar” yönünde iş dünyasında kabul edilen bir görüş bulunmaktadır. Aile işletmelerine ait yaşam süresi ile ilgili çalışmalar yukarıda bahsedildiği düşünceyi doğrulayacak biçimde olmasına rağmen, ikinci kuşağın birinci kuşağa göre daha eğitilmiş ve bilgi donanımlı olduğu gerçeği göz ardı edilemez. Buradan yola çıkıldığında, aile işletmeleri ile ilgili yaşamsüreğine dair tespitler yapılırken işletmeyi hayata geçiren ve sürekliliğini sağlayan girişimcinin yönetim ile ilgili karar ve sorumluluklarının yalnızca kendi dönemini için geçerli olmadığı, devirden sonraki sürecin ve devredilen kuşağın yönetimi zamanında da işletmenin devamlılığını temin edecek düzenlemeleri hayata geçirmesinin önemi vurgulanmalıdır (Yelkikalan ve Aydın, 2010; 85-86).

Belirli bir büyüklüğe ulaşmış aile işletmesinin kurucusu, eninde sonunda işletmenin yönetimini yeni gelen nesle devretmek kararıyla karşı karşıya kalacaktır. Bu gerçek ve işletmenin iyi ve başarılı yönetimi için en uygun varisin seçimi üzerinde dikkatle ve özenle düşünülmesi gereken bir konudur. Bu nedenle varis veyavarislerin eğitimleri, yetenekleri ve belki de her şeyden önce işi ve yönetimi devralmaya isteklerinin olması bu süreci etkileyecek en önemli konu olarak kabul edilebilir (Güney, 2007; 115). Aile işletmesinde kuşaklar arasında yaşanan farklar nedeniyle ailelerin çocukları ile ilgili yaptıkları kariyer planlarının ve hedeflerinin çocukları tarafından kabul görmemesi, çocukların kendi istek ve amaçlarına göre bağımsız kararlar almayı istemeleri, çocukların ailelerinden farklı kariyer planlarının olması ve işletmenin yönetimine geçmek için isteksiz olmaları gibi durumları işletmenin devamlılığını ciddi bir biçimde tehlikeye atmaktadır (Filizöz ve Kılıç, 2018; 190).

Delaysıyla aile işletmelerinde yetki devri önemli ve basite alınmayacak bir konudur. Yetki devri sürecinde başarısızlığa uğramamak için bu sürecin özenle planlanması gereklidir. Diğer bir deyişle, yönetim devri, aile işletmelerinde yeni bir evreye geçişin ve değişime neden olan dinamiklerin doğmasına ve değişim nedeniyle ortaya çıkacak sonuçların süreçte taraf olan herkes üzerinde oluşacak etkileri kapsamaktadır. Değişim sürecinde söz konusu taraflara

örnek olarak şirketiçindeki ve dışındaki aile üyeleri, kurucular, aile üyesi olmayan çalışanlar, müşterilerverilebilir (Yalçın ve Günel,2004; 76)

İşletmenin devredileceği varis ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Çalışmaların genel teması varis özellikleri ile ilgilidir. Bu özellikler ayrı ayrı başlıklar altında incelenerek yayınlanmıştır. Bu çalışmaları genel anlamda şu şekilde özetleyebiliriz Gomba ve Kele(2016),BracciandVagnoni (2011), CaterIII veJustis (2009), Venter ve ark.(2005), Le Breton-Miller ve ark. (2004), Sharma ve Rao (2000), Chrisman ve ark. (1998) Varis ile işletmenin kurucusu arasındaki ilişkinin kalitesini, Wiklund ve ark.(2013), Chrisman ve ark.(2009), Venter ve ark. (2005), Chrisman ve ark. (1998). Varisin işi devralmaya istekliliğini, Van der Merwe (2011), Venter ve Boshoff (2007), Venter ve ark.(2005), Le Breton-Miller ve ark (2004), Chrisman ve ark. (1998) Variste aranılan kişilik özelliklerini ve işi devralmak için ihtiyaçların neler olduğunu, Cater III veJustis (2009), Brun de Pontet ve ark., (2007), Venter veBoshoff (2007), Devany (2006), Griffeth, ve ark. (2006), Venter, ve ark.(2005), Sharmave ark. (2000), Chrisman ve ark. (1998).Varisin Yetkinlik ve tecrübe anlamında işletme devrine uygun olmasını, Van der Merwe (2011), Veraand Dean (2005) işletme devrinde varisin yaşının önemini, Van der Merwe (2011), Chrisman ve ark (2009), Griffeth ve ark. (2006), Venter ve ark (2005), Sharma veIrving (2005).varisin işe olan ilgisini ve bağlılığını incelemişlerdir.

Aile işletmesinin kurucusu yönetim devrini gerçekleştireceği variste veya varis adaylarında bir takım özellikler arama eğilimindedir. Literatürde aranılan özellikler birçok araştırma ile belirlenmiştir. Bunlar aşağıdaki gibidir (Dikmen, 2006;163.), (Güller,2010;104-108), (Yalçın ve Günel,2004; 77), (Morris ve ark.,1996,70-71),(Yelkikalan ve Aydın,2010; 122), (Bowman,1991,15-17), (Çalışkan,2011; 40)

- * İşletmenin kurucusu ve varis arasındaki var olan ilişkisi
- * Varisin diğer aile üyeleri ile olan ilişkisi
- * Varisin sahip olduğu yeteneği, kişilik özellikleri
- * Varisin eğitim düzeyi ve iş için yetiştirilmesi
- *Varisin iş tecrübesi ve çalışma motivasyonu
- *Varisin işletmesinde işe girdiği pozisyonu ve çalıştığı süresi
- *Varisin insanlara olan iletişimi, verdiği güven duygusu, işletmesine duyduğu sadakati
- *Varisin aile içindeki sorunlu ilişkilerdeki tutumu ve akraba rekabeti olup olmaması
- * Variste kıskançlık tutumu, uyuşmazlık tutumu ve paylaştığı değerler
- *İşletmenin yapısında hisse paylaşımı durumu ve oranların düzeyi

Bunların dışında, girişimcilik, yaratıcı düşünceye sahip olma, bağımsız düşünebilme, dürüstlük, zeki olma, özgüvenli olma, risk almakta istekli olma, başarılı olma ve kontrolü elinde tutma isteği, başkalarını yönlendirme becerisi, insanları etkileme gücü, çok para kazanmayı istemek gibi bazı psikolojik ve kişisel özelliklerden de bahsedilebilir(Çalışkan,2011; 40).

3.ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı; Sivas ve Ardahan ilinde faaliyet gösteren ve aile işletmesi sahiplerinin işletmelerini devretmeyi düşündükleri varislerinde aradıkları özelliklerin neler olduğunu belirlemek, demografik değişkenler ve şehir açısından işi varislere bırakma düşünceleri arasında farklılıklar olup olmadığını belirlemektir. Bu çalışmada aynı zamanda

devir sürecine ilişkin hazırlık durumlarının olup olmadığı da araştırılmıştır. Bu çalışma ile Sivas ve Ardahan illerine özgü akademik yazındaki boşluğa katkıda bulunulacaktır.

Yapılan çalışma Keşfedici bir çalışmadır. Elde edilen sonuçlara göre çalışma derinlemesine geliştirilecek ve Tanımlayıcı bir çalışmaya dönüştürülecektir. Bu kapsamda Ardahan ve Sivas illerinde Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı toplam 57 işletme sahibi ile yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir. Ankette, işletme sahiplerinin mirasçılarında ne gibi özellikler aradıklarını belirleyen sorular sorulmuştur. Katılımcılardan alınan yanıtlar nominal ölçekte olup SPSS de karşılaştırmalı tablolarda genel frekans dağılımları hazırlanmıştır. Normallikten çok uzak veri setinin olması durumunda, iki bağımsız grupta, eşit varyanslı iki ortalama arasındaki farkın t testi ve farklı varyanslı iki ortalama arasındaki farkın t testi uygulanamaz. Bu durumda, iki grubun aynı olduğunu test etmek için Mann-Whitney testi kullanılır. (Akgül ve Çevik,2003).

Huck (2012), verilerin normal dağılım gösterebilmeleri için çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin -1 ile +1 arasında değişmesi gerektiğini ifade etmektedir.Tabachnick ve Fidell (2013), çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,500 ve -1,500 değerleri arasında olduğu durumlarda dağılımın normal dağılım olarakgerçekleştiğini kabul etmektedirler. Bu bilgilere göre yapılan hesaplamalar sonucunda elde edilen toplam puanların normallik şartını sağlamadığı ortaya çıkmıştır (skewness= -2.226; kurtosis= 2.688). Çalışmadaki hipotezlerin testinde veriler normal dağılım göstermediği için ikili gruplar Mann-Whitney U ($p<0,05$), ikiden fazla gruplar Kruskal- Wallis testine tabi tutulmuştur ($p<0,05$).

Araştırmaya ait kısıtlar üç ana başlıkta özetlenebilir;

Ana kütle ve örneklem seçimine dair kısıtlar: Ardahan TSO'ya kayıtlı toplam 621 ve Sivas TSO'ya kayıtlı şehir merkezinde toplam 1562 işletme bulunmaktadır. Odaların desteği alınarak işletmelerin görüşmeye katılması istenmiş ancak katılım sayısında olumlu yanıt sayısı az olmuştur. Yapılandırılmış mülakat görüşmesine Ardahan'dan 28, Sivas'tan 25 işletme sahibi katılmıştır

Katılımcılarla ilgili Kısıtlar: Her iki ilde de görüşme yapılmak istenilen katılımcılardan sorulan sorulara yanıt vermemek için ciddi bir direnç yaşanmıştır. Konunun önemi ve amacı anlatılarak görüşmeye ikna edilmeleri uzun bir süreç almıştır. Görüşme esnasında sorulara doğrudan ve istekle yanıt verenler azınlıktadır.

Araştırma Yöntemi ile İlgili Kısıtlar: Yapılandırılmış Mülakat çalışması nitel bir araştırma yöntemidir. Geçerlilik ve güvenilirlik bu tarz çalışmaların en önemli kısıtıdır. Bunun dışında uzun zaman alması, katılımcıların sorulara verdikleri yanıtların istenilen bilgiden daha fazlasını içermesi, gizliliğin ortadan kalkmasının katılımcıda yarattığı huzursuzluk gibi olgular araştırma yöntemi ile ilgili kısıtlara örnek verilebilir. Çalışmada cinsiyet faktörü hipotez olarak değerlendirilmeye alınmamıştır. Bunun nedeni her iki şehirde de cinsiyet olarak erkek sayısının kadına göre daha yüksek olması ve toplamda da erkek sayısının kadından fazla olmasının analizde cinsiyete göre fark olma durumunda anlamlı bir sonuç vermekten uzak olmasıdır (kadın 3, erkek 50).

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H1: İş varislere bırakma düşüncesi ile yaş arasında fark yoktur

H2: İş varislere bırakma düşüncesi ile eğitim arasında fark yoktur

H3: İş varislere bırakma düşüncesi ile şehir arasında fark yoktur

4.BULGULAR

Gerçekleştirilen yapılandırılmış mülakat sonuçlarına göre verilen yanıtların dağılımı aşağıdaki gibidir. Mülakata katılanların yaş ve cinsiyete göre dağılımları Tablo1'deki gibidir. Mülakata Ardahan'dan katılan kadın görüşmeci oranı %7, Sivas'ta%4'tür. Erkek katılımcı oranı ağırlıktadır. Ardahan'dan katılım %93, Sivas'tan katılım ise %96'dır. Yaş durumuna baktığımızda Ardahan'da %43 ile 41-50 arası yaşta katılım yoğunken Sivas'ta %60 ile 51 ve üzeri yaşta katılım yoğun olmuştur

Tablo1: Şehirlere Göre Yaş ve Cinsiyet Durumu Dağılımı

		Ardahan		Sivas		G. Toplam	G.Toplam
		Frk.	%	Frk.	%	Frk.	%
Cinsiyet	Kadın	2	7	1	4	3	6
	Erkek	26	93	24	96	50	94
	Toplam	28	100	25	100	53	100
Yaş	18-40	7	25	3	12	10	8
	41-50	12	43	7	28	19	36
	51 ve üstü	9	32	15	60	24	45
Toplam		28	100	25	100	53	100

Eğitim ve işletmelerin faaliyet konularına göre dağılımları Tablo2'deki gibidir. Eğitim durumlarına baktığımızda Ardahan'da %42 ile lise, Sivas'ta ise %32 ile lise ve ilkokul mezunlarının katıldıklarını görmekteyiz. Mülakata katılanların faaliyet konusuna baktığımızda ise Ardahan'da %45 hizmet, Sivas'ta ise %46 imalat yine her iki ilde %33 ile ticaret sektöründe çalıştıkları görülmektedir.

Tablo2: Şehirlere Göre Eğitim Durumu Ve İşletme Faaliyet Konusu Dağılımı

		Ardahan		Sivas		Genel Toplam	Genel Toplam
		Frk.	%	Frk.	%	Frk.	%
Eğitim Durumu	İlköğretim -lise	17	61	20	80	37	77
	Lisans ve üzeri	11	39	5	20	16	23
Toplam		28	100	25	100	53	100
Faaliyet Konusu	Ticaret	9	33	8	33	17	33,33
	Hizmet	12	45	5	21	17	33,33
	İmalat	6	22	11	46	17	33,33
Toplam		27	100	24	100	51	99,99

Mülakata katılanlara sorulan diğer soruların kısa yanıtları kısaca şunlardır. Yasal statülerine baktığımızda her iki şehirdeki katılımcıların %70'den fazlası şahıs işletmesi olduklarını bildirmişlerdir. Kuruluş yıllarına göre ise Ardahan'da ki işletmelerin %44'ü 2001-2018 yılları arasında kurulmuşken Sivas'taki işletmelerin %54'ü 1981-2000 yılları arasında kurulmuştur. Katılımcıların ortaklık durumuna baktığımızda her iki şehirdeki katılımcıların %80'e yakını ortaklık durumunun olmadığını belirtmişlerdir. Benzer durum sahip oranında da görülmektedir. Mülakata katılan işletmelere bünyelerinde aile üyesi olmayan yönetici ve çalışan sayısı sorulmuştur. Yönetici durumuna Ardahan'dan %68'i, Sivas'tan %80'i hayır yanıtı vermiştir. Çalışan sayısına baktığımızda ise her iki şehirden de %50 ve üzerinde 1-5 arasında çalışan olduğu şeklinde yanıt gelmiştir. Katılımcılara aile üyesi çalışanların cinsiyet ve çalışma durumuna ilişkin katılanların verdikleri yanıtlar şöyledir. Her iki şehirde kadın çalışan oranı erkeklere göre düşüktür. Erkek aile üyelerinin işletmede çalışma oranları %80'nin üzerindedir. Aile üyesi çalışan sayılarına baktığımızda her iki şehirde de %80'in üzerinde 1-5 kişi aralığındadır. Ardahan'dan katılanların %50'si aile üyelerinin lise mezunu, Sivas'tan katılanların ise %57'si üniversite mezunu olduğunu belirtmişlerdir. İşletmede çalıştıkları süreye ise Ardahan'dan katılanların %50'si 11-20 yıl, Sivas'tan katılanların ise %35' i 11-20 yıl, %30'u ise 6-10 yıl arasında çalıştıklarını belirtmişlerdir. Tam zamanlı çalışma sorusuna Ardahan'dan katılanların %91, Sivas'tan katılanların ise %57'si evet yanıtı vermişlerdir. Başka işletmede deneyim sorusuna Ardahan'dan katılanların %64'ü evet, Sivas'tan katılanların %70'i hayır yanıtı vermiştir. İşletmedeki pozisyonları ile ilgili olarak Ardahan'dan katılanların %36'sı, Sivas'tan katılanların %60' ı yönetici pozisyonunda çalıştığını belirtmişlerdir.

Mülakata katılanlara işi varislerine bırakma düşünceleri ve bunun için belirledikleri bir dönem olup olmadığı sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo3'de ki gibidir. Ardahan'dan katılanların %62'si, Sivas'tan katılanların %92'si evet yanıtı vermişlerdir. Belirli bir dönem var mı sorusuna ise Ardahan'dan katılanların %68'i yok derken, Sivas'tan katılanların %54'ü 1-10 yıl içerisinde düşündüklerini belirtmişlerdir

Tablo3: Şehirlere İş Varislerine Bırakma Düşüncesi Ve Olası Tarih Durum Dağılımı

		Ardahan		Sivas		G.Toplam	G.Toplam
		Frk.	%	Frk.	%	Frk.	%
İş Bırakma Düşüncesi	Evet	16	62	22	92	38	76
	Hayır	10	38	2	8	12	24
Toplam		26	100	24	100	50	100
Belirlenmiş Dönem	Yok	17	68	10	42	27	55
	1-10 Yıl içinde	7	28	13	54	20	41
	11 Yıl ve üzeri	1	4	1	4	2	4
Toplam		25	100	24	100	49	100

Mülakata katılan işletme sahiplerine yetki devri sürecinde sergileyebilecekleri tutumlarının neler olabileceğine dair bir soru sorulmuştur. Verilen yanıtlar Tablo4'deki gibidir. Katılımcılar bu soruda birden fazla seçenek işaretlemiştir. Soruya esasında 53 kişi yanıt vermiştir. Ancak 1'den fazla seçenek yanıtlamaları nedeniyle N:137 olarak hesaplamaya

alınmıştır. Her iki şehirden verilen yanıtların toplamı buna göre şu şekildedir. %22'si işi öğretme, %18'i izleme ve %17,5'i denetim, %17'si yaşarken devir gerçekleştirmek, %13'ü yaşarken devir düşünmediğini ve %12'si ise aktif çalışmaya devam etmek istediklerini belirtmişlerdir.

Tablo 4: Yetki Devri Sürecindeki Tutumlar

		Yanıtlar		Percent of Cases
		N	Yüzde	
Yetki Devri Tutum^a	İşi öğretme	30	21,9	58,8
	İzleme	25	18,2	49,0
	Denetim	24	17,5	47,1
	Aktif Çalışmaya Devam Etmek	17	12,4	33,3
	Yaşarken Devir Gerçekleştirmek	23	16,8	45,1
	Yaşarken Devir Düşünülüyor	18	13,1	35,3
Toplam		137	100	268,6

Şehirlere göre yetki devri sürecinde izleyebilecekleri tutumların karşılaştırıldığı Tablo 5 göre, İşi öğretmeye Ardahan' da %53, Sivas'ta %46,7, İzlemeye Ardahan'da %52, Sivas'ta %48 şeklinde yakın oranlarda yanıt verirken denetim ve aktif çalışmaya Sivas'taki katılımcılar yoğun bir şekilde katılmışlardır. Yetki devrinin yaşarken olup olmamasına ise Ardahan'daki katılımcılar yoğun bir şekilde katılmışlardır. Yetki devri konusu Ardahan'daki işletmeler için öncelikli iken aktif çalışmak ve denetimin ise Sivas'taki işletmeler için bir öncelikli konu olduğu söylenebilir. Bu farkın nedenlerinin detaylı bir şekilde incelenmesi gereklidir

Tablo 5: Yetki Devri Tutumu Ve Şehir Karşılaştırmalı Tablo

			ŞEHİR		Toplam
			ARDAHAN	SİVAS	
Yetki Devri Tutum	İşi öğretme	Frekans	16	14	30
		%	53,3	46,7	100
	İzleme	Frekans	13	12	25
		%	52,0	48,0	100
	Denetim	Frekans	11	13	24
		%	45,8	54,2	100
	Aktif çalışmaya devam etmek	Frekans	7	10	17
		%	41,2	58,8	100
	Yaşarken Devir Gerçekleştirmek	Frekans	13	10	23
		%	56,5	43,5	100
	Yaşarken Devir	Frekans	10	8	18

	Düşünülüyor	%	55,6	44,4	100
Toplam		Frekans	26	25	51

Mülakata katılanlara aile bireylerini işletmede çalıştırırken yönetici olarak takındıkları davranışların neler olduğuna dair soruya verilen yanıtlar Tablo 6’da verilmiştir. Katılımcılar bu soruda birden fazla seçenek işaretlemiştir. Soruya esasında 50 kişi yanıt vermiştir. Ancak 1’den fazla seçenek yanıtlamaları nedeniyle N:111 olarak hesaplamaya alınmıştır. Her iki şehirden verilen yanıtların toplamı buna göre şu şekildedir. İlk sırada yeni görev ve sorumluluk almayı cesaretlendirme gelirken bunu sırasıyla tecrübe aktarma, eleştiri ve tepkisizlik takip etmektedir.

Tablo 6: Aile Bireylerini İşletmede Çalıştırırken Yönetici Olarak Takındıkları Davranış

	Yanıtlar		Percent of Cases
	N	%	
Yeni Görev ve Sorumluluk Almayı Cesaretlendirme	42	37,8	84
Tecrübe Aktarma	39	35,1	78
Eleştiri	22	19,8	44
Tepkisizlik	8	7,2	16
	111	100	222

Tablo 7’de aile bireylerini işletmelerinde çalıştırırken işletme sahiplerinin yönetici olarak takındıkları davranışlar şehirlere göre karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Tabloya göre, Tepkisizlik, eleştiri ve yeni görev ve sorumluluk almaya Ardahan’dan katılanların oranları Sivas’tan katılanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Sivas’tan katılan katılımcıların ise Tecrübe aktarma, Yeni görev ve sorumluluk alma ve eleştiri faktörlerini yüksek oranda yanıtladıkları görülmektedir.

Tablo 7: Aile Bireylerini İşletmede Çalıştırırken Yönetici Olarak Takındıkları Davranış

		Şehir		Toplam
		ARDAHAN	SİVAS	
Yeni Görev ve Sorumluluk Almayı Cesaretlendirme	Frekans	23	19	42
	%	54,8	45,2	100
Tecrübe Aktarma	Frekans	18	21	39
	%	46,2	53,8	100
Eleştiri	Frekans	13	9	22
	%	59,1	40,9	100
Tepkisizlik	Frekans	5	3	8
	%	62,5	37,5	100
	Frekans	26	24	50

Mülakata katılanlara işi bırakmayı düşündükleri variste aradıkları özelliklerin neler olduğu sorulmuştur. Verilen yanıtların dağılımı Tablo 8’de ki gibidir. Katılımcılar bu soruda birden fazla seçenek işaretlemiştir. Soruya esasında 53 kişi yanıt vermiştir. Ancak 1’den fazla seçenek yanıtlamaları nedeniyle N:487 olarak hesaplamaya alınmıştır. Her iki şehirden verilen yanıtların toplamı buna göre şu şekildedir. İlk sırada “ Dürüstlük”, ardından “İşletmeye sadakat ve Bağlılık”, “Girişimci/Atak Olmak”, “Kişiler Arası İlişki yeteneği ve Zeki olma ve anlama kabiliyeti”, “Aile nezdinde güvenilirlik”, “ Çalışanlar nezdinde saygınlık” ve “ Stratejik planlama becerisi” ve diğerleri şeklinde sıralanmaktadır.

Tablo 8:İşi Bırakacakları Variste Aradıkları Özellikler

	Yanıtlar		Percent of Cases
	N	%	
Dürüstlük	51	10,5	96,2
Eğitim seviyesi	24	4,9	45,3
Aile nezdinde güvenilirlik	37	7,6	69,8
Stratejik planlama becerisi	33	6,8	62,3
Geçmiş işlerdeki performans	29	6,0	54,7
İşletmeye sadakat ve bağlılık	47	9,7	88,7
Kişiler arası ilişki yeteneği	41	8,4	77,4
Girişimci / atak olmak	46	9,4	86,8
Zeki olma ve anlama kabiliyeti	41	8,4	77,4
Yaratıcı fikirlere sahip olmak	25	5,1	47,2
Çalışanların nezdinde saygınlık	35	7,2	66,0
Teknik beceri ve deneyim	29	6,0	54,7
Yaş	15	3,1	28,3
Cinsiyet	17	3,5	32,1
Doğum sırası	6	1,2	11,3
İşletmedeki hisse oranı	11	2,3	20,8
Toplam	487	100	918,9

Tablo 9’da Mülakata katılanların işi bırakacakları variste aradıkları özelliklerin şehirlere göre karşılaştırmalı sonuçları yer almaktadır. Şehirlere göre işi bırakacakları variste aranan özellikler arasında dağılımlar genel olarak birbirine yakın olmakla birlikte oransal olarak önemli farkların olduğu özellikler şunlardır. Ardahan’da mülakata katılan işletme sahipleri

için “İşletmedeki Hisse Oranı, Yaş, Doğum Sırası Ve Stratejik Planlama Becerisi” özelliklerin Sivas’ta mülakata katılan işletme sahiplerine göre daha öncelikli durumda olduğu söylenebilir.

Tablo 9: İşli Bırakacakları Variste Aradıkları Özellikler

		Şehir		Toplam
		Ardahan	Sivas	
Dürüslük	Frekans	28	23	51
	Yüzde	54,9	45,1	100
Eğitimseviyesi	Frekans	13	11	24
	Yüzde	54,2	45,8	100
Aile Nezdinde Güvenilirlik	Frekans	18	19	37
	Yüzde	48,6	51,4	100
Stratejik Planlama Becerisi	Frekans	20	13	33
	Yüzde	60,6	39,4	100
Geçmiş İşlerdeki Performans	Frekans	14	15	29
	Yüzde	48,3	51,7	100
İşletmeye Sadakat Ve Bağlılık	Frekans	26	21	47
	Yüzde	55,3	44,7	100
Kişiler Arası İlişki Yeteneği	Frekans	22	19	41
	Yüzde	53,7	46,3	100
Girişimci/Atak Olmak	Frekans	24	22	46
	Yüzde	52,2	47,8	100
Zeki Olma Ve Anlama Kabiliyeti	Frekans	21	20	41
	Yüzde	51,2	48,8	100
Yaratıcı Fikirlere Sahip Olmak	Frekans	12	13	25
	Yüzde	48,0	52,0	100
Çalışanların Nezdinde Saygınlık	Frekans	16	19	35
	Yüzde	45,7	54,3	100
Teknik Beceri Ve Deneyim	Frekans	13	16	29
	Yüzde	44,8	55,2	100
Yaş	Frekans	12	3	15
	Yüzde	80,0	20,0	100
Cinsiyet	Frekans	10	7	17

	Yüzde	58,8	41,2	100
Doğum Sırası	Frekans	4	2	6
	Yüzde	66,7	33,3	100
İşletmedeki Hisse Oranı	Frekans	10	1	11
	Yüzde	90,9	9,1	100
	Frekans	28	25	53

Yukarıda verilmiş olan hipotezlerin doğruluğunu test etmek amacıyla Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis H testleri yapılmıştır. Hesaplamalar sonucunda elde edilen veriler aşağıdaki gibidir

İşi Bırakma Düşüncesi ile Şehir arasında fark durumuna ait sonuçlar Tablo10'de verilmiştir.

Tablo 10. İşi Bırakma Düşüncesi ile Şehir arasında fark durumuna ait Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	n	Sıra	Sıra	Z	U	P
	Örnekleme	Ortalaması	Toplamı			
Ardahan	26	29,12	757,00	-2,467	218,00	0.086
Sivas	24	21,58	518,00			

İşi varislere bırakma düşüncesi ile şehir arasında fark yoktur hipotezi için yapılan Mann-Whitney U testi sonucuna göre anlamlı düzeyde fark bulunmamıştır (U:224.000, Z:-1,738, P:0,082). Bu durumda H0 hipotezi kabul edilmiştir.

Bu hipotez için yapılan Mann-Whitney U testi “İşi varislere bırakma düşüncesi ile Şehir” arasında sonucuna göre anlamlı düzeyde fark bulunmamıştır (U:218.000, p>0,05). Bu durumda H0 hipotezi kabul edilmiştir. Ölçekten elde edilen toplam puanlar ele alındığında Ardahan’a ait sıra ortalaması (25,88), Sivas’a (19,5) göre yüksek bulunmuştur. Bunun sonucunda Sivas’a göre sosyo-ekonomik açıdan dezavantajlı durumda bulunan Ardahan’ın değerinin Sivas’ın değerinden yüksek olmasının anlamlı bir farklılığa yol açmadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle iki şehrin sosyo-ekonomik açıdan farklı özelliklere sahip olması ve bu şehirlerde yaşayan işletme sahiplerinin işi varislere bırakma düşüncesi üzerinde anlamlı bir fark yaratmadığı söylenebilir. İşi Bırakma Düşüncesi ile yaş arasında fark durumuna ait sonuçlar Tablo11’de verilmiştir.

Tablo 11 İşi Bırakma Düşüncesi ile Yaş arasında fark durumuna ait Kruskal Wallis H Testi Sonuçları

	n	Sıra	df	X ²	P
	Örnekleme	Ortalaması			
18-40	9	27,83		20,995	0,608
41-50	18				

51 ve üzeri	23
-------------	----

İşi varislere bırakma düşüncesi ile yaş arasında fark yoktur hipotezi için yapılan Kruskal-Wallis testi sonucuna göre anlamlı düzeyde fark bulunmamıştır (H: 0,995, df:2, P:0,608). Bu durumda H0 hipotezi kabul edilmiştir.İşi Bırakma Düşüncesi ile eğitim arasında fark durumuna aitait sonuçlar Tablo12’de verilmiştir.

Tablo 12. İşi Bırakma Düşüncesi ile Eğitim arasında fark durumuna ait Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	n	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Z	U	P
İlkokul-lise	39	26,63	960,50	-1,07	180,5	0.282
Lisans veya üstü	11	28,59	314,50			

Bu hipotez için yapılan Mann-Whitney U testi “İşi varislere bırakma düşüncesi ile eğitim” arasında sonucuna göre anlamlı düzeyde fark bulunmamıştır (U:180,5, p>0,05). Bu durumda H0 hipotezi kabul edilmiştir. Ölçekten elde edilen toplam puanlar ele alındığında ilkokul – lise mezunlarına ait sıra ortalaması (26,63), lisans veya lisans üstü mezunlara ait sıra ortalaması ise (28,59) ile diğer gruba göre yüksek bulunmuştur. Bunun sonucunda değerler arasındaki yüksek olma durumunun anlamlı bir farklılığa yol açmadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle işletme sahibinin eğitim farkının işi varislere bırakma düşüncesi üzerinde anlamlı bir fark yaratmadığı söylenebilir. Her iki şehrin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerinin farklı olması işletme sahiplerinin düşüncelerinde devir için bir fark yaratmamaktadır denilebilir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Sonuçları genel olarak özetlersek işletme sahiplerinin işi varislere bırakma düşüncesine verdikleri yanıtlar Ardahan’da %62, Sivas’ta %92 hayır, işi bırakmak için belirli bir süre belirleyip belirlemediklerine dair yanıtları ise Ardahan’da %68 ile yok, Sivas’ta ise %54’ü 1-10 yıl arasında işi devretmeyi düşündüklerini ifade etmişlerdir. Yetki devri sürecinde izleyebilecekleri tutumlarla ilgili genel sonuçlara baktığımızda ‘ işi öğretme, izleme ve denetim’ ön plana çıkmaktadır. Yönetici olarak takındıkları davranışlara baktığımızda genel olarak ‘ yeni görev ve sorumluluk almayı cesaretlendirme ve tecrübe aktarma olarak’ ön plana çıkmaktadır. Yetki devri variste aranılan özelliklere baktığımızda ise genel olarak ön plana “Dürüstlük, İşletmeye sadakat ve bağlılık, Girişimci/atak olmak ve Zeki olmak/anlama kabiliyeti” ön plana çıkmıştır. Bu değerler yaş, eğitim ve işletme faaliyet konusunda benzer şekildeyken, şehirlerarasındaki karşılaştırmada farklı unsurların ön plana çıktığı görülmektedir. “Yaş, işletmedeki hisse oranı ve doğum sırası” Ardahan’da Sivas’a göre daha ön plana çıkmaktadır. Variste aranılan özellikler ile ilgili çıkan sonuç Stavrou'nun (2003), varis/halef seçim sürecinde statü, cinsiyet ve doğum sırası gibi unsurların tercihlerinde ille de etkili olmadığını aile işletmesinin ihtiyaç duyduğu unsurların etkili olduğu iddiasını doğrulamaktadır. Birçok sahibi tarafından yönetilen işletmelerde varisler arasında yaş, cinsiyet gibi sıralama unsurları genellikle göz ardı edilebilmektedir.

Yine her iki şehirdeki işletme sahiplerinin işi varislere bırakma düşünceleri ile yaş, eğitim ve şehre göre bir fark olup olmadığına dair yapılan hipotez testlerinde (H1,H2 ve H3) bir fark olmadığı belirlenmiştir. Diğer bir deyişle şehir ve diğer demografik unsurların farklılığı işi varise bırakma düşüncesinde farklılık unsuru olmamıştır. Her iki şehrin farklı sosyo-ekonomik yapısına rağmen işletmelerini varislerine bırakmada benzer anlayışa sahip oldukları söylenebilir

İşletme devri önemli bir konudur. Mülakata katılan işletmelerimizin yapıları ve faaliyet gösterdikleri şehirlerin sosyo-ekonomik yapısını dikkate aldığımızda bu sürece dair profesyonel bir anlayışa sahip olma düzeylerinin düşük olduğu söylenebilir. Mikro ölçekli işletmeler oldukları dikkate alınırsa yetki devri konusunda bilgi ve destek almaları işletmelerinin kuşaktan kuşağa başarılı bir şekilde devri için önemlidir. Bu kapsamda yapılabilecek çalışmalar şunlar olabilir.Üniversiteler ve TSO, Esnaf Sanatkarlar Odası gibi kurumlar tarafından bilinçlendirme amaçlı konferans ve toplantılar düzenlenmeli, toplantı ve konferanslara ilginin ve katılımın az olacağı gerçeği dikkate alınarak Üniversite KUSİ (Kamu Sanayi İş Birliği) Temsilcileri ve ilgili kurumların birlikte düzenleyecekleri işletme ziyaretleri ile konunun önemi hakkında bilgilendirmeler yapılabilir, TSO ve Esnaf Odaları üyeleri olan işletmelere bu konuda farkındalıklarını arttıracak uzun süreli eğitim almalarını sağlayacak çalışma veya projeler gerçekleştirebilir, Türkiye ve bölgeler bazında işletme devrini bilimsel ve profesyonel yöntemlerle başarmış ve bu konuda başarılı sonuçlar alan örnek işletme sahipleri ile illerimizdeki işletme sahiplerinin bir araya gelebileceği ortamlar yaratılarak tecrübe aktarımı sağlanabilir ve son olarak yerel medya ve gazetelerde konu hakkında bilgilendirici düzenli aralıklarla demeçler verilerek bilgilendirme ve özendirme sağlanabilir

KAYNAKÇA

- Ak, B.G. (2008), “Aile İşletmelerinin Kurumsallaşmasında Gelecek Nesillerin Eğitiminin Rolü”, III. Aile İşletmeleri Kongresi-AİK’08, Kongre Kitabı, İstanbul Kültür Ün. Yayımı, No:78, ISBN: 978-975-6957-79-0, 18-19 Nisan.
- Ateş Özgür; (2005), Aile Şirketleri: Değişim ve Süreklilik, Ankara, Birinci baskı, Ankara Sanayi Odası .
- Aydemir, B., Seymen A., Taşçı A.D.A., (2004), “Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Süreci ve Sektörel Bir Uygulama”, Aile İşletmeleri Kongresi Kitabı, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları No: 40 İstanbul.
- Bowman, N.,(1991), “Transferring Management in theFamily-Owned Business”, U.S. Small Business Administration
- Bracci, E.,&Vagnoni, E. (2011). Understandingsmallfamilybusinesssuccession in a knowledgemanagementperspective. *Journal of Knowledge Management*, 9(1), 7–37.
- Brun de Pontet, S.,Wrosch, C., &Gagne, M. (2007). An exploration of thegenerationaldifferences in levels of controlheldamongfamilybusinessesapproachingsuccession. *Family Business Review*, 20(4), 337–354.<http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00103.x>
- Çalışkan, M.(2011) “Aile İşletmelerinde Yönetimin Bir Sonraki Kuşağa Devrinde Karşılaşılan Sorunların Tespitine Ve Bu Sorunların Çözümüne İlişkin Bir Araştırma” Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans tezi 2011
- Cater III, J. J.,&Justis, R. T. (2009). Thedevelopment of successorsfromfollowerstoleaders in smallfamilyfirms:Anexploratorystudy. *Family Business Review*, 22(2), 109–124. <http://dx.doi.org/10.1177/0894486508327822>

- Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Sharma, P. (1998). Important Attributes of Successors in Family Businesses: An Exploratory Study. *Family Business Review*, 11(1), 19–34. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.1998.00019.x>
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., Sharma, P., & Yoder, T. R. (2009). Guiding Family Businesses Through the Succession Process. *CPA Journal*, 79(6), 48–51.
- CHUA, J. H., CHRISMAN, J. J., SHARMA, P. (1999), “Defining the Family Business by Behavior”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23 (4), s. 19-39.
- Devany, C. (2006). All in the family: Succession planning in a family business is important for keeping family and business intact. *Journal of Property Management*, 71(5), 14–14.
- Dikmen, Ç., Çakınberk, A., Aksel, İ., Çakır, A., (2006), “Aile İşletmelerinde Yönetimin Devredilmesi Sürecinde Vâristen Beklenen Özelliklerin Belirlenmesi”, 2. Aile İşletmeleri Kongre Kitabı, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul
- Fındıkçı, İ; (2005), Aile Şirketlerinde Yönetim ve Kurumsallaşma, İstanbul, 1. Basım, Alfa Basım Yayın Dağıtım.
- Filizöz, B., Kılıç, A. (2018) Girişimci Olmak yada Olmamak: Aile İşletmelerinde 2. Ve 3. Kuşağın İkilemi, *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 3(7); 186-202
- Gallo, M. A. (1995) “ The role of family business and its distinctive characteristic behavior in industrial activity” *Family Business Review*. Vol 8, No 2: 83-97.
- Gomba, M. ve Kele, T (2016) “Succession planning in Black-Owned Family Businesses: A South African Perspective” *International Journal of Business Administration*, Vol.7, No 5 p:9-21 https://www.researchgate.net/publication/307181229_Succession_Planning_in_Black-Owned_Family_Businesses_A_South_African_Perspective
- Griffeth, R. W., Allen, D. G., & Barrett, R. (2006). Integration of family-owned business succession with turnover and life cycle models: Development of a successor retention process model. *Human Resource Management Review*, 16(2), 490–507. <http://dx.doi.org/10.1016/j.hrmr.2006.08.006>
- Güller, S. (2010) “ Aile Şirketlerinin kurumsallaşmasında devir planlamasının rolü ve bir araştırma” İstanbul üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü işletme anabilim dalı yüksek lisans tezi
- Güney, S., (2007); " Aile İşletmelerinde İkinci Nesile Devir Sürecinde Başarı Koşulları?", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt: 2, Sayfa: 103-126
- Günver B.A., (2006). Aile İşletmeleri ve Gelecek Kuşak Aile Bireylerinin Eğitimi, 2. Aile İşletmeleri Kongresi, İst., s.89-95
- Hoffman, J., Hoelscher, M., Sorenson, R. (2006), “Achieving Sustained Competitive Advantage: A Family Capital Theory”, *Family Business Review*, 19(2), 135-145.
- Huck, S. W. (2012). *Reading statistics and research* (6th ed). Boston: Pearson
- Le Breton-Miller, I., Steier, L. P., & Miller, D. (2004). Toward an Integrative Model of Effective FOB Succession. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(4), 305–328. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00047.x>
- Miller D., Breton-Miller I., Lester R.H., Cannella A.A. Jr., (2007). Are Family Firm Really Superior Performers, *Journal of Corporate Finance*, In Press, Corrected Proof, Available On Line 18 May 2007, s.3

- Morris M, Williams R, Nel D.,(1996), “Factors Influencing Family Business Succession”, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol:2, No:3
- Rosenblatt, Paul C.; (1996), The Family in Business: Human Dilemmas in the Family Firm, San Francisco, Jossey-Bass Publishers,
- Sharma, P., & Rao, A. S. (2000). Successor Attributes in Indian and Canadian Family Firms: A Comparative Study. Family Business Review, 13(4), 313–330. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.2000.00313.x>
- Stavrou, E. T. (2003) ‘Leadership Succession in Owner-managed Firms through the Lens of Extraversion’, International Small Business Journal 21(3): 331–47
- Tabachnick, B.G., Fidell L.S. (2013). Using Multivariate Statistics (sixth ed.) Pearson, Boston
- Temel, E. K., Bulut, Z. A. (2008), “Kurumsallaşmadan Büyüme Olur mu? Bir Aile İşletmesinin İncelenmesi”, III. Aile İşletmeleri Kongresi-AİK’08, Kongre Kitabı, İstanbul Kültür Ün. Yayını, Yayın No: 78, ISBN: 978-975-6957-79-0, 18-19 Nisan, İstanbul.
- Tikici M. ve Uluç O., (2006). Aile İşletmelerinin Gelecek Kusaga Devrinde Karşılaşılan Liderlik Sorunlarının Asılmasında ‘Lider-Yönetici’ Önerisi, 2. Aile İşletmeleri Kongresi, İst., 459-468
- Van der Merwe, S. (2011). An investigation into the suitability of young generations successors in small and medium-sized family businesses. South African Journal Of Business Management, 42(1), 31–44.
- Venter, E., Boshoff, C. ve MAAS, G. ;(2005), “The Influence of Successor-Related Factors on the Succession Process in Small and Medium-Sized Family Business”, Family Business Review, Vol. XVIII, No.4, Aralık, 283-303
- Venter, E. ve Boshoff, C. (2007). The influence of organisational-related factors on the succession process in a small and medium-sized businesses. Management Dynamics. 16(1), 42-55.
- Vera, F.C ve Dean, A.M (2005), “ An Examination Of The Challenges Daughter Face In Family Business Succession”, Family Business Review, 18(4), 321-345 <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1741-6248.2005.00051.x>
- Wiklund, J., Nordqvist, M., Hellerstedt, K., & Bird, M. (2013). Internal Versus External Ownership Transition in Family Firms: An Embeddedness Perspective. Entrepreneurship Theory and Practice, 37(6), 1319–1340. <http://dx.doi.org/10.1111/etap.12068>
- Yalçın A (1993) Türkiye’deki aile işletmelerinin karşılaştıkları yönetim ve organizasyon sorunlarının analiz, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (yayımlanmamış yüksek lisans tezi)
- Yalçın, A., Günel, R (2004), Aile işletmelerinde yönetimin bir sonraki kuşağa devrinde karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri, 1. Aile İşletmeleri Kongresi, Kongre Kitabı, 17-18 Nisan 2004, s:72-78
- Yelkikalan, N., Aydın, E. (2010) Aile İşletmelerinin Yaşamlarını Sürdürebilmesinde Sonraki Kuşakların Duygusal Sahiplik Algılamasının Rolü Ve Önemi-Türkiye’deki Kıdemli İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma, Yönetim Bilimleri Dergisi (Journal of Administrative Sciences) 8: 2, s:82-120

ALGILANAN SOSYAL DESTEK İLE STRES DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Fatih Ferhat ÇETİNKAYA¹

Fatma KORKMAZ²

Özet

Üniversite öğrencilerinin sosyal hayatlarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Öğrencilerin algıladıkları sosyal destek ve bunun boyutları olan; aile, arkadaş ve özel bir insan desteği hayatlarını etkileyebilmektedir. Yaşanan bazı durumlar insanların stres düzeylerini etkileyebilmektedir. Bu araştırmada üniversite öğrencilerinin algıladıkları sosyal destek ile stres, anksiyete ve depresyon düzeyleri arasındaki ilişkiler incelenerek, literatüre katkı yapmak amaçlanmıştır. Araştırma Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi öğrencileri üzerinde yapılmıştır. Araştırmada veriler önceden hazırlanmış anket formları ile toplanmıştır. Veriler SPSS 21.0 programı ile analiz edilmiştir. Ankette yer alan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmış, bununla birlikte ilgili değişkenler arasındaki korelasyonlara bakılmıştır. Yapılan analizler neticesinde, sosyal destek ile depresyon, anksiyete ve stres arasında negatif yönlü düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğu ve sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu sonuçları bulunmuştur. Araştırmanın sınırlılığını sadece Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi öğrencilerinin bir kısmı üzerinde yapılması oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Destek, Depresyon, Anksiyete, Stres

The Investigation of The Relationship Between Stress Levels and Social Support Determined: A Research on University Students

Abstract

There are many factors that affect the social lives of university students. Social support and dimensions that students perceive; family, friends and a special human support life. Some living conditions can affect people's stress levels. In this research, it was aimed to contribute to the literature by examining the relationships between social support and stress anxiety and depression levels perceived by university students. The research was carried out on Kırşehir Ahi Evran University students. Survey data were gathered with pre-prepared questionnaire forms. Data were analyzed with the SPSS 21.0 program. Reliability analyzes of the questionnaires were conducted and the correlations between the relevant variables were examined. As a result of the analyzes made, it was found that social support and depression were negatively related to anxiety and stress, and that the social support perceptions of university students in general about the social support scale had a significant low negative correlation with depression anxiety stress scale. The

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Kırşehir, TÜRKİYE. ffcetinkaya40@gmail.com

² Arş. Gör. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Kırşehir, TÜRKİYE. fttmtk1@gmail.com

limit of the research is only the construction of some of the students of Kırşehir Ahi Evran University.

Keywords: Social Support, Depression, Anxiety, Stress

GİRİŞ

Sosyal bir varlık olan insan, yaşamın her alanında, sosyal çevresi ile bütünleşerek hayatını devam ettirmektedir. İnsanların kimi zaman sağladıkları kimi zaman da yararlandıkları sosyal destek, bir başa çıkma kaynağı ve önleyici özelliği olması sebebiyle, son yıllarda ilgi uyandıran bir konu olmaya başlamıştır. Sosyal desteğin, ruhsal ve zihinsel sağlık ile olumlu ilişkisinin bulunduğunu ortaya koyan çok sayıda araştırma yapılmıştır. Toplumda ruh sağlığı bakımı yaklaşımı neticesinde ortaya çıkan, aile, arkadaş ve yakın çevrenin sunduğu doğal destekten faydalanmaya yönelik bir eğilimin varlığı son derece dikkat çekici hâle gelmiştir. Doğal destek mekanizmalarının, psikolojik sorunların çözüme kavuşmasını kolaylaştırmada ya da zorlaştırmada önemli rol üstlendikleri söylenmektedir (Eker vd., 2001: 18).

Kişilerin, problemlerini toplumun desteği ile çözebilmesi, onların topluma yönelik olumlu düşüncelerinin artmasını sağlamaktadır (Zaimoğlu ve Büyükberber, 1992: 193). Dolayısıyla, sosyal çevrenin olağanüstü zamanlarda, kişilere sundukları maddi ve duygusal destekler, onların stres, kaygı, depresyon gibi olumsuz durumlar ile başa çıkabilmesi bakımından son derece önem teşkil etmektedir (Çankaya ve Tan, 2010: 212). Kişilerin karşı karşıya kaldıkları olumsuz durumlardan kurtulabilmeleri kendi uğraşlarıyla mümkün olmamasının onları sosyal destek ihtiyacına yöneltmesi, bir zorunluluk olarak görülmektedir (Görgü, 2005: 24) Sosyal desteğin zorunluluk olarak görülmesinin diğer sebepleri arasında; sevgi ve saygı görmek, bir gruba aitlik gibi başlıca sosyal ihtiyaçların toplum tarafından giderilmesi (Yüncü vd., 2005: 130), kişilerin sevilip, koruma altına alındıkları yakın çevrenin desteğini almaları (Lepore vd., 1991: 900) ve iletişime geçme ihtiyaçlarını çevrelerinden gidermesi (Ben-David ve Leichtenritt, 1999: 298) bulunmaktadır.

Yapılan bir çalışmaya göre, üniversite öğrencilerinin birçoğu aile ve akrabalarından uzakta okumaktadırlar ve bu durum onların aile ve yakın çevre desteğinden yoksun kalmalarına sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra farklı sosyo-kültürel çevrelerden gelen öğrencilerin kişilerarası ilişkileri, onların ruhsal gelişimlerine de etki etmektedir. Yapılan çalışmanın sonuçları, sosyal destek ile psikolojik sağlık arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Gülerman, 1989: 161).

Sosyal destek, bireylerin mutlulukları ve yaşam kalitelerini artırma konusunda ve stres düzeylerinin azalıp, depresyon, anksiyete gibi psikolojik rahatsızlıkların iyileşmesinde de olumlu etkilere sahiptir (Sağlam, 2007).

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

A.SOSYAL DESTEK

Kişilerin sosyal ilişkileri sonucunda ortaya çıkmış olan sosyal destek kavramı, son yıllarda hem tıp bilimleri hem de sosyal bilimler alanında son derece önemli bir inceleme konusu haline gelmiştir (House vd., 1988: 3). Sosyal destek kavramı ilk kez kendi kendine yardım gruplarında kullanılmaya başlamıştır. Kavram kısa süre içinde sağlık mesleklerinde ve sosyal bilimler alanında da yer almaya başlamıştır. Bunun yanı sıra sosyal destek, aile sistemlerinin popüler hale gelmesiyle, aile terapisinde de görülmeye başlamıştır. Kısacası, bu kavram, sağlık, psikoloji, sosyoloji ve eğitim gibi alanlarda hızla kabul görmüş ve bu alanlardaki çalışmalarda yaygınlaşmıştır (Pearson, 1990: 7)

Sosyal destek, kişilerin ortak sorumluluklar taşıyan bir gruba ait olduğuna, bu grup tarafından ilgi gördüklerine, sevildiklerine ve sayıldıklarına inanmalarına sebep olma durumu şeklinde ifade edilmektedir (Gobi, 1995: 379). Başka bir ifadeye göre sosyal destek, kişilerin stres ile baş etmelerinde kullanılan bir araç olarak görülmektedir ve stresli zamanlarda kullanılan ‘sosyal sermaye’ şeklindedir (Thoits, 1995: 64). Sosyal destek, kişinin çevresi tarafından sağlanan sosyal ve psikolojik destek şeklinde ifade edilmektedir. Kavram, teorik olarak Kurt Lewin'in Alan Kuramına ve davranış tanımına dayanmaktadır. Lewin'e göre davranış psikolojik çevrede meydana gelen değişmedir ve psikolojik çevrenin bütün unsurları kişinin davranışında etkilidir. Bu durumda, kişinin olumsuz davranışlarını yok ederek, ona yeni davranışlar kazandırmak için psikolojik çevresinde değişiklik yapmaya ihtiyaç vardır. Kişinin sosyal destek sistemi ise onun psikolojik çevresi içerisinde bulunmaktadır (Yıldırım, 1997: 81).

Literatürdeki en geniş tanımlamalar kapsamında, sosyal destek, kişinin psikolojik sağlığının muhafazasında ve olumlu yönde etkilenmesinde, sevgi ve değer görme, önemsenme, güvenli bir ortam gibi gereksinimlerinin karşılanması, bir kriz durumunun yok edilmesi, olumsuz sonuçlarının en aza indirgenmesi, hayata uyum kolaylığı sağlanmasında, aile, arkadaş, eş-dost ve kurumun sağladığı maddi ve manevi yardım olarak tanımlanmaktadır (Kaner, 2004: 12; Yıldırım, 1997; Çakır ve Palabıyıkoglu, 1997: 21; Aksüllü ve Doğan, 2004: 77; Şahin, 1999: 18).

Stres, depresyon ve anksiyete vb. diğer rahatsızlıklar ile ilgili olan araştırmalar incelendiğinde, sosyal desteğin, sosyal destek türleri ve kaynakları olmak üzere iki yönlü çalışıldığı görülmektedir (Fenlason ve Beehr, 1994: 158) Sosyal destek türleri; duygusal, pratik yardım, bilgi ve geri bildirim destekleridir (House, 1981: 9-15). Stresin azaltılmasında ya da tamamen yok edilmesinde en etkili olanların bu destek türleri olduğu belirtilmektedir (Cohen ve Pressman, 2004). Sosyal destek kaynakları ise; aile desteği, arkadaş desteği ve özel birinin desteğidir (Zimet vd., 1988).

Kişiyi duygularının anlamlı olmasını sağlama ve onları açıklama fırsatı sunması, kişinin anlamlılık duygusu kazanmasına yardımcı olması ve kendi durumu ile ilgili diğerlerinden faydalı bilgi, geribildirim ve bazı pratik yardımlar edinmesini sağlaması, sosyal desteğin faydaları arasında bulunmaktadır. Bilim dünyasında, 1970'in ikinci yarısından itibaren, sosyal desteğin, insan hayatında başa çıkabilme kaynağı konumunda olması, ilgi çekmeye başlamıştır. Sosyal desteğin, kişileri, stresten ve olumsuz sonuçlarından koruduğu öne sürülmüş ve stres unsurları, sağlık ve sosyal destek arasındaki ilişkileri inceleme konusu edinen pek çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların birçoğunda amaç, sosyal desteğin fiziksel ve psikolojik belirtilere karşı kişileri koruduğunu ispatlamaktır (Cohen ve Wills, 1985: 310; Eker vd., 2001: 18).

Cohen ve Wills (1985) tarafından öne sürülmüş, sosyal desteğin kişiyi, strese, olumsuz sonuçlarına ve hastalıklara karşı nasıl ve neden etkilediğini açıklamaya yardımcı olan ve sosyal destek ile sağlık arasındaki ilişkilerin incelenmesi ile ilgili, temel etki modeli ve tampon etki modeli olmak üzere iki temel teori bulunmaktadır.

Temel etki modeline göre, sosyal desteğin, kişinin fiziksel sağlığı ve kendisini iyi hissedebilmesinde her durumda olumlu etkileri bulunmaktadır. Sosyal destekten yoksun kaldığında her durumda kişinin olumsuz etkileneyeceği görüşü savunulmaktadır (Cohen ve Wills, 1985: 311-312). Tampon etki modeline göre ise, strese sebep olacak bir durum olmadıkça, sosyal destek yoksunluğu, fiziksel sağlığa ve kişinin kendisini iyi hissetmesine yönelik olumsuz etkide bulunmamaktadır. Sosyal destek, yüksek seviyelerde strese sebep olan koşullarda kişinin uyum sağlayabilmesini ve bu durumla baş edebilmesini sağlayarak, ruh sağlığının bozulmasını önlemektedir. Sosyal desteğin etkisi, yüksek düzeyde stres yaşayanlarda, düşük düzeylere kıyasla daha kalıcı ve faydalıdır (Cohen ve Wills, 1985: 312- 313).

Kişinin sosyal ilişkilerinin şekillenip sosyal destek sisteminin kurulmasını sağlayan, sosyal, ekonomik ve politik unsurların içinde, aile, akrabalar, yakın çevre, arkadaşlar, öğretmenler, bağlı olunan grup ve yaşanan toplum bulunmaktadır. Bu unsurlar ile kişinin

karşılıklı etkileşiminden doğan değişimler, sosyal destek seviyelerinde de farklılıklara sebep olmaktadır (Yıldırım, 1998: 34). Sosyal destek kaynakları güçlü olan kişiler daha mutlu ve üretkendirler (Arıcıoğlu, 2008: 4). Özetle, hayatın zor ve sıkıntılı zamanlarında, sosyal desteğin doğası, şekli ve kaynakları, önem kazanmaktadır. Çünkü sosyal destek, kişilerin, sevildiğini, değer ve kabul gördüğünü hissetmesini sağlamakta ve onları stresten ve olumsuz sonuçlarından korumaktadır (Klipe vd., 1989: 129).

B.STRES, DEPRESYON VE ANKSİYETE

Stres kavramı, örgütsel davranış, çalışma psikolojisi tıp ve mühendislik gibi alanlardaki araştırmalara konu olmakta, özellikle yaşadığımız yüzyılda, pek çok kişi ve örgüt tarafından devamlı şekilde, içeriği, sonuçları ve başa çıkma yöntemleri tartışılmalara konu olmaktadır. Stresin tanımının yapılmasının zor olmasının yanında, stresi günümüzün karmaşık kavramlarından birisi ve çağımızın hastalığı olarak tanımlayan araştırmacılar mevcuttur. Basitçe stres, kişinin kendisi veya çevresinin sebep olduğu ruhsal ve bedensel gerginlik, bunalım, kaygı, özetle kişiyi rahatsız eden bir durum olarak ifade edilmektedir (Aytaç, 2009: 2).

Stres, insanların birtakım fiziksel veya psikolojik uyarıcılar karşılığında gereken uyumu göstermek maksadıyla fiziksel ve ruhsal olarak davranış ve tepkide bulunması şeklinde tanımlanmaktadır (Özkaya vd., 2008: 163). Günümüz dünyasında insanların büyük bir kısmı stres altında yaşamaktadır (Aydın, 2004: 49). Bunun yanı sıra, stres üzerine yapılan birçok araştırma bulunmaktadır. Dolayısıyla stresin günümüzde oldukça önemli ve dikkat çeken bir konu olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Buna karşılık stres kavramı farklı anlamlar yüklenmişse de insanlığın var olduğu günden beri insan hayatında yer almaktadır (Bağ, 2012: 5).

Kişileri maruz kaldıkları olumsuz durumlardan kurtarmak adına ihtiyaç duyulan sosyal desteğin etkililiğini sağlamak için yapılması gerekli ilk mühim şey, kişilerin hangi çeşit strese maruz kaldıklarını belirlemektir. Bu bakımdan yüksek düzeyde stresin sonuçları, genel olarak fiziksel, psikolojik ve davranışsal olarak üç türde gruplanmaktadır (Cotton, 1990: 53). Fiziksel grupta, dolaşım ve sindirim sistemi rahatsızlıkları, deri hastalıkları ya da kas sistemi rahatsızlıkları gibi kişinin fiziksel olarak zarar görmesine yönelik sorunlar yer almaktadır (Kırel, 1994: 48). Davranışsal grupta, işe devamsızlık, işe geç gelme, hırsızlık, görevi kötüye kullanma gibi sonuçlar yer almaktadır (Schafer, 1987: 310). Psikolojik grupta ise, endişe, anksiyete, depresyon ve uykusuzluk gibi davranışsal rahatsızlıkları bulunmaktadır (Rosch, 1986: 143). Stresin ortaya çıkardığı genel psikolojik sorunlar; depresyon, bunaltı ve kaygı-anksiyete bozukluğu, panik bozukluğu, sosyal fobi, bedenselleştirme, uyku bozukluğu, öfke halleri ve iş stresi durumunda tükenmişlik sendromu vb. psikolojik sonuçlara sebep olmaktadır (Aksaray, 2013: 55-62). Bu çalışmada stres, davranışsal rahatsızlıkları içeren psikolojik sonuçların, depresyon ve anksiyete booutları ile birlikte incelenmiştir.

Depresyon, insan hayatında uzun süreli olarak, olumsuz sonuçlar ortaya çıkaran, kişinin yaşamında mutsuzluk ve keyifsizlik yaşatan bir duygu durum bozukluğu olarak ifade edilir. Yalnız hissetme, mutsuz olma, değer görmeme, suçlu hissetme, üzüntü ve ümitsiz olma duyguları ile biçimlenmektedir (Köknel, 1989; Öztürk ve Uluşahin, 2008: 342; Ceylan vd., 2003: 144). Bir diğer ifadeyle; depresyon, normal kişilerde aşağılık duygusu, sınırlı faaliyet ve ümitsiz gelecek ile biçimlenen psikolojik çöküntü halidir. Patolojik olarak ise, dışarıdan uyarıcılara karşı tepki vermeme, kendini aşırı şekilde küçük görme ve çaresiz hissetme gibi duyguların hissedilmesi anlamındadır (Chaplin, 1985: 122).

Psikolojik sağlık incelemelerinde en sık karşılaşılan psikolojik rahatsızlık, depresyondur (Yüksel, 1984). Yükseköğrenim öğrencileri üzerine yapılan çalışmalarda da bu grubun tehdit altında olduğu en ciddi psikolojik rahatsızlık olarak depresyon görülmektedir (Bumbery vd., 1978; Özdel vd., 2002; Sherer, 1985).

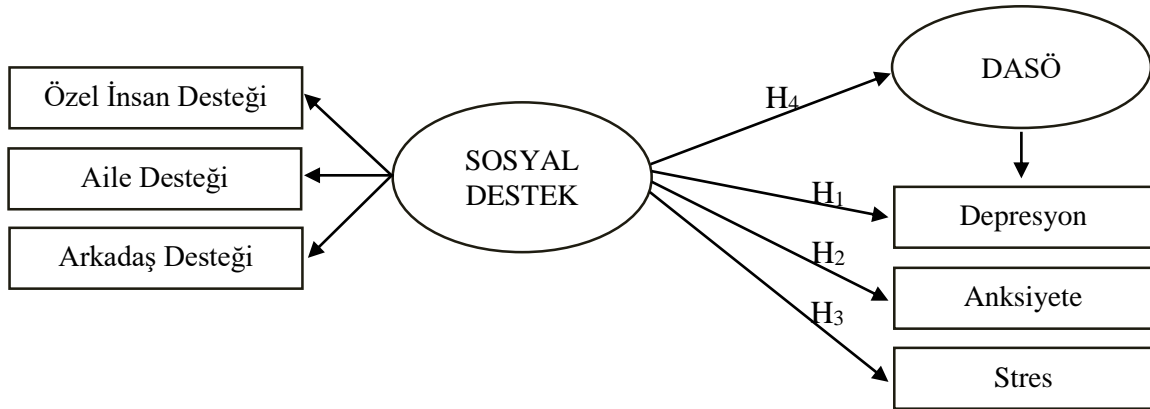
Bunun yanı sıra bu alanda yapılan diğer çalışmaların sonuçları, anksiyetik bozuklukların da çocuk ve ergen psikiyatrisi alanında yaygın görülmesinin yüksek seviyede olduğunu

göstermektedir (Bernstein vd., 1996; Kashani ve Orvaschel, 1990). Genel bir ifadeyle; anksiyete, tehlikeli durumlar ya da şanssızlık korkusundan veya beklentisinden kaynaklanan bunalım, tedirgin hissetme ya da ussal olmayan korku şeklinde tanımlanmaktadır (Budak, 2005).

Üniversite hayatı kaygı ve stres yaratacak, anksiyete bozukluklarına sebep olabilecek bir ortam niteliğindedir. Öğrenciler üniversite eğitimlerine başlamakla birlikte, yeni arkadaşlar edinememe, aileden ayrı kalma, yurt hayatına alışamama, maddi zorluklar, beklentilerine karşılık bulamama, düşüncelerini gerçeğe dönüştürememe, bölümlerini sevmeme, gelecek planlaması yapamama ve iş yaşamı ile ilgili kaygı gibi sorunlarla karşılaşabilmektedirler. Sosyal, kültürel ve ekonomik değişikliklerin sebep olduğu bu sorunlar öğrencilerin ruhsal olarak olumsuz etkilenmesine zemin hazırlayabilmektedir. Üniversite hayatı süresince bu dönemden kaynaklanan duygusal ve toplumsal özellikler nedeniyle uyum bozuklukları, depresyon vb. psikiyatrik rahatsızlıkların yüksek düzeyde görülme sıklığına sahip olduğu belirtilmektedir (Özkürkçügil vd., 1999; Özdel vd., 2002; İnanç vd., 2004; Aylaz vd., 2007; Deveci vd., 2012: 190). Bu nedenle bu çalışma, öğrencilerin sosyal destek aldıkları takdirde, depresyon, stres ve anksiyete düzeyleri arasındaki ilişkilerin nasıl şekil alacağını incelemek amacıyla planlanmıştır.

II.ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

A.ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLER



Şekil 1: Araştırma modeli

H₁: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında ilişki vardır.

H₂: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında ilişki vardır.

H₃: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında ilişki vardır.

H₄: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeği arasında ilişki vardır.

B.ARAŞTIRMANIN AMACI VE ANALİZ YÖNTEMİ

Bu çalışmada; üniversite öğrencilerinin algıladıkları sosyal destek ile depresyon, anksiyete ve stres düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığını bulabilmek amaçlanmıştır.

Araştırmada nicel veri analizi tercih edilmiştir. Araştırmada kullanılan anket formuna ait veriler kolayda örnekleme yöntemi ile yüz yüze yapılan görüşmeler sonucunda toplanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21.0 paket programı yardımıyla ihtiyaç duyulan istatistiksel analizlere tabi tutulmuş ve bu bağlamda öncelikle geçerlilik testi için açılımlayıcı faktör analizi uygulanmış ve güvenilirlik için Cronbach Alpha değerleri incelenmiş, bununla birlikte uygulanacak analizlere

karar verebilmek için verilerin normallik dağılımı değerlendirilmiştir. Son olarak hipotezleri test etmek için korelasyon analizinden faydalanılmıştır.

C.ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ

Araştırmanın evreni Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi'nin fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokullarında okuyan toplam 19.000 öğrenciden, örnekleme ise kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiş ve yüz yüze anket yöntemi ile ulaşılmış 480 öğrenciden oluşmaktadır. Araştırmacılar tarafından evren üzerinden örneklem sayısının belirlenmesi amacıyla farklı formüller kullanılmakla beraber bu çalışmada örneklem sayısını belirlemek için Yamane (2001)'in geliştirmiş olduğu şu örneklem hesaplama formülü tercih edilmiştir (Yamane, 2001: 116-117);

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{N \cdot d^2 + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Örnekleme ait demografik bilgilere Tablo 1'de yer verilmektedir;

Tablo 1:Örnekleme ait demografik bilgiler

Değişkenler	Frekans (480)	%(100,0)	Değişkenler	Frekans (480)	%(100,0)
Cinsiyet			Eğitim Düzeyi		
Kadın	325	67,7	Ön Lisans	64	13,3
Erkek	155	32,3	Lisans	414	86,3
Medeni Durum			Lisansüstü	2	0,4
Evli	5	1,0	Gelir Düzeyi		
Bekâr	475	99,0	Düşük	40	8,3
Sınıf			Orta	308	64,2
1. Sınıf	77	16,0	İyi	121	25,2
2. Sınıf	149	31,0	Çok iyi	11	2,3
3. Sınıf	157	32,7			
4. Sınıf	97	20,2			

Tablo-1'e bakıldığında katılımcıların büyük çoğunluğunun kadın ve bekâr oldukları, 2.-3. sınıflarda okudukları, lisans düzeyinde eğitim gördükleri ve orta gelir düzeyine sahip oldukları görülmektedir.

D.VERİ TOPLAMA ARAÇLARI

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi uygulanmıştır. Anket formunda, demografik bilgiler, Algılanan Sosyal Destek Ölçeği ve Depresyon Anksiyete Stres Ölçeği-DASÖ (Depression Anxiety Stress Scale-DASS) yer almaktadır.

Algılanan Sosyal Destek Ölçeği: Araştırmada kullanılan algılanan sosyal destek ölçeği, Zimet ve ark.(1988) tarafından geliştirilen, Doğan E. ve Arkar, H. (1995) tarafından Türkçeye çevrilen ve geçerlilik, güvenilirliği test edilen ölçektir. Ölçek 12 maddeden oluşan bir ölçektir. Her biri 4 maddeden oluşan 3 grubu içerir Bunlar aile, arkadaş ve özel bir insan desteğidir. Katılımcılara sorular, 6'lı Likert tipi ölçekle 1 (Hiçbir zaman) ve 6 (Her zaman) arasında değişen maddelerden uygun olanı işaretlemeleri istenmek suretiyle sorulmuştur. Algılanan sosyal destek ölçeğinin geçerliliğini test etmek için yapılan açımlayıcı faktör analizine göre; özel bir insan desteği boyutu altında 1, 2, 5 ve 10. maddeler yer almakta, aile desteği boyutu altında 3, 4, 8 ve 11. maddeler yer almakta ve arkadaş desteği boyutu altında ise 6, 7, 9 ve 12. maddeler yer almaktadır. Ölçek ve alt boyutlarına ait madde faktör yükleri en yüksek 0,846 ve en düşük 0,764 arasında dağılmıştır. Ölçek güvenilirliği için ise Cronbach Alpha değeri 0.89 olarak tespit edilmiştir.

Depresyon Anksiyete Stres Ölçeği- DASÖ: Araştırmada, tek bir ölçekle depresyon, anksiyete ve stres düzeylerini belirlemek amacıyla geliştirilmiş Depresyon Anksiyete Stres Ölçeği (DASÖ) kullanılmıştır. Lovibond ve Lovibond tarafından 1995'te geliştirilen bu ölçek 14'ü depresyon, 14'ü anksiyete ve 14'ü stres olmak üzere toplam 42 maddeden oluşmaktadır. Depresyon maddeleri, hoşnutsuzluk, çaresizlik, değersizlik, ilgi kaybı ve düşük enerji düzeyini ölçmektedir. Anksiyete maddeleri, bireyin otonomik uyarılmışlık, durumsal anksiyete, öznel anksiyete ve kas tepkisi düzeyini değerlendirmektedir. Stres maddeleri ise, rahatlama güçlüğü, sinir uyarımı, kolay üzülmeye ve sıkılma, rahatsızlık, aşırı tepki verme ve tahammülsüzlük belirtilerinin düzeyini ölçmektedir. Ölçek, Akın ve Çetin,(2007) tarafından Türkçeye çevrilmiştir. Katılımcılara sorular, 4'lü Likert tipi ölçekle 1 (Bana hiç uygun değil) ve 4 (Bana tamamen uygun) arasında değişen maddelerden uygun olanı işaretlemeleri istenerek sorulmuştur. Depresyon Anksiyete Stres Ölçeğinin geçerliliğini test etmek için yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucuna göre; depresyon boyutundan 5, 13 ve 17. maddeler birden fazla boyuta yüklendiği için yapı dışına çıkarılmıştır. Anksiyete boyutundan 7, 28, 30 ve 36. maddeler birden fazla boyuta yüklendiği için, 9. madde ise düşük faktör yüküne sahip olduğu için yapı dışına çıkarılmıştır. Son olarak stres boyutundan 1, 18, 22 ve 39. maddeler birden fazla boyuta yüklendiği için, 8. madde ise farklı bir boyuta yüklendiği için yapı dışına çıkarılmıştır. Analiz tekrarlandığında; depresyon boyutu altında 3, 10, 16, 21, 24, 26, 31, 34, 37, 38 ve 42. madde olmak üzere toplam 11 madde bulunmuştur. Anksiyete boyutunun 2, 4, 15, 19, 20, 23, 25, 40 ve 41. maddeler olmak üzere toplam 9 maddeden oluştuğu tespit edilmiştir. Son olarak stres boyutunun ise 6, 11, 12, 14, 27, 29, 32, 33 ve 35. maddeler olmak üzere toplam 9 maddeden oluştuğu görülmüştür. Bununla birlikte tüm ölçek ve alt boyutlarına ait madde faktör yüklerinin en yüksek 0.781 ve en düşük 0.462 arasında dağıldığı belirlenmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirliği için ise Cronbach Alpha değeri 0.93 olarak tespit edilmiştir.

III.BULGULAR

Araştırmada değişkenler arası ilişkilerin ortaya çıkarılması amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo-2, Tablo-3, Tablo-4 ve Tablo-5'de yer almaktadır.

H₁Hipotezi: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında ilişki var mıdır?

Tablo 2:Öğrencilerin Sosyal Destek Algıları İle Depresyon Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Ait Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Özel Bir İnsan	Aile	Arkadaş	Sosyal Destek
Depresyon Düzeyleri	r	-,30(**)	-,26(**)	-,29(**)	-,36(**)
	p	,000	,000	,000	,000
	N	480	480	480	480

** p<,01

Tablo-2'ye bakıldığında üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasındaki ilişkinin incelendiği görülmektedir. "Özel Bir İnsan" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında $r=-,30$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin özel bir insan olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon düzeylerinin %9'unu ($r^2=-,30 \times -,30=0,09$) açıklamaktadır.

"Aile" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında $r=-,26$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı

bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin aile olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon düzeylerinin %6,7'sini ($r^2=-,26X-,26=0,067$) açıklamaktadır.

“Arkadaş” alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında $r=-,29$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde orta düzeye yakın istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin arkadaş olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon düzeylerinin %8,4'ünü ($r^2=-,29X-,29=0,084$) açıklamaktadır.

Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında $r=-,36$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde orta düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sosyal destek algıları, depresyon düzeylerinin %13'ünü ($r^2=-,36X-,36=0,13$) açıklamaktadır.

H₂ Hipotezi: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında ilişki var mıdır?

Tablo 3: Öğrencilerin Sosyal Destek Algıları İle Anksiyete Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Ait Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Özel Bir İnsan	Aile	Arkadaş	Sosyal Destek
Anksiyete Düzeyleri	r	-,20(**)	-,17(**)	-,23(**)	-,25(**)
	p	,000	,000	,000	,000
	N	480	480	480	480

** $p<,01$

Tablo-3'e bakıldığında üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasındaki ilişkinin incelendiği görülmektedir. “Özel Bir İnsan” alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında $r=-,20$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin özel bir insan olmaya yönelik sosyal destek algıları, anksiyete düzeylerinin %4'ünü ($r^2=-,20X-,20=0,04$) açıklamaktadır.

“Aile” alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında $r=-,17$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin aile olmaya yönelik sosyal destek algıları, anksiyete düzeylerinin %2,8'ini ($r^2=-,17X-,17=0,028$) açıklamaktadır.

“Arkadaş” alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında $r=-,23$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin arkadaş olmaya yönelik sosyal destek algıları, anksiyete düzeylerinin %5,2'sini ($r^2=-,23X-,23=0,052$) açıklamaktadır.

Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin olarak öğrencilerin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında $r=-,25$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sosyal destek algıları, anksiyete düzeylerinin %6,2'sini ($r^2=-,25X-,25=0,062$) açıklamaktadır.

H₃ Hipotezi: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında ilişki var mıdır?

Tablo 4: Öğrencilerin Sosyal Destek Algıları İle Stres Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Ait Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Özel Bir İnsan	Aile	Arkadaş	Sosyal Destek
Stres Düzeyleri	r	-,18 (**)	-,17(**)	-,17(**)	-,22(**)
	p	,000	,000	,000	,000
	N	480	480	480	480

** $p<,01$

Tablo-4'e bakıldığında üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasındaki ilişkinin incelendiği görülmektedir. "Özel Bir İnsan" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında $r=-,18$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin özel bir insan olmaya yönelik sosyal destek algıları, stres düzeylerinin %3,2'sini ($r^2=-,18X-,18=0,032$) açıklamaktadır.

"Aile" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında $r=-,17$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin aile olmaya yönelik sosyal destek algıları, stres düzeylerinin %2,9'unu ($r^2=-,17X-,17=0,029$) açıklamaktadır.

"Arkadaş" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında $r=-,17$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin arkadaş olmaya yönelik sosyal destek algıları, stres düzeylerinin %2,8'ini ($r^2=-,17X-,17=0,028$) açıklamaktadır.

Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında $r=-,22$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sosyal destek algıları, stres düzeylerinin %4,8'ini ($r^2=-,22X-,22=0,048$) açıklamaktadır.

H₄ Hipotezi: Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeği arasında ilişki var mıdır?

Tablo 5:Öğrencilerin Sosyal Destek Algıları İle DASÖ Arasındaki İlişkiye Ait Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Özel Bir İnsan	Aile	Arkadaş	Sosyal Destek
DASÖ	r	-,27(**)	-,24(**)	-,27(**)	-,33(**)
	p	,000	,000	,000	,000
	N	480	480	480	480

** $p<,01$

Tablo-5'e bakıldığında üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasındaki ilişkinin incelendiği görülmektedir. "Özel Bir İnsan" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında $r=-,27$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin özel bir insan olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon anksiyete stres ölçeğinin genelinin %7,3'ünü ($r^2=-,27X-,27=0,073$) açıklamaktadır.

"Aile" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında $r=-,24$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin aile olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon anksiyete stres ölçeğinin genelinin %5,7'sini ($r^2=-,24X-,24=0,057$) açıklamaktadır.

"Arkadaş" alt faktörüne ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında $r=-,27$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin arkadaş olmaya yönelik sosyal destek algıları, depresyon anksiyete stres ölçeğinin genelinin %7,3'ünü ($r^2=-,27X-,27=0,073$) açıklamaktadır.

Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında $r=-,33$, $p<,01$ 'e göre negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sosyal destek algıları, depresyon anksiyete stres ölçeğinin genelinin %10,8'ini ($r^2=-,33X-,33=0,108$) açıklamaktadır.

SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Sosyal destek insanların yaşamlarında sosyolojik ve psikolojik olarak önemli etkiye sahiptir. İnsanların diğer kişilerin desteğine ihtiyaç duyduğu anlar yaşamın kolaylaşmasında ve problemlerin çözümünde katkı sağlamaktadır. Yeterli sosyal desteği almayan bireyler bazen problemler ile başa çıkmakta zorlanabilmektedirler.

Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin algıladıkları sosyal destek ile (Aile, Arkadaş, Özel bir insan) karşılaşabilecekleri anksiyete, depresyon ve stres durumları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Yapılan analizler doğrultusunda; üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında “Özel Bir İnsan”, “Aile” ve “Arkadaş” alt faktörlerine ilişkin negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon düzeyleri arasında negatif yönde orta düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasındaki ilişkinin sonucunda ise; “Özel Bir İnsan”, “Aile” ve “Arkadaş” alt faktörleri ile anksiyete düzeyleri arasında negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu, sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin olarak öğrencilerin sosyal destek algıları ile anksiyete düzeyleri arasında negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu bulunmuştur. Üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi sonucunda; “Özel Bir İnsan”, “Aile” ve “Arkadaş” alt faktörleri ile stres düzeyleri arasında negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu, sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile stres düzeyleri arasında negatif yönde düşük düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Sosyal destek ölçeğinin geneline ilişkin üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları ile depresyon anksiyete stres ölçeğinin geneli arasında negatif yönde orta düzeyde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu sonuçları bulunmuştur. Sonuç olarak, algılanan sosyal destek ile stres düzeylerinin arasında negatif yönde düşük ve orta düzeyde istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bu sonuçlar; üniversite öğrencilerinin sosyal destek algıları yani özel bir insandan, ailelerinden ve arkadaşlarından gördükleri sosyal destek arttıkça stres, anksiyete ve depresyon düzeylerinin azalacağını göstermektedir. Yapılan araştırmanın sonuçları ile uyumlu şekilde literatürdeki benzer araştırma sonuçlarına göre de (Lazarus ve Folkman, 1984: 86; Cohen ve Wills, 1985: 312-313; Gülerman, 1989: 161; Güngör, 1996: 110; Malecki, 1999: 482; Soylu, 2002: 140; Gücüyeter, 2003: 133; Sağlam, 2007) sosyal destek ile psikolojik sağlık arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğu yani algılanan sosyal destek arttıkça stres, anksiyete, depresyon gibi ve daha birçok psikolojik rahatsızlığın iyileşme gösterdiği görülmektedir.

Yapılan bu araştırmanın bulguları, hem örneklem seçiminin geleceğin mimarları genç nesil olan öğrencilerden oluşması hem de araştırılan konunun günümüz toplum yaşamında son derece ciddiye alınması kapsamında literatüre sağladığı katkı açısından oldukça önemlidir. Bununla birlikte araştırmanın sınırlılığı, sadece bir üniversitenin kısmi sayıdaki öğrencileri üzerinde yapılmış olmasıdır. Bu araştırma ile sosyal desteğin önemi ortaya konulmaya çalışılmış olsa da tek başına sosyal desteğin stres, anksiyete ve depresyon düzeylerini açıklamakta yetersiz kalacağı görülmektedir. Bu bağlamda gelecek araştırmacılar için, diğer psikolojik, sosyolojik ve patolojik nedenleri de araştırma konusu yapmaları önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akın, A. ve Çetin, B. (2007). Depresyon Anksiyete Stres Ölçeği (DASÖ): Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri/Educational Sciences: Theory & Practice 7(1) • Ocak 241-268.
- Aksaray, G. (2013). *Çatışma ve Stres Yönetimi II: Stres ve Ruhsal Etkileri*, Editör: Çınar Yenilmez, Açık Öğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir.
- Aksüllü, N. ve Doğan, S. (2004). “Huzurevinde ve Evde Yaşayan Yaşlılarda Algılanan Sosyal

- Destek Etkenleri ile Depresyon Arasındaki İlişki”, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 5, ss.76-84.
- Arıciöglü, A. (2008). “Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Algıladıkları Sosyal Destek”, *Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Aydın, Ş. (2004). “Örgütsel Stres Yönetimi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3), ss.49-74.
- Aylaz, R., Kaya, B., Dere, N., Karaca, Z. ve Bal, Y. (2007). “Sağlık Yüksekokulu Öğrencileri Arasındaki Depresyon Sıklığı ve İlişkili Etkenler”, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 8, ss.46-51.
- Aytaç, S. (2009). “İş Stresi Yönetimi El Kitabı İş Stresi: Oluşumu, Nedenleri, Başa Çıkma Yolları, Yönetimi”, *Labour Ministry-CASGEM*.
- Bağ, V. (2012). “Gazetecilerde İş Stresi: Balıkesir İli Yerel Basımında Çalışan Gazetecilerin İş Stresi Kaynaklarına İlişkin Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, (Yüksek Lisans Tezi), Erzurum.
- Ben-David, A., ve Leichtentrit, R. (1999). “Ethiopian and Israeli Students Adjustment to College: The Effect Of The Family, Social Support And Individual Coping Styles”, *Journal of Comparative Family Studies*, 30(2), ss.297-313.
- Bernstein, G. A., Borchardt C. M. ve Perwien, A. R. (1996). “Anxiety Disorders in Children and Adolescents: A Review of The Past 10 Years”, *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 35, ss.1110-1119.
- Budak, S. (2005). *Psikoloji Sözlüğü*, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Bumbery, W., Oliver, J. M. ve McClure, J. N. (1978). “Validation of The Beck Depression Inventory in A University Population Using Psychiatric Estimate as The Criterion”, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46, ss.150-155.
- Ceylan, A. ve diğerleri. (2003). “Lise Son Sınıf Öğrencilerinde Anksiyete-Depresyon Düzeyleri ve Zararlı Alışkanlıklar: Mardin Çalışması”, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 4, ss.144- 150.
- Chaplin, J. P. (1985). *Dictionary of Psychology*, Turtle back Books.
- Cohen, S. ve Wills T. A. (1985). “Stress, Social Support and Buffering Hypothesis”, *Psychological Bulletin*, 98(2), ss.310-357.
- Cohen, S. ve Pressman, S. (2004). *The Stress-Buffering Hypothesis. Encyclopedia of Health and Behavior*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Cotton, D. (1990). *Stress Management: An Integrated Approach to Therapy*, New York: Brunner/Mazel, Inc.
- Çakır, Y. ve Palabıyıköglü, R. (1997). “Gençlerde Sosyal Destek, Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeğinin Güvenirlilik ve Geçerlik Çalışması”, *Kriz Dergisi*, 5(1).
- Çankaya, İ. H. ve Tan, Ç. (2010). “Öğretmenlerin Algılarına Göre Okul Temelli Sosyal Destek ve Stres Arasındaki İlişki”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2), ss.211-221.
- Doğan E. ve Arkar, H. (1995). Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeğinin Faktör Yapısı, Geçerlilik ve Güvenilirliği, *Türk Psikiyatri Dergisi*, Cilt 10, Sayı 34.
- Eker, D., Arkar, H. ve Yıldız, H. (2001). “Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeğinin Gözden Geçirilmiş Formunun Faktör Yapısı, Geçerlik Ve Güvenilirliği”, *Türk Psikiyatri Dergisi*, 12(1), ss.17-25.
- Fenlason, K. J., ve Beehr, T. A. (1994). “Social Support and Occupational Stress: Effects of Talking to Others”, *Journal of Organizational Behavior*, 15, ss.57-175.
- Gobi, S. (1995). *Social Support as A Moderator of Life Stress. Toward an Integrated Medicine, Glassies From Psychosomatic Medicine 1959-1979*, American Psychiatric Press, Inc., USA:377-398.

- Görgü, E. (2005). “3-7 Yaş Arası Otistik Çocuğa Sahip Olan Annelerin Algıladıkları Sosyal Destek Düzeyleri ile Depresyon Düzeyleri Arasındaki İlişki”, *Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Güçüyeter, N. (2003). Lise Öğrencilerinin Kullandıkları Başa çıkma Stratejileri ile Kendini Kabul Düzeyi Arasındaki İlişki, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Gülerman, A. (1989). *Akademik Danışmanlara Rehberlik Ve Psikolojik Danışman Niteliğinin Kazandırılması*, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları, Yükseköğretimde Rehberlik ve Psikolojik Danışma Toplantısı, Ankara.
- Güngör, D. (1996). Turkish University Students' Relationships With Their Friends And Families: Social Support, Satisfaction And Loneliness, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara:Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- House, J. S. (1981). *Work, Stress, and Social Support*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- House, J. S., Landis, K. R. ve Umberson, D. (1988). “Social Relationships and Health”, *Science*, 241, ss.540-545.
- İnanç, N., Savaş, H. A., Tutkun, H., Herken, H. ve Savaş, E. (2004). “Gaziantep Üniversitesi Mediko-Sosyal Merkezi'nde Psikiyatrik Açısından İncelenen Öğrencilerin Klinik ve Sosyo demografik Özellikleri”, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 5, ss.222-230.
- Kaner, S. (2004). “Engelli Çocukları Olan Ana Babaların Algıladıkları Stres, Sosyal Destek ve Yaşam Doyumları”, *Ankara Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri*, Yayınlanmamış Araştırma Raporu, Ankara.
- Kashani, J. H. ve Orvaschel, H. (1990). “A Community Study of Anxiety in Children and Adolescents”, *Am J Psychiatry*, 147, ss.313-318.
- Kirel, Ç. (1994). *Stresin Bireysel Sonuçları, Stres Yönetimi*, AÜ, AÖF, Eskişehir.
- Kliper, G. L., Lambert, V. A. ve Lambert, C. E. (1989). “Social Support , Hardiness and Psychological Well-Being in Women with Arthritis”, *Journal of Nursing Scholarship*, 21(3), ss.128-131.
- Köknel, Ö. (1989). *Depresyon, Ruhsal Çöküntü*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.
- Lazarus, R., & Folkman, S (1984). *Stres, Appraisal, And Coping*, New York: Springer Publishing Company.
- Lepore, S. J., Evans, G. ve Schneider, M. (1991). “Dynamic Role of Social Support in The Link Between Chronic Stres and Psychological Distress”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(6), ss.899-909.
- Malecki, Christine. Kerres, Elliot, Stephen (1999). “Adolecents' ratings Of Perceived Social Support And Its Importance: Validation Of The Student Social Support Scale”, *Psychology In The School*, S. 36(6), s. 473-483.
- Özdel, L., Bostancı, M., Özdel, O., ve Oğuzhanoglu, N. K. (2002). “Üniversite Öğrencilerinde Depresif Belirtiler ve Sosyo-Demografik Özelliklerle İlişkisi”, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 3, ss.155-161.
- Özkaya, M. O., Yakın, V., ve Ekinçi, T. (2008). “Stres Düzeylerinin Çalışanların İş Doyumu Üzerine Etkisi: Celal Bayar Üniversitesi Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Araştırma”, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 15(1), ss.63-179.
- Özkürkçügil, A. Ç. (1999). “Bir Medikososyal Merkezine Genel Sağlık Sorunları ile Başvuran Öğrencilerden Psikiyatrik Tanı Alanlarda Bazı Sosyo Demografik Özellikler”, *Türk Psikiyatri Dergisi*, 10, ss.115-122.
- Öztürk, O. ve Uluşahin, A. (2008). *Ruh Sağlığı ve Bozuklukları*, Tuna Matbaacılık, Ankara.
- Pearson, E. R. (1990). *Counseling and Social Support Perspectives And Practice*, Sage Publications, Newbury Park London New Delhi.

- Rosch, P. S. (1986). *Stress Addiction: Causes, Cosequencies, and Cures, Stress and It's Management*. New York.
- Sağlam, S. (2007). “Lise Öğrencilerinin Ana-Baba İletişimi Sosyal Destek ve Ana-Baba Tutumu Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, (Yüksek Lisans Tezi), Erzurum.
- Schafer, W. (1987). *Stress Management for Wellness*. New York, McGrawHill.
- Sherer, M. (1985). “Depression and Suicidal Ideation in College Students”, *Psychol Rep*, 57, ss.1061-1062.
- Soylu, Ö. (2002). “Üniversite Sınavına Hazırlanan Öğrencilerin Ailelerinde Sosyal Destek Algılayıp-Algılamama Durumlarına Göre Psikolojik Belirtiler Gösterme Yönünden Karşılaştırılması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Şahin, D. (1999). *Sosyal Destek ve Sağlık*, Türk Psikoloji Derneği Yayınları, Ankara.
- Thoits, P. A. (1995). “Stress, Coping, and Social Support Processes: Where are We? What Next”, *Journal of Health and Social Behavior, Extra Issue*, ss.53-79.
- Yıldırım İ. (1997). “Algılanan Sosyal Destek Ölçeğinin Geliştirilmesi Güvenirliği ve Geçerliği”, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13.
- Yıldırım, İ. (1998). “Akademik Başarı Düzeyleri Farklı Olan Lise Öğrencilerinin Bazı Değişkenlere Göre Sosyal Destek Düzeyleri”, *Türk Psikolojik ve Danışma Dergisi*, 2(10), ss.33-45.
- Yüksel, N. (1984). Bilişsel İşlevleri Yönünden Normallerle Depresif Hastaların Karşılaştırılması. *Psikoloji Dergisi*, 5(117), ss.14-15.
- Yüncü, Z., Yıldız, U., Kesebir, Ş., Altıntoprak, E., ve Coşkunol, H. (2005). “Alkol Kullanım Bozukluğu Olan Olguların Sosyal Destek Sistemlerinin Değerlendirilmesi”, *Bağımlılık Dergisi*, 6(3), ss.129-135.
- Zaimoğlu, S., ve Büyükberber, A. (1992). “Adolesanlarda Toplumsal Destek Algısı”, *Çocuk ve Ergen Psikiyatri Günlerinde Bildiri Kitabı*, İzmir: Kuşadası.
- Zimet, G. D., Dahlem, N. W., Zimet, S. G. ve Farley, G. K. (1988). “The Multidimensional Scale of Performans Support”, *Journal of Personality Assesment*, 2(1), ss.30-41.

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ SATIN ALMA TERCİHLERİNİN DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLERE GÖRE İNCELENMESİ¹

İbrahim YEMEZ²

Mehmet Şükrü AKDOĞAN³

Özet

Bireysel emeklilik sistemi, bireylerin çalışırken yaşadığı refahın emeklilik dönemlerinde sürdürülmesini amaçlayan, katılımın isteğe bağlı olduğu, bireylerin tasarruflarını aylık katkı payı şeklinde çeşitli fonlarda değerlendirerek, emeklilik döneminde ek bir gelir kaynağı yaratan ve kamu-özel sektör işbirliğine dayanan bir sistemdir. Bu bağlamda bu çalışmada tüketicilerin bireysel emeklilik sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışlarının demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla Sivas ili şehir merkezinde yaşayan, kolayda örnekleme yoluyla belirlenmiş 18 yaşından büyük, 430 banka müşterisiyle, yüz yüze anket yöntemiyle veriler toplanmıştır. Verilere Bağımsız Örneklemeler T Testi ve Tek Yönlü ANOVA uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre tüketicilerin bireysel emeklilik satın alma niyeti banka türü ve aracı türüne göre, satın alma davranışları ise aylık gelir, meslek türü, banka türü, aracı türü ve BES sahipliğine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir. İç tutarlılık analizinde ise ölçeğin tamamının Cronbach α katsayısı 0,884 bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bireysel Emeklilik Sistemi, Satın Alma Davranışı, T Testi, F Testi.

Investigation of The Purchasing Preferences of Individual Pension System For Demographic Variables

Abstract

The individual pension system is a system that aims to maintain the welfare of individuals during their retirement, is voluntary, participates in various funds in the form of monthly contributions, and creates an additional source of income during retirement and is based on public-private cooperation. In this context, in this study, it is examined whether consumer individual pension purchase intention and purchasing behaviors differ according to demographic characteristics. For this purpose, data were collected by face-to-face survey method with 430 bank customers living in the city center of Sivas province, easily identified by sampling. Independent Samples T Test and One-Way ANOVA were applied to the data. According to the results of the analysis, consumer retirement purchase intention is differentiated according to the type of bank and the type of brokerage, and the purchasing behavior shows a statistically significant difference according to monthly income, type of profession, type of bank, type of broker and type of IPS. In the internal consistency analysis Cronbach α coefficient of the whole scale was 0.884.

Key Words: Individual Pension System, Purchasing Behavior, T Test, F Test.

GİRİŞ

Emeklilik sistemlerinin yapısı, ülkelerin politik düşünce dünyaları, sahip oldukları kültürel özellikler, bireysel sorumluluk, aile, işveren, sermaye piyasaları ve hükümetler açısından çeşitlilik gösterebilmektedir (Turner 2001:akt; Güneş 2015: 24). Bununla birlikte tüm dünyada

¹ Bu çalışma, birinci yazarın Prof. Dr. M. Şükrü AKDOĞAN' ın danışmanlığında hazırladığı "Dini Değerlerin Tüketicilerin Satın Alma Davranışına Etkisi: Bireysel Emeklilik Sistemi Üzerine Sivas İlinde Bir Uygulama" adlı doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

² Dr. Arş. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ibrahimyemez@cumhuriyet.edu.tr

³ Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, akdogans@erciyes.edu.tr

uygulanmakta olan emeklilik sistemlerinin nihai amacının da bireylere yeterli, güvenli, ekonomik, sürdürülebilir ve sağlam bir emeklilik geliri sağlamak olduğu bilinmektedir. Emeklilik sistemleri bu temel işlevlerini eskisi kadar iyi bir şekilde yerine getiremedikleri takdirde sistemin tekrar gözden geçirilerek, değişen ekonomik ve sosyal koşullara uygun bir şekilde revize edilmesi gerekmektedir (Güneş, 2015:24).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde teknolojik ilerlemelerin sonucu olarak meydana gelen kültürel ve sosyal değişimler, çalışma hayatına katılan iş gücü oranındaki artış vb. durumlar sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki yüklerin artmasına ve bunun sonucu olarak da bazı problemlerin yaşanmasına sebep olmaktadır. Buna ek olarak kayıt dışı istihdamın genel olarak yüksekliği ve piyasa ekonomisindeki değişimlere dayalı olarak sosyal güvenlik kuruluşlarının finansman bakımından ekonomi üzerinde ağır bir yük oluşturması gibi ekonomik değişimler, emekliliğin finanse edilmesi konusunun yeniden yapılandırılmasını kaçınılmaz bir zorunluluğa dönüştürmektedir (Altıntaş, 2009:152; Daykin, 2004:2-3). Ayrıca dünya nüfusunun giderek yaşlanması ve bu durumun ülkelerin ekonomik kalkınma ve sosyal güvenlik programlarındaki sürdürülebilir mali dengenin sağlanması amacını tehdit etmesi durumu ulusal emeklilik sistemlerinin yenilenmesi gerekliliğini artırmıştır (Gutierrez, 2001:1-2).

Çok ayaklı emeklilik reformu, eski sistemde uygulanan tek ayaklı sosyal güvenlik sisteminden farklı olarak, devlet sigorta programlarının ve özel emeklilik kuruluşlarının vermiş olduğu hizmetleri de içerdiğinden ötürü sosyal güvenlik anlamında yeni bir paradigmayı temsil etmektedir. Bu paradigmanın ayırıcı özelliği sosyal güvenlik anlamında sadece devleti değil aynı zamanda özel sektörü de temsil etmesidir yani özel sektörü de kapsam içerisine almasıdır (Orenstein, 2003; akt: Güneş, 2015:25). Sistemin çok ayaklı bir yapıya dönüştürülmesi sonucunda özel emeklilik kuruluşları tarafından verilen bireysel emeklilik hizmetlerinde bir artış yaşanmıştır. 1980'li yıllardan beri yaygın bir şekilde kullanılmakta olan Bireysel Emeklilik Sistemi, özel emeklilik kuruluşları tarafından verilen hizmetlerin en önemli ögesini oluşturmaktadır.

I. BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin getirilmesindeki amaç; kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesi, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulmasını teminen, gönüllü katılıma dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulan bireysel emeklilik sisteminin düzenlenmesi ve denetlenmesidir (Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu, 2001 md: 1).

Bireysel emeklilik sistemi, mevcut kamu emeklilik sisteminin bir tamamlayıcısı olarak kurulmuş, gönüllü olarak katılım ve belirlenmiş bir katkı payı esasına dayanan, katılımcıların birikimlerinin tamamıyla bireysel hesaplarda takip edildiği üçüncü sütun bir özel emeklilik sistemidir. Temel amacı bireylerin aktif çalışma hayatları boyunca yaptıkları tasarrufları, emeklilik yatırım fonlarından olan uzun vadeli yatırımlara yönlendirerek, çalıştıkları dönemdeki refah seviyesinin emeklilik dönemlerinde de sürmesini sağlamaktır. Bununla birlikte iç tasarrufların artırılması, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulması da ilgili Kanunun gerekçesinde sistemin amaçları arasında sayılmaktadır (Yazıcı, 2015:77).

Zorunlu kamu sosyal güvenlik kurumlarının sağladığı güvenceye ek olarak özel sigorta tekniği kullanılarak bireylerin yaşlılık riskini kendi tasarruflarıyla güvence altına almak, bireysel emeklilik sisteminin amaçlarından bir diğeridir. Bireylerin bu tasarruflarıyla sağlanan sosyal amacın yanı sıra biriken fonlarla oluşacak sermayenin yatırıma yönlendirilmesi ile de ekonomik amaç da gerçekleştirilmektedir (Güzel ve Okur, 2004:611).

Özellikle ülkemizde olmak üzere tüm dünyada mevcut olan sosyal güvenlik sistemleri bireyler için yeterli değildir. Bireyler aktif çalışma hayatlarında sahip oldukları refah düzeylerini emeklilik dönemlerinde de devam ettirmek istemektedirler. Ancak sadece devletin sağladığı imkânlarla bu mümkün olamamaktadır. Dolayısıyla hükümetlerin büyük destek verdikleri özel emeklilik sistemleri oluşturulmuş ve bireyler, hükümetlerin oluşturdukları devlet katkısı, vergi indirim gibi uygulamalarla “devletin vatandaşlarına sağladığı sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak düzenlenen” özel emeklilik sistemlerine yönlendirilmekte ve bu sistemlere katılmaya teşvik edilmektedir (Elbil, 2015:63).

Bireysel emeklilik sistemi Türkiye’de 2001 yılında çıkarılan Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile alt yapısı hazırlanarak 27 Ekim 2003 yılında fiilen uygulanmaya başlanmıştır. Toplam katılımcı sayısı incelendiğinde sistemin ilk uygulandığı yıl olan 2003 yılında 15.245 kişi sisteme katılım göstermiştir. Daha sonra sırayla 2004 yılında 314.257 kişi, 2005 yılında 672.696 kişi, 2006 yılında 1.073.650 kişi, 2007 yılında 1.457.704 kişi, 2008 yılında 1.745.354 kişi ve 2009 yılında 1.988.322 kişi sisteme katılım gerçekleştirmiştir (Apak ve Taşçıyan, 2010:124).

1 Ocak 2013 yılı itibariyle devlet, bireysel emeklilik sistemine katılımı teşvik etmek amacıyla yatırılan katkı payı tutarının %25’i oranında destek vermeye başlamıştır. Verilen bu katkı payı desteği ile katılımcı sayısı daha hızlı bir şekilde artış göstererek 2013 yılında yaklaşık 4,2 Milyona ulaşmıştır. Toplanan fon büyüklüğü ise %30’a yakın bir artış göstererek 25 Milyar TL’yi aşmıştır (Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2013: 7). 2016 yılı itibariyle sistemdeki toplam katılımcı sayısı, önceki yıla göre, 600 bin artış göstererek 6 Milyon 625 Bin kişiye ulaşmıştır. Ayrıca katılımcılara ait fon tutarları toplamı, devlet katkısı dâhil, yaklaşık olarak 48 Milyar TL’den 61 Milyar TL dolaylarına ulaşarak bir yıl içerisinde 13 Milyar TL artış göstermiştir (Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu, 2016:7).

Bütün bu yeni uygulamalar ve değişikliklerle birlikte 2017 yılı için bireysel emeklilik sistemine bakıldığında; sistemdeki katılımcı sayısının 6.692.018 kişi olduğu, katılımcıların toplam fon büyüklüğünün 70.927.219.286 TL olduğu ve devlet katkısı tutarının ise 10.516.551.355 TL olduğu görülmektedir. Ayrıca 2017 yılı içerisinde 72.455 kişinin bireysel emeklilik sisteminde emekli olmaya hak kazandığı ve hâlihazırda aktif olarak 18 özel bireysel emeklilik şirketinin de faaliyetini sürdürdüğü görülmektedir (http://web2.egm.org.tr/webegm2/chart/besgosterge/wg_sirketview_tablolu.asp?raportip=10).

Görüldüğü gibi sistem Türkiye’de uygulanmaya başladığı günden beri sisteme katılan bireylerin sayısı sürekli olarak bir artış göstermiştir. Devlet teşvikinin getirilmesiyle de birlikte sisteme olan talep artmış ve tüketiciler bireysel emeklilik satın alarak tasarruflarını sistem üzerinden değerlendirmeye başlamışlardır.

II. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Bireysel emeklilik sistemiyle ilgili literatürde çok fazla çalışmaya rastlanmıştır. Ancak bu çalışmaların çoğu bireysel emekliliği ekonomik ve finansal olarak ele alan çalışmalardır. Bireysel emeklilik sistemini pazarlama açısından ele alan çalışmalar ise aşağıdaki gibidir;

Kaydu (2006) çalışmasında Antalya ve Isparta’da bireysel emeklilik sistemine katılan bireylerin profillerinin farklı olup olmadığını incelemiştir. Buna göre sisteme katılan bireylerin çoğunlukla düşük gelir grubundan kişiler olduğu, sisteme katılma konusunda bu gruptaki bireylerin yüksek gelir grubundakilere göre daha istahlı oldukları bulunmuştur. Ayrıca daha çok, ekonomik bağımsızlığını kazanmış kişilerin sisteme katılmayı tercih ettikleri sonucuna ulaşmıştır.

Elveren ve Sara (2007) Türkiye’de bireysel emeklilik sistemine katılan bireyleri cinsiyetleri açısından ele aldıkları çalışmada kadınların erkeklerden daha düşük katılım payı ödediğini ve bunun da erkeklerden daha düşük ücret almalarından kaynaklandığını bulmuşlardır.

Şahin vd. (2010) cinsiyet ile bireysel emeklilikte ödenen katkı payı arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada yaş, gelir ve eğitim düzeyi arttıkça katılımcıların katkı paylarında da artış olduğunu bulmuşlardır.

Güneş (2015) bireylerin bireysel emeklilik sistemine yönelik tutum ve davranışları incelediği yüksek lisans tezinde, bireysel emeklilik sistemine dâhil olma durumu, bireysel emeklilik sistemine katılımı etkileyen faktörler, yaşam tarzını planlama süreci, psiko-sosyal planlama süreci ve sağlık planlama süreçleri değerlerinin yüksek olmasının, bireysel emeklilik sistemine katılım oranını arttırdığı ve bu durumun da bireylerin bireysel emeklilik sistemine katılmaya yönelik tutum ve davranışları üzerinde olumlu etkilere sebep olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Orhan (2016) genç tüketicilerin bireysel emeklilik sistemine yönelik algılarının ve tutumlarının belirlenmesi başlığını taşıyan yüksek lisans tezinde, genç tüketiciler tarafından bireysel emeklilik sistemi ve işleyişinin bilindiği tespit etmiştir. Ancak genç tüketicilerin bireysel emeklilik sistemi için gerek devlet gerekse de emeklilik şirketleri aracılığı ile düzenlenen tanıtım kampanyaları ve teşvik uygulamalarını yetersiz gördüğü sonucuna ulaşmıştır.

Çömlekçi ve Gökmen (2017) bireysel emeklilik sistemine katılmada etkili olan faktörleri ve bu faktörlerin katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin tespiti amacıyla çalışma yapmıştır. Buna göre bireysel emeklilik sistemine katılmada etkili olan gelecek kaygısı, bilgi düzeyi, uzmanlık düzeyi ve yatırım ve güvence olmak üzere dört faktörün etkili olduğunu ve bu dört faktöründe demografik değişkenlere göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır.

Çakır ve Selvi (2018) bireysel emeklilik şirketlerinin pazarlama sorunlarını ve tüketicilerin bireysel emeklilik sistemi konusuna ilişkin nasıl bir tutum içinde olduklarını tespit etmek amacıyla çalışma yapmıştır. Buna göre Türkiye’de bireysel emekliliğin henüz olgunlaşmadığı, yeterince anlaşılmadığı, gelir düzeyinin bireysel emekliliğe dâhil olmada etkili olduğu, bireysel emeklilikte devlet desteğinin katılıma karar vermede önemli olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca satış sürecinde yeterli alternatiflerin sunulmadığı, bireysel emekliliğin yeterli düzeyde anlatılmadığı, satış hizmetlerinin yetersiz olduğu ve satış baskısının fazla olduğu da diğer bulgular olarak tespit edilmiştir.

Yapılan çalışmalar incelendiğinde çalışmaların çoğunluğunda bireysel emeklilik sistemine katılım konusunda etkili olan faktörlerin neler olduğu ve bu faktörlerin cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, gelir durumu vs. gibi değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Ayrıca cinsiyet değişkeni de özel olarak çalışmalarda incelenmiştir. Bu çalışmada ise cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, gelir durumu ve meslek türü gibi değişkenlere ek olarak diğer çalışmalarda olmayan kişilerin müşterisi olduğu banka türü, bireysel emeklilik yaptırmak istediği aracı kuruluş türü, bireysel emekliliğe sahiplik durumu ve diğer aile bireylerinin de bireysel emekliliğe sahiplik durumu gibi değişkenlerde ele alınmıştır. Dolayısıyla bu çalışma literatüre bu açıdan katkı sağlamaktadır.

III. YÖNTEM

A. ARAŞTIRMANIN AMACI VE HİPOTEZLERİ

Bu çalışmanın amacını tüketicilerin Bireysel Emeklilik Sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışı değişkenlerinin tüketicilerin demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin incelenmesi oluşturmaktadır. Çalışmada ilk olarak Bireysel Emeklilik Sistemi Satın Alma Niyeti (BESSN) ve Bireysel Emeklilik Sistemi Satın Alma Davranışı (BESSD) değişkenleri, katılımcıların cinsiyet, medeni durum, müşterisi oldukları banka türü gibi demografik değişkenlere göre karşılaştırılmasında Bağımsız Örneklemeler T Testi ile analiz edilmiştir. Daha sonra aynı değişkenler yaş, eğitim seviyesi, aylık ortalama gelir, meslek türü, bireysel emeklilik yaptırılan aracı türü gibi değişkenlere göre Tek Yönlü Varyans Analizi ile test edilmiştir.

Buna göre araştırmanın hipotezleri şöyledir:

H1a: BESSN cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H1b: BESSD cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H2a: BESSN yaşa göre farklılık göstermektedir.

H2b: BESSD yaşa göre farklılık göstermektedir.

H3a: BESSN eğitim düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H3b: BESSD eğitim düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H4a: BESSN medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

H4b: BESSD medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

H5a: BESSN gelir durumuna göre farklılık göstermektedir.

H5b: BESSD gelir durumuna göre farklılık göstermektedir.

H6a: BESSN meslek türüne göre farklılık göstermektedir.

H6b: BESSD meslek türüne göre farklılık göstermektedir.

H7a: BESSN müşterisi olunan banka türüne göre farklılık göstermektedir.

H7b: BESSD müşterisi olunan banka türüne göre farklılık göstermektedir.

H8a: BESSN BES yaptırılmak istenen aracı türüne göre farklılık göstermektedir.

H8b: BESSD BES yaptırılmak istenen aracı türüne göre farklılık göstermektedir.

H9a: BESSN sahip olunan BES sayısına göre farklılık göstermektedir.

H9b: BESSD sahip olunan BES sayısına göre farklılık göstermektedir.

H10a: BESSN diğer aile bireylerinin BES'e sahip olma durumuna göre farklılık göstermektedir.

H10b: BESSD diğer aile bireylerinin BES'e sahip olma durumuna göre farklılık göstermektedir.

B. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ

Araştırmanın evrenini Sivas ilinde yaşayan 18 yaşından büyük her tüketici oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise Sivas ili şehir merkezinde yaşayan 18 yaşından büyük, banka müşterisi olan tüketiciler oluşturmaktadır. Sivas ili şehir merkezinde yaşayan ve bankaların aktif müşterisi olan kişi sayısı bilinemediği için araştırmada kullanılacak örneklem sayısına, Baş (2006:44-45)'in $n = t^2 pq / d^2$ formülü kullanılarak ulaşılmıştır. Formüle göre örneklem büyüklüğü 384 olarak bulunmuştur.

Veri toplama esnasında her zaman örnek hacminin tamamına ulaşılamaması, anketlerin hatalı ve eksik doldurulması ve bir miktar anketin geri dönmemesi gibi durumlarda göz önüne alınarak örneklem sayısı 450 olarak belirlenmiştir. Ve bunlardan geçerli olan 430 anket ile analizler gerçekleştirilmiştir.

C. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmada veri toplama aracı olarak beşli Likert tipi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) 11 adet ifadeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Anketteki "Satın Alma Niyeti" ve "Satın Alma Davranışı" ile ilgili 11 ifade bizzat araştırmacı tarafından oluşturulmuştur. Bununla birlikte veri toplama aracındaki 6 tane demografik ve 4 tane de bireysel emeklilik sisteminin kullanımına yönelik toplam 10 adet ifade daha vardır. Analizde kullanılacak veriler, bankalardan bireysel emeklilik sistemi almayı

düşünen tüketiciler ile yüz yüze görüşülerek anket doldurma şeklinde toplanmıştır. Bu amaçla 1-30 Mart 2018 tarihleri arasında Sivas'taki katılım ve mevduat bankalarının şubelerinde katılımcılarla görüşme yapılarak, anketler doldurtulmuştur.

Ankette yer alan ifadeler aşağıdaki gibidir:

Bireysel emeklilik satın alma niyeti ifadeleri: Bireysel emeklilik sisteminin faizsiz olması benim için önemlidir, Bireysel emeklilik sistemini katılım bankasından yaptırmak benim için önemlidir, Dinen faizin yasak olması bireysel emeklilik sistemi yaptırmaya kararımı etkiler, Dinen uygunsa bireysel emeklilik sistemi yaptırabilirim. Bireysel emeklilik satın alma davranışı ifadeleri: Dinen uygun olan bir bireysel emeklilik sistemi satın almak isterim, Faiz hassasiyetimden dolayı sadece faizsiz bireysel emeklilik sistemi satın almak isterim, İmkânım olursa sadece faizsiz bireysel emeklilik sistemi satın almak isterim, Katılım bankalarının faizsiz çalışması, onlardan faizsiz bireysel emeklilik sistemi satın alma kararımı etkiler, Faizsiz bireysel emeklilik sistemi yaptırmak için bankalara gidip bilgi alırım, Sadece katılım bankalarından faizsiz bireysel emeklilik sistemi satın almak isterim, Bankaların faizsiz bireysel emeklilik sistemi satması, satın alma niyetimi etkiler.

D. KULLANILAN İSTATİSTİKSEL YÖNTEMLER

Öncelikle elde edilen verilerin normallik varsayımının analizinde Kolmogorov-Smirnov testi dikkate alınmıştır. Daha sonra ise verilerin analizinde Bağımsız Örneklem T Testi ile Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

1. Bağımsız Örneklem T Testi

Bağımsız grup t testi her bir alt grup (kız ve erkek grupları gibi) normal dağılım özelliği gösterdiğinde ($n_1 > 30$; $n_2 > 30$) iki aritmetik ortalama arasındaki farkın anlamlılığını test etmede kullanılan parametrik bir tekniktir (<http://mustafaoztr.net/istatistik/bagimsiz-iliskisiz-gruplar-t-testi/>). Bu test, toplumdan birbirinden bağımsız rasgele seçilmiş iki gruptan alınmış n_1 ve n_2 hacimli verilere dayalı hipotezlerin test edilmesini içerir (Özdamar, 2013:273).

2. Tek Yönlü Varyans Analizi

Varyans analizi k bağımsız ya da k bağımlı gruptan elde edilen verilerin grup ortalamalarının ya da işlem ortalamalarının farklılığını test etmede kullanılan bir yöntemdir. Tek yönlü varyans analizi normal dağılım gösteren k toplumdan alınan k bağımsız grup nicel verilerinin analizinde kullanılır. Tek yönlü ANOVA'da, k toplumunun $\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_k$ ortalamalı ve ortak varyanslı normal dağılım gösterdiği varsayımı kabul edilerek ortalamalar karşılaştırılır (Özdamar, 2013:293-294).

Ayrıca Tek Yönlü Varyans Analizi sonucunda gruplar arasında bir farklılık olması durumunda, farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek için çoklu karşılaştırma (Post-Hoc) testleri kullanılmıştır. Buna göre grupların varyansları homojen ise Tukey, varyansları homojen değilse Tamhane T2 çoklu karşılaştırma testleri kullanılmıştır.

Tukey testi grup varyanslarının homojen olduğu durumda, Tamhane T2 testi ise grup varyanslarının heterojen olduğu durumda k adet ortalamayı ikili olarak ortak bir hata payıyla eş zamanlı karşılaştıran çoklu karşılaştırma testleridir (Karagöz, 2016:419-421).

Söz konusu istatistiksel tekniklerin uygulanmasında IBM SPSS 22 paket programından yararlanılmıştır.

E. ANALİZ SONUÇLARINA İLİŞKİN BULGULAR

1. Demografik Bulgular

Çalışmada katılımcıların demografik özelliklerini gösteren değişkenler ve bunların frekans dağılımları aşağıdaki Tablo 1'de görüldüğü gibidir.

Tablo 1: Demografik Değişkenlere Ait Frekans Tablosu

Yaş	Frekans	Yüzde(%)	Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde(%)
18-23 Yaş	43	10,0	İlköğretim	61	14,2
24-29 Yaş	80	18,6	Lise	104	24,2
30-35 Yaş	87	20,2	Ön Lisans	61	14,2
36-41 Yaş	61	14,2	Üniversite	144	33,4
42-47 Yaş	70	16,3	Lisansüstü	60	14,0
48 Yaş ve üstü	89	20,7	Toplam	430	100,0
Toplam	430	100,0			
Cinsiyet	Frekans	Yüzde(%)	Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Kadın	180	41,9	Evli	300	69,8
Erkek	250	58,1	Bekâr	130	30,2
Toplam	430	100,0	Toplam	430	100,0
Gelir Dağılımı	Frekans	Yüzde(%)	Meslek Türü	Frekans	Yüzde
1600 TL'den az	79	18,4	Memur	94	21,9
1601-2200 TL	70	16,3	Ev Hanımı	49	11,4
2201-2800 TL	57	13,3	İşçi	34	7,9
2801-3400 TL	48	11,2	Serbest Meslek	57	13,2
3401-4000 TL	48	11,2	Öğrenci	29	6,7
4001-4600 TL	49	11,4	Özel Sektör	85	19,8
4601-7200 TL	61	14,2	Akademisyen	37	8,6
7201 TL ve üzeri	18	4,2	Esnaf	45	10,5
Toplam	430	100,0	Toplam	430	100,0
Banka Türü	Frekans	Yüzde	Aracı Türü	Frekans	Yüzde
Katılım Bankası	219	50,9	Katılım Bankaları	213	49,53
Mevduat Bankası	211	49,1	Mevduat Bankaları	176	40,93
Toplam	430	100,0	Sigorta Acenteleri	41	9,54
Sahip Olunan BES Sayısı	Frekans	Yüzde	Toplam	Frekans	Yüzde
Yok	259	60,2	Diğer Aile Bireylerinin BES'e Sahip Olma Durumu		
Bir	132	30,7	Yok	343	79,8
İki	26	6,1	Var (Eşim)	53	12,3
Üç	13	3,0	Var (Çocuklarım)	34	7,9
Toplam	430	100,0	Toplam	430	100,0

Çalışmaya katılanların cinsiyete göre dağılımına bakıldığında %41,9'unun kadın, %58,1'nin erkek olduğu görülmektedir. Yine katılımcıların %69,8'i evli bireylerden oluşurken, %30,2'si ise bekâr bireylerden oluşmaktadır. Çalışmaya katılanların %10'u 18-23 yaş grubundakiler, %16,3'ü 42-47 yaş grubundakiler ve %20,7'si ise 48 yaş ve üstü grubundakilerden oluşmaktadır. Eğitim durumuna bakıldığında ise katılımcıların %14,2'si İlköğretim mezunu, %33,5'i Üniversite mezunu ve %14'ü ise Lisansüstü mezun durumundadır. Gelir durumuna göre ise en yüksek katılım %18,4 ile 1600 TL'den daha az kazananlardan oluşurken, en düşük katılım %4,2 ile 7201 TL ve üzeri geliri olan kişilerden oluşmaktadır. Diğer gruplar ise birbirine çok yakın dağılım göstermektedir. Meslek türlerine göre ise katılımcıların %21,9'u Memurlardan, %11,4'ü Ev hanımlarından, %19,8'si Özel Sektörde çalışanlardan, %8,6'sı Akademisyenlerden ve %10,5'i ise Esnaflardan oluşmaktadır.

Çalışmayan katılanların hangi banka türü ile çalıştığına başka bir deyişle hangi banka türünün müşterisi olduğuna dair frekans dağılımları Tablo 1'de görüldüğü gibidir. Buna göre katılımcıların %50,9'u Katılım Bankalarını (Vakıf Katılım, Kuveyt Türk, Albaraka, Ziraat

Katılım, Türkiye Finans) kullanırken, %49,1'i ise Mevduat Bankalarını (Vakıfbank, Ziraat Bankası, Garanti, İŞ, Yapı kredi, ING, Akbank ve diğerleri) kullanmaktadır. Çalışmaya katılan bireylerin hangi aracı kuruluş aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi satın almak istediğine dair dağılımına bakıldığında, katılımcıların %49,5'u Katılım Bankalarını, %40,9'u Mevduat Bankalarını ve %9,5'u ise Sigorta Acentelerini tercih etmektedir. Katılımcıların %60,2'sinin bireysel emekliliği yokken, %30,7'sinin bir tane bireysel emeklilik sahibi olduğu görülmektedir. Son olarak çalışmaya katılan bireylerin kendi ailelerindeki eşlerinin ya da çocuklarının bireysel emeklilik sistemine sahip olup olmadığını gösteren dağılıma göre katılımcıların %79,8'inin aile bireylerinde bireysel emeklilik sahibi olma durumu yokken, %12,3'ünün eşinin ve %7,9'unun ise çocuklarının bireysel emekliliklerinin olduğu görülmektedir.

2. Bağımsız Örneklem T Testine İlişkin Bulgular

a. Değişkenlerin Cinsiyete Göre Karşılaştırmaları

İki değişkenin katılımcıların cinsiyetine göre değişip değişmediği Bağımsız Örneklem T Testi aracılığıyla test edilmiştir. Tablo 2'ye göre BESSN ve BESSD değişkenleri katılımcıların cinsiyetlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Buna göre araştırmacı tarafından kurulan hipotezlerden H1a ve H1b hipotezleri reddedilmiştir. Yani tüketicilerin bireysel emeklilik sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışı değişkenlerinin karşılaştırılmasında cinsiyet anlamlı bir farklılığa sebep olmamaktadır.

Tablo 2. Değişkenlerin Cinsiyete Göre T Testi sonuçları

	Cinsiyet	n	Ort.	Std. Sapma	t	p
BESSN	Kadın	180	3,8967	,95986	0,795	,685
	Erkek	250	3,9344	,94347		
BESSD	Kadın	180	3,7843	,95519	0,778	,810
	Erkek	250	3,8067	,95220		

b. Değişkenlerin Medeni Duruma Göre Karşılaştırmaları

Katılımcıların medeni durumları “Evli” ve “Bekâr” olarak iki grupta ele alınmıştır. Buna göre BESSN ve BESSD değişkenlerinin medeni duruma göre karşılaştırılmasında Bağımsız Örneklem T Testi kullanılmıştır. Tablo 3'e göre BESSN ve BESSD değişkenleri katılımcıların medeni durumlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Buna göre araştırmacı tarafından kurulan H4a ve H4b hipotezleri reddedilmiştir. Yani bireysel emeklilik sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışı değişkenlerinin karşılaştırılmasında medeni durum anlamlı bir değişikliğe sebep olmamaktadır.

Tablo 3. Değişkenlerin Medeni Duruma Göre T Testi Sonuçları

	Medeni Durum	n	Ort.	Std. Sapma	t	p
BESSN	Evli	300	3,9547	,94480	0,432	,232
	Bekâr	130	3,8354	,95851		
BESSD	Evli	300	3,8250	,91156	0,036	,360
	Bekâr	130	3,7333	1,04147		

c. Değişkenlerin Müşterisi Olunan Banka Türüne Göre Karşılaştırmaları

Tablo 4'e göre BESSN ve BESSD değişkenleri bireylerin kullandıkları/müşterisi oldukları banka türlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedirler ($p<0,05$). Buna göre araştırmacı tarafından kurulan H7a ve H7b hipotezleri kabul edilmiştir. Yani tüketicilerin bireysel emeklilik sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışı değişkenleri tercih edilen banka türüne göre değişmektedir.

Tablo 4. Değişkenlerin Müşterisi Olunan Banka Türüne Göre T Testi Sonuçları

	Kullanılan Banka	n	Ort.	Std.	t	p
--	------------------	---	------	------	---	---

	Türü			Sapma		
BESSN	Katılım Bankası	219	4,1644	,82729	0,010	,000
	Mevduat Bankası	211	3,6635	1,00131		
BESSD	Katılım Bankası	219	4,0472	,82615	0,008	,000
	Mevduat Bankası	211	3,5379	1,00587		

BESSN ve BESSD değişkenlerinin ortalamalarına bakıldığında, her iki değişkenin de katılım bankasını tercih edenlerin daha yüksek bir ortalamaya sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla katılım bankası müşterilerinin, mevduat bankası müşterilerine nazaran bireysel emeklilik sistemi satın alma niyeti ve satın alma davranışı gösterme ihtimallerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

2. Tek Yönlü Varyans Analizi Testine İlişkin Bulgular

a. Değişkenlerin Yaş Göre Karşılaştırmaları

Yaş değişkeni ikiden fazla gruptan oluştuğundan dolayı bu değişkene göre iki değişkenin farklılık gösterip göstermediği Tek Yönlü Varyans Analizi ile test edilebilir. Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları Tablo 5’de görüldüğü gibidir.

Tablo 5. Değişkenlerin Yaş Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	9,658	5	1,932	2,172	,056
	Gruplar İçi	377,053	424	,889		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	7,112	5	1,422	1,579	,165
	Gruplar İçi	382,023	424	,901		
	Toplam	389,136	429			

Buna göre bu iki değişken de bireylerin yaşlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Dolayısıyla BESSN ve BESSD değişkenlerinin yaş gruplarına göre değişmediği söylenebilir. Böylelikle H2a ve H2b hipotezleri reddedilmiştir.

b. Değişkenlerin Eğitim Düzeyine Göre Karşılaştırmaları

İki değişkenin Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları ise Tablo 6’da görüldüğü gibidir. Buna göre BESSN ve BESSD değişkenleri bireylerin eğitim düzeylerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Buna göre H3a ve H3b hipotezleri reddedilmiştir. Başka bir deyişle BESSN ve BESSD değişkenleri eğitim düzeyine göre değişmemektedir.

Tablo 6. Değişkenlerin Eğitim Düzeylerine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	2,628	4	,657	,727	,574
	Gruplar İçi	384,083	425	,904		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	4,305	4	1,076	1,189	,315
	Gruplar İçi	384,830	425	,905		
	Toplam	389,136	429			

c. Değişkenlerin Aylık Ortalama Gelire Göre Karşılaştırmaları

İki değişkenin Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları Tablo 7’de görüldüğü gibidir. Buna göre BESSD değişkeni bireylerin aylık ortalama gelir düzeylerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ancak BESSN değişkeni ise aylık ortalama gelir düzeylerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Buna göre H5b hipotezi

kabul edilirken; H5a hipotezi reddedilmiştir. Başka bir deyişle BESSD değişkeni aylık ortalama gelir düzeyine göre değişirken, BESSN değişkeni ise aylık ortalama gelir düzeyine göre değişmemektedir.

Tablo 7. Değişkenlerin Gelir Düzeylerine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	10,130	7	1,447	1,622	,127
	Gruplar İçi	376,581	422	,892		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	17,267	7	2,467	2,799	,007
	Gruplar İçi	371,869	422	,881		
	Toplam	389,136	429			

BESSD değişkenindeki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını görmek için çoklu karşılaştırma testi yapılması gerekmektedir. Buna göre BESSD (Levene=0,904; p=0,503>0,05) değişkeninin varyansı homojen olduğu için çoklu karşılaştırma testi olarak Tukey kullanılmıştır. Tukey çoklu karşılaştırma test sonuçları Tablo 8'deki gibidir. Tablo 8'e göre aylık ortalama 2201-2800 TL grubundakilerin ortalaması, 4001-4600 TL grubundakilere göre ve 7201 TL ve üzeri geliri olan grubundakileri ortalaması 4001-4600 TL grubundakilere göre daha yüksektir. Başka bir ifadeyle bireylerin gelir durumu arttıkça bireysel emeklilik satın alma davranışı gösterme olasılıkları artmaktadır denilebilir.

Tablo 8. BESSD Değişkeni Çoklu Karşılaştırma Sonuçları

Bağımlı Değişken	(I) Aylık Gelir	(J) Aylık Gelir	Ortalama Farkı (I-J)	Standart Hata	p	95% Güven Aralığı		
						Alt Sınır	Üst Sınır	
BESSD Tukey	2201-2800 TL	1600 TL'den az	,15294	,16314	,982	-,3440	,6499	
		1607-2200 TL	,26671	,16748	,755	-,2435	,7769	
		2801-3400 TL	,25183	,18390	,871	-,3084	,8120	
		3401-4000 TL	,38030	,18390	,438	-,1799	,9405	
		4001-4600 TL	,63916*	,18288	,012	,0821	1,1962	
		4601-7200 TL	,41679	,17293	,239	-,1100	,9436	
		7201 TL ve üzeri	-,16715	,25380	,998	-,9403	,6060	
		4001-4600 TL	1600 TL'den az	-,48622	,17070	,086	-1,0062	,0338
			1607-2200 TL	-,37245	,17485	,397	-,9051	,1602
			2201-2800 TL	-,63916*	,18288	,012	-1,1962	-,0821
			2801-3400 TL	-,38733	,19064	,462	-,9680	,1934
			3401-4000 TL	-,25886	,19064	,876	-,8396	,3219
	4601-7200 TL		-,22237	,18008	,921	-,7709	,3262	
	7201 TL ve üzeri	1600 TL'den az	,32009	,24517	,897	-,4268	1,0669	
		1607-2200 TL	,43386	,24808	,655	-,3218	1,1896	
		2201-2800 TL	,16715	,25380	,998	-,6060	,9403	
		2801-3400 TL	,41898	,25945	,741	-,3714	1,2093	
		3401-4000 TL	,54745	,25945	,410	-,2429	1,3378	
		4001-4600 TL	,80631*	,25873	,041	,0182	1,5944	
	4601-7200 TL	,58394	,25180	,286	-,1831	1,3510		

d. Değişkenlerin Meslek Türlerine Göre Karşılaştırmaları

İki değişkenim Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları ise Tablo 9’da görüldüğü gibidir. Buna göre BESSD değişkeni bireylerin meslek türlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Ancak BESSN değişkeni ise meslek türlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p > 0,05$). Buna göre H_0 hipotezi kabul edilirken, H_1 hipotezi reddedilmiştir. Başka bir deyişle BESSD değişkeni meslek türlerine göre değişirken; BESSN değişkeni ise meslek türlerine göre değişmemektedir.

Tablo 9. Meslek Türlerine Göre Değişkenlerin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	7,207	7	1,030	1,145	,334
	Gruplar İçi	379,504	422	,899		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	20,180	7	2,883	3,297	,002
	Gruplar İçi	368,955	422	,874		
	Toplam	389,136	429			

BESSD değişkenindeki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını görmek için çoklu karşılaştırma testi yapılması gerekmektedir. Buna göre BESSD değişkeninin varyansı homojen (Levene=0,904; $p = 0,503 > 0,05$) olduğu için Tukey testi kullanılmıştır. Tukey test sonuçları Tablo 10’da görüldüğü gibidir. Tablo 10’a göre “İşçi” grubundakilerin ortalamalarının “Memur” grubundakilere göre daha yüksek olduğu; ayrıca “Özel Sektör” grubundakilerin “Memur” grubundakilere göre daha yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Buna göre bireysel emeklilik sistemi satın alma davranışının meslek türlerine göre farklılaştığını söyleyebiliriz.

Tablo 1. BESSD Değişkeni Çoklu Karşılaştırma Sonuçları

Bağımlı Değişken	(I) Meslek	(J) Meslek	Ortalama Farkı (I-J)	Standart Hata	p	95% Güven Aralığı		
						Alt Sınır	Üst Sınır	
BES Satın Alma Davranışı	Tukey	Memur	Ev Hanımı	-,34310	,16475	,428	-,8450	,1588
			İşçi	-,61191*	,18713	,025	-1,1819	-,0419
			Ser. Meslek	-,29930	,15697	,547	-,7775	,1789
			Öğrenci	-,34568	,19862	,661	-,9507	,2593
			Özel Sektör	-,55015*	,13995	,002	-,9765	-,1238
			Akademisyen	-,02089	,18147	1,000	-,5737	,5319
		Esnaf	-,24492	,16950	,836	-,7612	,2714	
		İşçi	Memur	,61191*	,18713	,025	,0419	1,1819
		Ev Hanımı	,26881	,20870	,903	-,3669	,9046	
		Ser. Meslek	,31261	,20262	,784	-,3046	,9298	
		Öğrenci	,26623	,23635	,951	-,4538	,9862	
		Özel Sektör	,06176	,18974	1,000	-,5162	,6397	
	Akademisyen	,59102	,22214	,138	-,0857	1,2677		
	Esnaf	,36699	,21247	,669	-,2802	1,0142		
	Özel Sektör	Memur	,55015*	,13995	,002	,1238	,9765	
	Ev Hanımı	,20704	,16772	,921	-,3039	,7179		
	İşçi	-,06176	,18974	1,000	-,6397	,5162		
	Ser. Meslek	,25084	,16008	,770	-,2368	,7385		
	Öğrenci	,20446	,20108	,972	-,4081	,8170		
	Akademisyen	,52925	,18416	,081	-,0317	1,0902		
	Esnaf	,30523	,17238	,640	-,2199	,8303		

e. Değişkenlerin Aracı Türüne Göre Karşılaştırmaları

Tüketicilerin bireysel emeklilik sistemini satın alabileceği ya da sisteme katılabileceği kuruluşlar üç seçenek olarak ele alınmıştır. İki den fazla grup söz konusu olduğu için iki değişkenin aracı türüne göre farklılık gösterip göstermediği Tek Yönlü Varyans Analizi ile analiz edilmiştir.

İki değişkenin Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları ise Tablo 11’de görüldüğü gibidir. Buna göre BESSN ve BESSD değişkenleri bireylerin tercih ettikleri aracı türlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Buna göre H8a ve H8b hipotezleri kabul edilmiştir. Başka bir deyişle BESSN ve BESSD değişkenleri aracı türlerine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 11. Tercih Edilen Aracı Türüne Göre Değişkenlerin Tek Yönlü ANOVA Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	28,737	2	14,369	17,139	,000
	Gruplar İçi	357,974	427	,838		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	31,710	2	15,855	18,941	,000
	Gruplar İçi	357,426	427	,837		
	Toplam	389,136	429			

BESSN ve BESSD değişkenlerindeki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını görmek için çoklu karşılaştırma testi yapılması gerekmektedir. Buna göre BESSN değişkeninin varyansı homojen olmadığı (Levene=3,804; $p=0,0023 < 0,05$) için ve BESSD faktörün varyansı homojen olmadığı (Levene=3,132; $p=0,0045 < 0,05$) için çoklu karşılaştırma testi olarak Tamhane’s T2 testi kullanılmıştır. Buna göre bireysel emeklilik sistemi satın alırken aracı türü olarak “Katılım Bankasını” tercih edenlerin BESSN ve BESSD değişkeni ortalamaları hem “Mevduat Bankası” hem de “Sigorta Acenteleri” ni tercih edenlere göre daha yüksektir.

f. Değişkenlerin Sahip Olunan Bireysel Emeklilik Sayısına Göre Karşılaştırmaları

Bireylerin teorik olarak satın alabilecekleri bireysel emeklilik sayısı sınırsızdır. Ancak burada katılımcılara dört seçenekli bir soru sorulduğundan, iki değişkenin, sahip olunan bireysel emeklilik sayısına göre farklılık gösterip göstermediği Tek Yönlü Varyans Analizi ile test edilmiştir.

İki değişkenin Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları ise Tablo 12’de görüldüğü gibidir. Buna göre BESSN değişkeni bireylerin sahip oldukları bireysel emeklilik sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p > 0,05$). Ancak BESSD değişkeni ise bireylerin sahip oldukları bireysel emeklilik sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Buna göre H9a hipotezi reddedilirken, H9b hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir deyişle BESSN değişkeni bireylerin sahip oldukları bireysel emeklilik sisteminin sayısına göre farklılık göstermezken; BESSD değişkeni ise farklılık göstermektedir.

Tablo 12. Sahip Olunan Bireysel Emeklilik Sayısına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	3,238	3	1,079	1,199	,310
	Gruplar İçi	383,473	426	,900		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	9,723	3	3,241	3,639	,013
	Gruplar İçi	379,412	426	,891		
	Toplam	389,136	429			

BESSD değişkenindeki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını görmek için çoklu karşılaştırma testi yapılması gerekmektedir. Buna göre BESSD değişkeninin varyansı homojen olduğu (Levene=1,143; $p=0,331>0,05$) için çoklu karşılaştırma testi olarak Tukey testi kullanılmıştır. Tukey testi sonuçlarına göre “Bir” adet bireysel emekliliği olanların “Yok” grubundakilere göre bireysel emeklilik satın alma davranışı ortalaması daha yüksektir. Buna göre bireylerin sisteme dâhil olması sonucu sonraki bireysel emeklilik satın alma süreçlerinde sisteme hiç girmeyenlere göre daha iştahlı olduğu ve tercih etme anlamında hiç almayanlara göre daha olumlu yaklaştıkları söylenebilir.

g. Değişkenlerin Diğer Aile Bireylerinin Bireysel Emeklilik Sahipliğine Göre Karşılaştırmaları

Katılımcılara, kendisi dışında eşinde ya da çocuklarında bireysel emeklilik olup olmadıkları sorulmuştur. Üç seçenekli olarak sorulan bu soru da değişkenlerin farklılık gösterip göstermediği Tek Yönlü Varyans Analizi ile test edilmiştir.

İki değişkenin Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçları ise Tablo 13’de görüldüğü gibidir. Buna göre BESSN ve BESSD değişkenleri diğer aile bireylerinin bireysel emekliliğe sahip olma durumlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Buna göre H10a ve H10b hipotezleri reddedilmiştir. Başka bir deyişle BESSN ve BESSD değişkenleri diğer aile bireylerin bireysel emeklilik sistemine sahip olma durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

Tablo 13. Diğer Aile Bireylerinin Bireysel Emekliliğe Sahip Olma Durumuna Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
BESSN	Gruplar Arası	,402	2	,201	,222	,801
	Gruplar İçi	386,309	427	,905		
	Toplam	386,711	429			
BESSD	Gruplar Arası	,161	2	,080	,088	,916
	Gruplar İçi	388,975	427	,911		
	Toplam	389,136	429			

3. İç Tutarlılık Analizine İlişkin Bulgular

Güvenirlilik, ölçeğin birbirini izleyen ölçümlerde istikrarlı sonuçlar vermesini ifade eder. Ölçek güvenirliği, “Test-Yeniden Test, Alternatif Form, İkiye Bölme ve Alfa Yöntemi” ile sağlanır. Bu çalışmada Cronbach Alfa yöntemi kullanılarak kullanılan ölçeğin güvenirliği test edilmiştir.

İç tutarlılığın ölçütü olarak kabul gören Cronbach α katsayısının 0.40’ın altında bir değer alması ölçeğin “**güvenilir olmadığını**”, 0.40-0.59 arasında olması ölçeğin “**düşük güvenilirlikte**” olduğunu, 0.60-0.79 arasında değer alması ölçeğin “**oldukça güvenilir**” olduğunu ve 0.80-1.00 arasında olması ölçeğin “**yüksek güvenilirlikte**” olduğunu ifade etmektedir (Tavşancıl, 2014:29).

Değişkenlerin Cronbach α katsayıları Tablo 14’de görüldüğü gibidir. Buna göre BESSN için **0,782** ve BESSD için **0,843**. Ölçeğin tamamının Cronbach α katsayısı ise **0,884** bulunmuştur. Bu sonuçlara BESSN değişkeni oldukça güvenilir iken, BESSD değişkeni ise yüksek güvenirlik göstermektedir. Ölçeğin tamamı ise yüksek güvenirlik göstermektedir.

Tablo 14. Ölçeğin Tümü ve Değişkenlere İlişkin İç Tutarlılık Katsayıları

Değişkenler	Madde Sayısı	Cronbach Alpha Katsayısı (α)
BES Satın Alma Niyeti	5	0,782
BES Satın Alma Davranışı	6	0,843
Toplam	11	0,884

SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma kapsamında Bireysel Emeklilik Sistemi satın alma niyet ve satın alma davranışlarının demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği Sivas ili şehir merkezinde toplanan veriler üzerinden incelenmiştir. Bu amaçla bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir.

Analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre Bireysel Emeklilik Sistemi Satın Alma Niyeti değişkeni *müşterisi olunan banka türü ve aracı türü* gibi değişkenlere göre anlamlı bir farklılık gösterirken diğer tüm değişkenlere göre bir farklılık göstermemektedir. Yine Bireysel Emeklilik Sistemi Satın Alma Davranışı değişkeni de *aylık gelir, meslek türü, müşterisi olunan banka türü, aracı türü ve sahip olunan bireysel emeklilik sayısı* gibi değişkenlere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Ancak cinsiyet, yaş, medeni durum, aylık gelir, eğitim düzeyi ve diğer aile bireylerinin bireysel emeklilik sahipliği gibi değişkenlere göre ise anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Analiz sonuçlarına göre denilebilir ki bireylerin müşterisi oldukları ve bireysel emeklilik yaptırmayı düşündüğü banka ve sigorta acenteleri gibi aracı kuruluşlar, onların bireysel emeklilik satın alma tercihlerinde farklılıklara sebep olmaktadır. Özellikle katılım bankası müşterilerinin diğer banka müşterilerine ve sigorta acentelerini tercih edenlere göre bireysel emeklilik satın alma konusunda niyet ve davranış olarak daha istekli oldukları söylenebilir. Bununla birlikte gelir durumu ve daha önce bireysel emeklilik yaptırmama durumu da bireysel emeklilik satın alma davranışı üzerinde bir farklılığa sebep olmaktadır. Yüksek gelir grubundaki bireylerin bireysel emeklilik satın alma konusunda daha düşük gelir grubundakilere göre daha istekli oldukları grup ortalamalarından anlaşılmaktadır. Yine sisteme daha önce katılmış olan bireylerin bireysel emeklilik yaptırmama konusunda, daha önce hiç bireysel emeklilik sistemi almamış kişilere göre daha istekli oldukları tespit edilmiştir. Bu duruma, daha önce bireysel emeklilik yaptıranların, sistemin avantajlarını ve faydalarını daha iyi bilmelerinin katkısı olduğu söylenebilir.

Araştırmanın sadece Sivas ili şehir merkezinde yapılması, zaman ve maliyet gibi zorluklardan dolayı örneklem sayısının fazla olmaması ve kullanılan istatistiksel teknikler bu çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Daha geniş kapsamlı, daha büyük sayıda örneklem gruplarıyla daha farklı istatistiksel teknikler kullanılması halinde bu konuda daha iyi sonuçlara ulaşılması mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

- ALTINTAŞ, K. M, (2009), “Belirlenmiş Katkı Esaslı Emeklilik Planlarında Finansal Eğitimin Önemi: Katılımcıların Finansal Okur Yazarlığı Çerçevesinde Alternatif Bir Yatırım Eğilimi Modeli”. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*. 5 (9). 151-176.
- APAK, S. ve TAŞCIYAN, K.H. (2010), “Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sisteminin Gelişimi”. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt 2, Sayı 2, 121-129.
- BAŞ, Türker (2006), *Anket Nasıl Hazırlanır, Uygulanır, Değerlendirilir?* , 4. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2013, Emeklilik Gözetim Merkezi.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2016, Emeklilik Gözetim Merkezi.
- Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu. Kanun No:4632, Resmi Gazete No: 24366, Resmi Gazete Tarihi: 07.04.2001.
- ÇAKIR, Derya ve SELVİ, M. Selim, (2018), “Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Pazarlama Sorunları ve Tüketicilerin Tutumları”, *Researcher: Social Science Studies*, Cilt 6, Sayı 1, 97-126.

- ÇÖMLEKÇİ, İ. ve GÖKMEN, O. (2017), “Bireysel Emeklilik Sistemine Katılmada Etkili Olan Faktörler: Tr42 Bölgesinde Bir Araştırma”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10 (49), 586-587.
- DAYKİN, Chris, (2002), “Pension Reform Developments around the World.” International Conference on Applied Statistics, Actuarial Science and Financial Mathematics 17th Tuesday: The Department of Statistics and Actuarial Science, The University of Hong Kong. 1-36.
- ELBİL, Candaş. (2015), Bireysel Emeklilik Sisteminde Faizsiz Yaklaşım: Türkiye Örneği. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- ELVEREN, Y. Adem ve SARA, Hsu, (2007), “Gender Gaps In The Individual Pension System In Turkey”, Working Paper, University of Utah, Department of Economics, No. 2007-06.
- GUTİERREZ, A. C. (2001), “ Principles and Practices of Social Security Reform.” *IAA International Seminar on Pensions, International Social Security Association (ISSA)*. Brighton. 1-13.
- GÜNEŞ, Hidayet (2015), Bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelik Tutum Ve Davranışları: Karabük İlinde Bir Alan Araştırması. Karabük: Karabük Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- GÜZEL, Ali ve OKUR, Ali Rıza. (2004), *Sosyal Güvenlik Hukuku*. 10. Baskı. İstanbul.
- KARAGÖZ, Yalçın (2016), *SPSS ve AMOS 23 Uygulamalı İstatistiksel Analizler*, 1. Basım, Nobel Yayıncılık, Ankara.
- KAYDU, Zerrin, (2006), Bireysel Emeklilik Sisteminde Tüketici Profillerinin Farklılaşması: Antalya Ve Isparta İllerinin Karşılaştırılması Örneği, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ORHAN, Mehmet, (2016), Bireysel Emeklilik Sistemi Ve Genç Tüketicilerin Algı Ve Tutumları Üzerine Bir Araştırma, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- ÖZDAMAR, Kazım (2013), *Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi Cilt 2*, Geliştirilmiş 9. Baskı, Ankara: Nisan Kitapevi.
- ŞAHİN, Şule, TILIÇ, R., Helga ve ELVEREN, Y., Adem (2010), “The Individual Pension System In Turkey: A Gendered Perspective”, *Ekonomik Yaklaşım*, 21(77), 115-142.
- YAZICI, Selamet, (2015), Bireysel Emeklilik Sistemi Ve Türkiye Uygulaması. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

İnternet Kaynakları

http://web2.egm.org.tr/webegm2/chart/besgosterge/wg_sirketview_tablolu.asp?raportip=10
(E.T.: 07.05.2018).

(<http://mustafaotrar.net/istatistik/bagimsiz-iliskisiz-gruplar-t-testi/>). (E.T.: 03.07.2018).

BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN LOJİSTİK İŞLETMELERİNİN FİNANSAL PERFORMANSLARININ TOPSIS VE VIKOR YÖNTEMLERİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Cenk TUFAN¹

Yunus KILIÇ²

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören lojistik hizmet sağlayıcı işletmelerin finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile değerlendirilmesidir. Performans değerlendirmesi amacıyla işletmelerin finansal oranlarından faydalanılmıştır. Bu kapsamda, altı adet lojistik sektörü işletmesinin 2014-2018 yılları arası finansal tablo verileri kullanılmıştır. İşletmelerin finansal performansları TOPSIS ve VIKOR yöntemlerine göre ayrı ayrı değerlendirilmiş olup bulgular yöntemler açısından kıyaslanarak yorumlanmıştır. Finansal performansı yüksek olan işletmeler analiz yöntemine göre farklılık gösterirken her iki yönteme göre de finansal performansı düşük olan işletmelerde benzerlik söz konusu olmuştur. Finansal oranlar incelendiğinde, finansal performansı yüksek olan işletmelerin genel olarak aktif kârlılık oranı, özkaynak kârlılık oranı ve aktif devir hızının diğer işletmelere kıyasla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Finansal performansı düşük olan işletmelerde ise bu oranların diğer işletmelere kıyasla daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal performans değerlendirmesi, Lojistik sektörü, TOPSIS, VIKOR

Financial Performances Evaluation Logistics Companies Listed In Borsa Istanbul By Topsis and Vikor Methods

Abstract

The aim of this study is to evaluate the financial performances of logistic service provider companies which are listed in Borsa İstanbul by using TOPSIS and VIKOR methods. For the purpose of performance evaluation, the financial ratios of the companies were utilized. In this context, the financial statement data of six logistics sector companies between 2014-2018 were used. The financial performances of the companies were evaluated separately according to TOPSIS and VIKOR methods and findings were compared in terms of method. While the companies with high financial performance differed according to the analysis method, there was similarity in the companies which were low financial performance compared to both methods. When the financial ratios are analyzed, in the high performance companies it is observed that the return on asset, return on equity and assets turnover ratios are higher than other companies. In companies with low financial performance, these ratios were found to be lower compared to other companies.

Keywords: Financial performance evaluation, Logistics industry, TOPSIS, VIKOR

GİRİŞ

Son yıllarda, bilgi teknolojisi alanındaki gelişmeler, piyasa talebindeki istikrarsızlık ve şiddetli rekabet sebebi ile üreticiler, maliyetleri düşürme, stokları azaltma, kaliteyi ve hizmeti geliştirme, müşteri memnuniyetini artırma, teslimat tarihini kısaltma, verimliliği ve rekabet bilincini yükseltme gibi ciddi zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Eğer üreticiler hem kendi iç

¹ Dr., Bölge Amiri, Ticaret Bakanlığı, tufancenk1@gmail.com

² Dr. Öğr. Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, yunus.kilic@hku.edu.tr

kaynaklarını kullanıp hem de bunları dış kaynaklarla birleştirebilirlerse, baş döndürücü rekabet ortamında hayatta kalma ve gelişme için bir avantaj sağlayabilirler (Wu ve Liu, 2011:109).

Rekabetçi baskılardaki bu artış, birçok işletmeyi maliyet ve hizmet avantajları için işletme stratejilerinin bir parçası olan lojistik hizmetlerini geliştirmeye zorlamıştır (McGinnis ve Kohn, 2002:2). Lojistik, müşterilerin teslimat gereksinimlerini uygun bir maliyetle yerine getirerek katma değer yaratan bir faaliyettir. Bu nedenle lojistik hizmet performansı, bir sağlayıcının talep edilen ürünleri istenen teslim süresi içerisinde kabul edilebilir bir maliyetle tutarlı bir şekilde teslim etme kabiliyeti olarak değerlendirilmektedir. Tedarikçiler ve müşteriler arasındaki sınırları ortadan kaldıran endüstriyel hizmetlerin benzersiz bir alt kümesi olan lojistik hizmetler, başarılı tedarik zinciri operasyonları için giderek daha önemli hale gelmektedir (Stank vd., 2003:27).

İş dünyasındaki artan rekabet, aynı zamanda işletmeleri ana faaliyet alanlarına odaklanmaya ve ana faaliyet alanları dışındaki işlerde ise dış kaynak kullanmaya teşvik etmektedir. Ayrıca, günümüzde birçok üretici ve perakendeci, ürünlerini ve hizmet inovasyonlarını pazara hızlı bir şekilde tanıtılabilmek için lojistik faaliyetlerini, dış kaynak kullanımı şeklinde lojistik hizmet sağlayıcılarından temin etmeye çalışmaktadır. Dış kaynak kullanımı, işletmelerin yüksek rekabet gücüne ulaşmasına olanak sağlayan işletme uygulamalarından biridir. Basit bir şekilde tanımlamak gerekirse, dış kaynak kullanımı, hizmet faaliyetlerinin bir kısmını veya tümünü başka işletmelerden tedarik etmesi demektir. Bu sayede, işletmeler esnekliklerini artırabilmekte ve öz yeteneklerine veya kendi temel faaliyetlerine odaklanabilmektedir (Sumantri, 2017:119).

Genel olarak bir lojistik hizmet sağlayıcısı, müşteri konumundaki bir işletmenin lojistik işlevlerinin tamamını veya bir kısmını dış kaynak kullanımı şeklinde temin ettiği bir diğer işletmeyi ifade etmektedir (Coyle vd., 1996; Delfmann vd., 2003). Bu, en azından nakliye ve depolama fonksiyonlarının yönetilmesi ve işletilmesinden oluşmaktadır. Bu tür işletmeler, ayrıca malzeme yönetim hizmetleri (ör. envanter yönetimi), enformasyonla ilgili hizmetler (ör. takip ve izleme) ve katma değerli hizmetler (ör. ikincil montaj) gibi başka hizmetler de sağlayabilmektedir (Berglund vd., 1999:62). Müşterilerin artan gereksinimlerini tek elden karşılamak için birçok lojistik hizmet sağlayıcısı, bu hizmetlerin kapsamını genişletecek girişimlerde bulunmaktadır. Lojistik hizmet sağlayıcıları, ayrıca dış kaynak kullanan müşterilerinin faaliyetlerinin kalitesini belirledikleri ve işletmelerin lojistik kaynak ve yeteneklerini geliştirip, artırdıkları için dolayısıyla tedarik zincirinde önemli bir rol oynamaktadır. Geniş bir bakış açısı ile ifade etmek gerekirse, bu hizmet sağlayıcıları işletme performansını artırarak rekabet avantajı sağlamaktadır (Murphy ve Daley, 2001:153).

Günümüzde işletmeler kalite ve üretim maliyetleri açısından karşılaştırıldıklarında hemen hemen eşit düzeylerde bulunmaktadır. Dolayısıyla işletmeler, sundukları lojistik hizmetleri sayesinde rakipleri karşısında kendilerine avantaj sağlayabilmektedir (Gökalp, 2014:214).

Paketleme, depolama, nakliye ve gümrükleme işlemleri ile son kullanıcıya ulaşımı da içeren lojistik hizmetleri sektörü, global alanda önemini artırmaktadır. Ticari faaliyetleri daha verimli ve etkili olan ülkelerde lojistik altyapısının daha gelişmiş olduğu gözlemlenmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2013). Bunun yanı sıra, petrol piyasalarında yaşanan fiyat dalgalanmaları ve son dönemlerde görülen küresel ekonomik krizler, lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin maliyetlerini ve dolayısıyla performanslarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sebeple de, bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler açısından performanslarına etki eden temel finansal kriterlerin dikkatlice incelenip değerlendirilmesi gerekmektedir. Performans, işletmelerin amaç ve hedefleri doğrultusunda elde edilen sonuçları nitel ve nicel açıdan değerlendirmede kullanılan bir kavramdır. Performans genel anlamda, işletme faaliyetlerindeki etkinlik, etkililik ve verimliliği ifade etmektedir. Daha teknik bir ifade ile işletmenin faydalandığı kaynaklar, ürün ve hizmet faaliyetlerinin sonuçlarını izleyebilmek amacıyla

sistematiik olarak ve kesintisiz bir biçimde verilerin toplanması, bunların analiz edilip, raporlanması süreci olarak ifade edilebilir. Bu tanıma uyarak, işletmelerin sağlıklı biçimde karar verip, etkin bir biçimde planlama ve diğer faaliyetlerde bulunabilmesi için belirli periyotlarda performans analizleri yapması gerekmektedir (Uygurtürk ve Korkmaz, 2012:96).

Ülkemizin, Avrupa ve Asya kıtalarını birleştiren bir köprü durumunda olması, ayrıca etrafının denizlerle çevrili olması gibi hususlar dikkate alındığında, lojistik sektörünün ülkemiz ekonomisi açısından ne derece önemli olduğu göz önüne serilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye ayrıca Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarına ulaşımında kilit bir unsur durumundadır. Bu jeopolitik konumu göz önüne alındığında doğal olarak bir lojistik üs konumunda olan ülkemizde, ekonomideki payı her geçen gün artmakta olan lojistik hizmetleriyle uğraşan işletmelerin faaliyet sonuçlarının değerlendirilmesi bu konu ile ilgili araştırma yapılması gerekçesini güçlendirmektedir (Ayaydın vd., 2017:78).

Finansal performans sayesinde, işletmenin finansal durumu ile ilgili olarak paydaşlara gerekli bilgilendirmeler yapılmaktadır. Bir işletme ile ilgili olarak devlet kurumlarının, kredi verecek kurumların, ortakların ve yöneticilerin gelecek ile ilgili alacağı kararlar işletmelerin finansal performanslarından etkilenmektedir. Aynı zamanda iç ve dış paydaşlar ile yatırımcılar açısından da son derece değerli bir istihbarat unsuru olmaktadır. Alışıla geldiği üzere belirli rutinler dahilinde yapılan bir işletme performans değerlendirmesinin, işletme stratejisi, yatırım ve faaliyetler için kaynak ayırma ve bütçe yapma gibi hususların yanı sıra müşterilerin işletmeden kaynaklı beklentilerini karşılama gibi yararlar da beklenmektedir (Çakır ve Perçin, 2013:449). Finansal performans yönünden zayıf olan işletmeler, yaptıkları faaliyetler sonucu işletmeye giren nakit akışı, cari yükümlülükleri karşılayamadığından işletmenin paydaşlarınc bu konu ile ilgili önlemler alınması konusunda baskı altına alınmaktadır. Finansal performans sonucu elde edilen veriler ışığında gereken önlemleri almak, firmaları temerrüde düşme ve borçlarını ödeyememe ya da icra takibi, tasfiye şeklinde görülen olumsuzluklardan korumaktadır. İşletmeler bu nedenlerden dolayı finansal hedeflerine ulaşip ulaşmadığını anlayabilmek amacıyla finansal performans ölçütlerine gerek duymaktadır (Yükçü ve Kaplanoğlu, 2015:588). Bu doğrultuda, işletmelerden beklenen başlıca yükümlülüklerden biri sürdürülebilir performans hedeflerini net olarak ortaya koymaktır.

Performans ölçümünde karar verme sürecine yardımcı olmak ve birbirlerine nazaran değişik özellik ve kriterler taşıyan seçeneklerden elverişli olanını tercih etme ya da bu seçeneklerin, belirlenen hedefle paralel biçimde performansları doğrultusunda sıralanmasında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılmaktadır (Yükçü ve Kaplanoğlu, 2015:589). ÇKKV yöntemlerinden VIKOR ve TOPSIS, her ikisini de temsil eden bir toplama işlevine dayanmakta ve idealin yakınlığını amaçlamaktadır. VIKOR metodu, sıralama endeksini, ideal çözüme "yakınlık" ile ölçmekte iken buna karşın TOPSIS metodunun ana prensibi, arzu edilen seçeneğin ideal çözümün "en kısa mesafesi" ve "anti ideal" in "en uzak mesafesi" çözümüne ulaşmaktır (Opricovic ve Tzeng, 2004:445).

Verilen bu bilgilerin ışığında bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören lojistik hizmet sağlayıcısı işletmelerin finansal performanslarının ÇKKV tekniklerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile değerlendirilmesidir. Bu kapsamda, işletmelerin çeşitli finansal oranları analizlere dahil edilmiş olup, analizler sonucunda lojistik işletmelerinin finansal performansları sıralanmış ve finansal performansı yüksek olan işletmelerin finansal güçlerinin nedenleri finansal oranları ile açıklanmıştır.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Ülkemizde ve yurtdışında çeşitli sektörlerde ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemlerinin bir arada kullanıldığı bazı çalışmalar bulunmaktadır. Opricovic ve Tzeng (2004)

yaptıkları çalışmada ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini açıklayarak, karşılaştırmalı örnekler ile anlatmayı hedeflemişlerdir.

Dinçer ve Görener (2011) yaptıkları çalışmada ülkemizdeki mevduat bankalarının performans değerlendirmesini karşılaştırmayı amaçlamışlardır. Çalışmada performans değerlendirmesi için 31 kriter belirlenmiştir. Yapılan uygulamada, AHP-TOPSIS ve AHP-VIKOR yöntemleri kullanılmıştır. Sonuç olarak, yabancı bankaların kamu ve özel bankalara nazaran daha etkili bir performans gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Wu ve Liu (2011), VIKOR ve Fuzzy TOPSIS yöntemlerini kullandıkları iki yöneme dayalı tedarikçi seçim uygulaması ile ilgili çalışmalarında, iki algoritmanın verimliliğini göstermek için sayısal bir örnek önermişlerdir.

Yalçın vd. (2012), üretim sektöründe yer alan işletmeleri inceledikleri çalışmalarında, finansal oran tabanlı özellikler ve değer tabanlı özellikleri ele almışlardır. Bu özellikler, Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci metodu kullanılarak ağırlıklandırılmış, TOPSIS ve VIKOR yöntemleri kullanılarak firmaların performansları değerlendirilmiştir.

Eş (2013) yaptığı çalışmada ülkemiz ekonomisindeki sektörlerin finansal performanslarının değerlendirilerek karşılaştırmasını amaçlamıştır. Bu karşılaştırma ÇKKV yöntemleri olan Entropi, TOPSIS, VIKOR, Maut ve Copeland yöntemleri kullanılarak yapılmıştır.

Ar vd. (2014) yaptıkları çalışmada Rize' de kurulacak olan Organize Sanayi Bölgesi için öncelikli olan sektörleri belirlemeyi hedeflemişlerdir. Bu doğrultuda, yedi ayrı sektör alternatifi ve bu sektörlerle ait kriterleri belirlemişlerdir. Belirlenen kriterler AHP yöntemi ile ağırlıklandırıldıktan sonra TOPSIS ve VIKOR yöntemi ile belirlenen sektör alternatiflerinin öncelik sıralaması yapılmıştır. Çalışma sonucunda gıda ürünleri ve içecek imalatı öncelikli sektör olarak belirlenirken en önemli kriterin de teşvik ve gözlemler olduğu görülmüştür.

Erol vd. (2014), TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanarak bir tersanede üretimi yapılacak olan gemi tipinin seçilmesi kararını incelemiştir. Bu inceleme için karar vericilerle görüşmeler yapılmış, üretimi planlanan gemiler teknik özelliklerine ve görev alma koşullarına göre gruplandırılmıştır. Oluşturulan kriterler ve alternatifler karar vericilerle yapılan görüşmeler ile elde edilen sözlü ifadeler sonucunda değerlendirilmiş, analizi yapılmış ve elde edilen sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Ergül (2014), Borsa İstanbul'a kote turizm sektöründe yer alan yedi firmanın 2005 ve 2012 tarihleri arasındaki finansal performans sıralamasını TOPSIS ve ELECTRE metotları ile yapmıştır.

Ömürbek vd. (2014), Anadolu'da yer alan 14 ADİM üniversitesinden seçtikleri 10 üniversitenin performans değerlendirilmesini amaçlamışlardır. Değerlendirme için 21 adet kriter belirlendikten sonra bu kriterlerin ağırlıkları AHP ile oluşturulmuştur. Çalışmada kullanılan yöntemler TOPSIS ve VIKOR yöntemleridir. Performans değerlendirmede kullanılan her iki yöntem sonucunda Süleyman Demirel Üniversitesi'nin en yüksek performansa sahip olduğu görülmüştür.

Karaatlı vd. (2014), Süper Lig'de oynayan futbolcuların attıkları gol sayılarını göz önünde tutularak performans değerlendirmelerinin sıralamasını yapmayı amaçlamışlardır. Yapılacak olan sıralama için AHP, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerinden faydalanılmıştır. Çalışma sonucunda atılan gol sayısına göre yapılan sıralamada her iki yöntemde de ilk sırada aynı futbolcu bulunmuştur.

Ertuğrul ve Özçil (2014) yaptıkları çalışmada tüketicilerin klima seçim kararlarını etkileyen faktörleri belirlemeyi ve bu faktörler arasında bir tercih sıralaması yapmayı hedeflemişlerdir. On tüketici ile yaptıkları görüşme sonucunda, tüketicilerin görüşlerini yansıtan

kriter ağırlıklandırması TOPSIS ve VIKOR metotları yardımıyla yapılarak, bu ürünlerin teknik özellik ve fiyatlarına dayalı görüş açıklamasında bulunmuşlardır.

Pekkaya ve Aktogan (2014) yaptıkları çalışmada diz üstü bilgisayar kullanım taleplerinin günlük ve bilimsel hayatta her geçen gün artmasından yola çıkarak belirlenen kriterler doğrultusunda DEA, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanarak diz üstü bilgisayar seçiminde en uygun kriterin belirlenmesini amaçlamışlardır.

İpeksaç (2014) yaptığı çalışmada AHP, TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile geliştirilmiş bir bilgisayar uygulamasına yüksek lisans başvurusunda bulunan bir öğrencinin ALES (Akademik Personel ve Lisansüstü Eğitimi Giriş Sınavı), YDS (Yabancı Dil Sınavı) ve not ortalamasını puanlamıştır. Çalışmanın uygulaması kısmında AHP, TOPSIS ve VIKOR ÇKKV yöntemleri kullanılmıştır.

Rajiv ve Darshana (2014), inşaat projelerinde tedarikçi seçimi üzerine yaptıkları çalışmada ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanmışlardır. Sonuçlar TOPSIS'in en iyi tedarikçiyi sıralama endeksine göre belirlemeyi önerdiğini, VIKOR yönteminin ise ideal çözüme yakın olanın en uygun tedarikçi olacağını ileri sürmüştür.

İç vd. (2015), yirmi dört farklı endüstri alanında faaliyet gösteren işletme için finansal performans değerlendirme modeli geliştirmiştir. Çalışmada TOPSIS, VIKOR, GRA ve MOORA metotları sonucu elde edilen performans sıralamaları ve işletmelerin pazar değerleri kıyaslanmıştır. Kıyaslama sonucunda finansal performans değerlendirmesi ile alakalı olarak TOPSIS metodunun daha uygun olacağı belirtilmiştir.

Gülsün ve Şahin (2017) Trakya'da bir gıda firmasının yer seçimi için VIKOR ve TOPSIS metotlarını kullanmıştır. Sektör çalışanları, akademisyenler ve endüstri mühendislerinden oluşan kişilerce bir karar verici grup oluşturulmuştur. Bu kişilerce sekiz adet kriter ve üç adet alternatif tayin edilmiştir.

Kalkan vd. (2017), yükseköğretim dünyasında TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile üniversitelerin sıralanma sonuçlarını karşılaştırmışlardır. Çalışmanın bir diğer amacı da, bu sıralamanın yöntemlere göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymaktır. Üniversitelerin, metot değiştirilse bile TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile elde edilen sıralamalarında çokça bir değişim olmadığı sonucunu bulmuşlardır.

Yüce ve Temiz (2017)'in yaptığı bir araştırmada, TOPSIS, MOORA, VIKOR metotları kullanılarak asenkron elektrik motoru seçimine ait kriterler ele alınmıştır.

Çok kriterli karar verme yöntemleri ile yukarıda özetlenen araştırmalarda görüldüğü üzere çeşitli sektörlerde ve konularda sıralama ve performans değerlendirmesi yapılmıştır. Lojistik sektörünün finansal performansı üzerine ülkemizde yapılmış çalışmalar ise aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

Çakır ve Perçin (2013)'in lojistik işletmelerinin performanslarını ölçümlemek için, Fortune 500 listesinde yer alan 10 işletme ile ilgili olarak yaptığı çalışmada CRITIC, TOPSIS ve VIKOR metotları ile performans ölçümlemesi hedeflenmiştir. Araştırma sonuçlarında belirgin bir performans değerinin yansıtılmadığı, ölçüm ile ilgili olarak objektif ve subjektif kriterlerin birlikte değerlendirilmesinin önemine dikkat çekilmiştir.

Akgün ve Temür (2016), BIST ulaştırma endeksine kayıtlı şirketlerin finansal performanslarının TOPSIS yöntemi ile değerlendirilmesini hedefleyen çalışmalarında BIST'te işlem gören iki hava taşımacılık firmasının 2010-2015 yılları arasındaki finansal performanslarını kıyaslamışlardır. Çalışmada öncelikle firmaların finansal rasyoları hesaplanarak, TOPSIS metodu ile bu rasyolar firmanın genel performansını ifade eden tek bir puana dönüştürülmüştür.

Başdeğirmen ve Tunca (2017), Türkiye ekonomisinin en büyük 500 büyük işletmesi içinde yer alan ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren dokuz işletmenin finansal performansı Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada, bir işletmenin finansal performansını sadece ciro büyüklüğüne göre değerlendirmenin yanılgılara sebep olabileceği varsayımı temel alınarak diğer finansal kriterlerin de ÇKKV yöntemlerinden yararlanılarak performans ölçümünün gerçekleştirilmesini amaçlamışlardır. Bulgular incelendiğinde, lojistik sektörü açısından özellikle öz sermaye ve toplam aktifler finansal performansı etkileyen en önemli kriterler olarak ön plana çıkarken, özellikle vergi öncesi kâr kriterinin daha düşük öneme sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Gri İlişkisel Analiz metodunu kullandıkları çalışmalarında Ayaydın vd. (2017), lojistik endüstrisinin ülkemizdeki gelişimi ile ilgili saptamalar yapıp, bu endüstri kolundaki işletmelerin finansal performans ölçümlerini yapmayı hedeflemişlerdir. Verimlilik, büyüklük ve kârlılık oranları kullanılarak 2011 yılı FORTUNE Türkiye’de yayınlanan işletmeler içindeki 10 lojistik işletmesinin performans ölçümü yapılmıştır.

II. MATERYAL VE YÖNTEM

Araştırmanın örnekleme, veri seti, çalışmada kullanılan finansal oranlar ve analiz yöntemleri bu başlık altında açıklanmıştır.

A. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ VE VERİ SETİ

Borsa İstanbul’a kote olan ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Borsa İstanbul’da direkt olarak lojistik sektörü adı altında bir alt sektör bulunmamaktadır. Bu kapsamda, Borsa İstanbul sektörlerinden ulaştırma, haberleşme ve depolama sektörü ele alınmıştır. Belirtilen sektörde 10 adet işletme faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerden lojistik sektöründe faaliyet gösteren altı işletme analizlere dahil edilmiştir:

Tablo 1: Örnekleme Dahil Edilen İşletmeler

No	İşletmenin Adı	Borsa Kodu
1	Çelebi Hava Servisi A.Ş.	CLEBI
2	GSD Denizcilik Gayrimenkul İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	GSDDE
3	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	PGSUS
4	Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş.	RYSAS
5	Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş.	TLMAN
6	Türk Hava Yolları A.O.	THYAO

Finansal performans göstergeleri olarak genellikle finansal rasyolar kullanılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada, literatürde sıklıkla kullanılan Tablo 2’deki finansal oranlar kullanılmıştır. Finansal rasyolar, Finnet veri tabanından elde edilmiştir. Veri yılı olarak 2014-2018 yılları belirlenmiştir. 2014 yılının ilk yıl olarak belirlenmesinin nedeni, örneklemin tamamı için tüm verilere ulaşılabilecek en eski tarihin 2014 yılı olmasıdır.

Tablo 2: Analizde Kullanılan Finansal Oranlar

No	Kod	Finansal Oranlar	Formüller
1	CO	Cari Oran	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
2	NO	Nakit Oranı	Hazır Değerler/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
3	ADH	Alacak Devir Hızı	Kredili Net Satışlar Tutarı/Ortalama Ticari Alacaklar
4	SDH	Stok Devir Hızı	Satılan Hizmetin Maliyeti/Ortalama Stok Miktarı
5	AkDH	Aktif Devir Hızı	Net Satışlar/Ortalama Aktifler
6	FKO	Finansal Kaldıraç Oranı	Toplam Borçlar/Toplam Aktifler
7	AKO	Aktif Kârlılık Oranı	Net Kâr/Toplam Aktif
8	ÖKO	Özsermaye Kârlılık Oranı	Net Kâr/Özkaynaklar

B. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada, çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS ((Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) ve VIKOR (Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje) yöntemleri kullanılmıştır. Her iki yöntemde göre de işletmelerin finansal performansları tek tek değerlendirilmiş olup yöntemlerin sonuçları da birbirleriyle kıyaslanmıştır.

1. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS yöntemi, birçok finansal oran kullanılarak işletmelerin finansal performanslarının karşılaştırılmasına yardımcı olmaktadır. Yöntem, 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından geliştirilmiş çok kriterli karar verme yöntemlerinden bir tanesidir. Bu yöntemin temelinde, pozitif ideal çözüme en kısa mesafede ve negatif ideal çözüme en uzak mesafede olan alternatifi seçmek yer alır. Yöntem, altı adımdan oluşan bir çözüm sürecini içerir (Esmer ve Bağcı, 2016: 26). TOPSIS yönteminin adımları aşağıda tanımlanmıştır (Dumanoğlu ve Ergül, 2010: 105-107):

Adım 1: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

Karar matrisinin sütunlarında karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörleri satırlarında ise üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları yer alır. A matrisi, karar verici tarafından oluşturulan başlangıç matrisidir. Karar matrisi gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

A_{ij} matrisinde m karar noktası sayısını, n değerlendirme faktörü sayısını verir.

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

A matrisinin elemanlarından yararlanılarak ve (1) numaralı formül kullanılarak Normalize Edilmiş Karar Matrisi oluşturulur.

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}} \quad (i = 1, \dots, m ; j = 1, \dots, n) \quad (1)$$

Normalize edilmiş karar matrisi (R) aşağıdaki gibi elde edilir:

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

Adım 3: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Öncelikle değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenir.

$$\left(\sum_{i=1}^n w_i = 1\right)$$

Daha sonra R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ilgili w_i değeri ile çarpılarak Ağırlıklı Standart Karar Matrisi (V) matrisi oluşturulur. V matrisi aşağıdaki gibidir:

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

Değerlendirme kriterlerine ilişkin ağırlıklar W_1, W_2, \dots, W_n şeklinde belirlenir. Oluşturulacak ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi için, R matrisinin sütunlarındaki değerler ilgili değerlendirme kriteri ağırlık değerleri ile çarpılarak V matrisinin sütunları hesaplanmaktadır.

Adım 4: İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması

TOPSIS yöntemi, tüm değerlendirme faktörlerinin monoton artan veya azalan bir eğilime sahip olduğunu varsayar. İdeal çözüm setinin oluşturulabilmesi için V matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en büyükleri (ilgili değerlendirme faktörü minimizasyon yönlü ise en küçüğü) seçilir. İdeal çözüm setinin bulunması için aşağıdaki formülden yararlanılır.

$$A^+ = \left\{ \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\}$$

Formül yardımıyla hesaplanacak set $A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$ şeklinde gösterilebilir.

Negatif ideal çözüm seti ise, V matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütunlardaki en küçük sayıların (ilgili değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü) seçilmesiyle oluşturulur. Aşağıdaki formül ile negatif ideal çözüm seti bulunur.

$$A^- = \left\{ \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\}$$

Formül ile hesaplanacak set $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ şeklinde gösterilebilir.

Yukarıda yer alan her iki formülde de J fayda (maksimizasyon), J' ise kayıp (minimizasyon) değerini göstermektedir. İdeal (A^+) ve negatif ideal (A^-) çözüm seti, değerlendirme faktörü sayısı (m) kadar elemandan oluşmaktadır.

4. adımda ideal (A^+) ve negatif ideal (A^-) çözüm setleri oluşturulmuştur. A^+ seti için V matrisinin her bir sütunundaki en büyük değer, A^- seti için V matrisinin her bir sütunundaki en küçük değer seçilmiş ve setler kriterlerin amaca hizmet edişine göre düzenlenmiştir.

Adım 5: Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması

TOPSIS yönteminde her bir karar noktasına ilişkin değerlendirme faktör değerinin ideal ve negatif ideal çözüm setinden sapmalarının bulunabilmesi amacıyla Euclidian Uzaklık

Yaklaşımından yararlanılmaktadır. Buradan elde edilen karar noktalarına ilişkin sapma değerleri ise İdeal Ayırım (S_i^+) ve Negatif İdeal Ayırım (S_i^-) Ölçüsü olarak adlandırılmaktadır. İdeal ayırım (S_i^+) ve negatif ideal ayırım (S_i^-) ölçüleri (2) ve (3) numaralı formüller ile hesaplanmaktadır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (2)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (3)$$

Burada hesaplanacak S_i^+ ve S_i^- sayısı karar noktası sayısı kadar olacaktır.

Adım 6: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanmasında ideal ve negatif ideal ayırım ölçülerinden yararlanılır. Burada kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payıdır. İdeal çözüme göreli yakınlık değerinin hesaplanması formülde gösterildiği gibidir.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad (4)$$

Burada C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer alır ve $C_i^* = 1$ ilgili karar noktasının ideal çözüme, $C_i^* = 0$ ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını gösterir.

TOPSIS yönteminde yukarıda açıklanan adımlar sırayla uygulandıktan sonra, 6. adımda elde edilen değerler büyükten küçüğe doğru dizilerek karar noktalarının (alternatiflerin) önem sıraları belirlenir.

2. VIKOR Yöntemi

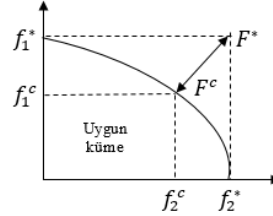
TOPSIS yöntemi, ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme en uzak mesafeleri belirlemektedir. Ancak, bu uzaklıkların nispi önemi göz ardı edilmektedir. VIKOR yöntemi ve TOPSIS yöntemi farklı toplama fonksiyonları ve farklı normalizasyon yöntemleri kullanmaktadır. TOPSIS yöntemi, optimal noktanın pozitif ideal çözüme en yakın, negatif ideal çözümden en uzak mesafe prensibine dayalıdır. Bu nedenle, TOPSIS riskten kaçınan, yani sadece kâr etmeye çalışmayan aynı zamanda mümkün olduğunca riskten kaçan, karar vericiler için uygun bir yöntemdir (Zhang ve Wei, 2013: 4338-4339). VIKOR yöntemi ise, çelişkili kriterlerin olduğu durumlarda çeşitli alternatifler içerisinde seçim yapmaya ve bu alternatifler arasından bir sıralama oluşturmaya odaklanmaktadır. Yöntem, ideal çözüme yakınlık ölçütüne dayalı çok kriterli bir sıralama endeksi sunmaktadır (Opricovic ve Tzeng, 2004: 447).

VIKOR yöntemi, L_p metrik formuyla başlar. Uzlaşık sıralama için çok kriterli ölçüm, uzlaşık programlama yönteminde toplam fonksiyon olarak kullanılan L_p metriktir geliştirilmiştir. Çeşitli J alternatifleri $a_1; a_2; a_3; \dots; a_j$ şeklinde gösterildiği durumda a_j alternatifin i. kriter için gösterimi f_{ij} şeklindedir. f_{ij} , a_j alternatifinin i. kriter fonksiyonu için değeridir. n ise kriter sayısını ifade etmektedir (Opricovic ve Tzeng, 2004: 447).

L_p metrik formu aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$L_p = \left\{ \sum_{i=1}^n [w_i (f_i^* - f_{ij}) / (f_i^* - f_i^-)]^p \right\}^{1/p} \quad 1 \leq p \leq \infty ; j = 1, 2, \dots, J$$

VIKOR metodunda L_{ij} (Formül 5'teki S_j) ve $L_{\infty j}$ (Formül 6'daki R_j) sıralama ölçütünü formülize etmek için kullanılır. $\min_j S_j$ 'den elde edilen sonuç maksimum grup faydasını ve $\min_j R_j$ 'den elde edilen sonuç ise karşıt görüştekilerin minimum kişisel pişmanlığını gösterir. Uzlaşık çözüm F^c ideal çözüm F^* 'a en yakın olası uygulanabilir çözümdür. Buradaki uzlaşık, karşılıklı imtiyazlar üzerine kurulu bir anlaşmayı ifade etmektedir ve Şekil 1'de görüldüğü gibi $\Delta f_1 = f_1^* - f_1^c$ ve $\Delta f_2 = f_2^* - f_2^c$ şeklinde ifade edilmektedir.



Şekil 1. İdeal ve Uzlaşık Çözümler

Uzlaşık sıralama algoritması VIKOR yöntemi şu adımlara sahiptir:

a. Her kriter fonksiyonu için en iyi f_j^* ve en kötü f_j^- değerleri belirlenir. Eğer i . fonksiyon bir faydayı temsil ediyorsa:

$$f_j^* = \max_i f_{ij}, f_j^- = \min_i f_{ij}$$

b. $j = 1, 2, \dots, j$ için S_j ve R_j değerleri hesaplanır.

$$S_j = \sum_{i=1}^n w_i (f_i^* - f_{ij}) / (f_i^* - f_i^-), \quad (5)$$

$$R_j = \max_i [w_i (f_i^* - f_{ij}) / (f_i^* - f_i^-)], \quad (6)$$

Denklemlerde w_i kriterlerin ağırlığını yani göreceli önemlerini göstermektedir.

c. $j = 1, 2, \dots, j$ değerleri için Q_j değerleri hesaplanır.

$$Q_j = v(S_j - S^*) / (S^- - S^*) + (1 - v)(R_j - R^*) / (R^- - R^*) \quad (7)$$

Burada,

$$S^* = \min_j S_j, S^- = \max_j S_j,$$

$$R^* = \min_j R_j, R^- = \max_j R_j,$$

ve v değeri de kriterlerin çoğunluğunun ağırlığını (maksimum grup faydasını) ifade etmektedir.

d. S , R ve Q değerleri küçükten büyüğe doğru sıralanarak alternatifler arasındaki sıralama belirlenir. Bu işlem sonucunda, üç sıralama listesi oluşur.

e. Eğer aşağıda belirtilen iki koşul sağlanırsa, Q (minimum) ölçütüne göre en iyi olarak sıralanan uzlaşık çözüm alternatifi önerilir:

C₁. “Kabul edilebilir avantaj”

$$Q(a^u) - Q(a^l) \geq DQ$$

Burada a^u , Q değerine göre sıralamada ikinci sıradaki alternatiftir; $Q; DQ = 1/(J - 1); J$ alternatif sayısını göstermektedir.

C₂. “Karar vermede kabul edilebilir durağanlık”

a^l alternatifi S ve/veya R 'ye göre sıralanan en iyi alternatiftir. Bu uzlaşık çözüm karar verme sürecinde durağandır: “Oy çokluğuyla” ($v > 0,5$ gerekiyorsa) veya “oybirliğiyle” ($v \approx$

0,5) veya “veto ile” ($v < 0,5$). Burada, v değeri karar verme stratejisinin ağırlığı “kriter çoğunluğu” (ya da maksimum fayda grubu) olarak adlandırılmaktadır.

Eğer bu koşullardan birisi sağlanmazsa, bir uzlaşık çözüm kümesi önerilir:

- Eğer C_2 koşulu sağlanmıyorsa, a^1 ve a^n alternatifleri,
- Eğer C_1 koşulu sağlanmıyorsa, $a^1, a^n, \dots, a^{(M)}$ alternatifleri ve maksimum M (bu alternatiflerin “en yakın” pozisyonundaki) değeri için $Q(a^{(M)}) - Q(a^1) < DQ$ eşitliği ilişkisiyle $a^{(M)}$ belirlenir.

Q değerlerine göre sıralanan en iyi alternatif, minimum Q değerine sahip olan alternatiftir.

C. ANALİZ BULGULARI

Çalışmanın uygulama bölümünde hem TOPSIS hem VIKOR yöntemine göre lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performansları değerlendirilmiştir. Finansal performansların karşılaştırılması her yıl için ayrı ayrı yapılmıştır ancak örnek teşkil etmesi açısından sadece 2018 yılına ait veriler tablolarda gösterilmiştir. Tüm yıllar için işletmelerin finansal performanslarının sıralandığı tablolar ayrıca sunulmuştur.

1. İşletme Performanslarının TOPSIS Yöntemine Göre Değerlendirilmesi

2018 verilerine ait TOPSIS yöntemi uygulaması adımlar şeklinde aşağıda sunulmuştur.

Adım 1: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması

TOPSIS yönteminde, karar matrisinin satırlarında karşılaştırılmak istenen karar noktaları, sütunlarda ise değerlendirme faktörleri yer almaktadır. Bu doğrultuda, Tablo 3’te görüleceği üzere satırlarda finansal performansları kıyaslanacak olan lojistik sektörü şirketleri (6 tane karar noktası), sütunlarda ise finansal rasyolar (8 adet değerlendirme faktörü) yer almıştır. 2018 yılına ait karar matrisi Tablo 3’teki gibidir.

Tablo 3: 2018 Yılı Karar Matrisi (A)

No	Şirket Adı	CO	NO	ADH	SDH	AkDH	FKO	AKO	ÖKO
1	CLEBI	1,18	44,55	7,09	58,66	1,13	0,77	0,14	0,62
2	GSDDE	0,95	89,69	18,01	37,71	0,22	0,56	0,12	0,27
3	PGSUS	1,24	77,12	17,36	142,11	0,76	0,73	0,04	0,13
4	RYSAS	0,44	18,08	9,64	120,84	0,40	0,96	-0,08	-2,42
5	TLMAN	2,55	0,16	23,01	175,23	0,64	0,38	0,31	0,50
6	THYAO	0,87	31,56	19,76	52,64	0,71	0,71	0,04	0,13

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Tablo 3’te yer alan karar matrisinden yararlanılarak ve (1) numaralı denklem kullanılarak Tablo 4’te yer alan normalize edilmiş karar matrisi hesaplanmıştır.

Tablo 3: 2018 Yılı İçin Normalize Edilmiş Karar Matrisi (R)

No	Şirket Adı	CO	NO	ADH	SDH	AkDH	FKO	AKO	ÖKO
1	CLEBI	0,35	0,00	0,00	0,00	0,38	0,26	0,99	0,09
2	GSDDE	0,28	0,01	0,01	0,00	0,07	0,19	0,86	0,04
3	PGSUS	0,37	0,00	0,01	0,00	0,26	0,24	0,27	0,02
4	RYSAS	0,13	0,00	0,01	0,00	0,14	0,32	-0,58	-0,37
5	TLMAN	0,76	0,00	0,01	0,00	0,21	0,13	2,24	0,08
6	THYAO	0,26	0,00	0,01	0,00	0,24	0,24	0,27	0,02

Adım 3: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Ağırlıklı standart karar matrisinin oluşturulması (V) için normalize edilmiş karar matrisi ve karar verici tarafından belirlenen ağırlık değerleri (w_{ij}) kullanılır. Bu doğrultuda, her bir değerlendirme faktörüne ait ağırlık derecesi (w_i) normalize edilmiş karar matrisindeki değerlerle çarpılarak ağırlıklı standart karar matrisi oluşturulur.

Yöntemin bu noktası diğer adımlardan farklı olarak karar vericinin müdahale edebileceği bir noktadır. Çünkü değerlendirme faktörlerine ait ağırlıklar karar verici tarafından belirlenir. Bu kapsamda literatürde farklı uygulamalar görülmektedir. Ömürbek ve Kınay (2013) ve Orçun ve Eren (2017) çalışmalarında ağırlıkları belirlerken uzman görüşlerinden faydalanmışlardır. Bu kapsamda tüm kriterlere bir önem puanı vermiş ve bunların toplam önem puanları içerisindeki yüzdelik payını hesaplayarak ağırlıkları oluşturmuşlardır. Uygurtürk ve Korkmaz (2012) ve Özçelik ve Kandemir (2015) ise çalışmalarında değerlendirme faktörlerinin tek tek toplamını hesaplamış, daha sonra her bir kriterin toplamını bütün kriterlerin toplamına oranlayarak ağırlıkları belirlemişlerdir.

Bu çalışmada ağırlıklı standart karar matrisinin oluşturulması esnasında Entropi ağırlıklandırma modeli uygulanmıştır. Bu yöntem, karar verme matrisini oluşturan verilerin gerçek değerleriyle kriterlerin önem sıralamasını yapmaktadır. Analitik Hiyerarşi Sürecine alternatif olarak gösterilen bu yöntemin farkı AHS'deki gibi araştırmacının kriterler hakkındaki yargılar yerine birebir verilerin gerçek değeriyle önem sıralaması yapmasıdır (Ekşi vd., 2015). Bu doğrultuda, her yıl için kriterlerin ağırlıkları oluşturulmuştur. Tablo 5, 2018 yılına ait değerlendirme faktörlerinin ağırlıklarını göstermektedir.

Tablo 4: Değerlendirme Faktörü Ağırlıkları

	CO	NO	ADH	SDH	AkDH	FKO	AKO	ÖKO
Ağırlık	0,141	0,102	0,135	0,103	0,130	0,145	0,103	0,130

Ağırlıklar hesaplandıktan sonra, her bir kriter ağırlığı normalize edilmiş karar matrisindeki değerlerle çarpılarak ağırlıklandırılmış standart karar matrisi Tablo 6'daki gibi oluşturulmuştur.

Tablo 5: 2018 Yılı Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi (V)

No	Şirket Adı	CO	NO	ADH	SDH	AkDH	FKO	AKO	ÖKO
1	CLEBI	0,050	0,000	0,001	0,000	0,049	0,037	0,114	0,012
2	GSDDE	0,040	0,001	0,001	0,000	0,010	0,027	0,100	0,005
3	PGSUS	0,052	0,000	0,001	0,000	0,033	0,035	0,031	0,003
4	RYSAS	0,018	0,000	0,001	0,000	0,018	0,046	-0,067	-0,048
5	TLMAN	0,107	0,000	0,002	0,000	0,028	0,018	0,258	0,010
6	THYAO	0,036	0,000	0,002	0,000	0,031	0,034	0,031	0,003

Adım 4: İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması

Yöntemin 4. adımında ideal pozitif (A^+) ve ideal negatif (A^-) çözüm kümeleri oluşturulmaktadır. İdeal pozitif çözüm kümesi için ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisinde her bir sütundaki en büyük değer alınırken, ideal negatif çözüm kümesi için her bir sütundaki en küçük değer seçilmektedir. Bu işlemler sonucunda oluşan ideal pozitif ve negatif değerler Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 6: İdeal (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümün Belirlenmesi

A^+	0,1069	0,0005	0,0018	0,0002	0,0493	0,0456	0,2585	0,0122
A^-	0,0183	0,0000	0,0006	0,0001	0,0098	0,0183	-0,0669	-0,0476

Adım 5: Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması

Bu adımda her bir karar noktasının pozitif ideal çözüm ve negatif ideal çözüm noktalarından sapmaları hesaplanmaktadır. Bu doğrultuda her bir karar noktasının pozitif ideal

ayırım (S^+) ve negatif ideal ayırım (S^-) değerleri (2) ve (3) numaralı denklemler yardımıyla Tablo 8'deki gibi hesaplanmıştır.

Tablo 7: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

No	Şirket Adı	S^+	S^-
1	CLEBI	0,024	0,039
2	GSDDE	0,032	0,031
3	PGSUS	0,055	0,014
4	RYSAS	0,118	0,001
5	TLMAN	0,001	0,117
6	THYAO	0,057	0,013

Adım 6: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

(4) numaralı denklem yardımıyla her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığı (C) Tablo 9'daki gibi hesaplanmıştır. Yöntemin son aşaması olan ideal çözüme göreli yakınlığın hesaplanması aşamasından sonra bulunan C^+ değerleri büyükten küçüğe doğru dizilerek işletmelerin performans sıralamaları belirlenir. C^+ değeri en yüksek olan işletme finansal performansı en iyi olan işletme iken C^+ değeri en düşük olan işletme finansal performansı en kötü olan işletmedir. Bu doğrultuda, Borsa İstanbul lojistik sektöründe faaliyet gösteren 2014-2018 yıllarına ait finansal performanslarını Tablo 9'da inceleyebiliriz.

Tablo 8: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

No	Şirket Adı	2018		2017		2016		2015		2014	
		C^+	Sıra	C^+	Sıra	C^+	Sıra	C^+	Sıra	C^+	Sıra
1	CLEBI	0,6185	2	0,6354	2	0,4592	2	0,7141	2	0,4438	2
2	GSDDE	0,4955	3	0,0120	5	0,0052	6	0,0183	5	0,0076	6
3	PGSUS	0,2018	4	0,3328	3	0,1505	4	0,2230	4	0,1844	3
4	RYSAS	0,0068	6	0,0077	6	0,0227	5	0,0100	6	0,0712	5
5	TLMAN	0,9898	1	0,9806	1	0,9652	1	0,9393	1	0,9351	1
6	THYAO	0,1861	5	0,0678	4	0,1853	3	0,3107	3	0,1505	4

TOPSIS yöntemine lojistik firmalarının finansal performans sonuçlarını şu şekilde özetlemek mümkündür:

- 2014-2018 yılları boyunca finansal performans açısından en başarılı işletme Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş. olmuştur. C^+ değeri tüm yıllar için en yüksektir ve bu nedenle tüm yıllarda 1. sırayı almıştır.
- 2018, 2017 ve 2015 yılları için finansal performansı en düşük işletme Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş.; 2016 ve 2014 yılları için finansal performansı en düşük işletme GSD Denizcilik Gayrimenkul İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. olmuştur.
- TOPSIS yöntemine göre, işletmelerin yıllar itibariyle finansal performans sıralamaları benzerlik göstermektedir.

2. İşletme Performanslarının VIKOR Yöntemine Göre Değerlendirilmesi

TOPSIS yönteminde olduğu gibi VIKOR yönteminde de karar matrisi ile analizler başlamaktadır. Tablo 10'da işletmelerin isimleri ve finansal oranları karar matrisinde sunulmuştur.

Tablo 9: 2018 Yılı Karar Matrisi (A)

No	Şirket Adı	CO	NO	ADH	SDH	AkDH	FKO	AKO	ÖKO
1	CLEBI	1,18	44,55	7,09	58,66	1,13	0,77	0,14	0,62
2	GSDDE	0,95	89,69	18,01	37,71	0,22	0,56	0,12	0,27

3	PGSUS	1,24	77,12	17,36	142,11	0,76	0,73	0,04	0,13
4	RYSAS	0,44	18,08	9,64	120,84	0,40	0,96	-0,08	-2,42
5	TLMAN	2,55	0,16	23,01	175,23	0,64	0,38	0,31	0,50
6	THYAO	0,87	31,56	19,76	52,64	0,71	0,71	0,04	0,13

VIKOR yönteminin bir sonraki aşamasında her kriter fonksiyonu için en iyi f_i^+ ve en kötü f_i^- değerleri belirlenmiştir ve Tablo 11’de bu değerlere yer verilmiştir.

Tablo 10: Kriter Fonksiyonları için En İyi ve En Kötü f_i Değerleri

Kriterler	f_i^+	f_i^-
CO	2,55	0,44
NO	89,69	0,16
ADH	23,01	7,09
SDH	175,23	37,71
AkDH	1,13	0,22
FKO	0,96	0,38
AKO	0,31	-0,08
ÖKO	0,62	-2,42

f_i^+ ve f_i^- değerlerine göre hesaplanan S_j , R_j ve Q_j değerleri Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 12’de yer alan S , R ve Q değerleri küçükten büyüğe doğru sıralanarak alternatifler arasındaki sıralama belirlenmiştir. Alternatiflere göre belirlenen S_j , R_j ve Q_j sıralamaları Tablo 13’te sunulmuştur.

Tablo 11: S , R ve Q Değerleri

Kriterler	S_j	R_j	Q_j
CLEBI	0,4636	0,1352	0,5457
GSDDE	0,5524	0,1300	0,5730
PGSUS	0,3859	0,1298	0,3644
RYSAS	0,7266	0,1410	0,9631
TLMAN	0,3210	0,1433	0,5000
THYAO	0,5213	0,1120	0,2469

Tablo 12: S , R ve Q Sıralamaları

S_j Sıralama	R_j Sıralama	Q_j Sıralama
TLMAN	THYAO	THYAO
PGSUS	PGSUS	PGSUS
CLEBI	GSDDE	TLMAN
THYAO	CLEBI	CLEBI
GSDDE	RYSAS	GSDDE
RYSAS	TLMAN	RYSAS

VIKOR yönteminin son aşamasında metodolojide açıklanan iki koşul incelenir. Birinci koşula (C_1) göre $Q(a^u) - Q(a^l) \geq DQ$ denkleminde DQ değeri $1/J-1$ denkleminden $1/(6-1)$ şeklinde 0,2 olarak hesaplanmaktadır. Bu doğrultuda $0,3644-0,2469 \geq 0,2$ eşitliği sağlanmadığı için birinci koşul sağlanmamaktadır.

İkinci koşul, a^l alternatifinin S ve/veya R ’ye göre sıralanan en iyi alternatif olma koşuludur. Bu durumda, a^l alternatifi olan THYAO R ’ye göre de en iyi alternatif olduğundan ikinci koşulun sağlandığı görülmüştür.

VIKOR yönteminde, eğer bu koşullardan birisi sağlanmazsa, bir uzlaşık çözüm kümesi önerilir. Bu durumda, birinci koşul sağlanmadığı için $a^1, a^2, \dots, a^{(M)}$ alternatifleri ve

maksimum M (bu alternatiflerin “en yakın” pozisyonundaki) değeri için $Q(a^{(M)}) - Q(a^l) < DQ$ eşitliği ilişkisiyle $a^{(M)}$ belirlenmiştir. Bu durumda, VIKOR yöntemine göre finansal performans açısından en başarılı şirketler Türk Hava Yolları A. O. ve Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. işletmeleri olmuştur.

VIKOR yöntemi sonuçları tüm yıllar için ikinci koşulun sağlandığını gösterirken birinci koşul sadece 2014 ve 2017 yıllarında sağlanmıştır. Bu nedenle 2015, 2016 ve 2018 yıllarında performansı en yüksek şirketler birden fazla sayıdadır. Tablo 14’te 2015, 2016 ve 2018 yıllarında koyu yazı tipi ile verilen işletmeler o yıl için eşit düzeyde ve en yüksek finansal performansa sahip firmalardır. Tablo 14, beş yıla ait Q_j değerlerini ve işletmelerin finansal performans sıralamalarını göstermektedir.

Tablo 13: VIKOR Yöntemine Göre Performans Sıralamaları

No	Şirket Adı	2018		2017		2016		2015		2014	
		Q_j	Sıra	Q_j	Sıra	Q_j	Sıra	Q_j	Sıra	Q_j	Sıra
1	CLEBI	0,546	4	0,389	2	0,319	1	0,197	1	0,565	2
2	GSDDE	0,573	5	0,796	5	0,975	5	0,779	3	0,833	5
3	PGSUS	0,364	1	0,050	1	0,172	1	0,000	1	0,000	1
4	RYSAS	0,963	6	0,966	6	0,712	6	0,830	6	0,942	6
5	TLMAN	0,500	3	0,500	3	0,568	4	0,806	5	0,771	3
6	THYAO	0,247	1	0,592	4	0,209	1	0,780	4	0,776	4

VIKOR yöntemine göre, lojistik firmalarının finansal performans sonuçlarını şu şekilde özetlemek mümkündür:

- 2014-2018 yılları boyunca finansal performans açısından en başarılı işletme Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. olmuştur. 2016 ve 2015 yıllarında Çelebi Hava Servisi A.Ş. de PGSUS ile birlikte en başarılı finansal performansa sahiptir. Yine 2016 ve 2018 yıllarında Türk Hava Yolları A. O. PGSUS ile birlikte en başarılı finansal performansı sergilemiştir.
- 2014-2018 yılları boyunca finansal performans açısından en başarısız işletme Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. şirketi olmuştur.
- VIKOR yöntemine göre, işletmelerin yıllar itibariyle finansal performans sıralamaları benzerlik göstermektedir.

SONUÇ

Küresel ticaret alanındaki rekabetin ivme kazanmasıyla, işletmeler için lojistik faaliyetlerin önemi ve küresel gelişmişlikteki rolü daha da göze çarpar bir hal almıştır. Dünya çapında yaşanan ekonomik istikrarsızlık ve artan mali sıkıntılar nedeniyle lojistik işletmelerin kaynak ve yeteneklerinin daha iyi yönetilmesi gerekmektedir. Ayrıca, destek ve yatırımları devam ettirebilmeleri açısından lojistik faaliyetlerin değerinin paydaşlara açık bir biçimde gösterilmesi gereklidir.

Bireysel yatırımcıların finansal piyasalarda yatırım yaparken işletmelerin finansal performanslarını dikkate almaları beklenmektedir. Finansal analiz, finansal performans değerlendirilmesinde sıklıkla başvurulan yöntemlerden birisidir. Ayrıca, finansal analiz yöntemlerinden finansal oranlar da birçok yöntemin temelini oluşturmaktadır. Finansal performans değerlendirmesi amacıyla sıklıkla kullanılan yöntemlerden birisi de çok kriterli karar verme yöntemleridir. Bu kapsamda, bu çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS ve VIKOR yöntemi kullanılarak küresel ticarete önemi hızla artan lojistik sektöründe faaliyet gösteren ve Borsa İstanbul’a kote olan işletmelerin finansal performansları değerlendirilmiştir.

Analiz sonuçları incelendiğinde, iki farklı yöntem için finansal başarısı yüksek olan işletmelerde farklılık gözlemlenirken finansal performansı düşük olan işletmeler genel olarak her iki yönteme göre de benzerlik göstermiştir.

Finansal performansı en düşük olan iki işletme her iki yönteme göre de Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. ve GSD Denizcilik Gayrimenkul İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. şirketleridir. İşletmelerin finansal oranları incelendiğinde, GSDDE şirketinin belirtilen tarih aralığında 2018 yılı haricindeki tüm yıllarda aktif kârlılık oranının ve özkaynak kârlılık oranının negatif olduğu; RYSAS şirketinin ise 2014 yılı haricindeki tüm yıllarda aynı oranlarının negatif olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda, işletmelerin kârlılık oranlarının finansal performans başarısında doğrudan etkili olduğu yorumu yapılabilir. Kârlılık oranlarına ek olarak, beş yıl boyunca aktif devir hızı en düşük olan işletme GSDDE, daha sonra ise RYSAS şirkettir. Bu durum, aktiflerin verimli kullanılmamasının işletmelerin finansal performansının düşük olmasına neden olduğunu göstermektedir. Cari oranda da tüm yıllarda olmasa da belirli yıllar için en düşük oran bu işletmelere aittir. Dolayısıyla, işletmelerin likidite probleminin de finansal performanslarına etki ettiği yorumu yapılabilir.

TOPSIS yöntemine göre finansal performansı tüm yıllar için en yüksek olan işletme Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş.; daha sonra Çelebi Hava Servisi A.Ş. şirketleridir. Şirketlerin finansal oranları incelendiğinde, aktif kârlılık ve özkaynak kârlılık oranlarının belirtilen dönemler içerisinde diğer işletmelere kıyasla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, TLMAN işletmesi alacak devir hızı dört yıl için en yüksek işletmedir. Bu durum, alacak tahsilindeki başarının finansal performans üzerindeki pozitif etkisini açıklamaktadır. TLMAN işletmesi, tüm yıllar için finansal kaldıraç oranı en düşük olan işletmedir. Özkaynak ile finansmanın finansal performans üzerinde pozitif bir etki oluşturduğu söylenebilir.

VIKOR yöntemine göre finansal performansı en yüksek olan işletme tüm yıllar için Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. işletmesidir. Ayrıca, 2016 ve 2018 yıllarında Türk Hava Yolları A. O.; 2015 ve 2016 yıllarında ise Çelebi Hava Servisi A.Ş. PGSUS ile birlikte finansal açıdan en başarılı işletmeler olarak gözlemlenmiştir. Finansal performansa etki ettiği düşünülen oranlar incelendiğinde, PGSUS işletmesinin tüm yıllar itibarıyla genel olarak cari oran ve nakit oranlarının diğer işletmelere kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca stok devir hızının da diğer işletmelerden fazla olduğu tespit edilmiştir. 2015 ve 2016 yıllarında CLEBİ işletmesinin aktif devir hızının tüm firmalardan yüksek olduğu 2016 ve 2018 yıllarında ise THYAO işletmesinin alacak devir hızının diğer işletmelere kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. VIKOR yönteminde, likidite ve faaliyet oranlarının yüksek olmasının işletmelerin finansal performanslarını pozitif etkilediği söylenebilir. Bu durumda, kısa vadeli borçlarını ödeme gücü yüksek olan, alacak tahsilinde daha başarılı olan ve stoklarını daha etkin kullanan firmaların finansal performanslarının daha yüksek olduğu yorumu yapılabilir.

İki farklı çok kriterli karar verme yöntemi kullanılarak yapılan bu çalışmada, yöntem sonuçları finansal performansı yüksek olan firmaları belirlemede benzer bulgular sunarken finansal performansı düşük olan firmaları belirlemede farklı işletmeleri öne çıkarmıştır. Finansal performansı etkileyen temel oranlar, TOPSIS yönteminde kârlılık ve aktif devir hızı oranları olurken VIKOR yönteminde likidite oranları olarak gözlemlenmiştir. Araştırmanın çeşitli sektörler için yapılması, farklı sektörlerde hangi finansal oranların daha etkili olduğunun tespiti ve yatırımcılara fikir sunması açısından önem arz etmektedir. Ayrıca, farklı sektörler için yapılan çalışmalarda yöntemlerin benzer ya da farklı sonuçlar vermesi iki yöntemin birbirini ne kadar desteklediğinin belirlenmesi açısından literatüre katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

AKGÜN, Melek ve TEMÜR, Soy Ayşe (2016), "BIST Ulaştırma Endeksine Kayıtlı Şirketlerin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Değerlendirilmesi", Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 30, 173-186.

- AYAYDIN, Hasan, DURMUŞ, Savaş ve PALA, Fahrettin (2017), “Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Türk Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü”, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 8 (21): 76-94.
- AR, Murat İlker, ÖZDEMİR, Fahri ve BAKİ, Birdoğan (2014), “Öncelikli Sektörlerin Belirlenmesinde AHS-TOPSIS ve AHS-VIKOR Yaklaşımlarının Kullanımı: Rize Organize Sanayi Bölgesi Örneği”, Journal of Yasar University, 2014 9(35). 6160-6174.
- BAŞDEĞİRMEN, Agah ve TUNCA, Mustafa Zihni (2017), “Lojistik Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirilmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22 (2): 327-340.
- BERGLUND, Magnus, VAN LAARHOVEN, Peter, SHARMAN, Graham ve WANDEL, Steven (1999) “Third-Party Logistics: Is There A Future?”, International Journal of Logistics Management 10 (1): 59-70.
- COYLE, John, BARDİ, Edward J. ve LANGLEY John (1996), The Management of Business Logistics, Sixth ed. West Publishing Company, New York.
- ÇAKIR, Süleyman ve PERÇİN, Selçuk (2013), “Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü”, Ege Akademik Bakış, 13 (4): 449-459.
- DELFMANN, Werner, ALBERS, Sascha ve GEHRING, Martin (2003), “The Impact of Electronic Commerce on Logistics Service Providers”, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 32(3): 203-222.
- DİNÇER, Hasan ve GÖRENER, Ali (2011), “Performans Değerlendirmesinde Ahp - Vikor Ve Ahp - Topsis Yaklaşımları: Hizmet Sektöründe Bir Uygulama”, Sigma: Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi, 29: 244-260.
- DUMANOĞLU, Sezayi ve ERGÜL, Nuray (2010), “İMKB’de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 48, 101-111.
- EKŞİ, İbrahim Halil, BUĞAN, Mehmet Fatih ve KARACA, Süleyman Serdar (2015), “İmalat Sanayii Alt Sektörlerinde Performans Analizi: Kriz Bağlamında Bir Değerlendirme”, Econworld2015 International Conference on Economics, 18-20 Ağustos, Torino, İtalya.
- ERGÜL, Nuray (2014), “BIST Turizm Sektöründeki Şirketlerin Finansal Performans Analizi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4 (1), 325-340.
- EROL, Aylin, GÜLSÜN, Bahadır ve AYDIN, Muhsin (2014), “Tersanelerde İnşa Edilecek Gemi Tipinin Bulanık TOPSIS ve Bulanık VIKOR Yöntemleri İle Belirlenmesi”, DergiPark, Gemi ve Deniz Teknolojisi, 1 (203): 95 – 103.
- ERTUĞRUL, İrfan ve ÖZÇİL, Abdullah (2014), “Çok Kriterli Karar Vermede TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Klima Seçimi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4 (1), 267-282.
- ESMER, Yusaf ve BAĞCI, Haşim (2016), “Katılım Bankalarında Finansal Performans Analizi: Türkiye Örneği”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(15), 17-30.
- EŞ, A. (2013), “ÇKKV Yöntemleriyle Türkiye Ekonomisinde Yer Alan Sektörlerin Finansal Karşılaştırması”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- GÖKALP, Füsün (2014), “Lojistik Hizmeti Sağlayan İşletmelerde Mali Performansı Etkileyen Performans Ölçütlerinin Belirlenmesi: Bir Uygulama”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 9(1): 211-231.
- GÜLSÜN, Bahadır ve ŞAHİN, Gülbahar (2017), “Vikör ve Topsis yöntemleri kullanılarak peyniraltı suyu tozu üretimi yapan bir işletme için tesis yeri seçimi: Trakya Bölgesinde bir vaka çalışması”, Istanbul Commerce University, Journal of Science, 16(31): 1-22.
- İÇ, Yusuf Tansel, TEKİN, Muhteşem, PAMUKOĞLU, Fazıl Ziya ve YILDIRIM, Erdinç (2015), “Kurumsal Firmalar İçin bir Finansal Performans Karşılaştırma Modelinin Geliştirilmesi”, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 30 (1), 71-85.
- İPEKSAÇ, Eser (2014), Çok Kriterli Karar Analizinde Ahp, Topsis, Vikor Çözümleri ve Bir Yazılım Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Gediz Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- KALKAN, Bağdatlı Seda, TURANLI, Münevver, ÖZDEN, Ünal ve BAŞAR, Özlem Deniz (2017), “Comparison of Ranking Results Obtained by Topsis and Vikor Methods, Using The Same Criteria as Times Higher Education World University Ranking, European Journal of Business and Social Sciences, 6(1): 107-122.
- KARAATLI, Meltem, ÖMÜRBEK, Nuri, ve KÖSE, Gülşah (2014), “Analitik Hiyerarşi Süreci temelli TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile futbolcu performanslarının değerlendirilmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 29, Sayı: 1, 25-61.
- MCGİNNİS, Michael A., KOHN, Jonathan W., (2002), “Logistics strategy-revisited”, Journal of Business Logistics 23 (2), 1-17.
- MURPHY, Paul R., ve DALEY, James M. (2001), “Profiling International Freight Forwarders: An Update”, International Journal of Physical Distribution and Logistics Management, 31 (3), 152-168.
- OPRİCOVİC, Serafim ve TZENG, Gwo-Hshiong T (2004), “The Compromise Solution by MCDM methods: A Comparative Analysis Of VIKOR And TOPSIS”, European Journal of Operational Research, 178: 445-455.
- ORÇUN, Çağatay ve EREN, B. Selman (2017), “TOPSIS Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 75, 139-154.
- ÖMÜRBEK, Nuri, KARAATLI, Meltem ve YETİM, Tülin (2014), “Analitik Hiyerarşi Sürecine dayalı TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile ADIM üniversitelerinin değerlendirilmesi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 189-207.
- ÖMÜRBEK, Vesile ve KINAY, Bülent (2013), “Havayolu Taşımacılığı Sektöründe TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performans Değerlendirmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 18, 3, 343-163.
- ÖZÇELİK, Hakan ve KANDEMİR, Bahar (2015), “BİST’de İşlem Gören Turizm İşletmelerinin TOPSIS Yöntemi İle Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi”, Balıkesir University Journal of Social Sciences Institute. 18(33), 97-114.
- PEKKAYA, Mehmet ve AKTOGAN, Mesut (2014), “Dizüstü bilgisayar seçimi: DEA, TOPSIS ve VIKOR ile karşılaştırmalı bir analiz”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10(1):107–125.

- RAJİV, Bhatt ve DARSHANA, Bhatt (2014), “Supplier selection for construction projects through TOPSIS and VIKOR multicriteria decision making methods”, *International Journal of Engineering Research and Technology*, 3 (5): 1971-1976.
- STANK, Theodore, GOLDSBY, Thomas, VICKERY, Shawnee ve SAVITSKE, Katrina (2003), “Logistics Service Performance: Estimating Its Influence on Market Share”, *Journal of Business Logistics*, 24 (1): 27-55.
- SUMANTRİ, Yeni(2017), “Customer Evaluation to Logistics Service Providers (LSPs): A Broad-Spectrum Approach, *International Journal of Management and Applied Science*, 3 (1), Special Issue: 119-122.
- UYGURTÜRK, Hasan ve KORKMAZ, Turhan (2012), “Finansal Performansın TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 95-115.
- WU, Min. ve LIU, Zhujun. (2011), “The supplier selection application based on two methods: VIKOR algorithm with entropy method and Fuzzy TOPSIS with vague sets method”, *Journal International Journal of Management Science and Engineering Management* Volume 6(2): 109-115.
- YALÇIN, Neşe, BAYRAKDAROĞLU, Ali ve KAHRAMAN, Cengiz (2012), “Application of fuzzy multi-criteria decision making methods for financial performance evaluation of Turkish manufacturing industries”, *Expert Systems with Applications*, 39(1). 350–364.
- YÜCE, Gökçe ve TEMİZ, İzzetin (2017), “Multi Criteria Decision Making Methods Approach to Asynchronous Electric Motor Selection”, *The Journal of Operations Research, Statistics, Econometrics and Management Information Systems*, 5 (2): 171-190.
- YÜKÇÜ, Süleyman ve KAPLANOĞLU, Emre (2015). “Çok kriterli karar verme yöntemleriyle gözaltı pazarı şirketlerinin finansal performanslarının belirlenmesi”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi* , 17 (3): 587-616.
- ZHANG, Nian ve WEI, Guiwu (2013), “Extension of VIKOR method for decision making problem based on hesitant fuzzy set”, *Appl Math Model*, 37(7):4938–4947.

www.finet.com.tr, Erişim tarihi: 9 Kasım 2018

ÜLKELERİN İKTİSADİ GELİŞMİŞLİK VE İKTİSADİ KARMAŞIKLIK DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: G8 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Metin UÇAR¹
Semanur SOYYIĞIT²
Murat NİŞANCI³

Özet

Ülkelerin makro iktisadi gelişmişlik ve refah düzeylerini ölçmeye ilişkin çok sayıda gösterge bulunmakla birlikte, ülkelerin birbiri ile karşılaştırılmasında en yaygın kullanılan gösterge kişi başına düşen gelir düzeyidir. Bununla birlikte, son dönemlerde ülkelerin refah düzeylerini belirleyen ve gelecek büyüme performanslarını etkileyen önemli bir göstergenin ön plana çıktığı görülmektedir. İktisadi karmaşıklık endeksi denilen bu gösterge, ülkelerin ürettikleri ve ihrac ettikleri ürünlerin karmaşıklık seviyesinden hareketle, söz konusu ekonomilerin karmaşıklık seviyelerini göstermektedir. Bu çalışmada da dünyanın gelişmiş ve sanayileşmiş 8 ülkesi olarak tanımlanan G8 ülkelerinde iktisadi karmaşıklık endeksi, kişi başına düşen gelir düzeyi ile ihracat arasındaki ilişkiler panel nedensellik analizi ile incelenmektedir. Granger nedensellik testi sonuçları kişi başına düşen gelirden iktisadi karmaşıklık düzeyine doğru nedensel bir ilişki ortaya koyarken, Dimitrescu-Hurlin testi sonuçları ihracattan kişi başına düşen gelir düzeyine ve iktisadi karmaşıklık düzeyine doğru nedensel bir ilişki göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Makro iktisadi gelişmişlik, iktisadi karmaşıklık endeksi, panel nedensellik analizi

The Relationship Between Economic Development and Economic Complexity: The Case of G8 Countries

Abstract

Although there are many indicators to measure the level of macroeconomic development and prosperity of countries, the most common indicator for the comparison of the development level of countries is the per capita income level. However, it has been recently seen that an important indicator that determines the welfare levels of countries and affects the future growth performances has come to the fore. This indicator, called economic complexity index, shows the level of complexity of economies based on the complexity of the products produced and exported. In this study, relations among economic complexity index, per capita income level and export are analyzed with panel causality analysis in G8 countries, which are defined as eight most developed and industrialized countries of the world. While the Granger causality test results show a causal relationship from per capita income to the level of economic complexity, the Dimitrescu-Hurlin panel causality test results show a causal relationship from export to the level of per capita income and economic complexity.

Keywords: Macroeconomic development, economic complexity index, panel causality analysis

GİRİŞ

Bir ekonomideki refahı yansıtmada gelir dağılımında adaletin sağlanmasının önemi bilinmekle birlikte, ekonomilerin gelişmişlik ve refah düzeyleri açısından kıyaslanmasında kullanılan önemli göstergelerden biri kişi başına düşen gelir seviyesidir. Bununla birlikte, kişi başına düşen gelir düzeyi de ülkelerin iktisadi anlamda gelişmişliğini tam olarak yansıtan bir gösterge değildir. Hausmann vd. (2011: 23) bu durumu ülke örnekleri üzerinden açıklamaktadırlar. İktisadi karmaşıklık (economic complexity) düzeyleri yüksek, buna karşılık kişi başına düşen

¹ Dr., Erzincan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, mucar@erzincan.edu.tr

² Dr., Erzincan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, semanur.soyyigit@erzincan.edu.tr

³ Prof. Dr., Erzincan Üniversitesi İİBF, İktisat Bölümü, mnisanci@erzincan.edu.tr

gelir seviyeleri düşük iki ülke olan Tayland ve Çin'i ele alan Hausmann vd., bir malın Çin ve Tayland'da üretilmemesi durumunda hangi ülkelerde üretilebileceği sorusunu sormakta; cevap olarak sıralanan ülke sayısı ise oldukça sınırlı kalmaktadır. Buna karşılık kişi başına düşen gelir seviyeleri yüksek olup, iktisadi karmaşıklık seviyeleri düşük olan Katar, Kuveyt, Venezüella, Şili gibi ülkelerde, bu soruya cevap olarak verilecek ülke sayısı çok daha fazla olacaktır⁴. Zira bu ülkeler üretim yapılarının sahip olduğu bilgi kapasitesinden dolayı değil, jeolojik açıdan sahip oldukları şans sayesinde yüksek kişi başına düşen gelir seviyesine sahiptirler.

Hausmann vd.'nin (2011: 23) buradan vardıkları sonuç ise şudur: Bir ülkenin iktisadi karmaşıklık düzeyi ile kişi başına gelir düzeyi arasındaki bu açık, ülkelerin gelecek büyüme patikaları üzerinde belirleyici olmaktadır. Yani ülkeler, ekonomilerinde mevcut olan bilgi düzeyinin desteklediği gelir düzeyine yakınsamaktadırlar.

İktisadi gelişme ve iktisadi karmaşıklık düzeyi arasındaki ilişkiden hareketle bu çalışmada, dünyanın sanayileşme düzeyi en yüksek 8 ülkesi olarak nitelendirilen G8 ülkeleri olan Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Birleşik Krallık, ABD ve Rusya (Ochanja ve Ogbaji, 2014: 23) için ihracat, kişi başına gelir düzeyi ve iktisadi karmaşıklık düzeyi arasındaki nedensel ilişki incelenmektedir.

Bu amaçla çalışmanın ikinci bölümünde iktisadi karmaşıklık kavramı daha detaylı olarak açıklanmakta; üçüncü bölümünde konu ile ilgili olarak literatürde yer alan çalışmalara değinilmekte; dördüncü kısımda G8 ülkelerinin genel ekonomik görünümleri değerlendirilmekte; beşinci kısımda çalışmada kullanılan veri ve yöntem tanıtılmakta; altıncı kısımda ise elde edilen bulgular sunulmaktadır.

I. İKTİSADİ KARMAŞIKLIK KAVRAMI

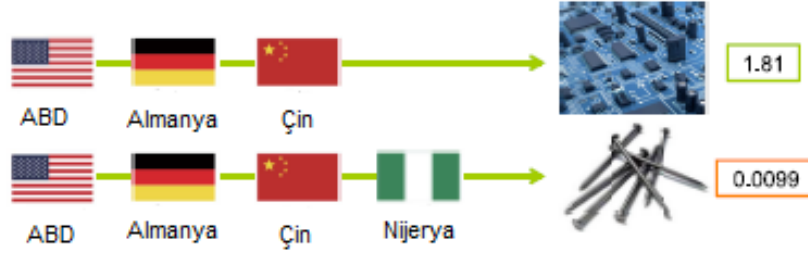
İktisadi karmaşıklık kavramı ilk defa Hausmann vd. (2011: 18) tarafından ortaya konulmuştur. Bu kavramın temel olarak ifade ettiği şey, bir ekonomideki faydalı bilginin çeşitliliği ve bu çeşitli bilginin kolektif biçimde kullanılabilmesidir. Zira günümüzde üretimin önemli unsurlarından biri olan emek faktörü, üretim sürecinin çok sayıda parçasından birinde aşırı uzmanlaşmıştır. En basit malların üretiminde dahi birbiri ile koordine edilmesi gereken çok sayıda aşama söz konusudur. Bu koordinasyonun daha sofistike malların üretiminde daha zor bir iş olduğu ise aşikardır. Hausmann vd. (2011: 18) bu koordinasyonun ürünün tasarımı, pazarlanması, finansmanı, teknolojik niteliği, gerektirdiği beşeri sermaye faktörü ve ticaretinin sağlanması gibi birbiri ile bağlantılı çok sayıda faktöre bağlı olduğunu ifade etmekte; bu faktörlerin ise ülkelerin 'yetenek kümesi'ni oluşturduğunu belirtmektedirler. Dolayısıyla iktisadi karmaşıklık, bir ülke ekonomisinin verimli bilgiyi barındırma ve birleştirme kabiliyeti olarak ifade edilmektedir. Esasen bu yaklaşım, iktisadi büyüme dinamiklerini açıklayan teorilerin kullandıkları göstergeleri tamamen birleştiren bir yaklaşımdır. Zira iktisadi büyümenin dinamiklerini sağlayan faktörlerin ne olduğu sorusuna klasiklerin yanıtı toprak ve emek, neoklasiklerin yanıtı sermaye ve teknoloji, yeni büyüme teorilerinin yanıtı ise beşeri sermaye olmuştur (Sokcevic ve Stokovac, t.y.: 8). İktisadi karmaşıklık yaklaşımı ise bunların tümünü hatta daha fazlasını kapsayan bir 'yetenek kümesi'ni içermektedir.

Hidalgo ve Hausmann (2009: 10575), bir ülkenin sahip olduğu iktisadi karmaşıklık endeksinin şu dört şey üzerinde açıklayıcı öneme sahip olduğunu ortaya koymuşlardır: (i) ülkede mevcut olan yetenekler kümesinin karmaşıklığı, (ii) kişi başına düşen gelir düzeyi, (iii) ülkenin büyüme patikası, (iv) ülkenin ihracat potansiyeli.

⁴ Örneğin daha iyi anlaşılabilmesi için Şekil 1 incelenebilir.

Bu endeksin hesaplanmasında yazarlar, bir M_{cp} matrisinden yola çıkmışlardır. Bu matris, elemanları, c ülkesi p ürününü üretiyorsa 1 değerini ve üretmiyorsa 0 değerini alan bir matristir. Yazarlar benzer biçimde, iktisadi karmaşıklığın yanı sıra ürün karmaşıklık endeksi de hesaplamaktadırlar. Bu ikisi birbiri ile ilişkili endekslerdir (Hausmann vd., 2011: 24). Şekil 1 bu ilişkiyi açık biçimde göstermektedir.

Şekil 1: İktisadi Karmaşıklık ve Ürün Karmaşıklığı



Kaynak: Cristelli vd., (2014: 7)

Şekil 1’de ürün karmaşıklık endeksleri birbirinden farklı iki mal yer almaktadır. Buna göre; çipin ürün karmaşıklık endeksi 1.81 iken, çivinin ürün karmaşıklık endeksi ise 0.0099’dur. Diğer taraftan, Nijerya çivi üretmezse çivi üretecek ülke sayısı oldukça çok olacakken, Çin’in, ABD’nin ya da Almanya’nın çip üretmemesi durumunda çip üretecek ülke sayısı, yukarıda da değinildiği gibi, o denli fazla olmayacaktır. Bu da ülkelerin iktisadi karmaşıklık düzeylerini belirlemektedir. Dolayısıyla iktisadi karmaşıklık ve ürün karmaşıklığı birbiri ile ilişkili kavramlardır.

II. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde, iktisadi karmaşıklık düzeyi ile çeşitli iktisadi gösterge arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan birinde, iktisadi karmaşıklık kavramını geliştiren Hidalgo ve Hausmann (2009: 10570), ülkelerin ihraç ettikleri ürünler ile iki parçalı ağ olarak temsil edildikleri bir yapıda, ülkelerin ekonomik karmaşıklık düzeylerini tanımlamışlardır. Ayrıca bu karmaşıklık ölçümünün ülkelerin gelir seviyeleri ile ilişkili olduğunu ve hatta bu ilişkiden sapmaların gelecek büyüme patikası üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna göre, ülkeler üretim yapılarının içerdiği iktisadi karmaşıklık düzeyinin belirlediği gelir düzeyine yakınsamaktadırlar. Bu nedenle sürdürülebilir büyüme ve refah için kalkınma çabalarının iktisadi karmaşıklık seviyesinin geliştirilmesi yönünde oluşturulması gerektiğini belirtmişlerdir.

IMF’nin çalışmasında (2015: 67), Latin Amerika ve Karayipler’de uzun dönem büyüme üzerinde ekonomik çeşitlilik ve karmaşıklık düzeyinin etkisi incelenmiş; fakat söz konusu ülkelerde bu faktörlerden yeteri kadar faydalanılmadığı ortaya konmuştur. Ekonomik çeşitlilik ve karmaşıklığın düşük kaldığı, bölgenin geçmiş dönemlerdeki bazı olumsuz tecrübelerinin (makroekonomik istikrarsızlık gibi) devamı olarak da bu faktörlerden yarar sağlama olanağının zayıfladığı sonucu ortaya konmuştur.

Bir başka çalışmada ise (LCPS, 2016: 3), Cezayir, Mısır, Irak, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Libya, Suudi Arabistan, Suriye, Tunus, Birleşik Arap Emirlikleri ve Yemen’den oluşan Arap ülkelerinin iktisadi karmaşıklık düzeyleri incelenmiş; bu ülkelerin sürdürülebilir ve kapsayıcı

büyüme sergileyebilmeleri için mevcut yapılarını nasıl geliştirebilecekleri üzerine değerlendirmeler yapılmıştır.

Xu ve Lybbert (2017: 1), iktisadi karmaşıklık endeksinin inovasyon – uyarlamalı versiyonunu geliştirmişler; bu endeksin uyarlanmamış endeks ile yüksek korelasyona sahip olmakla birlikte, iktisadi büyüme üzerinde ondan daha büyük bir tahmin gücüne sahip olduğunu göstermişlerdir.

Cristelli vd. (2017: 34) üretimin karmaşıklık derecesi ile ağırlıklandırılmış çeşitlilik ölçümünü kullanarak ülkelerin gelecek büyüme potansiyellerini incelemişlerdir. Çalışmalarında, biri tahmin edilebilir ve katmanlı, diğeri tahmin edilemez olmak üzere iki tür büyüme olduğunu göstermişlerdir. Analiz bulguları, üretim yapısının ülkelerin uzun dönemli büyüme süreci üzerinde iyi bir tahminci olduğunu ortaya koymuştur. Bahsi geçen çeşitlilik ölçümü ve kişi başına düşen gelir düzleminde belli bir bölgede yer alan ülkelerin benzer büyüme kalıpları sergilediği de çalışmanın bulguları arasında yer almaktadır.

Gao ve Zhou (2018: 1591), Çin'in bölgesel ekonomik gelişmesi ve parasal olmayan ölçümler arasındaki ilişkiye ele alan çok fazla çalışma olmamasından dolayı, bu açığı kapatmak üzere 25 yıllık firma verileri kullanarak Çin'in eyaletlerine ait iktisadi karmaşıklığı hesaplamışlardır. Daha sonra iktisadi karmaşıklığı iktisadi kalkınma ve gelir eşitsizliği ile değerlendirmişler; iktisadi karmaşıklığın açıklayıcı gücünün iktisadi kalkınma için pozitif, gelir eşitsizliği için negatif olduğunu ortaya koymuşlardır.

III. G8 ÜLKELERİNİN İKTİSADİ GÖRÜNÜMLERİ

G8 topluluğunun oluşumu incelendiğinde, oluşumun ilk kez 1973 yılında Fransa, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD finans bakanlarının Beyaz Saray'ın kütüphanesinde yaptıkları gayri resmi toplantı ile gerçekleştiği bilinmektedir. 'Kütüphane Grubu' adı verilen bu gruba bir süre sonra Japonya eklenmiş ve bu beşli grup 1975 yılına dek periyodik olarak toplantılarına devam etmiştir. İtalya ve Kanada'nın ve 1998 yılında da Rusya'nın da katılımıyla topluluk bugünkü yapısına ulaşmıştır⁵.

G8 ülkeleri, 2017 yılı itibariyle dünya nüfusunun %12.08'ini barındırırken⁶, küresel hasılanın %48'ini⁷ oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, dünya genelinde üretilen mal ve hizmetlerin yaklaşık yarısı bu 8 ülkede üretilmektedir. 2017 yılı itibariyle küresel ihracatın ise yaklaşık olarak %38'i⁸ bu ülkeler tarafından gerçekleştirilmektedir.

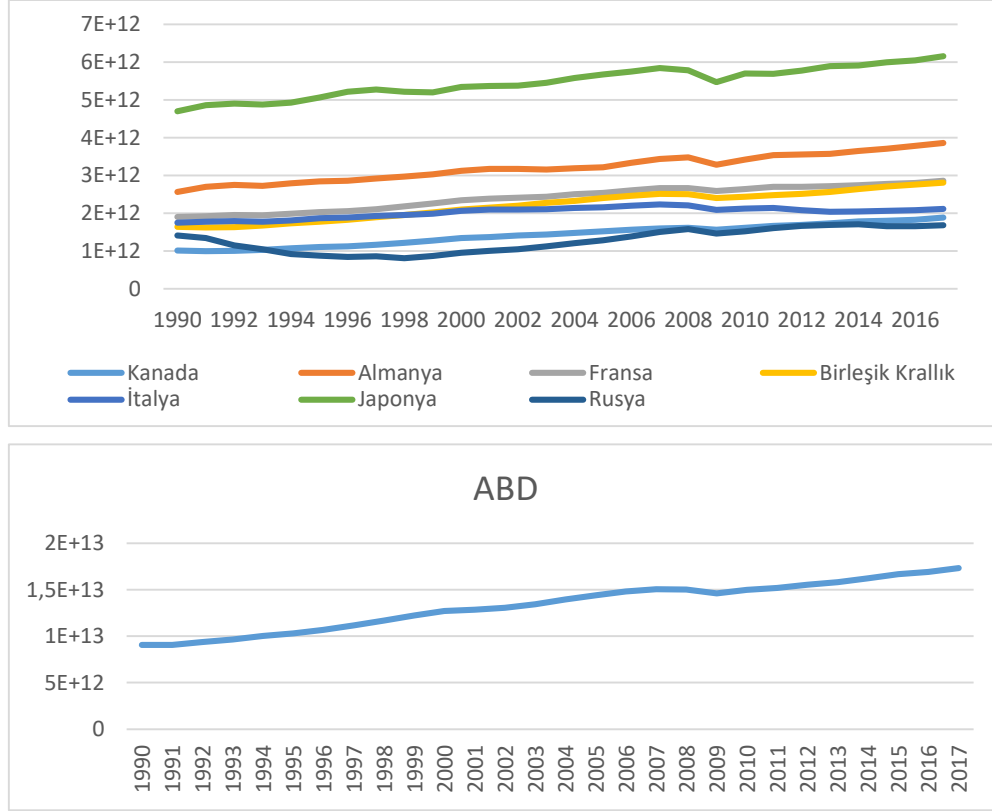
⁵<https://www.stanleyfoundation.org/articles.cfm?id=580&title=The%20Library%20Group%20Grows%20Up> (Erişim tarihi: 16.01.2019).

⁶ <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (Erişim tarihi: 15.01.2019).

⁷ <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD> (Erişim tarihi: 15.01.2019).

⁸ <https://comtrade.un.org/data/> (Erişim tarihi: 15.01.2019).

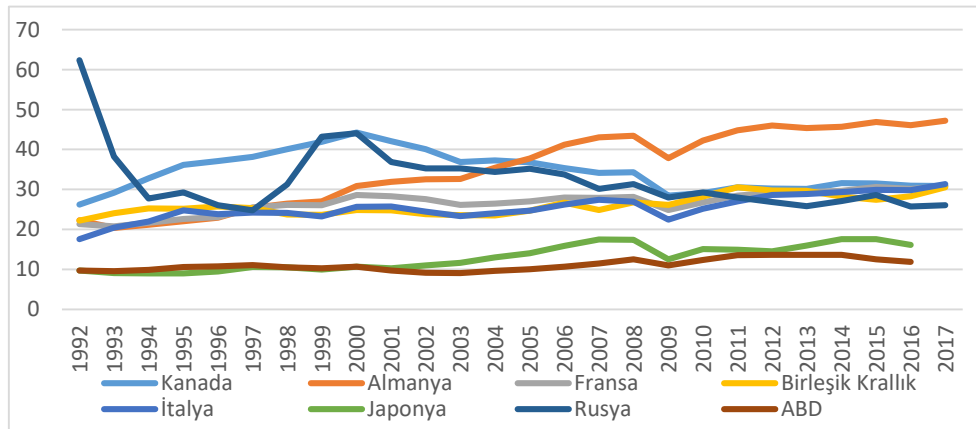
Grafik 1: G8 ülkelerinde Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, 1990-2016 (2010 fiyatlarıyla, ABD Doları)



Kaynak: <https://data.worldbank.org/> (16.01.2019)

Grafik 1’de G8 ülkelerinin 2010 yılı fiyatları ile ABD doları cinsinden GSYH değerleri verilmektedir. ABD diğer ülkelerden büyük farkla daha yüksek GSYH değerine sahip olduğu için GSYH gelişiminin daha iyi görülebilmesi açısından iki ayrı grafik olarak sunulmuştur. ABD’yi takiben Japonya, Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık en yüksek GSYH değerlerine sahip olan ülkelerdir. Rusya ise G8 ülkeleri içerisinde en düşük hasılaya sahip olan ülkedir.

Grafik 2: G8 Ülkelerinde İhracatın GSYH’deki Payı (%), 1992-2017



Kaynak: <https://data.worldbank.org/> (16.01.2019)

Grafik 2’de yer alan ihracatın GSYH’deki payı incelendiğinde ise Rusya ve Kanada dışındaki ülkeler için bu oranın artış sergilediği görülmektedir. Kanada’da bu oran 2009 yılından sonra artmaya başlarken, Rusya’da düşüş devam etmektedir. İhracatının GSYH’sindeki payı en düşük olan ülke ABD ve Japonya; en yüksek olan ülke ise Almanya’dır.

IV. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmanın hipotezi, dünyanın en gelişmiş 8 ülkesi olarak tanımlanan ve küresel güvenlik, enerji, terörizm, iktisadi büyüme gibi küresel sorunlar üzerinde politikalara yön verici konumda olan G8 ülkelerinde kişi başına gelir düzeyi, ihracat ile iktisadi karmaşıklık düzeyi arasında bir nedensel ilişkinin varlığının incelenmesine dayanmaktadır. Milli gelir eşitliğinden hareketle, kişi başına düşen gelir ve ihracat arasında nedensel bir ilişki olması beklenen bir durum olmakla birlikte, adı geçen değişkenlerin analizi ile asıl belirlenmek istenen ilişki iktisadi karmaşıklık endeksi ile diğer değişkenler arasındaki nedensel ilişkidir. Kalkınma teorilerinde iktisadi gelişmenin sanayileşme ile eşdeğer sayıldığı düşüncesinden hareketle, bu sanayileşmiş ülkelerde iktisadi karmaşıklık düzeyi ve kişi başına gelir düzeyi arasında nedensel bir ilişki olup olmadığı ele alınmaktadır. Ayrıca adı geçen sanayileşmiş ülkelerde ihracat ve iktisadi karmaşıklık düzeyi arasındaki nedensel bir ilişkinin varlığının tespiti de önemlidir. Bu amaçla Dünya Bankası veri tabanından, ülkelerin 2010 yılı sabit fiyatları ile ABD doları cinsinden kişi başına gelir düzeyi ve GSYH’nin oranı olarak ihracat verileri elde edilmiş; bu seriler logaritması alınarak (Log(kbdg) ve Log(ihr)) analize dahil edilmişlerdir. İktisadi karmaşıklık endeksi (İKE) ise MIT web sayfasından elde edilmiş, negatif değer alması nedeniyle bu endeks değerleri logaritmaları alınmadan analizde kullanılmışlardır.

Çalışmada öncelikle serilere ait birimler arasında korelasyon olup olmadığını belirlemek amacıyla her bir seriye yatay kesit bağımlılığı testi uygulanmıştır. Paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olması, ülkelerden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkilediği anlamına gelmektedir. Yatay kesit bağımlılığının tespiti, değişkenlerin durağanlığını anlamak için kullanılacak olan birim kök testlerinin belirlenmesi açısından da önemlidir. Zira yatay kesit bağımlılığı yoksa birinci kuşak birim kök testleri kullanılırken, yatay kesit bağımlılığının varlığı halinde ise bu bağımlılığı dikkate alan ikinci kuşak birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013). Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığının test edilmesi için LM testinin ölçeklenmiş versiyonu kullanılmış, değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içermesi nedeniyle de ikinci kuşak birim kök testleri ile değişkenlerin durağanlıkları incelenmiştir. MADF testinin uygulandığı çalışmada, değişkenlerin düzeyde durağan oldukları tespit edilmiş; değişkenlere Granger nedensellik testi ve Dimitrescu-Hurlin panel nedensellik testi uygulanmıştır. Bulgulara geçmeden önce aşağıda uygulanan metodolojiye ilişkin teorik bilgiler açıklanmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığını sınamak için geliştirilen testlerden ilki, Breusch ve Pagan tarafından geliştirilen ve verinin zaman boyutu birim boyutundan büyük olduğu zaman kullanılan LM (Lagrange Multiplier) testidir. Bununla birlikte $N \rightarrow \infty$ olduğunda bu testin uygulanabilirliğinin zayıf olması nedeniyle Pesaran, LM testinin büyük N ve T değerleri durumunda kullanılan ölçeklenmiş versiyonunu geliştirmiştir. Bu ölçeklenmiş versiyona ait test istatistiği aşağıdaki gibidir (Pesaran, 2004):

$$CD_{lm} = CDLM_2 = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (1)$$

Ekonometrik analizlerde serilerin durağanlığı, elde edilecek sonuçların güvenilirliği açısından oldukça önemlidir. Durağan olmayan seriler ile yapılan ekonometrik analizlerde sahte

regresyon durumu ortaya çıkabilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013). Bu nedenle durağan seriler ile çalışılması gerekmektedir. Yukarıda da değinildiği gibi bu çalışmada Taylor ve Sarno (1998) tarafından geliştirilen ve ikinci kuşak bir birim kök testi olan MADF testi kullanılmıştır. Taylor ve Sarno, aşağıdaki gibi Nx1 boyutlu stokastik bir vektörden hareket etmişlerdir (Taylor ve Sarno, 1998: 287):

$$q_{it} = \mu_i + \sum_{j=1}^k \rho_{ij} q_{it-j} + u_{it} \quad (2)$$

$i = 1, 2, \dots, N$ paneldeki birim sayısını ve $t = 1, 2, \dots, T$ gözlem sayısını göstermek üzere, $u_t = (u_{1t} \dots u_{Nt})$ hata teriminin bağımsız olduğu ve normal dağıldığı varsayılmaktadır. Taylor ve Sarno, panel birim kök testlerine, hata terimleri arasındaki eş-anlı korelasyonları dâhil etmemenin ölçek bozulmasına sebep olmasından hareketle, hata terimleri arasındaki eş-anlı korelasyonu dikkate alarak tahmin etmişlerdir. Buna göre; temel hipotez N denklem için aşağıdaki gibi gösterilmektedir (Taylor ve Sarno, 1998: 287):

$$H_0: \sum_{j=1}^k \rho_{ij} - 1 = 0, \quad \forall i = 1, \dots, N \quad (3)$$

Serilerin durağan olması panel veri nedensellik analizi için de gerekli bir koşuldur. Geleneksel Granger nedensellik analizi, bir değişkenin geçmiş değerlerinin başka bir değişkenin gelecek değerlerinin tahmin edilmesi sürecini anlamlı biçimde sağlayacağı düşüncesine dayanmaktadır. Burada temel hipotez, otoregresif bir modelde parametreler üzerine bir kısıt getirilmeksizin oluşturulmaktadır ve temel hipotezin reddedilmesi Granger nedenselliğin olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Burada tüm birimlere ait değişkenler arasında nedensellik olmadığını gösteren temel hipotez, tüm birimlere ait değişkenlere ait nedensellik ilişkisi olduğunu gösteren alternatif hipoteze karşı sınanmıştır (Hatemi-J, 2011: 3-4). Bu homojen hipotezler nedeniyle, gerçekte birimlerin sadece bir alt grubunda nedensellik ilişkisi varken, tüm birimler için Granger nedenselliğin geçerli olmadığı hipotezi reddedilip tüm birimlerde nedensellik ilişkisinin olduğu hipotezi kabul edilebilir. Dimitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen panel Granger nedensellik testi, bu problemi ortadan kaldırmaktadır. Bu testte temel hipotez Granger nedenselliğin olmadığını ifade ederken, alternatif hipotez en az bir yatay kesitte nedensel ilişkinin olduğunu ifade etmektedir (Bozoklu ve Yılcı, 2013: 175-176). N birim sayısını ve T gözlem sayısını göstermek üzere, Dimitrescu-Hurlin nedensellik testinde X ve Y gibi iki durağan süreç açısından t zamanında her bir birim (i) için aşağıdaki heterojen model dikkate alınmaktadır (Bozoklu ve Yılcı, 2013: 176):

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

Bu testte temel hipotez ile değişkenler arasında Granger nedensellik ilişkisinin olmadığı, alternatif hipotez altında ise en az bir birimde x ve y değişkenleri arasında nedensellik olduğu ifade edilmektedir.

V. BULGULAR

Yöntem kısmında teorik açıklamalarına yer verilen testlerden ilk olarak yatay kesit bağımlılığı testi sonuçları Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Yatay kesit bağımlılığı testi

	İKE		Log(ihr)		Log(kbdg)	
	Test istatistiği	p değeri	Test istatistiği	p değeri	Test istatistiği	p değeri
CDLM2	43.337	0.000	31.401	0.000	63.189	0.000

Yatay kesit bağımlılığı testinde H_0 hipotezi, yatay kesit bağımlılığın olmadığını; alternatif hipotez ise yatay kesit bağımlılığın bulunduğunu ifade etmektedir. Tablo 1’de yer alan 0.05’ten küçük p değerlerine bakıldığında, yatay kesit bağımlılığı olmadığını ifade eden H_0 hipotezinin reddedildiği söylenebilir. Bu sonuç birimler arasında korelasyon olduğunu, yani ülkelerden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkileyeceği anlamını ifade etmektedir.

Birimler arasındaki korelasyonu dikkate alan ikinci kuşak birim kök testlerinden olan MADF testi sonuçları ise Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2: MADF birim kök testi sonuçları

MADF test istatistiği			Kritik değer (%5)
İKE	Log(kbdg)	Log(ihr)	
173.452	188.868	130.198	33.168

Not: Uygun gecikme uzunluğu Akaike ve Bayesyen Bilgi Kriterlerine göre her üç değişken için de 1 olarak tespit edilmiştir.

Bu testte temel hipotez, panelin birim köklü olduğunu, yani durağan olmadığını ifade etmektedir. Test istatistiği kritik değerden büyük olduğu için temel hipotez reddedilmektedir. Bütün değişkenler düzeyde durağandır. Yöntem kısmında bahsedildiği gibi nedensellik analizinde değişkenlerin durağan olmaları gerekmektedir.

Tablo 3: Granger panel nedensellik analizi sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Wald test istatistiği	p-değeri
İKE → Log(kbdg)	0.662	0.416
Log(kbdg) → İKE	8.013	0.005*
Log(ihr) → Log(kbdg)	0.442	0.506
Log(kbdg) → Log(ihr)	2.156	0.142
Log(ihr) → İKE	1.898	0.168
İKE → Log(ihr)	0.917	0.338

Not: Uygun panel VAR gecikme uzunluğu MBIC, MAIC ve MQIC kriterlerine göre 1 olarak belirlenmiştir. * 0.99 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 3’teki sonuçlara bakıldığında, kişi başına gelir düzeyinden iktisadi karmaşıklık düzeyine doğru bir nedensel ilişki olduğu görülmektedir. Tablo 4’te ise Dimitrescu-Hurlin panel nedensellik testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4: Dimitrescu - Hurlin Nedensellik Testi Sonuçları

İKE → Log(kbdg)				Log(kbdg) → İKE			
Z-bar		Z-bar tilde		Z-bar		Z-bar tilde	
Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer
-0.8545 (0.4651)	3.0922	-0.8893 (0.3752)	2.3703	2.9833 (0.365)	9.2308	-0.0565 (0.9493)	1.2194
İKE → Log(ihr)				Log(ihr) → İKE			
Z-bar		Z-bar tilde		Z-bar		Z-bar tilde	
Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer
-0.521 (0.6654)	2.6651	-0.6139 (0.5564)	2.0175	8.9810* (0.0596)	10.1482	1.1430* (0.0634)	1.3765
Log(ihr) → Log(kbdg)				Log(kbdg) → Log(ihr)			
Z-bar		Z-bar tilde		Z-bar		Z-bar tilde	
Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer	Test İstatistiği	Kritik değer
10.1057* (0.0520)	10.1459	1.3679* (0.0520)	1.376	3.2472 (0.2826)	9.0267	-0.0038 (0.9962)	1.2095

Not: Optimal gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine göre belirlenmiştir. * 0.90 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Dimitrescu – Hurlin panel nedensellik testi sonuçlarına göre, ihracattan iktisadi karmaşıklık endeksine ve kişi başına düşen gelir düzeyine doğru istatistiksel olarak anlamlı bir nedensel ilişki vardır.

SONUÇ

Ülkelerin iktisadi gelişmişlik düzeylerine ilişkin tanımlara getirilen yeni bakış açıları, farklı göstergeler açısından gelişmişlik düzeyinin değerlendirilmesine yön verici olmaktadır. Bu göstergelerden biri de son yıllarda literatürde yer bulmaya başlayan iktisadi karmaşıklık endeksidir. İktisadi karmaşıklık endeksi ile bir ülkede üretilen malların sofistikasyonunun, üretim aşamasında gerekli olan bilgilerin yüksek niteliği ve bu bilgilerin ortak kullanımının organizasyonu ile eşdeğer olduğu düşüncesinden hareketle, bir ekonominin gelişmişlik düzeyinde ürettiği ve ihraç ettiği malların karmaşıklık düzeyinin yüksek olmasının önemine dikkat çekilmektedir.

Keynesyen perspektifte milli gelirin harcama eşitliği denkleminde hareketle, ihracat artışı ile ülkenin hasılasının artış göstereceği bilinen bir durumdur. Buna karşılık, iktisadi karmaşıklık düzeyi ile ihracat ve bir refah göstergesi olarak kullanılan kişi başına düşen gelir düzeyi arasındaki ilişkilerin nasıl olduğunun incelenmesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda çalışmada, dünyanın sanayileşmişlik düzeyi en yüksek sekiz ülkesi olarak tanımlanan G8 ülkelerinde söz konusu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. İktisadi karmaşıklık düzeyinin bu sanayileşmiş ülkelerdeki birtakım iktisadi göstergeler ile etkileşiminin incelenmesinin amaçlandığı çalışma sonuçları, standart Granger panel nedensellik analizine göre bu ülkeler için kişi başına düşen gelir düzeyinden iktisadi karmaşıklık düzeyine doğru nedensel bir ilişki olduğu sonucunu vermiştir. Dimitrescu-Hurlin

testi sonuçları ise ihracattan kişi başına gelir düzeyine ve iktisadi karmaşıklık endeksine doğru nedensel bir ilişki olduğu sonucunu vermektedir.

Dolayısıyla, ülkelerin ürettikleri ve ihraç ettikleri mal ve hizmetlerin karmaşıklık (sofistikasyon) düzeyince belirlenen iktisadi karmaşıklık düzeyi, söz konusu sanayileşmiş ülkelerde kişi başına düşen gelir ve ihracat düzeyi ile etkileşim içerisindedir. Bu anlamda ülkelerin iktisadi yapılarını, karmaşıklık düzeylerini geliştirecek biçimde dönüştürmeleri, diğer bir ifadeyle ilksel mallardan kompleks mallara evirebilmeleri, bu ülkelerin uzun dönemli büyüme patikasının belirlenmesi açısından önem arz ettiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- BOZOKLU, Şeref ve Veli YILANCI (2013), “Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Gelişmekte Olan Ekonomiler İçin Analiz”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Vol. 28 (2), 161-187.
- CRISTELLI, Matthieu; Andrea TACCHELLA, Luciano PIETRONERO (2014), *Economic Complexity Measuring the Intangibles A Consumer's Guide*.
- CRISTELLI, Matthieu; Andrea TACCHELLA; Masud CADER, Kirstin ROSTER ve Luciano PIETRONERO (2017), “On the Predictability of Growth”, *World Bank Group IFC Country Economics & Engagement, Policy Research Working Paper 8117*.
- GAO, Jian ve Tao ZHOU (2018), “Quantifying China's Regional Economic Complexity”, *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 492, 1591-1603.
- HATEMI-J, Abdunnasser (2011), “Asymmetric Panel Causality Tests with an Application to the Impact of Fiscal Policy on Economic Performance in Scandinavia”, *MPRA, Paper No. 55527*.
- HAUSMANN, R., C.A. Hidalgo, S. BUSTOS, M. COSCIA, S. CHUNG, J. JIMENEZ, A. SIMOES, ve M.A. Yıldırım (2011), *The Atlas of Economic Complexity Mapping Paths to Prosperity*, Center for International Development at Harvard University.
- HIDALGO, Cesar A. ve Ricardo HAUSMANN (2009), “The Building Blocks of Economic Complexity”, *PNAS*, Vol. 106 (26), 10570-100575.
- IMF (2015), *Western Hemisphere: Northern Spring, Southern Chills*, World Economic and Financial Surveys Regional Economic Outlook.
- LCPS (Lebanese Center for Policy Studies) (2016), “Examining the Economic Complexity of the Arab World to Identify Opportunities for New Exports and Generating Jobs”, Center File No: 107638-001.
- OCHANJA, Ngara Christopher ve Ogho Augustine OGBAJI (2014), “The G8 and Development in Third World Countries in the 21st Century: The African Perspectives”, *International Affairs and Global Strategy*, Vol. 21, 23-32.
- PESARAN, M. Hashem (2004), “General diagnostic tests for cross section dependence in panels”, *CWPE*, No: 0435.
- SOKCEVIC, Sandra ve Damir STOKOVAC (2011), “Macroeconomic Stability and the Economic Growth in European Transition Countries”, in *The Economic Geograpy of Globalization*, <https://www.intechopen.com/books/the-economic-geography-of-globalization/macroeconomic-stability-and-the-economic-growth-in-european-transition-countries>, Erişim tarihi: 19.01.2019

TAYLOR, M.P. ve SARNO, L. (1998), “The Behavior of Real Exchange Rates During the Post-Bretton Woods Period”, *Journal of International Economics*, Vol.46, 281-312.

XU, Mingzhi ve Travis J. LYBBERT (2017), “Innovation-adjusted Economic Complexity and Growth: Does Product-Specific Patenting Reveal Enhanced Economic Capabilities?”, https://arefiles.ucdavis.edu/uploads/filer_public/b1/dc/b1dc7b3f-9f37-416e-93ef-d79495b1e940/ieci_xu_and_lybbert_oct_2017.pdf , Erişim tarihi: 13.01.2019

YERDELEN TATOĞLU, Ferda (2013), *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*, 2. baskı, Beta, İstanbul.

<https://www.stanleyfoundation.org/articles.cfm?id=580&title=The%20Library%20Group%20Grows%20Up> , Erişim tarihi: 16.01.2019

<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> , Erişim tarihi: 15.01.2019

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD> , Erişim tarihi: 15.01.2019

<https://comtrade.un.org/data/> , Erişim tarihi: 15.01.2019

FAALİYET TABANLI MALİYETLEME: HASTANE İŞLETMESİ UYGULAMASI¹

Tunay Aslan²

ÖZET

Hizmet sektörlerinden biri olan hastaneler de yoğun rekabetin olduğu bir piyasada faaliyet göstermektedir. Rekabete bağlı olarak işletmelerin kar marjları her geçen gün azalmaktadır. Rekabetin var olduğu piyasada hastanelerin ürettiği hizmetlerin maliyetlerinin ne olduğu fiyatlandırma açısından önem arz etmektedir. Bu çalışmada Türkiye’de de her geçen gün daha çok şirketin kullanmaya başladığı faaliyet tabanlı maliyetleme sistemi, örnek bir hastane işletmesine uygulanmıştır. Örnek bir hastanede genel olarak gerçekleştirilen kaynaklar, faaliyetler ve üretilen ürünler belirlenerek ürün maliyetlerinin nasıl elde edilebileceği gösterilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM), Geleneksel Maliyetleme, Hastanelerde FTM Sistemi

Activity Based Costing: Case Study In Hospital

Abstract

Hospitals, which are one of the service sectors, operate in a market where there is intense competition. Depending on the competition, the profit margins of the enterprises are decreasing every day. In the market where competition exists, the costs of the services produced by hospitals are important in terms of pricing. In this study, activity-based costing system applied to a hospital business which as well as in Turkey with each passing day more and more companies start using. The sources, activities and products produced in a sample hospital have been determined to show how the product costs can be obtained.

Key Words: Activity Based Costing (ABC), Traditional Costing, ABC System in the Hospital

GİRİŞ

Global rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüz dünyasında, işletmeler her yönden değişime açık ve çevresindeki gelişmeler karşısında güçlü analiz yeteneğine sahip olmaları gerekmektedir. İşletmelerin ürettiği ürün ve hizmetlerin maliyetleri ve bu maliyetleri oluşturan her türlü bilgi karar vericinin dikkate alacağı önemli unsurlardır. Çünkü ayrıntılı maliyet bilgisi ile yöneticiler, hangi ürünün üretimine devam edileceğini, hangisinin üretimden çekileceğine, fiyatlandırmanın nasıl yapılacağına karar vermektedir. Rekabet ortamında işletmelerin başarısı doğru, güvenilir maliyet sistemi ile mümkün olmaktadır (Pazarçeviren vd, 2016:147).

Günümüz dünyasında geleneksel maliyet yöntemleri doğru ve güvenilir maliyet bilgilerine modern maliyet yöntemleri ile kıyaslandığında cevap vermekte yetersiz kalmaktadır. Geleneksel maliyet yöntemleri, genel üretim giderlerinin ürün maliyetlerine dağıtılmasında her mamul için aynı yüklem payını vermektedir. Faaliyet tabanlı maliyet yöntemi bu noktada geleneksel maliyet yönteminden ayrılarak genel üretim maliyetlerinin mamullere dağıtılmasında gider yerleri yaklaşımı yerine değişik mamullerin gerektirdiği faaliyet merkezlerini temel olarak

¹ Bu çalışma Dr. Tunay Aslan tarafından hazırlanan “Modern Maliyet Muhasebesinde Bulanık Mantık Yaklaşımı: Bir Hastane Uygulaması” adlı doktora tezinden türetilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Siirt Üniversitesi İİBF, tunay_aslan@hotmail.com

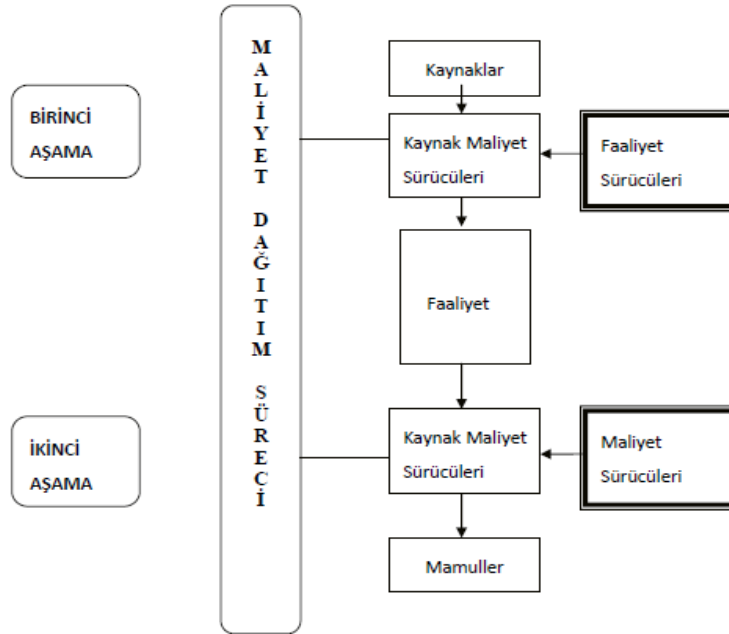
üretilen mamullerin birim maliyetlerinin hesaplanmasında daha doğru ve güvenilir sonuçlar vermektedir. Faaliyet tabanlı maliyet sistemi (FTM) geleneksel maliyet sisteminin uyguladığı ve hacim tabanlı anahtarların ortaya koyduğu yanlışları gidermek amacıyla üretilen modern maliyet sistemidir (Yılmaz ve Bektaş, 2015:156).

Bu çalışmada hastane işletmesinin üretmiş olduğu kan testlerinin birim maliyetleri FTM yöntemi kullanılarak hesaplanması amaçlanmaktadır. Çalışmanın uygulama kısmı uzun olmasından dolayı temel kavramlar özet olarak belirtilmiştir. Çalışmada FTM sistemi temel olarak anlatılacak daha sonraki kısımlarda uygulamaya yer verilecektir.

2. FAALİYET TABANLI MALİYETLEME SİSTEMİNİN YAPISI

FTM sistemi, genel üretim giderleri ile mamuller arasındaki ilişkiyi faaliyetlerin esas alınarak sağlanacağı varsayımına dayanır ve faaliyetler üzerinde odaklanır. FTM sistemi, maliyetleri ilk olarak faaliyetlere, daha sonra mamullere yükleyen sistemdir. Sistemin dayandığı temel felsefe faaliyetler kaynakları tüketir, mamuller faaliyetleri tüketir. FTM sisteminde; birinci aşamada endirekt üretim maliyetleri uygun maliyet sürücüleri aracılığı ile faaliyetlere yüklenir; ikinci adımda mamuller faaliyetleri tükettiği kabulünden hareketle faaliyetlerin maliyetleri maliyet sürücüleri aracılığı ile mamullere yüklenir. Bu sürece iki aşamalı süreç adı verilmektedir (Acar vd; 2012:4).

Ök, FTM sistemindeki iki aşamayı aşağıdaki şekilde özetlemiştir.



Şekil 1: Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi

2.1. Faaliyet Tabanlı Maliyetlemede Temel Kavramlar

FTM, temel kavramları sistemini özünü oluşturmakta olup bu kavramlar kısaca aşağıda açıklanmıştır.

2.1.1. Kaynaklar

Kaynak; kısaca mamulleri meydana getirmek için üretim sürecinde kullanılan ekonomik girdilerdir. Bir diğer ifade ile iktisadi anlamda üretim gerçekleşmesi için kullanılan üretim faktörleridir. FTM yönteminin temeli kaynakların üretiminin öncelikle faaliyet merkezlerine

oradan da mamullere dağıtılması yöntemine dayanmaktadır. FTM yöntemi için kaynağı; her bir faaliyetin gerçekleşmesi için bu faaliyetin kullanımına sunulan unsur olarak ifade etmek mümkündür (Gelmedi,2012:27).

2.1.2. Faaliyet Kavramı ve Faaliyet Düzeyleri

Faaliyet; işletmenin amaçlarına ulaşmak için her biri işinde uzmanlaşmış kişilerden oluşan gruplar tarafından sürekli yapılan işler ve görevlerdir. Örneğin üretim süreci kendi içinde birçok alt işlemi barındırması ve bir fonksiyonu yerine getirmesi açısından bakıldığında bir faaliyet olarak ifade edilebilmektedir.(Küçüktüfekci, 2014:18).

FTM; maliyetleri faaliyetlerin doğurduğu varsayıma göre faaliyetleri (Bekçioğlu vd, 2014:22).

- Ürün birimleri düzeyinde faaliyetler,
- Ürün partileri düzeyinde faaliyetler,
- Mamul düzeyindeki faaliyetler,
- Tesis düzeyindeki faaliyetler olarak dört düzeyde sınıflandırmıştır.

2.1.3. Faaliyet Merkezi (Faaliyet Havuzu)

Faaliyet merkezleri; maliyet havuzlarının bir araya gelmesinden oluşmaktadır. Bir diğer ifade ile faaliyet merkezi; birbiri ile ilişkili olan faaliyetlerin bir havuzda toplanmasıdır. Dolayısıyla faaliyet merkezleri birbiri ile ilişkili faaliyetleri bir araya toplayarak bu faaliyetlerin anlamlı bir şekilde organize edilmesini ve işlenerek analize tabi tutulmasını sağlar.

Böylece aynı merkezde toplanan maliyetler aynı maliyet etkenleri aracılığı ile ürün ya da hizmetlere dağıtımı yapılabilir. Hiçbir işletme tek bir faaliyetten oluşmadığından çok çeşitli faaliyetlerden benzer olanları aynı havuzda toplamak işletmeye kontrol imkânı sağlar (Kocaoğlu,2014:10).

2.1.4. Maliyet Havuzu

Maliyet havuzu, FTM yöntemindeki tek bir faaliyete bağlanan maliyetlerin toplandığı yerdir. Faaliyetlerin tükettiği kaynakların toplam tutarlarının faaliyetler itibari ile belirlenme işlemine maliyet havuzu oluşturma adı verilir. Faaliyetlerin belirlenme işleminin tamamlanmasından sonra sıra bu faaliyetlerin maliyetlerinin hesaplanmasına gelir (Gutnu, 2013:19).

2.1.5. Maliyet Sürücüsü

Bu kavram faaliyet maliyetlerini maliyet unsurlarına yani mamullere aktarmak için kullanılmaktadır. Maliyet sürücüleri, bir faaliyeti gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan çaba ya da iş yükünü belirleyen faktörlerdir. FTM sisteminde maliyet sürücüleri, geleneksel maliyetleme sistemindeki dağıtım anahtarları yerine kullanılmaktadır. Maliyet sürücüleri, maliyetler ile mamuller arasında sebep-sonuç ilişkisine dayanan gerçek ilişki kurmaktadır (Altıntaş,2014:4).

3. HASTANE İŞLETMESİNDE FAALİYET TABANLI MALİYETLEME UYGULANMASI

Araştırmaya konu olan hastanenin çeşitli dallarda hizmet vermesi nedeniyle çalışma alanı kısıtlanmış ve uygulama sadece hastanenin yapmış olduğu kan testlerinin birim maliyetlerini FTM sistemi kullanılarak hesaplamaya yöneliktir.

Laboratuvar departmanın da çok fazla sayıda test yapılması ve bu yapılan testlerin yıl içerisinde farklılık göstermesinden dolayı uygulamada sadece aralık ayına ait bir diğer ifade ile bir aylık veriler dikkate alınmıştır.

FTM analizin yapılması için birinci adımda öncelikle yapılacak işlemlerin süreç değerlendirme analizi yapılmıştır. Üretimle ilgili her faaliyetin iş akış seması ortaya konulmalıdır. FTM ikinci

aşamasında faaliyet merkezlerinin belirlenmesi gerekmektedir. Aşağıda Laboratuvar Faaliyet Merkezleri gösterilmiştir.

Tablo 1: Faaliyet Merkezleri

FAALİYET MERKEZLERİ	ÇALIŞMA SAATİ	ODA
Hasta Kayıt ve Numune Alma	16:00	1 No'lu oda (24 m2)
Numunelerin Teste Hazırlanması	06:00	2 No'lu oda (20 m2)
Otoanalizör Cihazı	02:00	2 No'lu oda
Hemogram Cihazı	02:40	1 No'lu oda
Kit Kullanımı	02:40	2 No'lu oda
Manuel Çalışmalar	02:40	

3.1. Maliyetlerin Faaliyet Merkezlerine Dağıtılması

FTM sistemi iki aşamalı dağıtım sürecini ifade etmektedir. Birinci aşamada faaliyetler kaynakları tükettiğinden hareketle çeşitli genel üretim giderleri uygun maliyet etkenleri kullanılarak faaliyet merkezlerinde yüklenmektedir. Örnek laboratuvar merkezi için dağıtım yapılacak genel üretim giderleri ve uygun maliyet etkenleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 2: I Aşama Maliyet Etkenleri

Maliyetler	1. Aşama Maliyet Etken	Tutarı (TL)
Personel Giderleri	Çalışma Saati	7.590.000
Kesinti (Döner Sermaye Gelirinden Kesilen)	Elde Edilen Gelir	9.031.000
Amortisman (Demirbaş, cihaz ve diğer)	Kullanıldıkları Faaliyet Merkezine Doğrudan *	2.640.000
Amortisman (Bina)	Alan (m2)	35.420
Yemek	Öğün Sayısı	250.000
Elektrik, Su, Doğalgaz, Haberleşme	Çalışma Saati	221.000
Temizlik	Alan (m2)	125.000
Otomasyon	Elde Edilen Gelir	512.000
Tıbbi Atık	Test Sayısı	100.000
Diğer	Çalışma Saati	6.737.000
Dolaylı Malzeme	Kullanıldıkları Faaliyet Merkezine Doğrudan	1.586.060
TOPLAM		28.827.480

Tablo 3: Maliyetlerin Faaliyet Merkezlerine Dağıtılması

Faaliyet Merkezleri	Personel Giderleri (TL)	Kesinti (TL)	Amortisman (Demirbaş, cihaz ve diğer) (TL)	Amortisman Bina (TL)	Yemek (TL)	Elektrik, Su, Doğalgaz, Haberleşme (TL)	Temizlik (TL)	Otomasyon (TL)	Tıbbi Atık (TL)	Diğer (TL)	Dolaylı Malzeme (TL)	Toplam (TL)
Hasta Kayıt ve Numune Alma	3.795.000		86.000	9.660	125.000	110.500	34.091			3.368.500	434.619	7.963.370
Numunelerin Teste Hazırlanması	1.442.100		148.000	4.025	50.000	41.438	14.205			1.263.188	20.900	2.983.855
Otoanalizör Cihazı	531.300	3.000.192	1.664.000	4.025	15.000	13.813	14.205	170.092	51.000	421.063	879.483	6.764.172
Hemogram Cihazı	607.200	1.701.177	570.000	9.660	20.000	18.417	34.091	96.446	13.000	561.417	251.058	3.882.465
Kit Kullanımı	607.200	2.979.130	86.000	4.025	20.000	18.417	14.205	168.898	25.000	561.417		4.484.291
Manuel Çalışmalar	607.200	1.350.501	86.000	4.025	20.000	18.417	14.205	76.565	11.000	561.417		2.749.328
TOPLAM	7.590.000	9.031.000	2.640.000	35.420	250.000	221.000	125.000	512.000	100.000	6.737.000	1.586.060	28.827.480

Personel gideri çalışma saatleri dikkate alınarak faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. Laboratuvar faaliyet merkezinde toplamda 32 saat çalışılmış olup hasta kayıt ve numune alma merkezinde çalışma saatinin % 50 'si yani 16 saat çalışılmıştır. Toplam personel giderinin hasta kayıt ve numune alma faaliyet merkezi ile çarpılması sonucunda ($7.590.000 \times 0,50 = 3.795.000$ TL) hasta kayıt ve numune alma faaliyet merkezinin çalışma saati bulunmaktadır.

Kesinti giderleri ise gelir dökümleri dikkate alınarak faaliyet merkezine dağıtılmıştır. Toplamda laboratuvar merkezi 50.167.000 TL gelir elde etmiş olup otoanalizör cihazı 16.666.000 TL (% 33) gelir elde etmiştir. Toplam kesintilerin otoanalizör faaliyet merkezi gelir oranı ile çarpılması sonucu ($9.031.000 \text{ TL} \times 0,33 = 3.000.192$ TL) otoanalizör cihazı faaliyet merkezi gider tutarını göstermektedir.

Amortisman giderleri ilgili laboratuvar departmanı faaliyet merkezlerinde yer alan demirbaşların tutarları dikkate alınarak doğrudan dağıtım yapılmış faydalı ömür 5 yıl olarak kabul edilmiştir.

Bina amortisman gideri oda dağılımları dikkate alınarak yapılmıştır. Laboratuvar merkezinde 24 metrekare de 2 adet faaliyet merkezi yer almakta olup bayındırlık bakanlığının belirlemiş olduğu metre kare birim fiyatı ile çarpılarak bir diğer ifade ile ($24 \text{ metrekare} \times 483.000 \text{ TL} = 11.592.000 \text{ TL}$) toplam maliyet rakamı bulunmuştur. Bulunan bu rakam 12'ye bölünerek ($11.592.000 \text{ TL} / 12 = 966.000 \text{ TL}$) aylık bina amortisman gideri tespit edilmiş bu rakam üzerinden %2 oranında ($966.000 \text{ TL} \times 2 = 19.320 \text{ TL}$) amortisman ayrılmıştır. İlgili odayı hasta kabul ve numune alma, hemogram cihazı faaliyet merkezi birlikte kullandığından oda amortismanı 2'ye bölünerek ($19.320 \text{ TL} / 2 = 9.660 \text{ TL}$) olarak hesaplanmıştır.

Laboratuvar merkezi yemek gideri öğün sayısı dikkate alınarak dağıtılmıştır. Toplamda 186 öğün yemek tüketilmiş hasta kayıt numune alma merkezi başı başına 93 öğün yaklaşık % 50 oranında yemek tüketmiştir. Toplam yemek giderinin hasta kayıt ve numune alma merkezi ile çarpılması sonucunda ($250.000 \text{ TL} \times 0,50 = 125.000 \text{ TL}$) ilgili faaliyet merkezinin yemek giderini oluşturmaktadır.

Elektrik, su, doğalgaz, haberleşme giderleri ilgili faaliyet merkezlerine çalışma saatleri dikkate alınarak dağıtılmıştır. Toplamda tüm faaliyet merkezlerinde 32 saat çalışılmıştır. Hasta kayıt ve numune alma merkezinde 16 saat (%50) çalışılmıştır. Toplam elektrik, su, doğalgaz giderlerinin çalışma saati oranı ile çarpılması sonucunda ($221.000 \text{ TL} \times \%50 = 110.500 \text{ TL}$) olarak hesaplanmıştır.

Temizlik giderleri oda-metrekare alanları dikkate alınarak faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. Temizlik giderleri ($125.000 \text{ TL} / 44 \text{ metrekare} = 2.841 \text{ TL} / \text{metrekare}$) birim temizlik gideri bulunmuş örneğin 2 numaralı odada 20 metrekare, 4 adet faaliyet merkezi bulunmakta ve birim temizlik gideri oda metrekare alanı ile çarpılması sonucu ($2.841 \text{ TL} \times 20 \text{ metrekare} = 56.818 \text{ TL}$) odanın toplam temizlik giderini oluşturmaktadır. Toplam temizlik gideri odada yer alan faaliyet merkezlerine eşit olarak dağıtılmaktadır. ($56.818 \text{ TL} / 4 = 14.250 \text{ TL}$).

Otomasyon giderleri gelir dökümleri dikkate alınarak dağıtımı yapılmıştır. Laboratuvar departmanında gelir getiren faaliyet merkezlerinde toplamda 50.167.000 TL gelir elde edilmiştir. Otoanalizör faaliyet merkezinde ise 16.666.000 TL (%33) gelir elde edilmiştir. Otomasyon giderinin otoanalizör faaliyet merkezi gelir oranı ile çarpılması sonucunda ($512.000 \text{ TL} \times \%33 = 170.092 \text{ TL}$) otoanalizör faaliyet merkezinin gider hesaplanmıştır.

Tıbbi atık giderleri test sayıları dikkate alınarak faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. Laboratuvar departmanında toplamda 14.739 adet test yapılmış olup otoanalizör faaliyet merkezinde ise başı başına 7.466 adet (%51) adet test yapılmıştır. Tıbbi atık giderlerinin otoanalizör faaliyet merkezi ile çarpılması sonucu ($100.000 \text{ TL} \times \%51 = 51.000 \text{ TL}$) olarak hesaplanmıştır.

Diğer giderler ise çalışma saatleri dikkate alınarak faaliyet merkezlerine dağıtımı yapılmıştır. Toplamda 32 saat çalışılmıştır. Hasta kayıt ve numune alma merkezinde 16 saat (%50) oranında çalışma yapılmıştır. Toplam çalışma saatinin çalışma oranı ile ($6.737.000 \text{ TL} \times \%50 = 3.368.500 \text{ TL}$) çarpılması sonucunda hasta kayıt ve numune alma faaliyet merkezindeki diğer giderler hesaplanmıştır. Dolaylı malzeme giderleri; dolaylı malzeme tablosundaki açıklamalar dikkate alınarak ilgili faaliyet merkezlerine dağıtımı yapılmıştır.

3.2. Faaliyet Merkezlerine Yüklenen Maliyetlerin Kan Testlere Yüklenmesi

FTM yönteminin ikinci aşamasında faaliyet merkezlerine toplanan maliyetler uygun maliyet etkenleri kullanılarak faaliyet merkezlerini kullanan kan testlere dağıtılacaktır. Örnek laboratuvar merkezinin faaliyet merkezlerindeki giderlerin dağıtılmasında kullanılacak maliyet etkenleri ve toplam faaliyet merkezlerindeki maliyetler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Aşağıdaki tablo ikinci aşama maliyet etkenlerini ve faaliyet merkezlerinde toplanan giderleri içermektedir.

Tablo 4: II Aşama Maliyet Etkenleri

Faaliyet Merkezleri	2. Aşama Maliyet Etkeni	Tutarı (TL)
Hasta Kayıt ve Numune Alma	Dönüştürülmüş Test Süresi	7.963.370
Numunelerin Teste Hazırlanması	Dönüştürülmüş İşlem Süresi	2.983.855
Otoanalizör Cihazı	Makine Saati	6.764.172
Hemogram Cihazı	Test Başına Eşit	3.882.465
Kit Kullanımı	İşlem Süresi	4.484.291
Manuel Çalışmalar	İşlem Süresi	2.749.328
TOPLAM		28.827.480

3.2.1 Hasta Kayıt Numune Alma Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlere Yüklenmesi

Hasta kayıt ve numune alma merkezinde maliyetlerin kan testlerine yüklenmesinde maliyet etkeni olarak dönüştürülmüş test süresi dikkate alınmıştır. Örnek laboratuvar departmanında kan alma işlemi işlem başına ortalama 60 saniye numune kabul işlemi ise işlem başına 20 saniye sürmektedir.

Tablo 5: Hasta Kayıt Numune Alma Merkezindeki Kan Testlerin Maliyetlere Yüklenmesi

TESTİN ADI	ADEDİ	İŞLEM	BR. MALİYET (TL)	TOPLAM (TL)
AÇLIK KAN ŞEKERİ	1.055	Kan Alma	639	674.145
KOLESTEROL	750	Kan Alma	639	479.250
TRİGLİSERİD	726	Kan Alma	639	463.914
BUN	698	Kan Alma	639	446.022
KREATİNİN	613	Kan Alma	639	391.707
ALT	762	Kan Alma	639	486.918
AST	785	Kan Alma	639	501.615
HDL	272	Kan Alma	639	173.808
LDL	236			
VLDL	114			
TOTAL BİLİRÜBİN	92	Kan Alma	639	58.788
DİREKT BİLİRÜBİN	92	Kan Alma	639	58.788
ALKALEN FOSFATAZ	186	Kan Alma	639	118.854
GGT	133	Kan Alma	639	84.987
LDH	30	Kan Alma	639	19.170
PROTEİN	188	Kan Alma	639	120.132
ALBUMİN	188	Kan Alma	639	120.132
ÜRİK ASİT	209	Kan Alma	639	133.551
FOSFOR	39	Kan Alma	639	24.921
AMİLAZ	18	Kan Alma	639	11.502
KOLİNESTERAZ	36	Kan Alma	639	23.004

DEMİR	76	Kan Alma	639	48.564
DEMİR BAĞLAMA	71	Kan Alma	639	45.369
KALSİYUM	23	Kan Alma	639	14.697
OGTT (AKŞ X 3)	32	Kan Alma	1.917	61.344
SODYUM	14	Kan Alma	639	8.946
POTASYUM	14	Kan Alma	639	8.946
KLOR	14	Kan Alma	639	8.946
STRİP İLE İDRAR TAHLİLİ	1.045	Numune Kabul	107	111.815
GAİTADA GİZLİ KAN	40	Numune Kabul	213	8.520
KZ	67	Kan Alma	321	21.507
PZ	67	Kan Alma	321	21.507
İDRARDA GEBELİK TESTİ	95	Numune Kabul	213	20.235
İDRAR MİKROSKOBİSİ	1.045	Numune Kabul	107	111.293
GAİTADA AMİP GİARDİA ARANMASI	139	Numune Kabul	213	29.607
ASO	239	Kan Alma	639	152.721
CRP	399	Kan Alma	639	254.961
RF	76	Kan Alma	639	48.564
HBS	395	Kan Alma	639	252.405
A.HBS	340	Kan Alma	639	217.260
HİV	237	Kan Alma	639	151.443
HCV	320	Kan Alma	639	204.480
VDRL	69	Kan Alma	639	44.091
İNDİRECT COOMBS	17	Kan Alma	639	10.863
SEDİMENTASYON	415	Kan Alma	639	265.185
ABO RH	301	Kan Alma	639	192.339
HEMOGRAM	1.890	Kan Alma	639	1.207.710
CROSSMATCH	14	Kan Alma	639	8.946
PT	40	Kan Alma	639	25.560
APTT	23	Kan Alma	639	14.697
TOPLAM TEST SAYISI	14.739			7.963.370

3.2.2. Numunelerin Teste Hazırlanmasındaki Maliyetlerin Kan Testlerine Yükleneceği

Laboratuvarında alınan testlerin kabul hala getirilebilmesi için santrifüj, benmari ve etüv işlemine tabi tutulması gerekmektedir. Laboratuvarında santrifüj ve etüv işleme için 2 dakika, benmari işlemi için 3 dakika zaman harcanmaktadır. Buna göre PT ve APTT testleri için toplam (63 adet X 3 dakika) 189 dakika benmari işlemi için ise (17 adet X 2 dakika) 34 dakika etüv işlemi için ise toplamda (10.465 adet*2 dakika) 20.930 dakika santrifüj işlemi için ise toplamda 21.153 dakika zaman harcanmaktadır.

Numunelerin test hazırlanması işleminde toplamda 21.153 dakika zaman harcanmaktadır. Toplam maliyetin (2.983.855 TL/21.153 dakika =141,06 TL) harcanan zamana bölünmesi sonucunda birim işlem maliyeti 141,06 TL olarak hesaplanmıştır. Örnek vermek gerekirse aklık kan şekerinin numunelerin teste hazırlanmasındaki maliyeti (1.055 adet X 2 dakika X 141,06 TL=297.638 TL) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6: Numunelerin Teste Hazırlanmasındaki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

TESTİN ADI	ADEDİ	İŞLEM	BR. MALİYET (TL)	TOPLAM (TL)
AÇLIK KAN ŞEKERİ	1055	Santrifüj	282	297.638
KOLESTEROL	750	Santrifüj	282	211.591
TRİGLİSERİD	726	Santrifüj	282	204.820
BUN	698	Santrifüj	282	196.921
KREATİNİN	613	Santrifüj	282	172.940
ALT	762	Santrifüj	282	214.976
AST	785	Santrifüj	282	221.465
HDL	272	Santrifüj	282	76.737
LDL	236		0	0
VLDL	114		0	0
TOTAL BİLİRÜBİN	92	Santrifüj	282	25.955
DİREKT BİLİRÜBİN	92	Santrifüj	282	25.955
ALKALEN FOSFATAZ	186	Santrifüj	282	52.475
GGT	133	Santrifüj	282	37.522
LDH	30	Santrifüj	282	8.464
PROTEİN	188	Santrifüj	282	53.039
ALBUMİN	188	Santrifüj	282	53.039
ÜRİK ASİT	209	Santrifüj	282	58.963
FOSFOR	39	Santrifüj	282	11.003
AMİLAZ	18	Santrifüj	282	5.078
KOLİNESTERAZ	36	Santrifüj	282	10.156
DEMİR	76	Santrifüj	282	21.441
DEMİR BAĞLAMA	71	Santrifüj X 2	564	40.061
KALSIYUM	23	Santrifüj	282	6.489
OGTT (AKŞ X 3)	32	Santrifüj X 3	846	27.084
SODYUM	14	Santrifüj	282	3.950
POTASYUM	14	Santrifüj	282	3.950
KLOR	14	Santrifüj	282	3.950
STRİP İLE İDRAR TAHLİLİ	1045		0	0
GAİTADA GİZLİ KAN	40		0	0
KZ	67		0	0
PZ	67		0	0
İDRARDA GEBELİK TESTİ	95		0	0
İDRAR MİKROSKOBİSİ	1045	Santrifüj	282	294.817
GAİTADA AMİP GIARDİA ARANMASI	139		0	0
ASO	239	Santrifüj	282	67.427
CRP	399	Santrifüj	282	112.566
RF	76	Santrifüj	282	21.441
HBS	395	Santrifüj	282	111.438

A.HBS	340	Santrifüj	282	95.921
HİV	237	Santrifüj	282	66.863
HCV	320	Santrifüj	282	90.279
VDRL	69	Santrifüj	282	19.466
İNDİRECT COOMBS	17	Santrifüj + Ettiv	564	9.592
SEDİMANTASYON	415		0	0
ABO RH	301		0	0
HEMOGRAM	1.890		0	0
CROSSMATCH	14	Santrifüj	282	3.950
PT	40	Santrifüj + Benmari	705	28.212
APTT	23	Santrifüj + Benmari	705	16.222
TOPLAM TEST SAYISI	14.739			2.983.855

3.2.3. Otoanalizör Cihaz Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

Otoanalizör cihazındaki maliyetlerin testlere yüklenmesinde ilgili cihaz bilgisayarlı olmasından dolayı makine saati maliyet etkeni olarak kabul edilmiştir. Makine saati 1.552.188 saniye olup toplam faaliyet merkezi giderine bölünmesi sonucu (6.764.172 TL/1.552.188 saniye= 4,35TL) olarak hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda yapılan hesaplamalar ışığında ilgili kan testlerinin bu faaliyet merkezinden aldığı paylar hesaplanmıştır. Örnek olarak açlık kan şekerinin otoanalizör cihazı faaliyet merkezinden aldığı maliyet payı (1.055 adet X 322 saniye X 4,35TL =1.480.399 TL) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 7: Otoanalizör Cihaz Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

TESTİN ADI	ADEDİ	MAKİNE SAATİ (Saniye)	TOPLAM SÜRE (Saniye)	BR. MALİYET (TL)	TOPLAM (TL)
AÇLIK KAN ŞEKERİ	1.055	322	339.710	1.403	1.480.399
KOLESTEROL	750	322	241.500	1.403	1.052.416
TRİGLİSERİD	726	322	233.772	1.403	1.018.739
BUN	698	88	61.424	383	267.675
KREATİNİN	613	88	53.944	383	235.079
ALT	762	114	86.868	497	378.556
AST	785	114	89.490	497	389.982
HDL	272	348	94.656	1.517	412.495
LDL	236		0	0	0
VLDL	114		0	0	0
TOTAL BİLİRÜBİN	92	322	29.624	1.403	129.096
DİREKT BİLİRÜBİN	92	322	29.624	1.403	129.096
ALKALEN FOSFATAZ	186	88	16.368	383	71.329
GGT	133	114	15.162	497	66.073
LDH	30	36	1.080	157	4.706
PROTEİN	188	322	60.536	1.403	263.806
ALBUMİN	188	322	60.536	1.403	263.806
ÜRİK ASİT	209	322	67.298	1.403	293.273
FOSFOR	39	166	6.474	723	28.213

AMİLAZ	18	62	1.116	270	4.863
KOLİNESTERAZ	36	62	2.232	270	9.727
DEMİR	76	62	4.712	270	20.534
DEMİR BAĞLAMA	71	244	17.324	1.063	75.495
KALSİYUM	23	322	7.406	1.403	32.274
OGTT (AKŞ X 3)	32	966	30.912	4.210	134.709
SODYUM	14	10	140	44	610
POTASYUM	14	10	140	44	610
KLOR	14	10	140	44	610
TOPLAM TEST SAYISI	7.466		1.552.188		6.764.172

3.2.4. Hemogram Cihaz Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

Laboratuvar departmanında toplamda 1.890 adet hemogram testi yapılmış toplam tutarı 3.882.465 TL olup birim başına 2.054 TL olarak hesaplanmıştır.

3.2.5. Kit Kullanım Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

Kit kullanım maliyet merkezindeki maliyetlerin testlere dağıtılmasında bu testlere ait işlem süreleri dikkate alınmıştır. Test sayıları ile test süreleri çarpılarak toplam işlem süresi 86.585 saniye olarak bulunmuştur. Kit kullanım faaliyet merkezindeki toplam maliyetin işlem süresine bölünmesi ile (4.484.291 TL/86.585 saniye=51,79 TL) 51,79 TL olarak hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda yapılan hesaplamalar çerçevesinde örnek laboratuvarın kit kullanım merkezindeki maliyetlerin testlere dağıtımını gösterilmiştir. Örnek olarak strip ile idrar tahlilinin kit kullanım faaliyet merkezindeki maliyeti (1.045 adet X 20 saniye X 51,79 TL=1.082.424 TL) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 8: Kit Kullanım Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

TESTİN ADI	ADEDİ	İŞLEM SÜRESİ (Saniye)	TOPLAM SÜRE (Saniye)	BR. MALİYET (TL)	TOPLAM (TL)
STRİP İLE İDRAR TAHLİLİ	1.045	20	20.900	1.036	1.082.424
GAİTADA GİZLİ KAN	40	30	1.200	1.554	62.149
İDRARDA GEBELİK TESTİ	95	30	2.850	1.554	147.603
HBS	395	30	11.850	1.554	613.719
A.HBS	340	30	10.200	1.554	528.264
HİV	237	45	10.665	2.331	552.347
HCV	320	45	14.400	2.331	745.785
VDRL	69	30	2.070	1.554	107.207
SEDİMENTASYON	415	30	12.450	1.554	644.793
TOPLAM	2.956		86.585		4.484.291

3.2.6. Manuel Çalışmalar Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

Manuel çalışmalar faaliyet merkezindeki maliyetlerin testlere dağıtılmasında bu testlere ait işlem süreleri dikkate alınmıştır. Test sayıları ile test süreleri çarpılarak toplam işlem süresi 272.880 saniye olarak hesaplanmıştır. Manuel çalışmalar faaliyet merkezindeki toplam maliyetin işlem süresine bölünmesi ile (2.749.328 TL/ 272.880 saniye=10,075 TL) birim işlem süresi 10,075 TL olarak

bulunmuştur. Aşağıdaki tablo ilgili kan testlerinin bu faaliyet merkezinden aldığı maliyet payını göstermektedir. Örnek olarak KZ testinin manuel çalışmalar merkezinden aldığı maliyet payı (67 adet X 150 saniye X 10,075 TL) 101.256 TL olarak hesaplanmıştır.

Tablo 9: Manuel Çalışmalar Merkezindeki Maliyetlerin Kan Testlerine Yüklenmesi

TESTİN ADI	ADEDİ	İŞLEM SÜRESİ (Saniye)	TOPLAM SÜRE	BR. MALİYET (TL)	TOPLAM (TL)
KZ	67	150	10.050	1.511	101.256
PZ	67	45	3.015	453	30.377
İDRAR MİKROSKOBİSİ	1045	120	125.400	1.209	1.263.433
GAİTADA AMİP GİARDİA ARANMASI	139	150	20.850	1.511	210.068
ASO	239	120	28.680	1.209	288.958
CRP	399	120	47.880	1.209	482.402
RF	76	120	9.120	1.209	91.886
İNDİRECT COOMBS	17	300	5.100	3.023	51.384
ABO RH	301	45	13.545	453	136.469
CROSSMATCH	14	120	1.680	1.209	16.926
PT	40	120	4.800	1.209	48.361
APTT	23	120	2.760	1.209	27.808
TOPLAM	2427		272.880		2.749.328

3.2.7. Birim ve Toplam Maliyet Testleri

FTM maliyet sistemini kullanan sağlık kuruluşunun toplam giderleri uygun dağıtım anahtarları kullanılarak birinci adımda faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. FTM maliyet sisteminin ikinci aşamasında da yine uygun faaliyet etkenleri kullanılarak faaliyet merkezlerinde toplanmış giderler laboratuvar merkezinde üretilen kan tahlillerine dağıtılmıştır. Böylece üretilen her bir kan tahlilinin birim ve toplam maliyetleri bulunmuştur. Aşağıdaki tabloda her bir kan testinin birim ve toplam maliyetleri detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 10: Brim ve Toplam Test Maliyetleri

Testin Adı	Adedi	Hasta Kayıt ve Numune Alma Br. (TL)	Numuların Teste Hazırlanması ve Numune Alma Br. (TL)	Otoanalizör Cihazı Br. (TL)	Hemogram Cihazı Br. (TL)	Kit Kullanımı Br. (TL)	Manuel Çalışmalar Br. (TL)	Toplam Br. GÜG (TL)	Br DİMM (TL)	Toplam Br. Maliyet (TL)	Toplam Maliyet (TL)
AÇLIK KAN ŞEKERİ	1.055	639	282	1.403				2.324	13	2.338	2.466.276
KOLESTEROL	750	639	282	1.403				2.324	30	2.354	1.765.757
TRİGLİSERİD	726	639	282	1.403				2.324	87	2.411	1.750.635
BUN	698	639	282	383				1.305	45	1.350	942.098
KREATİNİN	613	639	282	383				1.305	25	1.329	814.901
ALT	762	639	282	497				1.418	53	1.471	1.120.778
AST	785	639	282	497				1.418	53	1.471	1.154.770
HDL	272	639	282	1.517				2.438	1.215	3.653	993.654
LDL	236		0	0				0	0	0	0
VLDL	114	0	0	0				0	0	0	0
TOTAL BİLİRÜBİN	92	639	282	1.403				2.324	19	2.343	215.598
DİREKT BİLİRÜBİN	92	639	282	1.403				2.324	19	2.343	215.598
ALKALEN FOSFATAZ	186	639	282	383				1.305	42	1.347	250.559
GGT	133	639	282	497				1.418	81	1.498	199.294
LDH	30	639	282	157				1.078	79	1.157	34.698
PROTEİN	188	639	282	1.403				2.324	11	2.335	439.053
ALBUMİN	188	639	282	1.403				2.324	200	2.525	474.651
ÜRİK ASİT	209	639	282	1.403				2.324	41	2.365	494.265
FOSFOR	39	639	282	723				1.645	38	1.683	65.627
AMİLAZ	18	639	282	270				1.191	23	1.214	21.858
KOLİNESTERAZ	36	639	282	270				1.191	116	1.307	47.054
DEMİR	76	639	282	270				1.191	134	1.325	100.693
DEMİR BAĞLAMA	71	639	564	1.063				2.267	490	2.757	195.743

KALSİYUM	23	639	282	1.403		2.324	38	2.363	54.339	
OGTT AKŞ X 3	32	1.917	846	4.210		6.973	40	7.013	224.419	
SODYUM	14	639	282	44		965	393	1.358	19.012	
POTASYUM	14	639	282	44		965	393	1.358	19.012	
KLOR	14	639	282	44		965	393	1.358	19.018	
STRİP İLE İDRAR TAHLİLİ	1.045	107	0		1.036	1.143	210	1.353	1.413.689	
GAİTADA GİZLİ KAN	40	213	0		1.554	1.767	658	2.425	97.006	
KZ	67	321	0			1.511	1.832	0	1.832	122.763
PZ	67	321	0			453	774	0	774	51.884
İDRARDA GEBELİK TESTİ	95	213	0		1.554	1.767	191	1.958	185.998	
İDRAR MİKROSKOBİSİ	1.045	107	282			1.209	1.598	97	1.694	1.770.657
GAİTADA AMİP GİARDİA ARANMASI	139	213	0			1.511	1.724	0	1.724	239.675
ASO	239	639	282			1.209	2.130	106	2.236	534.346
CRP	399	639	282			1.209	2.130	94	2.224	887.359
RF	76	639	282			1.209	2.130	70	2.200	167.227
HBS	395	639	282		1.554	2.475	446	2.921	1.153.748	
A.HBS	340	639	282		1.554	2.475	573	3.048	1.036.429	
HİV	237	639	282		2.331	3.252	1.015	4.266	1.011.160	
HCV	320	639	282		2.331	3.252	722	3.974	1.271.635	
VDRL	69	639	282		1.554	2.475	1.015	3.490	240.785	
İNDİRECT COOMBS	17	639	564			3.023	4.226	767	4.993	84.878
SEDİMENTASYON	415	639	0		1.554	2.193	347	2.540	1.053.950	
ABO RH	301	639	0			453	1.092	180	1.273	383.125
HEMOGRAM	1.890	639	0		2.054	2.693	694	3.387	6.401.404	
CROSSMATCH	14	639	282			1.209	2.130	361	2.491	34.875
PT	40	639	705			1.209	2.553	882	3.435	137.407
APTT	23	639	705			1.209	2.553	1.207	3.760	86.482
TOPLAM	14.739	7.963.370	2.983.855	6.764.172	3.882.465	4.484.291	2.749.328	28.827.480	3.834.733	32.666.213

SONUÇ

İşletmeler kâr amacı güden ekonomik kurumlar olup bu amaç için piyasanın ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri üretmektedirler. Kâr amacını gerçekleştirmek için çalışan işletmeler yaptıkları faaliyetlere paralel olarak maliyetlere katlanmakta olup doğru maliyet yapısı işletmelere rekabet ortamında ayakta kalma şansı vermektedir. İşletmelerin rekabet ortamında başarılı olabilmesi doğru maliyet hesaplamalarına bağlı olmakta bunun içinde doğru ve güvenilir maliyet sistemi kurulması gerekmektedir.

İşletmelerde maliyet sisteminin oluşturulabilmesi için öncelikle maliyetlerin ölçülmesinde seçilecek yöntemler işletmenin yapısına göre belirlenmesi gerekmektedir. Çeşitli amaç ve etkenlere bağlı olarak seçilecek yöntemlerin kombinasyonu farklı maliyet sistemlerini oluşturmaktadır. Uygulanacak maliyet sistemlerinde geleneksel maliyet sistemleri 1980 yıllarına kadar benimsenmiştir. Gelişen üretim teknolojisi, ürün yaşam seyrinin geçmiş yıllara göre kısılması, rekabet ortamının sertleşmesi ve diğer etkenler işletme yöneticilerin geleneksel üretim sistemini kullanarak yanlış kararlar vermesine sebep vermiş, mevcut maliyet sistemleri yeni gelişen teknolojilere, üretim ortamlarına cevap vermekte yetersiz kalmıştır.

Geleneksel maliyetleme yöntemleri, genel üretim maliyetlerinin ürün maliyetlerine dağıtılmasında her mamul için aynı yükleme payını vermektedir. FTM yöntemi bu noktada geleneksel maliyetleme yönteminden ayrılarak genel üretim maliyetlerinin mamullere dağıtılmasında gider yerleri yaklaşımı yerine değişik mamullerin gerektirdiği faaliyet merkezlerini temel almaktadır. FTM sistemi geleneksel maliyetleme sisteminin uyguladığı ve hacim tabanlı anahtarların ortaya koyduğu yanlışları gidermek amacıyla üretilen maliyetleme sistemidir.

Yapılan uygulama çalışmasında hastane işletmesinin kan testlerinin birim ve toplam maliyetleri FTM yöntemine göre hesaplanarak işletme açısından doğru ve güvenilir maliyet bilgisi sağlanmıştır. Uygulama yapılan işletmeye kan testlerinin birim maliyet bilgileri verilerek fiyatlandırmayı kan testlerinin maliyet bilgileri temel alınarak yapılması önerisinde bulunulmuştur.

KAYNAKÇA

- ACAR, D. DALĞAR, H. AKIN (2012), “Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulaması ile Hesaplanan Maliyetler ile Mevcut Maliyetlerin Karşılaştırılması: Mermer İşletmesi Örneği”, *Möдав*, s.1-27
- ALTUNTAŞ, C. (2014), “Konaklama İşletmelerinde Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma”, *Mehmet Akif Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,1(1),1-16, ss. 4.
- BEKÇİOĞLU, S. E. GÜREL ve D. KIZILYALÇIN (2014), “Faaliyet Tabanlı Maliyetleme: Zeytin Sektörü Uygulaması”, *Muhasebe Finansman Dergisi*, s.19-36.
- GELMEDİ, O. (2012), “Haberleşme Sektöründe Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Esnek Bütçe Uygulaması: PTT Örneği”, *Sakarya Üniversitesi, Doktora Tezi*.
- GUTNU, M. (2013), “Faaliyet Dayalı Maliyetleme ve Faaliyet Analizi: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama”, *Çukurova Üniversitesi, Doktora Tezi*.
- KOCAOĞLU, S. (2014), “Sağlık İşletmelerinde Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemi ve Ağız Diş Sağlığı Polikliniğinde Örnek Uygulama”, *Gazi Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi*.
- KÜÇÜKTÜFEKÇİ, M. (2014), “Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Karşılaştırılması”, *Çukurova Üniversitesi, Doktora Tezi*.
- OK, Ş. (2016), “Lojistik Faaliyetlerin Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemine Göre Hesaplanması: Bir Sanayi İşletmesi: Model Önerisi”, *Niğde Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi*.
- PAZARÇEVİREN, S. D. CELAYİR ve E. SARI (2016), “Bankacılıkta Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Bireysel Bankacılık Ürünleri Uygulaması”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, ss.145-157.
- YILMAZ, Ş. R. BEKTAŞ (2015), “Özel Eğitim Kurumlarında Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Kurulması”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,2015(44), ss.155-167.

HUKUKİ DÜZENLEMELER, POLİTİKA DESTEKLERİ VE MALİ TEŞVİKLERİN YENİLENEBİLİR ENERJİNİN GELİŞİMİNDEKİ ROLÜ: ÇİN HALK CUMHURİYETİ ÖRNEĞİ¹

Halil İbrahim KAYA²

Yüksel BAYRAKTAR³

ÖZET

Enerji politikaları son yüzyıl içerisinde hemen her ülkenin ekonomik ve siyasi politikalarını doğrudan etkilemiş; özellikle ülkelerin nüfusu, sanayi kapasitesi, ulaşım ihtiyacı arttıkça enerji kaynaklarına olan ihtiyaç artış göstermiştir. Bu durum ise hükümetleri, enerji ihtiyacının sürdürülebilir bir şekilde karşılanabilmesi için politikalar üretmeye teşvik etmektedir. Son 20 yıla kadar enerji politikaları fosil yakıtların arz ve talebi, nükleer enerji kullanımı ve enerji arz güvenliği gibi konuları içerirken, yaşanan çeşitli gelişmeler yenilenebilir enerji politikalarını da gündeme getirmiştir. Enerji arz güvenliği sorunları, fosil yakıtların dünya genelinde heterojen bir dağılım göstermesi, iklim değişikliği, küresel ısınma, hava kirliliği ve çevresel felaketler gibi unsurlar, ülkelerin sürdürülebilir ve temiz bir enerji politikası geliştirebilmesini zorunlu kılmaktadır. Sürdürülebilir ve temiz enerji politikalarının başat aktörü yenilenebilir enerji kaynaklarıdır. Fosil yakıtlara kıyasla dünya genelinde homojen bir dağılım gösteren bu kaynaklar hemen her ülkede değerlendirilmeye başlanmıştır. Bu ülkeler içerisinde AB ülkelerine kıyasla yenilenebilir enerji politikalarına geç başlayan Çin, uyguladığı politikalar ve ilgili alana yönelik yatırımlarla son yılların lider ülkesi olmayı başarmıştır. Bu çalışmada, Çin’de 2006 yılında yürürlüğe giren Yenilenebilir Enerji Kanunu (YEK) ile başlayan hukuki, politik ve ekonomik süreç ele alınacak ve uygulanan politikaların yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ile yatırım hacmi üzerindeki etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuçları, Çin’in, son 15 yıl içerisinde uyguladığı enerji politikalarının, hukuki düzenlemelerin ve teşvik sisteminin yenilenebilir enerji alanında Çin’i lider ülke konumuna taşıdığı ve yapılan düzenlemelerin kapasiteyi arttırdığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Enerji Politikaları, Çin Halk Cumhuriyeti, Yenilenebilir Enerji.

The Role of Legal Regulations, Policy Supports and Financial Incentives On The Development of Renewable Energy: Example of People’s Republic of China

Abstract

In the last century, the energy policies have effected almost every countries’ economic and political policies directly; especially, as the population, industrial capacity, the transportation requirement increases, the requirement for the energy resources rises. This leads the governments to develop a policy to supply energy requirements sustainably. Up until last 20 years, while the supply and demand of the fossil fuels energy policies are included in energy policies, the developments encountered made the renewable energy policies a current issue. The factors such as the problems of security of energy supply, the non-homogenous distribution of fossil fuel in worldwide, climate change, global warming, air pollution and environmental disasters force the countries to develop sustainable and clean energy policies. The principal factor of sustainable and clean energy policies is the renewable energy resources. Comparing to fossil fuels, renewable energy resources which are located homogeneously, are started to be used almost in every country. In these countries, China who was late for the renewable energy policies comparing to EU countries, has succeeded to become the leader country thanks to the implemented policies and the investments in the indented area. In this work, the legal, political and economic process started with the Law of the Renewable Energy entered into effect in 2006, China, will be examined and the implemented policies’ effects on the usage of the renewable energy resources and investment capacity are analyzed. The result of this work show that China’s implemented energy policies in the last 15 years, made China the leader country in the fields of legal

¹ Makale, 9-11 Kasım 2017 tarihinde gerçekleşen Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi’nde sunulan sözlü bildirinin genişletilmiş halidir.

² Dr. Öğretim Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, hkaya.cum@gmail.com

³ Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, ybayraktar@istanbul.edu.tr

regulations and renewable energy area of the encouragement system and also it shows that these regulations increased the capacity.

Key Terms: Energy Policies, The People's Republic of China, Renewable Energy.

GİRİŞ

Dünya'da sanayi üretimi, ulaşım ihtiyacı, nüfus miktarı her geçen yıl artmaktadır. Gelecek projeksiyonları, bu artışın katlanarak devam edeceğini tahmin etmektedir. Enerji, bu artışın sürdürülebilir olabilmesi için en temel gereksinim olarak ortaya çıkmaktadır. Enerji kaynakları yenilenebilir ve yenilenemez enerji kaynakları olarak sınıflandırılabilir. Yenilenemez enerji kaynakları ve/veya fosil kaynaklar dünya genelinde homojen bir dağılım göstermemektedir. Bu durum bazı ülkelerin enerji kaynağı ihtiyaçlarını ithal yoluyla karşılamasına neden olmaktadır. Diğer taraftan fosil yakıtlar içerisinde kömür kısmen homojen bir dağılım göstermesine karşın, bu kaynağın fazla kullanılması ise beraberinde su-hava-toprak kirliliğini beraberinde getirerek hem çevresel tahribatlara neden olmakta hem de yaşam kalitesini düşürmektedir. Ayrıca enerji kaynaklarının ithal edilmesi, enerji arz güvenliğini de olumsuz etkilemektedir. Çin, büyüyen ekonomisi ve artan nüfusu ile enerji talebi yüksek olan bir ülke olarak belirtilen problemleri büyük ölçüde yaşayan ülkelere benzerdir. Bu durum ülkeyi alternatif politikalar üretmeye itmektedir.

Fosil yakıtlar ve nükleer enerji kaynaklarına alternatif olarak görülen yenilenebilir enerji kaynakları temiz, güvenli ve sürdürülebilir olması nedeniyle başta gelişmiş ülkeler olmak üzere birçok ülke tarafından tercih edilmektedir. Ayrıca yenilenebilir enerjinin gelişmesi enerji arz güvenliği bakımından incelendiğinde teknolojinin gelişmesi, maliyetlerin düşmesi ve ar-ge yatırımlarının artması gibi nedenlerden dolayı ekonomik bir seçenek haline gelmiştir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı enerji arz güvenliğini sağlaması ve çevreye daha az zarar vermesi açısından etkili bir alternatif olarak ön plana çıkmaktadır (Kaya, 2017: 4).

Çin, gerek hidroelektrik kaynakları gerekse modern yenilenebilir enerji kaynakları açısından zengin bir ülke olmasına karşın ilgili alana geç yatırım yapmış bir ülkedir. 2006 yılında yürürlüğe giren Yenilenebilir Enerji Kanunu (YEK) ile birlikte YE politikalarını geliştirmiş ve büyük ilerleme göstermiştir. Avrupa Birliği ülkeleri 2010 yılına kadar yenilenebilir enerji (YE) alanında lider ülkeler iken gelinen noktada Çin, YE teknolojileri alanında lider konumundadır. Gerek kurulu güç kapasitesi artışı gerekse yıllık yeni yatırımlar bakımından Çin, YE alanının lokomotif ülkesi haline gelmiştir. Bu ilerlemenin arkasında yatan en temel faktörler hükümetlerin ilgili alana yapmış oldukları hukuki düzenlemeler ve teşvik mekanizmaları olarak görülmektedir. Çalışmada, Çin hükümeti tarafından uygulanan politikalar, hukuki düzenlemeler, politika destekleri ve teşvik mekanizmaları ele alındıktan sonra, bu politikaların YE alanındaki etkileri veriler yardımıyla incelenmiştir.

I. ÇİN YENİLENEBİLİR ENERJİ POLİTİKALARI

Çin kalabalık nüfusu, artan endüstrileşmesi ve kentleşmesi ile dünyanın en çok enerji tüketen ülkelerinden birisidir. Çin, birincil enerji tüketimi ve elektrik üretiminin ise yaklaşık %70'ini kömürden elde etmektedir. Bu durum Çin'i dünyanın en fazla sera gazı salınımı yapan ülkesi konumuna getirmektedir. Çin, dünya kömür tüketiminin yarısından fazlasını dünya topraklarının yaklaşık %2,2'sinde gerçekleştirdiği için hava, su ve toprak kirliliği sorunu yaşayan bir ülkedir. Diğer taraftan gelişmekte olan ülkeler içerisinde enerji talebi en fazla artan ülkelerin başında gelen Çin, gerek ciddi tehlikelere yol açan hava kirliliğini azaltmak, gerekse enerji arz güvenliğini sağlamak için yenilenebilir enerji kaynaklarını

geliştirmeye yönelik çeşitli politikalar, hukuki düzenlemeler ve mali teşvikler uygulamaktadır.

Dünya genelinde uygulamaya konulan sera gazı salınımı ile ilgili anlaşmaların, Çin'in katılımı olmadan başarıya ulaşması düşünülemez. Çin, iklim değişikliği ve küresel ısınma üzerine yapılan pek çok görüşmenin ana konusu ve/veya ana aktörü durumundadır. Bu nedenle Çin, geleceğe yönelik enerji politikalarını belirlerken karbon salınımını azaltmaya yönelik politikalar geliştirmek zorundadır. Çin'in karbon salınımını azaltabilmesi için önünde 3 seçenek bulunmaktadır. Bunlar; düşük ekonomik büyüme, enerji yoğunluğunun azaltılması, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması şeklinde sıralanabilir. Ekonomik büyüme Çin'in enerji tüketiminin temel nedenini oluşturmakla birlikte büyüme oranlarının azaltılması etkin ve uygulanabilir bir çözüm yolu olarak görülmemektedir (Wang vd., 2010: 1872). 2000-2020 yılları arasında yıllık ortalama %7,2'lik bir ekonomik büyüme hedefine sahip olan Çin'in artan sera gazı salınımını azaltmak ve hava kirliliği, iklim değişikliği gibi problemlerin üstesinden gelebilmek için enerji yoğunluğunu azaltmak ve toplam enerji tüketimi içerisinde yenilenebilir kaynakların payını arttırabilmek gibi seçenekleri bulunmaktadır.

Çin'in yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği politikaları 5 önemli sorunun çözümüne yönelik tasarlanmıştır. Bunlar sırasıyla; enerji arz güvenliği, iklim değişikliği, ekonomik rekabet, kirlilik, yaşam kalitesi şeklinde ifade edilebilir. Çin'in yaklaşık 30 yıldır devam eden sürdürülebilir ekonomik kalkınması, hızlı enerji talebini ve buna bağlı olarak ülke genelinde yaygın elektrik kesintilerini gündeme getirmektedir. Ayrıca Çin, 1990'lardan bu yana dünyanın en fazla petrol ithal eden ülkelerinden biridir. Çin'in petrol ithalat bağımlılık oranı %50 düzeyinde olduğu için enerji arz güvenliğini sağlayabilmek adına yenilenebilir enerji politikalarını geliştirmeye başladığı söylenebilir (Lo, 2014: 509).

İklim değişikliği yenilenebilir enerji politikalarını etkileyen diğer bir başlıktır. Çin, ABD'yi geride bırakarak dünyanın en fazla karbon kirliliğine neden olan ülkesi haline gelmiştir. Bu durum ülkeye yönelik uluslararası baskıyı arttırmaktadır. Yenilenebilir enerji politikalarını etkileyen bir diğer başlık ise ekonomik rekabet konusudur. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılmasına yönelik gelişen teknoloji ve ürünlerin, uluslararası ticaret içerisinde önemli bir yer edinmesi, ülkenin bu alana önem atfetmesine sebebiyet vermektedir. Rüzgâr türbinleri, güneş panelleri ve güneş pilleri gibi ürünlerin üretimi hükümet tarafından desteklenmektedir. Çin, yeşil teknolojilerin üretim merkezi ve en önemli ihracatçısı haline gelmeye adaydır. Hava kirliliği ve yaşam kalitesinin olumsuz etkilenmesi de yenilenebilir kaynaklarının kullanılmasını teşvik eden nedenlerdendir. Fosil yakıtların enerji talebini karşılamada en fazla kullanılan kaynaklar olması hava, su ve toprak kirliliğini beraberinde getirmektedir. Gıda ve su güvenliği bu durumdan olumsuz etkilenmekte, ayrıca hava kirliliği insan sağlığına zarar vermektedir. Bu durum yaşam kalitesinin düşmesine neden olmaktadır (Lo, 2014: 509). Tüm bu nedenlerden dolayı Çin hükümeti ülkenin yenilenebilir kaynaklarının etkin kullanılması için adeta seferber olmuştur. Tablo 1'de Çin'in yenilenebilir enerjiye yönelik izlemiş olduğu politikaların bazıları kronolojik olarak gösterilmektedir.

Tablo 1: Çin Halk Cumhuriyeti'nin Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Hukuki Düzenlemeleri ve Politika Desteklerini⁴

Kanun, Düzenleme veya Politikanın Adı-Tarihi	Tarih	Politika Türü	Politika Hedefi
Yenilenebilir Enerji İçin Katma Değer Vergisinin Düşürülmesi	2001	Ekonomik	Rüzgar ve Biyoenerji
Yenilenebilir Enerji İçin Ayrıcalıklı Vergi Politikası	2003	Ekonomik	Tüm kaynaklar
Yenilenebilir Enerji Kalkınma Hedefleri	2006	Politika Desteği-Stratejik Planlama	Tüm Kaynaklar
11. Beş Yıllık Kalkınma Planı	2006	Politika Desteği-Stratejik Planlama	Tüm Kaynaklar
Biyoyakıt Projelerinin Desteklenmesi	2006	Politika Desteği- Stratejik Planlama	Biyoenerji
Yenilenebilir Enerji Kanunu	2006	Politika Desteği	Tüm Kaynaklar
Ulusal İklim Değişikliği Programı	2007	Politika Desteği	Tüm Kaynaklar
Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Orta ve Uzun Dönemli Kalkınma Planı	2007	Politika Desteği	Tüm Kaynaklar
Deniz Rüzgarı Kalkınma Planı	2009	Ekonomik ve Politik Destek	Rüzgar Enerjisi
Yenilenebilir Enerji Kanunu Değişikliği	2009	Ekonomik, Politik ve Ar-Ge	Tüm Kaynaklar
Rüzgar Enerjisine Yönelik Tarife Garantisi Uygulaması	2009	Ekonomik ve Politik	Rüzgar
Biyokütle Enerjisine Yönelik Tarife Garantisi	2010	Ekonomik ve Politik	Biyoenerji
12. Beş Yıllık Kalkınma Planı	2011	Politik	Tüm Kaynaklar
Güneş Enerjisine Yönelik Tarife Garantisi Sistemi	2011	Ekonomik	Güneş Enerjisi
Yenilenebilir Enerji İçin 12. Beş Yıllık Plan	2012	Politik	Tüm Kaynaklar
Yenilenebilir Enerji Tarife Garantisi Sistemi	2012	Ekonomik	Tüm Kaynaklar
Çin Enerji Beyaz Kitabı	2012	Politik	Tüm Kaynaklar
Güneş Panellerinin Desteklenmesinde Tarife Garantisi	2013	Ekonomik	Güneş Enerjisi
13. Beş Yıllık Planda Güneş Enerjisinin Geliştirilmesi (2016-2020)	2014	Ekonomik	Güneş Enerjisi
Çin 13. Beş Yıllık Kalkınma Planı	2016	Politik	Tüm Kaynaklar
Çin Enerji Teknolojileri Yenilik Hareket Planı (2016-2030)	2016	Politik	Tüm Kaynaklar
Yenilenebilir Enerji Satın Alım Yönetmeliği	2016	Düzenleme Araçları	Güneş ve Rüzgar
Yenilenebilir Enerji Yeşil Sertifika ve Ticaret Mekanizması	2017	Ekonomik	Tüm Kaynaklar
Yenilenebilir Enerji Kota Uygulamaları	2018	Düzenleme Mekanizması	Tüm Kaynaklar

Kaynak: IEA/IRENA (2019) veri bankasından faydalanılarak oluşturulmuştur.

II. Çin'in Yenilenebilir Enerji Politikalarına Yönelik Düzenlemelerin Gelişimi

Hidroelektrik enerjisi ile birlikte dünya yenilenebilir enerji kurulu gücünün yaklaşık dörtte birine sahip olan Çin, 2017 yılı verilerine göre dünyanın yenilenebilir enerji alanında en fazla büyüyen ve hidroelektrik, rüzgar ve güneş kurulu gücünde en fazla artış sağlayan ülkesidir. Çin hükümetleri, gerek ulusal düzeyde gerekse yerel düzeyde izlemiş olduğu sistematik politikalar ile yenilenebilir enerji alanında söz sahibi konuma gelmiştir.

Çin'de yenilenebilir enerjiyi desteklemeye yönelik olarak son 25 yıl içerisinde bir dizi program, Bilim ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürürlüğe konulmuştur. Yenilenebilir

⁴ IEA/IRENA kuruluşlarının ortak hazırladığı yenilenebilir enerjiye yönelik desteklerle ilgili ülke örneklerinde Çin'in 2018 tarihine kadar 117 adet politik-hukuki ve ekonomik desteği yer almaktadır. Burada bu politika desteklerinin hepsi verilmemiş, yalnızca diğerlerine göre önemli görülenlere yer verilmiştir.

enerjiyi desteklemek için uygulanan politikalar büyük ölçüde merkezi hükümet tarafından yürütülmektedir. Ulusal, bölgesel ve yerel karar alıcılarda yenilenebilir enerji programlarına yönelik düzenlemeleri hayata geçirmektedir. Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu, enerji fiyatları ve enerji projelerini uzun zamandır düzenleyen kuruluş olarak, yenilenebilir enerjinin gelişimini takip etmektedir. Çin hükümeti gerek 5 yıllık planlar, gerekse Bilim ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen programlar (863 ve 973 Programı gibi) ile sektörü teşvik etmektedir (Campell, 2014: 4). Çin, yenilenebilir enerjiye yönelik ilk özel strateji ve hedeflerini 8. Beş Yıllık Plan'da belirtmiştir. 10. Beş Yıllık Plan'da ise spesifik hedefler ile birlikte "Yenilenebilir Enerji Geliştirme Planı" ilan edilmiştir. Bu plan içerisinde ulusal ve bölgesel birçok politika önerisi bulunmaktadır (Cherni ve Kentish, 2007: 3619).

Yenilenebilir enerjiye yönelik olarak çıkarılan ilk özel kanun 2006 yılında yürürlüğe giren *Yenilenebilir Enerji Kanunu*'dur. Bu kanundan önce ciddi değişiklikler ve düzenlemeler içermeyen birkaç kanun bulunmaktadır. Çin'in elektrik endüstrisini düzenleyen *Elektrik Kanunu (1995)* bunlardan biridir. Elektrik Kanunu'nda, yenilenebilir enerjinin tanımlanması ve kırsal kesimde gelişmesi amacı bulunmaktadır. Bu kanunun çıkarılmasından 2 yıl sonra 1997 yılında *Enerji Koruma Kanunu* çıkarılmıştır. Enerji Koruma Kanunu, Ulusal Halk Konseyi tarafından enerji kaynaklarının kullanımına, enerji koruma teknolojilerinin teşvikine ve çevrenin korunmasına rehberlik edilmesi için yasalaştırılmıştır. Enerji Koruma Kanunu'nun temelinde, enerjinin korunmasının ulusal ekonomik kalkınma için uzun dönemli strateji olarak belirlenmesi ve enerji korumaya yönelik bilimsel ve teknolojik araştırmaların teşvik edilmesi bulunmaktadır. İlgili kanunun 11. ve 38. maddelerinde yenilenebilir enerjiye yönelik yaptırımlar ve teşvikler bulunmaktadır. Yenilenebilir enerji ile ilgili bir diğer kanun 2000 yılında, *Çin Hava Kirliliğini Önleme ve Kontrol Etme Yasası* adıyla çıkarılmıştır. Kanunda, yenilenebilir enerjinin, atmosferik hava kirliliğini önlemede en temel kaynaklardan olduğu belirtilerek; güneş, rüzgar ve su enerjisinin destekleneceği ilan edilmiştir (Campell, 2014: 5-6).

Tüm bu giriş mahiyetinde ve yeterince kapsamlı olmayan hukuki düzenlemelere ek olarak Çin, yenilenebilir enerjinin yayılmasını teşvik etmek için 1 Ocak 2006 yılında "Yenilenebilir Enerji Kanunu'nu" ilan etmiştir. Yenilenebilir Enerji Kanunu'nun amacı; yenilenebilir enerjinin gelişmesini desteklemek, enerji arzını çeşitlendirmek, enerji güvenliğini sağlamak, enerji altyapısını güçlendirmek, çevrenin korunmasını ve ekonomik-sosyal açıdan sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaktır. Yenilenebilir Enerji Kanunu'nda, yenilenebilir enerji uygulamalarının genişletilerek 2020 yılına kadar emisyon salınımının %40-%45 oranında azaltılması hedeflenmiş ve enerjinin gelişmesinde öncelik olarak yenilenebilir enerjinin teşvik edilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Rüzgar, güneş, hidroenerji, biyokütle, jeotermal, okyanus ve diğer fosil olmayan enerji türleri yenilenebilir enerji kaynakları olarak belirlenmiştir. Kanun, Çin'de yenilenebilir enerjinin gelişimi için bir çerçeve yaratmış ve 2009 yılında büyük değişiklikler yapılarak geliştirilmeye çalışılmıştır (Hua vd.; 2014: 1046).

. Çin, yenilenebilir enerjinin desteklenmesi için 4 temel mekanizmayı Yenilenebilir Enerji Kanunu (2006) aracılığıyla ortaya koymuştur. Bu 4 temel mekanizma şu şekilde belirtilebilir (Schuman ve Lin, 2012: 91):

- Yenilenebilir enerjiye yönelik ulusal hedeflerin belirlenmesi ve merkezi-yerel alanda yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi ve kullanım planlamasının yapılması,
- İletim ve satın alma politikası uygulanarak şebeke şirketlerinin yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretenlere yönelik satın alım sözleşmelerinde öncelik vermesi ve şebekeye iletim hizmetlerinin sağlanması,

- Tarife garantisi sistemi uygulanarak kilowatt saat başına sabit ve kömürden elde edilen elektrik fiyatının üzerinde bir fiyat belirlenerek satın alım garantisi sağlanması,
- Maliyet paylaşım mekanizması geliştirilerek, şebeke iletim projelerinin, bağımsız yenilenebilir enerji şebekelerinin fonlanması, ayrıca *Yenilenebilir Enerjiyi Geliştirme Fonu* gibi fonlar aracılığıyla yenilenebilir enerjiye yönelik bilimsel ve teknolojik araştırmaların finansmanın sağlanması amaçlanmıştır.

Uygulamaya geçirilen hukuki düzenlemeler ve politika mekanizmaları bir diğerini tamamlamakta ve birlikte çalışmasına neden olmaktadır. Bu mekanizmalar aracılığıyla Çin hükümeti, yenilenebilir enerjiye yönelik hedeflerini tüm ülkeye ilan ederek, elektrik piyasasında bulunan üretim, perakende satış ve iletim şirketlerinin tamamına yönelik yaptırımları da beraberinde getirmeyi amaçlamıştır. Yenilenebilir enerjiye yönelik getirilen bu düzenlemeler, ülke genelinde yenilenebilir enerji yatırımlarının geçmişe kıyasla artış göstermesine neden olmuştur.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının ülke ekonomisi ve kalkınması açısından önemini kavrayan Çin hükümeti, enerji açığını kapatabilmek, sera gazı salınımını azaltarak hava kirliliğinin önüne geçebilmek adına yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını arttırmayı öncelikli politikalar arasına almıştır. *11. ve 12. Beş Yıllık Kalkınma Planları* ile *Orta-Uzun Vadeli Yenilenebilir Enerji Geliştirme Programları* sayesinde hükümet, belirlenen hedeflere ulaşmayı amaçlamıştır. Çin Hükümeti, *Yenilenebilir Enerji İçin Orta ve Uzun Vadeli Kalkınma Planı'nda* (2007) her bir yenilenebilir enerji teknolojisi için 2010 ve 2020 yıllarına yönelik ayrı ayrı kurulu güç kapasitesi hedefleri belirlemiştir. Tablo 2’de bu hedeflere yer verilmiştir.

Tablo 2: Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Belirlenen Hedefler

	2010 Hedefi	2020 Hedefi (GW)
Hidroelektrik	190 GW (140 gw Büyük ve Orta Ölçekli-50 gw küçük ölçekli)	300 GW (225 büyük ve orta Ölçekli-75 gw küçük ölçekli)
Rüzgar	5 GW	30 GW
Güneş	300 MW	1.8 GW
Biyokütle	4 GW	24 GW
Atık	500 MW	3 GW

Kaynak: Schuman and Lin, 2012.

2006 yılında yürürlüğe giren yenilenebilir enerjiye yönelik özel kanunun ardından Çin hükümeti, yenilenebilir enerji teknolojilerinin geliştirilmesi ve yayılmasına yönelik güçlü hedefler belirleyerek enerji sistemleri içerisinde yenilenebilir kaynakların başarılı bir şekilde arttırılmasını sağlamıştır. Çin’de yenilenebilir enerji sektörü stratejik sektörlerden biri haline gelerek, gerek ulusal gerekse küresel anlamda lider sektörlerden biri olmuştur (Wang vd., 2016: 6). 2007 yılında ilan edilen “Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Orta ve Uzun Vadeli Kalkınma Planı’nda” yenilenebilir enerjiye yönelik gelecek hedefleri belirlenmiştir. Buna göre, 2010 yılına gelindiğinde toplam enerji tüketiminin %10’unun yenilenebilir kaynaklar aracılığıyla karşılanması, Tablo 2’de belirtilen hedefler, ulaşılması temel amaç olarak nitelendirilmiştir. Çin’in makalenin ilerleyen bölümlerinde de görüleceği üzere bu belirlenen hedeflerin üzerinde bir başarı gösterdiğini söylemek mümkün olacaktır. Çin, bu alanda önce hedef belirlemiş, ardından hedeflerine uygun politikalar ve hukuki düzenlemeler geliştirerek sonuca ulaşmıştır.

2009 yılında Çin Hükümeti, Yenilenebilir Enerji Kanunu'nda (YEK) çeşitli düzenlemelere gitmiştir. Bu düzenlemeler içerisinde ilk olarak, elektrik dağıtım şirketlerinin yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektriğin tamamını alması ve yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektriğe şebekeye bağlantıda öncelik verilmesi yasalaştırılmıştır. Ayrıca iletim şirketlerine yönelik olarak, şirketlerin eş zamanlı bir şekilde iletim teknolojilerini arttırmaları ve şebeke kapasitelerini arttırmaya yönelik direktiflerde yer almaktadır. 2009 değişikliğine göre, düzenlemelerde yer alan direktiflere uymayan iletim şirketlerine ceza sistemi uygulaması getirilmiştir. Sorumlu firmalar, yenilenebilir elektrik üreticilerinin kayıplarını karşılamak durumundadır. Kanun değişikliğindeki bir diğer hükme göre, hükümetin Enerji ve Finans Departmanı, Enerji Düzenleme Kurulu ile koordineli olarak çalışmalı ve hükümet tarafından belirlenen hedeflerin gerçekleşip gerçekleşmediğini denetlemelidir. Ayrıca, kanun değişikliğinde 2006 yılında yenilenebilir enerjinin finansmanına yönelik kurulan fonun, araştırma-geliştirme faaliyetleri ve mini-şebekeleri desteklemesinin yanı sıra, hükümet fonlarının merkezi mekanizma ile tahsisinin sağlanması uygulamaya sokulmuştur (IEA/IRENA, 2019 (a)).

Çin'in son yıllarda yaşadığı ekonomik büyümenin, sürdürülebilir sağlıklı bir çevre ile dengeli olarak devam etmesine yönelik tartışmalar kamunun temel konularından birini oluşturmaktadır. Bu nedenle, 11. Çin Halk Kongresi'nde *Ekonomi Destekleme Kanunu* ilan edilmiştir. Yenilenebilir Enerji Kanunu ile yakından ilişkili olan bu kanunda ekonomik büyüme devam ederken; geri dönüşümün hızlandırılması, kaynak kullanım verimliliğinin artırılması, çevrenin korunması ve sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır (Ma vd.; 2010: 440).

Çin hükümeti, 12. Beş Yıllık Plan içerisinde de yenilenebilir enerji kaynaklarının etkin ve verimli kullanılmasına yönelik politikalar ve hedefler belirlemiştir. Çin, bu planlama dâhilinde ilk kez yenilenebilir kaynakları "stratejik endüstri" kategorisinde değerlendirmiştir ve sera gazı salınımına yönelik hedefler belirlemiştir. Çin sera gazı salınımı ile ilgili olarak dünya kamuoyunda üzerinde oluşan baskıyı azaltabilmek ve her geçen gün daha kötüye giden hava kirliliği sorununu ortadan kaldırmak için 2011-2015 yılları arasında karbon salınım yoğunluğunu %17 oranında azaltmayı hedeflemiştir. 2020 yılına gelindiğinde ise karbon salınım yoğunluğunun %40-%50 arasında azaltılması hedeflenmektedir. Çin hükümeti, 2014-2020 yıllarını kapsayan Ulusal İklim Değişikliği Planı'nı ise 4 Kasım 2014 tarihinde ilan etmiştir. Bu plana göre; rüzgar, güneş ve biyokütle enerji üretiminde hızlı bir büyüme elde edilmesi beklenmektedir. Çin'in artan enerji talebinin yenilenebilir enerji kurulu güç kapasitesinin artırılması ile karşılanması gerekmektedir (He vd.; 2016: 696).

Elektriğin geliştirilmesi ile ilgili bölümün yer aldığı 12. Beş Yıllık Plan'da yenilenebilir enerjiye yönelik çeşitli hedefler belirlenmiştir. Buna göre, 2011-2015 yılları arasında hidroelektriğin 290 GW, rüzgar enerjisinin 105 GW, güneş enerjisinin 35 GW ve biyoenerjinin 13 GW kurulu güce ulaşması gibi yeni hedefler belirlenmiştir. Bu belirlenen hedeflere ulaşılması, gelecek planlar içerisinde daha yüksek hedeflerin konulmasına neden olmuştur (IEA/IRENA, 2019 (b)).

Çin hükümeti, Ekim 2012 tarihinde Çin enerji sektörünün *Beyaz Kitabı'nı* ilan etmiştir. Beyaz Kitap; Çin'in enerji sektörünün problemlerini tanımlamak ve artan enerji talebine yönelik enerji arzını kesintisiz ve sürdürülebilir bir biçimde devam etmesini sağlayacak planları içermektedir. Beyaz Kitap, dokuz bölümden oluşmaktadır ve bu bölümlerden dördü, yeni ve yenilenebilir enerjinin geliştirilmesine yöneliktir. Çin hükümeti, Beyaz Kitap aracılığıyla yenilenebilir enerjiye yönelik bazı hedefler belirlemiştir. Buna göre 2015 yılında birincil enerji tüketimi içerisinde fosil olmayan yakıtların oranını %11,4'e, kurulu güç kapasitesinde ise fosil olmayan yakıtların oranının %30'a ulaşmasını hedeflemiştir. Çin, yeni ve yenilenebilir enerji sektörünü stratejik sektör olarak belirleyerek temiz ve çeşitlendirilmiş enerji gelişimini desteklemeye devam edeceğini ilan etmiştir.

Hidroenerji, güneş ve rüzgâr enerjisi aktif olarak geliştirilecek, nükleer gücün artırılması için etkin ve güvenli yollar aranacak, ayrıca biyokütle ve diğer yenilenebilir enerji kaynaklarından düzenli ve sürdürülebilir bir şekilde faydalanılacaktır. 2015 yılında, enerjisini yeşil enerji olarak belirtilen kaynaklardan sağlayan 200 şehir ve enerjisini güneş enerjisinden sağlayan 1000 köy hedefine ulaşılacaktır (IEA/IRENA, 2019(c)).

13. Elektrik Beş Yıllık Planlaması dâhilinde 2016-2020 yılları arasında yenilenebilir enerjiye yönelik daha yüksek hedefler belirlenmiştir. Buna göre 2020 yılında hidroelektriğin 380 GW, rüzgâr enerjisinin 210 GW, güneş enerjisinin 115 GW ve biyokütle enerjisinin 15 GW kurulu güce ulaşması hedeflenmektedir. Ayrıca yenilenebilir enerjinin 2020 yılına kadar birincil enerji tüketiminin %15'ini, 2030 yılına kadar ise %20'sini karşılaması temel hedef olarak görülmektedir. Diğer taraftan toplam yenilenebilir enerji kapasitesinin 2020 yılında 680 GW'ye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Teknolojik gelişim açısından da çeşitli görüşlerin belirtildiği planlamada, yerli teknolojilerin desteklenmesi ve yabancı firmaların sektördeki yoğunluğunun azaltılmasına yönelik önlemlerin alınması yer almaktadır (IEA/IRENA, 2019(d)).

III. ÇİN'DE YENİLENEBİLİR ENERJİ HUKUKİ ALYAPI VE TEŞVİK SİSTEMİNE YÖNELİK POLİTİKALAR

Çin, 2005 yılından itibaren yenilenebilir enerjinin desteklenmesi ve ilgili endüstrinin gelişmesine yönelik birçok politika başlatmıştır. Bu avantajlı politikalar; tarife garantisi, finansal sübvansiyon, vergi indirimleri ve diğer teknolojik destekleri içermektedir. Bu politikalara ek olarak Çin, uygun piyasa ve yatırım ortamı oluşturabilmek için öncelikli olarak yenilenebilir enerji düzenleme sistemini hazırlamıştır. Çin'in yenilenebilir enerji düzenleme politikaları sistemi, "*Yenilenebilir Enerji Kanunu*", "*Elektrik Düzenleme Yönetmeliği*", "*Yenilenebilir Enerji Fiyatları ve Maliyet Paylaşımı Yönetimi Pilot Çerçevesi*", "*Şebeke Girişimcileri Satın Alım Düzenlemesi*" vb. gibi temel yasal dayanaklardan oluşmaktadır. Bu yasal dayanaklarda, iletimde yenilenebilir enerji önceliği, yenilenebilir enerji şebekesi inşa etme sübvansiyonları gibi birçok politika düzenlenmiştir (He vd., 2016: 697-698).

Çin'in yenilenebilir enerji gelişmesinin temelinde bazı temel kurumlar yer almaktadır. Hükümet, elektrik üreticileri ve şebeke şirketleri bu kurumların başında gelmektedir. Ulusal Enerji Kurumu, Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu, Elektrik Düzenleme Komisyonu ve Maliye Bakanlığı bünyesinde kurulan Yenilenebilir Enerji Geliştirme Fonu, bu kurumların devlet ayağını oluşturmaktadır. Belirtilen kurumlar içerisinde *Elektrik Piyasası Düzenleme Komisyonu* Çin'in elektrik endüstrisini düzenleyerek yenilenebilir enerjiden elde edilen elektriğin şebekeye entegre edilmesini sağlayan kurum olarak öne çıkmaktadır. 2007 yılında Komisyon, şebeke firmalarının yenilenebilir enerjiden elde edilen elektriği satın almasına yönelik olarak bir düzenleme getirmiştir. Bu düzenleme şu alt başlıklardan oluşmaktadır (Schuman ve Lin, 2012: 95):

- Şebeke firmaları, en hızlı şekilde yenilenebilir enerji üreticilerine iletim hizmeti sağlayacaklardır.
- Öncelikli sevk sistemi kurularak, zorunlu iletim ve satın alım politikası gereği yenilenebilir enerjiden üretilen elektrik öncelikli olarak satın alınacaktır.
- Şebeke düzenliliğini tehdit eden bir durum olduğu takdirde yenilenebilir enerji üreticilerine yönelik yönetim düzenlemesine izin verilmiştir. Şebeke firmaları satın alım yapmadığı takdirde, satın alamayacağı tahmini hacmi, bir açıklama ile üreticilere belirtmek durumundadır. Ayrıca şebeke firmaları, komisyona bir rapor sunmak durumundadır.

- Satın alım düzenlemesi ceza sistemini de beraberinde getirmiştir. Yenilenebilir enerji üreticilerinin kaybının karşılanması gerektiği durumlar, ilgili düzenlemede belirtilmiştir.

Çin hükümeti, yenilenebilir enerjinin gelişmesine yönelik olarak düzenlemelere önem vermekte ve bu düzenlemeleri 3 döneme ayırmaktadır. Bunlar; hükümet destekleme evresi, geçiş dönemi ve piyasa önderliğindeki dönem şeklindedir. Hükümet destekli dönemde yenilenebilir enerjinin hükümet desteği ve politika rehberliğinde geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu evrede ekonomik düzenlemeler, sosyal düzenlemeler ve anti-tekel düzenlemeleri bulunmaktadır. Ekonomik düzenlemeler; fiyatlama mekanizması, giriş ve rekabet kuralları gibi elektrik alanında bulunan girişimlerin kararlarının etkilenmesi yoluyla hükümetlerin direkt müdahalesi şeklinde gerçekleşmektedir. Yenilenebilir Enerji Portfolyo Standartları (YPS), tarife garantisi sistemi, iletim kaybı standartları gibi müdahaleler yoluyla sektör düzenlenmektedir. Böylece yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi sistematik bir şekilde devlet eliyle yapılmaktadır (He vd.; 2016: 701).

Çin enerji sektörü içerisinde özellikle elektrik sektörünün, büyük ölçüde kömür kullanımına dayalı olmasına rağmen, 2006 yılında çıkarılan Yenilenebilir Enerji Kanunu sonrasında yenilenebilir enerji kullanımında çok yüksek oranda artışlar yaşanmıştır. Rüzgâr ve güneş enerjisi kurulu güç kapasitesinde Çin, son yıllarda dünyanın en önemli ülkelerinden biri haline gelmiştir. Bu başarının arkasında, Çin hükümeti tarafından yürürlüğe sokulan kanunlar ve düzenlemelerin payı büyüktür. Çin elektrik sektörüne yönelik olarak geliştirdiği teşvik mekanizmaları içerisinde yenilenebilir portfolyo standartları, tarife garantisi ve direkt sübvansiyonlar öne çıkmaktadır (Lo, 2014: 509).

Çin, sistemini yapılandırmadan önce birçok uluslararası modeli incelemiş ve yenilenebilir enerji alanına en fazla önem veren ülkelerden biri olan Almanya modelini örnek almıştır. Almanya, yenilenebilir enerji üreticileri için iletim önceliği ve satın alım garantisi gibi politikalar izlemektedir. Çin'de Yenilenebilir Enerji Kanunu'nun 14. bölümünde şebeke firmalarının kendi alanlarında bulunan yenilenebilir enerji üreticilerinden elektrik satın alınmasını düzenleyerek bu alana öncelik ve garanti sistemi getirmiştir. Bu zorunlu bağlantı ve satın alım politikası yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretenler açısından geleceğe yönelik olumlu beklenti oluşmasına ve bu alana yapılan yatırımların teşvik edilmesine neden olmuştur. Tarife garantisi sistemi, elektrik şebekesi işletmelerinin yüksek maliyetli yatırımlarını garantiye alabilmelerini ve uygun karlar elde edebilmelerini sağlamaktadır (Schuman ve Lin, 2012: 96). 2010 yılında Yenilenebilir Enerji Kanunu'nda yaşanan değişiklik neticesinde tarife garantisinde fiyatlar, Hükümet Konseyi tarafından belirlenecektir. Konsey, ülkenin farklı bölgelerine ve farklı yenilenebilir enerji türlerine değişik fiyatlar belirleyebilecektir (KPGM, 2016: 23).

Tarife garantisi sistemi esasında Çin'de 2003 yılında rüzgâr enerjisinin desteklenmesi amacıyla uygulanmaya başlanmıştır. İlk uygulamada tarife miktarı müzakere yöntemi veya ihale yöntemi ile belirlenmiştir. Ancak bu uygulama, büyük ölçekli yenilenebilir enerji şirketleri arasında yoğun bir rekabete neden olmuş ve rüzgâr enerjisi sektörünün uzun dönemli sürdürülebilirliğine zarar vermiştir. Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu, bu zararın ortadan kaldırılabilmesi ve sürdürülebilir bir yapı için, Ağustos 2009'da rüzgâr enerjisine yönelik temel fiyatlar belirlemiştir. 2011 yılında da benzer uygulama güneş enerjisine yönelik olarak ilan edilmiştir (Lo, 2014: 510). Tablo 3'de Çin'in daha sonra çeşitli yönetmeliklerle değişime uğramış temel tarife garantisi sistemi ile ilgili detaylara yer verilmiştir.

Tablo 3: Çin Halk Cumhuriyeti'nde Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Tarife Sistemi (2009-2011)

Rüzgar Enerjisi	Tarife garantisi Ağustos 2009 yılında devreye sokulmuştur. Rüzgâr enerjisi tarife garantisi 0.51 ve 0.61 RMB/kWh aralığında belirlenmiştir. Buna göre tesisin kurulduğu yer, rüzgâr enerjisi açısından bol kaynağa sahip ise en düşük tarifeden, az kaynağa sahip ise en yüksek tarifeden faydalanılacaktır.
Güneş Enerjisi	Güneş enerjisi ile ilgili tarife garantisi, Temmuz 2011'de devreye sokulmuştur.
Biyokütle Enerjisi	Temmuz 2010'da yürürlüğe girmiştir. Biyokütle enerjisine verilen ulusal tarife garantisi 0.75 RMB/kWh olarak belirlenmiştir.

Kaynak: Lo, 2014: 511.

2013 yılında fotovoltaik güneş enerjisinin destekleme mekanizmalarından biri olan tarife garantisi sisteminde ve teşvik miktarlarında değişikliğe gitmiştir. Yenilenebilir enerji alanında hükümet destek evresinden, geçiş evresi ve piyasa evresine geçmeyi amaçlayan hükümet, destekleri kademeli olarak indirmeye başlamıştır. Buna göre 2016 yılında, güneş enerji bölgesine göre farklılık gösteren destekler, sırasıyla kwh başına 0.8, 0.88 ve 0.98 RMB'ye (Çin para birimi) düşürülmüştür. Ayrıca 2017 başında ise kademeli olarak kwh başına 0.65, 0.75 ve 0.85'e düşürülmüştür. Çin fotovoltaik güneş enerji santrallerine tarife garantisi verdiği gibi yoğunlaştırılmış güneş sistemlerini de desteklemektedir. 2016 yılında Yoğunlaştırılmış Güneş Santrallerine (CSP) yönelik tarife garantisi yönetmeliği uygulanmaya başlamıştır. Buna göre CSP santrallerine kwh başına 1.15 yuan destek verilmekte ve bu destekler 20 yıl süre ile gerçekleştirilmektedir (IEA/IRENA, 2019 (e)).

Yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi için tercih edilen bir diğer teşvik türü sübvansiyonlardır. Finansal sübvansiyonlar en geleneksel ekonomik teşvik pratiklerinden biridir. Finansal sübvansiyonlar; yatırım sübvansiyonları, ürün sübvansiyonları ve kullanıcı sübvansiyonları olarak çeşitli uygulama şekillerine sahiptir. Yatırım sübvansiyonları kırsal enerjinin geliştirilmesi için Çin'de 1987'den beri kullanılmaktadır. Ürün sübvansiyonu ise Çin'de az görülen bir uygulama olarak bilinmektedir. Kullanıcı sübvansiyonu da tıpkı yatırım sübvansiyonu gibi Çin'de geleneksel kullanım alanı olan sübvansiyon türüdür (Peidong vd., 2009: 443).

Çin'de yenilenebilir enerjiyi desteklemeye yönelik önemli politikalarından biri doğrudan sübvansiyonlardır. Sübvansiyon teşvikleri, henüz yeterli ve uygun değildir. Şimdiki sübvansiyon sisteminde, üreticiler ve tüketiciler için sübvansiyon bulunmamakta, yalnızca yatırım sübvansiyonları bulunmaktadır. Verilen sübvansiyonların üretimi teşvik etmesi açısından uygun olduğu ancak yenilenebilir enerji teknolojilerinin yenilenmesinin teşvik etmesinin veya maliyetleri düşürmesinin zor olduğu görülmektedir. Çıktı ve/veya tüketici için yapılacak sübvansiyon teşviklerinin yenilenebilir enerjinin gelişmesinin geleceği açısından daha faydalı olacağı söylenebilir. Bir taraftan, sübvansiyon teşvikleri maliyetlerin düşmesine, ekonomik etkinliğin yükseltilmesine, ürün gamının artmasına yardımcı olmaktadır. Diğer taraftan ise, bu teşvikler tüketimi canlandırarak piyasa talebini genişletecek ve yenilenebilir enerjinin gelişmesi ile verimliliğin artmasını sağlayarak maliyetlerin düşmesine neden olacaktır (He vd.; 2016: 700).

Çin'in güneş enerji sistemleri ve ekipmanlarının ihracatı büyük oranda Avrupa Birliği ülkeleri ve ABD'ye yöneliktir. ABD ve Avrupa Birliği ile ticari anlamda yaşanan uyumsuzluklar, Çin hükümetini sektöre yönelik iç talebi arttırmak amacıyla sübvansiyon teşvikleri çıkarmaya itmiştir. Çin Maliye Bakanlığı, fotovoltaik güç sübvansiyonları adı

altında iki teşvik paketi ilan etmiştir. Bunlardan birincisi, güneş çatısı programıdır. Bu programda, çatı sistemleri ve binalara entegre sistemler desteklenmektedir. Sistemlerin yapımında kullanılan gerekli ekipmanlara yönelik olarak %50 sübvansiyon yapılmaktadır. Sübvansiyon miktarları program başladığında binalara entegre sistemler için 20 RMB/W ve çatı sistemleri için ise 15 RMB/W olarak belirlenmiştir. İkinci paket, birinci pakete kıyasla daha geniş etki alanına sahiptir ve eski teşvikler ile birlikte kırsala elektriği yayma ve büyük çaplı fotovoltaik projelerinin de desteklenmesini içermektedir. Buna göre şebekeye bağlı projelerin maliyetlerinin %50'sini, şebekeye bağlı olmayan projelerin ise %70'ini sübvansiyon almaktadır (Lo, 2014: 510).

Çin'de uygulanan kamu teşvik sistemleri, 2006 yılında yürürlüğe giren Yenilenebilir Enerji Yasası ile yasalaşmış ve yaygınlaşmaya başlamış olmasına rağmen, kanunun ilanından önce de bazı kamu teşviklerinin varlığından söz etmek mümkündür. Örneğin 1999 yılında Hükümet Konseyi yenilenebilir enerjiye yönelik teknik girişimler için 1 milyar RMB'lik bir fon kurmuştur. Bu fon yaklaşık 1000 projenin finansmanını desteklemiştir. Bununla birlikte Ekonomi ve Ticaret Komitesi, yenilenebilir enerji endüstrisinin gelişmesi amacıyla hükümet bütçesinden düşük faizli kredi imkânı sağlamıştır. Ayrıca ülkenin bazı bölgelerinde gelir vergisi muafiyetleri getirilerek yenilenebilir enerjinin desteklenmesi amaçlanmıştır. Yenilenebilir Enerji Kanunu (2006) teşviklere daha düzenli ve sistemli bir yapı getirmiştir. Yasanın 24. bölümünde uzun dönemli ve düzenli bir sistem için Merkezi Hükümet Kamu Fonu'nun kurulduğu ilan edilmiştir. Fon'un genel vergi gelirleri ile finanse edileceği duyurulmuş ve fonun nasıl kullanılacağına dair detaylı esaslar ilan edilmiştir (Wang vd.; 2010: 1874).

Vergi politikaları da yenilenebilir enerjinin gelişmesinde ve yaygınlaşmasında dünya genelinde etkin bir şekilde kullanılan politika teşviklerinden biridir. Çin, politikayı diğer ülkelere kıyasla daha az kullanmaktadır. Katma değer vergisi duruma göre bazı yenilenebilir enerji kaynaklarının geliştirilmesinde kullanılmaktadır (Peidong vd., 2009: 443). Katma değer vergisine yönelik teşvikler şöylece sıralanabilir (KPGM, 2016: 23):

- Rüzgâr enerjisinin satışından %50 katma değer vergisi geri ödemesi yapılmaktadır.
- 1 Ocak 2013-31 Aralık 2015 tarihleri arasında kendine üretim yapan Güneş enerjisi için %50 katma değer vergisi geri ödemesi yapılacaktır.
- Hayvan ve bitki atıklarından üretilen biodizel yakıtının satımından %100 katma değer vergisi para iadesi yapılacaktır.

Yenilenebilir enerjinin teşvik edilmesine yönelik olarak geliştirilen bir diğer teşvik sistemi, alana yönelik sanayileşmenin desteklenmesi üzerinedir. Çin, ileri teknoloji araştırma planları ile bazı ekipmanların üretiminde teşvikler sunmaktadır. Güneş ve rüzgâr enerjisinin üretilmesinde gerekli olan ekipman ve parçaları üreten sanayi kuruluşları hükümet tarafından desteklenmektedir. Yenilenebilir enerji sanayisinin gelişmesi istihdam yaratmakla birlikte, kurulacak olan yenilenebilir enerji tesislerinin ekipman taleplerinin yurtiçi üretim ile karşılanmasına olanak sağlamaktadır. Diğer taraftan Çin, üretmiş olduğu ekipmanları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ihraç ederek dış ticaretine katkı sağlamaktadır. Çin'in rüzgâr enerjisi alanında ekipman üretimi yapan dev şirketleri bulunmaktadır. Shanghai Electronics, Harbin Electronics, Xinjiang Electronics bunlardan bazılarıdır. Diğer taraftan dünyaca ünlü Siemens, Vistas gibi firmalar da ülkede üretim yapmaktadır (Peidong, 2009: 444). Çin, ayrıca teknik araştırma ve geliştirme politikaları ile sektöre yönelik desteklerini devam ettirmektedir.

2006 yılında yürürlüğe konulan YEK Kanunu'nda yenilenebilir enerji teknolojileri için yenilikçi sistemlerin geliştirilmesine yönelik amaçlarda belirtilmiştir. Yenilenebilir enerji teknolojilerinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yönelik olarak ilgili kanunun 12.

Bölümü’nde konuya değinilmiştir. Ulusal programda yer alan yüksek teknolojlili kalkınma ve yüksek teknolojlili sanayi için belirlenen listede yenilenebilir enerji teknolojilerine de yer verilmiştir. Ayrıca teknolojik gelişmenin finanse edilmesi gerekliliği belirtilmiştir. Buna göre, hükümet teknolojilerin geliştirilmesini ve teknik ilerlemenin devam etmesini sağlamak için teşvik edici bir rol üstlenerek, yenilenebilir enerji ürünlerinin üretim maliyetlerinin düşmesine olanak sağlamalıdır. Yenilikçi sistemi destekleyen kanun, özellikle tarife garantisi sistemi ile maliyetlerin düşürülmesi ve karların arttırılmasını, böylelikle yatırımcıların bu sektöre yatırım yapmalarını sağlamayı amaçlamaktadır (Cherni ve Kentish, 2007: 3625).

Çin, 2017 yılında YE Yeşil Sertifika ve Ticaret Mekanizması’nı YE’nin gelişmesi amacıyla yürürlüğe koymuştur. Devletin, rüzgar ve güneş enerjisi sektörlerine yönelik sübvansiyonlarını kolaylaştırabilmek adına Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu, 1 Temmuz 2017’den itibaren yeşil sertifikalar vermeye başlamıştır. Gönüllü bir ticaret mekanizması şeklinde başlatılan bu uygulama, 2018 yılında itibaren zorunlu yeşil sertifika programına geçişe bir adım niteliği oluşturmuştur (IEA/IRENA,2019(f)).

IV. Yenilenebilir Enerji Düzenlemeleri ve Kamu Teşviklerinin Yatırımlara Etkisi

Çin artan enerji talebini karşılayabilmek ve çevre kirliliğini önleyebilmek için yenilenebilir enerji kaynaklarını etkin ve verimli kullanmaya çalışmaktadır. 2006’da yürürlüğe giren YEK Kanunu hukuki düzenlemelerin başlangıcı olarak gösterilebilir. Bu kanunun yürürlüğe girmesi ile birlikte ardından sayısız düzenleme ve hedef beraberinde gelmiştir. Yenilenebilir enerjiye yönelik gösterilen bu ilgi, yenilenebilir enerji yatırımlarının ve alt teknolojilerin kurulu güç kapasitelerinde büyük artışların yaşanmasına neden olmuştur.

Kamu teşviklerinin esas amacı yatırım ortamının iyileştirilerek yatırımcının beklentilerinin karşılanması, uygun yatırım zemininin oluşturulması ve yatırımların artmasının sağlanmasıdır. Çin; yürürlüğe konulan kanunlar, teşvikler ve politikalar aracılığıyla dünya genelinde yenilenebilir enerji yatırımlarını son 15 yıl içerisinde en fazla arttıran ülkelerin başında gelmektedir. Özellikle rüzgâr enerjisi alanında büyük bir atılım göstermiş ve dünyanın lider ülkesi haline gelmiştir. Tablo 4’de Çin’de yenilenebilir enerji kurulu güç kapasitelerindeki yıllık artışlara yer verilerek, yenilenebilir enerji alanında yaşanan ilerleme gösterilmektedir.

Tablo 4: Yenilenebilir Enerji Kurulu Güç Kapasitesi (2000-2017/MW)

	Hidroelektrik	Rüzgâr	Güneş	Jeotermal	Biyoenerji	Toplam
2000	74.352	341	34	21.650	1.100	97.477
2005	111.790	1.060	85	21.650	2.000	136.585
2010	199.127	29.633	417	24.050	3.450	256.677
2011	214.598	46.355	2.303	26.150	3.810	293.216
2012	229.138	61.600	3.636	26.150	4.587	325.111
2013	258.908	76.700	17.002	25.950	6.089	384.649
2014	282.750	96.750	26.212	25.950	6653	438.315
2015	296.500	131.600	43.002	25.750	7.977	504.829
2016	305.380	149.000	77.570	25.750	9.270	566.970
2017	312.700	164.000	130.646	25.750	11.239	644.335
2018	322.871	184.696	175.018	25.750	13.235	721.570

Kaynak: IRENA Data and Statistics, 2019.

Çin, bir yandan hukuki düzenlemeler ve teşvikler yoluyla diğer yandan orta ve uzun vadeli planları içerisinde yenilenebilir enerjiye özel önem vererek ilgili alanda ilerleme gerçekleştirmiştir. Tablo 4’de yenilenebilir enerji tesislerinin kurulu güç kapasitesi verilerine yer verilmiştir. Hidroelektrik alanında 2005 yılında 74.352 MW’lık kurulu güç kapasitesinin 2018 yılına gelindiğinde 322.871 MW’a ulaşarak 13 yıllık süre zarfında dört kattan fazla bir artışın yaşandığı görülmektedir. Diğer bir yenilenebilir enerji kaynağı olan rüzgâr enerjisinin de benzer şekilde kurulu güç kapasitesinde önemli oranda artış olduğu görülmektedir. Buna göre, 2005 yılında 1.060 MW’lık kurulu güç kapasitesine sahip olan rüzgâr enerjisinin 2018 yılına gelindiğinde 184.696 MW’lık kurulu güç kapasitesine ulaştığını görmekteyiz. Bu durum dünya ülkeleri içerisinde daha önce yaşanmamış bir tecrübedir. Çin’in uygun coğrafi koşulları ve bol rüzgâr kaynağı, bu alana yatırım yapılmasını etkileyen diğer faktörlerdendir. Böylelikle Çin, rüzgâr enerjisi kurulu güç kapasitesinde dünya ülkeleri içerisinde birinci sıraya gelmiştir.

Diğer taraftan Çin, 2007 yılında ilan ettiği “Yenilenebilir Enerji İçin Orta ve Uzun Vadeli Kalkınma Planı’nda” belirttiği 2010 ve 2020 hedeflerinin üzerinde bir kurulu güç kapasitesine ulaşarak, hedeflerini tutarlı bir biçimde yerine getirmiştir. Ayrıca, daha önce 2011-2015 yıllarının planlandığı 12. Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda bahsedilen hidroelektrik için 290 GW, rüzgâr enerjisi için 105 GW, güneş enerjisi için 35 GW hedeflerine ulaşıldığı görülmektedir. Hedeflere yönelik, tutarlı politikalar izlendiği takdirde olumlu sonuçların alındığı anlaşılmaktadır.

Yıllık ilerlemelere bakıldığında güneş enerjisine yönelik getirilen hukuki düzenlemeler, mali teşvikler ve politika desteklerinin de karşılığının alındığı görülmektedir. 2005 yılında güneş enerjisi alanında kurulu güç kapasitesinin 85 MW gibi çok düşük bir kapasite olduğu Tablo 4’te görülmektedir. Ancak, hükümetlerin izlediği politikaların etkili olduğu ve kurulu güç kapasitesinin 13 yıllık süre zarfında 175.018 MW’ye ulaştığı anlaşılmaktadır. Biyoenerji alanında diğer kaynaklara nazaran artışın kısıtlı olmasına rağmen izlenen geliştirme politikalarının benzer şekilde bu alanda da artışa neden olduğunu söylemek mümkündür. 2018 yılı verilerine göre Çin’in toplam yenilenebilir enerji kurulu kapasitesi içerisinde rüzgâr ve güneş enerjisinin oranı %49,8⁵ düzeyindedir. Bu oranın 2005 yılında %0.008 olduğu hesaplandığında Çin’in modern yenilenebilir enerji yatırımları alanında ne kadar ileri gittiği açık bir şekilde görülmektedir.

Yaklaşık 15 yıldır sürdürülen hukuki düzenlemeler, mali teşvikler ve politika destekleri Çin’in ilgili alanda bir hayli gelişmesine katkı sağlamıştır. Çin’in kendi içerisinde gösterdiği ilerlemeye Tablo 4’te değinilmiştir. Ancak, yenilenebilir enerji yatırımlarına görece erken başlayan Almanya, ABD, Kanada, Japonya gibi gelişmiş ülkeler ve Hindistan ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerle yapılan kıyaslama Çin’in izlemiş olduğu politikaların başarısının anlaşılmasını sağlayacaktır. Bu nedenle Tablo 5 hazırlanarak Çin’in ve diğer ülkelerin YE kaynaklarının toplam kurulu güç kapasitesinin karşılaştırmasına yer verilmiştir.

Tablo 5: Yenilenebilir Enerji Kurulu Güç Kapasitesi Ülke Karşılaştırması (2005-2018/MW)

	2005	2010	2015	2018
Almanya	28.475	56.546	98.013	120.014
ABD	98.130	137.725	195.000	245.245
Brezilya	74.428	89.558	112.616	135.673

⁵ Bu oranlara, güneş ve rüzgâr enerjisi kapasiteleri toplanıp, toplam kurulu güç kapasitesine oranlama yapılarak ulaşılmıştır.

Çin⁶	136.585	256.677	504.829	721.570
Hindistan	36.397	52.329	78.407	117.919
Kanada	74.217	80.815	95.045	99.034
Japonya	32.333	36.392	67.538	90.154

Kaynak: IRENA, Data and Statistics, Country Rankings, 2019.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir kısmının yer aldığı Tablo 5 incelendiğinde Çin'in diğer ülkelere kıyasla yenilenebilir enerji alanında lider ülke olduğu gayet açık bir şekilde görülebilmektedir. Çin'in henüz yenilenebilir enerji hamlesine başlamadan önce yapmış olduğu yatırımların büyük bir kısmı hidroelektrik enerjisi kaynaklıdır (bkz. Tablo 4). 2010 yılından itibaren ise modern yenilenebilir enerji teknolojisi yatırımlarında önemli bir mesafe kaydettiği görülecektir. Tablo 5'teki veriler, gelişmiş ülkeler olan ABD, Almanya, Kanada ve Japonya ile Çin'i kıyasladığımızda, Çin'in bu 4 ülkenin toplam kurulu güç kapasitesinin üzerinde bir kurulu güç kapasitesine sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle gelişmekte olan bir ülke olan Çin'in yenilenebilir enerji alanında tüm gelişmiş ülkelerin üzerinde bir kapasiteye sahip olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler içerisinde değerlendirilen Brezilya ve Hindistan'ın yenilenebilir enerji alanına önem verdiği görülmekle birlikte Çin ile kıyaslandığında bu iki ülkenin toplam kurulu güç kapasitesinin Çin'in neredeyse 1/3'üne denk geldiği anlaşılmaktadır. Çin, 2005-2018 yılları arasında yenilenebilir enerji kurulu güç kapasitesini 5 kattan fazla arttırmıştır. Kurulu güç kapasitesi artışı, yatırım artışı ile sağlanmaktadır. Böylelikle, Çin'in yaklaşık 15 yıl içerisinde yenilenebilir enerji yatırımlarını ve kurulu güç kapasitesini en fazla arttıran ülke olduğu anlaşılmaktadır.

Kurulu güç kapasitelerinin artması için mevcut tesislere yeni tesislerin eklenmesi ve/veya tesis kapasitelerinin artması gerekmektedir. Kapasite artışı yatırımlar aracılığıyla olmaktadır. Yatırımcı için güven ortamının tesis edilebilmesi adına Çin hükümeti tarife garantisi mekanizmasını hayata geçirerek, yenilenebilir enerji kaynağından elde edilen elektriğin satın alınmasını ve şebekeye bağlanmasını sağlamıştır. Bu durum yatırımcı güveninin artmasına neden olmuştur. Yatırım teşvikleri, vergi indirimleri gibi faktörler yatırımları cazip hale getirir. Diğer taraftan belirlenen stratejik sektörlerle düşük oranlı uzun vadeli kredi olanakları da yatırımları canlandırmaktadır. Çin hükümeti birçok yatırımcıya teşvik edici düzenlemeyi hayata geçirerek yenilenebilir enerji alanının olgunlaşmasına yardımcı olmuştur. Çin'in yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yapmış olduğu yatırımlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Yenilenebilir Enerji Yatırımları Karşılaştırması (2007-2017/Milyar \$)

	2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Yatırım Miktarı (Çin)	16.6	41.5	48.2	58.3	63.4	85.3	121.2	99.9	126.6
Yatırım Miktarı (Dünya)	159	244	288	255	234	284	323	274	280
Dünya Yatırımlarındaki Oranı (%)	10	16	16	22	26	29	37	36	45

Kaynak: REN21, 2018.

Çin, Yenilenebilir Enerji Kanunu (2006) yürürlüğe girdikten sonra yenilenebilir enerji yatırımlarına daha fazla önem vermiştir. 2007 yılında toplam yenilenebilir enerji yatırımları 16.6 milyar \$'dır. Bu yatırım miktarının, dünya genelinde yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlara oranı %10'dur. Çin uyguladığı politikalar ile yenilenebilir enerjiye olan

⁶ Tabloda yer alan ülkelerin tüm verileri IRENA veri tabanında yer alan Country Rankings bölümünden alınmıştır. Ancak Çin verileri Tablo 4'deki verilerle uyumlu olması adına doğrudan Tablo 4'ten alınmıştır.

yatırım talebini büyük ölçüde arttırmış; son 12 yıl içerisinde 100'ün üzerinde yeni politikayı yürürlüğe sokmuş; yatırımcıların ve hükümetin ortak hareket etmesi neticesinde ilgili alanda dünya lideri olmayı başarmıştır. Özellikle 2010 yılından sonra çok önemli yatırım miktarları bu alana kanalize edilmiştir. Çin, bir taraftan yenilenebilir enerji kurulu gücünü arttırmaya yönelik yatırımlar yaparken, diğer taraftan ilgili alanda kullanılacak ekipmanları da kendi ülkesinde üreterek hem bu alandaki iç talebi karşılamış hem de dünyaya yenilenebilir enerji teknolojisi ihraç eden bir ülke haline gelmiştir. Günümüzde yenilenebilir enerji yatırımlarında lider olan ülke, 2017 verilerine göre 126.6 milyar \$ yeni yatırım yaparak, dünya genelinde yapılan toplam yatırımların %45'ini tek başına gerçekleştirmiştir.

SONUÇ

Dünya'nın en çok sera gazı salınımı yapan ve elektrik üretiminin %70'ini kömürden sağlayan Çin, karşılaşmış olduğu hava-toprak-su kirliliği, enerji arz güvenliği sorunu ve enerji bağımlılığını ortadan kaldırmak adına 2006 yılından itibaren yenilenebilir enerji alanına yönelik hukuki ve mali düzenlemeler gerçekleştirmektedir. Çin'in enerji arz güvenliği, iklim değişikliği, karbon salınımı vb. sorunları ortadan kaldırmak adına önünde 3 seçenek bulunmaktadır. Bunlar; düşük ekonomik büyüme, enerji yoğunluğunun azaltılması ve YE kaynaklarının etkin kullanılmasıdır. Ekonomik büyüme hedeflerinden vazgeçemeyecek olan ülkenin önünde iki seçenek kalmaktadır. Bu nedenle Çin, son 15 yıl içerisinde YE kaynaklarına yönelmiştir. Çin, büyüyen ekonomisinin ihtiyacı olan enerji kaynağını yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarından giderebilmek için geliştirdiği politikalarda başarılı olmuştur.

Çin'de yenilenebilir enerjinin yayılmasını teşvik etmek için 1 Ocak 2006 yılında "Yenilenebilir Enerji Kanunu" ilan edilmiştir. Yenilenebilir Enerji Kanunu, Çin'de yenilenebilir enerjinin gelişmesini desteklemeye yönelik olarak çıkarılan ilk ulusal çerçeve olma özelliği taşımaktadır. Bu yasanın çıkmasının ardından hükümetin ilgisi ile oluşan kamuoyu neticesinde yenilenebilir enerji alanında tam bir yatırım seferberliği başlamıştır. Çin, yenilenebilir enerji teşvikleri modelini Almanya'dan alarak daha ileri bir seviyeye taşımıştır. Yenilenebilir enerji teşvik sistemleri içerisinde tarife garantisi sistemi, yenilenebilir enerji portfolyo sistemi, finansal sübvansiyonlar, vergi teşvikleri, kota uygulamaları ve yeşil sertifika sistemi ile ülkenin yenilenebilir enerji kurulu güç kapasitesi önemli ölçüde arttırılmıştır. 2018 yılı verilerine göre Çin'in toplam yenilenebilir enerji kurulu kapasitesi içerisinde rüzgâr ve güneş enerjisinin oranı %49.8 oranındadır. Bu orandan Çin'in modern yenilenebilir enerji yatırımları alanında ne kadar ileri gittiği açık bir şekilde görülmektedir.

Kurulu güç kapasitelerinin artması için mevcut tesislere yeni tesislerin eklenmesi ve/veya tesis kapasitelerinin artması gerekmektedir. Kapasite artışı, yatırımlar aracılığıyla olmaktadır. Yatırımcı için güven ortamının tesis edilebilmesi için Çin hükümeti, tarife garantisi mekanizmasını hayata geçirmiş, yenilenebilir enerji kaynağından elde edilen elektriğin satın alınmasını ve şebekeye bağlanmasını sağlamıştır. Çin Hükümeti yatırım teşvikleri, vergi indirimleri, belirlenen stratejik sektörlerde düşük oranlı, uzun vadeli kredi olanakları gibi birçok yatırımı teşvik edici düzenleme ile yenilenebilir enerji alanının olgunlaşmasını sağlamıştır.

Son 12 yıl içerisinde 100'ün üzerinde yeni politikayı yürürlüğe sokan Çin, yatırımcıların ve hükümetin ortak hareket etmesi neticesinde ilgili alanda dünya lideri olmayı başarmıştır. Çin, bir taraftan yenilenebilir enerji kurulu gücünü arttırmaya yönelik yatırımlar yaparken, diğer taraftan ilgili alanda kullanılacak ekipmanları da kendi ülkesinde üreterek hem bu alandaki iç talebi karşılamış hem de dünyaya yenilenebilir enerji teknolojisi ihraç eden bir ülke haline gelmiştir. 2017 verilerine göre 126.6 milyar \$ yeni yatırım yaparak,

dünya genelinde yapılan yeni yatırımların %45'ini tek başına gerçekleştirmiş olması yapılan düzenlemelerin sonuç verdiğini ortaya koymaktadır.

Hükümet desteklerinin olması, yatırımcının ilgili alana sevk edilmesi, hukuki düzenlemeler ve yasal altyapının sağlanması durumunda yenilenebilir enerji yatırımlarının artabileceğinin en somut örneği Çin'dir. Çin, geç başladığı yenilenebilir enerji politikalarını şimdilik başarılı bir şekilde götürmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerle kıyaslandığında, Çin'in yenilenebilir enerji alanında büyük bir üstünlüğü bulunmaktadır. Enerji arz güvenliği ve enerji bağımlılığı olan ülkelerin Çin'in izlemiş olduğu politikardan ilham alarak kendi ülkelerinde mali, hukuki ve politik sistem geliştirmeleri durumunda, yenilenebilir enerji alanında başarılı olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- CAMPBELL, R.,J. (2014). "China and United States- A comparison of green energy programs and policies", *Congressional Research Service Report*, www.crs.gov (e.t. 14.10.2017).
- CHERNİ, J., A. (2007). "Renewable energy policy and electricity market reforms in China", *Energy Policy*, Vol. 35, 3616-3629.
- HE, Y., XU, Y., PANG, Y., TIAN, H. and WU, R., (2016). "A regulatory policy to promote renewable energy consumption in China: Review and future evolutionary path", *Renewable Energy*, Vol. 89, 695-705.
- HUA, Y., OLIPHANT, M. and HU, E.,J. (2016). "Development of renewable energy in Australia and China: A comparison of policies and status", *Renewable Energy*, Vol.85, 1044-1051.
- IEA/IRENA (2019). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China Research, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019 (a)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, Renewable Energy Law Amendments/2009, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, 11th Five-Year Plan For Economic and Social Development of the People's Republic of China/2011, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019 (b)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, 12th Five-Year Plan For Economic and Social Development of the People's Republic of China/2011, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019(d)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, 13th Five-Year Plan For Economic and Social Development of the People's Republic of China, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019(c)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, Energy White Paper/2012, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019 (e)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, Feed-in tariff support for solar PV/2013, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IEA/IRENA (2019 (f)). IEA/IRENA Joint Policies and Measures Database Global Renewable Energy, China, Renewable energy green certificate and trading mechanism/2017, <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/> e.t.: 10.01.2019.
- IRENA (2019). Data and Statistics, Statistics Time Series for China, <http://resourceirena.irena.org> (e.t.: 20.04.2019).

- IRENA (2019). Data and Statistics, Country Rankings, <http://resourceirena.irena.org> (e.t.: 22.05.2019).
- KAYA, H.,İ (2017), “Teşvik Mekanizmalarının Yenilenebilir Enerji Yatırımları Üzerine Etkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye’de Güneş Enerji Yatırımlarına Yönelik Bir Çalışma”, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KPGM (2016). “Yenilenebilir Enerjiye Yönelik Vergi ve Teşvikler”, KPGM Türkiye, www.kpgm.com.tr (e.t.: 10.10.2017).
- LO, K. (2014). “A critical review of China’s rapidly developing renewable energy and energy efficiency policies”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 29, 508-516.
- MA, H., OXLEY, L., GIBSON, J. and LI, W. (2010). “A survey of China’s renewable energy economy”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 14, 438-445.
- PEİDONG, Z., YANLİ, Y., JİN, S., YONGHONG, Z., LİSHENG, W. and XİN RONG, L. (2009). “Opportunities and challenges for renewable energy policy in China”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol.13, 439-449.
- REN21 (2018). Renewables 2018 Global Status Report.
- SCHUMAN, S., LİN, A. (2012). “China’s renewable energy law and its impact on renewable power in China: Progress, challenges and recommendations for improving implementation”, *Energy Policy*, Vol: 51, 89-109.
- WANG, F., YİN, H., and Lİ, S. (2010). “China’s renewable energy policy: Commitments and challenges”, *Energy Policy*, Vol.38, 1872-1878.
- WANG, Z. (2016). “China renewable energy outlook 2016”, *China National Renewable Energy Centre Report*.

İRAN BORSASI VE REEL DÖVİZ KURU ARASINDAKİ SİMETRİK VE ASİMETRİK İLİŞKİLERİNİN İNCELENMESİ

Khatereh SADEGHZADEH¹

Hayati AKSU²

Ömer Selçuk EMSEN³

Özet

1979 Devrimi ile birlikte hem Irak ile olan savaş hem de rejim ihraç etme tehlikesine karşı uygulanan ambargolarla İran'ın dış ekonomik ilişkileri sınırlandırılmıştır. Zaman zaman bu sınırlandırmalar derinleşmekte ve böylece İran ekonomisi dışa açıklığın nimetlerinden yararlanamaz hale gelmektedir. Bu çalışmada üçer aylık verilerle 2000-2016 arası dönem için İran borsası ile reel döviz kuru arasında simetrik ve asimetrik ilişkiler araştırılmıştır. Analizlerde İran borsası kurdan etkilenmekte ve buna karşılık kurun borsadan etkilenmediği gibi bir sonuç elde edilmiştir. Borsa üzerine reel döviz kurunun etkilerinin ise simetrik boyutta olmadığı tespit edilirken, asimetrik ilişkilerde İran ekonomisinde dışsal iyileşmelerin uzun dönemde pozitif borsa etkilerine yol açarak “ikame etkileri” yarattığı görülmüştür. Kısa dönemde ise ulusal paradaki değerlenmelerin “servet etkisi” yaratarak ulusal borsaya yönelimi tetiklediği tespit edilmiştir. Bu noktada İran'ın ya dünya ekonomisi ile eklemlenme sürecinde başarı elde etmesi ya da dış şoklardan etkilenme derecesini minimize etmesi gibi iki farklı politika ile karşı karşıya kaldığı söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: İran Borsası, Reel döviz kuru, ARDL ve NARDL yaklaşımları.

Investigation of Symmetrical and Asymmetric Relations Between Iranian Stock Exchange and Real Exchange Rate

Abstract

With the 1979 Revolution, the foreign economic relations with the embargos applied to Iran were limited to both the war against Iraq and the threat of the regime export. These restrictions are deepening from time to time and thus Iranian economy is unable to benefit from the openness. In this study, symmetrical and asymmetric relations between stock exchange and real exchange rate were investigated for the period between 2000 and 2016, with quarterly data. In the analyzes, it has been seen that the Iranian stock exchange was affected by the exchange rate, and the exchange rate was not affected by the stock exchange. While it was determined that the effects of real exchange rate on the stock exchange were not symmetrical, in asymmetric relations, it has been observed that external improvements on Iran economy create positive stock exchange effects, and this is defined as “substitution effects”. In the short term, it was determined that the appreciation of the national currency triggered the orientation to the national stock exchange market by creating a “wealth effect”. At this point, it can be said that Iran is faced with two different policies such as achieving in the process of articulation with the world economy or minimizing the degree of being affected by external shocks.

Key Words: Iranian Stock Exchange, Real exchange rate, ARDL and NARDL approaches.

GİRİŞ

Finansal piyasalarda 1970'lerde ortaya çıkan serbestleşme hareketlerinin temelinde sermaye hareketleri üzerindeki kontrollerin kaldırılması yatmaktadır. Serbestleşmede derinleşmeyle birlikte sermayenin bir ülkeye hareketi ile birlikte o ülkenin hem borsasında yükselişler tetiklenmekte hem de ulusal paranın değerlenme süreci ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla genel anlamda fon girişlerinin borsa endeksi üzerine ve bunun da kurlarda hareketliliğe etkileri olduğuna dair bakış açısı, geleneksel yaklaşım olarak ifade edilmektedir. Böylece geleneksel yaklaşımda kurdan borsaya doğru yansımaların olduğu bir mekanizma işlemektedir. Diğer taraftan portföy yaklaşımında ise yabancı sermaye girişlerinin bir uzantısı da borsa üzerinde olmakta ve buna paralel olarak borsa yükselirken, bu da sermaye girişinin ülke itibarı olarak algılanarak ulusal paranın değerlenme süreci tetiklenmektedir. Diğer bir ifadeyle portföy yaklaşımında borsadan kura doğru yansımaların olduğu bir mekanizmanın varlığından bahsedilmektedir.

¹ Dr. Öğretim Üyesi Atatürk Üniversitesi Oltu BSBF İşletme Bölümü. k.sadeghzadeh@grv.atauni.edu.tr

² Dr. Öğretim Üyesi Atatürk Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü. haksu@atauni.edu.tr

³ Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, osemisen@hotmail.com

Hem geleneksel yaklaşım hem de portföy yaklaşımı, kurlar ile borsa arasında neden-sonuç ilişkisini farklı bakış açıları ile değerlendirmekte ve ilk yaklaşımda ilişkilerin doğrusallığına temas edilirken, ikinci yaklaşımda negatif yönlü ilişkilerin varlığına işaret edilmektedir. Burada dışa açık ekonomilere özgü olarak ortaya çıkan durum, dünya ekonomisindeki olumlu iklimden yararlanma ya da dünya ekonomisinde ortaya çıkan bozuk iklimden de hemen olumsuz etkilenme şeklinde kendini gösterebilmektedir. Bu noktada küreselleşmenin nimetlerinin yanı sıra külfetlerinden de bahsedilebilir. Ancak, dünya ekonomisini tümünden sarsan kriz olgularının adeta istisnai olduğu kabul edilirse, genel anlamda hem mal ve hizmet hem de faktör piyasalarında küreselleşmenin nimetlerinin daha üst düzeyde olduğu ileri sürülebilir. Bu durumu da ihracat ile ekonomik büyüme (bkz. Feder, 1982) veya yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme (bkz. Gastanaga vd., 1998) ilişkilerinde pozitif ilişkiler yakalayan çalışmalarda görmek mümkündür.

Burada dışa açık ve dünya ekonomisi ile entegre olabilme yeteneği gösteren ekonomilere özgü ortaya çıkan olumlu veya olumsuz yansımalar, şüphesiz dünya ekonomisinden tecrit edilmiş (İran gibi) veya kendini tecrit etmiş (Kuzey Kore gibi) ülkelerde ortaya çıkma olasılığının oldukça güç gerçekleşebileceği söylenebilir. Şöyle ki, 2008 küresel krizinde dünya ekonomisine eklenmiş olup da, ekonomisi kırılabilirlik arz eden ülkelerin krizden daha fazla etkilendiği gözlenmiş ve krizin yansımaları arasında borsada yaşanan değer kayıpları (Rusya borsasında %67.9 ve Arjantin borsasında %59.6'lık değer kayıpları) gösterilmektedir. Buna karşılık ekonomisi güçlü temellere sahip olan ülkelerin 2008 krizinden görece daha az olumsuz etkilendiği (Şili borsasında %27.3 ve İngiltere borsasında %33.6'lık değer kayıpları) gözlenmiştir. Bunlardan daha da önemlisi dünya ekonomisinden tecrit olmuş ülke borsalarının düşüş göstermek bir tarafa, yükseliş bile kaydettikleri (İran borsasının %21.7 ve Kolombiya borsasının %6'lık değer kazanımları) müşahade edilmiştir (Emsen, 2009: 31-32).

Günümüzde dünya ekonomisine eklen(e)meyen ekonomiler hemen hemen istisna konumundadır. Halihazırda buna bir tür kendi tercihi ile Kuzey Kore ve Küba örnek verilebilirken, başta ABD olmak üzere uyguladığı ambargolarla İran'ı da göz önünde bulundurmamak mümkündür. İran ekonomisinin uzun süren Irak ile savaşı ve daha sonrasında ABD eksenli ambargo uygulamalarına maruz bırakılması, zorunlu bir şekilde "otarşi"ye, yani kendi kendine yeterliliğe yönelttiği açıktır. ABD menşeli bu zorunlu dışa kapanmanın İran ekonomisi için küreselleşmenin nimetlerinden yararlanamama, yani dıştan gelecek ihracat kazançları ve sermaye girişlerinin sınırlanması anlamına geldiği gibi, ithalat kısıtlamalarının da olası ucuz ve kaliteli yabancı mal tüketiminden mahrum bırakılması gibi sonuçlar doğurduğu bir gerçektir. Böylece İran ekonomisi hem karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde üretip ihraç edeceği ürün gelirlerinden uzakta kalma hem de dünya ekonomisi ile entegre olmaktan kaynaklanacak ve dolayısıyla dünya ekonomisindeki iyileşmelerin olası olumlu yansımalarından yararlanamayacaktır. Buna ilaveten doğrudan yabancı sermaye ve teknolojik mal ithalatının sağlayacağı teknolojik gelişmelerden uzakta kalma olasılığı da yükselecektir (Yurttaçıkılmaz vd., 2012: 176). Ancak, bu olumsuzluklara rağmen İran'ın kendi kendine yeterliliği sağlama adına, bir tür ithal ikamecilığe yönelerek karşılaştırmalı olarak üstün olmadığı alanda üretime yönelmesinin bir tür "yaparak öğrenme" etkileri doğurarak başlangıçta dezavantajlı olduğu alan(lar)da üstün olmasını da zamana bağlı olarak sağlayacağı açıktır. Ayrıca dünya ekonomisindeki olumsuz şoklardan da etkilenme derecesi daha düşük düzeylerde kalacaktır. Diğer bir ifadeyle dışa kapatılma sonucu İran ekonomisi, dışsal şoklardan bir tür tecrit edilmiş olarak ekonomik aktivitelerini yürütmekte; bunun da dışsal olumsuzluklardan etkilenme nispetini azalttığı gibi, dışsal canlanma etkilerinden mahrum olması gibi biri olumlu, diğeri olumsuz iki türden yansımaları olmaktadır.

Bir tür dışa kapalı ekonomi konumuna itilen İran'da bir nevi ekonominin barometresi olarak görülen borsa endeksi ile bir takım makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırılması hedeflenmesine karşılık, aylık veya üçer aylık verilerle bir kısım makro değişkenlere ulaşamama sorunundan dolayı, bu çalışmada borsa ile reel efektif kur ilişkileri araştırma konusu yapılmıştır. Özellikle reel kurun da aynı zamanda iç ve dış ekonomideki dengesizliklerin bir yansıması olduğu açıktır. Bu çerçevede iç üretim-tüketim dengesizliğinin bir yansıması olan enflasyonu ve dış ekonomik dengesizliğin yansıması olarak cari açığı temsil etmesi nedeniyle, reel döviz kurunun alınma tercihi çalışmanın temel motifini oluşturmuştur. Bu bağlamda çalışmanın birinci kısmında borsa ile kur ilişkileri üzerine teorik literatür incelenerek, kur ile borsa arasındaki yapının hangi durumda, ne şekilde teşekkül edeceği ortaya koyulmaya çalışılmış ve üçüncü kısımda da konuyla ilgili ampirik literatür inceleme konusu yapılmıştır. İkinci kısımda İran ekonomisi özelinde temel makroekonomik değişkenlerde ortaya çıkan gelişmeler resmedilmiştir. Dördüncü kısımda borsa endeksi ile reel kur

ilişkileri ekonometrik analizlere tabi tutulmuştur. Son kısımda ise analizlerden hareketle İran özelinde politika çıkarımı yapılmaya çalışılmıştır.

1. KUR VE BORSA İLİŞKİLERİNE TEORİK BAKIŞ

Kur ile borsa arasındaki ilişkiler daha çok geleneksel ve portföy yaklaşımı şeklinde iki farklı bakış açısıyla değerlendirilirken, bu iki yaklaşıma ilaveten geliştirilen üç yaklaşım daha bulunmaktadır. Bunlar; parasal yaklaşım, hisse senedi yaklaşımı ve varlık piyasası yaklaşımıdır. Kur ve borsa ilişkilerini açıklamada görece daha az kullanılan bu üç yaklaşımdan parasal yaklaşımda hisse senedi fiyatlarının düşmesi yerel yatırımcıların varlıklarının azalmasına neden olmakta ve bu durum da yerel paraya olan talebi ve dolayısıyla faizleri düşürmektedir. Faizlerdeki düşüşle birlikte yatırımcılar fonlarını yerel fonlardan yabancı fonlara doğru kanalize edecekler ve bu da ulusal paranın değer kaybına yol açacaktır. Parasalci yaklaşımda hisse senedi fiyatları ile kurlar arasında ters yönlü ilişkinin varlığına temas edilirken, ilişkinin de hisse senetlerinden kurlara doğru olacağı yönünde ima bulunmaktadır. Hisse senedi yaklaşımında ise döviz kuru ile borsa arasında çift yönlü, yani karşılıklı nedensel ilişki olduğu ileri sürülmektedir. Buna göre döviz kuru hisse senedi için arz-talep dengesini etkileyen bir unsurdur. Burada sermaye varlıklarının değerleri gelecekte oluşacak nakit akımlarının bugünkü değerleri dikkate alınarak belirlendiğinden, döviz kurunun değeri üzerine beklentiler de varlık fiyatları üzerinde etkili olmaktadır. Varlık piyasası yaklaşımına göre ise döviz kuru ile hisse sendi arasında ilişki ya hiç veyahut ta çok zayıf bir ilişkinin olduğu şeklindedir. Varlık piyasası yaklaşımında döviz de bir varlık olarak addedilmekte ve dolayısıyla bu yaklaşımda döviz kuru bir varlığın fiyatı konumundadır. Bu çerçevede döviz kurunda meydana gelen değişimler hisse senedi fiyatlarından değil, başka faktörlerden etkilenmekte; böylece kurlar ile borsa arasında yansızlığın varlığından bahsedilmektedir (Aydın, 2017: 2-3).

Kur ile borsa arasındaki ilişkiler daha çok geleneksel ve portföy yaklaşımı çerçevesinde ele alındığı dikkate alındığında, Dornbusch ve Fisher (1980) tarafından geliştirilen döviz kurlarının “geleneksel” (mikro ve akım değişkene dayalı) modelleri döviz kurlarındaki değişimlerin ülke ekonomisinde gelir veya çıktı düzeyini etkileyerek bunun hisse senedi fiyatlarına da yansımalarının olduğunu savunur. Buna karşılık Branson (1983) tarafından geliştirilen döviz kurlarının “portföy dengesi” (makro, stok değişken) modelleri ise hisse senedi piyasasındaki değişimlerin sermaye hesabı yoluyla döviz kurları üzerinde etkili olduğunu ileri sürmektedir. Geleneksel yaklaşıma göre, döviz kuru ile hisse senedi getirileri arasında pozitif ilişkinin olduğu ve bu ilişkinin de döviz kurlarından hisse senedi getirilerine doğru olduğu ileri sürülmektedir (Berke, 2012: 245). Portföy yaklaşımında ise; hisse senetlerinde meydana gelen düşüşler yabancı sermayenin borsadan çıkmasının bir sonucu olarak algılanmakta ve bu da o ülke para biriminin değer kaybetmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla portföy yaklaşımında, geleneksel yaklaşımdan farklı olarak, kurlar ile borsa arasında negatif yönlü ilişkilerin varlığından bahsedilmekte ve nedensellik ilişkisinin de borsadan döviz kuruna doğru olduğu ileri sürülmektedir (Keskin, 2015: 56). Özetle geleneksel yaklaşımda döviz kurlarından hisse senetlerine doğru ve portföy teorisinde ise hisse senetlerinden döviz kurlarına doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu ileri sürülmektedir (Eyüboğlu ve Eyüboğlu, 2018: 9). Burada her iki yaklaşımda doğrulanabilirliğine dair olasılık, uygulamada ilişkilerin yönü veya işaretine dair zıt bulguların ortaya çıkabileceğine işaret etmektedir.

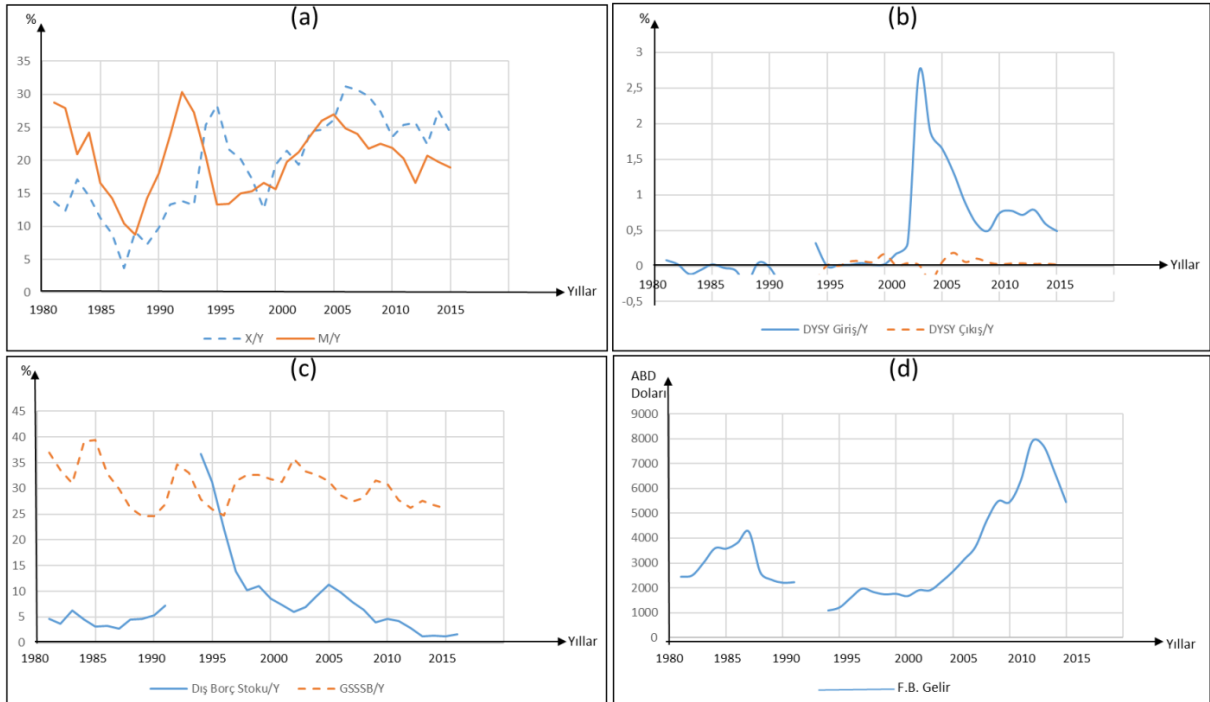
Diğer taraftan kur ve borsa ilişkileri boyutunda, borsa endeks değerini oluşturan firmaların performansları önem arz etmektedir. Firma performanslarının gelir-gider kalemlerinin farkını ifade eden kâr/zarar durumu ise kura duyarlı olmaktadır. Özellikle büyük firmaların ithal girdi bağımlılığının yüksek olduğu kompozisyonda kur artışlarının ithal girdi maliyetlerini yükselterek firma performanslarını ve dolayısıyla borsa endeksini olumsuzlaştırması kuvvetle muhtemel olmaktadır (Boyacıoğlu ve Çürük, 2016: 145). Diğer taraftan kurdaki artışların firma rekabet gücünü artırarak ihracatını artırabilmesi ve buna bağlı olarak gelir/kazancının iyileşmesinin borsa performansına olumlu yansımaları da mümkündür (Kendirli ve Çankaya, 2016: 216). Bu açıdan değerlendirildiğinde, kur yükselişleri ithal girdi kullanan firmalar üzerine olumsuz; buna karşılık ihracatçı firmaların rekabet gücünü artırmasından dolayı olumlu yansımaları olabilmektedir.

2. İRAN EKONOMİSİNE GENEL BİR BAKIŞ

Torbat (2005)'in ele aldığı şekliyle nükleer, kimyasal ve biyolojik silahlara sahip olan devletler ABD tarafından “haydut devletler” (rogue states) olarak tanımlanmakta ve bu doğrultuda ABD, İran'ı

haydut devlet statüsüne çekmiş bulunmaktadır. 1979 Devrimi ile birlikte haydut devlet kategorisine alınan İran'a bir takım yaptırımlar uygulanmaya başlanmış ve 1995'den itibaren de bu yaptırımlar askeri boyuta ilaveten ekonomik boyutu da içerir olmuştur (Torbat, 2005: 407-409). Dolayısıyla İran'da devrim süreciyle birlikte Irak ile olan savaşın ortaya çıkardığı savaş ekonomisi ile savaş süresince başta ABD tarafından uygulanan askeri ambargo, savaş sonrasında nükleer boyut gerekçe gösterilerek daha da genişletilerek genel ekonomiyi kapsar hale getirilmiştir (Fayazmanesh, 2002: 226; Yurttañıkılmaz vd., 2012: 173-174). Uygulanan ambargonun zaman zaman esnetildiği, zaman zaman da derinleştirildiği bir yapının hakim olduğu İran'da ekonomi de bu uygulamalardan etkilenmektedir. Bu duruma İran'ın uzun süren monarşi ile yönetim kalıbı ve dolayısıyla otoriter devlet yapısının, devrim sonrasında da gerek devrimleri oturtabilme, gerekse ortaya çıkan negatif dışsal yapılar nedeniyle bunu sürdürme ve hatta totaliter denebilecek uygulamalara dahi yöneldiği söylenebilir (Yurttañıkılmaz vd., 2012: 173).

İran'ın ambargo uygulamaları ile salınım gösteren ekonomisi, sahip olduğu petrol ve doğal gaz gibi önemli zenginlik nimetlerinden yararlanamama ve hatta büyük sıkıntılarla mücadele etme durumunda bile kalmaya karşılık; bir tür "kötü komşu mal sahibi yapar" prensibini de tecrübe ettiği söylenebilir. Şöyle ki, İran kendisine karşı uygulanan ambargo ile birlikte bir kısım malları kendi bünyesinde üretebilme becerisi sergileyerek, en azından Hollanda Hastalığı sorununu minimize etmiş; ambargo ile iç piyasa için üretim ile ortaya çıkan ithal ikameci politika uygulamalarının dış satımını dahi destekler boyut kazandığı gözlenmiştir. Örneğin İran da S. Arabistan gibi önemli bir petrol ihracatçı ülke konumundadır ve bu mal grubunun ihracatı 2009 yılına kadar ortalama %80 aralığında iken, 2010-2014 aralığında ise ortalama %68'e gerilemiştir. Diğer bir ifadeyle İran'ın toplam ihracatında petrolün payında tedrici düşüşlerin olduğu ve bu oranı 2014'de %65'lere kadar gerilediği; buna karşılık önceleri iç piyasaya yönelik ürettiği mallarda daha sonra ihracatçı olduğu anlaşılmaktadır. (Özdemir vd., 2018: 32). Aşağıdaki grafiklerde başta dış ticaret yapısı olmak üzere İran ekonomisinin temel makroekonomik göstergelerindeki değişimler zamana bağlı olarak verilmiştir.



Şekil 1: İran Ekonomisinde Bir Kısım Makroekonomik Değişkenlerdeki Değişimler

Yukarıdaki şeklin (a) panelinde mal ve hizmet ihracatı (X)'in GSYİH (Y) içindeki payı ile mal ve hizmet ithalatı (M)'in GSYİH (Y) içindeki payını; (b) panelinde ise doğrudan yabancı sermaye girişleri (DYSY)'nin GSYİH (Y) içindeki payı ile doğrudan yabancı sermaye çıkışları (DYSY)'nin GSYİH (Y) içindeki payını; (c) panelinde Dış Borç Stokunun GSYİH (Y) içindeki payı ile gayrisabit sermaye yatırımları (GSSSY)'nin GSYİH (Y) içindeki payını; (d) panelinde de fert başına (F.B.)

Gelir gösterilmiştir. Her dört şekil incelendiğinde, İran ekonomisinin cari açık sorunsalından çıkmaya çalışan, net yabancı sermaye girişinin olduğu, dış borç stokunun tedricen azaltılmaya çalışıldığı bir ekonomi izlenimi vermektedir. Bu değişkenlerde başarı sağlama çabasının hem dışa bağımlılığı azaltıcı hem de kırılabilirliği minimize edici uygulamalar olduğu söylenebilir. Bütün bu çabalara rağmen, ambargo uygulamaları ile birlikte kurlardaki sıçramaların F.B.Gelir değişkeninde önemli kırılmaları beraberinde getirdiği ve bunun da refah kayıplarına yol açtığı dikkat çekmektedir. İran'ın küreselleşmeye bağlı olarak dış satım ve alım, sermaye çekememe ile üretim faktörlerini etkin değerlendirme olanağını kaybettiği; buna karşılık zorunlu otarşiye yönelimle birlikte kendi kendine yeterliliğe yöneldiği; dolayısıyla ambargo uygulamalarının hem zararını gördüğü hem de yararlarını elde ettiği gibi bir dilemmeden bahsedilebilir.

3. BORSA VE KUR İLİŞKİLERİ ÜZERİNE AMPİRİK LİTERATÜR ÖZETLERİ

Dünya ekonomisinde 1970'lerde ortaya çıkan ikinci küreselleşme dalgası ile birlikte 1989 Washington Konsensüsüne paralel olarak 1990'larda sermaye piyasalarında derinleşme, sermaye giriş ve çıkışı üzerindeki engellerin minimizasyonu ve döviz kuru sistemi olarak daha esnek düzenlemelerin benimsenmesi söz konusu olmuştur. Bu yeni trende bağlı olarak döviz piyasaları ve hisse senedi piyasaları arasında ilişkiler önem kazanırken, bu durumun da ülke ekonomilerinin gelişiminde belirgin roller üstlendiği gerek teorik, gerekse ampirik çalışmalarda yükselişe geçmiştir (Nieh ve Lee, 2001: 477-78). Ancak, uygulamalı çalışmaların ortaya çıkışı 1990'lardan da önceye dayanmakta olup, konu ile ilgili ilk çalışma Franck ve Young (1972) tarafından yapılmıştır (Berke, 2012: 248).

Bir taraftan liberalizasyonun nimetlerinden bahsedilirken, diğer taraftan bir tür dışa kapalı ekonomi konumuna itilen İran için borsa endeksi ile bir takım makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri ele alan hem Türkiye özelinde hem de dünyada bir takım ülkeler üzerine çok sayıda yerli ve yabancı literatür bulunmaktadır. Makroekonomik değişkenler ve bunun içinde döviz kurlarını da dahil eden yerli ve yabancı literatürde oldukça çok denebilecek sayıda çalışma bulunmaktadır. Bunlar arasında Albeni ve Demir (2005), Yurttaçkımaz (2012), Sevinç (2014), Güngör ve Kaygın (2015), Kendirli ve Çankaya (2016), Alper ve Kara (2017) ile Sadegzadeh ve Elmas (2018) örnek olarak verilebilir. İran özelinde de bir kısım makroekonomik değişkenler ve bunun içerisinde kurlar ile borsa endeksi üzerine yapılan çalışmalar içerisinde Rad (2011), Mashayekh vd. (2012), Hosseini vd. (2016) ve Siami-Namini (2017) tarafından yapılan çalışmalar dikkat çekerken, analizlerde borsa-kur ilişkileri boyutunun netlik taşımadığı gözlenmiştir. Bu çalışmada İran borsasının reel efektif kurla olan ilişkileri araştırma konusu yapılmıştır. Özellikle reel kur boyutunun enflasyon olgusunu bünyesinde taşıması ve ekonomik kırılabilirlikleri temsil etmesi boyutuyla önemli açıklama gücüne sahip bir değişken olduğu söylenebilir. Dolayısıyla konu ile ilgili ampirik literatür de sırf borsa ve döviz kuru ilişkilerini ele alan yerli, yabancı ve İran özelindeki çalışmalardan oluşturularak, bu çalışmanın uygulama sonuçları hakkında önsel bilgi edinimi söz konusu olabilecektir.

Tsaganos ve Siriopoulos (2013), yaptıkları çalışmalarında 2008-2012 dönemi aylık verilerini kullanmışlardır. AB ve ABD'de döviz kurları ile hisse senedi fiyat endeksleri arasındaki ilişkiyi yapısal parametrik olmayan eş-bütünleşme ve Granger nedensellik testi çerçevesinde incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgularda uzun dönemli ilişkiler yakalanamamışken, nedensellik sınamalarında Euro/Dolar kuru ile AB açısından Eurotop300 ve ABD açısından da Dow Jones endeksleri ile pozitif bir ilişkinin var olduğu belirlenmiştir.

Berke (2012), Türkiye'de 01.04.2002-31.07.2012 döneminde TL/USD döviz kuru ile İMKB100 fiyat endeksi arasında uzun dönemli ilişkileri araştırmıştır. Bu iki değişkene ait logaritmik formda alınan ve günlük veri seti kullanılarak yapılan analizler ise tek denklemlilik eş-bütünleşme teknikleri olan DOLS, FMOLS ve CCR yöntemleri olmuştur. Yapılan analizlerde eş-bütünleşme ilişkisi yakalanırken, ele alınan üç tahmincinin de serisel korelasyon ve içsellikten kaynaklanan ikinci dereceden asimptotik yanlılık problemi nedeniyle, her üç modelin de asimptotik olarak eşdeğer ve etkin olması avantajından yararlanılmıştır. Sonuç itibarıyla analizlerde kur ile borsa arasında negatif ve anlamlı ilişkilerin varlığı teyit edilmiştir.

Benli (2015), 03.01.2005-26.12.2013 dönemi için günlük verileri kullandığı çalışmada BİST100 endeksi ve alt endeksler olarak mali, sanayi, hizmetler ve teknoloji endeksleri ile nominal döviz kurlarını logaritmik formda almıştır. Seriler için uzun dönemli eş-bütünleşme ilişkisi Johansen (1988) eş-bütünleşme analiziyle ve kısa dönemli nedensellik ilişkisinin varlığı da Granger (1969) nedensellik analizleriyle incelenmiştir. Eş-bütünleşme analizlerinde ele alınan değişkenler arasında uzun dönemli

ilişkilerin olmadığı belirlenmiş; nedensellik sınamalarında ise BİST100 ile kur arasında ve teknoloji ile kur arasında çift yönlü, mali sektörden kura doğru tek yönlü ilişkilerin varlığı tespit edilmiş, buna karşılık sanayi endeksi ile kur arasında nedensel ilişkiler yakalanamamıştır.

Boyacıoğlu ve Çürük (2016), BİST100 içerisinde yer alan imalat ve ticaret faaliyetleriyle uğraşan 42 firmanın hisse senedi getirileri ile reel kur endeksi ilişkilerini 2006-2014 yılları için araştırma konusu yapmışlardır. Logaritmik formda ve yıllık verilerle yapılan panel veri analizlerinde firmaların yaşı ve ihracatları kontrol değişken olarak alınmıştır. Panel regresyon tahmin sonuçlarına göre her iki kontrol değişken de hisse senedi getirileri üzerinde anlamlı bulunmamış; reel kurun ise borsa endeksini pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı bir şekilde etkilediği belirlenmiştir.

Ürkmez ve Karataş (2017), 2002-2015 dönemleri arasında aylık veriler kullanılarak BİST100 endeksi ile Dolar/TL Kuru ve Avro/TL Kuru arasındaki dinamik ilişkinin belirlenmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Bu çerçevede logaritmaları alınmış serilerin birinci farklarda durağanlığının tespitine bağlı olarak yapılan Gregory-Hansen eş-bütünleşme testi ve Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Test sonuçlarında uzun dönemli ilişki yakalanamamış ve nedensellik analizlerine göre de sadece dolar kurundan BİST'e doğru nedensel ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Aydın (2017), hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan ülkelerden Arjantin için 1997:01-2016:12, Brezilya, Çin, Filipinler, Meksika ve Türkiye için 1995:01-2016:12, Endonezya için 1998:01-2016:12 şeklinde farklı dönem verileri kullanılarak incelemiştir. Çalışmada simetrik nedensellik testlerinin yanında asimetrik nedensellik testleri de kullanılmıştır. Asimetrik ilişki araştırması da değişkenlerde asimetri dikkate alınarak, aralarındaki saklı ilişkilerin ortaya çıkarılmasını hedefler. Analizlerde Çin dışındaki tüm ülkelerde borsadan döviz kuruna doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilirken; Endonezya'da da aynı zamanda kurdan borsaya doğru da ilişkilerin var olduğu gözlenmiştir. Bunun yanında değişkenler arasındaki asimetrik ilişkiler ise; pozitif şoklar açısından Brezilya, Çin, Endonezya, Meksika ve Türkiye'de borsadan döviz kuruna doğru ve Arjantin'de ise döviz kurundan borsaya doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Negatif şoklar için ise Filipinler ve Endonezya'da çift yönlü; Meksika ve Türkiye'de ise borsadan kura doğru tek yönlü nedensel ilişki yakalanmış; Arjantin, Brezilya ve Çin için herhangi bir ilişkinin varlığı tespit edilememiştir.

İlarslan (2017), 2007-2016 dönemi Dolar ve Euro kuru ile BIST100 endeksi günlük kapanış fiyatlarını veri olarak aldığı çalışmada Bayes Teoremini kullanmıştır. Bu teorem, öznel olarak önceden saptanmış olasılıkları, elde edilen diğer olasılıklarla birleştirilerek sonsal olasılıklara ulaşmak için bir araç görevini üstlenmektedir. Yapılan analizler sonucunda döviz kurları ile borsa endeksi arasında kısa dönemde negatif; orta ve uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişkinin bulunduğu belirlenmiştir ki, bu bulgunun da teorik beklentilerle örtüştüğü ifade edilmiştir.

Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2018), 2011:01-2016:05 dönemi için günlük verilerle BİST100'de işlem gören 23 sektör endeksi ile döviz kuru (Dolar/TL ve Euro/TL) arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Logaritmaları alınan verilerin farklı seviyelerde durağan olması nedeniyle ARDL analizlerine gidilmiştir. ARDL testi sonuçlarına göre BIST Tekstil Deri endeksi ile Euro/TL döviz kuru arasında, Dolar/TL kuru ile ise BIST Tekstil Deri, Ticaret ve Teknoloji endeksleri arasında uzun dönem ilişki olduğu; bu üç endeks ile kurlar arasında kısa dönemde negatif, uzun dönemde ise pozitif bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Toda-Yamamoto nedensellik testinde de kurlardan borsaya doğru tek yönlü nedensellik ilişkileri yakalanmıştır.

Yukarıdaki ilgili literatür değerlendirildiğinde, borsa ve kur ilişkileri ele alınırken, bir kısım çalışmalar nominal kurları inceleme konusu yaparken, bir kısım çalışmalar da reel kuru incelemiştir. Bu literatürden hareketle borsa ve kur ilişkilerinin daha çok reel kur bağlamında incelenmesinin, özellikle reel kuru oluşturan nominal kur ile iç ve dış enflasyon farklarını içermesini bir avantaj olduğu ileri sürülebilir. Dolayısıyla reel kur değişkeni zımnen üç değişkeni bünyesinde toplama gibi bir avantaja sahiptir ki, bu da daha sağlıklı ve güçlü tahminde bulunmaya imkan verebilir.

Literatür özetleri değerlendirildiğinde, borsa ile (reel) döviz kurları arasındaki ilişkilerin bir kısmında pozitif, bir kısmında negatif ve bir kısmında da yansız ilişkilerin varlığı dikkat çekmektedir. İlgili bu ampirik literatürdeki bulgularda yeknesaklığın olmayışı, konuya teorik perspektifte bakan çalışmalar ile örtüşmekte ve bu yönüyle geleneksel, portföy ve varlık piyasası yaklaşımındaki motiflerle açıklanabilirlik söz konusu olmaktadır.

4. EKONOMETRİK YÖNTEM VE ANALİZLER

Çalışmada İran borsası ile döviz kuru ilişkilerinin araştırılması amaçlanmıştır. Burada literatürde kur ve borsa ilişkileri perspektifinde en azından ilave kontrol değişken kullanılması gerekliliği bilgisine karşılık, aylık veya üç aylık İran ekonomisine ilişkin verilere erişim gücünü nedeniyle çalışmanın tek değişkenli bir formda ele alınması yoluna gidilmiştir. Bu çerçevede çalışmanın matematiksel formu şu şekilde planlanmıştır:

$$Y = f(X) \quad (1)$$

Burada bağımlı değişken olarak sembolize edilen Y borsa endeksini; bağımsız değişken olarak ifade edilen X de reel döviz kurunu ifade etmekte ve böylece reel kurun borsa endeksini etkilediği ifade edilmektedir. Bu matematiksel formun ekonometrik tanımlaması da aşağıdaki gibidir:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_t + u_t \quad (2)$$

Burada da β_0 katsayısı sabiti ifade etmekte, β_1 reel kurdaki (X; ku) değişmelerin borsa endeksine (Y; bi) etkilerini, t zaman kesitini ve u da hata terimini ifade etmektedir. Çalışmanın veri dönemi 2000:Q1-2016:Q4 arası dönemi kapsamakta olup, veriler üçer aylıktır. Veriler IMF menşeli IFS veri tabanından alınmıştır. Veri setinin İran borsa ve kur değişkenlerinden oluşması nedeniyle ilk etapta serilerin durağanlığının araştırılması yoluna gidilmiştir. Birim kök test sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Birim Kök Test Sonuçları

			ku	bi
ADF	Seviye	Sabitli	0.0205	-2.8177 ^(b)
		Sabitli ve Trendli	-1.7093	-2.6204
	I. Fark	Sabitli	-5.1786 ^(a)	-6.0475 ^(a)
		Sabitli ve Trendli	-5.3121 ^(a)	-6.1108 ^(a)
KPSS	Seviye	Sabitli	0.2703	1.0486 ^(b)
		Sabitli ve Trendli	0.2285	0.1689 ^(b)
	I. Fark	Sabitli	0.2279 ^(a)	0.1926
		Sabitli ve Trendli	0.0487 ^(a)	0.0539

Not: (a) %1, (b) %5 ve (c) %10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Birim kök sınamaları sonuçlarında ku değişkeni birinci farkta, yani I(1)'de durağan iken; bi değişkeni ise düzeyde, yani I(0)'da durağan çıkmıştır. Genel anlamda bir ekonomide borsa ile reel kur arasında uzun dönemli ilişki araştırmasında Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirilen eş-bütünleşiklik incelemesiyle ortaya koymak mümkündür. Ancak, ku ve bi için eş-bütünleşme, yani uzun dönem ilişki araştırma koşulu değişkenlerin ikisinin de I(1) olması halinde gerçekleştirilebilir. Diğer taraftan bir değişkenin I(1) ve diğer değişkenin de I(0) olması halinde, Pesaran vd. (2001) bununla ilgili alternatif bir çözüm sunmuşlardır (Aksu ve Emsen, 2019: 78). ARDL yaklaşımı olarak ifade edilen bu yöntemde dair bir kısım avantajların varlığından da bahsedilebilir. Bu avantajlardan ilki, yöntemde kullanılacak serilerin düzeyde veya birinci farkta durağan olması halinde bile sınır testini uygulamaya engel teşkil etmemesidir. İkinci avantajı ise, buradaki kısıtsız hata düzeltme modelinin klasik eş-bütünleşme testlerine nispeten istatistiksel açıdan daha güvenilir sonuçlar sunmasıdır. Bu noktada hata düzeltme modelinin en belirgin özelliği aynı anda seriler arasında hem kısa hem de uzun dönemli dinamikler hakkında bilgi içermesidir (Eyüboğlu ve Eyüboğlu, 2018: 15). Buna göre ARDL formunda kullanılacak değişkenler de (3) nolu denklemlerle ifade edilmiştir:

$$\Delta y_t = \alpha + \sum_{i=1}^{n1} \beta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{n2} \delta_i \Delta x_{t-i} + \lambda_0 y_{t-1} + \lambda_1 x_{t-1} + \mu_t \quad (3)$$

(3) nolu eşitlik gecikme seti seçim kriteri kullanılarak EKK ile tahmin edildiğinde, y üzerine x'in uzun dönemli etkileri λ_0 üzerine λ_1 normalleştirilerek türetilir. Ancak, bu tahmini geçerli kılmak için eş-bütünleşme tesis edilmelidir. Pesaran vd. (2001), y ve x arasında eş-bütünleşme için iki test hazırlamışlardır. Birincisi, (3) nolu eşitlikte $\lambda_0 = \lambda_1 = 0$ hipotezinin F testi, λ_0 parametresinin t testidir.

İkincisi de literatürdeki bilinen şekliyle ECM_{t-1} testidir. Değişkenler I(0) ve I(1) bileşenlerinde olduğunda bile, Pesaran vd. (2001) değişkenlerin özelliklerini entegre etmek için hesaplanan F ve t değerlerinin kritik değerlerini tabloşturmuşlardır. Böylece bütün makro değişkenlerin ya I(1) ya da I(0) olduğu yaklaşımdaki şekliyle öncelikli olarak birim kök testi yapmaya ihtiyaç kalmayacağını ifade etmişlerdir. ARDL modelinde bağımlı değişken ile bağımsız arasında uzun dönemli simetrik bir ilişkinin olmaması durumunda; bu kez Shin vd. (2013) tarafından geliştirilen yaklaşımdan hareketle NARDL modeli ile değişkenler arasında kısa ve uzun dönem asimetrik ilişkiler araştırılır. NARDL modeli de aşağıdaki (4) nolu eşitlikten hareketle türetilir:

$$\Delta y_{t-i} = \alpha + \rho y_{t-1} + \Theta^+ x_{t-1}^+ + \Theta^- x_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{n_1} \beta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{n_2} \delta_i^+ \Delta x_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n_3} \delta_i^- \Delta x_{t-i}^- + \omega_t \quad (4)$$

Bu eşitlikte borsa ile reel kur düzeyi arasında uzun dönemli bir asimetrik ilişkinin olup olmadığı $\rho = \Theta^+ = \Theta^- = 0$ hipotezi Pesaran vd. (2001)'deki şekliyle Wald Testi yardımıyla test edilir. Ayrıca ρ parametresinin t istatistiği de Pesaran vd. (2001) tarafından verilen tablo değerleri ile karşılaştırmak suretiyle eş-bütünleşmenin olup olmaması hakkında karar verilir. Bu çerçevede y üzerine x'in ARDL ve NARDL tahminleri Tablo 2'de ve bunlara ilişkin F_{PSS} ve t_{BDM} kritik değerleri de Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 2: ARDL ve NARDL Analizleri (Borsa İndeksi Bağımlı Değişken)

a.1) ARDL ($\Delta \ln_t$)				b.1) NARDL ($\Delta \ln_t$)			
Değişken	Kat Sayı	Std. Hata	Olasılık	Değişken	Kat Sayı	Std.Hata	Olasılık
c	-0.198	0.170	0.2492	c	0.500	0.133	0.0004
lin _{t-1}	-0.003	0.012	0.7723	lin _{t-1}	-0.158	0.047	0.0016
lku _{t-1}	0.056	0.034	0.1077	lku _{t-1} ⁺	0.284	0.077	0.0006
$\Delta \ln_{t-1}$	0.410	0.108	0.0004	lku _{t-1} ⁻	-0.027	0.046	0.5634
$\Delta \ln_{t-5}$	-0.266	0.112	0.0217	$\Delta \ln_{t-1}$	0.401	0.103	0.0003
$\Delta \ln_{t-5}$	-0.232	0.069	0.0015	$\Delta \ln_{t-3}$	0.239	0.108	0.0315
				$\Delta \ln_{t-5}$	-0.210	0.067	0.0027
a.2) ARDL Eş-bütünleşme ve model Tanı Testleri							
F _{PSS} :	1.39589	χ^2_{SC} : 1.60 (0.44)		R ² : 0.439		Düz. R ² : 0.377	
t _{BDM} :	-0.29080	χ^2_{HET} : 2.44 (0.78)		$\chi^2_{SC} = 0.59(0.74)$		$\chi^2_{NOR} = 4.75(0.09)$	
R ² :	0.3517	χ^2_{NOR} : 2.40 (0.29)		$\chi^2_{HET} = 1.27(0.97)$		$\chi^2_{FF} = 2.87(0.09)$	
Düz. R ² :	0.2938	χ^2_{FF} : 0.79 (0.37)					
b.2) NARDL Modeli							
Tahmin Edilen Katsayılar		Simetri, Eş-bütünleşme ve Tanı Testleri					
$\beta^+ : 1.786^{***}$ $\beta^- : -0.170$		$W_{LR} : \beta^+ = \beta^-$: 1.950 ^{***}		$F_{PSS} : 4.797^{**}$			
$\sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i} = 0 : 0.210^{***}$		$W_{SR} : \sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^+ = \sum_{i=0}^{n_2} \Delta p_{t-i}^- : -0.210^{***}$		$t_{BDM} : -3.321^*$			

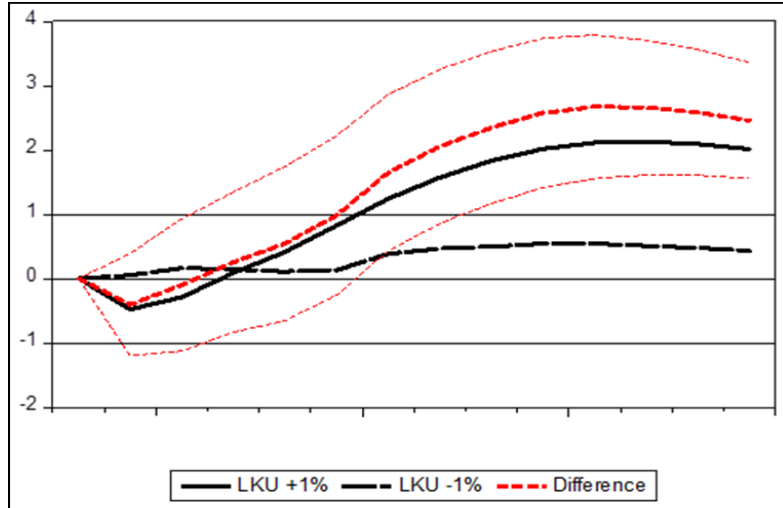
Not: ***%1, **%5 ve *%10 önem düzeyinde anlamlılığı gösterir.

Tablo 3: F_{PSS} ve t_{BDM} Kritik Değerleri

Önem Düzeyleri (k=1)	F _{PSS}	t _{BDM}
%10	4.04 – 4.78	-2.57 - -2.91
%5	4.94 – 5.73	-2.86 - -3.22
%1	6.84 – 7.84	-3.43 - -3.83

Kaynak: Pesaran vd. (2001): 300, 303.

Ayrıca borsa endeksi ile reel döviz kuru ilişkilerinin birikimli asimetrik ilişkiler grafiği de aşağıda verilmiştir (Şekil 2). Şekilden de görüldüğü üzere kurun borsa üzerine asimetrik ilişki sergilediği dikkat çekmektedir.



Şekil 2: Uzun ve Kısa Dönem Asimetrik Model Dinamik Çarpanlar

Diğer taraftan yukarıdaki mekanizmanın tersi bir şekilde, yani x (ku) üzerine y (bi)'nin ARDL ve NARDL tahminlerine gidilerek sonuçları Tablo 4'de; bunlara ilişkin F_{PSS} ve t_{BDM} kritik değerler de yine yukarıdaki Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 4: ARDL ve NARDL Analizleri (Reel Döviz Kuru Bağımlı Değişken)

a.1) ARDL (Δku_t)				b.1) NARDL (Δku_t)			
Değişken	Kat Sayı	Std. Hata	Olasılık	Değişken	Kat Sayı	Std.Hata	Olasılık
c	0.438	0.279	0.123	c	0.641	0.279	0.025
lin_{t-1}	-0.104	0.050	0.042	lku_{t-1}	-0.140	0.055	0.014
lku_{t-1}	0.008	0.021	0.703	lin_{t-1}^+	-0.037	0.044	0.408
				lin_{t-1}^-	-0.168	0.146	0.254
a.2) ARDL Eş-bütünleşme ve model Tanı Testleri				b.2) NARDL Modeli			
F_{PSS} :	2.6890	χ^2_{SC} : 2.27 (0.32)		R^2 : 0.111		Düz. R^2 : 0.068	
t_{BDM} :	-2.0675	χ^2_{HET} : 6.43 (0.04)		$\chi^2_{SC} = 2.19(0.33)$		$\chi^2_{NOR} = 2067(0.00)$	
R^2 :	0.077	χ^2_{NOR} : 2430 (0.00)		$\chi^2_{HET} = 8.74(0.06)$		$\chi^2_{FF} = 0.04(0.83)$	
Düz. R^2 :	0.048	χ^2_{FF} : 0.22 (0.63)					
b.2) NARDL Modeli				b.2) NARDL Modeli			
Tahmin Edilen Katsayılar		Simetri, Eş-bütünleşme ve Tanı Testleri					
β^+ : -0.263	β^- : -1.199	$W_{LR}: \beta^+ = \beta^- : 0.935$		$F_{PSS}: : 1.780$		$t_{BDM}: : -2.527$	

Not: *** %1, ** %5 ve * %10 önem düzeyinde anlamlılığı gösterir.

ARDL ve NARDL modelleri genelden özele yaklaşımıyla, stepwise OLS yöntemiyle tahmin edilmiştir. Bu yöntem, %5 anlamlılık düzeyinde seçim yaparak daha anlamsız parametreleri ele ettiği için, elenen gecikmeli değişkenlerin değerleri tahminlerde yer almamıştır. Bu nedenle de kısa dönemli pozitif şoklar modelde yer almamış olup, negatif şokların da anlamlı olması sonucunda, kısa dönemde asimetrik ilişkinin varlığı otomatik olarak ortaya konulmuş olmaktadır.

Yapılan tahminler sonucu, reel kur ile borsa endeksi arasında uzun dönemde simetrik bir ilişkinin olmadığı görülmüştür. Çünkü her iki modelde de hesaplanan F_{PSS} ve t_{BDM} istatistikleri Tablo 3'deki kritik değerlerden küçük bulunmuştur. Benzer şekilde reel döviz kurunun bağımlı olduğu ve asimetrik ilişkilerin araştırıldığı NARDL tahmin sonuçlarında Tablo 4'te görüldüğü üzere hem kısa hem de uzun dönemde eş-bütünleşme ilişkisi yakalanamamıştır. Buna karşılık reel döviz kurundan borsa endeksine doğru hem uzun hem de kısa dönemde asimetrik eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı ile birlikte bu ilişkilerin de asimetrik olduğu tahmin sonuçlarından anlaşılmaktadır (Tablo 2.b1). Uzun dönemde eş-bütünleşme ilişkisinin anlamlı olmasıyla birlikte, bu ilişkinin asimetrik bir karakter taşıdığı söylenebilir. Uzun dönemde pozitif şoklar borsa endeksini anlamlı bir şekilde etkilerken,

negatif şokların etkisi anlamsız bulunmuştur. Buna göre reel kurdaki %1’lik bir artış, yani ulusal paranın yabancı paralar karşısında %1 değer kazanması, borsa endeksinde %1.76’lık bir yükselişe yol açmaktadır. Uzun dönemde nominal kurdaki düşüşlerin dolar bazında refah etkisi yaratarak varlıklarda borsaya yönelim, yani gelir ve servet etkisinin ortaya çıktığı söylenebilir.

Bu çalışma İran borsası ile kur ilişkilerini teorik düzeyde ele alan çalışmalar ışığında değerlendirildiğinde, ilişkilerin daha çok geleneksel yaklaşım bağlamında işlediği söylenebilir. Diğer taraftan elde edilen bu bulgular, ampirik literatürde uzun dönemli ilişki yakalayamayan Benli (2015) ile Ürkmez ve Karataş (2017)’in çalışmasıyla paralellik arz etmekte; kısa dönemde asimetrik ilişkiler bakımından borsa ile kur arasında pozitif şokların etkili olduğunu ifade eden Aydın (2017) ile Boyacıoğlu ve Çürük (2016)’ün; negatif şoklar açısından ise Berke (2012) ile İlarıslan (2017)’in çalışmalarıyla örtüştüğü söylenebilir.

Kısa dönemde ise yukarıda bahsedildiği üzere pozitif şoklar anlamsız olduğu için tahmin yönteminin doğal bir sonucu olarak modele alınmamış, negatif şoklar ise anlamlı (%1 önem düzeyinde) ve 0.21 gibi bir büyüklüğe sahip bulunmuştur. Dolayısıyla kısa dönemde reel kurda meydana gelen %1’lik bir düşüş (yani ulusal paranın değer kaybı), borsa endeksinde %0.21’lik bir artışa yol açmaktadır. Bu durum, kısa dönemde borsa ile kur arasında tasarruf aracı olarak bir ikame ilişkisinin bulunduğu işaret etmektedir. Tahmin sonuçlarına göre bu ikame etkisi sadece İran riyalindeki değer kayıpları durumunda ortaya çıkmakta; riyalin değerlendirilmesi durumunda ise böyle bir ilişkinin olmadığı görülmektedir.

SONUÇ

İran ekonomisinin Devrim ile birlikte Batı destekli olarak karşısına konulan Irak Savaşı senaryosu ve bunu destekleyecek şekilde başlangıçta uygulamaya konulan askeri ambargo uygulamaları ve ilerleyen dönemlerde haydut devlet kategorisine alınarak buna eklenen ekonomik ambargolar İran ekonomisini adeta “zorunlu otarışı”ye itmiştir. İran karşı karşıya kaldığı bu duruma paralel olarak; sahip olduğu petrol ve gaz gibi zenginliğini bile değerlendirememeye, dünya ekonomisinde küreselleşmenin getirdiği başta sermaye ve teknoloji transferi olmak üzere bir kısım nimetlerden yararlanamama, kıt kaynaklarını savunma ve güvenlik gibi doğrudan halk refahını etkileyecek alanlara kanalizasyon gibi olumsuzlukları bünyesinde yaşamıştır. Ancak, bu olumsuzluklara karşılık, İran ekonomik anlamda zorunlu bir şekilde uygulamaya soktuğu ithal ikameci politikalarla 1980 öncesi çoğu şeyde dışa bağımlılığını azaltmaya çalışan bir ekonomi konumuna itilirken, böylesi bir avantaja karşılık, yine de kaynakların etkin kullanımı ve nitelikli mal ve hizmet edinme konusunda dezavantajlar yaşadığı açıktır.

İran’ın dış dünyadan tecrit edilmesi, olası negatif dışsal şoklara karşı kendisinin kırılganlığı azalırken, dıştan sermaye çekememe ve dünya piyasalarına mal ve hizmet arz edememe sorunsalını bünyesinde yaşamaya devam etmektedir. Zaman zaman uygulanan ambargo uygulamalarının ilk etapta kuru artırmaya yönelik baskısı veya ambargo uygulamalarındaki gevşemelerin de yine hemen kuru düşürücü etkileri refahta oynaklığı beraberinde getirmektedir. Bu çalışmada İran’ın iç ekonomisinin barometresi konumundaki borsa endeksinin reel kurdaki hareketliliğe tepkileri analiz edilmiştir. Muhtemelen yabancı sermayenin ya hiç ya da ihmal edilecek kadar küçük olduğu İran borsasının reel kurun İran’a yönelik uygulamalara tepkilerinin bir yansıması konumunda olduğu ve bunun da borsaya uzun dönemde pozitif etkiler yarattığı gözlenmiştir. Bu açıdan uzun dönemde kur ile borsanın birbirinin ikamesi konumunda bulunduğu; böylece “ikame etkisi”nin olduğu söylenebilir. Ayrıca yapılan analizlerde İran borsasına kısa dönemde kurun negatif şok etkilerinin varlığı görülmüştür ki, bu da kurdaki artışların “servet etkisi” yaratarak borsaya yönelimi tetiklediği ileri sürülebilir. Diğer taraftan borsa endeksindeki değişimlerin kura yansımalarının hem kısa hem de uzun dönemde olmadığı görülmüştür ki, bu da borsada yabancı etkisinin olmadığına işaret etmektedir.

Özetle İran borsası kurdan etkilenirken, borsanın kurdan etkilenmediği gibi bir sonuç elde edilmiştir. Bu durum literatürde kur-borsa ilişkileri boyutunu açıklayan geleneksel yaklaşımın işlediğine işaret etmektedir. İran ekonomisinde dışsal iyileşmelerin uzun dönemde pozitif borsa etkileri meydana getirerek “ikame etkileri” yarattığı söylenebilirken, kısa dönemde ise kurdaki negatif şokların, yani ulusal paradaki değerlenmelerin “servet etkisi” yaratarak ulusal borsaya yönelimi tetiklediği ileri sürülebilir. Bu noktada İran’ın dünya ekonomisi ile eklemlenme sürecinde başarı elde etmesi yönünde uygulamalarının düşük kur ve yüksek borsa gibi yansımalarının olması kuvvetle muhtemeldir. Ya da İran’ın dış şoklardan etkilenme derecesini minimize edici politika uygulamalarını

derinleştirerek ekonomisinin kendi kendine yeterliliğini daha da olgunlaştırıcı ve dış borç stokunu adeta sıfırlayıcı hamleler içerisinde bulunması gerektiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Aksu, Hayati ve Ömer Selçuk Emsen (2019), “Enflasyon, Faiz ve Döviz Kuru İlişkileri: Türkiye için ARDL Analizleri ile Asimetrik Eş-Bütünleşme Araştırması (2003:01-2017:12)”, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 33 (1): 69-90.
- Albeni, Mesut ve Yusuf Demir (2005), “Makro Ekonomik Göstergelerin Mali Sektör Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisi (İMKB Uygulamalı)”, *MU Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (6): 1-18.
- Alper, Değer ve Esen Kara (2017), “Borsa İstanbul’da Hisse Senedi Getirilerini Etkileyen Makroekonomik Faktörler: BIST Sınai Endeksi Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (3): 710-730.
- Aydın, Mücahit (2017), “Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa ile Döviz Kuru Arasındaki İlişki: Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Analizi”, *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 27: 1-15.
- Benli, Yasemin Keskin (2015), “Döviz Kuru ile Borsa İstanbul 100 ve Sektör Endeksleri Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi”, *Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi*, 4 (12): 55-72.
- Berke, Burcu (2012), Döviz Kuru ve İMKB100 İlişkisi: Yeni Bir Test”, *Maliye Dergisi*, 163: 243-257.
- Boyacıoğlu, Melek Acar ve Derya Çürük (2016), “Döviz Kuru Değişimlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi: Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerine Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 70: 143-156.
- Emsen, Ömer Selçuk (2009), “Роль политики либерализма и кейнсианства в Конфуцианском и Вебленистском обществах в преодолении последствий глобального финансового кризиса (Küresel Finansal Krizin Sonuçlarını Elimine Etmede Konfüçyen ve Veblenci Toplumlarında Liberal-Keynesyen Politikaların Rolü)”, *Bankovskiy Vestnik: Ejemesaçny Bankovskiy Jurnal*, No: 2: 27-37.
- Eyüboğlu, Sinem ve Kemal Eyüboğlu (2018), “Borsa İstanbul Sektör Endeksleri ile Döviz Kurları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: ARDL Modeli”, *Ömer Haslıdemir Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (1): 8-28.
- Fayazmanesh, Sasan (2003), “The Politics of the U.S. Economic Sanctions against Iran”, *Review of Radical Political Economics*, 35 (3): 221-240.
- Feder, Gershon (1982), “On Exports and Economic Growth”, *Journal of Development Economics*, 12: 59-73.
- Gastanaga, Victor M., Jeffrey B. Nugent and Bistra Pashamova (1998), “Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference Do They Make?”, *World Development*, 26 (7): 1299-1314.
- Güngör, Bener ve Ceyda Kaygın Yerdelen (2015), “Dinamik Panel Veri Analizi ile Hisse Senedi Fiyatını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6 (9): 149-168.
- Hoseini, Somayyeh, Ebrahim Salempor and Mohammad Salempor (2016), “Effect of Exchange Rate on Financing in Companies Listed in Tehran Stock Exchange (Through Bank Loans and Shares Issue)”, *International Journal of Humanities and Cultural Studies*, Special Issue, pp: 1903-1918.
- İlarslan, Kenan (2017), “Kısa ve Uzun Dönemde Döviz Kurları İle Borsa Endeksi Arasındaki İlişkinin Açıklanmasına Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36 (1): 83-104.
- Kaya, Vahdet, İstemi Çömlekçi ve Oğuz Kara (2013), “Hisse Senedi Getirilerini Etkileyen Makroekonomik Değişkenler 2002-2012 Türkiye Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35: 167-176.
- Kendirli, Selçuk ve Muhammet Çankaya (2016), “Döviz Kuru ve Enflasyonun BİST Banka Endeksi Üzerindeki Etkisi”, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5 (3): 215-227.
- Mashayekh, Shahnaz, Hadise Haji Moradkhani, Zahra Honarmandi and Sahar Sabzeparvar (2012), “Iran Stock Market, Alternatives and Oil Prices”, *American Journal of Scientific Research*, 80: 92-105.

- Nieh, Chien-Chung ve Cheng-Few Lee (2001), “Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchange Rates for G-7 Countries”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41: 477-490.
- Özdemir, Dilek, İlgar Riyazi, Özge Buzdağlı ve Ömer Selçuk Emsen (2018), “Doğal Kaynak Keşfine Dayalı Ekonomik Büyüme Literatüründe Hollanda Hastalığı Çelişkisi: Suudi Arabistan ve İran Üzerine İncelemeler (1980-2014)”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32 (1): 19-44.
- Pesaran, M. Hashem, Yongcheol Shin and Richard J. Smith (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.
- Rad, Abbas Alavi (2011), “Macroeconomic Variables and Stock Market: Evidence from Iran”, *International Journal of Economics and Finance Studies*, 3 (1): 1-10.
- Sadegzadeh, Khatereh ve Bekir Elmas (2018), “Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Getirilerine Etkilerinin BIST’de Araştırılması”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 80: 207-232.
- Sevinç, Erkan (2014), “Makroekonomik Değişkenlerin, BİST-30 Endeksinde İşlem Gören Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkilerinin Arbitraj Fiyatlandırma Modeli Kullanarak Belirlenmesi”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 43 (2): 271-292.
- Shin, Yongcheol, Byungchul Yu and Matthew Greenwood-Nimmo (2014). “Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework”, *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications*, eds. by R. Sickels and W. Horrace: Springer, 281-314. (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1807745) (Erişim: Şubat 2018).
- Siami-Namini, Sima (2017), “Granger Causality Between Exchange Rate and Stock Price: A Toda Yamamoto Approach”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7 (4): 603-607.
- Torbat, Akbar E. (2005), *Impacts of the US Trade and Financial Sanctions on Iran*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford.
- Tsagkanos, Athanasios and Costas Siriopoulos (2013), “A Long-Run Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate: A Structural Nonparametric Cointegrating Regression Approach”, *International Financial Markets, Institutions and Money*, 25: 106-118.
- Ürkmez, Emre ve Togan Karataş (2017), “Borsa İstanbul 100 Endeksi ile Döviz Kurları Arasındaki Dinamik İlişkinin Belirlenmesi”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 45: 393-409.
- Yurttaçıkırmaz, Ziya Çağlar, Amin Aali ve Ömer Selçuk Emsen (2012), “Askeri Harcamalar ve Ambargonun Ekonomik Büyümeye Etkileri: İran Üzerine Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26 (2): 171-190.
- Yurttaçıkırmaz, Ziya Çağlar (2012), “Döviz Kuru ve Enflasyonun Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisi”, *EKEV Akademi Dergisi*, 16 (51): 393-410.

İŞLETMELERDE MALİ MÜŞAVİR HİZMETLERİNDEKİ MEMNUNİYETTE ETKİLİ FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: ERZURUM İLİ ÖRNEĞİ

Kenan ORÇANLI¹

Erkan OKTAY²

Zeynep KÜÇÜK³

ÖZET

Mali müşavirin sorumlu olduğu kurumlara ve kişilere karşı görevlerini doğru ve tarafsız bir şekilde yapması önem arz etmektedir. Bu kapsamda yerli ve yabancı literatürde toplumun değişik katmanları tarafından çeşitli değişkenlere göre mali müşavir algısının nasıl olduğu ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Ancak işletme yöneticileri ve çalışanları açısından bu konuda herhangi bir çalışmanın yapılmadığı belirlenmiştir. Yapılan çalışmanın amacı, işletmenin paydaşlarından yöneticilerinin ve çalışanlarının mali müşavir memnuniyet algısını ölçmek ve bu kavram üzerinde etkili olan faktörleri belirlemektir. Araştırma evrenini, Erzurum Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde yaşayan ve 15 işletmede çalışan 18-65 yaş aralığındaki yöneticiler ve çalışanlar oluşturmuştur. Yapılan araştırmada kullanılan veriler, anket yöntemine dayalı olarak elde edilmiş ve geliştirilmiş anket geçerlilik ve güvenilirlik testine tabi tutulmuştur. Bu kapsamda; Cronbach Alpha katsayısı (α) 0,908, KMO değeri, 0,87 olarak hesaplanmıştır. Ayrıca, işletme yöneticilerinin ve çalışanlarının mali müşavir memnuniyet algısının oluşmasında etkili olan faktörleri belirlemede, sıralı lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışmanın sonunda; mali müşavir memnuniyet algısının oluşmasında etkili faktörlerin işletme yöneticileri açısından eğitim seviyesi, kamuoyunu aydınlatma, denetim azlığı, defter tutma, işlem, mükellef çıkar, bağımsızlık, güncellenen mevzuat, değişen mevzuat değişkenlerinin; işletme çalışanları açısından; eğitim ihtiyacı, eğitim kurumları, yaratıcı meslek, meslek bağlılığı, toplumsal değer, meslek kuralları, meslek hilesi, mükellef çıkar, yasal boşluk, menfaat, denetim azlığı, güncellenen mevzuat değişkenlerinin önemli olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mali Müşavir, Memnuniyet, Sıralı Lojistik Regresyon

Determination of Factors Affecting the Financial Advisor Services in Businesses: The Example of Erzurum Province

Abstract

It is important for the financial adviser to perform his / her duties correctly and impartially to the institutions and persons to which he / she is responsible. In Turkish and foreign literature, many studies have been done on how the financial advisors are perceived by various groups of society. However, there are no studies on this issue in terms of managers and employees according to the authors' best knowledge. The aim of this study is to measure the perception of the financial advisors of the managers and employees of a Company's stakeholders and to determine the factors that influence this concept. The research population is located within the borders of Erzurum Metropolitan Municipality and it consists of managers and employees aged 18-65 ad working in 15 enterprises. The data used in this study were obtained based on the questionnaire method and the questionnaire was subjected to validity and reliability tests. In this context; the Cronbach Alpha coefficient (α) value were calculated as 0.908 and and KMO value were calculated as 0.87. In addition, ordinal logistics regression model was used to determine the factors affecting the perception of financial advisors of business managers and employees. At the end of the study; it has been determined that the factors influencing the formation of the perception of financial advisors in Erzurum are level of education, publicity, auditing, accounting, taxpayer, independent, updated legislation, amendment for managers and education needs, educational institutions, creator, profession, professionalism, social value, professional rules, professional helpline for workers.

Keywords: Financial Advisor, Satisfaction, Ordinal Logistics Regression.

¹Öğr. Gör. Dr., Milli Savunma Üniversitesi, KHO Dekanlık, Ankara, kenanorcanli@gmail.com

²Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Erzurum, erkanoktay@hotmail.com

³Yüksek Lisans Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

GİRİŞ

İşletmelerin amaçlarına ulaşmasında finans fonksiyonunun önemi her geçen gün artmaktadır. Diğer bir anlatımla finansal yönetim, işletme yöneticilerince alınan kararların başarıya ulaşmasında en önemli rolü oynayan işletme fonksiyonlarından biri haline gelmektedir. Günümüzde finans fonksiyonunun öneminin artması, finans yöneticilerinin işletme yönetiminin üst kademelerinde yer almasına olanak sağlamaktadır.

Bir işletmede finans yöneticileri genellikle muhasebeci olarak anılmaktadır. Aslında muhasebe meslek mensupları kavramı çok geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Bu kapsam içerisine; Maliye Bakanlığının hesap uzmanları, yeminli mali müşavir, serbest muhasebeci mali müşavir, serbest muhasebeci, vergi denetimcileri, bir işletme veya kamu kurum ve kuruluşlarında çalışan muhasebe elemanları ve Sayıştay denetçileri girmektedir (Karasioğlu ve Altan, 2004). Yapılan çalışmada araştırılan kavram ise bir işletmede çalışan veya işletmenin mali işlerini yapan mali müşavir kavramıdır. Bu kapsamda ele alınan mali müşavir, işletmedeki mali karakterdeki olayları sistemli bir şekilde kaydeden bunları sınıflandıran ve özetleyen, elde edilen bilginin analizini ve sentezini yaparak yorumlayan kişidir (Altan, 2004). Ancak mali müşavir, işletmenin ekonomik faaliyetlerini sadece ilgili defterlere işlemekle kalmaz, aynı zamanda bu bilgileri işletmenin çeşitli karar süreçlerinde kullanılabilir veriler haline getirir. Mali müşavirin sağladığı bilgiler genellikle işletmedeki finansal kararların temelini ve başlangıcını oluşturur.

Teknolojideki sürekli gelişim sonucunda ekonomi ve finans yönetimindeki değişim ihtiyacı, tüm mesleklerde olduğu gibi mali müşavirlik mesleğine de her geçen gün farklı bir boyut kazandırmaktadır. Geçmişten günümüze hem firma yöneticileri hem de firma bünyesinde çalışanlar muhasebe bilgi sisteminden verimli bir şekilde yararlanmayı amaçlamaktadır. Bu amaç, mali müşavirlik mesleğinin gerekliliğini ön plana çıkarmaktadır. Bununla beraber bir mali müşavirin mesleki bilgi birikiminin yeterli olması ve teknolojiden faydalanarak zamanı verimli kullanması da son derece önem taşımaktadır. Öte yandan, firmaların finansal kaynaklarını verimli kullanmak istemesi, muhasebe bilgi sisteminin kurulmasını da etkilemektedir. Bu kapsamda, bazı firmalar mali müşavirlik hizmeti için dış kaynak kullanırken bazı firmalar mali müşavirler istihdam ederek bu ihtiyacı karşılamaktadır. Firmalardaki muhasebe-finans fonksiyonundaki ve bilgi ihtiyacındaki değişim, mali müşavirlik mesleğine olan gereksinimi ve bakış açısını değiştirmektedir.

Yerli ve yabancı literatürde toplumun çeşitli katmanları tarafından mali müşavirlerin nasıl algılandığı ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Ancak işletme yöneticileri ve çalışanları açısından mali müşavirlerin verdiği hizmetten memnuniyet düzeyinin ölçülmesi ile ilgili herhangi bir çalışmanın yapılmadığı belirlenmiştir. Bu kapsamda yapılan çalışmanın amacı; Erzurum il merkezinde yerleşik işletmelerdeki yöneticilerin ve çalışanların mali müşavir memnuniyet algısını; mali müşavir iş-egitim bilgisi, mali müşavir meslek algısı, mali müşavir gelir düzey ilişkisi, mali müşavir meslek etik algısı, mali müşavir mükellef ilişkisi ve mali müşavir yasa-mevzuat ilişkisi açısından ölçmek ve bu kavram üzerinde etkili olan faktörleri belirlemektir. İşletmeler için önemi literatürde çok defa vurgulanan muhasebe-finans fonksiyonunu yerine getiren mali müşavirlere ilişkin yöneticilerin ve çalışanların bakış açısının belirlenmesinin önemli olduğu düşünülmüştür. Bu çerçevede sahip olduğu kapsam ve metodoloji ile çalışmanın muhasebe-finans, stratejik yönetim ve örgütsel davranış literatürüne katkı yapması beklenmektedir. Özellikle mali müşavirlerin işletmelerdeki görev ve konumlarını ortaya koyması sayesinde muhasebe-finans departmanı bağlamında yapılacak çalışmalara yol göstereceği değerlendirilmiştir. Ayrıca bu çalışma gerek stratejik gerek işletme gerekse operasyonel düzeyde alınan kararlara, muhasebe-finans fonksiyonunu yerine getiren kişilerin ne ölçüde katkı sağlayabileceği konusuna da ışık tutacaktır. Diğer yandan çalışanların bakış açısının da çalışmaya dâhil edilmesiyle örgütsel adalet ve örgütsel bağlılığın

sağlanmasında bu fonksiyonun etkisine dair çıkarımlar da yapılabilir. Literatüre olan katkısının yanında; mali müşavirlerin, yönetici ve çalışanlar tarafından memnuniyet düzeylerinin somut olarak ortaya konulması sayesinde çalışmanın gerek yöneticiler gerekse muhasebe-finans fonksiyonunu yerine getiren kişiler için de uygulamaya dönük çıkarımlar sunması beklenmektedir.

Çalışma dört bölüm halinde inşa edilmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde literatür araştırmasına, ikinci bölümünde sıralı regresyon modeli ile ilgili teorik bilgiye, üçüncü bölümde, yapılan uygulamanın amacı ve kullanılan yöntemler ile ilgili bilgiye, dördüncü ve son bölümde ise analiz sonucunda elde edilen bulgular ile sonuçlara yer verilmiştir.

I. LİTERATÜR ÖZETİ

Mali müşavirlik mesleğinin nasıl algılandığına yönelik, ülkemizde ve dünyanın farklı ülkelerinde (Avustralya, Yeni Zelanda, İrlanda, Romanya, Amerika Birleşik Devletleri, Çin gibi) çalışmalar yapılmıştır (Şenol, 2014). Bu kapsamda yapılan çalışmalardan bazıları literatür özeti olarak aşağıya çıkarılmıştır.

Altan (2004), ülkemizde mali müşavirlik mesleğinin yetki, sorumluluk ve işin niteliği açısından toplumun çeşitli katmanlarınca nasıl algılandığını ortaya koymak amacıyla; Ankara, Konya, Karaman ve Gaziantep illerinde bir araştırma yapmıştır. Yapılan araştırmanın sonunda, toplum katmanlarının tamamının mali müşavirlik mesleği hakkında olumlu düşündüğü, mesleğin güvenilir ve toplumsal sorumluluk sahibi olduğunu düşündüğü, ortak bir algılama düzeyinin olmadığı, mali müşavirlik mesleği ile ilgili olmayan kişilerin bu mesleğin tam olarak ne yaptığını bilmediği tespit edilmiştir.

Karasioğlu ve Altan (2004), İstanbul, Ankara, Konya, Karaman ve Gaziantep illerinde görev yapan mali müşavirlerin toplumun çeşitli katmanlarınca bilgi ve beceri, güvenilirlik ve toplumsal sorumluluk, yetki ve sorumluluk, yaptığı işin niteliği açısından nasıl algılandığını ölçmek amacıyla bir çalışma yapmıştır. Yapılan çalışmada, beş ilde yaşayan insanlar; gelir düzeyi, yaş, meslek, eğitim düzeyi ve cinsiyet olmak üzere beş katmana ayrılarak ele alınmıştır. Çalışmanın sonunda, beş ilde yaşayan insanların mali müşavirlerin yetki ve sorumluluklarını yerine getirdiğini, güvenilir ve toplumsal sorumluluk sahibi olduğunu ifade ettiği rapor edilmiştir.

Byrne ve Willis (2005), İrlanda'da öğrencilerin mali müşavirlik mesleğine nasıl baktığına ve mali müşavirlik mesleğini nasıl algıladığına yönelik bir araştırma yapmıştır. Araştırmanın sonunda, meslek ile ilgili olmayan öğrencilerin meslek ile ilgili olan öğrencilere göre mali müşavirlik mesleğini sıkıcı bulduğu ve mali müşavirlik mesleği ile ilgili öğrencilerin bu meslekle ilgili algılarının okulda dersin işlenme biçiminden, eğitimcilerden ve medyadan etkilendiği tespit edilmiştir.

Yayla ve Cengiz (2005), KTÜ'de okuyan öğrencilerin mali müşavirlik mesleğini nasıl algıladığına yönelik bir araştırma yapmıştır. Yapılan araştırmanın sonucunda, öğrencilerin mesleki tercihlerinde mali müşavirlik mesleğini birinci sırada tercih ettiği ve meslek seçiminde ailesinin, toplum tarafından mali müşavirlik mesleğinin çekici algılanmasının, mesleğin çok kazançlı olarak biliniyor olmasının ve önemli iş fırsatları yaratacağı düşüncesinin etkili olduğu tespit edilmiştir.

Danziger ve Eden (2006), İsrail'de mali müşavirlik öğrencilerinin meslekleri ile ilgili kariyer tercihlerine yönelik bir araştırma yapmıştır. Yapılan araştırma sonucunda, öğrencilerin öğrenim süreci boyunca mali müşavirlik mesleğinde mutlaka staj yapılması gerektiği ve öğrencilerin meslek ile ilgili olarak algılarının bu dönemden itibaren başladığı ve staj yapmayan öğrencilerin algılarının staj yapan öğrencilerin algılarından daha zayıf olduğu tespit edilmiştir.

Özbirecikli ve Ural (2006), mali müşavirlerin karar alma sürecinde etik ve sosyal sorumluluğa verdiği önem düzeyini araştırmak amacıyla Türkiye'nin 7 ilinde 1000 meslek mensubuna anket uygulamıştır. Çalışmada muhasebecilerin bir eylem sonucunda oluşacak zararın derecesi hakkındaki inancı ve deontolojik normları dikkate alma eğilimi ve iş deneyimleri arttıkça daha fazla etiksel yargılamalarda bulunduğu belirtilmiştir.

Terzi (2010), Rize ilinde faaliyette bulunan mali müşavirlik meslek mensuplarının mesleğe bakışını incelemek amacıyla bir araştırma yapmıştır. Araştırmanın sonunda, meslek mensuplarının ekonomik sorunlarla mücadele ederken mesleğin saygınlığını tatminkâr bulduğu, mesleki yasalarının gelişiminin yetersiz bulduğu ve mali müşavirlik mesleğinin siyaset ile iç içe geçmesinden rahatsız olduğu tespit edilmiştir.

Sakarya ve Kara (2010), Türkiye'de mali müşavirlik meslek etiğine yönelik düzenlemeler ve meslek mensupları tarafından algılanması üzerine bir alan araştırmasını yapmıştır. Yapılan araştırmanın sonunda genel olarak meslek etiği ile ilgili değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi sonucunda değişkenlerin çoğu arasında ($\alpha=0,05$ önem düzeyinde) anlamlı ve pozitif yönlü ilişki olduğu, korelasyon katsayılarının 0,5'in altında olması nedeniyle değişkenler arası ilişkilerin yüksek düzeyde olmadığı, ancak dürüstlük ile tarafsızlık, mesleki yeterlilik ve özen, gizlilik ve genel olarak etik algısı değişkenleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Şenol (2014), Burdur ve Isparta illerinde yaşayan insanların mali müşavirlik mesleğinin toplum tarafından nasıl algılandığına dair bir araştırma yapmıştır. Çalışmanın sonunda, Burdur ve Isparta illerinde yaşayan insanların mali müşavirlik mesleğini tanıdığı ancak tam olarak hangi işleri yaptığını bilmediği tespit edilmiş ve mali müşavirlik mesleğinin toplum nezdinde gerekli saygınlığının kazandırılması için alınması gereken tedbirler ve yapılması gereken işler ile ilgili tavsiyelerde bulunulmuştur.

Akdoğan ve Parlak (2017), Ordu ilinde yaşayan insanların mali müşavirlik mesleğinin toplum tarafından nasıl algılandığına dair Şenol (2014)'ün yaptığı çalışmaya benzer bir araştırma yapmıştır. Çalışmanın sonunda, mali müşavirlik mesleği ile ilgili toplumun yeterince bilgiye sahip olmadığı ancak söz konusu meslek ile ilgili kişilerin yeterince bilgiye sahip olduğu, mali müşavirlik mesleğinin yetki ve sorumlulukları ile ilgili olarak; algının, cinsiyet ve demografik gruplar açısından anlamlı bir farklılık olmadığı ancak öğrenim düzeyi, yaşadığı yer, yaş grupları ve mesleğe göre anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

İpek, Öksüz ve Yücesan (2017), Ayvacık Meslek Yüksekokulu'nda okuyan öğrencilerin mali müşavirlik mesleği hakkındaki görüşlerinin ölçülmesi ve analiz edilmesi amacıyla bir araştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonunda, öğrencilerin mesleği seçmede en çok kişisel görüşlerinin etkili olduğu, öğrencilerin mali müşavirlik mesleğine olumlu baktığı, ancak mali müşavirlik mesleğinin yaratıcılığı engellediği, bağımsız çalışmaya izin vermediği ve gelecekte çok kazanç sağlayamayacağı şeklinde görüşlerinin olduğu tespit edilmiştir.

Yukarıda yer alan yerli ve yabancı literatür çalışmaları çoğaltılabilir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, literatürde mali müşavirlik mesleği ile ilgili algının ne olduğuna yönelik çeşitli bakış açılarına göre birçok çalışma yapılmış olmasıdır. Ancak yapılan çalışmada amaç olarak belirlenen işletme yöneticileri ve çalışanları açısından söz konusu mesleğin memnuniyet düzeyinin ne olduğu ve bu algının oluşmasında hangi faktörlerin etkili olduğuna dair bir çalışmaya rastlanmamıştır. Yapılan çalışmanın önemi bu adımda ortaya bir kez daha çıkmaktadır. Ayrıca yapılan çalışmalarda yorumlar genellikle betimsel istatistiklerden elde edilen sonuçlara uygun olarak yapılmıştır. Bu çalışmada ise sonuçlar nicel olarak yapılan analizlere dayanmaktadır.

II. LOJİSTİK REGRESYON

A. GENEL

Sıralı lojistik regresyon modeli, bağımlı değişkenin kategorilerinin sıralı ölçekle ölçüldüğü durumlarda uygulanan bir tekniktir. Sıralı lojistik regresyon analizinde, bağımsız değişkenlerin tümünün sürekli veya kategorik olmasına ilişkin herhangi bir ön koşul yoktur. Ancak sürekli bağımsız değişkenlerin tercih edilmesi önerilmektedir (Özçomak, Oktay ve Özer, 2005).

B. SIRALI LOJİSTİK REGRESYON MODELİ

Sıralı lojistik regresyon modeli, McCullagh (1980) tarafından geliştirilmiş bir matematiksel modeldir. Bu matematiksel model, gözlemlenebilir bir kategorik değişkenin altında gözlemlenemeyen bir gizli değişkenin olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu modelde, gözlenebilir sıralı kategorik bağımlı değişkenin (Y) altında ($-\infty$ ve $+\infty$) aralığında değerler alabilen gözlemlenemeyen gizli bir değişkenin (Y*) olduğu varsayılır. Y* gizli değişkeni, X bağımsız değişkenleri ve bu hata terimi ile açıklanmaktadır. Y* gizli değişkeni;

$$Y_i^* = \beta' x_i + u_i \quad (1)$$

gibi ifade edilmektedir. Bu kapsamda sıralı lojistik regresyon modeli ise genel olarak;

$$\text{link}(\gamma_j) = \tau_j - \sum \beta_k x_k \quad (2)$$

şeklinde oluşturulmaktadır. Ancak bağımsız değişkenlerin farklı değerleri bağımlı değişkenin farklı kategorilerinde daha yüksek oranda yer alıyorsa genelleştirilmiş sıralı lojistik regresyon modeli kullanılır. Bu regresyon modeli sıralı bağımlı değişkenin kategori sayısı üç ve daha büyük olduğu durumlarda geçerlidir (Ishwaran ve Gatsonis, 2000). Genelleştirilmiş sıralı lojistik regresyon modeli;

$$\text{link}(\gamma_j) = \frac{\tau_j - (\beta_0 + \dots + \beta_k x_k)}{\exp(\theta_0 + \dots + \theta_1 z_1)} \quad (3)$$

şeklinde ifade edilir. Formülde γ_j , j. kategori için birikimli olasılık değeri; τ_j , j. kategorinin eşik değeri; $\beta_0, \dots, \dots, \beta_k$ regresyon katsayıları; x_1, \dots, \dots, x_k bağımsız değişkenler ve k açıklayıcı değişken sayısıdır. β ve θ bilinmeyen yer ve ölçek parametreleri vektörüdür. Ayrıca τ_j bilinmeyen kesme noktaları vektörü ve z_1 ölçek parametreleri için açıklayıcı değişkenlerdir. Genelleştirilmiş sıralı lojistik regresyon modeliyle ilgili daha detaylı bilgi için McCullagh (1980) tarafından hazırlanmış yayına bakılabilir.

C. SIRALI LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİNİN VARSAYIMLARI

Çok değişkenli istatistik analizlerde çok değişkenli normallik, eş varyanslılık ve doğrusallık gibi sağlanması gereken varsayımlar bulunmaktadır. Ancak sıralı lojistik regresyon analizinde bu varsayımların sağlanması gerekmemektedir. Sıralı lojistik regresyon analizinde sağlanması gereken tek varsayım paralel eğriler varsayımıdır (Eygü ve Güllüce, 2017; Özdiç, 1999). Varsayımlar ile ilgili detaylı bilgiye ihtiyaç duyan araştırmacılar Alpar (2012), Long ve Freese (2001) ve Özdiç (1999) tarafından hazırlanmış yayınlara bakabilir.

Ç. PARALEL EĞRİLER VARSAYIMI

Sıralı lojistik regresyon analizinde paralel eğriler varsayımının test edilmesinde hipotez;

H_0 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynıdır.

H_1 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynı değildir.

şeklinde kurulur. Söz konusu kurulan hipotezleri test etmek için literatürde Wald Ki-kare Testi, Olabilirlik Oran Testi gibi çeşitli yöntemler kullanılmaktadır (Eygü ve Güllüce, 2017; Özdiñç, 1999).

D. SIRALI LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİNDE BAĞLANTI FONKSİYONU

Literatürde sıralı lojistik regresyon modelinin yapılandırılmasında yaygın olarak kullanılan beş çeşit bağlantı fonksiyonu bulunmaktadır (Eygü ve Güllüce, 2017). Bu bağlantı fonksiyonları Tablo-1'de gösterilmiştir. Literatürde hangi duruma göre hangi bağlantı fonksiyonun kullanılacağı ile ilgili kesin bir kural bulunmamaktadır.

Tablo-1: Bağlantı Fonksiyonları

Fonksiyonlar	Matematiksel Gösterimi	Açıklama
Logit	$\log(x/1-x)$	Tüm kategorilerin olasılık değerleri eşit olarak dağılır.
Tamamlayıcı log-log	$\log(-\log(1-x))$	Yüksek kategoriler daha olasıdır.
Negatif log-log	$-\log(-\log(x))$	Düşük kategoriler daha olasıdır.
Probit	$F^{-1}(x)$	Normal dağılmış gizli değişken var ise kullanılır.
Couchit	$\tan(\pi(x-0.5))$	Değişken aşırı değerlere sahiptir.

E. SIRALI LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİNDE MODELİN UYGUNLUĞUNUN TEST EDİLMESİ

Sıralı lojistik regresyon analizinde bu işlemi gerçekleştirmek amacıyla literatürde genellikle kullanılan istatistikler Pearson χ^2 istatistiği, Cox ve Snell R^2 istatistiği, Mc Fadden R^2 istatistiği ve Nagelkerke R^2 istatistiğidir. Çoklu regresyon analizinde kullanılan R^2 belirtme katsayısı ise bu işlemler için uygun bir istatistik değildir. İstatistikler ile ilgili detaylı bilgiye ihtiyaç duyan araştırmacılar, Alpar (2012), Long ve Freese (2001) ve Özdiñç (1999) tarafından hazırlanmış yayınlara bakabilir.

III. UYGULAMA

A. UYGULAMANIN AMACI

Yapılan araştırmanın amacı, Erzurum il merkezinde işletmenin paydaşlarından yöneticilerinin ve çalışanlarının mali müşavir memnuniyet algısını mali müşavir iş-egitim bilgileri, mali müşavir meslek algısı, mali müşavir gelir düzey ilişkisi, mali müşavir meslek etik algısı, mali müşavir mükellef ilişkisi ve mali müşavir yasa-mevzuat ilişkisi açısından ölçmek ve bu kavram üzerinde etkili olan faktörleri belirlemektir.

B. UYGULAMA YÖNTEMİ VE VERİ TOPLAMA TEKNİKLERİ

Araştırmanın yapılmasında anket tekniği kullanılmıştır. Yerli ve yabancı literatürde konu ile ilgili olarak yapılan araştırma neticesinde söz konusu yapılan araştırma kapsamında kullanılabilen uygun herhangi bir ölçek bulunamamıştır. Bu nedenle çalışmada yeni bir ölçeğin oluşturulmasına ihtiyaç duyulmuştur. Çalışmada uygulanan ölçek, Atatürk Üniversitesinde görevli akademisyenlerden Prof.Dr. Erkan OKTAY ve Zeynep KÜÇÜK tarafından 32 kişiden oluşan uzman grubunun görüşleri dikkate alınarak oluşturulmuş, anketin geçerliliği (*anketin kapsam geçerliliği anketin ilk oluşturulması esnasında yararlanılan 32 kişilik uzman grubu tarafından kontrol edilmiş, yapısal geçerliliği ise faktör analizinin kontrolü çalışmanın yapıldığı 15 adet işletmede görevli 582 kişiden (122 kişinin verdiği cevaplar eksik olmasından dolayı bu eksiklikler ortalama değer atama yöntemi ile tamamlanmış ve ölçek için geçerlilik ve güvenilirlik analizi için örneklem hacmi artırılmaya çalışılmıştır.*) alınan bilgiler çerçevesinde kontrol edilmiştir.) ve güvenilirliği (*Ölçeğin*

güvenirliliğinin kontrol edilmesinde 582 çalışandan sağlanan bilgiler çerçevesinde kontrol edilmiştir.) kontrol edilmiş ve Cronbach Alpha katsayısı (α) 0,835 ve KMO değeri 0,813 olarak hesaplanmıştır. Ayrıca söz konusu anketin güvenirliliği, anketin esas olarak uygulanan 460 kişiden alınan bilgiler kapsamında tekrar kontrol edilmiştir. Bu kapsamda yapılan güvenirlilik çalışması sonuçları Tablo-2’de gösterilmiştir.

Tablo-2: Anketin Geçerlilik İstatistiği

Cronbach's Alpha	KMO	Madde Sayısı
0,908	0,87	52

Cronbach Alpha değeri, Tablo-3’te yer alan değerlere göre değerlendirilmiştir. Bu kapsamda her iki deneme sonucunda yapılan analize göre kullanılan ölçeğin iç tutarlılığının yüksek güvenirliliğe sahip olduğunu ve ayrıca ölçeğin maddelerinin aynı özelliğin öğelerini ölçen maddeler olduğunu göstermektedir (Özdamar, 2013).

Tablo-3: Cronbach's Alpha Katsayısının Yorumlanma Tablosu

Cronbach's Alpha	Açıklama
0,80-1	Geliştirilen test / ölçek yüksek güvenirliliğe sahiptir.
0,60-0,79	Geliştirilen test / ölçek oldukça güvenilirdir.
0,40-0,59	Geliştirilen test / ölçeğin güvenirliliği oldukça düşüktür.
0-0,39	Geliştirilen test / ölçek güvenilir değildir.

Kaynak: Alpar R. (2012), Uygulamalı İstatistik ve Geçerlilik-Güvenirlilik, Detay Yayıncılık, Ankara.

Uygulanan anket üç bölümden oluşmuştur. Birinci bölüm, ankete katılanların demografik bilgileri elde etmek amacıyla tasarlanmıştır. İkinci bölüm, işletme yöneticileri ile mali müşavirlik mesleği hakkında mali müşavir iş-egitim bilgileri, mali müşavir meslek algısı, mali müşavir gelir düzeyi ilişkisi, mali müşavir meslek etik algısı, mali müşavir mükellef ilişkisi ve mali müşavir yasa-mevzuat ilişkisi açısından nasıl algılandığını ortaya koymak için tasarlanmıştır. Üçüncü bölüm ise işletme yöneticilerinin ve çalışanlarının mali müşavirlerden duyduğu memnuniyeti veya memnuniyetsizliği tespit etmek için tasarlanmıştır. Kullanılan ölçeğin ikinci ve üçüncü bölümü 5’li Likert tipi bir ölçek olarak tasarlanmıştır. Bu kapsamda 5’li Likert tipi ölçek (1) Kesinlikle katılmıyorum, (3) Kararsızım, (5) Kesinlikle katılıyorum şeklinde sorulara cevap verebilecek şekilde tasarlanmıştır.

C. EVREN VE ÖRNEKLEM SEÇİMİ

Yapılan çalışmada kullanılan veri setini oluşturmak maksadıyla oluşturulan anketin uygulaması, Erzurum’da bulunan 15 adet işletmede yapılmıştır. Uygulanan anket yüz yüze anket tekniği ile yapılmıştır. Veriler birincil verilere dayanmaktadır. Anket uygulanacak örnek kütleinin büyüklüğünün belirlenebilmesi için (4) no’lu formülden yararlanılmıştır (Eygü ve Güllüce, 2017).

$$n = \frac{NPQZ^2}{(N-1)d^2 + PQZ^2} \quad (4)$$

Bu formüldeki, n =Örnek kütle büyüklüğü, N =Ana kütle hacmi (Erzurum’da bulunan beş işletmede görev yapan yönetici ve çalışan sayısı), P =Mali müşavirden memnun yönetici ve çalışanların oranı, Q =Mali müşavirden memnun olmayan yöneticilerin ve çalışanların oranı ($1 - P$), Z =%($1 - \alpha$) düzeyinde Z test değeri, α =Önem düzeyi, d =Hata (tolerans) payıdır. Bu kapsamda %5 önem düzeyinde %5 hata payı ile ana kütleiyi temsil edecek örnek büyüklüğü,

$$n = \frac{219.338 * 0,5 * 0,5 * 1,96 * 1,96}{548,345 + 0,96} = 384$$

olarak hesaplanmıştır. Erzurum il merkezindeki 18-65 yaş arasındaki yetişkinlerin sayısı 219.338'dir. Bu kapsamda araştırmada hedeflenen minimum örnek büyüklüğü 384 olarak hesaplanmıştır. Ancak eksik ve hatalı doldurulmuş anketlerin olabileceği düşünülerek 650 adet anket sahaya sürülmüştür. Anket uygulaması yapıldıktan sonra eksik ve boş olan anketler ayıklanmış ve geriye 460 anket kalmıştır. Bu sayı hedeflenen 384 sayısından fazladır. Bu şekilde araştırmadaki α ve d hatası daha düşük bir seviyeye indirgenmiştir.

Ç. BETİMLEYİCİ İSTATİSTİKLER

Uygulanan ankete katılan işletme yöneticilerine ve çalışanlarına ait betimsel istatistik bilgileri Tablo-4'de sunulmuştur.

Tablo-4: Betimleyici İstatistikler

Değişkenler	Frekans	Değişkenler	Frekans
Cinsiyet	Erkek : 366 kişi Kadın : 94 kişi	Medeni Durum	Evli : 293 kişi Bekar : 167 kişi
İşletmede pozisyon	Yönetici : 284 kişi Çalışan : 170 kişi Diğer : 6 kişi	Yaş	24 ve altı : 64 kişi 25-34 : 183 kişi 35-44 : 115 kişi 45-54 : 75 kişi 55 ve üstü : 23 kişi
Öğrenim Durumu	O-Y Değil : 1 kişi Okur-Yazar : 4 kişi İlkokul : 31 kişi Ortaokul : 41 kişi Lise : 188 kişi Üniversite : 195 kişi	Yaşanılan Yer	Erzurum Merkez : 377 kişi Erzurum Kırsal : 23 kişi Diğer iller : 60 kişi
Aile Fert Sayısı	1-2 : 50 kişi 3-4 : 206 kişi 5-6 : 154 kişi 7-8 : 31 kişi 9-10 : 9 kişi 10'dan fazla : 10 kişi	Sosyal Güvenlik Kurumu	Memur : 32 kişi Emekli : 5 4 kişi SSK : 171 kişi Bağkur : 132 kişi Yeşilkart : 71 kişi
Aile Toplam Gelir	1000'den az : 42 kişi 1001-2000 : 44 kişi 2001-3000 : 181 kişi 3001-4000 : 110 kişi 4001-5000 : 71 kişi 5000'den çok : 12 kişi		

D. ÇALIŞMADA KULLANILAN BAĞIMLI VE BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER

Yapılan çalışmada bağımlı değişken olarak “işletmenin mali müşavir ile çalışmasından memnuniyet” değişkeni bağımlı değişken ($Y_i : i = yönetici veya çalışan, i = 1,2$), Tablo-5'te yer alan değişkenler ise bağımsız değişkenler ($X_{i,j}, i = yönetici veya çalışan, i = 1,2 ; j = anket maddeleri, j = 1,2, \dots, 50$) olarak kabul edilmiştir. Bağımlı değişken (1) Hiç memnun değil, (3) Kararsız, (5) Çok memnun şeklinde sıralı olarak, bağımsız değişkenler demografik bilgiler sorusuna göre nominal ölçekte ve ikinci bölümdeki bağımsız değişkenler ise (1) Kesinlikle katılmıyorum, (3) Kararsızım, (5) Kesinlikle katılıyorum şeklinde sıralı olarak kodlanmıştır.

Tablo-5: Bağımsız Değişkenler

1. bağımsız değişken	: $X_{i,1}$ (Cinsiyetiniz nedir?)
2. bağımsız değişken	: $X_{i,2}$ (medeni durumunuz nedir?)
3. bağımsız değişken	: $X_{i,3}$ (pozisyon) (Yöneticiler ve çalışanlar için ayrı ayrı yapılan analizlerde bu değişken kullanılmamıştır.)
4. bağımsız değişken	: $X_{i,4}$ (Yaşınız kaçtır?)
5. bağımsız değişken	: $X_{i,5}$ (Öğrenim durumunuz nedir?)
6. bağımsız değişken	: $X_{i,6}$ (Hangi sektörde çalışıyorsunuz?)
7. bağımsız değişken	: $X_{i,7}$ (Nerede yaşıyorsunuz?)
8. bağımsız değişken	: $X_{i,8}$ (Ailenizdeki birey sayısı kaçtır?)
9. bağımsız değişken	: $X_{i,9}$ (Aylık geliriniz nedir?)
10. bağımsız değişken	: $X_{i,10}$ (Mali müşavirim tam olarak ne iş yaptığını biliyorum.)
11. bağımsız değişken	: $X_{i,11}$ (Mali müşavir olmak için gerekli öğrenim şartlarını biliyorum.)
12. bağımsız değişken	: $X_{i,12}$ (Mali müşavirinizin eğitim seviyesi mesleğini yapmak için yeterlidir.)
13. bağımsız değişken	: $X_{i,13}$ (Mali müşavirinizin eğitime ihtiyacı vardır.)
14. bağımsız değişken	: $X_{i,14}$ (Mali müşavirinizin eğitim ihtiyacı gerekli kurumlarca karşılanmaktadır.)
15. bağımsız değişken	: $X_{i,15}$ (Mali müşavirinizin sağladığı bilgiler kamuoyunu aydınlatır.)
16. bağımsız değişken	: $X_{i,16}$ (Mali müşavirlik erkek mesleğidir.)
17. bağımsız değişken	: $X_{i,17}$ (Mali müşaviriniz çok yoğun çalışmaktadır.)
18. bağımsız değişken	: $X_{i,18}$ (Mali müşavirinizin maddi durumu çok iyidir.)
19. bağımsız değişken	: $X_{i,19}$ (Mali müşavirlik mesleği yaratıcı meslek grubuna girer.)
20. bağımsız değişken	: $X_{i,20}$ (Az vergi ödeten mali müşavir iyi mali müşavirdir.)
21. bağımsız değişken	: $X_{i,21}$ (Mali müşavirin gelir düzeyi arttıkça bilinçli yapılan hataları azalır.)
22. bağımsız değişken	: $X_{i,22}$ (Mali müşavirin gelir düzeyi arttıkça mesleğine bağlılığı artar.)
23. bağımsız değişken	: $X_{i,23}$ (Mali müşavirin gelir düzeyi arttıkça üzerindeki baskılar azalır.)
24. bağımsız değişken	: $X_{i,24}$ (Mali müşavirlik mesleği dürüstlük ilkeler üzerine kuruludur.)
25. bağımsız değişken	: $X_{i,25}$ (Mali müşavirim bu ilkelere uymaktadır.)
26. bağımsız değişken	: $X_{i,26}$ (Mali müşavirim için etik davranmak önemli bir olgudur.)
27. bağımsız değişken	: $X_{i,27}$ (Mali müşavirim toplumsal değerlere uygun davranır.)
28. bağımsız değişken	: $X_{i,28}$ (Mali müşavirim meslek hayatında uyması gereken kurallar vardır.)
29. bağımsız değişken	: $X_{i,29}$ (Mali müşavirim muhasebe hilesi yapmaz.)
30. bağımsız değişken	: $X_{i,30}$ (Muhasebe hileleri sadece mali müşavirden kaynaklanıyor.)
31. bağımsız değişken	: $X_{i,31}$ (Muhasebe hilelerinde hükümet politikalarının etkisi vardır.)
32. bağımsız değişken	: $X_{i,32}$ (Muhasebe hilelerinde mükelleflerin etkisi vardır.)
33. bağımsız değişken	: $X_{i,33}$ (Mali müşaviriniz mesleğini yaparken yasal boşluk saptayabilir.)
34. bağımsız değişken	: $X_{i,34}$ (Saptadığı yasal boşluğu gerekli mercilere bildirir.)
35. bağımsız değişken	: $X_{i,35}$ (Saptadığı yasal boşluğu işine geldiği gibi kullanır.)
36. bağımsız değişken	: $X_{i,36}$ (Muhasebedeki denetim azlığı hata oranı artırır.)
37. bağımsız değişken	: $X_{i,37}$ (Mali müşavirlik mesleğine gerekli saygınlık gösteriliyor.)

38. bağımsız değişken	: $X_{i,38}$ (Mali müşavirim defterim üzerine yaptığı tüm işlemleri biliyorum.)
39. bağımsız değişken	: $X_{i,39}$ (Mali müşavirim adıma verdiği beyannameler hakkında bilgi sahibiyim.)
40. bağımsız değişken	: $X_{i,40}$ (Mali müşavirlerin mükelleflere parasal yönden bağlı olmaları baskıyı artırır.)
41. bağımsız değişken	: $X_{i,41}$ (Mali müşavir kamu çıkarları ile mükellef çıkarları arasında sıkışabilir.)
42. bağımsız değişken	: $X_{i,42}$ (Bu durumda kamu çıkarlarını gözetir.)
43. bağımsız değişken	: $X_{i,43}$ (Bu durumda mükellef çıkarlarını gözetir.)
44. bağımsız değişken	: $X_{i,44}$ (Mali müşavirim benden bağımsız çalışmaktadır.)
45. bağımsız değişken	: $X_{i,45}$ (Mali müşavirim gerektiğinde mükellefin tüm geçmiş dönem bilgilerine ulaşır)
46. bağımsız değişken	: $X_{i,46}$ (Mali müşavirim değişen yasalara karşı beni sürekli aydınlatmalı.)
47. bağımsız değişken	: $X_{i,47}$ (Mali müşavir gelecek kararlarımda beni yönlendirmeli.)
48. bağımsız değişken	: $X_{i,48}$ (Mali müşavirim işletmemi büyütmemde benimle birlikte etkin rol oynamalı.)
49. bağımsız değişken	: $X_{i,49}$ (Mali müşavirim sürekli güncellenen mevzuata her daim hâkimdir.)
50. bağımsız değişken	: $X_{i,50}$ (Mevzuatın sürekli değişmesi mali müşavirin hata yapmasına sebep olur.)

E. UYGULAMANIN SINIRLILIKLARI

Yapılan çalışma, Erzurum il merkezi, 15 adet işletmenin yöneticisi ve çalışanı, uygulanan anket ve analizin yapıldığı SPSS 23 paket program ile sınırlıdır.

IV. AMPİRİK BULGULAR

Y_1 ve Y_2 bağımlı değişkenleri ile ilgili betimleyici istatistikler Tablo-6'da ve Tablo-7'de sunulmuştur. Tablo-6 incelendiğinde ankete yönetici seviyesinde 290 kişinin katıldığı, ancak veri eksikliği nedeniyle yapılan analize 245 kişinin ve Tablo-7 incelendiğinde ise ankete çalışan seviyesinde 170 kişinin katıldığı, ancak veri eksikliği nedeniyle yapılan analize 144 kişinin değerlendirmeye alınmıştır.

Tablo-6: Y_1 Bağımlı Değişkeni ile İlgili Özet Bilgileri

Bağımlı Değişken ve Kategorileri		N	Yüzdeler (%)
Y_1	Hiç memnun değil	6	2,4
	Memnun değil	8	3,3
	Kararsız	34	13,9
	Memnun	139	56,7
	Çok memnun	58	23,7
Geçerli Veri		245	100,0
Geçerli Olmayan Veri		45	
Toplam Veri		290	

İşletmede görevli veya dış kaynaktan hizmet veren mali müşavirlerden, yönetici seviyesinde ankete ve değerlendirmeye katılanlardan 6 kişinin (%2,4) hiç memnun olmadığı, 8 kişinin (%3,3) memnun olmadığı, 34 kişinin (%13,9) kararsız olduğu, 139 kişinin (%56,7) memnun olduğu ve 58 kişinin (%23,7) çok memnun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo-7: Y_2 Bağımlı Değişkeni ile İlgili Özet Bilgileri

Bağımlı Değişken ve Kategorileri		N	Yüzdeler (%)
Y_2	Hiç memnun değil	5	3,5
	Memnun değil	9	6,3
	Kararsız	32	22,2
	Memnun	72	50,0
	Çok memnun	26	18,1
Geçerli Veri		144	100,0
Geçerli Olmayan Veri		26	
Toplam Veri		170	

İşletmede görevli veya dış kaynaktan hizmet veren mali müşavirlerden, çalışan seviyesinde ankete ve değerlendirmeye katılanlardan 5 kişinin (%3,5) hiç memnun olmadığı, 9 kişinin (%6,3) memnun olmadığı, 32 kişinin (%22,2) kararsız olduğu, 72 kişinin (%50) memnun olduğu ve 26 kişinin (%18,1) çok memnun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

A. MODELDE ÇOKLU BAĞLANTININ KONTROLÜ

Çoklu regresyon modellerinde bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı probleminin olup olmadığı mutlaka kontrol edilmesi gereken önemli konulardan birisidir. Her ne kadar sıralı lojistik regresyon analizinde söz konusu problemin araştırılması şart olmasa da literatürde bazı araştırmacılar tarafından kontrol edilmesi önerilmektedir (Oktay, 2014). Bu kapsamda çalışmada bağımlı değişken üzerinde etkili olduğu düşünülen ve yapılan analizlerde kullanılacak 50 adet bağımsız değişken arasındaki çoklu bağlantı problemi SPSS 23 istatistiksel paket programı vasıtasıyla araştırılmıştır. Yapılan analizlerde çoklu bağlantı *VIF* değerlerine bakılarak değerlendirilmiştir. Analizler sonucunda elde edilen bütün *VIF* değerleri 0 ile 10 değerleri arasında elde edilmiştir. Literatürde çoklu bağlantının olmaması için elde edilen *VIF* değerlerinin bazı araştırmacılar 0 ile 5 arasında, bazı araştırmacılar ise 0 ile 10 arasında olması gerektiğini bildirmektedir (Alpar, 2012). Çalışmada elde edilen değerlerin 0 ile 10 arasında olmasından dolayı kurulan sıralı lojistik regresyon modelinde bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı probleminin olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu nedenle sıralı lojistik regresyon modeline ilişkin yapılan analize bağımlı değişken üzerinde etkili bağımsız değişkenler olarak 50 adet değişken kullanılmıştır.

B. PARALEL EĞRİLER VARSAYIMININ KONTROLÜ

Kurulan sıralı lojistik regresyon modelinin paralellik varsayımının kontrolünün yapılması maksadıyla hipotez testleri;

Y_1 bağımlı değişkeni ile ilgili olarak;

H_0 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynıdır.

H_1 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynı değildir.

Y_2 bağımlı değişkeni ile ilgili olarak;

H_0 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynıdır.

H_1 : İlişkili regresyon katsayıları bağımlı değişkenin tüm kategorilerinde aynı değildir.

şeklinde kurulmuştur ve kurulan hipotezler χ^2 testi ile test edilmiştir. Bu kapsamda yapılan analiz sonucunda elde edilen sayısal değerler Tablo-8’de ve Tablo-9’da verilmiştir.

Tablo-8: Paralellik Testi (Y_1 bağımlı değişkeni)

Model	-2 Log Likelihood	χ^2 değeri	sd	P
Yokluk Hipotezi	441,766			
Genel	277,651	164,114	147	0,052

Tablo-9: Paralellik Testi (Y_2 bağımlı değişkeni)

Model	-2 Log Likelihood	χ^2 değeri	sd	P
Yokluk Hipotezi	258,456			
Genel	710,153	164,114	147	0,059

Bağlantı Fonksiyonu: Logit.

Tablo-8’de ve Tablo-9’da yer alan sonuçlar incelendiğinde, Y_1 ve Y_2 bağımlı değişkenleri ile ilgili olarak tahmin edilen regresyon katsayılarının Y_1 ve Y_2 bağımlı değişkenlerinin her bir kategorisinde aynı olduğunu ve paralel eğriler varsayımının sağlandığını ($p(0,052) > 0,05$, $p(0,059) > 0,05$) göstermektedir.

C. MODELİN UYGUNLUĞUNUN TEST EDİLMESİ

Yapılan çalışmada kurulan modellerin veriler ile ilgili olarak uyum bilgileri Tablo-10’da ve Tablo-11’de verilmiştir.

Tablo-10’da ve Tablo-11’de yer alan χ^2 değerleri incelendiğinde her iki modelin uyum bilgilerinin kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir ($p > 0,05$).

Kurulan modelin paralellik varsayımı ile modelin uyum bilgilerinin kontrol edilmesini müteakip yapılacak diğer bir işlem modelin uygunluğunun test edilmesidir. Modelin uygunluğunun test edilmesi işlemi, tahmin edilen parametrelerin anlamlılığı açısından bilgi sunmaktadır (Uğurlu, Usta ve Şimşek, 2018). Modelin uygunluğunu test etmek amacıyla kurulan hipotez testi aşağıda sunulmuştur.

H_0 : Model veriler ile uyumludur.

H_1 : Model veriler ile uyumlu değildir.

Yapılandırılan modelin uygunluğunu belirlemek amacıyla χ^2 uyum iyiliği testi yapılmıştır. Pearson χ^2 ve sapma istatistikleri gözlenen ve beklenen değerler arasındaki farkı kullanarak modelin uyumunu değerlendirir (Şenel ve Alatlı, 2014: 40). Modelin uygunluğunun test edilmesi işlemi esnasında elde edilen değerler Tablo-12’de ve Tablo-13’te gösterilmiştir.

Tablo-12’de ve Tablo-13’te yer alan χ^2 değerleri incelendiğinde; her iki modelin uygunluk testlerinin kabul edilebilir olduğu değerlendirilmiştir ($p > 0,05$).

Tablo-10: Model Uyum Bilgileri (Y_1 bağımlı değişkeni)

Model	-2 Log Likelihood	χ^2 değeri	sd	P
Kesim	558,257			
Final	441,766	116,491	49	0,120

Tablo-11: Model Uyum Bilgileri (Y_2 bağımlı değişkeni)

Model	-2 Log Likelihood	χ^2 değeri	sd	p
Kesim	368,594			
Final	258,456	110,138	49	0,115

Bağlantı Fonksiyonu: Logit.

Tablo-12: Model Uygunluk Testi (Y_1 bağımlı değişkeni)

	χ^2 değeri	sd	p
Pearson	2823,087	915	0,000
Sapma	441,766	915	1,000

Tablo-13: Model Uygunluk Testi (Y_2 bağımlı değişkeni)

	χ^2 değeri	sd	p
Pearson	4496,884	523	0,000
Sapma	258,456	523	1,000

Bağlantı Fonksiyonu: Logit.

Ç. MODELLERİN BELİRLİLİK KATSAYISININ İNCELENMESİ

Yöneticiler ile çalışanlar açısından kurulan matematiksel modellerin uygunluğunu incelemek amacıyla bakılması gereken istatistiklerden bir diğeri matematiksel modellerin belirlilik katsayısına bakmaktır. Bu kapsamda kurulan matematiksel modellerin hesaplanan belirlilik katsayısı istatistikleri yani Pseudo R^2 istatistikleri, Y_1 bağımlı değişkeni için Tablo-14'de ve Y_2 bağımlı değişkeni için Tablo-15'te gösterilmiştir.

Tablo-14: Pseudo R^2 Değerleri (Y_1 bağımlı değişkeni)

Pseudo R^2	Değerler
Cox ve Snell R^2	0,378
Nagelkerke R^2	0,422
McFadden R^2	0,209

Tablo-15: Pseudo R^2 Değerleri (Y_2 bağımlı değişkeni)

Pseudo R^2	Değerler
Cox ve Snell R^2	0,535
Nagelkerke R^2	0,579
McFadden R^2	0,299

Bağlantı Fonksiyonu: Logit.

Y_1 bağımlı değişkeni için kurulan matematik modelin belirlilik katsayılarının yer aldığı Tablo-14'deki Pseudo R^2 istatistikleri incelendiğinde Cox ve Snell R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %37,8, Nagelkerke R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %42,2 ve McFadden R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %20,9 oranında ve Y_2 bağımlı değişkeni için kurulan matematik modelin belirlilik katsayılarının yer aldığı Tablo-15'teki Pseudo R^2 istatistikleri incelendiğinde ise Cox ve Snell R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %53,5, Nagelkerke R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %57,9 ve McFadden R^2 istatistiğine göre bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %29,9 oranında açıklamaktadır. Sıralı lojistik regresyon analizi literatüründe bu oranın %10-30 arasında olması yeterli kabul edilmektedir. Ancak yöneticiler ve çalışanlar için kurulan matematik modelin belirlilik katsayısı değerleri oldukça iyi çıktığı ve modelin oldukça sağlam kurulduğu görülmektedir.

D. MODELİN KURULMASI VE YORUMLANMASI

Sıralı lojistik regresyon modeli kullanılarak kurulan modelin elde edilen parametre değerleri ile bu parametre değerlerine yönelik istatistikler Tablo-16'da ve Tablo-17'de sunulmuştur.

Tablo-16: Model Parametre ve İstatistik Bilgileri (Y_1 bağımlı değişkeni)

		Tahmin	Std. Hata	Wald	Odds	P
Eşik Değerleri	[memnuniyet = 1]	-3,361	2,176	2,387		0,022
	[memnuniyet = 2]	-2,293	2,147	1,140		0,036
	[memnuniyet = 3]	-0,489	2,130	0,053		0,019
	[memnuniyet = 4]	3,281	2,151	2,327		0,027
Bağımsız Değişkenler	$X_{1,1}$	-0,739	0,481	2,360		0,124
	$X_{1,2}$	0,055	0,381	0,021		0,885
	$X_{1,4}$	0,150	0,170	0,781		0,377
	$X_{1,5}$	0,080	0,202	0,156		0,693
	$X_{1,6}$	-0,009	0,060	0,023		0,879
	$X_{1,7}$	0,191	0,248	0,595		0,441
	$X_{1,8}$	-0,263	0,152	2,983		0,084
	$X_{1,9}$	0,018	0,114	0,025		0,874
	$X_{1,10}$	-0,299	0,186	2,584		0,108
	$X_{1,11}$	0,252	0,187	1,813		0,178
	$X_{1,12}$	0,368	0,172	4,564	1,44	0,033
	$X_{1,13}$	-0,176	0,129	1,862		0,172
	$X_{1,14}$	-0,140	0,151	0,858		0,354
	$X_{1,15}$	0,293	0,145	4,058	1,33	0,044
	$X_{1,16}$	0,215	0,147	2,123		0,145
	$X_{1,17}$	-0,097	0,166	0,346		0,557
	$X_{1,18}$	0,100	0,171	0,342		0,558
	$X_{1,19}$	0,173	0,150	1,323		0,250
	$X_{1,20}$	-0,050	0,128	0,155		0,694
	$X_{1,21}$	-0,056	0,161	0,121		0,728
	$X_{1,22}$	-0,270	0,168	2,595		0,107
	$X_{1,23}$	-0,102	0,176	0,334		0,563
	$X_{1,24}$	-0,219	0,179	1,502		0,220
	$X_{1,25}$	0,008	0,237	0,001		0,973
	$X_{1,26}$	0,449	0,263	2,911		0,088
	$X_{1,27}$	0,099	0,215	0,212		0,645

$X_{1,28}$	-0,056	0,214	0,069		0,793
$X_{1,29}$	0,007	0,165	0,002		0,968
$X_{1,30}$	-0,177	0,153	1,329		0,249
$X_{1,31}$	0,206	0,152	1,832		0,176
$X_{1,32}$	-0,175	0,162	1,170		0,279
$X_{1,33}$	0,154	0,183	0,710		0,400
$X_{1,34}$	-0,262	0,165	2,518		0,113
$X_{1,35}$	0,100	0,161	0,386		0,535
$X_{1,36}$	-0,421	0,193	4,763	0,657	0,029
$X_{1,37}$	-0,091	0,161	0,319		0,572
$X_{1,38}$	0,334	0,175	3,662	1,39	0,046
$X_{1,39}$	-0,219	0,200	1,196		0,274
$X_{1,40}$	0,128	0,177	0,517		0,472
$X_{1,41}$	0,120	0,174	0,478		0,489
$X_{1,42}$	0,161	0,186	0,752		0,386
$X_{1,43}$	-0,356	0,176	4,112	0,701	0,043
$X_{1,44}$	-0,245	0,126	3,791	0,783	0,050
$X_{1,45}$	-0,061	0,199	0,094		0,759
$X_{1,46}$	-0,417	0,220	3,602		0,058
$X_{1,47}$	0,041	0,192	0,045		0,832
$X_{1,48}$	-0,375	0,200	3,517		0,061
$X_{1,49}$	1,246	0,220	31,960	3,46	0,000
$X_{1,50}$	0,399	0,154	6,706	1,48	0,010

Tablo-17: Model Parametre ve İstatistiki Bilgileri (Y_2 bağımlı değişkeni)

		Tahmin	Std. Hata	Wald	Odds	P
Eşik Değerleri	[memnuniyet = 1]	4,443	2,866	2,403		0,121
	[memnuniyet = 2]	5,929	2,846	4,339		0,037
	[memnuniyet = 3]	8,339	2,883	8,366		0,004
	[memnuniyet = 4]	12,403	3,019	16,880		0,000
Bağımsız Değişkenler	$X_{2,1}$	-0,406	0,477	0,725		0,394
	$X_{2,2}$	0,622	0,547	1,294		0,255
	$X_{2,4}$	0,039	0,265	0,021		0,884
	$X_{2,5}$	0,143	0,237	0,362		0,547
	$X_{2,6}$	-0,123	0,083	2,193		0,139
	$X_{2,7}$	-0,089	0,288	0,095		0,758
	$X_{2,8}$	-0,054	0,254	0,045		0,832
	$X_{2,9}$	0,049	0,165	0,087		0,768
	$X_{2,10}$	0,085	0,255	0,111		0,739
	$X_{2,11}$	-0,369	0,286	1,667		0,197
	$X_{2,12}$	0,262	0,252	1,078		0,299
	$X_{2,13}$	-0,132	0,199	0,441	0,876	0,050
	$X_{2,14}$	0,227	0,222	1,050	1,253	0,035
	$X_{2,15}$	0,600	0,266	5,075		0,024
	$X_{2,16}$	0,170	0,184	0,859		0,354
	$X_{2,17}$	0,411	0,236	3,042		0,081
	$X_{2,18}$	0,722	0,217	11,083		0,001
$X_{2,19}$	-0,544	0,248	4,832	0,581	0,028	
$X_{2,20}$	0,197	0,181	1,180		0,277	
$X_{2,21}$	0,365	0,231	2,507		0,113	

$X_{2,22}$	-0,596	0,245	5,918	0,552	0,015
$X_{2,23}$	0,135	0,211	0,410		0,522
$X_{2,24}$	0,159	0,292	0,295		0,587
$X_{2,25}$	-0,266	0,365	0,531		0,466
$X_{2,26}$	0,059	0,325	0,033		0,856
$X_{2,27}$	0,873	0,289	9,147	2,38	0,002
$X_{2,28}$	-0,792	0,322	6,050	0,454	0,014
$X_{2,29}$	0,105	0,211	0,249		0,617
$X_{2,30}$	-0,178	0,202	0,781		0,377
$X_{2,31}$	-0,342	0,235	2,120		0,145
$X_{2,32}$	0,581	0,226	6,577	1,78	0,010
$X_{2,33}$	-0,013	0,263	0,003		0,959
$X_{2,34}$	-0,023	0,263	0,008		0,931
$X_{2,35}$	-0,391	0,200	3,816	0,677	0,051
$X_{2,36}$	-0,510	0,186	7,531	0,572	0,006
$X_{2,37}$	-0,367	0,199	3,416		0,065
$X_{2,38}$	0,283	0,257	1,217		0,270
$X_{2,39}$	0,096	0,330	0,085		0,771
$X_{2,40}$	0,493	0,274	3,239		0,072
$X_{2,41}$	-0,687	0,258	7,071		0,008
$X_{2,42}$	0,095	0,243	0,152		0,696
$X_{2,43}$	0,076	0,117	0,420		0,517
$X_{2,44}$	0,120	0,199	0,362		0,547
$X_{2,45}$	0,091	0,222	0,169		0,681
$X_{2,46}$	0,249	0,276	0,817		0,366
$X_{2,47}$	0,180	0,298	0,364		0,546
$X_{2,48}$	0,451	0,253	3,175		0,075
$X_{2,49}$	0,548	0,258	4,507	1,72	0,034
$X_{2,50}$	0,317	0,195	2,662		0,103

Bağlantı Fonksiyonu: Logit.

Tablo-16 ve Tablo-17 incelendiğinde;

Y_1 bağımlı değişkeni için kurulan modelde, eşik değerlerinin hepsi ($p(0,022; 0,036; 0,019; 0,027) < 0,05$), $X_{1,12}$ değişkeni ($p(0,033) < 0,05$), $X_{1,15}$ değişkeni ($p(0,044) < 0,05$), $X_{1,36}$ değişkeni ($p(0,029) < 0,05$), $X_{1,38}$ değişkeni ($p(0,046) < 0,05$), $X_{1,43}$ değişkeni ($p(0,043) < 0,05$), $X_{1,44}$ değişkeni ($p(0,050) < 0,05$), $X_{1,49}$ değişkeni ($p(0,000) < 0,05$), $X_{1,50}$ değişkeni ($p(0,010) < 0,05$),

Y_2 bağımlı değişkeni için kurulan modelde ise, eşik değerlerinin biri hariç hepsi ($p(0,121; 0,037; 0,004; 0,000) < 0,05$), $X_{2,13}$ değişkeni ($p(0,050) < 0,05$), $X_{2,14}$ değişkeni ($p(0,035) < 0,05$), $X_{2,19}$ değişkeni ($p(0,028) < 0,05$), $X_{2,22}$ değişkeni ($p(0,015) < 0,05$), $X_{2,27}$ değişkeni ($p(0,002) < 0,05$), $X_{2,28}$ değişkeni ($p(0,014) < 0,05$), $X_{2,32}$ değişkeni ($p(0,010) < 0,05$), $X_{2,35}$ değişkeni ($p(0,051) < 0,05$), $X_{2,36}$ değişkeni ($p(0,006) < 0,05$), $X_{2,49}$ değişkeni ($p(0,034) < 0,05$) anlamlı değişkenler olarak bulunmuştur.

Y_1 bağımlı değişkeni ile bağımlı değişkeni etkileyen anlamlı X_{1j} bağımsız değişkenleri ve Y_2 bağımlı değişkeni ile bağımlı değişkeni etkileyen anlamlı X_{2j} bağımsız değişkenler kullanarak kurulan matematiksel modeller aşağıda sunulmuştur.

$$Y_1 = -3,361 - 2,293 - 0,489 + 3,281 + 0,368X_{1,12} + 0,293X_{1,15} + -0,421X_{1,36} + 0,334X_{1,38} + -0,356X_{1,43} + -0,245X_{1,44} + 1,246X_{1,49} + 0,399X_{1,50}$$

$$Y_2 = 5,929 + 8,339 + 12,403 + -0,132X_{2,13} + 0,227X_{2,14} + -0,544X_{2,19} + -0,596X_{2,22} + 0,873X_{2,27} + -0,792X_{2,28} + 0,581X_{2,32} + -0,391X_{2,35} + -0,560X_{2,36} + 0,548X_{2,49}$$

Kurulan modeller incelendiğinde;

Y_1 bağımlı değişkeni üzerinde; $X_{1,12}$, $X_{1,15}$, $X_{1,38}$, $X_{1,49}$ ve $X_{1,50}$ bağımsız değişkenlerinin artı yönde ve $X_{1,36}$, $X_{1,43}$ ve $X_{1,44}$ bağımsız değişkenlerinin ise eksi yönde,

Y_2 bağımlı değişkeni üzerinde; $X_{2,14}$, $X_{2,27}$, $X_{2,32}$ ve $X_{2,49}$ bağımsız değişkenlerinin artı yönde ve $X_{2,13}$, $X_{2,19}$, $X_{2,22}$, $X_{2,28}$, $X_{2,35}$ ve $X_{2,36}$ bağımsız değişkenlerinin ise eksi yönde bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,12}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,44 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{1,12}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 1,44 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin eğitim seviyesinin yükselmesi işletmede yapılan işler açısından yöneticilerinin memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,15}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,33 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{1,15}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 1,33 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavir tarafından yapılan işlerin kamuoyunu aydınlatması yani işlemlerin şeffaf olması yöneticilerinin memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,36}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,657 yani 1'den küçük olduğu ve bu durum, $X_{1,36}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 0,657 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavir tarafından yapılan işler üzerinde denetimin azalması ve dolayısıyla bu durumdan kaynaklanan hata oranının artması yöneticilerinin memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,38}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,39 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{1,38}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 1,39 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavir tarafından tutulan defterdeki işlemleri yöneticilerin bilmesi yöneticilerinin memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,43}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,701 yani 1'den küçük olduğu ve bu durum, $X_{1,43}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 0,701 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin mükelleflerin lehinde yaptığı işlemler yöneticilerinin memnuniyet düzeyini azaltmaktadır. Burada mükellefler lehine yapılan işlemler olarak mevzuat dışı yapılan işlemler kastedilmektedir ve dolayısıyla işletme yöneticileri kar konusunda bir kayıp yaşayacaklardır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,44}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,783 yani 1'den küçük olduğu ve bu durum, $X_{1,44}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 0,783 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali

müşavirin bağımsız çalışması yani yaptığı bütün işlemler ile ilgili olarak yöneticilere gerekli bilgileri daha az vermesi yöneticilerinin memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,49}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 3,46 yani 1'den büyük olduğu ve bu durum, $X_{1,49}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 3,46 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin güncellenen mevzuata hakimiyeti ve dolayısıyla işlemleri doğru yapması yöneticilerinin memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_1 bağımlı değişkeni ile $X_{1,50}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,48 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{1,50}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_1 bağımlı değişkeni olasılığını 1,48 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin güncellenen mevzuat çerçevesinde yaptığı işlemlerde hata oranının yükselmesi yöneticilerinin memnuniyet düzeyini artırmaktadır. Yani bu kapsamda yöneticiler açısından kontrolün daha iyi sağlanması ve gerekli tedbirleri alması ile yapılan işlerde güncelliğin sağlanması açısından gerekli olduğu düşünülmektedir.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,13}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,876 yani 1'den küçük olduğu ve bu durum, $X_{2,13}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,876 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin eğitime ihtiyaç duyması çalışanların memnuniyet düzeyini azaltmaktadır. Çünkü mali müşavirin güncellenen mevzuata hâkim olmayacağı ve yaptığı işlemlerde yanlışlıklar yapabileceği algısının çalışanlarda oluşabileceği değerlendirilmektedir.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,14}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,253 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,14}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 1,253 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin eğitiminin kurumlarca karşılanmasının çalışanlarının memnuniyet düzeyini artırmaktadır. Çünkü bu kapsamda mali müşavir mutlaka eğitim alacak ve işlemleri doğru yapacaktır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,19}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,581 (*1'den küçük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,19}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,581 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirlik mesleğinin yaratıcı meslek olması ve bu kapsamda alınacak tedbirler çalışanların memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,22}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,552 (*1'den küçük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,22}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,552 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirlik mesleğinin gelir düzeyinin artması ve bu kapsamda meslek bağımlılığının artması düşüncesi çalışanların memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,27}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 2,38 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,27}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 2,38 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin toplumsal değerlere uyması çalışanların memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,28}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,454 (*1'den küçük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,28}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,454 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin meslek kurallarına tam olarak uyması çalışanların memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,32}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,78 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,32}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 1,78 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavir tarafından yapılan işlemler üzerinde mükelleflerin etkisinin olması çalışanların memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,35}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,677 (*1'den küçük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,35}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,677 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin yaptığı işlemlerde yasal boşluğu kendi lehine kullanması çalışanların memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,36}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 0,572 (*1'den küçük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,36}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 0,572 kat azalttığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavir tarafından yapılan işlemlerde denetimin azalması ve dolayısıyla hata oranının çoğalması çalışanların memnuniyet düzeyini azaltmaktadır.

- Y_2 bağımlı değişkeni ile $X_{2,49}$ bağımsız değişkeni açısından değerlendirildiğinde; odds oranının 1,72 (*1'den büyük*) olduğu ve bu durum, $X_{2,49}$ değişkeninde kategorilerindeki bir kategori değişmesi durumunda (*bir kategoriden bir üst kategoriye*) Y_2 bağımlı değişkeni olasılığını 1,72 kat artırdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle mali müşavirin devamlı olarak değişen mevzuata hâkim olması ve kendisini yetiştirmesi çalışanların memnuniyet düzeyini artırmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzde meydana gelen değişim ve gelişmeler neticesinde işletmelerde mali müşavirlik mesleğinin önemi, değeri ve saygınlığı her geçen güne daha da artmaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışma ile Erzurum'da bulunan 15 işletme yöneticisinin ve çalışanlarının mali müşavir memnuniyeti ve bu memnuniyetin oluşmasında etkili olan faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır. Uygulanan anket sonrası çeşitli işletmelerde görevli mali müşavirlerinden, yöneticilerden 6 kişinin (%2,4) hiç memnun olmadığı, 8 kişinin (%3,3) memnun olmadığı, 34 kişinin (%13,9) kararsız olduğu, 139 kişinin (%56,7) memnun olduğu ve 58 kişinin (%23,7) çok memnun olduğu ve çalışanlardan 5 kişinin (%3,5) hiç memnun olmadığı, 9 kişinin (%6,3) memnun olmadığı, 32 kişinin (%22,2) kararsız olduğu, 72 kişinin (%50) memnun olduğu ve 26 kişinin (%18,1) çok memnun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla hem işletme yöneticilerinin ve hem de işletme çalışanlarının mali müşavirlerinden büyük çoğunlukla memnun olduğu tespit edilmiştir. Karasioğlu ve Altan (2004) tarafından yapılan çalışmada; elde edilen sonuçlara paralel sonuçların elde edildiği, ancak memur, esnaf, doktor, avukat, noter ve öğrenci gibi meslek gruplarında mali müşavirlerin bilgi ve beceri açısından olumsuz yönde algılandığı, İpek, Öksüz ve Yücesan (2017) tarafından yapılan çalışmada; öğrencilerin genel itibarıyla mali müşavirlik mesleğine olumlu baktığı ve çalışmamızda elde edilen sonuçlar ile paralellik arz ettiği, Saxby, Ehlen ve Koski (2004) tarafından yapılan çalışmada;

mali müşavirlik hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyeti arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğuna dair sonuçlar bu çalışmada elde edilen sonuçlar ile paralellik göstermektedir. Ayrıca literatürde mali müşavir memnuniyetinin oluşmasında hangi faktörlerin etkilediği ile ilgili herhangi bir çalışmanın yapılmadığı tespit edilmiştir. Bütün bu incelemeler neticesinde mali müşavir memnuniyet algısının oluşmasında etkili faktörlerin işletme yöneticileri açısından eğitim seviyesi, kamuoyunu aydınlatma, denetim azlığı, defter tutma, işlem, mükellef çıkar, bağımsızlık, güncellenen mevzuat, değişen mevzuat değişkenlerinin; işletme çalışanları açısından; eğitim ihtiyacı, eğitim kurumları, yaratıcı meslek, meslek bağlılığı, toplumsal değer, meslek kuralları, meslek hilesi, mükellef çıkar, yasal boşluk, menfaat, denetim azlığı, güncellenen mevzuat değişkenlerinin önemli olduğu tespit edilmiştir. Literatürde mali müşavirlerin verdiği hizmet kalitesi ile ilgili etkili faktörleri tespit edilmesine yönelik yapılan benzer çalışmalar incelendiğinde; Banar ve Ekeril (2010) çalışmasında güvenilirlik, empati ve fiziksel özellikler boyutlarının, Ustaahmetoğlu ve Savcı (2011) çalışmasında heveslilik ve empati boyutlarının mali müşavir hizmet kalitesi üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışma, mali müşavir memnuniyet algısının işletme yöneticileri ile çalışanları açısından önemli olan faktörleri ayrı ayrı tespit etmeye yönelik olarak yapılmıştır. Bu çalışmadan sonra mali müşavir memnuniyet algısının işletme yöneticileri ile çalışanları açısından önemli olan faktörler ile demografik faktörler karşılaştırmalı olarak detaylı araştırmalar yapılabilir. Ayrıca işletmenin paydaşı sadece yöneticiler ile çalışanlar değildir. İç diğer paydaşlar ile dış paydaşların mali müşavirlik mesleği ile ilgili olarak nitel çalışmalarda yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, H. ve Parlak, N. (2017), Toplumda Muhasebe Mesleğine Yönelik Algı Analizi: Ordu İli Alan Araştırması, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 4(7), 24-42.
- Alpar, R. (2012). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Altan, M. (2004). Muhasebecilik Mesleğinin Toplumda Algılanma Biçimi Üzerine Bir Araştırma”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11, 29-54.
- Banar, K. ve Ekeril, V. (2010). Muhasebe Meslek Mensuplarının Hizmet Kalitesi: Sunulan Hizmetlerin Kalitesi ile Müşteri Memnuniyeti İlişkisi Eskişehir Uygulaması, *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 10(1), 39-60.
- Borooah, V.K. (2002). *Logit and Probit: Ordered and Multinomial Models* (Quantitative Applications in the Social Sciences) 1st Edition
- Byrne, M. ve Willis, P. (2005), Irish Secondary Students' Perceptions of the Work of an Accountant and the Accounting Profession, *Accounting Education; An International Journal*, 14(4), 367-381.
- Danziger, N. ve Eden, Y. (2006), Student Career Aspirations and Perceptions: The Case of Israeli Accounting Students, *Accounting Education: An International Journal*, 15(2), 113-134.
- Eygü, H. ve Güllüce, A.Ç. (2017). Determination of Customer Satisfaction in Conservative Concept Hotels by Ordinal Logistic Regression Analysis, *Journal of Financial Risk Management*, 6, 269-284.
- Fu, V. (1998), Estimating Generalized Ordered Logit Models. *Stata Technical Bulletin*, 44, 27-30. *Stata technical bulletin reprints*, 8, College Station, Tex.: Stata Press, 160-164.
- Gelibolu, L. ve Çelik, A.K. (2015), Kars İlindeki Tüketicilerin Kaşar Peyniri Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlerin Sıralı Modeller ile Analizi, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 6(11), 107-130.

- Ishwaran, H. ve Gatsonis, C.A. (2000). A General Class of Hierarchical Ordinal Regression Models with Applications to Correlated ROC Analysis, *The Canadian Journal of Statistics*, 28.
- İpek, S., Öksüz, M. ve Yücesan, M. (2017). Muhasebe Mesleğinin Öğrenciler Tarafından Algılanması: Ayvacık Meslek Yüksekokulu Örneği, *Akademia Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(3), 88-95.
- Karasioğlu, F. ve Altan, M. (2004). Ülkemiz Muhasebe Meslek Mensuplarının Toplumun Çeşitli Katmanları Tarafından Algılanma Biçimi Üzerine Bir Araştırma, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 21, 53-64.
- Long, J.S. ve Freese, J. (2001). *Regression Models For Categorical Dependent Variables Using Stata*, A Stata Press Publication, Texas.
- McCullagh, P. (1980). Regression Models for Ordinal Data, *Journal of the Royal Statistical Society*, 42, 109-142.
- Özbirecikli, M. ve Tülin, Ö. (2006), *Muhasebecilerin Mesleki Kararlarında Etik ve Sosyal Sorumluluğun Önemi Algilama Düzeyleri ve Etiksel Karar Alma Süreci:Türkiye Örneği*, TÜBİTAK, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Grubu, Proje No: SOBAG – 104K012.
- Özçomak, M.S., Oktay, E. ve Özer, H. (2005). Erzurum İlinde Potansiyel Doğalgaz Talebini Etkileyen Faktörlerin Tespiti, *EKEV Akademi Dergisi*, 10(27), 309-321.
- Özdamar, K. (2013). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi-1*, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Özdiñç, Ö. (1999). *Derecelendirme Sürecinde Ekonometrik Bir Değerlendirme*, Piyasası Yayın Kurulu Yayın No:130, Ankara.
- Powers, D.A. ve Xie, Y. (2000). *Statistical Methods for Categorical Data*. Academic Press, London.
- Sakarya, Ş. ve Kara,S. (2010). Türkiye’de Muhasebe Meslek Etiğine Yönelik Düzenlemeler ve Meslek Mensupları Tarafından Algılanması Üzerine Bir Alan Araştırması, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(18), 57-72.
- Şenol, H. (2014). Muhasebe Mesleğinin Toplum Tarafından Algılanması Üzerine Bir Alan Araştırması, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(11), 102-120.
- Şenel, S. ve Alatlı, B. (2014). Lojistik Regresyon Analizinin Kullanıldığı Makaleler Üzerine Bir İnceleme, *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(1), 35-52.
- Terzi, A. (2010). *Muhasebe Mesleği ve Rize’deki Meslek Mensuplarına Yönelik Bir Araştırma*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Uğurlu, C.T., Usta, H.G. ve Şimşek, A.S. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Devamsızlık Eğilimleri: Lojistik Yordayıcılık. *Kastamonu Education Journal*, 26(2), 345-354.
- Ustaaahmetoğlu, E. ve Savcı, M. (2011). Muhasebe Meslek Mensuplarının Sundukları Hizmetin Kalitesinin Değerlendirilmesi ve Örnek Bir Uygulama, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, XXII, 2: 168-184.
- Yayla, H.E. ve Cengiz, E. (2005), Muhasebe Mesleğinin Tercih Edilmesinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Çalışması: Karadeniz Teknik Üniversitesi Örneği, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, 16, 147-168.
- Williams, R. (2006). Generalized Ordered Logit/Partial Proportional Odds Models for Ordinal Dependent Variables. *The Stata Journal*, 6(1), 58-82.

İŞSİZLİKTE UZUN HAFIZA ETKİSİ VE HİSTERİSİZ HİPOTEZİNİN GEÇERLİLİĞİ

İpek M. YURTTAGÜLER¹

Sinem KUTLU²

ÖZET

Ekonomilerin temel iktisadi göstergelerinden biri olan işsizlik gerek teorik gerekse ampirik literatür açısından makro iktisadın güncel konuları arasında yer almaktadır. Ekonomik faaliyet ve üretim düzeyinin çevrimsel bir süreç izlemesi neticesinde dalgalanmalara maruz kalan işsizlik oranı makro iktisat teorisinin iki temel yaklaşımı olan ‘doğal oran’ ve ‘histerisiz’ hipotezleri ile açıklanmaktadır. Bu çerçevede, serilerin bütünleşme derecelerinin belirlenmesine yönelik ekonometrik tekniklerin kullanıldığı ampirik çalışmalarda işsizliğin durağan olup olmadığı üzerinde durulmaktadır. Çalışmamızda, Karadeniz’i çevreleyen altı ülke örneğinde işsizliğin uzun hafıza özelliğinin test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, söz konusu ülkelerin 2003:Q1–2017:Q4 dönemine ilişkin işsizlik verilerinin uzun hafıza özellikleri kesirli bütünleşme analizi yardımıyla incelenmektedir. Çalışmanın bulguları, Rusya ve Ukrayna için geçerli olduğu saptanan histerisiz hipotezinin diğer ülkelerde ise geçerli olmadığına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğal Oran, İşsizlik Histerisizi, Uzun Hafıza, ARFIMA

Long Memory Property Of Unemployment and Validity of Hysteresis Hypothesis

Abstract

Unemployment, which is one of the basic economic indicators of economies, is one of the current issues of macroeconomics in terms of both theoretical and empirical literature. The unemployment rate, which is subject to fluctuations due to the cyclical process of economic activity and production level, is explained by the ‘natural rate’ and ‘hysteresis’ hypotheses which are the two main approaches of macroeconomic theory. In this context, empirical studies using econometric techniques to determine the degree of integration of the series emphasize whether unemployment is stationary or not. In our study, it is aimed to test the long memory properties of unemployment in the six countries surrounding the Black Sea. In this respect, the long memory properties of unemployment data of the so-called countries are examined using fractional integration analysis for the period 2003:Q1–2017:Q4. The findings of the study indicate that the hysteresis hypothesis which is valid for Russia and Ukraine is not valid in the other countries.

Keywords: Natural Rate, Unemployment Hysteresis, Long Memory, ARFIMA

GİRİŞ

Geçmişte olduğu gibi günümüzün de en temel sorunlarından biri işsizlik ve işsizliğin ekonomiler üzerindeki etkileridir. Temel bir makroekonomik parametre olması ve ekonominin diğer değişkenleri ile etkileşimi işsizliğe ayrı bir önem kazandırmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde işsizliğin gerek uzun gerekse kısa dönem dinamiklerinin araştırılması politika yapıcılara yol gösterici olmaktadır. Bu çerçevede, işsizliğin davranışını hem teorik hem de ampirik açıdan inceleyen çalışmalar makro iktisat literatüründe geniş bir yere sahiptir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, ipek@istanbul.edu.tr

² Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, sinemkut@istanbul.edu.tr

Makro iktisadın yanı sıra emek piyasası üzerine çalışmaların da ilgi odağında olan işsizlik zaman serisi analizlerine sıklıkla konu olmaktadır. İşsizlik oranının uzun dönemde izlediği trend ve bu trend değerinden sapmaların ekonometrik analizi çoğunlukla işsizlik değişkeninin durağanlık özelliklerinin incelenmesi yoluyla yapılmaktadır. Diğer yandan, işsizlik oranının davranışına ilişkin yaygın bir fikir birliği bulunmadığı da göze çarpmaktadır.

İşsizlik oranı, ekonomik faaliyet ve üretim düzeyinin çevrimsel bir süreç izlemesi neticesinde dalgalanmalara maruz kalmaktadır. İşsizlik oranındaki uzun dönem dalgalanmalar ise ana-akım makro iktisat teorisinin iki temel yaklaşımı ile açıklanmaktadır. Bu yaklaşımlardan ilki ekonominin kararlı durumunu ifade eden tam istihdam düzeyindeki işsizliğin göstergesi olan “doğal oran hipotezi” dir. Doğal oran, toplam üretimin uzun dönem düzeyi ile tutarlı işsizlik denge oranını temsil etmektedir. Diğer yaklaşım ise işsizliğin çoklu denge düzeyleri arasındaki hareketini ön plana çıkaran “histerisiz hipotezi” dir. Doğal oran hipotezinde bir iş çevrimi boyunca işsizlik oranındaki dalgalanmaların geçici olduğu ve işsizliğin uzun dönemde doğal oranına döneceği kabul edilir. Bu bağlamda, işsizlik uzun dönemde ortalamasına dönen bir süreç izlemektedir. Histerisiz hipotezine göre ise işsizlikteki dalgalanmaların işsizlik oranı üzerindeki etkileri kalıcıdır. Emek piyasasındaki fiyat ve ücret katılıklarının söz konusu etkilerin kalıcı olmasında önemli rol oynadığı bilinmektedir.

Doğal oran ve histerisiz hipotezinin ampirik olarak test edildiği çalışmalarda iki yaklaşım arasındaki ayrım, serilerin bütünleşme derecelerinin belirlenmesine yönelik ekonometrik tekniklerin kullanımını gerektirmektedir. Bu doğrultuda, işsizliğin birinci dereceden bütünleşik, yani $I(1)$ olması, seride birim kök olduğunu, dolayısıyla şokların işsizlik üzerinde kalıcı etki bırakarak denge işsizlik düzeyini değiştirdiğini göstermektedir. Politik uygulamalarda bu durum, işsizlik oranının eski düzeyine çekilmesi için müdahalenin gerekli olabileceğini yansıtmaktadır. İşsizlik serisinin durağan, yani $I(0)$ olması ise şokların etkilerinin geçici olduğunun ve işsizliğin gelecekte herhangi bir zamanda denge düzeyine geri döneceğinin bir göstergesidir. Bu çerçevede, politik bir müdahalede bulunma gereksinimi de zamanla ortadan kalkmaktadır (Gil-Alana, 2001:1263).

İşsizliğe ilişkin zaman serisi özelliklerinin analizi, ekonomiye gelen şokların etkilerinin izlenebilmesinin yanı sıra, uygulanan istikrar politikalarının sonuçlarının değerlendirilmesi açısından da önemlidir. Serilerin durağan olup olmadığını araştıran geleneksel birim kök testleri ARMA ya da ARIMA sürecine dayanır. Bu testler ile bir serinin durağanlığına işaret eden $I(0)$ veya durağan olmadığını gösteren $I(1)$ olma durumu belirlenebilir. Bununla birlikte, serinin $I(0)$ ya da $I(1)$ olup olmadığını, diğer bir ifadeyle, seride birim kök olup olmadığını gösteren bu ayrıştırma serinin sahip olduğu dinamik süreci açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu açıdan, birim kök ayrıştırmasına dayanan zaman serisi analizlerinde serinin denge düzeyine dönme hızının da ayrıca araştırılması bir diğer önemli husustur. $I(0)$ ve $I(1)$ tanımlamaları bu konuda yeterli bir bilgi sunmadığından, serinin davranışlarının dinamik bir süreçte izlenebilmesini mümkün kılması açısından daha yüksek düzeyde bir esnekliğe sahip kesirli bütünleşme testlerine başvurulmaktadır. $I(d)$ şeklinde gösterilen kesirli bütünleşik bir serinin bütünleşme derecesi olan “d”, sıfır ile bir arasında ($0 < d < 1$) yer alan kesirli bir sayıdır. Kesirli bütünleşme analizi serilerin $I(0)$ ya da $I(1)$ olma zorunluluğunu ortadan kaldırmakta, böylelikle serilerde ortalamaya dönüş açısından birim kök analizine göre daha geniş bir aralığa olanak sağlamaktadır. Bu bağlamda, özellikle ortalamaya dönme eğilimi göstermesine rağmen uzun hafızaya sahip ve bu nedenle de yüksek direnç ile karakterize edilen seriler için uygundur.

Uzun hafızalı modellerin en yaygın olarak kullanılanı ARFIMA (Oto regresif Kesirli Bütünleşik Hareketli Ortalama), ARIMA modelinin, bütünleşme derecesi olan d'nin tam sayı olmayan değerleri için genelleştirilmiş halidir. İşsizliğin ARFIMA ile modellenmesi, uzun hafıza ile kısa dönem dinamiklerini eş zamanlı olarak açıklayabilme esnekliğini sağlarken,

tahmin edilen d değeri de işsizliğin direncine ilişkin bilgi vermektedir (Gil-Alana, 2001:1264). d parametresinin değeri büyüdükçe, gözlemler arası bağımlılık, dolayısıyla da sürecin direnci artmaktadır. $d=0$ durumu serinin kısa hafızalı olduğuna işaret ederken, $d<1$ olması halinde seri ortalamaya dönmekte yani uzun dönemde şokların etkileri ortadan kalkmaktadır. İşsizliğin ortalamaya dönüş hızı da d 'nin aldığı değere bağlıdır. Birden küçük olduğu sürece, d 'nin aldığı değer büyüdükçe, işsizliğin uzun dönem denge düzeyine doğru ortalamaya dönme süresi uzar. Buna karşılık $d\geq 1$ ise şokların etkileri kalıcıdır ve seri ortalamaya dönmez. Bu durum, işsizliğin denge düzeyinin değiştiğine ve dolayısıyla histerisiz hipotezinin desteklendiğine işaret etmektedir (Gil-Alana, 2002:467). d 'nin değerinin $0.5\leq d<1$ aralığında olması, serinin durağan olmamakla birlikte ortalamaya döndüğünü gösterir. Uzun hafıza ise d 'nin değerinin $0<d<0.5$ aralığında olması durumunda ortaya çıkmaktadır. İşsizliğin davranışının uzun hafızalı modeller çerçevesinde incelenmesi politika yapıcılara işsizliğin şoklar karşısındaki direnci ve denge düzeyine dönme hızı açısından bilgi sağlarken, aynı zamanda emek piyasasının yapısal durumuna (etkinlik, koordinasyon sorunu vs.) da ışık tutmaktadır.

Literatürde işsizliğin zaman içindeki davranışının altında yatan dinamikleri uzun hafızalı modeller çerçevesinde analiz eden çalışmalar oldukça yaygındır. Bu çalışmalardan bazılarını, Crato ve Rothman (1996), Funke (1998), Gil-Alana (2001, 2002), Gil-Alana ve Henry (2003), Mikhail, Eberwein ve Handa (2003), Silva ve Gomes (2009), Kurita (2010), Cuestas ve Gil-Alana (2011), Caporale, Gil-Alana ve Lovcha (2013) olarak saymak mümkündür. León-Ledesma ve Mcadam (2003), Marjanovic ve Mihajlovic (2014), Akdoğan (2016), Mladenović (2016), Gil-Alana, Ozdemir ve Tansel (2017) ise çalışmamıza da örnek teşkil etmeleri bakımından öne çıkan çalışmalar olarak sıralanabilir. León-Ledesma ve Mcadam (2003) aralarında Bulgaristan, Romanya ve Rusya'nın da yer aldığı geçiş ekonomilerini kapsayan çalışmalarında, söz konusu ülkelerde işsizliğin görece düşük dirençli bir yapıda olduğunu ortaya koymuşlardır. Marjanovic ve Mihajlovic (2014) Bulgaristan ve Romanya'nın da içinde bulunduğu seçili Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri için histerisiz hipotezini test ettikleri çalışmalarında, histerisiz hipotezinin geçiş ekonomilerinde reddedilemeyeceği sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye, Bulgaristan ve Romanya'yı da içeren 31 Avrupa ülkesi örneğinde işsizlik histerisizini inceleyen Akdoğan (2016), çalışmasına konu olan ülkelerin % 60'ında histerisiz hipotezinin geçerli olmadığı sonucunu ortaya koymuştur. Mladenović (2016) ise Bulgaristan ve Romanya'nın yanı sıra Hırvatistan, Macaristan ve Slovenya'yı kapsayan çalışmalarında, histerisiz hipotezinin sadece Macaristan ve Slovenya ekonomileri için geçerli olduğu, diğer ülkelerde ise işsizliğin uzun hafıza özelliği taşıdığı bulgusuna ulaşmıştır. Uzun hafıza modeli ile Türkiye'deki işsizlik oranlarını analiz eden Gil-Alana, Ozdemir ve Tansel (2017) ise Türkiye'de işsizliğin oldukça dirençli bir yapıda olduğu ve şokların kalıcı etkilerinin olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Çalışmamız, örneklem olarak seçilen Türkiye, Rusya, Gürcistan, Bulgaristan, Ukrayna ve Romanya ülkeleri için işsizliğin uzun hafıza özelliği taşıyıp taşımadığını kesirli bütünleşme analizi yardımıyla incelemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, işsizlik serisinin uzun dönem davranışı hakkında bilgi sağlamaya ve Karadeniz'i çevreleyen ülkelerde histerisiz hipotezinin geçerli olup olmadığına ilişkin ampirik bulgular sunulmaya çalışılacaktır. Çalışmamız bu açılardan ilgili literatüre katkı sağlamayı hedeflemektedir. Çalışmanın giriş bölümünü takiben birinci bölümde doğal oran ve histerisiz kavramları üzerinde durulmakta, ikinci bölümde uzun hafıza kavramı hakkında bilgi verilmekte, üçüncü ve dördüncü bölümlerde ise ARFIMA modeli ve GPH yöntemi açıklanmaktadır. Beşinci bölümde kullanılan veri setine ilişkin bilgi verildikten sonra birim kök testleri ve ARFIMA modelinden elde edilen ampirik bulgulara yer verilmektedir. Sonuç bölümünde uygulamadan elde edilen bulgular değerlendirilmekte ve sonuca ilişkin çıkarımlarda bulunulmaktadır.

I. TEORİK KAVRAMLAR: DOĞAL ORAN VE HİSTERİSİZ HİPOTEZİ

Phillips eğrisi analizinin doğuşuyla beraber ilk kez işsizlik oranları ile ilgili sistematik bir yaklaşım geliştirilmiştir. Phillips (1958) makalesinde işsizlik oranları ile nominal ücret değişim oranları arasında ters yönlü ve istikrarlı bir ilişki olduğunu tespit etmiş ve bu ilişkiyi bir eğri ile ortaya koymuştur. Negatif yönlü bu ilişkinin çıkış noktası emek piyasasında talep arttıkça işverenlerin de mevcut işçilerini tutabilmek ve yeni işçi bulabilmek adına daha yüksek ücret ödemeye razı olacakları anlayışına dayanmaktadır. Orijinal Phillips eğrisinin öngördüğü işsizlik oranları ile nominal ücret değişim oranları arasındaki bu ilişki ilk önce Lipsey (1960) daha sonra ise Samuelson ve Solow'un (1960) katkılarıyla enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişki halini almıştır. Bu şekilde Phillips eğrisi, enflasyon ve işsizlik arasında ters yönlü ilişkiyi ortaya koyarak politika yapıcıların ilgisine sunulmuştur.

Phillips eğrisi ile birlikte kurgulanan bu ilişki zaman içerisinde eğrinin sürekli olarak sağa kaymasının tespit edilmesinden dolayı uzun süreli olmamıştır. Bu nedenle Neo-Klasik Sentez çerçevesinde geliştirilen Phillips eğrisi istikrarsızlaşırken Phillips eğrisinin zaman içerisinde kayabileceğine vurgu yapan Milton Friedman ve Monetarist Yaklaşım hâkim görüş halini almıştır. 1960'lı yılların sonlarına doğru Milton Friedman ve Edmund Phelps işsizlik ve enflasyon arasındaki değiş tokuşu beklentiler ışığında değerlendirmiş olup bu değiş tokuşun sadece ücretleri belirleyenlerin enflasyon beklentilerinde sistematik olarak yanılmaları durumunda var olabileceğini ileri sürmüşlerdir (Blanchard, 2003:168). Friedman'a (1968) göre ekonomide uzun dönemde geçerli olan işsizlik oranı "doğal işsizlik oranı" olarak tanımlanmakta ve beklenmeyen enflasyon oranı sebebiyle de enflasyon ve işsizlik arasındaki değiş tokuş tamamen geçici bir yapıya bürünmektedir. Bu doğrultuda beklenen ve gerçekleşen enflasyon oranlarının farklılaşması cari işsizlik oranını değiştirmekte ve bunun bir sonucu olarak doğal işsizlik oranı, beklenen enflasyon ile gerçekleşen enflasyonun çakışması halinde ortaya çıkan işsizliği ifade etmektedir. Dolayısıyla yaşanan parasal şoklar uzun vadede sadece enflasyona neden olmakta, işsizlik üzerinde kalıcı etkiler oluşmamaktadır. Gerçekleşen enflasyon beklenen enflasyonu aştığında, işsizlik geçici olarak doğal oranın altına gerilemekte ancak beklentilerin revize edilmesiyle uzun vadede doğal orana geri dönmektedir. Monetarist Yaklaşımın para politikalarıyla ilgili görüşüne zemin hazırlayan bu analiz literatürde "beklentilerle-genişletilmiş Phillips eğrisi" olarak ifade edilmektedir.

İşsizlik ve enflasyon arasındaki bu ilişki zaman içerisinde Yeni-Keynesyen iktisatçılarca da tekrardan yorumlanmış ve NAIRU (non-accelerating-inflation rate of unemployment - enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı) kavramı geliştirilmiştir. NAIRU kavramının çıkış noktası 2. Dünya Savaşı sonrası döneme ilişkin yapılan ampirik gözlemlerdir. Bu ampirik gözlemlerde işsizliğin düşük olduğu dönemlerde enflasyonun yükseldiği, işsizliğin yüksek olduğu dönemlerde ise enflasyonun düştüğü tespit edilmiştir. Bu şekilde enflasyon düzeyini etkilemeyen bir işsizlik oranının olduğu sonucuna varılmıştır. Tobin'in (1980) NAIRU olarak tanımladığı bu kavram aralarında ufak farklılıklar olmasına karşın Friedman'ın (1968) geliştirdiği doğal işsizlik oranı kavramına çok benzemektedir. NAIRU işsizliğin denge durumunu göstermekte olup istikrarlı bir para politikası izlenmesi halinde işsizliğin bu seviyede kalacağı tahmin edilmektedir (Layard, 1992:39).

Yeni-Keynesyen yaklaşım çerçevesinde geliştirilmiş olmasına karşın NAIRU kavramının doğal oran kavramına benzerliği nedeniyle Monetarist yaklaşımdan esinlendiği göze çarpmaktadır (Espinosa-Vega ve Russell, 1997:5). Birbirlerine büyük ölçüde benzemelerine karşın doğal oran ve NAIRU arasındaki en belirgin farklılık, doğal oran hipotezinde işsizliğin denge düzeyinden sapmasının enflasyona ilişkin beklentilerden kaynaklanmasıdır. Doğal işsizlik oranı, gerçekleşen ve beklenen enflasyonların birbirlerinden farklılaşması halinde cari işsizlik düzeyinden sapmaktadır. NAIRU'da ise işsizliğin denge düzeyinden sapması beklentilerin değişmesinden ziyade histerisiz kavramının varlığı ile

açıklanmaktadır. En genel haliyle histerisiz kavramı, bir değişkenin denge düzeyinin, o değişkenin geçmişine bağlı olduğunu ifade eder. İşsizliğe ilişkin olarak ise histerisiz, gerçekleşen işsizliğin uzun bir dönem boyunca sürekli olarak yüksek seyretmesinin, işsizliğin denge düzeyinde bir artışa neden olacağı anlamını içermektedir. Buna göre ekonomide uzun dönemde dönülecek, denge işsizlik seviyesi olarak kabul edilen tek bir doğal oranın olmadığı kabul edilmektedir. Yaşanan şoklar ile birlikte artan işsizlik oranı histerisiz etkisi ile birlikte cari dönem işsizlik oranını kendisine doğru çeker. Bu noktada histerisiz hipotezi ile doğal oran arasında da farklılığın olduğunu belirtmek gerekmektedir. Doğal işsizlik oranının istikrarlı yapısına karşılık histerisiz hipotezi yaşanan şokların işsizlik üzerinde kalıcı etkiler bırakacağını ortaya koymaktadır. Bu nedenledir ki NAIRU'nun zaman içerisinde farklı değerler alabileceği kabul edilmektedir.

Histerisiz kavramı Blanchard ve Summers (1986) tarafından "içerdekiler-dışarıdakiler" (insiders-outsiders) modeline dayandırılarak açıklanmaktadır. Bu modele göre içerdekiler olarak tanımlanan işçiler ile firmalar arasında ücret pazarlığı gerçekleşmekte ve dışarıdakiler olarak tanımlanan işsizler ise sürecin dışında kalmaktadır. Bu noktada içerdekiler işlerinin sürekliliğini hedefleyerek ücret pazarlığını yaparken, dışarıdakiler de zaman içerisinde içerdekilerin rakibi olma özelliklerini yitirmektedirler. Bu şartlar altında içerdekiler daha sert bir ücret politikası benimsemekte ve bu şekilde işsizliğin direnci artmaktadır (Blanchard ve Summers, 1986:29).

Histerisiz hipotezini destekleyen bir diğer yaklaşım ise süre (duration) teorisidir. Süre teorisi temelde işsizlik süresinin uzaması ile birlikte işsizlerin emek arz ve talebi üzerindeki negatif etkilerini açıklamaktadır. Beşeri sermayeye odaklanan bu yaklaşıma göre işsizlik süresi uzadıkça mesleki yeteneklerin kaybedildiğine inanan firmalar emek taleplerini daraltacaklar ve böylece işsizlerin iş bulma ihtimali azalacaktır. Diğer taraftan, işsizlik süresi uzadıkça iş bulma ümidini kaybeden işçiler iş aramaktan vazgeçerek iş gücünün dışında kalmakta ve böylece de emek arzı daralmaktadır (Mikhail, 2002:4).

II. UZUN HAFIZA KAVRAMI

Uzun hafıza kavramı farklı pozitif bilim dallarında 1950'li yıllardan itibaren kullanılmış olup 1980'li yılların başlarından itibaren iktisat biliminde de yer bulmuştur. Granger ve Joyeux (1980) ve ardından Hosking (1981) tarafından yapılan çalışmalar ile birlikte zaman serilerinin uzun dönem bağımlılıklarının modellenmesi noktasında iktisat bilimine katkı sağlamıştır.

Uzun hafıza modellerinin iktisat literatüründe ön plana çıkmasının en temel nedeni iktisadi ve finansal zaman serilerinin durağanlıklarının belirlenmesi noktasında farklı birim kök testlerinin farklı sonuçlar ortaya koymasıdır. Buna göre serilerin ortalamalarına dönüp dönmeleri araştırılmakta ve bu doğrultuda hafıza özellikleri tespit edilmektedir. Bazı zaman serilerinin otokorelasyon fonksiyonlarının hızlı bazılarının ise hiperbolik olarak yavaşça azalma eğilimi gösterdiği ortaya konmakta ve bu şekilde serilerin kısa veya uzun hafızalı yapıya sahip olma halleri araştırılmaktadır (Banerjee ve Urga, 2005: 13-14). Bu doğrultuda serilerin otokorelasyon fonksiyonlarının birbirinden farklı yapıda olması hafıza durumlarının da birbirlerinden ayrılmasını beraberinde getirmektedir. Geleneksel zaman serisi modelleri olan AR, MA, ARMA gibi modeller kısa hafızalı zaman serisi modelleri olarak tanımlanmakta ve otokorelasyon fonksiyonları hızlı bir şekilde azalma eğiliminde olmaktadır. Öte yandan ARFIMA gibi sıklıkla kullanılan uzun hafıza modellerinde ise otokorelasyon fonksiyonlarının daha yavaş bir azalma eğiliminde olduğu belirlenmektedir. Özetle, serilerin direnç durumlarını analiz eden uzun hafıza modellerinde otokorelasyon fonksiyonlarının yavaşlama hızı ve bunun nedenleri araştırılmaktadır.

Ampirik çalışmalarda zaman serilerine ait otokorelasyon fonksiyonlarının yavaşlama hızlarındaki farklılıklar serilerin durağanlığı ve hafıza yapıları hakkında bir öngörüle bulunulmasına yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, serilerin durağanlığının araştırılmasını amaçlayan birim kök testleri, serilerin kısa veya uzun hafızalı olmaları konusunda da önsel bir çıkarsama yapılmasına olanak sağlamaktadır. Ampirik çalışmalarda sıklıkla başvuru birim kök ve koentegrasyon analizleri temelde serilerin $I(0)$ veya $I(1)$ olmasına dayanmaktadır. Bu noktada uzun hafıza modellerine göre serilerin sadece $I(0)$ veya $I(1)$ olma zorunluluğu olmadığı gibi bütünleşme derecelerinin (d) de tam sayı olma zorunluluğu bulunmamaktadır. Bütünleşme derecesinin reel sayı olma ihtimali ise uzun hafıza modellerinin temelini oluşturmaktadır. ARFIMA (otoregresif kesirli bütünleşik hareketli ortalama) analizi de uzun hafıza modelleri arasında en sıklıkla karşımıza çıkan analiz olmuştur.

Analize konu olan zaman serilerinin otokorelasyon fonksiyonlarının azalma eğiliminin yavaş olması ve bu serilerin durağanlık testlerinde $I(0)$ veya $I(1)$ olmaları noktasında net bir görüş birliğinin olmaması kesirli bütünleşik süreçlerin kullanılmasını beraberinde getirmektedir. Bu tip serilerin birinci farklarının alınması bile “aşırı farklandırılmış” (overdifferenced) olarak tanımlanmasına yol açmaktadır. Bu özellik uzun hafıza süreçlerinin en göze çarpan özelliklerinden biridir (Banerjee ve Urga, 2005, s.14).

Uzun hafıza, bir zaman serisinin yavaşça azalan korelograma veya sıfır frekansta sonsuz spektruma sahip olması durumudur. İktisadi veya finansal bir zaman serisinin doğrusal yapılarını belirlemede korelogram analizi önemli bir yere sahiptir. Bu noktada, korelogram grafiğinin üssel veya hiperbolik bir şekilde azalması halinde durağan ARMA, bütünleşik ARIMA veya kesirli bütünleşik ARFIMA (p,d,q) modellerinden birinin seçilmesi önerilmektedir (Granger ve Ding, 1996: 61-62).

Zaman serilerinin bütünleşme dereceleri tespit edilerek hafıza durumları analiz edilmeye çalışılmaktadır.

Bu noktada, bütünleşme derecesinin sıfır ($d=0$) olması halinde kısa hafızalı bir süreçten bahsedilmekle birlikte serilerin $I(0)$ olduğu ve şokların etkileri geometrik olarak ortadan kalktığı gözlenmektedir. Bütünleşme derecesi $d=1$ iken seriler $I(1)$ olmakta ve şoklar kalıcı bir etkiye veya diğer bir deyişle sonsuz hafızaya sahip olmaktadır. Bütünleşme derecesinin $0 < d < 1$ aralığında olması halinde ise seriler $I(0)$ durumunda olduğu gibi ortalamaya döner ancak şokların etkisi hiperbolik olarak azalır. Bu durum, uzun hafıza olarak adlandırılır (Neely ve Rapach, 2008: 624).

Uzun hafıza süreçlerinin tahmini yarı parametrik ve parametrik tahminler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yarı parametrik metotlarda serinin otokovaryanslarının tümünün modellenmesi gerekmekte, sadece “ d ” parametresinin tahmini üzerinde durulmaktadır. Parametrik bir tahminde ise ARFIMA(p,d,q) gibi bütün bir model kurgulanır. Parametrik tahminlerin en temel dezavantajı modelin değişkenlerinin yanlış tahmin edilmesine açık olmasıdır. Diğer taraftan yarı parametrik modeller d parametresini dikkate alır ve yanlış tahmin edilmesini kısmen önlemektedir (Banerjee ve Urga, 2005, s.18).

III. ARFIMA MODELİ

Korelogram analizleri ile birlikte ele alınan serilerin lineer yapıları ortaya konmakta ve otokorelasyon fonksiyonlarının grafiksel gösterimine ulaşılmaktadır. Box ve Jenkins bu grafiklerin üssel olarak azalmasını durağan ARMA veya bütünleşik ARIMA modelleri çerçevesinde analiz etmektedirler. Ele alınan serilerin korelogram grafiklerinin üssel değil de sabit bir düzeyde azalma eğiliminde olması ise kesirli bütünleşik $I(d)$ analizler olarak değerlendirilmektedir (Granger ve Ding, 1996, s.61-62).

Box ve Jenkins, durağan olmayan bir zaman serisinin “d.” dereceden farkının alınması halinde durağan olacağını ve bu durumda “d.” dereceden bütünleşik olarak tanımlanacağını ortaya koymuştur. Literatürde I(d) süreçleri olarak tanımlanan bu durum otoregresif hareketli ortalama ARIMA(p,d,q) modeli doğrultusunda analiz edilmektedir. Öte yandan, kesirli bütünleşme analizi ile birlikte ise fark parametresi olan “d” değerinin tam sayı olma zorunluluğu ortadan kalkmakta reel sayı olabileceği ihtimali gündeme gelmektedir. Bu tip kesirli bütünleşme süreçleri ARFIMA (p,d,q) modelleri olarak adlandırılmaktadır (Ashley ve Patterson, 2010, s.61).

Kesikli zaman analizlerinde en önemli ve görece olarak daha esnek bir yapıya sahip olan ARFIMA (p,d,q) modeli, Granger ve Joyeux (1980), Granger (1980) ve Hosking (1981) tarafından geliştirilmiştir.

ARFIMA (p,d,q) analizinin en genel hali şu şekildedir:

$$\phi(L)(1-L)^d(y_t - \mu) = \theta(L)\varepsilon_t \quad (3)$$

(L) değişkeninin gecikme operatörü olarak kullanıldığı (3) numaralı denklemde bulunan d değişkeni kesirli bütünleşme parametresidir. Stokastik süreçte $\phi(L)$ ve $\theta(L)$ 'nin tüm kökleri birim çemberin dışındadır ve ε_t beyaz gürültü sürecindedir. (3) numaralı denklemdeki y_t sürecinin $d \neq 0$ için I(d) olduğunu söylemek mümkündür. Bu noktada Wold ayrıştırması ve otokorelasyon katsayıları hiperbolik olarak oldukça yavaş bir şekilde azalacaktır (Baillie, 1996: 21). Diğer taraftan “d” parametresinin tam sayı değeri alması sürecin standart otoregresif bütünleşik hareketli ortalama (ARIMA) modeline dönüşmesine yol açmaktadır. Ancak ARFIMA modeline göre “d” parametresi tam sayı olma zorunluluğuna sahip olmamakla birlikte bir reel sayı değeri alabilmektedir. Bu nedenle “d” parametresinin alabileceği değerlere ilişkin çıkarımlar yapılmaktadır. “d” parametresinin $-0.5 < d < 0.5$ aralığında olması halinde y_t hem durağan hem de tersine çevrilebilir (invertible) bir yapıya sahip olmaktadır. Geometrik olarak azalan ARMA sürecinin aksine ARFIMA sürecinin otokorelasyon fonksiyonu hiperbolik olarak azalır. Öte yandan $d \geq 0.5$ iken süreç durağan olmayan ve sonsuz varyansa sahip bir yapıdadır. $0 < d < 0.5$ aralığında ise ARFIMA süreci uzun hafızalı veya diğer bir deyişle dirençli bir yapıda iken, $d=0$ olması halinde süreç kısa hafızalıdır ve şokların etkileri kısa sürede tamamen ortadan kalkmaktadır. $-0.5 < d < 0$ iken orta hafızalı veya dirençli olmayan bir yapı oluşmaktadır (Barkoulas ve Baum, 1997, s.191; Man, 2003, s.477). $d=1$ durumunda ise yaşanan şoklar kalıcı etkiler yaratmaktadır. Ancak iktisadi zaman serileri genellikle yaşanan şokların etkilerinin belirli bir süre sonra azalmaya başlaması üzerinden şekillenmektedir. Bu nedendir ki birçok iktisadi zaman serisinde $0 < d < 1$ aralığında bir bütünleşme derecesi gözlenmektedir.

Çalışmamızda, d parametresinin tahmini için günümüzde sıklıkla başvurulan ve yarı parametrik bir tahmin yöntemi olan GPH (Geweke ve Porter-Hudak) yöntemi tercih edilmiştir.

IV. GPH YÖNTEMİ

1983 yılında Geweke ve Porter-Hudak (GPH) yarı parametrik bir tahmin yöntemi kullanılarak kesirli bütünleşme parametresi olan “d” katsayısını tahmin edilmeye çalışılmışlardır. Spektral yoğunluk fonksiyonlarının eğimine dayanarak oluşturulan bu yöntem log-periodogram regresyonuna dayanmaktadır. Buna göre $\omega_j = 2\pi j/T$, $j=1,2,\dots,m$ iken;

$$\ln[I(\omega_j)] = \beta_0 + \beta_1 \ln \left[4 \sin^2 \left(\frac{\omega_j}{2} \right) \right] + v_j \quad (4)$$

Denklemden yer alan $I(\omega_j)$ serinin ω_j frekansındaki periodogramını, ω_j ise T gözlemden oluşan örneklemin Fourier frekanslarını ifade etmektedir. Bu noktada; m, gözlem sayısı olan T'nin bir fonksiyonu iken ω_j kavramı $m=\sqrt{T}$ Fourier frekanslarını göstermektedir. Bu çerçevede, $I(\omega_j)$ örneklem periodogramı şu şekilde ortaya konulmaktadır:

$$I(\omega_j) = \frac{1}{2\pi T} \left| \sum_{t=1}^T y_t e^{-\omega_j t} \right|^2 \quad (5)$$

Buna göre d parametresi, $\widehat{d}_{GPH} = -\widehat{\beta}_1$ şeklinde tahmin edilmektedir (Bhardwaj ve Swanson, 2006: 544-545). Bir başka ifadeyle, d bütünleşme değeri, (4) numaralı regresyon denkleminde yer alan β_1 eğim katsayısının en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen değerinin negatif işaretlisine eşittir. Geweke ve Porter-Hudak (1983), $d < 0$ koşulunun tutarlılığı ve asimptotik normalliğini kanıtlamıştır (Barkoulas ve Baum, 1998: 118).

Bir seriye ait uzun hafızanın varlığının istatistiksel olarak anlamlı kabul edilebilmesi için basit t testi ile uygulanmaktadır. Kesirli bütünleşme testinde kullanılacak hipotezler şu şekilde ifade edilebilir:

$$H_0: d=1$$

$$H_1: d < 1$$

Yukarıdaki hipotezler doğrultusunda sıfır hipotezinin reddedilmesi seride birim kökün olmadığına ancak kesirli bütünleşmenin olabileceğine ve serinin uzun hafızaya sahip olabileceğine dair bir olasılığı göstermektedir. Çalışmada, uzun hafıza sürecini açıklayan d parametresinin değerini tahmin etmek için GPH yöntemi kullanılmıştır.

V. METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

A. VERİ SETİ

Çalışmada Karadeniz'e kıyısı olan Türkiye, Rusya, Gürcistan, Romanya, Ukrayna ve Bulgaristan'a ait 2003:Q1 - 2017:Q4 dönemleri arasındaki çeyrek dönem işsizlik serisi kullanılmıştır. Mevsimsel etkilerden arındırılmış genel işsizlik oranı değişkenleri ülkelerin ulusal resmi istatistik veri tabanlarından ve Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Çalışmamızda öncelikle ele alınan işsizlik serisinin durağan olup olmadığı birim kök testleri çerçevesinde test edilmiş ve sonrasında GPH testi kullanılarak uzun hafıza özelliği analiz edilmiştir.

B. BİRİM KÖK TEST SONUÇLARI

Uzun hafıza kavramının varlığını test etmek adına ilk olarak serilerin durağan olup olmadıkları araştırılmaktadır. Bunun en temel gerekçesi; serilerin durağanlıkları ile hafıza yapıları arasındaki ilişki sayesinde önsel bir tahminde bulunabilme durumudur. Bu nedenle çalışmamızda ilk olarak açıklayıcı gücü daha yüksek olduğu bilenen PP (Phillips Perron) ve KPSS (Kwiatkowski, Phillips, Schmidt ve Shin) birim kök testleri kullanılarak durağanlık araştırması yapılmıştır. PP ve KPSS testlerinin hipotezleri birbirlerinden farklılık arz etmektedir. PP birim kök testlerinde, sıfır hipotez serinin birim köke sahip olduğunu alternatif hipotez ise serinin durağanlığını test etmekte iken KPSS birim kök testinde sıfır hipotez serinin durağanlığını alternatif hipotez ise birim kökün varlığını test etmektedir.

Tablo 1: Birim Kök Test Sonuçları

Ülkeler	PP (Test İstatistiği)	PP (Birinci Fark)	KPSS (Test İstatistiği)
Türkiye	-2.474149	-7.348924	0.078435
Rusya	-0.880360	-3.878871	0.728347
Gürcistan	-1.198743	-2.390737 I(1) -6.869732 I(2)	0.252158
Romanya	-0.719898	-4.866040	0.404978
Ukrayna	-1.721654	-4.332243	0.348288
Bulgaristan	-1.749068	-5.195451	0.134976

Not: Çalışmamızda %1 kritik değer baz alınarak analiz yapılmaktadır. PP birim kök testi için %1 kritik değer -3.546099 olarak tespit edilmektedir. KPSS birim kök testi için ise bu değer 0.739000 şeklindedir.

Tablo 1’de görüldüğü üzere, elde edilen sonuçlar %1 kritik değer baz alınarak yorumlandığında, PP birim kök test sonuçlarına göre ele alınan ülkelerde Gürcistan hariç tüm ülkelerin işsizlik serilerinin I(1), Gürcistan’ın ise I(2) olduğu gözlenmektedir. Öte yandan, KPSS birim kök test sonucuna göre ise serilerin tamamının durağan bir yapıda olduğu sonucuna varılmıştır.

Birim kök test sonuçları incelendiğinde işsizlik serisinin durağanlığına ilişkin bir görüş birliğinin bulunmadığı göze çarpmaktadır. Serilerin I(0) veya I(1) olduğuna dair kesin bir çıkarsama yapılamıyor olması ele alınan ülkelerin işsizlik değerlerinin kesirli bütünlük bir yapıya sahip olma ihtimalini güçlendirmektedir. Bu nedenle çalışmamızda işsizlik serilerinin kesirli bütünlük derecesi GPH yöntemi kullanılarak araştırılmaktadır.

C. GPH TEST SONUÇLARI

İşsizlik serisine ilişkin bütünlük derecesi ve serinin uzun hafızaya sahip olup olmadığı yarı parametrik bir yöntem olan GPH yöntemi kullanılarak test edilmiş olup optimal ordinat sayısı olarak tanımlanan $m=T^\lambda$ değerine bakılmaktadır. GPH yönteminin çıkış noktasında optimal ordinat sayısının 0,50-0,60 aralığında olacağı kabul edilmiş olsa da literatürde d parametresinin tüm değişimlerini gözlemleyebilmek adına bu aralık 0,40-0,70 olarak değerlendirilmektedir. Buna göre araştırmaya konu olan işsizlik serilerine ait GPH testi sonuçları Tablo-2’de yer almaktadır.

Tablo 2: İşsizlik Serisine Ait ARFIMA Modeli Sonuçları

Ülkeler	m Değeri	T istatistiği	d
Türkiye	0,45	0.790793062	0.34511
Rusya	0,4	2.099417047	1.066
Gürcistan	ANLAMLI SONUÇLAR BULUNAMAMIŞTIR		
Romanya	0,55	1.991224509	0.63761
Ukrayna	0,4	2.271683473	1.15347
Bulgaristan	0,5	2.0	0.77268

Kullanılan kritik değerler tek taraflı hipotez testleri için kullanılan t dağılım tablosundan elde edilmiştir. Bunlar %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için sırasıyla 2,326, 1,645 ve 1,282 şeklindedir. Tabloda %1’lik anlamlılık düzeyine göre anlamlı çıkan sonuçlara yer verilmiştir.

Elde edilen GPH test sonuçlarına göre, 2003:Q1 - 2017:Q4 dönemleri arasında yer alan çeyrek dönem işsizlik serisinin bütünleşme derecesi yukarıdaki tabloda gösterilmektedir.

Bu sonuca göre işsizlik serisi için “d” parametresinin 1’den büyük olması histerisiz etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan “d” parametresinin $0 < d < 1$ aralığında yer alması serinin uzun hafızalı olarak tanımlanmasına yol açmaktadır. Ancak işsizlik serisinde yaşanan şokların etkileri yavaş bir şekilde ortadan kalkmakta ve ortalamaya geri dönen dinamik bir yapı arz etmektedir. Bu durum, yaşanan iktisadi şokların etkisinin uzun süre devam ettiği ancak zaman içerisinde azaldığı anlamına gelmektedir.

Türkiye, Romanya ve Bulgaristan için elde edilen d değerleri $0 < d < 1$ aralığında olup, bu ülkelerde yaşanan iktisadi şokların etkisinin uzun süre devam ettiği ve işsizliğin denge düzeyine doğru ortalamaya dönme süresinin uzun olduğu şeklinde yorumlanabilir. İşsizlik serisinin oldukça dirençli bir yapıda olduğuna işaret eden bu sonuçlar, söz konusu ülkelerde histerisiz hipotezinin geçerli olduğuna dair bir bulgu ise ortaya koymamaktadır. Rusya ve Ukrayna için elde edilen d değerleri $d \geq 1$ aralığında olup bu bulgular şokların etkilerinin kalıcı olduğunu ve histerisiz hipotezinin desteklendiğini göstermektedir. Gürcistan için ise istatistiki açıdan anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

SONUÇ

Ekonomilerin temel iktisadi göstergelerinden biri olan ve ekonomik faaliyet ile üretim düzeyinin çevrimsel bir süreç izlemesi neticesinde dalgalanmalara maruz kalan işsizlik oranı, makro iktisat teorisinin iki temel yaklaşımı olan doğal oran ve histerisiz hipotezleri ile açıklanmaktadır. İşsizlik oranının uzun dönemde izlediği trend ve bu trend değerinden sapmaların ampirik analizi ise çoğunlukla işsizlik değişkeninin durağanlık özelliklerinin incelenmesini gerektirmektedir. Bu bağlamda, serilerin bütünleşme derecelerinin belirlenmesine yönelik ekonometrik teknikler ön plana çıkmaktadır. Çalışmamızda, işsizlik serisinin davranışının dinamik bir süreçte izlenebilmesini mümkün kılmaya açısından daha yüksek düzeyde bir esnekliğe sahip olan kesirli bütünleşme analizi kullanılmıştır. Bu çerçevede, Karadeniz’i çevreleyen altı ülke örneğinde işsizliğin uzun hafıza özelliği 2003:Q1–2017:Q4 dönemine ilişkin veriler kullanılarak ARFIMA ile modellenmiştir.

Analiz bulgularına göre Rusya ve Ukrayna için elde edilen d değerleri $d \geq 1$ aralığında olup bu bulgular şokların etkilerinin kalıcı olduğunu ve Histerisiz hipotezinin desteklendiğini göstermektedir. Ancak örneklemedeki diğer ülkeler için benzer bir sonuca ulaşılamamıştır. Gürcistan için istatistiki açıdan anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Analiz sonuçları, Türkiye, Romanya ve Bulgaristan için elde edilen d değerlerinin ise $0 < d < 1$ aralığında olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu bulgular, bu ülkelerde yaşanan iktisadi şokların etkisinin belirli bir süre devam ettiği ve işsizliğin denge düzeyine doğru ortalamaya dönme süresinin uzun olduğu şeklinde yorumlanabilir. İşsizlik serisinin oldukça dirençli bir yapıda olduğuna işaret eden bu sonuçlar, söz konusu ülkelerde histerisiz hipotezinin geçerli olduğuna dair bir bulgu ise ortaya koymamaktadır. Ancak yüksek direnç ile karakterize edilen işsizliğin gelecekte herhangi bir zamanda kendiliğinden uzun dönem denge düzeyine doğru dönmesini beklemek bu ülkeler için makroekonomik istikrar açısından riskli kabul edilebilir. Bu bağlamda, sunulacak bir politika önerisi işsizlik oranının eski düzeyine çekilmesi için devlet müdahalesi ihtimalini gündeme getirmektedir.

KAYNAKÇA

AKDOĞAN, Kurmaş (2016), “Unemployment Hysteresis and Structural Change in Europe”, *Central Bank of the Republic of Turkey, Working Paper*, No: 16/18.

- ASHLEY, Richard A., Douglas M. PATTERSON (2010). Apparent Long Memory in Time Series as an Artifact of a Time-Varying Mean: Considering Alternatives to the Fractionally Integrated Model. *Macroeconomic Dynamics*, 14 (Supplement 1), 59–87.
- BAILLIE, Richard T. (1996), “Long Memory Processes and Fractional Integration in Econometrics”, *Journal of Econometrics*, 73, 5-59.
- BANERJEE, Anindya and Giovanni URGA (2005), “Modelling Structural Breaks, Long Memory and Stock Market Volatility: An Overview”, *Journal of Econometrics*, 129, 1-34.
- BARKOULAS, John T., Christopher F. BAUM, (1997).”Long Memory and Forecasting in Euroyen Deposit Rates”. *Financial Engineering and the Japanese Markets*, 4, 189-201.
- BARKOULAS, John T., Christopher F. BAUM (1998), “Fractional Dynamics in Japanese Financial Time Series”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 6, 115-124.
- BHARDWAJ, Geetesh and Norman R. SWANSON (2006), “An Empirical Investigation of the Usefulness of ARFIMA Models for Predicting Macroeconomic and Financial Time Series”, *Journal of Econometrics*, 131, 539-578.
- BLANCHARD, Olivier J. (2003), *Macroeconomics*, NJ: Prentice Hall.
- BLANCHARD, Olivier J.; SUMMERS, Lawrence H. (1986), “Hysteresis and the European Unemployment Problem”, *NBER Macroeconomics Annual*, Vol.1, (Ed.) Stanley Fischer, MIT Press; 15-90.
- CAPORALE, Guglielmo Maria; GIL-ALANA, Luis A. and LOVCHA, Yuliya (2013), “Testing Unemployment Theories: A Multivariate Long Memory Approach”, *Brunel University Economics and Finance Working Paper Series*, No.13-29.
- CRATO, Nuno; ROTHMAN, Philip (1996), “Measuring Hysteresis in Unemployment Rates with Long Memory Models”, *East Carolina University Department of Economics Working Papers*.
- CUESTAS, Juan Carlos; GIL-ALANA, Luis A. (2011), “Unemployment hysteresis, structural changes, non-linearities and fractional integration in European transition economies”, *Sheffield Economic Research Paper Series*, No. 2011005.
- ESPINOSA-VEGA, Marco; RUSSELL, Steven (1997), “History and Theory of the NAIRU: A Critical Review”, *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, 82(2); 4-25.
- FRIEDMAN, Milton (1968), “The role of monetary policy”, *American Economic Review*. 68 (1); 1–17.
- FUNKE, Michael (1998), “The Long Memory Property of the US Unemployment Rate”, *Centre for Economic Forecasting, London Business School Discussion Paper*, No. 19-98.
- GEWEKE, John and Susan PORTER-HUDAK (1983), “The Estimation and Application of Long Memory Time Series Models”, *Journal of Time Series Analysis*, 4(4), 221-238.
- GIL-ALANA, Luis A. (2001), “The persistence of unemployment in the USA and Europe in terms of fractionally ARIMA models”, *Applied Economics*, 33:10; 1263-1269.
- GIL-ALANA, Luis A. (2002), “Modelling the Persistence of Unemployment in Canada”, *International Review of Applied Economics*, 16:4; 465-477.
- GIL-ALANA, Luis A.; HENRY, S. G. Brian (2003), “Fractional Integration and the Dynamics of UK Unemployment”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(2); 221-239.
- GIL-ALANA, Luis A.; OZDEMIR, Zeynel Abidin and TANSEL, Aysit (2017), “Long memory in Turkish Unemployment Rates”, *Turkish Economic Association Discussion Paper*, 2017/5.
- GRANGER, Clive W.J. (1980), “Long Memory Relationships and the Aggregation of Dynamic Models”, *Journal of Econometrics*, 14(2), 227-38.
- GRANGER, Clive W.J. and Roselyne JOYEUX (1980), “An Introduction to Long-Memory Time Series Models and Fractional Differencing”, *Journal of Time Series Analysis*, 1, 15-39.

- GRANGER, Clive W.J. and Zhuangxin DING (1996), “Varieties of Long Memory Models”, *Journal of Econometrics*, 73, 61-77.
- HOSKING, Jonathan R.M. (1981), “Fractional Differencing”, *Biometrika*, 68(1), 165-176.
- KURITA, Takamitsu (2010), “A Forecasting Model for Japan’s Unemployment Rate”, *Eurasian Journal of Business and Economics*, 3 (5); 127-134.
- LAYARD, Richard (1992), “Non-accelerating-inflation rate of unemployment”, *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, 3 Volume Set (Eds.) John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman, London: The Macmillan Press; 39-40.
- LEÓN-LEDESMA, Miguel; McADAM, Peter (2003), “Unemployment, hysteresis and transition”, *European Central Bank*, Working Paper 234.
- LIPSEY, Richard G. (1960), “The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the UK, 1862-1957: A further analysis”, *Economica*, 27(105); 1-31.
- MAN, Kasing S. (2003), “Long Memory Time Series and Short Term Forecasts”, *International Journal of Forecasting*, 19, 477-491.
- MARJANOVIC, Gordana; MIHAJLOVIĆ, Vladimir (2014), “Analysis of Hysteresis in Unemployment Rates with Structural Breaks: the Case of Selected European Countries”, *Inžinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 25(4); 378-386.
- MIKHAIL, Ossama (2002), *Hysteresis and Persistence in Unemployment: a Definition*, İnternet Adresi: <http://www.sdamerican.com/osmikhail/research/hysteresis-persistence/hysteresis-persistence-ue.pdf>, Erişim Tarihi: 22.03.2017.
- MIKHAIL, Ossama; EBERWEIN, Curtis J. and HANDA, Jagdish (2003), “Testing and Estimating Persistence in Canadian Unemployment”, *Econometrics*, 0311004, EconWPA.
- MLADENOVIC, Z. (2016), Econometric Testing of Unemployment Hysteresis in Selected CEE Countries: Lessons for the Serbian Economy. *Ekonomika Preduzeća*, 64(7-8), 403-413.
- NEELY, Christopher J. and David E. RAPACH (2008), “Real Interest Rate Persistence: Evidence and Implications”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(6), 609-41.
- PHILLIPS, A. William (1958), “The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957”, *Economica*, 25(100); 283–299.
- SAMUELSON, Paul; SOLOW, Robert (1960), “The Problem of Achieving and Maintaining a Stable Price Level: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy”, *American Economic Review*, 50; 177-94.
- SILVA, Cleomar Gomes; GOMES, Fabio Augusto Reis (2009), “Measuring Unemployment Persistence of Different Labor Force Groups in the Greater São Paulo Metropolitan Area”, *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 39(4); 763-784.
- TOBIN, James (1980), “Stabilization Policy Ten Years After”, *Brooking Papers on Economic Activity*, No. 1, Tenth Anniversary Issue, 19-89.

KAMU FİNANSMANI, FİNANSAL PİYASALAR VE KREDİ TEMERRÜT RİSKİ: TÜRKİYE VE BRICS ÜLKELERİ UYGULAMASI¹

Sedat YENİCE²

Şaban ÇELİK³

Yasin Erdem ÇEVİK⁴

Özet

Bu çalışmanın amacı Türkiye ile Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika (BRICS) ülkelerindeki tahvil piyasası, hisse senedi piyasası ile CDS primleri arasındaki uzun dönem ilişkiyi ülke bazında ortaya koymaktır. Özsermaye ve tahvil piyasalarının CDS piyasalarıyla olan ilişkisini Türkiye ile BRICS ülkeleri kapsamında ortaya konması amacıyla araştırmada eşbütünleşme ve nedensellik analizleri uygulanmıştır. Araştırma sonuçları, genel olarak bu piyasalardaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisinin incelenen analiz dönemi itibarıyla farklılıklar içerdiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Kamu finansı, Sermaye piyasaları, Ülke risk primi, Nedensellik

Public Finance, Financial Markets and Credit Default Risk: The Case of Turkey and Brics Countries

Abstract

The purpose of the present study is to investigate the long run relationship among bond market, stock market and CDS for Turkey and BRICS countries (Brazil, Russia, India, China and South Africa) on the basis of country specific analysis. In doing this, cointegration and causality analyses were used within the empirical setting. Research findings reveal in general that there is a different pattern behind cointegration and causality in these countries.

Keywords: Public finance, Capital market, Country risk premium, Causality

Giriş

Yatırımcılar sermaye piyasalarına yatırım yaparken çeşitli yatırım stratejileri kullanmaktadırlar. Bu stratejilerden en çok tercih edileni şüphesiz Henry Markowitz tarafından ortaya atılan modern portföy teorisidir. Teoriye göre yatırımcılar portföylerinin oluştururken riskini minimum getirisini maksimum yapacak portföyleri tercih ederler. Günümüzde de yatırımcılar aynı güdü ile hareket ettiklerinden riskin tespit edilmesi oldukça önem kazanmaktadır.

Diğer ülkelere yatırım yapan yatırımcılar gerek hisse senetleri yatırımında gerekse tahvil yatırımlarında o ülkeye ilişkin riskleri göz önüne almak zorundadırlar. Bu kapsamda son zamanlarda finans literatüründe oldukça sık kullanılan CDS'ler riskin yönetilmesinde önemli

¹ Bu çalışma 26 – 28 Nisan tarihleri arasında İzmir'de Katip Çelebi Üniversitesi tarafından düzenlenen 17. Uluslararası Katılımlı İşletmecilik Sempozyumunda sunulan aynı isimli bildirinin genişletilmiş halidir.

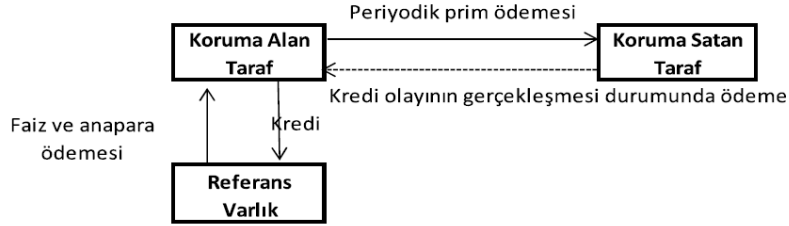
² Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, sedatyenice@gmail.com

³ Dr. Öğretim Üyesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, saban.celik@ikc.edu.tr

⁴ Araştırma Görevlisi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, yec@internet.com.tr

araçlar haline gelmiştir. Kredi Temerrüt Swapı (CDS) en dar anlamıyla kredi riskini etkin bir biçimde yönetme amacı taşıyan bir çeşit finansal sözleşme, en geniş tanımıyla ise herhangi bir finansal kredinin geri ödenmeme riskine karşı alacaklı tarafın parasını koruma altına alan, bunu da belirli bir bedel karşılığında yapan kredi türev aracıdır. (Kunt ve Taş, 2009:80) Başka bir tanıma göre ise, Kredi Temerrüt Swapı (CDS), tanımlanan bir kredi riskini bir taraftan diğer bir tarafa transfer eden, iki taraflı bir tezgahüstü sözleşmedir. (Alper, 2011: 79)

CDS sözleşmeleri, kredi riskini borçlu dışında üçüncü tarafa transfer etmek amacıyla geliştirilen özel kredi türev ürünleridir ve işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



Şekil 1: Kredi Temerrüt Swap İşlemini İşleyişi

Kaynak: (Turguttopbaş, 2013: 38 – 39)

Şekilden de görüldüğü gibi kredi temerrüt swapı, koruma satın alan taraf ile koruma satan taraf arasında gerçekleştirilmektedir. Kredi temerrüt swapı işleminde, koruma satın alan taraf referans varlık üzerinden almış olduğu krediye ilişkin riski, belirli bir prim karşılığında koruma satan tarafa devretmektedir.

Kredi riskini karşı tarafa yansıtmak için yaygın olarak kullanılan CDS'ler, aynı zamanda ülkenin riskinin de göstergesi olmaktadır. Teorik olarak ideal bir ortamda CDS spreadleri ile tahvil piyasasındaki risk primleri her iki piyasanın entegrasyonuna bağlı olarak arbitraj imkanı nedeniyle benzer şekilde hareket etmektedir. Bu nedenle CDS spreadlerinin finansal sıkıntının daha uygun bir piyasa göstergesi olduğu ifade edilmektedir. (Alper, 2011:84)

Çalışmada hisse senetleri piyasası ile tahvil piyasası ve CDS primleri arasındaki ilişkiyi belirleyerek bu üç değişken arasında hangisi yada hangilerinin diğerlerini etkilediğini tespit etmek amacıyla amprik bir analiz uygulanmaktadır. Analiz BRICS ülkeleri olarak bilinen Rusya, Hindistan, Çin, Brezilya ve Güney Afrika ülkeleri ile Türkiye'ye ait hisse senetleri piyasası ve tahvil piyasası endeksleri ile CDS primlerine uygulanmıştır. Çalışma 4 bölümden oluşmaktadır. Giriş kısmından sonra ikinci bölümde ilgili literatür taranmış, üçüncü bölümde veri seti, yöntem ve bulgular ortaya konulmuş ve son bölümde çalışmanın sonuç ve tartışma bölümü yer almıştır.

I. Literatür Taraması

CDS'ler ile ilgili yazın taraması yapıldığında, gerek yerli gerekse yabancı literatürün oldukça fazla olmadığı görülmektedir. Özellikle son yıllarda CDS'ler ile ilgili oldukça geniş kapsamda çalışmalar yapıldığı görülmektedir. CDS'ler ile ilgili çalışmaların bir kısmında CDS'lerin ülke riskini ifade etmesi ile ilgili çalışmalar yapıldığı, bir kısmında ise CDS primlerinin belirleyicilerinin tespit edilmesine yönelik çalışmalar olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan çalışmalar incelendiğinde, büyük bir kısım çalışma da hisse senetleri endeksleri ile CDS primleri arasındaki ilişkiler incelenmiş, bir kısım çalışmada ise tahvil piyasası ile CDS primleri karşılaştırılmış, bazı çalışmalarda ise döviz kurları ile CDS primleri arasındaki ilişkiler ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu çalışmaların bir kısmı aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo.1 Literatür Taraması

Yazarlar	Konu	Sonuç
Ceylan ve Diğerleri (2018)	Mart 2005- Mayıs 2017 döneminde CDS primleri ile BİST 100 endeksi arasındaki ilişki araştırılmıştır.	CDS primleri ve BIST100 endeksi arasında negatif bir ilişki olduğu ve yatırımcıların yatırım kararlarını alırken CDS primlerini önemli bir gösterge olarak gördükleri tespit edilmiştir.
Tolikas ve Topaloglou (2017)	Çeşitli ülkelerde hisse senetleri piyasası ile CDS primlerinin riske karşı duyarlılığı incelenmiştir.	Piyasadaki koşulların değişmesine CDS primlerinin hisse senetleri piyasasına göre daha önce tepki verdiği belirlenmiştir.
Bektur ve Malcıoğlu (2017)	12.10.2000 - 17.02.2017 tarihleri arasındaki günlük veriler kullanılarak, Türkiye'ye ait CDS primleri ile BIST 100 arasındaki ilişki incelenmiştir	BİST100 ile CDS primleri arasında CDS'den BİST100'e doğru tek taraflı bir ilişkiye rastlanmıştır.
Acaravcı ve Karaömer (2017)	2012-2017 tarihleri arasındaki dönem için haftalık veri seti kullanılarak CDS ile BİST-100 Endeksi arasındaki ilişki araştırılmıştır.	CDS ile BİST-100 Endeksi arasında nedensellik ilişkisi olmadığı tespit edilmiştir.
Başarıır ve Ketten (2016)	2010 – 2016 döneminde gelişmekte olan 12 adet ülkenin CDS primleri ile hisse senedi endeksleri ve döviz kurları arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır.	CDS primleri ile hisse senetleri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiş iken ve döviz kurları ile herhangi bir kısa ve uzun dönemli olarak nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.
Koy (2014)	Ocak 2009-Kasım 2012 döneminde CDS ve Euro-tahvil primleri arasındaki ilişki incelenmiştir.	Fransa, İtalya ve Türkiye için CDS primlerindeki değişimin Euro-tahvil primlerindeki değişimle tek yönlü,İrlanda, İspanya, Portekiz ve Yunanistan CDS primleri ve Euro-tahvil primleri arasında çift yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Yenice ve Hazar (2014)	Nisan 2009 – Nisan 2014 dönemleri arasında 6 gelişmekte olan ülkenin hisse senetleri piyasası endeksleri ile CDS primleri incelenmiştir	Gelişmekte olan ve yatırım potansiyeli taşıyan ülkelere yatırım yapan yatırımcılar ülke riski olarak CDS primlerini dikkate aldığı tespit edilmiştir.
Hassan ve diğerleri (2013)	ABD, Avrupa ve Asya – Pasifik piyasalarında CDS marjlarının belirleyicilerini tespit etmeye çalışmış	CDS'in gerçek piyasa değerlemesi ve temerrüt riskinin teorik belirleyicileri arasında var olan önemli ilişkiyi doğrulanmıştır.
Balı ve Yılmaz (2012)	Ocak 2002 – Nisan 2012 döneminde CDS marjları ile İMKB	Endeks ile CDS marjları arasında ters yönlü bir

	100 endeksi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır.	korelasyon tespit edilmiştir.
Chen, Hammoudeh ve Yuan, (2011)	Üç finansal sektörün (bankacılık, mali hizmetler ve sigorta) kredi temerrüt takası (CDS) sektör endekslerinin uzun vadedeki dengesi için yapılan asimetrik ayarlamalarını incelemiştir.	Bu üç CDS endeksinden oluşan tüm çiftlerde asimetrik eş-bütünleşmenin var olduğunu göstermektedir.
Forte ve Peta (2009)	Hisse senetleri piyasası , CDS'ler ve tahvil piyasası arasındaki dinamik ilişki araştırılmıştır.	Hisse senetleri piyasasının CDS ve tahvil piyasasından etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.
Norden ve Weber (2009)	2000-2002 yılları arasındaki dönemde CDS, tahvil ve hisse senedi piyasalarındaki ilişkiyi incelemiştir.	CDS'in tahvil piyasasına oranla hisse senedi piyasasına daha duyarlı olduğunu ve birlikte hareketin gücünün, daha düşük kredi kalitesini ve tahvil ihracını artırdığını tespit etmişlerdir.
Norden ve Weber (2004)	2000-2002 döneminde Üç büyük derecelendirme kuruluşu tarafından yapılan derecelendirme duyurularına hisse senedi piyasaları ve CDS piyasalarının verdiği tepkiyi incelemiştir.	Her iki piyasadaki anormal performans büyüklüğü, eski derecelendirme seviyesinden, önceki derecelendirme vakalarından ve sadece CDS piyasasında tüm kuruluşların vaka öncesi ortalama derecelendirme seviyesinden etkilendiği tespit edilmiştir.
Fung ve diğerleri (2008)	2001-2007 döneminde, ABD hisse senetleri piyasası ve CDS piyasası arasındaki pazar çapındaki ilişkileri incelemiştir.	Borsa fiyatlandırma sürecinde CDS endeksinin yatırım derecesini yönlendirirken, fiyatlandırma ve volatilité bakımından borsa ve yüksek getirili CDS piyasası arasında önemli bilgi geribildirimi sağladığı tespit edilmiştir
Zhu (2006)	Tahvil piyasası ve CDS piyasasındaki kredi riskinin fiyatlandırılmasını karşılaştırmaktadır.	İki piyasa marjı arasındaki teorik parite ilişkisinin uzun vadeli bir denge durumu bulundurduğunu doğrulanmıştır.

Literatürde sınırlı sayıda çalışmada Hisse senetleri endeksleri, tahvil piyasası endeksleri ve CDS primleri arasındaki ilişki ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışmamızın hisse senetleri piyasası endeksleri, tahvil piyasası endeksleri ve CDS primlerinin birbirleri ile uzun dönemli ilişkilerinin ve nedenselliklerinin BRICS ülkeleri ve Türkiye üzerinde incelenmesi literatürdeki diğer çalışmalardan farkını ortaya koymaktadır.

II. Ampirik Araştırma

Alt başlıklarda araştırmanın amacına, önemine, kapsamına, örnekleme, modeline, kullanılan yöntemlere ve elde edilen bulgulara ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

A. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı Türkiye ile Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika (BRICS) ülkelerindeki tahvil piyasası, hisse senedi piyasası ile CDS primleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Özellikle 2008 küresel kriz sonrası derecelendirme kuruluşlarına duyulan güven sarsılmış ve ülkelerin risk primlerinin tespitinde CDS'lerin önemi artmıştır. Risk primindeki değişimin etkisi, her üç piyasada eşzamanlı olarak aynı anda görülebileceği gibi piyasalar arasında gecikme de söz konusu olabilir. Diğer bir ifadeyle bir piyasada risk primindeki değişim, diğer piyasalardan önce fiyatlanabilir (Tolikas ve Topaloglu; 2017:39). CDS piyasaları ile hisse senedi ve tahvil piyasaları arasındaki ilişkisini konu alan ampirik çalışmalara bakıldığında (Norden and Weber; 2009, Hilscher vd.; 2015, Flannery vd.; 2010, Acharya ve Johnson;2007) ise birbiriyle çelişkili sonuçları görmek mümkündür. Dolayısıyla finansal piyasalarının temeli oluşturan özsermaye ve tahvil piyasalarının CDS piyasalarıyla olan ilişkisinin Türkiye ile BRICS ülkeleri kapsamında ortaya konması, akademik literatür, yatırımlar ve yatırımcılar açısından önem taşımaktadır.

B. Araştırmanın Kapsamı, Sınırlılıkları ve Örnekleme

Araştırma kapsamına Türkiye ile BRICS ülkeleri alınmıştır. Jim O'Neill (2001) tarafından Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'i ifade etmek için kullanılan BRIC kısaltması, daha sonra Güney Afrika'nın da eklenmesiyle BRICS halini almıştır. Dünya nüfusunun %42'sini, ekonomik büyüğünün ise %22'sini oluşturan BRICS ülkelerinin dünya ekonomik büyümesine olan katkısı %50'ye ulaşmıştır (BRICS, 2017).

Analizlerde her bir ülkeye ait CDS primleri, hisse senedi piyasası için temel endeks konumundaki borsa endeksleri ve tahvil piyasası için tahvil endeksi kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan veriler Bloomberg veri terminalinden elde edilmiştir. Araştırma bulgularını küresel krizinin etkisinden arındırmak amacıyla 2010 yılından başlatılmış olup, araştırma dönemi 11 Ocak 2010- 17 Mart 2017 olarak seçilmiştir. Elde edilen günlük veriler üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir.

C. Araştırmanın Modeli ve Yöntem

Özsermaye ve tahvil piyasalarının CDS piyasalarıyla olan ilişkisini Türkiye ile BRICS ülkeleri kapsamında ortaya konması amacıyla araştırmada öncelikle birim kök testleri ile serilerin durağanlık dereceleri tespit edilmesi gerekmektedir. Serilerdeki değişimin trend unsuru içermesi analiz sonuçlarını yanıltacağı için serilerin durağan olması arzu edilir. Diğer bir ifadeyle serilerde birim kök olup olmadığına bakılarak serinin durağanlığı anlaşılır. Serilerin birim kök sınaması için 1979 yılında ortaya konulan Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ile Phillips-Peron (1988) birim kök tesleri uygulanmıştır. ADF'nin sabit terimli (Eşitlik 1), sabit terimli ve trendli (Eşitlik 2) ve son olarak terimsiz (Eşitlik 3) eşitliklerine aşağıda yer verilmiştir. Çalışmada (1) ve (2) nolu denklemler kullanılmıştır.

$$\Delta y_t = \mu + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \phi_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\Delta y_t = \mu + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \phi_i \Delta y_{t-i} + \gamma trend + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta y_t = \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \phi_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3)$$

(1), (2) ve (3) numaralı denklemlerde y incelenen değişkeni; μ , α , φ ve γ ; katsayıları, ε ; hata terimini ve p ise gecikme uzunluğunu göstermektedir. Test sonucunda elde edilen t istatistiğinin mutlak değeri, kritik tablo değerlerinin mutlak değerlerinden büyük ise H_0 hipotezi reddilir. Bu durumda serinin birim kök içermediği, diğer bir ifadeyle serinin durağan olduğu anlaşılır. Birim kök sınamasına ilişkin hipotez testleri aşağıda verilmiştir;

$$H_0: \alpha = 0 \text{ (Seri durağan değildir)}$$

$$H_1: \alpha < 0 \text{ (Seri durağandır)}$$

Uygulamada ADF testi ile beraber en çok Philips-Perron (PP) testi kullanılmaktadır. Bu testte hata terimlerinin bağımlı ve heterojen oldukları varsayılmaktadır. Testte Newey-West hata düzeltme mekanizması kullanılır ve ardışık bağımlılığı ortadan kaldırır. Bu nedenle bağımlı değişken gecikmeleri söz konusu olmadığı gibi, hipotez testi ADF testindeki gibidir.

Değişkenlerin eşbütünleşme analizlerinden sıklıkla Engle-Granger (1987) eşbütünleşme testi ile Johansen eşbütünleşme testleri kullanılmaktadır. Araştırmada Johansen eşbütünleşme testleri (1988, 1990) kullanılmıştır. Değişkenlerin eşit düzeyde durağan olması durumunda Johansen eşbütünleşme testleri kullanılarak, seriler arasındaki uzun dönemli ilişki ortaya konur. Eşbütünleşme testine geçebilmek için gecikme sayısının belirlenmesi gerekir. Gecikme sayısının tespitinde birçok kriter mevcut olup, çalışmada Akaike bilgi kriterine göre en uygun gecikme uzunluğunun tespit edilmiştir. Johansen eşbütünleşme testinde (1988), oluşturulan katsayı matrisinin rankı ile karakteristik kökleri kullanılmaktadır. Eşbütünleşme vektörlerinin sayısını ve anlamlı olup olmadıklarını belirlemek için iz ve maksimum öz değer istatistiği hesaplanır. Elde edilen değerler Johansen ve Juselius (1990) tarafından ortaya konulan kriter değerler karşılaştırılarak uzun dönemli ilişkinin olup olmadığına karar verilir (Eyüboğlu ve Eyüboğlu, 2016). Değişkenler eşbütünleşirse hata düzeltme mekanizması ve nedensellik mevcuttur.

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \eta_1 \varepsilon_{t-1} + \sum_{j=1}^p K_j \Delta y_{t-j} + \sum_{i=0}^p \zeta_i \Delta x_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta x_t = \alpha_0 + \eta_2 \varepsilon_{t-1} + \sum_{j=1}^p K_j \Delta x_{t-j} + \sum_{i=0}^p \zeta_i \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

(4) ve (5) numaralı modellerde η_1 ve η_2 hata düzeltme parametrelerini ifade etmekte olup, ilgili katsayılar negatif ve anlamlı ise nedensellik Granger (1969) nedensellik testi ile belirlenebilir.

D. Araştırma Bulguları

Belirlenen 11 Ocak 2010- 17 Mart 2017 araştırma dönemi için Türkiye, Brezilya, Çin, Hindistan, Rusya ve Güney Afrika ülkeleri kapsamında tahvil piyasası, hisse senedi piyasası ve CDS'ler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla ADF ve Phillips-Perron birim kök testleri yapılmıştır. Tablo 2'de değişkenlere ilişkin ADF ve Phillips-Perron birim kök test sonuçlarından elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

Tablo.2 Değişkenlerin Düzey Değerlerine Ait ADF ve Philips-Perron Birim Kök Test Sonuçları

	Türkiye				Brezilya				Çin			
	ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron	
	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli
	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği
Lbond	-2.54384 (16)	-2.74340 (16)	-2.08433 (1)	-2.236336 (0)	-1.4777 (15)	-1.4209 (15)	-14.643	-14.385	-1.55048 (4)	-11.6786 (4)	-1.4585 (5)	-1.6279 (5)

Lindex	-2.13762 (0)	-3.20706 (0)*	-2.09771 (14)	-3.190394 (12)*	-2.2504 (0)	-1.9883 (0)	-2.1904 (11)	-1.8968 (10)	-1.8379 (7)	-2.1561 (7)	-1.7935 (10)	-2.1230 (10)
	Lcads	-2.27440 (5)	-2.82362 (5)	-2.26926 (24)	-2.812167 (23)	-1.1794 (6)	-1.5810 (6)	-1.3005 (24)	-1.7096 (23)	-2.7674 (4)	-2.7622 (4)	-2.7861 (9)
Hindistan				Rusya				Güney Afrika				
ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		
Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	
Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	
Lbond	-0.8226 (0)	-4.3881 (0)	-0.6394 (7)	-4.2422 (7)	-1.8024 (1)	-2.0271 (1)	-1.9393 (6)	-2.1211 (6)	-1.7239 (2)	-3.0633 (2)	-1.6946 (4)	-3.0913 (5)
Lindex	-2.0617 (2)	-2.1235 (2)	-1.9847 (12)	-2.0856 (11)	-1.7377 (0)	-2.7080 (0)	-1.6848 (5)	-2.6497 (6)	-1.6999 (7)	-1.7543 (7)	-1.6848 (5)	-1.8022 (21)
Lcads	-1.4625 (19)	-2.3175 (19)	-4.6779 (14)	-8.6678 (3)	-2.2415 (6)	-2.3753 (6)	-2.4365 (16)	-22.6468 (15)	-1.9154 (5)	-2.7128 (5)	-1.9187 (18)	-2.9426 (15)
Kritik Değerler	ADF				Phillips-Perron							
	Sabit		Trendli		Sabit		Trendli					
	%1 -3.4348	%5 -2.8634	%10 -2.5678	%1 -3.9646	%5 -34130	%10 -3.1285	%1 -3.4347	%5 -2.8633	%10 -2.5678	%1 -3.9645	%5 -3.4130	%10 -3.1285

Not: *, ** *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılıkları göstermektedir. Parantez içindeki değerler gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine göre seçilmiştir.

Tablo 2 incelendiğinde tüm değişkenler için gerek sabit terimli gerekse sabit terim ve trendli birim kök test sonuçlarına göre düzey değerlerinde durağan olmadıkları görülmektedir. Söz konusu değişkenleri durağan hale getirmek amacıyla değişkenlerin birinci farkları alınmıştır. Tablo 3’de değişkenlerin birinci farklarına ilişkin ADF ve Phillips-Perron birim kök test sonuçları yer almaktadır.

Tablo.3 Değişkenlerin Birinci Farklarına Ait ADF ve Phillips-Perron Birim Kök Test Sonuçları

	Türkiye				Brezilya				Çin			
	ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron	
	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli
	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği
Lbond	-9.13265 (15)***	-9.18459 (15)***	-39.3744 (4)***	-39.3564 (5)***	-9.0791 (14)***	-9.0850 (14)***	-37.0374 (19)***	-37.0266 (19)***	-17.9240 (3)***	-17.9179 (3)***	-32.8153 (2)***	-32.8049 (2)***
Lindex	-43.1932 (0)***	-43.1811 (0)***	-43.2140 (15)***	-43.2018 (15)***	-37.7043 (0)***	-37.7218 (0)***	-37.7492 (12)***	-37.7814 (13)***	-13.3319 (6)***	-13.3584 (6)***	-35.7056 (9)***	-35.7140 (9)***
Lcads	-20.9479 (4)***	-20.9456 (4)***	-37.4869 (30)***	-37.4822 (30)***	-17.4357 (5)***	-17.4346 (5)***	-29.2223 (30)***	-29.2133 (30)***	-20.2745 (3)***	-20.2792 (3)***	-37.7334 (13)***	-37.7291 (13)***
Hindistan				Rusya				Güney Afrika				
ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		ADF		Phillips-Perron		
Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	Sabit	Trendli	
Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	Test İstatistiği	

Lbond	-24.1105 (0)***	-24.1244 (0)***	-24.3041 (9)***	-24.3442 (10)***	-18.0600 (3)***	-18.0543 (3)***	-42.0999 (6)***	-42.0867 (6)***	-24.2534 (1)***	-24.2514 (1)***	-30.2972 (4)***	-30.2904 (4)***
Lindex	-21.5426 (1)***	-21.5473 (1)***	-27.5549 (12)***	-27.5693 (12)***	-28.3921 (1)***	-28.3913 (0)***	-38.0970 (2)***	-38.0909 (1)***	-13.8810 (6)***	-13.9217 (6)***	-36.4702 (21)***	-36.5732 (21)***
Lcds	-8.5587 (18)***	-8.5552 (18)***	-72.9755 (21)***	-73.1340 (21)***	-17.5055 (5)***	-17.5105 (5)***	-35.2238 (21)***	-35.2216 (21)***	-17.3526 (4)***	-17.3479 (4)***	-30.9174 (22)***	-30.9033 (22)***
Kritik Değerler	<i>ADF</i>				<i>Phillips-Perron</i>							
	<i>Sabit</i>		<i>Trendli</i>		<i>Sabit</i>				<i>Trendli</i>			
	%1 -3.4348 %5 -2.8634 %10 -2.5678		%1 -3.9646 %5 -3.4130 %10 -3.1285		%1 -3.4347 %5 -2.8633 %10 -2.5678				%1 -3.9645 %5 -3.4130 %10 -3.1285			

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılıkları göstermektedir. Parantez içindeki değerler gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine göre seçilmiştir.

Tablo 3 incelendiğinde, gerek sabit terimli gerekse sabit terim ve trendli birim kök test sonuçlarına göre tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan oldukları görülmektedir. Tüm değişkenler birinci dereceden bütünlük olduğundan dolayı, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı Johansen eşbütünlük analizi ile incelenmiştir. Tablo 4’de Johansen eşbütünlük test sonuçları yer almaktadır.

Tablo.4 Johansen Eşbütünlük Sonuçları

Ülkeler	Boş Hipotez	Özdeğer	İz İstatistiği	0.05 Kritik Değer	Boş Hipotez	Maks-İstatistiği	0.05 Kritik Değer
Türkiye	r = 0	0.214665	1112.874	29.79707	r = 0	433.2703	21.13162
	r ≤ 1	0.185893	679.6042	15.49471	r = 1	368.7546	14.26460
	r ≥ 2	0.159172	310.8496	3.841466	r = 2	310.8496	3.841466
Brezilya	r = 0	0.374884	1744.706	29.79707	r = 0	659.6254	21.13162
	r ≤ 1	0.345072	1085.080	15.49471	r = 1	594.2140	14.26460
	r ≥ 2	0.295044	490.8662	3.841466	r = 2	490.8662	3.841466
Çin	r = 0	0.370379	1713.655**	29.79707	r = 0	659.2580**	21.13162
	r ≤ 1	0.326735	1054.397**	15.49471	r = 1	563.7523**	14.26460
	r ≥ 2	0.291292	490.6443**	3.841466	r = 2	490.6443**	3.841466
Hindistan	r = 0	0.279165	449.6391	29.79707	r = 0	210.1557	21.13162
	r ≤ 1	0.181311	239.4834	15.49471	r = 1	128.4329	14.26460
	r ≥ 2	0.158842	111.0504	3.841466	r = 2	111.0504	3.841466
Rusya	r = 0	0.189470	699.1703	29.79707	r = 0	308.1680	21.13162
	r ≤ 1	0.131955	391.0023	15.49471	r = 1	207.5971	14.26460
	r ≥ 2	0.117521	183.4052	3.841466	r = 2	183.4052	3.841466
Güney Afrika	r = 0	0.280283	1114.599	29.79707	r = 0	396.9788	21.13162
	r ≤ 1	0.270810	717.6200	15.49471	r = 1	381.1951	14.26460
	r ≥ 2	0.243254	336.4248	3.841466	r = 2	336.4248	3.841466

Tablo 4’e göre, Türkiye için hisse senedi getirileri ile tahvil getirileri arasında ters yönlü ve 0.10 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Brezilya’da CDS primlerindeki artışın tahvil getirilerini arttırırken, hisse senedi getirilerini azalttığı görülmektedir. Ayrıca hisse senedi getirileri ve tahvil getirileri arasında uzun dönemde negatif bir ilişki mevcuttur. Tahvil getirilerindeki artış CDS primlerini artmasına neden olurken, hisse getirilerindeki artış CDS primlerinin azalmasına neden olmaktadır. Çin’de, CDS primlerindeki artışın tahvil getirilerini, tahvil getirilerindeki artışın ise CDS primlerini azalttığı görülmektedir. Ayrıca, hisse senedi getirilerindeki artış CDS primlerini, CDS primlerindeki artış da hisse senedi getirilerini azaltmaktadır. Hindistanda, CDS primlerindeki artışın tahvil getirilerini

arttırdığı görülmektedir. Ayrıca hiss senedi piyasası ile tahvil piyasası arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4'deki sonuçlar Rusya için incelendiğinde, CDS primlerindeki artışın tahvil getirilerini arttırırken, hiss senedi getirilerini azalttığı görülmektedir. Ayrıca hiss senedi getirileri ve tahvil getirileri arasında uzun dönemde negatif bir ilişki mevcuttur. Tahvil getirilerindeki artış CDS primlerini artmasına neden olurken, hiss getirilerindeki artış CDS primlerinin azalmasına neden olmaktadır. Güney Afrika'da ise, CDS primlerindeki artışın tahvil getirilerini arttırırken, hiss senedi getirilerini azalttığı görülmektedir. Ayrıca hiss senedi getirileri ve tahvil getirileri arasında uzun dönemde negatif bir ilişki mevcuttur. Tahvil getirilerindeki artış CDS primlerini artmasına neden olurken, hiss getirilerindeki artış cds primlerinin azalmasına neden olmaktadır.

Tablo 4 incelendiğinde Lbond, Lindex and Lclds değişkenleri arasında iki eşbütünlük vektörün olduğu, diğer bir ifadeyle söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünlük ilişkisinin olduğu bulunmuştur. Değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi olması nedeniyle analize Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ile devam edilmiştir. Ek-1'de VECM modeline ilişkin tahmin sonuçlarına yer verilirken; Tablo 5'de değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkileri gösteren denklemler yer almaktadır.

Tablo 5 Uzun Dönem Model Tahmin Sonuçları

	Türkiye			Brezilya			Çin		
	Gbond	Gclds	Gindex	Gbond	Gclds	Gindex	Gbond	Gclds	Gindex
Gbond		0.022206 (0.057355)	-0.047261* (0.028379)	0.4070*** (0.0531)	-0.1382*** (0.0289)		-0.423168*** (0.100461)	0.051956 (0.045310)	
Gclds	0.003760 (0.009712)		0.000595 (0.011687)	0.0987*** (0.0128)	-0.2617*** (0.0125)		-0.029085*** (0.006904)	-0.122768*** (0.011430)	
Gindex	-0.032641* (0.019600)	0.002426 (0.047667)		-0.1153*** (0.0241)	-0.9004*** (0.0432)		0.017756 (0.015484)	-0.610481*** (0.056836)	
C	1.21E-05 (0.000286)	0.000209 (0.000696)	0.000286 (0.000344)	-0.0002 (0.0003)	0.0004 (0.0006)	2.81e-05 (0.0003)	-6.73E-05 (0.000246)	-1.76E-06 (0.000938)	5.60E-06 (0.000420)
	Hindistan			Rusya			Güney Afrika		
	Gbond	Gclds	Gindex	Gbond	Gclds	Gindex	Gbond	Gclds	Gindex
Gbond		0.7859* (0.4665)	-0.2073*** (0.0505)	0.8707*** (0.0594)	-0.0903*** (0.0251)		1.2506*** (0.0672)	-0.1506*** (0.0102)	
Gclds	0.0055* (0.0033)		0.0040 (0.0043)	0.1463*** (0.0099)	-0.1925*** (0.0090)		0.1782*** (0.0095)	0.0481 (0.0294)	
Gindex	-0.1225*** (0.0298)	0.3382 (0.3592)		-0.0964*** (0.0268)	-1.2240*** (0.0574)		0.0460 (0.0281)	-1.0104*** (0.0686)	
C	-0.0001 (0.0003)	-0.0017 (0.0040)	0.0005 (0.0004)	3.08e-06 (0.0003)	0.0003 (0.0007)	0.0002 (0.0003)	6.57e-05 (0.0002)	0.0002 (0.0006)	0.0003 (0.0002)

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılıkları göstermektedir. Gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine göre seçilmiştir.

Son olarak Granger nedensellik testi yapılmış ve elde edilen bulgular toplu bir şekilde Tablo 6'te verilmiştir. Granger nedensellik test sonuçlarına göre, Türkiye'de hiss senedi piyasasından tahvil piyasasına, tahvil piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik söz konusudur. Brezilya'da Granger nedensellik test sonuçlarına göre tahvil piyasasından hiss

senedi piyasasına, CDS primlerinden hisse senedi piyasasına, hisse senedi piyasasından tahvil piyasasına, CDS primlerinden tahvil piyasasına ve tahvil piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik söz konusudur. Buna karşın, hisse senedi piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik geçerli değildir. Çin için Granger nedensellik test sonuçlarına göre CDS primlerinden tahvil piyasasına ve tahvil piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik söz konusudur.

Tablo6 Granger Nedensellik Sonuçları

	Türkiye	Brezilya	Çin	Hindistan	Rusya	Güney Afrika
Tahvil Piyasası → Hisse Senedi Piyasası	0.810009 (Hayır)	64.8260*** (Evet)	1.731324 (Hayır)	12.5538** (Evet)	30.6563*** (Evet)	77.1616*** (Evet)
CDS → Hisse Senedi Piyasası	4.238526 (Hayır)	21.4740*** (Evet)	2.125500 (Hayır)	3.2198 (Hayır)	22.3603*** (Evet)	85.3289*** (Evet)
Hisse Senedi Piy. → Tahvil Piyasası	17.29630*** (Evet)	45.6088*** (Evet)	2.110617 (Hayır)	36.7568*** (Evet)	35.5600*** (Evet)	20.1544*** (Evet)
CDS → Tahvil Piyasası	5.521341 (Hayır)	12.9792*** (Evet)	3.347595* (Evet)	3.9169 (Hayır)	25.9631*** (Evet)	1.6025 (Hayır)
Hisse Senedi Piyasası → CDS	6.928422 (Hayır)	1.9786 (Hayır)	2.461596 (Hayır)	4.9734 (Hayır)	94.4099*** (Evet)	40.8714*** (Evet)
Tahvil Piyasası → CDS	11.45877** (Evet)	4.4425** (Evet)	3.133826* (Evet)	2.8610 (Hayır)	138.7985*** (Evet)	64.7707*** (Evet)

Not: χ^2 değerleri ile parantez içinde kararlar verilmiştir. *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılıkları göstermektedir. Gecikme uzunlukları Akaike ve Schwarz bilgi kriterlerine göre seçilmiştir.

Hindistan'da Granger nedensellik test sonuçlarına göre tahvil piyasasından hisse senedi piyasasına ve hisse senedi piyasasından tahvil piyasasına nedensellik görülmektedir. Sonuçlar Rusya için incelendiğinde tahvil piyasasından hisse senedi piyasasına, CDS primlerinden hisse senedi piyasasına, hisse senedi piyasasından tahvil piyasasına, cds primlerinden tahvil piyasasına, tahvil piyasasından CDS primlerine ve hisse senedi piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik söz konusudur. Son olarak Güney Afrika için, tahvil piyasasından hisse senedi piyasasına, CDS primlerinden hisse senedi piyasasına, hisse senedi piyasasından tahvil piyasasına, tahvil piyasasından CDS primlerine ve hisse senedi piyasasından CDS primlerine doğru Granger nedensellik söz konusudur. Buna karşın, CDS primleri tahvil piyasasının Granger nedenseli değildir.

Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmanın amacı kapsamında Türkiye ile Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika (BRICS) ülkelerindeki tahvil piyasası, hisse senedi piyasası ile CDS primleri arasındaki uzun dönem ilişki ülke bazında ortaya konulmuştur. Özsermaye ve tahvil piyasalarının CDS piyasalarıyla olan ilişkisini Türkiye ile BRICS ülkeleri kapsamında ortaya konması amacıyla da araştırmada eşbütünleşme ve nedensellik analizleri uygulanmıştır. Bu analizlerin yapılabilmesi için veriler gereken sınıma testlerine tabi tutulmuştur. Araştırma sonuçları, genel olarak bu piyasalardaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisinin incelenen analiz dönemi itibarıyla farklılıklar içerdiğini göstermektedir. Bu araştırma kapsamında iki önemli husus ileriye araştırılmaları için önemlidir. Birincisi, her ne kadar yapısal kırılmaların olmadığı bir dönemin analiz edildiği düşünülse de sözkonusu analizlerin yapısal kırılma testlerini de içermesi gerekmektedir. İkincisi ise, yapılan araştırmanın ülke bazlı olmasının yanında panel nedensellik testleri ile ülkeler arasında da yapılması uygun olacaktır.

KAYNAKÇA

ACARAVCI, S. K ve KARAÖMER, M. Y. (2017) “Borsa İstanbul (BİST-100) ve Kredi Temerrüt Takası (CDS) Arasındaki İlişkinin İncelenmesi” *In Mediterranean International Conference on Social Sciences by UDG* (p. 260).

ACHARYA, V. V., ve JOHNSON, T. C. (2007). “Insider Trading in Credit Derivatives” *Journal of Financial Economics*, 84(1), 110-141.

ALPER, D. (2011). *Kredi İflas Takası CDS*. Bursa: Ekin Yayınları.

BALI, S., ve YILMAZ, Z.(2012)”Kredi temerrüt takası marjları ile İMKB 100 endeksi arasındaki ilişki” *XVI. Finans Sempozyumunda Sunulmuş Bildiri*.

BAŞARIR, Ç., ve KETEN, M. (2016). “Gelişmekte Olan Ülkelerin Cds Primleri İle Hisse Senetleri Ve Döviz Kurları Arasındaki Kointegrasyon İlişkisi.” *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 369-380.

BEKTUR, Ç., ve MALCIOĞLU, G. (2017). “Kredi Temerrüt Takasları ile BİST 100 Endeksi Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi.” *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2).

BRICS. (2017). What is BRICS?. (Internet URL: <https://www.brics2017.org/English/AboutBRICS/BRICS/> Erisim 18.02.2018)

CEYLAN, İ. E.; CEYLAN, F.; TUZUN, O., ve EKİNCİ, R. (2018). “The Effect of Credit Default Swaps (cds) on BİST100 in Turkey: Ms-Var Approach.” *Ecoforum journal*, 7(1).

CHEN, L. H.; HAMMOUDEH, S. ve YUAN, Y. (2011). “Asymmetric Convergence in Us Financial Credit Default Swap Sector Index Markets.” *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 51(4), 408-418.

DİCKEY, D. A., ve 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.

ENGLE, R. F., ve GRANGER, C. W. (1987). “Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing.” *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 251-276.

EYÜBOĞLU, K., ve EYÜBOĞLU, S. (2016). “Doğal Gaz ve Petrol Fiyatları ile BIST Sanayi Sektörü Endeksleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi.” *Journal of Yaşar University*, 11(42), 150-162.

FLANNERY, M. J.; HOUSTON, J. F. ve PARTNOY, F. (2010). “Credit Default Swap Spreads as Viable Substitutes for Credit Ratings.” *University of Pennsylvania Law Review*, 2085-2123.

FORTE, S., ve PENA, J. I. (2009). “Credit Spreads: an Empirical Analysis on the Informational Content of Stocks, Bonds, And CDS.” *Journal of Banking & Finance*, 33(11), 2013-2025.

FUNG, H. G.; SIERRA, G. E.; YAU, J. ve ZHANG, G. (2008). “Are the Us Stock Market and Credit Default Swap Market Related? Evidence from the CDX Indices.” *The Journal of Alternative Investments*, 11(1), 43-61.

GRANGER, C. W. (1969). “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods.” *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 424-438.

HASSAN, M. K.; NGOW, T. S.; YU, J. S. ve HASSAN, A. (2013). “Determinants of Credit Default Swaps Spreads in European and Asian Markets.” *Journal of Derivatives & Hedge Funds*, 19(4), 295-310.

HİLSCHER, J.; POLLET, J. M. ve WILSON, M. (2015). “Are Credit Default Swaps a Sideshow? Evidence That Information Flows from Equity to CDS Markets.” *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 50(3), 543-567.

JOHANSEN, S. (1988). “Statistical analysis of cointegration vectors.” *Journal of economic dynamics and control*, 12(2-3), 231-254.

JOHANSEN, S. ve JUSELIUS, K. (1990). “Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration—With Applications to the Demand for Money.” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.

KOY, A. (2014). “Kredi Temerrüt Swapları ve Tahvil Primleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”. *International Review of Economics and Management*, 2(2), 63-79.

KUNT, A. S. ve TAŞ, O. (2009). “Kredi Temerrüt Swapları ve Türkiye'nin CDS Priminin Tahmin Edilmesine Yönelik Bir Uygulama.” *İTÜ Dergisi/b*, 5(1).

NORDEN, L. ve WEBER, M. (2004). “Informational Efficiency of Credit Default Swap and Stock Markets: The Impact of Credit Rating Announcements.” *Journal of Banking & Finance*, 28(11), 2813-2843.

NORDEN, L. ve WEBER, M. (2009). “The Co-Movement of Credit Default Swap, Bond and Stock Markets: An Empirical Analysis.” *European Financial Management*, 15(3), 529-562.

O'NEILL, J. (2001). *Building better global economic BRICs*. (Internet URL: http://www.elcorreo.eu.org/IMG/pdf/Building_Better_Global_Economic_Brics.pdf Erisim 18.02.2018)

PHILLIPS, P. C., ve PERRON, P. (1988). “Testing for a Unit Root in Time Series Regression”. *Biometrika*, 75(2), 335-346.

TOLIKAS, K. ve TOPALOGLOU, N. (2017). “Is Default Risk Priced Equally Fast in the Credit Default Swap and the Stock Markets? AN Empirical Investigation.” *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 51, 39-57.

TURGUTTOPBAŞ, N. (2013). “Kredi Temerrüt Swapları ve İlgili Riskin Gerçekleşmesi Durumunda Uygulanan Hukuki Prosedür.” *Bankacılar Dergisi*, 84, 37 – 53.

YENİCE, S., ve HAZAR, A. (2015). “A Study for the Interaction between Risk Premiums and Stock Exchange in Developing Countries.” *Journal of Economics Finance and Accounting*, 2(2).

ZHU, H. (2006). “An Empirical Comparison of Credit Spreads between the Bond Market and the Credit Default Swap Market.” *Journal of Financial Services Research*, 29(3), 211-235.

EKLER**EK-1 : Tablo 1.1 Türkiye VECM Tahmin Sonuçları**

Error Correction:	D(GBIST)	D(GGBOND)	D(GCDS)
CointEq1	-0.248466*** (0.02877)	-0.292055*** (0.02341)	0.767782*** (0.05652)
D(GBIST(-1))	-0.613393*** (0.03253)	0.223970*** (0.02647)	-0.724422*** (0.06391)
D(GBIST(-2))	-0.431833*** (0.03360)	0.159091*** (0.02735)	-0.553334*** (0.06602)
D(GBIST(-3))	-0.247177*** (0.03095)	0.122314** (0.02519)	-0.383572*** (0.06080)
D(GBIST(-4))	-0.132398*** (0.02375)	0.039732** (0.01933)	-0.137175** (0.04666)
D(GGBOND(-1))	0.296291*** (0.04207)	-0.394740*** (0.03423)	-0.856624*** (0.08265)
D(GGBOND(-2))	0.234548*** (0.04100)	-0.230680*** (0.03337)	-0.636369*** (0.08056)
D(GGBOND(-3))	0.192159*** (0.03702)	-0.129490*** (0.03013)	-0.307335*** (0.07273)
D(GGBOND(-4))	0.096417** (0.02889)	-0.077422** (0.02351)	-0.246126*** (0.05676)
D(GCDS(-1))	-0.125601*** (0.01790)	-0.143550*** (0.01456)	-0.277064*** (0.03516)
D(GCDS(-2))	-0.081263*** (0.01673)	-0.102548*** (0.01361)	-0.190220*** (0.03287)
D(GCDS(-3))	-0.044960** (0.01490)	-0.090985*** (0.01212)	-0.116399*** (0.02927)
D(GCDS(-4))	-0.034891** (0.01198)	-0.047256*** (0.00975)	-0.071209** (0.02353)
C	6.32E-08 (0.00037)	1.54E-05 (0.00030)	3.52E-06 (0.00073)

EK-1 : Tablo 1.2. Brezilya VECM Modeli Tahmin Sonuçları

Error Correction:	D(GBOND)	D(GCDS)	D(GINDEX)
CointEq1	-0.295564*** (0.02808)	-0.024575 (0.06323)	-0.582291*** (0.03218)
D(GBOND(-1))	-0.346941*** (0.02711)	0.128667** (0.06105)	0.250128*** (0.03107)
D(GCDS(-1))	0.046662** (0.01295)	-0.409728*** (0.02916)	0.068773** (0.01484)
D(GINDEX(-1))	0.196136*** (0.02904)	-0.091983 (0.06539)	-0.081347** (0.03328)
C	3.94E-06 (0.00038)	-1.86E-05 (0.00085)	-1.18E-05 (0.00043)

EK-1 : Tablo 1.3. Çin VECM Tahmin Sonuçları

Error Correction:	D(GINDEX)	D(GBOND)	D(GCDS)
CointEq1	-0.156525*** (0.01345)	0.047715*** (0.00757)	0.667769*** (0.02682)
D(GINDEX(-1))	-0.377790*** (0.02476)	-0.023294 (0.01394)	-0.320720*** (0.04935)

D(GBOND(-1))	-0.091714** (0.04373)	-0.397308*** (0.02462)	0.562585*** (0.08716)
D(GCDS(-1))	-0.120786*** (0.01309)	0.024244** (0.00737)	-0.058969** (0.02609)
C	-5.66E-06 (0.00051)	2.71E-06 (0.00029)	1.71E-05 (0.00102)

EK-1 : Tablo 1.4. Rusya VECM Tahmin Sonuçları

Error Correction:	D(GINDEX)	D(GBOND)	D(GCDS)
CointEq1	-0.065966 (0.05414)	0.189592** (0.05049)	-1.661192*** (0.14200)
D(GINDEX(-1))	-0.836396*** (0.05652)	-0.218903*** (0.05271)	1.352271*** (0.14825)
D(GINDEX(-2))	-0.765604*** (0.05656)	-0.111036 (0.05275)	1.380032*** (0.14835)
D(GINDEX(-3))	-0.618396*** (0.05460)	-0.116982* (0.05092)	1.040137*** (0.14322)
D(GINDEX(-4))	-0.513535*** (0.05064)	-0.017669 (0.04722)	0.863252*** (0.13282)
D(GINDEX(-5))	-0.372144*** (0.04364)	0.032164 (0.04070)	0.610543*** (0.11447)
D(GINDEX(-6))	-0.164138*** (0.03173)	0.011189 (0.02959)	0.295330** (0.08323)
D(GBOND(-1))	-0.144072* (0.05821)	-0.914143*** (0.05429)	-1.749397*** (0.15269)
D(GBOND(-2))	-0.116232 (0.05952)	-0.760711*** (0.05551)	-1.416229*** (0.15613)
D(GBOND(-3))	-0.058976 (0.05827)	-0.638823*** (0.05434)	-1.228037*** (0.15283)
D(GBOND(-4))	-0.134464* (0.05417)	-0.434365*** (0.05052)	-0.862407*** (0.14208)
D(GBOND(-5))	-0.016505 (0.04598)	-0.313703*** (0.04288)	-0.574925*** (0.12061)
D(GBOND(-6))	-0.017161 (0.03131)	-0.118439** (0.02920)	-0.228348* (0.08214)
D(GCDS(-1))	0.019703 (0.03861)	-0.040049 (0.03601)	0.405967* (0.10128)
D(GCDS(-2))	0.005612 (0.03432)	-0.000684 (0.03200)	0.402060* (0.09001)
D(GCDS(-3))	0.002733 (0.02986)	-0.006569 (0.02784)	0.286004* (0.07831)
D(GCDS(-4))	-0.029238 (0.02487)	0.028145 (0.02319)	0.297777** (0.06523)
D(GCDS(-5))	-0.024020 (0.01992)	0.038569 (0.01858)	0.207719** (0.05224)
D(GCDS(-6))	0.023138 (0.01370)	0.004871 (0.01277)	0.039070 (0.03593)
C	7.81E-06 (0.00039)	-2.30E-06 (0.00037)	-4.01E-05 (0.00104)

EK-1 : Tablo 1.5. Hindistan VECM Tahmin Sonuçları

	GBOND	GINDEX	GCDS
GBOND(-1)	0.072455 (0.03851)	0.160019** (0.05030)	-0.240486 (0.47395)
GBOND(-2)	-0.135630** (0.03888)	0.047594 (0.05078)	0.062917 (0.47853)
GBOND(-3)	-0.040024	0.052286	-0.211416

	(0.03921)	(0.05121)	(0.48255)
GBOND(-4)	-0.021631 (0.03754)	0.016855 (0.04903)	0.028133 (0.46197)
GBOND(-5)	-0.027873 (0.03734)	-0.013500 (0.04877)	-0.740121 (0.45952)
GINDEX(-1)	-0.039374 (0.02911)	0.024938 (0.03802)	-0.315617 (0.35827)
GINDEX(-2)	0.160992*** (0.02892)	-0.062931 (0.03778)	-0.366272 (0.35598)
GINDEX(-3)	-0.049351 (0.02952)	0.048266 (0.03856)	-0.230862 (0.36330)
GINDEX(-4)	-0.024656 (0.02948)	-0.102393 (0.03850)	0.052819 (0.36276)
GINDEX(-5)	-0.011630 (0.02938)	0.003110 (0.03837)	-0.633178 (0.36156)
GCDS(-1)	-0.004684 (0.00321)	-0.000384 (0.00419)	-0.219058*** (0.03949)
GCDS(-2)	-0.001769 (0.00326)	-0.003405 (0.00426)	-0.203910*** (0.04014)
GCDS(-3)	0.002820 (0.00322)	0.002016 (0.00421)	-0.252056*** (0.03966)
GCDS(-4)	-0.002214 (0.00326)	0.000826 (0.00425)	-0.134105*** (0.04009)
GCDS(-5)	-0.000135 (0.00321)	0.005493 (0.00420)	-0.134179 (0.03955)
C	-0.000174 (0.00032)	0.000695 (0.00042)	-0.002707 (0.00394)

EK-1 : Tablo 1.6. Güney Afrika VECM Tahmin Sonuçları

Error Correction:	D(GBOND)	D(GINDEX)	D(GCDS)
CointEq1	-0.146326*** (0.03600)	-0.546904*** (0.03231)	1.045033*** (0.09954)
D(GBOND(-1))	-0.436226*** (0.03930)	0.309705*** (0.03527)	-0.684875*** (0.10867)
D(GBOND(-2))	-0.265531*** (0.03390)	0.138325** (0.03043)	-0.405705*** (0.09374)
D(GINDEX(-1))	0.186181** (0.04191)	-0.228782*** (0.03761)	-0.931715*** (0.11587)
D(GINDEX(-2))	0.109938* (0.03302)	-0.150951** (0.02963)	-0.443697** (0.09129)
D(GCDS(-1))	-0.007626 (0.01290)	-0.106240*** (0.01157)	-0.412695*** (0.03566)
D(GCDS(-2))	0.007965 (0.01212)	-0.041650* (0.01088)	-0.221195*** (0.03353)
C	9.12E-06 (0.00032)	3.74E-06 (0.00028)	1.95E-05 (0.00088)

KÜRESELLEŞMENİN EKONOMİK VE SOSYOLOJİK ETKİLERİ: 1997'DEN GÜNÜMÜZE BİBLİYOGRAFİ TABANLI SİSTEMATİK DERLEME ÇALIŞMASI

Dilara BAHTİYAR SARI¹
İlker ŞAHİN²
Mustafa GÜLMEZ³

ÖZET

Farklı aratırmacılar tarafından farklı şekillerde tanımlanan küreselleşme kavramının altında yatan ortak fikir, ekonomilerin ve toplumların aşamalı bir şekilde bütünleşmesidir. Yeni teknolojiler, yeni ekonomik ilişkiler, hükümetler, uluslararası örgütler, iş, işçi ve sivil toplum dâhil olmak üzere geniş bir yelpazedeki bu aktörler ulusal ve uluslararası politikalar tarafından yönlendirilmektedir. Sistematik derleme deseninde tasarlanan bu araştırmada, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkileri üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda nitel araştırma yöntemi kullanılarak ölçüt örnekleme metodundan faydalanılmıştır. Bu amaçla araştırmacılar tarafından seçilen iki temel veri tabanında yer alan; küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerini konu alan 1997-2017 yılları arasında yapılmış çalışmalar bibliyografik olarak taranarak derinlemesine doküman analizine tabi tutulmuştur. Elde edilen bulgular ışığında, dünyanın farklı bölgelerinde yapılan araştırmalar incelenerek, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik açıdan olumlu ve olumsuz etkilerinin ülkeden ülkeye değiştiği, ekonomik açıdan gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde farklı etkiler bıraktığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Küreselleşmenin etkileri, Sosyoloji, Ekonomi.

The Economic and Sociological Impacts of Globalization: Bibliography-Based Systematic Review Study from 1997 to Today

Abstract

Globalization is a term used in many ways, but the underlying idea is the gradual integration of economies and societies. A wide range of actors, including new technologies, new economic relations, governments, international organizations, business, labor and civil society, are driven by national and international policies. The remarkable dimensions of globalization are economic, socio-cultural and political. Globalization refers to the influence on the lives and work of people, families and societies when assessed from a sociological point of view. Within the scope of this study, which is designed in a systematic review pattern, the criterion sampling method was used based on qualitative research method. For this purpose, available in two selected main databases previous studies which were conducted between 1997 and 2017, on the economic and sociological effects of globalization has been listed bibliographically and subjected to in-depth document analysis. In the light of the findings and the previous studies, it is found out that globalization has led to both positive or negative the economic, socio-cultural and political influences varying from country to country and the effects are different in developing and developed countries.

Key Words: Effects of globalization, Sociology, Economy.

GİRİŞ

Günümüzde, hızlı değişimlerin anahtarı sayılabilecek küreselleşme hemen hemen her alanda kendini göstermektedir. Küreselleşme kavramı, farklı alanlarda farklı anlamlar içerdiği için tanımlamalar da buna paralel olarak çeşitlilik göstermektedir. Berger'e (1997: 23) göre, küreselleşme, ekonomiden siyasete, sosyal politikadan kültüre, dünyanın her yerindeki değişimi ifade etmek için kullanılan sihirli bir sözcük haline gelmiş; en gencinden en yaşlısına

¹Doktora Öğrencisi, Akdeniz Üniversitesi, Tourism Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Ana Bilim Dalı, dilarabahtiyar0790@gmail.com

² Araştırma Görevlisi, Akdeniz Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Ana Bilim Dalı ilkersahin@akdeniz.edu.tr

³ Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, mgulmez@akdeniz.edu.tr

kadar hemen hemen her bireyin günlük yaşamı içindeki yerini almış ve günümüz toplumunda sık kullanılan bir kavram olarak hayatımıza girmiştir.

Küreselleşmeyle birlikte, bireylerin yaşam standartları yükselmiş, sınıflar arası kutuplaşma daha belirgin hale gelmiştir. Bunun yanı sıra küreselleşme, küresel ısınmaya, iklim değişikliğine ve doğal kaynakların aşırı kullanımına da etki yapmıştır. Küreselleşmeyle birlikte tüketicilerin ürünlerdeki talep artışı sanayileşmeyi hızlandırarak ülkelerdeki homojenleşmeyi de arttırmıştır. Örneğin McDonald's, Burger King, Starbucks, Nike ve Gap gibi uluslararası markalar, gerek Amerika'da ve gerekse dünyanın pek çok ülkesinde hem ticari hem kültürel alanda etkisini hissettirmiştir.

Küreselleşmenin kendi içinde birçok boyutu olmakla birlikte bu çalışmada ekonomik, sosyo-kültürel ve siyasi boyutlar öne çıkmıştır. Bu bağlamda, farklı disiplinlerde ve dünyanın farklı ülkelerinde gerçekleştirilen bilimsel çalışmaların bulgu ve sonuçları bibliyografik olarak değerlendirilerek, farklı coğrafyalarda küreselleşmenin hangi ekonomik ve sosyolojik etkileri ortaya çıkardığı; bunun yanı sıra söz konusu etkilerin hangi yönde (olumlu, olumsuz, nötr ya da karma) gelişim gösterdiğini ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Doküman incelemesi kapsamında, sistematik analiz yöntemiyle çalışmaların ortaya koyduğu bulgular, öngörüler ve teorik çıkarımlar yıllara göre tablolar halinde sunulmuştur.

I. KÜRESELLEŞME

Seyahat, iletişim, finans, ticaret, sağlık, spor müsabakaları ve hatta popüler müzikler bile artık herhangi bir ülkenin sınırları içinde kalmamakta; daha ziyade çok uluslu ya da uluslar üstü bir ölçekte değerlendirilmektedir. Bu bağlamda küreselleşme, bir süreç olarak günümüzde insanların etkileşimlerini zenginleştiren tarihsel bir gerçektir.

Küreselleşme, dinamik ve çok boyutlu bir süreçtir. Yapılan araştırmaların bulularına göre, bu sürece katkı sağlayan üç temel güç bulunmaktadır. Bunlar sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, küresel piyasaların ticarete açılması ve bilgi ve iletişim teknolojilerinin artan kullanımınıdır. Bu çalışmada literatür kapsamında değerlendirilen küreselleşme teriminin tanımı, gelişimi, ekonomik ve sosyolojik etkileri sırasıyla sunulmuştur.

A. Küreselleşmenin Tanımı

Küreselleşmenin doğru bir şekilde tanımlanması günümüz literatüründe tartışmalı bir konudur. Bunun sebebi ise tanımlanmanın farklı araştırmacılar tarafından farklı disiplinlerden yapılmasıdır. Küreselleşme veya diğer adıyla "globalleşme" kavramının kökü olan "globo" sözcüğü, üç boyutlu yuvarlak bir fiziksel şekli veya yer küreyi ifade etmektedir. Küresel "tümüyle ele alınmış olan" anlamına gelmektedir ki, bu tanım, küreselleşmenin eylem biçimi bakımından daha kapsayıcıdır (Tutar, 2003: 111).

Literatüre göre, küreselleşme kavramı, ilk kez İngiliz iktisatçı W. Foster'in 1833'te kaleme aldığı dünya üzerindeki kaynakların dağılımı ve kullanımı konulu bir makalede kullanılmıştır. Bunun yanında küreselleşme terimi 4 Nisan 1959 tarihinde The Economist dergisinde de yer almıştır. 1968 yılında ise, Garrett Hardin'in makalesinde ifade ettiği küreselleşme kavramı popüler hale gelmiştir (Karabıçak, 2002: 116).

Küreselleşme terimi üzerine yapılan bazı tanımlamalar şu şekildedir;

- Wolf (2005) küreselleşmeyi, ekonomiler arasında piyasalar aracılığıyla bütünleştiren bir yapı olarak tanımlamıştır.
- Ateş (2006) küreselleşmeyi, insanlığın gelişiminde dünya çapında bir bilincin ortaya çıkmasına neden olan ekonomi, toplum, siyaset ve kültür ve kimlik alanlarındaki alt süreçlerin; yönlendirilen ve desteklenen belirli tarihsel bir aşaması olarak tanımlamaktadır.
- Stiglitz'e (2006) göre, küreselleşme, ülkelerin ve dünya halkların bütünleşmesidir.

- Antony Giddens'e (2000) göre küreselleşme, dünyadaki toplumsal ilişkilerin yoğunlaşmasıdır.
- Baskın Oran (2009) küreselleşmeyi, Batı'nın altyapısıyla (uluslararası kapitalizm) ve üstyapısıyla (rasyonalizm kültürü) tüm dünyaya yayılması olarak tanımlamaktadır.
- Alan Freeman'a göre küreselleşme ıraksama (makasın açılması) anlamına gelmektedir (Göngen, 2013: 119).

B. Küreselleşmenin Gelişimi

Küreselleşmenin kesin bir başlangıç tarihi üzerine ortak bir fikir bulunmamaktadır. Bununla birlikte ortaya çıkan tartışmalarda küreselleşme konusunda üç farklı görüş ortaya çıkmıştır. Bunlar (Eşkinat ve Kutlu: 2002);

- 1) Küreselleşme tarihin başlangıcından itibaren varolan bir süreçtir. Son yıllarda hız kazanmıştır.
- 2) Küreselleşme, modernleşme ve kapitalizmin gelişmesi ile yaşıttır. Son yıllarda hız kazanmıştır.
- 3) Küreselleşme sanayi ötesi toplum, modern ötesi toplumun ve kapitalist düzenin çözülmesi ile ilgili olarak son yıllarda ortaya çıkan yeni bir olgudur.

Günümüzde küreselleşme, uluslararası ekonominin son dönemini tanımlamak için kullanılsa da aslında 1980'lerin sonundan itibaren görülebilen bir etkidir. Pek çok bilim insanı ise küreselleşmenin çıkış noktasının on altıncı yüzyıl Avrupa'sı olduğunu ifade etmiştir. Sonuç olarak, dünya çapında faaliyette bulunan Avrupalılar, ticari bağlantılarını kendi şartlarına ve çıkarlarına göre belirlemişlerdir. Bununla beraber kültürlerini farklı bölgelere taşıyarak ve geniş alanlara yayılarak farklı coğrafyalarda yaşayan insanlarla etkileşimde bulunmuşlardır. Bazı dünya tarihçileri ise küreselleşmedeki büyük patlama'nın 1492 yılından itibaren başladığını, Christopher Colombus, Vasco da Gama gibi kâşiflerin etkisinin büyük olduğunu belirtmişlerdir. Kimi akademisyenlere göre ise küreselleşme Adam Smith'in Ulusların Zenginliği'nde geçen kilit bir temadır. Adam Smith'e göre, ekonomik kalkınma, pazarların entegrasyona sahip olma zamanıdır (Bumbure, 2014: 7).

Ekonomi açısından küreselleşme özellikle 1980'li yıllarda önem kazanmıştır (Erdoğan, 1999: 114). Bu tarihten itibaren dünyadaki endüstriyel şirketler, hızlı pazar değişiklikleri, üretim teknolojisi değişiklikleri ve giderek zorlaşan rekabet koşullarından önemli ölçüde etkilenmeye başlamışlardır. Özellikle pazarların doyuma ulaşması, müşterileri daha seçici kılmış ve ürün çeşitliliğini arttırmıştır. Ayrıca artan rekabet ve teknolojik gelişmeler ürünlerin yaşam evrelerini kısaltmıştır.

C. Küreselleşmenin Ekonomik ve Sosyolojik Etkileri

Küreselleşmenin etkileri konusunda öne çıkan hususlar ekonomik, sosyolojik ve siyasi içerikli olup bu çalışmada küreselleşmenin yalnızca ekonomik ve sosyolojik etkileri üzerinde durulacaktır. Sosyolojik açıdan küreselleşme, insanların, ailelerin ve toplumların yaşamı üzerinde görülen birtakım etkiler dizisini ifade etmektedir. Ekonomik etki olarak küreselleşme, beraberinde, piyasa ekonomisinin gelişmesini, dünya çapında ekonomik örgütlenmelerin hız kazanmasını, serbest ticaretin yayılmasını, sermaye hareketlerinin olağanüstü serbestliğini, dış ticaret hacmindeki genişlemeyi ve küresel şirketlerin faaliyetlerinin genişlemesini getirmiştir (Aktel, 2001: 197). Bu bağlamda küreselleşmenin daha çok ekonomiye olan etkisi üzerinde durulmuştur. Genel anlamda ekonomik küreselleşme süreci üç temel faktörden etkilenmiştir. İlk olarak, ulaşım ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerle birlikte mal ve hizmetlerin taşıma maliyetleri azalmıştır. İkinci olarak, birey ve topluma yönelik olan hemen hemen her ürün belirli şartlar sağlandığında evrenselleşmeye başlamıştır. Üçüncü olarak ise, kamu politikaları ekonomik entegrasyonun karakterini ve hızını önemli ölçüde etkilemiştir.

Küreselleşmeyle birlikte yerelliğini yitiren sosyal ilişkiler, zaman ve mekan içerisinde enetlenmiştir. Küreselleşmeye daha geniş bakan araştırmacılar, kültürlerin yerel özelliğinin ortadan kalktığını düşünmektedirler. Bu süreç küresel medya ve iletişim teknolojileriyle hızlanmaktadır. Sonuç olarak ortaya çıkan küresel kültür basit ve tek olmaktan ziyade karmaşık ve yersizleşmiş bir kültürdür (Giddens, 2000: 13).

II. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Nitel araştırma deseninde tasarlanan bu çalışma kapsamında, veri toplama yöntemi olarak sistematik derleme metodundan faydalanılmıştır. Bu bağlamda küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerini konu alan, farklı disiplinlerde son yirmi bir yılda yapılan çalışmalar, kapsamlı olarak bibliyografi tabanlı doküman incelemesine ve sistematik analize tabi tutulmuştur.

Sistematik derleme, bir soruna çözüm bulmak amacıyla o alanda yapılan çalışmaların detaylı olarak taranıp çeşitli dâhil etme ve dışlama kriterleri kullanılarak ve çalışmaların bilimsel kalitesi ele alınarak bunlardan hangilerinin çalışma kapsamına alınacağını belirlenmesi ve bu çalışmaların ortaya koyduğu bulgu ve sonuçların sentezlenmesidir (Karaçam, 2013: 26-33). Bu amaçla, WOS (Web of Science) ve Emerald olmak üzere iki temel veri tabanında yer alan, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerini konu alan ve bu etkilere ilişkin bulguları açıkça ortaya koyan 1997-2017 arasında yapılmış çalışmalar anahtar kelimeler ve dâhil etme/dışlama kriterleri kapsamında bibliyografik olarak taranmıştır. Tarama altı anahtar sözcük kullanılarak 13 Şubat-17 Nisan 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Taramada, “globalisation/globalization”, “impact”, “influence”, “effect”, “sociology/sociological” ve “economic/economical” anahtar sözcükleri kullanılmıştır. Tarama neticesinde veritabanlarında listelenen makaleler, belirli dâhil etme ve dışlama kriterleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Bu sistematik derlemenin dâhil etme ölçütleri, son yirmi yıl içinde, nitel, nicel ve karma desenler kullanan, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerini konu alan ve bu etkilere ilişkin elde ettiği bulguları özetinde veya makalenin ana metni içerisinde açıkça ortaya koyan; bu sonuçlara göre de küreselleşmenin etkilerine ilişkin değerlendirmeler, öngörüler ve çıkarımlar sunan ampirik ve teorik çalışmalar olarak belirlenmiştir. Amaçlı örnekleme yöntemlerinden olan ölçüt örnekleme tekniği doğrultusunda 1997-2017 yılları arasında İngilizce tam metin olarak yayımlanan çalışmalar ele alınmış, yıl bazında her yıldan 3 adet makale değerlendirilmiştir. Araştırma notları (research notes), özet metinler, kitap bölümleri, bildiriler çalışmaya dâhil edilmemiş küreselleşmenin etkilerini açıkça dile getirmeyen, çok yoğun ve karmaşık istatistiksel modellerin kullanıldığı çalışmalar, dışlama kriterleri kapsamında analiz dışı bırakılmıştır. Bu yöntemle tekrar edilebilir, çerçevesi ve kapsamı belirlenmiş, sistematik derlemeye ilişkin bilimsel bir strateji elde edilmiştir. Tarama sonucunda, 63 makale sistematik derleme kapsamında incelenmiştir.

III. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmaya konu olan makaleler, araştırma yöntemleri, çalışma grupları (örneklem) ve veri toplama teknikleri ile analiz edilmiş ve bulguları aşağıda sunulmuştur.

Tablo 1’de son yirmi bir yıla ait çalışmalar incelendiğinde, araştırma kapsamına alınan makalelerin 1997-2007 yılları arasında nitel yöntemin ağırlıklı olduğu, nicel ve karma yöntemin azınlıkta olduğu görülmektedir. 2008-2017 yıllarında ise, çalışmaya dâhil edilen toplam 30 makalenin 11’i nicel, 18’i nitel, 1 tanesi ise karma yöntemle yapılmıştır. Anket, görüşme ve dokümanlar çalışmaların genel veri toplama yöntemi arasında olduğu görülmektedir. Avrupa, Asya, Ortadoğu, Uzak Doğu ile ve Amerika kıtasında yer alan birçok ülkede küreselleşme odaklı çalışmaların gerçekleştirildiği ortaya çıkmıştır.

Araştırma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, analize dâhil edilen çalışmalara ait bulguların küreselleşmenin ekonomik etkilerinin hem pozitif hem de negatif olmak üzere iki yönlü olduğu ve dengeli bir dağılım sergilediği görülmektedir. Bu bağlamda, son yirmi bir yılda yapılan çalışmalarda küreselleşmenin ekonomik sonuçlarına ilişkin 16

pozitif ve 15 negatif etkiye işaret eden bulgular elde edildiği görülmüştür. Araştırma kapsamındaki çalışmalara ilişkin bulgular küreselleşmenin olumsuz etkilerinin olumlu etkilerinden daha fazla olduğunu göstermektedir. Buna göre, küreselleşmenin 15 pozitif sosyolojik etkisine karşın 27 negatif etki olduğu görülmüştür.

Tablo 1. Sistematik Analize Dâhil Edilen Çalışmalar

Yıl	Araştırmacı/lar	Yöntem	Veri Toplama Araçları	Örneklem
2017	Perugini vd.	Nicel	Anket	6 AB ülkesi (Avustralya, Fransa, Almanya, Macaristan, İtalya, İspanya)
2017	Ariely	Nicel	Anket	86 ülkeden 124 farklı milliyetten 154.760 katılımcı
2017	Solarin vd.	Karma	Doküman incelemesi, ARDL yöntemi, Fmols En küçük kareler yöntemi	Malezya
2016	Asongu	Nitel	Dünya Bankası ve BM'nin 1996-2011 yılları arası Afrika Kıtası Gelişim Göstergelerine ilişkin doküman incelemesi	51 Afrika Ülkesi
2016	Al-Ammari ve Romanowski	Nicel	997 Anket	Katarlı aile
2016	Sonderholm ve Lydholm	Nitel	1988-2005 arası Dünya Bankası ve BM'ye ait ekonomik ve sosyal ilişkiler raporlarına ilişkin Doküman incelemesi	Milli Gelirleri düşük Sahra Altı Afrika ülkeleri, Güney Asya
2015	Miljkovic vd.	Nicel	Zaman Serisi Analizi- Gelişmiş ve gelişmekte olan 79 ülkeye ait 1896-2008 yılları Dünya Sağlık Örgütü verileri	Gelişmiş ve gelişmekte olan 79 ülke
2015	Destefanis ve Mastromatteo	Nicel	Zaman Serisi Analizi- 1980-2007 yılları arasında dokuz OECD ülkesi'ne dair ekonomik göstergeler	1980-2007 yılları arasında dokuz OECD ülkesi
2015	Wu ve Winchester	Nitel	Doküman İncelemesi- Avustralya İstatistik Kurumu	Avustralya'da kuzey toprakları eyaletinin başkenti Darwin
2014	Boivin vd.	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	Afrika ve Hint Okyanusu
2014	Auer ve Mehrotra	Nitel	WIOD (World Input-Output Database) Raporu- Dünya Girdi Çıktı Analizi	12 Asya Pasifik Ülkesi
2014	Anderson	Nitel	Doküman İncelemesi-Dünya Bankası verileri	18 Gelişmekte olan ülkeler
2013	Simplice	Nitel	En Küçük Kareler Yöntemi/ 1996-2010 yılları arasında 52 Afrika ülkesinde İnsani Gelişim Gösterge Raporu	52 Afrika Ülkesi
2013	Sifianou	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	İngiltere ve Yunanistan
2013	Qin ve He	Nicel	Dünya Bankası verilerine yönelik enflasyon oranlarına özgü model geliştirme	G10 ülkeleri
2012	Paliwoda	Nitel	Katılımcı Gözlem Yarı Yapılandırılmış Görüşme	IMP Konferans katılımcıları
2012	İsmail ve Tin	Nicel	Anket/ 261 Bekar kadın	Malezya
2012	Mak vd.	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	Teorik çalışma
2011	Zakaria ve Fida	Nicel	Zaman Serisi Analizi (1981-2007)	Pakistan'daki kadınlar
2011	Akhter ve Barcellos	Nitel	Derinlemesine mülakat	Başkan, Genel Müdür, Yönetim Kurulu Başkanı, Genel Müdür Yardımcısı gibi üst düzey karar vericiler, Başkan ve şirketlerin Müdürü
2011	Gupta	Nicel	Anket	Kentsel, eğitilmiş, orta sınıf Hint

				tüketicileri
2010	Rosnan vd.	Nitel	Mülakat	Malezya'daki film endüstrisi paydaşları
2010	Burnett ve Huisman	Nitel	Görüşme formları	Kanada bulunan dört üniversite
2010	Zhou	Nicel	Mevcut iktisadi formüllerin uygulanması	Ülkeler arası karşılaştırmalar
2009	Shah	Nicel	Anket	Hindistan'daki 12 farklı şehir
2009	Auwah ve Amal	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	Teorik çalışma
2009	Ukpere ve Slabbert	Nitel	Meta Analiz	Emik yaklaşımla teorik çalışma
2008	Dummer ve Cook	Nitel	Doküman İncelemesi (Ülkeler arası karşılaştırmaya yönelik Unicef 2007 Raporu, Britannica 2006 baskısı, Çin 2000 yılı ve Hindistan Sağlık Bakanlığı verileri)	Çin ve Hindistan
2008	Higgins-Desbiolles	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	Teorik çalışma
2008	Barton ve Murray	Nitel	Doküman İncelemesi (ODEPA Raporu ve Merkez Bankası Verileri)	Şili
2007	Lee	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma	Teorik çalışma
2007	Neumayer ve Soysa	Nicel	Geçmişe yönelik İnsan Haklarına ilişkin veri tabanları	Dünya üzerindeki kadınlar
2007	Perucic	Nitel	Literatür Taraması-Kavramsal çalışma (Dünya Turizm Örgütü Barometer verileri)	Dubrovnik (Hırvatistan)
2006	Murray	Nitel	Literatür Taraması	Şili
2006	Koivusalo	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
2006	Kaplan	Nitel	Mülakat	Tanzanya ve Hindistan
2005	Rao vd.	Nitel	Literatür taraması	Hindistan
2005	Huynen vd.	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
2005	Miozzo vd.	Nitel	Doküman Analizi	Amerika, Avrupa, Asya
2004	Regmi vd.	Nitel	Literatür Taraması (Kavramsal Çalışma)	Teorik Çalışma
2004	Round ve Whalley	Nitel	Literatür Taraması (Kavramsal Çalışma)	Pakistan, Sri Lanka, Hindistan ve Bangladeş (1980-1990)
2004	Gilbert ve Gilbert	Nitel	Doküman Analizi (Dünya Sağlık Örgütü ve Dünya Bankası verileri,	Güney Afrika
2003	Forrest vd.	Nitel	Doküman Analizi	Sydney ve Melbourne
2003	Hunt	Nitel	Literatür Taraması	Pasifik
2003	Bigsten ve Durevall	Nitel	Literatür Taraması	Afrika
2002	Asgary ve Walle	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
2002	Frenk ve Dantes	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
2002	Zhu	Karma	Anket, Doküman Analizi (İstatistik Kurumu ve Yönetimsel Gelişim Enstitüsü Verileri)	Singapur örneği ve ülkede rastgele örnekleme yöntemiyle 4767 firma arasından seçilen 2005 firma
2001	Abeles	Nitel	Literatür Taraması	Teorik Çalışma
2001	McMichael	Nitel	Literatür Taraması	Teorik Çalışma
2001	Ganguly-Scrase ve Scrase	Nitel	Derinlemesine Görüşme	Hindistan'daki maaşlı çalışanlar
2000	Thapisa	Nitel	Literatür Çalışması	Afrika ülkeleri
2000	Yach ve Bettcher	Nitel	Doküman İncelemesi (Tobacco Control ve British American Tobacco Company (BATCo)Verileri, Dünya Ekonomik Formu Raporları,	Teorik çalışma

			Dünya Sağlık Örgütü Verileri)	
2000	McPhee ve Nohr	Nitel	Literatür Çalışması	Teorik çalışma
1999	McLaughlin	Nitel	Literatür Taraması	Japonya
1999	Scheid	Nitel	Literatür Taraması	Çin
1999	Panini	Nitel	Literatür Taraması	Hindistan
1998	Faulkner ve Walmsley	Nitel	Doküman Analizi (Dünya Turizm Örgütü Verileri, Australian Tourism Commission (ATC) Raporları, the Bureau of Tourism Research's International Visitor Survey)	Avustralya
1998	Mittelman	Nitel	Röportaj, Doküman Analizi	75 Katılımcı
1998	Smeral	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
1997	Bell	Nitel	Literatür Taraması	Avustralya
1997	Raaij	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma
1997	Archibugi ve Michie	Nitel	Literatür Taraması	Teorik çalışma

Tablo 2. Küreselleşmenin Ekonomik ve Sosyolojik Etkilerine İlişkin Sistematik Analiz Sonuçları

Araştırmacı/lar	Konular	Bulgular, Vurgulanan Sonuçlar ve Teorik Çıkarımlar	Etki
Perugini vd. (2017)	Ekonomi	Doğrudan yabancı yatırımlar ve offshore faaliyeti yapan kişiler için ihracat şirketlerinin işgücü payının daha düşük olduğunu göstermektedir. Artan uluslararası ticaret ve globalleşme işgücünün azalmasına yol açmaktadır. Küreselleşme ile işgücü payı arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.	Negatif
Ariely (2017)	Sosyoloji	Küresel kimlik ile yabancı düşmanlığı (ksenofobi) arasında negatif yönlü bir ilişki olmasına rağmen küreselleşme düzeyi yüksek olan ülkelerde bu ilişkinin daha ılımlı bir düzeyde olduğu görülmüştür. Ülkelerin küreselleşme düzeyi arttıkça yabancı düşmanlığı eğilimi azalmaktadır.	Pozitif
Solarin vd. (2017)	Ekonomi Çevre	Kişi başına düşen GSYİH ve Malezya ile on Trans-Pasifik ülkesi ile yapılan ticaret CO2 emisyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Küreselleşmenin etkisiyle Malezya tarım toplumundan enerjisi yoğun olan sanayileşmeye doğru gitmektedir. Sonuç olarak, küreselleşme düzeyi arttıkça hava kirliliği düzeyi artış göstermektedir.	Negatif
Asongu (2016)	Ekonomi	Orta gelir düzeyine sahip İngiliz hukukunda temellenen, petrol kaynağı bakımından yetersiz, dört tarafı karayla kuşatılmamış, Hristiyan dinine odaklı ve politik olarak istikrarlı Afrika ülkelerinde insani gelişim odaklı globalleşmenin farklı düzeylerde ortaya çıkmaktadır.	Pozitif/Negatif
Al-Ammari ve Romanowski (2016)	Sosyoloji Kültür	Körfez ülkeleri küreselleşme ile birlikte hızlı bir modernleşme sürecine girmiştir. Modernleşmenin etkisiyle aile yapılarında radikal değişikliklerin yaşandığı görülmüştür. Katılımcıların %43.7'si evlilikte çocuk sahibi olmanın önemli olduğunu düşünmemektedir. Katar toplumunda Müslüman bir erkeğin Hristiyan bir kadınla evlenmesine olumlu bakarken, Müslüman bir kadının Hristiyan bir erkekle evlenmesine olumsuz bakmaktadır. Bu çalışma Katar toplumunda kültürel değer çatışmalarının varlığını ortaya koymuştur.	Nötr/Negatif
Sonderholm ve Lydholm (2016)	Ekonomi	Küreselleşmeyle birlikte tetiklenen yoksulluk, Sahra altı Afrika ve Güney Asya'da yüksek doğurganlık oranlarına neden olmaktadır. Bu durum Sahra Altı Afrika ülkelerinin ekonomik anlamda gelişmesini engellemektedir.	Negatif
Miljkovic vd. (2015)	Sosyoloji	Küreselleşmeyle birlikte obezitenin gün geçtikçe yaygınlaşan sosyo-ekonomik bir hastalık olduğu ortaya çıkmış. Obezitenin global şartlara ayak uyduran ülkelerdeki sosyo-ekonomik gruplar arasında daha sık görüldüğü bu bağlamda da sosyal ve ekonomik küreselleşmenin obezitenin yaygınlaşmasında tetikleyici rol oynadığı ortaya çıkmıştır.	Negatif
Destefanis ve Mastromatteo (2015)	Ekonomi	OECD ülkelerinde Beveridge eğrisinin varlığına dair bulgular elde edilmiş. Araştırma sonucunda şu kurumsal değişkenler ortaya çıkmış; koordinasyon pazarlığı, işsizlik yardımları, istihdam koruması. Küreselleşmeyle birlikte bulgular teknolojik veya dış kaynaklı işsizlik oranını arttıracakları göstermektedir. Küreselleşen ülkelerde istihdama yönelik korunma mevzuatının ve işsizlik ödeneğinin makul bir şekilde kullanılmasına işaret etmektedir.	Negatif
Wu ve Winchester (2015)	Ekonomi	Araştırmaya göre, Avustralya'nın Darwin şehri sınırları ortadan kaldıran küreselleşme ile birlikte sosyo-ekonomik açıdan avantajlar elde etmiştir. Küreselleşme ile birlikte Darwin ticari açıdan sınırdan uzak bölgelerle iyi ilişkiler ağını genişleterek Hong Kong veya Singapur gibi Uzak Doğu'nun parlayan bir yıldızı ticari bir bölge olma şansını yakalamıştır. Darwin ekonomik olarak kalkınmış, geliri artmış, ileri derecede şehirleşmiş, yeni projelerin uygulandığı bir destinasyon konumu elde ederek yatırımları çekmiştir.	Pozitif
Boivin vd.(2014)	Sosyoloji Gastronomi	Akademik çalışmaya göre, Afrika kıtası biyolojik ve gastronomik yönden küreselleşme yaşamıştır. Gastronomik açıdan yeni üretim şekilleri ve işleme teknolojileriyle birlikte yerel mutfakları yeniden şekillenmeye başlamıştır. Küreselleşme ile birlikte Hint Okyanus'u bölgelerinde ekonomik entegrasyon sağlanmıştır.	Pozitif
Auer ve Mehrotra (2014)	Ekonomi	Ekonomiler küreselleştiğinde düşük maliyetli ithalatın etkisiyle enflasyondan arındırılmış baskılar yerel enflasyonun düşmesine katkı sağlar. Bu bağlamda ekonomiler küreselleştiğinde sınır ötesi talebe maruz kalmakta ve iç enflasyon oranındaki dalgalanmalara daha açık hale gelmektedir. Analize göre, hem enflasyon oranlarının hem de üretici fiyatlarının birbirleriyle daha fazla ticaret yapan Asya ekonomileri arasında daha sıkı ve güçlü bağlar vardır.	Pozitif/Negatif
Anderson (2014)	Ekonomi Tarım Ekonomi	Yeterli kaynaklara sahip olmayan Asya ekonomilerinde devam eden hızlı büyüme, çiftlik/tarım ürünlerinin küresel ticaretteki payını düşürecektir. Tarım ve çiftlik ürünlerinde verimlilik artışı gerekli AR-GE yatırımının Sahra Altı Afrika, Latin Amerika veya başka yerlerde tarımsal ihracat yapan ülkelere sınırlı kalması ihtimalini arttıracak ancak bu tür AR-GE yatırımların gıda ithal eden Asya ülkeleri ile sınırlandırılması halinde azaltacaktır.	Negatif/Nötr
Simplice (2013)	Sosyoloji	Bulgulara göre, ticari küreselleşme neoliberal teori ile tutarlı olarak insani gelişimi daha üst seviyeye taşımaktadır. İnsani Gelişme Endeksi'nin 'yaşam beklentisi bileşeni' ticari küreselleşmenin insan özgürlüğü üzerindeki olumlu etkisi ortaya çıkmıştır.	Pozitif

Sifianou (2013)	Sosyoloji	Araştırmada küreselleşmenin günümüzün sosyo-kültürel gerçekliğinin büyük ekonomik, politik, sosyal ve kültürel değişimlerdeki nezaket ve nezaketsizlik ifadelerini ne ölçüde etkilediği değerlendirilmiştir. Zaman, mekan ve sınırların ortadan kalkarak dünyanın küresel bir tek köy haline gelmesi herkesin eşit vatandaşlık haklarına sahip olacağı anlamına gelmemektedir. Bazı toplumlarda globalleşmiş ürünler tüm topluma değil sadece üst tabakanın erişimine açıktır. Küreselleşme aynı zamanda Amerikanlaşma anlamına gelerek toplumlardaki nezaket kurallarını ve nezaketsiz davranışların bir bütünü olarak diğer toplumlarda yansıma bulmasına neden olmaktadır.	Negatif
Qin ve He (2013)	Ekonomi	Dünya Bankası verilerine yönelik olarak G10 ülkelerinin enflasyon etkilerine ilişkin senaryolar belirlenmiştir. Enflasyon modellerine ait test istatistikleri yapılmıştır. Bulgulara göre, enflasyonun İtalya için saptırıcı etkisi, İngiltere için ihmal edilebilir bir etkisi bulunurken Fransa, Belçika ve Kanada için dalgalanma etkisi bulunmaktadır.	Negatif
Paliwoda (2012)	Sosyoloji	Özetle, yılda bir kez toplanan IMP araştırmacıları 'küreselleşmenin ağ ve ilişki dinamiklerine etkisi' teması altında bir araya gelerek günümüz için dinamik piyasaların küresel gerçekliği, değişim, adaptasyon ve değişiklikler üzerinde görüş bildirmişlerdir.	Pozitif/Nötr
İsmail ve Tin (2012)	Sosyoloji	Araştırma bulgularına göre, küreselleşen Malezya'da aylık ücret, çalışma dışı gelir ve çocuk sayısının kadın işgücü arzını olumlu ve pozitif yönde etkilerken yabancı işçileri olumsuz etkilemektedir. Küreselleşen Malezya'da yabancı işçilerin varlığı Malezyalı kadınların işgücü arzı üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Bu nedenle Malezya özellikle yerli halkın üretim ve hizmet sektörleri gibi halkın çalışmaya istekli olduğu sektörlerde yabancı istidamını kontrol altında tutmalıdır.	Negatif/Pozitif
Mak vd. (2012)	Sosyoloji Turizm Gastronomi	Araştırmada, küreselleşmenin yerel gastronomiye karşı bir tehdit unsur olarak ele alınmış yerel gastronomik ürünlerin ve gastronomik kimliklerin yeniden canlandırılması için öneriler sunulmuştur. Küreselleşmenin sonucu olarak yerel mutfakları deneyimleme ve aşına olma etnik mutfaklara olan ilgiyi arttırarak farklı etnik gastromi ürünlerine ilişkin açılan riski azaltabilir.	Negatif/Pozitif
Zakaria ve Fida (2011)	Sosyoloji	Bulgulara göre, Pakistan'daki ticaret serbestisi ile kadınların gelişimi arasında globalleşmeye paralel olarak pozitif bir ilişki vardır. Ayrıca kadınların kalkınması üzerinde yabancı doğrudan yatırımların ve özel sektör kredisinin olumlu etkileri görülmektedir. Özel yatırımlar ise, kadınların gelişimini olumsuz etkilemektedir.	Negatif/Pozitif
Akhter ve Barcellos (2011)	Ekonomi Pazarlama	Bulgulara göre, küreselleşmeyle birlikte Brezilya pazarına Çinli firmalar giriş yapmasıyla bu durum Brezilya pazar bağları önemli ölçüde değişmiştir. Böylelikle Brezilyalı yöneticiler üretimden müşteri odaklılığına, marka değerine önem vermeye başlayarak ve yeni ürünler geliştirmek ve pazara sunduklarını farklılaştırarak pazardaki değişikliklere refleks göstermişlerdir.	Pozitif
Gupta (2011)	Ekonomi Pazarlama	Bulgulara göre, yabancı markalara ve tüketici kültürleşmesine yönelik eğilimler konusunda çeşitli demografik özellikler arasında anlamlı farklılıklar ortaya çıkmıştır. Küreselleşen Hindistan'da yabancı markalara yönelik yakınlık Hintliler arasında tüketici kültürünü etkilemektedir. Yaş, gelir ve eğitim düzeyi gibi çeşitli demografik özellikler bu ilişki üzerinde etkilidir.	Pozitif/Nötr
Rosnon vd. (2010)	Ekonomi	Film endüstrisinde meydana gelen küreselleşme ülkeleri farklı düzeyde ve farklı derece etkilemiştir. Gelişmekte olan ülkeler yerli film endüstrilerini başarılı bir şekilde geliştirerek küreselleşmeye yanıt verebilmekte; Arjantin, Brezilya ve Meksika gibi film endüstrisinin küresel baş aktörleri haline gelmektedir. Ancak az gelişmiş veya gelişmekte olan diğer ülkeler küreselleşme ile birlikte kendi yerli film endüstrilerini ayakta tutabilmek için mücadele etmek zorunda kalmışlardır. Malezya'da küreselleşme ile birlikte filmler kültürel bir araç olmaktan çıkıp metalaşmıştır.	Pozitif/Negatif
Burnett ve Huisman (2010)	Sosyoloji Eğitim	Araştırmada, bazı yükseköğretim kurumlarının küreselleşmeye ve özellikle de küreselleşmenin örgüt kültürünü nasıl ve neden etkilediğini odaklanmaktadır. Sonuç olarak Kanada üniversitelerinin arasında benzerle birlikte birçok farklılıklar bulunmuştur. Bu çeşitlilik üniversiteler arasında uygulanan politikalar, kurumsal özellikler, ortamlar ve kurum kültürü açısından farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Globalleşmeye bir yanıt olarak kültürler ile uluslararasılaşma faaliyetlerine yönelik stratejik yaklaşımlar arasında açık bir bağlantı ortaya çıkmıştır. Küreselleşme ile birlikte üniversiteler farklı düzeylerde uluslararası öğrenci alımını, fakülte personeli ve öğrenci hareketliliğini, uluslararası araştırmaları, uluslararası iş birliğini ve uluslararası müfredatlarını desteklemektedir.	Pozitif
Zhou (2010)	Ekonomi	Küreselleşme, firmaların çıktılarını ve fiyat seviyelerini etkilemektedir. Fiyat seviyelerinin değişmesi verim düzeyi düşük firmaların yok olmasına ve ortalama firma büyüklüğünün artmasına yol açar. Araştırmanın bakış açısına göre ülkeler benzer özellikte olsa da sabit bir üretim maliyeti olmamasına rağmen küreselleşme tüm ülkeler için fayda sağlayabilmektedir.	Pozitif
Shah (2009)	Sosyoloji	Gün geçtikçe globalleşen Hindistan'da genç Hintliler, aileleri söz konusu olduğunda gelenekselciliğin kollektif değerlerini korumakta ancak iş söz konusu olduğunda daha az kollektivist davranmaktadır.	Negatif

Awuah ve Amal (2009)	Ekonomi	Firmaların rekabet gücünü etkileyen gelişmiş bir çerçeve oluşturularak yenileşim (inovasyon) kurumsal öğrenme ve uluslararasılaşma ile ilgili yeteneklerin artırılması gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır. Globalleşen dünyada firmaların kaynaklara erişimi yenileşim faaliyetlerinde bulunmaları ve dış pazarlara açılmaları açısından hükümet ve sivil toplum kuruluşları ile iyi ilişkiler kurmaları gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır.	Pozitif
Ukper ve Slabbert (2009)	Sosyoloji	Araştırma öngörülerine göre, mevcut küreselleşme global işsizlik sorununu körüklemekte bununla birlikte toplumdaki eşitsizlik ve yoksulluk düzeylerini arttırmaktadır.	Negatif
Dummer ve Cook (2008)	Sosyoloji Sağlık	Kentsel ve kırsal alanlardaki zengin ve fakir ülkeler arasındaki eşitsizliğe bağlı olarak küreselleşme Çin ve Hindistan'da sağlık ve sağlık hizmetleri alanlarında gün geçtikçe artan eşitsizlikleri körüklemekte ve arttırmaktadır.	Negatif
Higgins-Desbiolles (2008)	Sosyoloji Turizm	Araştırma, kapitalist küreselleşmeye alternatif olacak globalleşme türlerine ilişkin değerlendirme sunmakta ve alternatif turizmin daha adil ve sürdürülebilir küreselleşme biçimleri için katalizör olma potansiyeline odaklanmaktadır. Araştırma sonuç ve öngörülerine göre, globalleşme çeşitliliğinin sağlanması için ekoturizm, sürdürülebilir turizm gibi alternatif turizm türlerinin değerlendirilmesi gerektiği öne çıkmaktadır.	Pozitif
Barton ve Murray (2008)	Ekonomi	Araştırmanın sonucuna göre, son 25 yılda Şili'de gelenekçi olmayan tarımsal ihracatın gelişimi yerel ve bölgesel ekonomileri radikal bir şekilde yeniden yapılandırmakta, zenginliği bölgesel olarak yoğunlaştırmakta, sosyal farklılaştırmayı arttırmakta ve çevresel sürdürülebilirliği tehdit etmektedir.	Negatif
Lee (2007)	Sosyoloji	Sosyokültürel küreselleşmeyle birlikte Asya toplumlarında batı kültürü ve yeme içme alışkanlıklarının yaygınlaştığı ve buna bağlı olarak Asya kültürlerinde şarap tüketiminin artış gösterdiği ortaya çıkmıştır. Öte yandan Asya toplumları yabancı kültürlerle ait ürünleri daha çok satın alma eğilimi göstermekte ve daha çok ithal içki tüketme istegindedir. Ekonomik küreselleşme ile birlikte Asya ülkelerinin şarap ithalat kotaları düşmüş bu sayede globalleşme Asya ülkelerinde hız kazanmasını sağlamıştır. Asyalı tüketiciler teknolojik küreselleşme ile birlikte ithal şarap ve şarap ürünlerine ait bilgilere daha kolay erişir hale gelmiştir; bu durum Asyalıları daha çok içki tüketmeye teşvik etmiştir.	Negatif/Nötr
Neumayer ve Soysa (2007)	Sosyoloji	Makalede kadınlara karşı ekonomik ayrımcılık, zorla ve zorunlu çalıştırılma durumlarıyla ilgili temel haklar ele alınmaktadır. Küreselleşme ile birlikte kadınlar erkeklere göre daha fazla ekonomik dezavantaj riski ile karşı karşıya kalmaktadır. Kadınlar küreselleşmenin getirdiği rekabetçi baskıyla zorunlu işgücü haline gelmekte, insan haklarına ve çalışma haklarına uymayan şartlarda çalışmaktadır. Aynı zamanda küreselleşme daha kolay ve ucuz seyahat, iletişim imkânları sunarak gelişmiş ülke insanların seyahat trafiğini arttırmış; ekonomik ayrımcılığa maruz kalan kadınlar hem bedensel hem de psikolojik olarak yıpranan ve metalaşan bireyler haline gelmiştir.	Negatif
Perucic (2007)	Turizm Ekonomi Pazarlama	Küreselleşme kruvaziyer turizme olan talebi artırarak 1985-2005 yılları arasında mavi yolcu sayısında %13,9'luk bir büyüme gerçekleşmiştir. Kruvaziyer firmaları küreselleşme ile birlikte farklı pazarlara yönelmişlerdir. Küreselleşme mavi yolculuğa olan talebi ve yolcuların coğrafi ve sosyo-ekonomik profillerini, seyahat motivasyonlarını etkilemiştir. Bununla birlikte uzun ve pahalı mavi yolculuklardan ziyade daha kısa ve ekonomik fiyatlı mavi yolcuları alma eğilimini arttırmıştır. Ayrıca mavi yolculukta genç yolcuların (25-39 yaş arası) sayısı geçmişten günümüze artış göstermiştir. 2006 yılında ortalama 60 yaş ve üzeri mavi yolcu sayısı %31'den %22'ye düşmüş, 40-50 yaş arası mavi yolcu sayısı ise %35'den %48'e yükselmiştir.	Pozitif
Murray (2006)	Ekonomi Tarım Ekonomisi	Makale küreselleşmenin Şili'nin geleneksel olmayan tarımsal ihracat sektöründeki etkilerine odaklanmaktadır. Küreselleşme Şilili köylülerin geçim kaynakları için tehlike oluşturmaya başlamış, ekonomik olarak hayatta kalmalarını zorlaştırmıştır. Globalleşme etkisinde kalan Şili'nin neoliberal ekonomik politikası benimsemesi sonucu köylülerin yerel ekonomisi küresel olarak düşüşü son 20 yılda hızlanmıştır.	Negatif
Koivusalo (2006)	Ekonomi Sağlık	Bu makale ekonomik küreselleşmenin sağlık ve sağlık politikalarını nasıl etkilediğine odaklanmıştır. Ekonomik küreselleşme hali hazırda sağlık önlemlerinin ve kullanılan materyallerdeki kalitenin yeterli düzeyde olmasını gerektirmektedir. Dünya üzerinde ani olarak ortaya çıkan sars gibi salgın hastalıkların önlenmesi için daha etkin sağlık koruma sistemlerinin kurulmasını gerektirmektedir. Bu durum globalleşmenin doğrudan olmayan olumlu bir faydasıdır. Küreselleşme ile birlikte ilkelerin sağlık politikalarında ve sağlık stratejilerinde önemli gelişmeler yaşanmıştır. Ancak ekonomik globalleşme kamu bütçelerinde veya sağlığa ayrılan limitli bütçeli ülkelere baskı oluşturmaktadır. Bu nedenle hükümetler sağlık için kaynak arayışı yoluna gitmektedir. Küreselleşme fakir ile zengin	Negatif/Pozitif

		arasında kaliteli sağlık hizmetlerine erişim açısından farklılık yaratmaktadır.	
Kaplan (2006)	Sosyoloji Gastronomi	Küreselleşme ile toplumlar, farklı kültürlerle ait yiyecek ve içecekler açık hale gelerek bunları tüketme eğilimi göstermiştir. Bu durum özellikle orta sınıf ve küresel kozmopolitanizmle bağlantılı olan genç nüfus tarafından tecrübe edilmiştir. Tanzanya’da yeni kültürlerle ait yiyeceklerin topluma entegresi toplumun sınıfında, bulunduğu bölgeye ve ait olduğu kültüre göre farklılık göstermektedir. Hindistan’ın Chennai bölgesindeki orta sınıf kendilerini Tamil/Hintli olarak ifade etmesine rağmen aynı zamanda global dünya insanı olarak görmektedir. Bu sınıf geçim kaynaklarını kaybeden Hintli çiftçilere göre, serbest piyasa ekonomisine daha az karşı çıkma ve hükümetin gıda ithalatını daha az sorgulama eğilimi göstermektedir.	Negatif/Nötr
Rao vd. (2005)	Sosyoloji Ekoloji	Hindistan’da, küreselleşme yerel kültür üzerinde derin etkiler bırakmış ve hala etkileri devam etmektedir. Ancak farklı kültürel etnik gruplar küreselleşmenin etkisini farklı düzeyde hissetmektedir. Etki alanı geniş kültürler küreselleşme ile gelen değişimlere kucak açarken, küçük ölçekli kültürler baskılarla birlikte karşı çıkmalarına rağmen bu değişimi yavaş yavaş benimserler. Küreselleşmenin etkisinde kalan Hindistan’da yaşanan bir reform sonucunda hükümet özel mülkiyetleri devlet statüsüne almış ve kendi kontrolü altında tutmuştur. Bu durum projelerin hangi arazilerde yükselleceğinin devlet kontrolüne verdiğini biyoçeşitliliğe ağır darbe vurmuştur.	Negatif
Huynen vd. (2005)	Sosyoloji Sağlık	Araştırma kapsamında oluşturulan kavramsal modelin öngörüsüne göre, küreselleşme toplum sağlığını, ekolojiyi, sosyokültürel yapıyı etkilemiştir. Küreselleşme su güvenliği üzerindeki endişeleri de arttırmaktadır. Küreselleşme süreci ile hükümetler özelleştirme politikalarıyla su kaynaklarını, tehlikeye attığı düşünülmektedir.	Negatif
Miozzo vd. (2005)	Sosyoloji Çevre Teknoloji	Araştırma, üretim ve yenileşimin küreselleşmesi neticesinde teknolojinin çevre üzerindeki yapısal değişikliklerini incelemiştir. Öngörülere göre, küreselleşme gelecekteki bilgi teknolojisi, biyoteknoloji, nano teknoloji üzerinde etkili olarak ve bu durum endüstriyel sera gazlarının emisyon oranını değiştirecektir. Bu durum küreselleşmenin çevre üzerinde olumsuz etkiler yarattığını ortaya koymaktadır.	Negatif
Regmi vd. (2004)	Ekonomi	Kalite ve çeşitliliğe yönelik gelir odaklı talepler küresel olarak Akdeniz besin ürünlerine olan talebi arttırmaktadır. Beslenme etler, meyveler ve sebzeler gibi daha yüksek değerli ürünler ile paketlenmiş ürünlere doğru kaymaktadır. Globalleşme ile bu ürünlerdeki ticarete son yirmi yılda gelenekselci olmayan ihracatçıların ve ithalatçıların küresel pazarda giderek daha aktif hale gelmesiyle büyümüştür.	Pozitif/Nötr
Round ve Whalley (2004)	Sosyoloji	Globalleşme dört ülkede ilk başta yoksulluğu ve adaletsizliği azaltıyor gibi gözükse de daha sonraları Pakistan ve Bangladeş’teki yoksulluğun geçmişe oranla daha yüksek seviyede olduğu görülmüştür. Analizlerden ve literatürden elde edilen en önemli sonuç küreselleşme ve yoksulluk arasındaki ilişki konusundaki tartışmaların genel bir düzlemde ortaya çıkmasıdır. Buna göre, küreselleşme arasında yüzde yüz kesin bir doğrudan bağlantı yoktur ama ampirik bulguların birbirinden ayrılması zordur.	Negatif/Nötr
Gilbert ve Gilbert (2004)	Sosyoloji Sağlık	Makale, küreselleşme bağlamında Güney Afrika’daki sağlığa ilişkin birden fazla konuya odaklanmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte Güney Afrika siyasi değişimler geçirmiş aynı zamanda sağlıklarını tehdit eden birçok sorunla karşı karşıya kalmışlardır. Bunların başında HIV (AIDS) virüsü gelmektedir. HIV/AIDS salgını, Güney Afrika’nın en baskın sağlık sorunları arasındadır. Globalleşme, uluslararası sağlık politikalarında makro ekonomik baskılarda ilaç endüstrisinde çok uluslu şirketlerin büyümesi ve tıbbi çoğulculuk üzerinde etkilidir.	Negatif
Forrest vd. (2003)	Sosyoloji	Globalleşme ile ortaya çıkan protopostmodernizm, sosyal heterojenliği ve çeşitliliği ortaya çıkararak göç etmeye meyilli azınlık toplulukların oluşmasını sağlamıştır. Böylelikle fazla etnik kökenlere sahip küçük toplumlardan oluşan heterojen şehirler ortaya çıkmıştır. Küreselleşme tüm dünyada ülkelerin göç politikalarında değişimlere neden olmuş bu bağlamda Avustralya azınlık halindeki göçmenlerin yaşadığı bir ülke olmuştur. Küreselleşmenin sonucu olarak Sydney ve Melbourne göç eden toplumların yaşamakta olduğu küçük mahalleler karışık azınlıkların yaşadığı yerleşim yerleri asimile olmuş halkların yaşadığı bölgeler ev sahipliği yapmaktadır. Son olarak globalleşme bu iki kentte İtalyan, Alman, Yunan, Hint, Çinli azınlıkların yaşadığı bölgeler olmuştur.	Negatif/Nötr
Hunt (2003)	Ekonomi Ekoloji	Makale, ticaret ve yatırımların Pasifik Adası deniz kaynakları üzerindeki etkiye odaklanmaktadır. Küreselleşme ile artan balıkçılık faaliyetleri ve yeni teknolojiler ton balığı soyunu tehdit altına almaktadır. Küreselleşme aynı zamanda kıyıda deniz kaynaklarının sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir. Küreselleşme ile birlikte Pasifik ada ülkelerinde çevresel sorunlar ortaya çıkacak, önümüzdeki	Negatif

		yüzyıl içerisinde deniz seviyesinin artmasına bağlı olarak küçük adalardaki arazi alanları azalacaktır. Atmosfer üzerindeki etkiler neticesinde mercan kayalıkları/resifleri küreselleşmenin etkisi altında kalacaktır.	
Bigsten ve Durevall (2003)	Sosyoloji Politika	Afrika ülkeleri küreselleşen dünyaya ayak uydurmak ve globalleşmenin nimetlerinden faydalanmak için yapısal ekonomik reformlar uygulamaya başlamıştır. Ekonomik önlemler arasında ticari liberalleşme, döviz piyasasının kurulması, iç pazarların ve finans sektöründe yeni düzenlemeler yapılması, kamu bütçelerinin gözden geçirilmesi, kamu kurumlarının özelleştirilmesi, bütçe dengesizliklerin ortadan kaldırılması, vergi reformları ve kamu reformlarının uygulamaya konulmasıdır.	Pozitif
Asgary ve Walle (2002)	Sosyoloji Beslenme	Globalleşme sosyolojik olarak doğu ve batı toplumlarında değişimleri kapı açmıştır. Tarihi olarak her ne kadar doğu kültürleri zengin tarihlerinden ötürü batı toplumların etkisi altına almış olsalar da küreselleşen dünyada batı, aslında doğuya ait olanı farklı şekilde biçimlendirerek tekrar sunmaktadır.	Negatif
Frenk ve Dantes (2002)	Sosyoloji Sağlık	Küreselleşme sağlığın yanı sıra insan faaliyetlerini farklı açılardan etkilememektedir. Sağlık hizmetleri hakkında bilgi paylaşımını kolaylaştırmaktadır. Sağlıklı olmaya duyulan istek küreselleşen dünyanın farklı bölgelerinde ve dinlerde birleştirici faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Dışlama, eşitsizlik, yerel kültüre karşı duyarsızlık küreselleşmenin karanlık yüzüdür.	Pozitif
Zhu (2002)	Ekonomi	Küreselleşme Singapur'un endüstriyel olarak yeniden yapılanmasını sağlayarak ülkeye küresel üretim için Güney Doğu Asya'daki önemli bir koordinasyon ve hizmet merkezi olma rolünü elde etme fırsatı sağlamıştır.	Pozitif
Abeles (2001)	Sosyoloji Eğitim	Küreselleşme ile birlikte üniversiteler ve eğitim kurumları gelenekselci yapılarından sıyrılarak kurumsallaşmış ve uluslararasılaşmıştır. Bununla birlikte standart giriş sınavları yerine yeterliliğe dayanan öğrenci alımları metodlarını uygulamaya koymayı tasarlamışlardır.	Pozitif
McMichael (2001)	Sosyoloji Tarım	Küreselleşme ile birlikte fast food endüstrisi dünyada hız kazanmıştır. Ucuz, yağsız ete ihtiyaç duyan fast food endüstrisi küreselleşme ile birlikte sığır eti endüstrisinin ikiye bölünmesine neden olmuştur: yüksek değerli besi sığırlarının kesimi ve geleneksel olarak otla beslenen sığırların kesimi.	Pozitif
Ganguly-Scrase ve Scrase (2001)	Ekonomi	Hindistan ekonomisinin küreselleşmesi sosyal hayatı dramatik olarak etkilemiştir. Hindistan hükümeti tam tersi zıt etki yaratacağını düşünen Marjinal grupların itirazına rağmen tüm nüfus için faydalar sağlayacağını öne sürerek ekonomik küreselleşme politikalarını hayata geçirmiştir. Liberalleşme ile eşit olmayan bölgesel kalkınma, ücret eşitsizlikleri ortaya çıkmış globalleşmenin Hindistan'ın alt gelir grubuna ait tabakalarına çok sayıda fayda sağlamadığı ortaya çıkmıştır.	Negatif
Thapisa (2000)	Sosyoloji	Araştırmada globalleşmenin Afrika ülkeleri üzerinde ortaya çıkan etkileri irdelenmiştir. Güney Afrika'da küreselleşmenin faydası olarak iletişim sistemleri gelişerek bilgi ağının genişlediği görülmüştür. Globalleşmenin bir başka faydası olarak GSM operatörleri kurularak yerel iletişim sorunları ortadan kalkmıştır.	Pozitif
Yach ve Bettcher (2000)	Sosyoloji Tütün Tüketimi	Tütün ticaretinin pazarlanmasının üzerine yapılan araştırmaların ve tütün ticaretinin globalleşmesinin dünya sağlığına tehdit unsuru oluşturduğu ortaya çıkmıştır. Araştırma globalleşmeyi iki ucu keskin bir kılıca benzetmiştir. Sigara şirketleri yüksek düzeyde üretim miktarlarına ulaşmak ve karlılığı arttırmak için küreselleşmeyi bir avantaj olarak kullanmışlardır. Tütün endüstrisinde yeni pazarların açılması ve globalleşmeye toplum sağlığını ve çevreyi tehdit altına aldığından hükümetlerin yasal düzenleme yapmalarına yol açmıştır. Böylelikle sonuç olarak, tüm dünyaca tanınan ve tüketilen sigara markaları ve global sigara tüketicileri üremiştir.	Negatif
McPhee ve Nohr (2000)	Sosyoloji Eğitim	Eğitimde küreselleşmenin ortaya çıkmasıyla öğrenciler yüz yüze eğitim deneyiminden mahrum kalmakta gerçek öğrenci ve öğretmenlere tanışma fırsatı bulmadan uzun yıllar sonucunda eğitimlerinin tanımlamaktadırlar. Bunun sebebi küreselleşmeyle birlikte eğitim internet ortamında veya uzaktan eğitim yoluyla sunulmasıdır. Bu durum eğitimde karşılıklı etkileşimi, kültürel alışverişi, iş birliği, geri bildirimini minimum düzeye düşürmektedir.	Negatif
McLaughlin (1999)	Sosyoloji Eğitim	Globalleşme ile birlikte Japon toplumunda eğitimde uluslararasılaşma çabaları ortaya çıkmış öğrenciler yabancı dil öğretimine yönetilmiş, eğitimde bilgisayar ve internet kullanımı teşvik edilmiş, yüksek kaliteli yazılımlar hayata geçmiş ve yabancılara Japon dilini öğrenmeye teşvik edici uygulamalar başlatılmıştır.	Pozitif
Scheid (1999)	Sosyoloji Tıp	Geleneksel Çin tıp uygulamaları 2000'li yılların başında küreselleşerek tüm dünyada yaygınlaşmıştır. 3000 hastanenin yanı sıra Batı ülkelerinde hastanelerin %95'inden fazlasında Çin tıp uygulamaları yapan tam teşekküllü koğuşlar ve poliklinikler açılmıştır. Bu tıbbi küreselleşme Çin kültürünün farklı toplumlara aktarılmasına sağlamıştır. Ancak bu uygulamaların ehli kişiler tarafından yapılmaması global sağlık sorunları yaratmaktadır.	Pozitif/Negatif
Panini (1999)	Ekonomi	Karnatakali çiftçiler küreselleşme ile birlikte tarımsal ticaret yapan firmalar sayesinde gelir elde etmeye başlamışlardır. Bu durum	Pozitif

	Tarım	onların pazardaki değişiklikler ve iklim koşulları konularında teknik uzman ve bilim adamlarına bağlanmasına neden olmuştur. Bununla birlikte küreselleşme başarılı olursa Hindistan'da piyasa liberizasyonunun güçlerini kullanacak kurumlar inşa etmenin gereklerinin ortaya koymuştur.	
Faulkner ve Walmsley (1998)	Turizm	Çalışmada, küreselleşme bakış açısıyla Avustralya'ya olan turist akışı incelenmiş. Küreselleşmeyle ortaya çıkan ekonomik, sosyal, kültürel değişimler en açık bir biçimde turizmde kendini göstermiştir. Turizm estetiğinin metalaştığı bir alan olarak görülmüştür. Asya Pasifik ve ülke içinde meydana gelen gelişmeler ve küreselleşme Avustralya ekonomisinde turizmin önemini arttırmış ve turizmde gecelik konaklama sayısını artırarak büyümeyi sağlamıştır.	Pozitif
Mittelman (1998)	Sosyoloji Politika	Araştırma kapsamında, küreselleşme karşıtı stratejiler tanımlanmış, küreselleşmeye karşı olan güçlerin etkisi değerlendirilmiştir. Küreselleşme sonucunda ortaya çıkan olumsuz sonuçlar için görüşler irdelenmiştir.	Negatif
Smeral (1998)	Sosyoloji Politika	Globalleşmenin gün geçtikçe artan baskısı Avrupa turizm endüstrisinde faaliyet gösteren küçük ve orta çaplı işletmeler üzerinde büyük etkiler yaratmaktadır. Tedarikçilerin artık tüm dünyada faaliyet gösteriyor olması, ulaşım maliyetlerinin düşmesi ve yeni destinasyonların ortaya çıkması geleneksel destinasyonlardaki KOBİler üstündeki baskı unsuru oluşturmaktadır. Bu nedenle ekonomileri turizme bağlı Avrupa ülkelerinde turizmin tekrar gelir ve istihdam kaynağı haline gelmesi için hangi önlemlerin alınması ve hükümet ve özel sektörün hangi rolü üstlenmesi gerektiği ele alınmıştır.	Negatif
Bell (1997)	Sosyoloji	Avustralya'da ekonomik gelişmenin son yıllarda hız kazanması ülkenin uluslararası ekonomik politikaları ve uygulamalarında değişimler yaratmıştır. Finansal pazarlamanın büyük bir çoğunluğu tamamen küreselleşmiştir. Bu durum ekonomide bağımsızlaşmanın önünü kesmiş ve ülkeleri neoliberal makroekonomik politikalar uygulamaya zorlamıştır.	Negatif
Raaij (1997)	Pazarlama Sosyoloji	Pazarların küreselleşmesi aynı zamanda ürünlerin, markaların ve reklamların küreselleşmesine yol açmıştır. Küresel promosyon kampanyaları yüksek düzeyde standardizasyona neden olmuştur. Bu standardizasyon dünyadaki farklı kültürlerle çatışmaya başlamıştır.	Negatif
Archibugi ve Michie (1997)	Ekonomi	Küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan teknolojik gelişmeler sınırları ortadan kaldırmıştır. Global dünyada yaygınlaşan internet sayesinde ülkeler yabancı yatırımlar çekmeye başlamış ve küresel pazarlar ortaya çıkmıştır.	Pozitif

SONUÇ

Küreselleşme, kültürler arasında etkileşim sağlayarak pek çok kültürde önemli değişimler yaratmıştır. Birbirinden etkilenen toplumların gastronomik açıdan mutfak kültüründe değişimler olabildiği gibi nezaket anlayışlarında da farklılıklar yaşanmıştır. Çalışma hayatındaki cinsiyet farklılıkları neticesinde, küreselleşme süreci kimi ülkelerde kadınlara fayda sağlarken, kimi ülkelerde kadınları zor şartlarda çalışmaya itmiştir. Batılı insan modeli küreselleşmeyle yayılarak, kimi toplumlar için idol olarak görülürken, kimi etnik gruplar tarafından ise karşı çıkmıştır. Sosyolojik boyutuyla küreselleşme, evlilik ve aile yaşantısında da değişimler yaratmıştır. Küreselleşme ile birlikte sınırlar ortadan kalkmış, sınırsız bir dünya doğmuştur. Araştırma kapsamında çözümlenen çalışmalar, farklı ülkelerdeki küreselleşmenin sosyolojik ve ekonomik sonuçlarını ortaya koyarak söz konusu öngörü ve düşünceleri destekler nitelikte bulgular elde etmiştir. Küreselleşme firmaların rekabet güçleri üzerinde etkiler ortaya koyarak yapısal olarak onları değişime zorlamıştır. Buna paralel olarak geleneksel anlayıştan ve alışlagelmiş formlardan sıyrılarak kendini yenilemek zorunda kalan firmalar, kurumsal öğrenme ve inovasyon (yenileşim) ve uluslararasılaşma ile ilgili yeteneklerini geliştirerek, rekabet gücünü ve pazar payını artırıcı ileriye dönük modern stratejiler belirlemek durumunda kalmışlardır. Bununla birlikte ekonomik küreselleşmeye ayak uydurmayı ve dış pazarlara açılmayı hedefleyen vizyoner firmaların hükümet ve sivil toplum kuruluşları ile doğrudan iyi ilişkiler kurmaları gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır (Awuah ve Amal, 2009). Ekonomik olarak küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelerde olumlu etkiler ortaya çıkardığı görülmüştür. Örneğin, ekonomik boyutta küreselleşme Singapur'un endüstriyel olarak yeniden yapılanmasını sağlayarak ülkeye küresel üretim için Güney Doğu Asya'daki önemli bir koordinasyon ve hizmet merkezi olma rolünü elde etme fırsatı sağlamıştır (Zhu, 2002). Gün geçtikçe dünya sahnesinde önemli ticari aktörler arasında rolünü almaya başlayan Hindistan'da ekonomik küreselleşme sosyal hayat üzerinde etkiler ortaya çıkarmıştır. Hindistan hükümeti küreselleşmenin olumsuz sonuçlar doğuracağı fikrini destekleyen marjinal grupların itirazlarını dikkate almamış ve küreselleşmenin tüm nüfus için faydalar sağlayacağını öne sürerek ekonomik küreselleşme politikalarını hızlı bir şekilde hayata geçirmiştir. Neticede Hindistan'da liberalleşme ile eşit olmayan bölgesel kalkınma, ücret eşitsizlikleri ortaya çıkmış globalleşmenin Hindistan'ın alt gelir grubuna ait tabakalarına çok sayıda fayda sağlamadığı ortaya çıkmıştır (Ganguly-Scrase ve Scrase, 2001). Latin Amerika ülkesi olan Şili'de ise, gelenekçi olmayan tarımsal ihracatın gelişimi yerel ve bölgesel ekonomileri radikal bir şekilde yeniden yapılandırmakta, zenginliği bölgesel olarak yoğunlaştırmakta, sosyal farklılaştırmayı arttırmakta ve çevresel sürdürülebilirliği tehdit etmektedir (Barton ve Murray, 2008).

Küreselleşmeyle birlikte sosyolojik ve ekonomik sınırların ortadan kalkmasıyla dünya üzerinde bir dizi değişiklikler yaşanmıştır. Yaşanan değişiklikler sosyolojik açıdan kimi toplumları derinden etkileyerek aile yaşantılarında yenilikler yaratmıştır. Örneğin Al-Ammari ve Romanowski (2016) yaptıkları çalışma sonucunda, Körfez ülkelerinin küreselleşme ile birlikte hızlı bir modernleşme sürecine girdiğini ve modernleşmenin etkisiyle Körfez ülkelerinde aile yapılarında radikal değişikliklerin yaşandığı sonucuna ulaşmıştır. Yaptıkları çalışmanın sonucunda göre, Katar toplumunda Müslüman bir erkeğin Hristiyan bir kadınla evlenmesine olumlu bakılırken, Müslüman bir kadının Hristiyan bir erkekle evlenmesine olumsuz bakılmaktadır. Sifianua (2013) ise, küreselleşmenin günümüzün sosyo-kültürel gerçekliğinin ekonomik, politik, sosyal ve kültürel değişimlerdeki nezaket ve nezaketsizlik ifadelerini ne ölçüde etkilediğini belirlemek amacıyla yaptığı çalışma sonucunda, küreselleşme olgusunun bazı ülkelerde Amerikanlaşma anlamına gelerek toplumlardaki nezaket kurallarını ve nezaketsiz davranışların bir bütünü olarak diğer toplumlarda yansıma bulmasına neden olduğunu ifade etmiştir. Eğitim açısından küreselleşmeyi değerlendiren McPhee ve Nohr (2000) ise, küreselleşmenin ortaya çıkmasıyla, öğrencilerin yüz yüze eğitim deneyiminden mahrum kaldıklarını, gerçek öğrenci ve öğretmenlerle tanışma fırsatı bulamadan uzun yıllar sonucunda

eğitimlerini tamamladıklarını belirterek, bunun sebebinin küreselleşmeyle birlikte eğitimin internet ortamında veya uzaktan eğitim yoluyla sunulması olduğunu açıklamışlardır. Bu açıdan bakıldığında küreselleşmenin eğitimde karşılıklı etkileşimi, kültürel alışverişi, iş birliği ve geri bildirimini minimum düzeye düşürdüğü sonucuna varmışlardır. Yeme içme kültürü açısından, Lee (2007) küreselleşmeyle birlikte Asya toplumlarında batı kültürü ve yeme içme alışkanlıklarının yaygınlaştığını ve buna bağlı olarak Asya kültürlerinde şarap tüketiminin artış gösterdiğini ortaya çıkarmıştır. Öte yandan Asya toplumlarının yabancı kültürlerle ait ürünleri daha çok satın alma eğilimi göstermekte ve daha çok ithal içki tüketme isteğine sahip olduklarını göstermesi çalışmanın bir diğer sonucudur.

Perucic (2007), küreselleşmenin olumlu etkilerine dikkat çekerek kruvaziyer turizmde meydana gelen değişimleri ele almıştır. Bulgulara göre, küreselleşme kruvaziyer turizme olan talebi arttırarak 1985-2005 yılları arasında mavi yolcu sayısında %13,9'luk bir büyüme sağlamıştır. Kruvaziyer firmaları, küreselleşme ile birlikte farklı pazarlara yönelmişlerdir. Küreselleşme, mavi yolculuğa olan talebi ve yolcuların coğrafi ve sosyoekonomik profillerini, seyahat motivasyonlarını etkilemiştir. Bununla birlikte, uzun ve pahalı mavi yolculuklardan ziyade daha kısa ve ekonomik fiyatlı mavi yolcuları alma eğilimini arttırmıştır. Perucic'in bulguları her ne kadar olumlu bir tablo ortaya koysa da, alanyazında küreselleşmenin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini ortaya koyan çalışmalara da rastlanmaktadır. Ticaret ve yatırımların Pasifik Adası deniz kaynakları üzerindeki etkisini ele alan Hunt'a (2003) göre, küreselleşme ile artan balıkçılık faaliyetleri ve yeni teknolojiler, ton balığı soyunu tehdit ederek, kıyadaki deniz kaynaklarının sürdürülebilirliğini tehlikeye atmaktadır. Bu araştırmanın ortaya koyduğu öngörülere göre, küreselleşme ile birlikte Pasifik ada ülkelerinde çevresel sorunlar ortaya çıkacak, önümüzdeki yüzyıl içerisinde deniz seviyesinin artmasına bağlı olarak küçük adalardaki arazi alanları azalacaktır. Atmosfer üzerindeki olumsuz etkiler neticesinde mercan kayalıkları/resifleri küreselleşmenin etkisi altında kalacaktır. Öte yandan Miozzo ve arkadaşlarına (2005) göre, küreselleşme gelecekteki bilgi teknolojisi, biyoteknoloji, nano teknoloji üzerinde etkili olarak ve bu durum endüstriyel sera gazlarının emisyon oranını değiştirecektir. Solarin ve arkadaşları (2017) Malezya'da yaptıkları bir çalışma sonucunda küreselleşmenin etkisiyle ülkenin gün geçtikçe tarım toplumundan, enerjisi daha yoğun olan sanayileşme sürecine doğru gittiğini ve bunun sonucunda da küreselleşme düzeyi attıkça hava kirliliği düzeyinin de artış gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Bu durum, küreselleşmenin çevre üzerinde olumsuz etkilere yol açtığına işaret etmektedir.

Yapılan araştırmada belirlenen amaç doğrultusunda, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerine dikkat çekilmiş bu bağlamda dünyanın farklı bölgelerinde yapılan çalışmaların bulguları ve sonuçları değerlendirilerek teorik çıkarımlarda bulunulmuştur. Küreselleşmenin ekonomik veya sosyolojik açıdan olumlu veya olumsuz etkilerinin ülkeden ülkeye değiştiği, ekonomik açıdan gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde farklı etkiler bıraktığı görülmüştür. Bundan sonraki yapılacak çalışmalarda, küreselleşmenin ekonomik ve sosyolojik etkilerinin dışında politik, siyasi, teknolojik, ve ekolojik olmak üzere diğer etkilerine bakılabilir. Yapılan araştırmada iki veri tabanı ele alınmıştır. İleride yapılacak bir araştırmada ikiden fazla veri tabanı kullanılarak çalışma genişletilebilir veya farklı veri tabanları araştırılarak ortaya çıkan sonuçlar karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Abeles, T. P. (2001), "The Impact of Globalization". *On the Horizon*, 9(2), 2-4.
- Akhter, S. H. and Fernando Pinto Barcellos, P. (2011), "Can Brazilian Firms Survive the Chinese Challenge? Effects of Globalization on Markets, Strategies, and Performance". *European Business Review*, 23(5), 502-523.
- Al-Ammari, B. and Romanowski, M. H. (2016), "The Impact of Globalisation on Society and Culture in Qatar". *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, 24(4).

- Anderson, K. (2014), "Globalisation and Agricultural Trade". *Australian Economic History Review*, 54(3), 285-306.
- Archibugi, D. and Michie, J. (1997), *Technology, Globalisation and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Ariely, G. (2017), "Global Identification, Xenophobia and Globalisation: A Cross-national Exploration". *International Journal of Psychology*, 52(S1), 87-96.
- Asgary, N. and Walle, A. H. (2002), "The Cultural Impact of Globalisation: Economic Activity and Social Change". *Cross Cultural Management: An International Journal*, 9(3), 58-75.
- Asongu, S. A. (2016), "Rational Asymmetric Development: Transfer Mispricing and Sub-Saharan". *Economics and Political Implications of International Financial Reporting Standards*, 282-302.
- Ateş, D. (2006), "Küreselleşme Ne Kadar Tek Boyutlu", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(5), 25-38.
- Auer, R. A. and Mehrotra, A. (2014), "Trade Linkages and the Globalisation of Inflation in Asia and the Pacific". *Journal of International Money and Finance*, 49, 129-151.
- Baffour Awuah, G. and Amal, M. (2009), "Impact of Globalization: The Ability of Less Developed Countries' (LDCs) Firms to Cope with Opportunities and Challenges". *European Business Review*, 23(1), 120-132.
- Barton, J. R. and Murray, W. E. (2008), "Grounding Geographies Of Economic Globalisation: Globalised Spaces in Chile's Non-Traditional Export Sector", 1980–2005. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 100(1), 81-100.
- Bell, S. (1997), "Globalisation, Neoliberalism and the Transformation of the Australian State. *Australian Journal of Political Science*, 32(3), 345-368.
- Berger, P. (1997), "Four Faces Of Global Culture". *Center For The National Interest* 49, 23-29. URL: <http://www.jstor.org/stable/42897064>, erişim tarihi: 01.04.2017.
- Bigsten, A. and Durevall, D. (2003), "Globalisation and Policy Effects in Africa". *The World Economy*, 26(8), 1119-1136.
- Boivin, N., Crowther, A., Prendergast, M. and Fuller, D. Q. (2014), "Indian Ocean Food Globalisation and Africa". *African Archaeological Review*, 31(4), 547-581.
- Bumbure, I. (2014), "Gelişen Ülkeler Üzerinde Küreselleşmenin Etkileri: Baltık Ülkeleri". Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü/ Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Burnett, S. A. and Huisman, J. (2010), "Universities' Responses to Globalisation: The Influence of Organisational Culture". *Journal of Studies in International Education*, 14(2), 117-142.
- Destefanis, S. and Mastromatteo, G. (2015), "The OECD Beveridge Curve: Technological Progress, Globalisation and Institutional Factors". *Eurasian Business Review*, 5(1), 151-172.
- Dummer, T. J. and Cook, I. G. (2008), "Health in China and India: a Cross-Country Comparison in a Context of Rapid Globalisation". *Social Science & Medicine*, 67(4), 590-605.
- Erdoğan, Z. (1999), "Küreselleşmenin İstihdama Etkileri". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 111-120.
- Eşkinat, R. ve Kutlu, E. (2002), "Dünya Ekonomisi", Anadolu Üniversitesi, Eğitim Sağlık ve Bil. Araş. Çalışmalar Vakfı Yayın No:50, Eskişehir.
- Faulkner, H. W. and Walmsley, D. J. (1998), "Globalisation and the Pattern of Inbound Tourism in Australia". *The Australian Geographer*, 29(1), 91-106.

- Fida, B. A. and Zakaria, M. (2011), "Democracy and Growth: a Case Study of Pakistan". *International Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 67.
- Forrest, J., Poulsen, M. and Johnston, R. (2003), "Everywhere Different? Globalisation and the Impact of International Migration on Sydney and Melbourne". *Geoforum*, 34(4), 499-510.
- Frenk, J. and Gómez-Dantés, O. (2002), "Globalisation and the Challenges to Health Systems". *BMJ: British Medical Journal*, 325(7355), 95.
- Ganguly-Scrase, R. and Scrase, T. J. (2001), "Who Wins? Who Loses? And Who Even Knows? Responses to Economic Liberalisation and Cultural Globalisation in India". *South Asia: Journal of South Asian Studies*, 24(1), 141-158.
- Giddens, A. (2000), *Elimizden Kaçıp Giden Dünya Küreselleşme Hayatımızı Nasıl Yeniden Şekillendiriyor?*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Gilbert, T. and Gilbert, L. (2004), "Globalisation and Local Power: Influences on Health Matters in South Africa". *Health Policy*, 67(3), 245-255.
- Göngen, M. A. (2013), "Küreselleşmenin Ekonomik Boyutu Küreselleşmeyi Yöneten Üç Ana Kurum: IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü", *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29, 117-134.
- Gupta, N. (2011), "Globalization Does Lead to Change in Consumer Behavior: an Empirical Evidence of Impact of Globalization on Changing Materialistic Values in Indian Consumers and Its Aftereffects". *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 23(3), 251-269.
- Higgins-Desbiolles, F. (2008), "Justice Tourism and Alternative Globalisation". *Journal of Sustainable Tourism*, 16(3), 345-364.
- Hunt, C. (2003), "Economic Globalisation Impacts on Pacific Marine Resources". *Marine Policy*, 27(1), 79-85.
- Huynen, M. M., Martens, P. and Hilderink, H. B. (2005), "The Health Impacts of Globalisation: A Conceptual Framework". *Globalization and health*, 1(1), 14.
- Kaplan, W. A. (2006), "Can the Ubiquitous Power of Mobile Phones be Used to Improve Health Outcomes in Developing Countries?". *Globalization and Health*, 2(1), 9.
- Karaçam, Z. (2013), "Sistemik Derleme Metodolojisi: Sistemik Derleme Hazırlamak İçin Bir Rehber". *DEÜ Hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 6(1), 26-33.
- Karabıçak, M. (2002), "Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Ortaya Çıkan Yönelim ve Tepkiler". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (1), 115-131.
- Koivusalo, M. (2006), "The Impact of Economic Globalisation on Health." *Theoretical Medicine and Bioethics*, 27(1), 13-34.
- Lee, K. (2007), "Is a Glass of Merlot the Symbol of Globalization? An Examination of the Impacts of Globalization on Wine Consumption in Asia". *International Journal of Wine Business Research*, 21(3), 258-266.
- Mak, A. H., Lumbers, M. and Eves, A. (2012), "Globalisation and Food Consumption in Tourism". *Annals of Tourism Research*, 39(1), 171-196.
- McLaughlin, R. (1999), "The Internet and Japanese Education: The Effect of Globalisation on Education Policies and Government Initiatives". In *Aslib Proceedings* (Vol. 51, No. 7, pp. 224-232). MCB UP Ltd.
- McMichael, P. (2001), "The Impact of Globalisation, Free Trade and Technology on Food and Nutrition in the New Millennium". *Proceedings of the Nutrition Society*, 60(2), 215-220.

- McPhee, W. and Nohr, C. (2000), "Globalisation and The Cultural Impact on Distance Education". *International Journal of Medical Informatics*, 58, 291-295.
- Miljkovic, D., Shaik, S., Miranda, S., Barabanov, N. and Liogier, A. (2015), "Globalisation and Obesity". *The World Economy*, 38(8), 1278-1294.
- Miozzo, M., Dewick, P., & Green, K. (2005). Globalisation and the environment: the long-term effects of technology on the international division of labour and energy demand. *Futures*, 37(6), 521-546.
- Mittelman, J. H. (1998), "Globalisation and Environmental Resistance Politics". *Third World Quarterly*, 19(5), 847-872.
- Murray, W. E. (2006), "Neo-feudalism in Latin America? Globalisation, Agribusiness, and Land Re-concentration in Chile". *The Journal of Peasant Studies*, 33(4), 646-677.
- Neumayer, E. and De Soysa, I. (2007), "Globalisation, Women's Economic Rights and Forced Labour". *The World Economy*, 30(10), 1510-1535.
- Oran, B. (2009), Küreselleşme ve Azınlıklar, İstanbul, İmaj Yayınevi.
- Paliwoda, S. J. (2012), "The Impact of Globalization on Networks and Relationship Dynamics". *Industrial Marketing Management*, 41(5), 727-729.
- Panini, M. N. (1999), "Trends in Cultural Globalisation: From Agriculture to Agribusiness in Karnataka". *Economic and Political Weekly*, 2168-2173.
- Perucic, D. (2007), "The Impact of Globalization on Supply and Demand in the Cruise Industry". *Tourism and Hospitality Management*, 13(3), 665-680.
- Perugini, C., Vecchi, M. and Venturini, F. (2017), "Globalisation and The Decline of The Labour Share: A Microeconomic Perspective". *Economic Systems*, 41(4), 524-536.
- Qin, D. and He, X. (2011), Globalisation Effect on Inflation in the Great Moderation Era: New Evidence from G10 Countries.
- Rao, K. R. M., Manikandan, M. S. and Filho, W. L. (2005), "An Overview of the Impacts of Changes in Common Property Resources Management in the Context of Globalisation: A Case Study of India". *The International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 12(4), 471-477.
- Regmi, A., Ballenger, N. and Putnam, J. (2004), "Globalisation and Income Growth Promote the Mediterranean Diet". *Public Health Nutrition*, 7(7), 977-983.
- Rosnan, H., Nazari Ismail, M. and Mohd Daud, N. (2010), "The Globalization of Film Business and Its Effect on the Malaysian Film Industry". *Business Strategy Series*, 11(5), 325-332.
- Round, J. and Whalley, J. (2004), "Globalisation and Poverty: Implications of South Asian Experience for the Wider Debate". *IDS Bulletin*, 35(1), 11-19.
- Scheid, V. (1999), "The Globalisation of Chinese Medicine". *The Lancet*, 354, SIV10.
- Shah, G. (2009), "The Impact of Economic Globalization on Work and Family Collectivism in India". *Journal of Indian Business Research*, 1(2/3), 95-118.
- Sifianou, M. (2013), "The Impact of Globalisation on Politeness and Impoliteness". *Journal of Pragmatics*, 55, 86-102.
- Simplice, A. (2013), "Globalization and Africa: Implications for Human Development". *International Journal of Development Issues*, 12(3), 213-238.
- Smeral, E. (1998). "The Impact of Globalization on Small and Medium Enterprises: New Challenges for Tourism Policies in European Countries". *Tourism Management*, 19(4), 371-380.

- Solarin, S. A., Al-mulali, U. and Sahu, P. K. (2017), "Globalisation and Its Effect on Pollution in Malaysia: The Role of Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement". *Environmental Science and Pollution Research*, 24(29), 23096-23113.
- Sonderholm, J. and Lydholm, H. (2016), "Is Globalisation Good for the Poor? A Reply to Pogge". *Global Society*, 30(4), 531-539.
- Stiglitz, J. (2006), *Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı*, İstanbul: Plan B. Yayıncılık
- Thapisa, A. P. (2000), "The Impact of Globalisation on Africa". *Library Management*, 21(4), 170-178.
- Tin, P. B., Ismail, R., Othman, N. and Sulaiman, N. (2012), "Globalization and the Factors Influencing Households' Demand for Higher Education in Malaysia". *International Journal of Education and Information Technologies*, 6(3), 269-278.
- Tutar, H. (2003), "Küreselleşmenin Üçüncü On Yılında Küresel Düş Kırıklıkları". *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5 (2), 111.
- Ukpere, W. I. and Slabbert, A. D. (2009), "A Relationship Between Current Globalisation, Unemployment, Inequality and Poverty". *International Journal of Social Economics*, 36(1/2), 37-46.
- Van Raaij, W. F. (1997), "Globalisation of marketing communication?". *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), 259-270.
- Wolf, M. (2005), "Will globalization survive?". Washington DC, <https://piie.com/publications/papers/wolf0405.pdf>, erişim tarihi: 01.04.2018.
- Wu, J. and Winchester, H. P. (2015), "Globalisation and Border Dynamics: Impacts on the Urban Development of Darwin". Australia. *Australian Geographer*, 46(2), 255-270.
- Yach, D. and Bettcher, D. (2000), "Globalisation of Tobacco Industry Influence and New Global Responses". *Tobacco control*, 9(2), 206-216.
- Zhou, H. (2010), "Globalisation and the Size Distribution of Firms". *Economic Record*, 86(272), 84-94.
- Zhu, J. (2002), "Industrial Globalisation and Its Impact on Singapore's Industrial Landscape". *Habitat International*, 26(2), 177-190.

MAĞAZA ATMOSFERİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLERLE MEMNUNİYET-SADAKAT-TAVSİYE ETME DURUMU ARASINDAKİ İLİŞKİYİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ALAN ÇALIŞMASI

Mevlüt TÜRK¹

Ahmet ÜNAL²

Özet

Bu çalışma; tüketicilerin, mağaza tercihlerinde etkili olan faktörleri belirleyerek, bu faktörler ile mağaza tercihlerinden duyulan memnuniyet arasındaki ilişkiyi açıklamayı amaçlamaktadır. Aynı zamanda, bu çalışma tüketicilerin, mağaza tercihinden duydukları memnuniyetin, bir bağlılık (sadakat) oluşturup oluşturmadığını ve bağlılığın, mağazayı diğer tüketicilere tavsiye etmede etkili olup olmadığını bir model ile açıklamaya çalışmaktadır. Araştırmanın modeli, kurulan hipotezlerle test edilmiştir. Araştırmanın kapsamını; Malatya ilinde, birçok dünya markası firmanın resmi bayiliğini yapan, yirmi yılı aşkın süredir hizmet veren bir mağazanın müşterileri oluşturmaktadır. Bu çalışmanın verilerini toplamak amacıyla, kişisel görüşme yoluyla anket yöntemi benimsenmiştir. Araştırmanın verilerinin analizinde; frekans, yüzde, çoklu doğrusal regresyon, Pearson korelasyon, bağımsız iki örneklem t testi ve tek yönlü varyans (ANOVA) analizleri uygulanmıştır. Araştırmanın sonuçları; tüketicilerin, mağaza tercihinde önem verdikleri faktörlere katılım düzeyleri ile mağaza tercihlerinden duydukları memnuniyet, sadakat ve mağazayı çevrelerine tavsiye etmeleri arasında, anlamlı bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Bu yönüyle çalışmanın, literatüre ve uygulayıcılara katkı sunacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Mağaza, Mağaza Atmosferi, Memnuniyet, Sadakat, Tavsiye Etme

A Field Study on Determining the Relationship Between Satisfaction-Loyalty and Recommendation Status with Factors Effecting the Store Atmosphere

Abstract

This study aims to define the factors that affect the store preferences of customers and explain the relationship between these factors and customers' satisfaction from their store preferences. At the same time, this study aims to explain whether the customers' satisfaction with the choice of the store creates a loyalty and whether the loyalty is effective in recommending the store to other customers. The model of the research was tested through written hypothesis. The participants of the research; were customers of a store which has been serving for more than twenty years in Malatya province as an official dealer of many world brands. Personal interview method was used to collect the data of this study. In the analysis of research data, frequency, percentage, multiple linear regression, Pearson correlation, independent samples t test and one way variance analysis (ANOVA) were used. As a result of the study, a significant relationship was found between the customers' opinions about their choices of stores and their satisfaction with the store preferences, loyalty and the recommendation of the store to their milieu. This aspect of the study is thought to contribute to the literature and practice.

Keywords: Store, Store Atmosphere, Satisfaction, Loyalty, Recommendation

¹ Prof. Dr., İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, mevlut.turk@inonu.edu.tr

² Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Kemaliye H.A.A.U.B.Y.O. Tur. İşl. ve Ote. Böl., ahmet.unal@erzincan.edu.tr

GİRİŞ

Tüketiciler, sınırsız ihtiyaçlarını karşılamak ve mümkün olan en büyük faydayı elde etmek için hergün; çok sayıda karar vermek zorunda kalırlar. Mağazalar, bu yönüyle gündelik hayat içinde, bu ihtiyaçların karşılandığı en önemli mekânların başında gelmektedir. Serbest ekonominin ve girişimciliğin gelişmiş olduğu, tüketicilerin satın alma gücünün yüksek olduğu pazarlarda çok sayıda mağaza bulunur. Bu yapı içinde mağazalar, rekabeti yoğun olarak yaşarlar. Bu noktada farklılaşmak, tüketicilerin tercihini kazanmak, mağaza atmosferini önemli bir faktör olarak ortaya çıkarmaktadır. Farklılaşmak ve bu yönüyle pazarda konumlanmak için mağazalar, mağaza atmosferini ve bunu oluşturan unsurları, oldukça yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Ancak; bu unsurların etkili ve verimli kullanılmaması işletmeler üzerinde olduğu kadar tüketiciler üzerinde de olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. İşletmeler açısından ticari başarısızlık, tüketiciler içinse husursuz ve keyif vermeyen bir alışveriş deneyimi, doğabilecek bu tür olumsuzluklara örnek olarak verilebilir. Bütün bu nedenlerden dolayı; işletmelerin, mağaza atmosferine ve mağaza atmosferini oluşturan unsurlara, büyük önem vermeleri gerekmektedir.

I. MAĞAZA ATMOSFERİ

Mağaza atmosferi oluşturmak, tüketicilerin duygularını etkileyebilmek ve bu yolla onları satın almaya teşvik edebilmek amacıyla, mağaza ortamının bilinçli olarak tasarlanmasıdır (Kotler, 1973-1974: 50). Bilinçli ve belli amaçlar doğrultusunda yürütülen bu çabanın, amacına ulaşabilmesi için mağaza atmosferini oluşturan tüm unsurların, birbiriyle uyumlu bir şekilde kaynaştırılması gerekir (Mattila ve Wirtz, 2001: 287). Artan rekabet ve değişen tüketici istek ve beklentileri, zaman baskısının daha önemli olduğu günümüzde, işletmelerin mağaza atmosferi üzerine daha fazla yoğunlaşmalarını ve atmosfer üzerine yürütülen araştırmalara daha fazla önem vermelerini zorunlu bir hale getirmektedir (Eroğlu vd., 2005: 586).

Ekonomik ve sosyal hayat içinde çok önemli bir yere sahip olan perakendecilik sektörü, özel bir konuma sahiptir. Sosyal ve kültürel değişimler, teknolojik yenilikler ve bunlara ilaveten artan rekabet, sektörü yeni arayışlara itmektedir. Bu arayışlar içinde tüketicilerin istek, ihtiyaç ve beklentilerini anlayabilme en temel arayış olarak ortaya çıkmaktadır. Rakipleri arasından sıyrılabilmeyi başaran işletmeler, rekabette bir adım öne çıkmaktadır. Rekabet avantantajı sağlayabilmek için farklılaşmak, rakiplerinden daha iyi ve faydalı ürün ve hizmetler sunmayı gerekli kılmaktadır. Bu şekliyle mağaza atmosferi, bu amaca hizmet etmek için kullanılan önemli bir araç haline gelmiştir.

Müşterilerin, çok sayıda perakendeci arasında seçim yapma şansına sahipken, aynı marka ya da süreklilikle aynı mağazadan yana tercihlerini kullanmasına, müşteri sadakati ya da bir başka deyişle müşteri bağlılığı adı verilir (Mucuk, 2012: 17). Piyasada çok sayıda perakendeci işletme, birbirine benzeyen ürünleri, yine birbirine benzeyen fiyatlarla satmaktadır. Böylesine yoğun bir rekabet içinde perakendeciler arasındaki farkı, işletmelerin yarattığı mağaza atmosferinin özellikleri belirleyecektir. Tüketicilerin, çok sayıda seçenek arasından belli bir mağazanın sürekli müşterisi olmasını sağlayan faktörlerin başında, mağaza atmosferi gelmektedir. (Moye ve Kincade, 2002: 76).

Tüketicilerin, alışverişin süreçlerini ve bu süreçlerin sonunda yaşadıkları deneyimi değerlendirmelerinde mağaza atmosferi, önemli rol oynamaktadır. Bu yönüyle mağaza atmosferi tasarlanırken, tüm unsurların birbiriyle uyumlu ve sanatsal bir bakış açısıyla tasarlanması gerekir (Mattila ve Wirtz, 2001: 287). Çünkü, milyonlarca dolar harcanarak, mağazaya çekilmeye çalışılan tüketiciler, mağaza atmosferinin doğru tasarlanmaması

sonucunda birçok sorunla karşı karşıya kalabilmektedir (Grewal vd.,2003: 259). Mağaza atmosferi, farklılaşmayı sağlayarak rakip işletmeler arasından sıyrılmaya yardımcı olur. Fiyat ve ürünlerin rakiplerce taklit edilmesinin kolaylaşması, farklılaşma için mağaza atmosferine yönelmeyi de zorunlu kılmaktadır (Ünal, 2017: 243).

II. KONUYLA İLGİLİ YAPILMIŞ ARAŞTIRMALAR

Kırk yılı aşkın bir süredir yapılan çalışmalar, mağaza atmosferinin tüketici kararları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Vaccaro vd., 2008: 214). Mağaza atmosferi konusunda yapılan çalışmalar, mağaza atmosferini oluşturan fiziksel unsurların, tüketicilerin duygu, biliş ve davranışlarına olan etkisini incelemeye çalışmaktadır (Gilboa ve Vilnai-Yavetz, 2013: 240). Yapılan çalışmalar, mağaza atmosferini oluşturan unsurların, tüketici ile işletme arasında bir iletişim aracı olarak görev yaptığını göstermektedir (Bayçu, 2012: 19). Ancak perakendecilerin, özellikle markaların, iletişim kurma yeteneğinden, tam olarak yararlandığını söylemek mümkün değildir (Fulberg, 2003: 193).

Tüketicilerin, duyguya dayalı değerlendirmeleri, hizmet ağırlıklı işletmelerde çok daha belirleyici olmaktadır. Perakendeci işletmelerde, hizmet yönü ağır bastığı için duygu temelli kararlar daha yoğun yaşanmaktadır (Burns ve Neisner, 2006: 60). Tüketicilerin, bilişsel değerlendirmelerinin mi, yoksa duygularının mı daha önemli olduğuna yönelik tartışma devam etmekle birlikte, iki faktörün birlikte ve birbirini desteklediği zaman, anlam kazanacağını kabul etmek gerekir (Chebat ve Michon, 2003: 536). Bir mekânın algılanması, “duyumsal ve zihinsel” olmak üzere iki süreç içinde gerçekleşir. Söz konusu bu süreçlerde, göz ve beynin sayesinde mekânın algılanması gerçekleşir (Manav, 2014: 196).

Mağaza atmosferini oluşturan unsurlar, birbiriyle benzerlik gösteren, değişik sınıflamalarla incelenmektedir. Hoffman ve Turley (2002: 35) mağaza atmosferini, üç ana başlık altında incelemiştir. Mağazanın dışı ve çevre tasarımı, mağazanın içinde yer alan ve genel olarak müşterilere hizmet vermek için kullanılan hizmet donanımları, son olarak, diğer somut unsurlar olarak isimlendirilebilecek; personelin kıyafetlerinden, fiziki özelliklerine, kırtasiye malzemelerini de içine alan bu üç temel unsur, bu sınıflandırmayı oluşturmaktadır. Turley ve ve Milliman (2000: 194) ise mağaza atmosferini oluşturan değişkenleri, beş farklı başlık altında ele almıştır. Bu başlıklar temel olarak; on dört alt unsurdan oluşan dış mekan değişkenleri, yine on dört alt unsurdan oluşan mekanın içini oluşturan değişkenler. Aynı şekilde on dört alt unsurdan oluşan, mağazanın tasarımına ve düzenine ilişkin değişkenler. Dördüncü başlık olan, satın alma noktaları ve dekorasyona ilişkin unsurlar ise on alt unsurdan oluşmakta ve son olarak beşinci unsur ise; insan ögesini temsil eden beş alt unsurdan oluşmaktadır. Bitner (1992: 60) ise mağaza atmosferini, çevresel faktörler ismiyle, üçlü bir sınıflandırma ile incelemiştir. Bu sınıflandırmada ilk unsur, çevre koşulları olarak isimlendirilen ve iklimlendirme, ortamdaki havanın kalitesi, gürültü ve müzik gibi alt unsurlardan oluşur. İkinci unsur ise, hizmetin verildiği alanın işlevsel yönünü ifade eder. Son unsur, işletme içinde yer alan işaretler, sembollerdir. Bunlar; tasarımla oluşturulan, stile ve dekora ilişkin alt unsurlardan oluşmaktadır.

Backström ve Johanson (2006: 427) tüketicilerin, atmosfer yaratmada kullanılan görsel ve teknolojik öğelerden ziyade, geleneksel olarak kabul edilen, satış personelinin tutum ve davranışlarından etkilendiğini ortaya koymuştur. Yücel ve Yücel (2012: 111) çalışmalarında, tüketicilerin, mağazalara sadakat düzeylerinde en çok etkiye sahip olan faktörlerin, mağazanın fiziksel özellikleri, ortamı ve personel olduğunu belirlemişlerdir. Babin ve Darden (1995: 61) ise yaptıkları çalışmada, mağaza atmosferini oluşturan unsurların, bütün tüketicileri aynı şekilde etkilemediğini tespit etmişlerdir. Yıldız ve Tehci (2014: 457) çalışmalarında; müşteri sadakati üzerinde, fiyat, atmosfer ve ürün faktörlerinin etkili olduğunu, personel ve uygunluk

faktörlerinin ise müşteri sadakati üzerinde etkisinin olmadığını göstermektedir. Araştırmacılar, personel faktörünün, müşteri sadakati üzerinde etkili olmadığına yönelik sonucu; tüketicilerin, mağaza içinde diledikleri ürünleri raflardan seçmelerine, mağaza personeli ile iletişime geçmemelerine bağlamaktadır. Fettahlıoğlu (2014: 38)'nin yaptığı çalışmada ise mağaza atmosferini oluşturan unsurlara ilişkin görüşlerin, cinsiyete göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir.

Jain ve Bagdare (2011: 298), atmosfer unsuru olarak kullanılan arka plan müziğin; iyi tasarlanması halinde, müşterilerin, hem ortamdan keyif almalarını hem de alışveriş yapmalarını teşvik ettiğini ifade etmektedir. Areni (2003: 175) ise mağaza atmosferi unsuru olarak kullanılan müziğin sadece tüketiciler üzerinde değil aynı zamanda çalışanlar üzerinde de etkileri olduğunu iddia etmektedir. Beverland vd. (2006: 984) ise mağazada çalan arka plan müziğin, tüketicileri mağaza içine çekme ve mağaza sadakati yaratmada olumlu katkıları olacağını ifade etmektedir. Broekemier (2008: 60), müziğin perakendeciler tarafından kolaylıkla kontrol edilebilen bir atmosfer unsuru olduğunu ancak pazarlama ile ilgili kullanımına ilişkin etkilerinin henüz tam olarak bilinmediğini iddia etmektedir.

Chebat ve Michon (2003: 536) ise çalışmalarında, ortam kokularının doğru kullanımının, hem ürün hem de ortamın algılanışını olumlu manada etkileyebileceğini ortaya koymuşlardır. Ballantine vd. (2010: 645), mağaza atmosferi ve hedonik tüketim arasındaki ilişkiye yönelik çalışmalarında; uygun bir aydınlatmanın, tüketicilerin keyifli bir alışveriş deneyimi yaşamalarına katkı sunduğunu belirlemişlerdir. Aydınlatmanın, ürünler ve karanlık alanlar üzerinde yoğunlaşmasının olumlu etkileri olacağını, projektör tipi olarak isimlendirilen ve uygun olmayan aydınlatmanın ise tam tersi bir şekilde ürünleri ve mekanı algılamada olumsuz sonuçları olduğunu ileri sürmektedirler. Jang vd. (2018: 222), özellikle; düşük bir ticari hacme ve sınırlı bir ürün çeşitliliğine sahip işletmelerin, hedef müşterilerin etkili bir şekilde uyarılması ve alışverişe teşvik edilmeleri için; mağaza içinde yerleşim ve düzenlemeye, karmaşıklıktan uzak durarak, önem vermeleri gerektiğini ifade etmektedirler.

Bakırtaş ve Altunışık (2009: 113)'in yaptığı araştırmanın sonuçları; mağaza içi atmosferin, tüketicilerin satın alma davranışlarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Karakaşoğlu ve Arslan (2016: 240)'ın yaptıkları çalışma; “mağaza iç tasarım çekiciliği, müzik ve çalışanların dış görünüşü” olarak isimlendirilen faktörlerin, en azından araştırmaya konu olan markaların, marka imajı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Başdeğirmen ve Tunca (2018: 2018), mağaza içinde çalan arka plan müziğin, demografik değişkenlere ve mağaza içinde oluşturulmak istenen atmosferin özelliklerine göre farklılık gösterdiğini belirtmişlerdir. Ünal vd. (2014: 41) atmosferin, müşteri memnuniyeti üzerinde etkili olduğunu ortaya koydukları çalışmalarında; müşteri memnuniyeti ile davranışsal sadakat arasında pozitif bir ilişkin olduğunu ve müşteri memnuniyetinin artırılması ile müşteri sadakatinin de aynı şekilde artacağını ifade etmişlerdir.

III. UYGULAMA

A. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Bu çalışmanın amacı; tüketicilerin, mağaza tercihlerinde etkili olan faktörleri belirleyerek, bu faktörler ile mağaza tercihlerinden duyulan memnuniyet arasındaki ilişkiyi açıklamaya yöneliktir. Aynı zamanda bu çalışma ile tüketicilerin, mağaza tercihinden duydukları memnuniyetin, bir bağlılık (sadakat) oluşturup oluşturmadığını ve bağlılığın, mağazayı diğer tüketicilere tavsiye etmede etkili olup olmadığını bir model ile açıklamaya çalışmaktadır. Araştırmanın kapsamını; Malatya ilinde, birçok dünya markası firmanın resmi bayiliğini yapan ve gümüş ağırlıklı olarak takı ve hediyelik ürünler üzerine yirmi yılı aşkın süredir hizmet veren bir mağazanın müşterileri oluşturmaktadır.

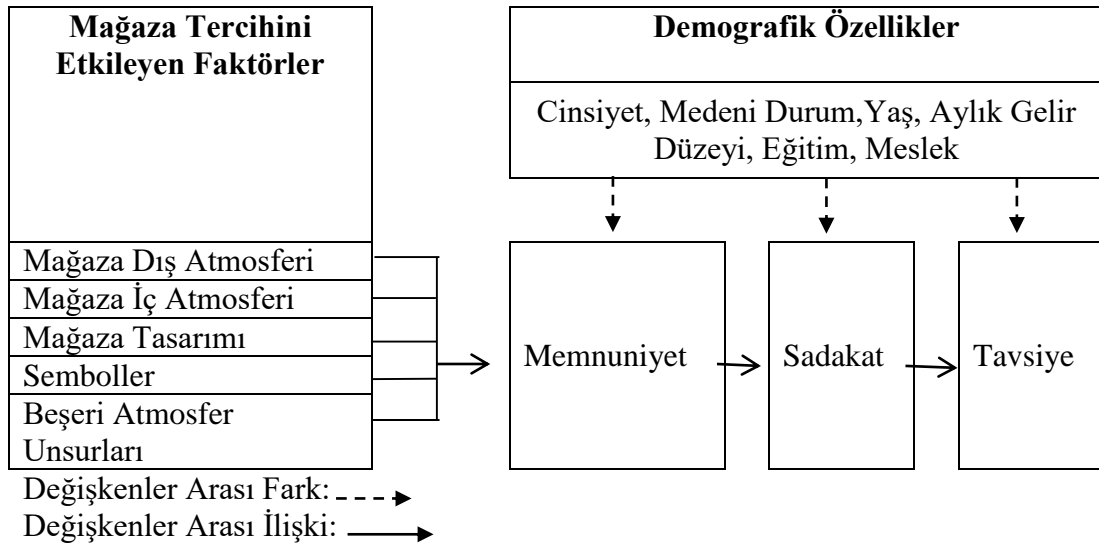
B. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmanın verilerini toplamak amacıyla, kişisel görüşme yoluyla anket yöntemi benimsenmiştir. Bu kapsamda çalışmanın yapıldığı mağazanın müşterilerine görevlendirilen iki anketör yardımıyla mağaza içinde alışveriş esnasında çalışma hakkında bilgi verilerek anket uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan anket formu; Bitner (1992), Turley ve Milliman (2000) ve Hoffman ve Turley (2002)'in çalışmalarında kullandıkları ölçeklerden uyarlanmıştır. Ayrıca anket formuna araştırmacılar tarafından yedi ifade ilave edilmiştir. Araştırmanın ana kütlesini, bu mağazadan alışveriş yapan müşteriler, örneklemini ise; söz konusu mağazadan 13/08/2018 ile 20/08/2018 tarihleri arasında alışveriş yapan ve araştırmaya katılmayı kabul eden 209 müşteri oluşturmaktadır.

Araştırmanın verilerini elde etmek için hazırlanan anket formunun, şekilsel ve içeriksel olarak değerlendirilmesi amacıyla, 50 müşteriden oluşan bir gruba, ön test uygulanmıştır. Ön test sonuçlarının olumlu çıkmasının ardından araştırmanın verilerinin toplanması sürecine geçilmiştir. Araştırmanın verilerini toplamak üzere hazırlanan anket formu üç bölüm halinde oluşturulmuştur. Formun ilk bölümünde katılımcılara ait demografik özellikler yer alırken ikinci bölümde katılımcıların, mağaza tercihlerinde önemli buldukları faktörleri belirlemeye yönelik otuz soruya yer verilmiştir. Formun üçüncü bölümünde ise, memnuniyet, sadakat ve tavsiye etme durumlarını belirlemeye yönelik altı soru yer almıştır. İkinci ve üçüncü bölümlerde, beşli likert tipi kullanılmış ve katılımcılardan 1'den 5'e doğru, kesinlikle katılmıyorum ile kesinlikle katılıyorum arasındaki beş farklı seçenektan, uygun buldukları seçeneği belirtmeleri istenmiştir. Bu kapsamda toplanan verilerin değerlendirilme ve analizinde, istatistiksel analiz programı olan SPSS 21.0 paket programından yararlanılarak; frekans, yüzde, çoklu doğrusal regresyon, Pearson korelasyon, bağımsız iki örneklem t testi ve tek yönlü varyans (ANOVA) analizleri uygulanmıştır.

C. ARAŞTIRMANIN MODELİ VE HİPOTEZLERİ

Araştırmanın amaçları kapsamında geliştirilen model, aşağıda Şekil. 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Mağaza Tercihinde Etkili Olan Faktörler-Memnuniyet-Sadakat ve Tavsiye Etme İlişkisi Modeli

Modelde yer alan mağaza tercihinde etkili olan faktörlerin (beş faktörden oluşmaktadır); tüketicilerin, bu mağazadan duydukları memnuniyet üzerinde, etki yaratacağı düşünülmektedir. Bu faktörlerdeki iyileşme, memnuniyet düzeyinin artmasına katkı sağlayabilecektir. Diğer taraftan; tüketicilerin, memnuniyet düzeyinin artması, onların mağazaya sadakat düzeylerini de etkileyebilecektir. Mağazaya sadakat düzeyi artan tüketiciler, bu memnuniyetlerini başkalarıyla da paylaşarak, söz konusu mağazayı tavsiye edebilecekleri düşünülmektedir.

Tüketicilerin, mağaza tercihinde etkili buldukları unsurlar, elde edilen analiz sonuçlarına göre, beş temel faktör altında incelenmiştir. Bu faktörler ve içerdikleri unsurlar, anket formunda; aşağıda belirtilen yargılar yardımıyla oluşturulmuştur.

Birinci Faktör: Mağaza dış atmosferi; mağazanın tabelası dikkat çekicidir, mağazanın vitrini ilgi çekicidir, mağazanın büyüklüğü yeterlidir, mağazaya komşu olan diğer mağazalar dikkat çekicidir, mağazanın şehirdeki konumu, uygundur, mağazaya ulaşmada, araç park edecek otopark imkânı yeterlidir, mağazaya ulaşmada, trafiğin durumu engel teşkil edecek kadar yoğun değildir, mağaza girişi, çocuk ve engelli arabalarının girişine uygundur.

İkinci Faktör: Mağaza iç atmosferi; mağazanın yer döşemesi ilgi çekicidir, mağaza içinde kullanılan renkler uygundur, mağazanın iç aydınlatmasını yeterlidir, mağaza içinde çalan müziklerin seçimi zevklidir, mağaza içinde; ücretsiz, su sebili, çay vb. ikramlar yeterlidir, mağazanın kokusu mağazaya hoş bir hava vermektedir, mağazanın koridoru geniş ve ferahdır, mağazanın havalandırma-ısıtma-soğutma sistemi uygundur, mağaza yeterince temizdir, mağaza içinde ya da yakınlarında tuvalet-lavabo imkânları yeterlidir.

Üçüncü Faktör: Mağaza tasarımı; mağazada sunulan ürünlerin yerleştirilme şekli uygundur, mağazada bulunan ödeme noktalarının düzeni ve bunların yerleştirildiği yerler yeterlidir, mağaza içinde bulunan bekleme ve dinlenme alanları yeterlidir, mağaza içi trafiğin akış hızı, yeterlidir, mağaza içinde bulunan raf ve diğer ürün teşhir ekipmanları uygundur, mağaza içi satış elemanlarının sunacağı hizmetleri (ürünle ilgili bilgiler, tanıtım vb.) bekleme süresi uygundur, ödeme noktasında beklediğim süre rahatsız edici değildir.

Dördüncü Faktör: Semboller; ürünlerin fiyat etiketleri uygun şekilde yerleştirilmiştir, ürünlerin satın alındıktan sonra konulduğu paket ve ambalaj malzemeleri dikkat çekicidir.

Beşinci Faktör: Beşeri atmosfer unsurları; mağazanın çalışanları misafirperverdir, çalışanların giydikleri kıyafetler bu mağaza için uygundur, mağazada alışveriş yapan diğer müşterilerin arasında kendimi rahat hissederim.

Memnuniyet, sadakat ve tavsiye etme durumlarını belirlemeye yönelik unsurlar; mağaza tercihimden memnunum, bu mağazada alışveriş yapmaktan keyif alıyorum, bu mağazayı tercih ederek iyi bir karar verdiğimi düşünüyorum, alışverişlerimde sürekli bu mağazayı tercih ederim, bu mağazayı çevreme tavsiye ederim, bu mağazayı eleştiren kişilere karşı mağazayı savunurum.

Demografik özellik değişkeni kapsamında; cinsiyet, medeni durum, yaş, aylık gelir düzeyi, eğitim durumu ve meslek dikkate alınmıştır.

Araştırma modelindeki ilişkileri ve farklılıkları açıklanmaya yönelik geliştirilen hipotezlere, aşağıda yer verilmiştir:

H1. Tüketicilerin, mağaza tercihinde önem verdikleri faktörlere katılım düzeylerinin, mağaza tercihlerinden duydukları memnuniyet düzeyi üzerinde etkisi vardır.

H2. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olmalarıyla, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri arasında, anlamlı bir ilişki vardır.

H3. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleriyle, tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etmeleri arasında, anlamlı bir ilişki vardır.

H4. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.1. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.2. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.3. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, yaş durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.4. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.5. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H4.6. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.1. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.2. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.3. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, yaş durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.4. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.5. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H5.6. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H6. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H6.1. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H6.2. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H.6.3. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, yaş durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H.6.4. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H.6.5. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H.6.6. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları, eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

D. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

1. Araştırmanın Güvenilirlik Analizi

Tablo 1.'de araştırmanın verilerini toplamak üzere kullanılan ölçeğe ait güvenilirlik analizi sonucu yer almaktadır.

Tablo 1. Güvenilirlik Analizi

Ölçekte Yer Alan Standartlaştırılmış Maddelere (Sorulara) Dayalı Hesaplanan Cronbach's Alpha Değeri	Ölçekte Yer Alan Madde (Soru) Sayısı
0,925	36

Tablo 1.'de görüleceği üzere, bu çalışma için Cronbach's Alpha Değeri, 0,925 bulunmuştur. Bu değer ışığında, araştırmaya konu ölçme aracının, yüksek güvenilirliğe sahip olduğu iddia edilebilir.

2. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırma kapsamında, katılımcılardan elde edilen demografik verilere ait temel tanımlayıcı sonuçlara, Tablo 2.'de yer verilmiştir.

Tablo 2. Temel Tanımlayıcı İstatiksel Sonuçlar

Değişken	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	110 52,6
	Erkek	99 47,4
Toplam	209	100
Medeni Durum	Evli	144 68,9
	Bekar	65 31,1
Toplam	209	100
Yaş	18-25	22 10,5
	26-33	52 24,9
	34-41	76 36,4
	42-49	45 21,5
	50 yaş ve üstü	14 6,7
Toplam	209	100
Meslek	Öğrenci	14 6,7
	Ev Hanımı	10 4,8

	Kamu Çalışanı	90	43,1
	Özel Sektör Çalışanı	81	38,8
	Serbest Meslek Sahibi	14	6,7
Toplam		209	100
Aylık Gelir Düzeyi	2.000TL'den az	38	18,2
	2.001-4.000TL	78	37,3
	4.001-6.000TL	54	25,8
	6.001-8.000TL	24	11,5
	8.001TL ve üstü	15	7,2
Toplam		209	100
Eğitim Durumu	İlköğretim ve Ortaöğretim	23	11
	Üniversite	171	81,8
	LisansÜstü	15	7,2
Toplam		209	100

Tablo 2.'de yer verilen sonuçlara göre; katılımcıların, %52,6'sının kadın, %47,4'ünün ise erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Medeni durum değişkeni açısından; katılımcıların, %68,9'unun evli, %31,1'inin bekar olduğu anlaşılmaktadır. Katılımcılar, aylık gelir düzeyine göre; %18,2 oranla 2.000TL'den az, %37,3'lük oranla 2.000-4.000TL'ye kadar, %25,8 oranında 4.000-6.000TL'ye kadar, %11,5'lik oranla 6.000-8.000TL'ye kadar ve son olarak %7,2'lik oranla 8.000TL ve üstü şeklinde sıralanmaktadır. Eğitim durumu değişkeni bakımından katılımcıların büyük çoğunluğunun; %81,8 gibi bir oranla, üniversite mezunu olduğu, bunu %11'lik oranla İlköğretim ve Ortaöğretim mezunu olanların izlediği ve son olarak bu iki grubu %7,2 oranla Lisansüstü eğitim seviyesine sahip katılımcıların izlediği görülmektedir. Yine Tablo 2.'ye göre, katılımcıların, %6,7'inin öğrenci, %4,8'inin ev hanımı, %43,1'inin kamu çalışanı, %38,8'inin özel sektör çalışanı ve %6,7'nin serbest meslek sahibi olduğu görülmektedir.

Tablo 3.'de araştırmaya katılanların, mağaza atmosferine ilişkin yargılara katılma durumlarına ilişkin tanımlayıcı istatistiksel analizden elde edilen değerlere yer verilmektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Mağaza Atmosferine İlişkin Yargılara Katılma Durumuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistik Değerler

Soru No	Mağaza Atmosferine İlişkin Yargılar	n	\bar{x}	S
1	Mağazanın tabelası, dikkat çekicidir.	209	3,8134	0,93470
2	Mağazanın vitrini, ilgi çekicidir.	209	4,1388	0,76264
3	Mağazanın büyüklüğü, yeterlidir.	209	3,8565	0,87071

4	Mağazaya komşu olan diğer mağazalar, dikkat çekicidir.	209	3,1053	1,03237
5	Mağazanın şehirdeki konumu, uygundur.	209	3,7943	0,89376
6	Mağazaya ulaşmada, araç park edecek otopark imkânı, yeterlidir.	209	2,8708	1,34721
7	Mağazaya ulaşmada, trafiğin durumu, engel teşkil edecek kadar yoğun değildir.	209	2,9043	1,22098
8	Mağaza girişi, çocuk ve engelli arabalarının girişine uygundur.	209	3,0622	1,18523
9	Mağazanın yer döşemesi, ilgi çekicidir.	209	3,3589	1,04717
10	Mağaza içinde kullanılan renkler, uygundur.	209	3,7847	0,80656
11	Mağazanın iç aydınlatmasını, yeterlidir.	209	4,0048	0,81746
12	Mağaza içinde çalan müziklerin seçimi, zevklidir.	209	3,1770	1,04801
13	Mağaza içinde; ücretsiz su sebili, çay vb. ikramlar yeterlidir.	209	2,7129	1,26106
14	Mağazanın kokusu, mağazaya hoş bir hava vermektedir.	209	3,2967	1,09984
15	Mağazanın koridoru, geniş ve ferahtır.	209	3,4737	0,97592
16	Mağazanın havalandırma-ısıtma-soğutma sistemi, uygundur.	209	3,9043	0,83230
17	Mağaza, yeterince temizdir.	209	4,0718	0,78423
18	Mağaza içinde ya da yakınlarında, tuvalet-lavabo imkânları, yeterlidir.	209	3,0431	1,29832
19	Mağazada sunulan ürünlerin yerleştirilme şekli, uygundur.	209	3,8134	0,89260
20	Mağazada bulunan ödeme noktalarının düzeni ve bunların yerleştirildiği yerler, yeterlidir.	209	3,7464	0,98440
21	Mağaza içinde bulunan bekleme ve dinlenme alanları, yeterlidir.	209	3,2488	1,10302
22	Mağaza içi trafiğin akış hızı, yeterlidir.	209	3,6172	0,95419
23	Mağaza içinde bulunan raf ve diğer ürün teşhir ekipmanları, uygundur.	209	3,8804	0,83208

24	Mağaza içi satış elemanlarının sunacağı hizmetleri (ürünle ilgili bilgiler, tanıtım vb.) bekleme süresi, uygundur.	209	3,6411	0,96597
25	Ödeme noktasında beklediğim süre, rahatsız edici değildir.	209	3,6077	1,01391
26	Ürünlerin fiyat etiketleri, uygun şekilde yerleştirilmiştir.	209	3,4115	1,08000
27	Ürünlerin satın alındıktan sonra konulduğu paket ve ambalaj malzemeleri, dikkat çekicidir.	209	3,8038	0,92236
28	Mağazanın çalışanları, misafirperverdir.	209	3,8612	0,89597
29	Çalışanların giydikleri kıyafetler, bu mağaza için uygundur.	209	3,7656	0,83641
30	Mağazada alışveriş yapan diğer müşterilerin arasında kendimi, rahat hissedirim.	209	3,8230	0,83335
31	Mağaza tercihimden memnunum.	209	3,8756	0,78067
32	Bu mağazada alışveriş yapmaktan, keyif alıyorum.	209	3,8565	0,77737
33	Bu mağazayı tercih ederek, iyi bir karar verdiğimi düşünüyorum.	209	3,8038	0,82903
34	Alışverişlerimde, sürekli bu mağazayı tercih ederim.	209	3,6507	0,93927
35	Bu mağazayı, çevreme tavsiye ederim.	209	3,8230	0,83910
36	Bu mağazayı, eleştiren kişilere karşı, mağazayı savunurum.	209	3,5598	0,97936

Tablo 3.'teki sonuçlar; katılımcıların en yüksek derecede katıldıkları ifadenin, “Mağazanın vitrini, ilgi çekicidir.” şeklinde olan ifade olduğu, en düşük oranda katılan ifadenin ise, “Mağaza içinde; ücretsiz su sebili, çay vb. ikramlar yeterlidir.” şeklinde yer alan ifade olduğu, yapılan analiz sonucunda ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlar; katılımcıların, mağazanın göze çarpan ilk unsurlarından biri olan vitrini ilgi çekici bulduklarını, ancak; müşterilerin, mağaza içinde geçirdikleri zaman içinde gerekli ikramlar konusunda mağazayı yeterli görmediklerini göstermektedir. Tüketicileri, mağazaya çekebilmek için vitrin, önemli bir araçtır. Bununla birlikte; tüketicilerin, mağaza içinde daha fazla zaman geçirmesini sağlamak ya da mağazanın; tüketicilere, önemli ve özel olduklarını hissettirebilmesi için mağaza içi ikramlara gerekli özeni göstermesi gerekmektedir.

3. Verilerin Analizi

Bu bölümde; çalışma kapsamında, katılımcılardan elde edilen verilerin, analizine yer verilmiştir.

3.1. Katılımcıların Mağaza Atmosferi İle İlgili Yargılara Katılma Durumlarının Mağaza Tercihinden Memnun Olma Düzeyine Etkisine Dair Analiz Sonuçları

Tablo 4.'te; katılımcıların, mağaza atmosferi ile ilgili yargılara katılma durumlarının, mağaza tercihlerinden memnun olma düzeylerine etkisine ilişkin çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 4. Katılımcıların Mağaza Atmosferi İle İlgili Yargılara Katılma Durumlarının Mağaza Tercihlerinden Memnun Olma Düzeylerine Etkisine İlişkin Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	B	Std. Hata	B	t	p	r (kısmi)
Sabit	,809	,277		2,915	,004	
Mağaza Dış Atmosferi	-,026	,079	-,020	-,332	,740	,256
Mağaza İç Atmosferi	-,010	,088	-,009	-,114	,910	,473
Mağaza Tasarımı	,475	,079	,444	5,983	,000	,650
Semboller	,062	,063	,068	,995	,321	,483
Beşeri Atmosfer Unsurları	,316	,071	,301	4,463	,000	,597

$R^2= 0,480$ $F= 39,329$ $p=0,00$

Yapılan analiz sonucunda, $F=39,329$; $p=0,00<\alpha=0,05$ bulunduğundan, H1. hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle; tüketicilerin, mağaza tercihinde önem verdikleri faktörlere katılım düzeylerinin, mağaza tercihlerinden duydukları memnuniyet düzeyi üzerinde, etkili olduğu görülmüştür. Determinasyon katsayısı (R^2), 0,48 olarak bulunmuştur. Bu durum, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin (mağaza dış atmosferi, mağaza iç atmosferi, mağaza tasarımı, semboller ve beşeri atmosfer unsurları) bağımlı değişken (mağaza tercihinden memnun olma) üzerinde meydana gelen değişikliğin, %48'ini açıkladığını göstermektedir. Mağaza tasarımı faktöründe 1 birimlik iyileşmenin mağaza tercihinden memnun olma düzeyi üzerine 0,444 birimlik olumlu bir etki yaratacağı görülmektedir. Diğer taraftan, beşeri atmosfer unsurları faktöründe 1 birimlik iyileşmenin, mağaza tercihinden duyulan memnuniyet düzeyi üzerine 0,301 birimlik, olumlu bir etkisinin olduğu görülmektedir. Modelin sabit katsayısı (B) 0,809 olarak gerçekleşmiştir. Başka bir ifadeyle; modeldeki bağımsız değişkenlerin, memnuniyet üzerindeki etkilerinin, sıfır olması halinde, memnuniyet düzeyinin 0,809 olacağı görülmektedir.

3.2. Mağaza Memnuniyeti İle Mağazaya Sadakat Durumu Arasındaki İlişkiye Ait Analiz Sonuçları

Tablo 5.'te; mağaza memnuniyeti ile mağazaya sadakat durumu arasındaki ilişkiye ait korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 5. Mağaza Memnuniyeti İle Mağazaya Sadakat Durumu Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	
	Mağaza Sadakati	
Mağaza Tercihinden Memnun Olma Durumu	ρ	0,724*
	p	0,000

	n	209
ρ : Pearson Korelasyon katsayısı	p: Fiilî anlamlılık düzeyi	n: Örnek hacmi
* : Korelasyon 0,001 düzeyinde anlamlı (çift yönlü test)		

Tablo 5.'e göre; mağaza tercihinden memnun olma durumu ve mağaza sadakati arasında, pozitif yönde ve yüksek düzeyde anlamlı bir ilişki vardır ($\rho=0,724$; $p<0,05$). Bu sonuçlar ışığında; H2. hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre, tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olmalarıyla, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri arasında, anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

3.3. Mağazaya Sadakat Durumu İle Mağazayı Çevreye Tavsiye Etme Durumu Arasındaki İlişkiye Ait Analiz Sonuçları

Tablo 6.'da; katılımcıların, mağazaya sadakat durumları ile mağazayı çevreye tavsiye etme durumları arasındaki ilişkiye ait korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 6. Mağazaya Sadakat Durumu İle Mağazayı Çevreye Tavsiye Etme Durumu Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	
	Mağazayı Tavsiye Etme	
Mağaza Sadakati	ρ	0,806*
	p	0,000
	n	209
ρ : Pearson Korelasyon katsayısı	p: Fiilî anlamlılık düzeyi	n: Örnek hacmi
* : Korelasyon 0,001 düzeyinde anlamlı (çift yönlü test)		

Tablo 6'ya göre; tüketicilerin, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumu arasında pozitif yönde ve yüksek düzeyde anlamlı bir ilişki vardır ($\rho=0,806$; $p<0,05$) ve H3 hipotezi kabul edilmiştir. Bu durumda tüketicilerin, genellikle; aynı mağazayı tercih etmeleriyle, tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etmeleri arasında, anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

Yapılan ilişki analizleri sonucunda; tüketicilerin, mağaza tercihinde önem verdikleri faktörlerle, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları; memnuniyetle de, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri arasında (sadakat) ve sadakat ile tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etmeleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Başka bir ifadeyle; test sonuçları, araştırma modelini doğrulamaktadır.

3.4. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 7.'de; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, cinsiyet değişkenine göre dağılımına ilişkin t testi analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin T Testi Analizi Sonuçları

Unsurlar	Cinsiyet	n	\bar{x}	t	df	Sig (p)
Memnun Olma Durumu	Kadın	110	3,8424	-0,060	207	0,952
	Erkek	99	3,8485			
Mağaza Sadakati	Kadın	110	3,5636	-0,737	207	0,462
	Erkek	99	3,6515			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Kadın	110	3,8182	-0,087	207	0,931
	Erkek	99	3,8283			

Tablo 7.'de yer alan analiz sonuçlarına göre; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ($p=0,952>0,05$), genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları ($p=0,462>0,05$) ve tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumu ($p=0,931>0,05$) boyutunda p değerinin, $\alpha=0,05$ 'den büyük olduğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle; H4.1., H5.1. ve H6.1. hipotezleri ret edilmiştir. Başka bir ifadeyle; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ile genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri durumları ve tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etme durumları, cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği söylenebilir.

3.5. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Medeni Durum Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 8.'de; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, medeni durum değişkenine göre dağılımına ilişkin t testi analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 8. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Medeni Durum Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin T Testi Analizi Sonuçları

Unsurlar	Medeni Durum	n	\bar{x}	t	df	Sig (p)
Memnun Olma Durumu	Evli	144	3,7824	-1,872	207	0,063
	Bekar	65	3,9846			
Mağaza Sadakati	Evli	144	3,5313	-1,864	207	0,064
	Bekar	65	3,7692			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Evli	144	3,7361	-2,249	207	0,026
	Bekar	65	4,0154			

Tablo 8.'de yer alan analiz sonuçlarına göre; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ($p=0,063>0,05$) ve tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları ($p=0,064>0,05$) boyutlarında p değerlerinin, $\alpha=0,05$ 'den büyük olduğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle; H4.2., ve H5.2. hipotezleri ret edilmiştir. Ayrıca analiz sonucu; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumu ($p=0,026<0,05$) boyutunda p değerinin, $\alpha=0,05$ 'den küçük olduğunu ortaya koyduğundan, H6.2. hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ve tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, medeni durum değişkenine göre anlamlı bir fark göstermezken, tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumu, medeni durum değişkenine göre anlamlı bir fark göstermektedir.

3.6. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Yaş Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 9.'da; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, yaş değişkenine göre dağılımına ilişkin tek yönlü varyans analizi testi (Anova) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 9. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Yaş Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Anova Analizi Sonuçları

	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p
Memnun Olma Durumu	Gruplararası	4,649	4	1,162	2,251	0,065
	Grupiçi	105,349	204	,516		
	Toplam	109,998	208			
Mağaza Sadakati	Gruplararası	11,665	4	2,916	4,189	0,003
	Grupiçi	142,019	204	,696		
	Toplam	153,684	208			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Gruplararası	2,409	4	,602	,853	0,493
	Grupiçi	144,040	204	,706		
	Toplam	146,450	208			

Tablo 9.'a göre; tüketicilerin, memnun olma durumu ($p=0,065>0,05$) ve mağazayı tavsiye etme durumu ($p=0,493>0,05$) yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediğinden H4.3. ve H6.3. hipotezleri ret edilmiştir. Yine, Tablo 9.'a göre; tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları ($p=0,003<0,05$) yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ve H5.3 hipotezi kabul edilmiştir. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumlarının, hangi yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiğini belirlemek amacıyla yapılan Tamhane's Post-Hoc analizi sonucunda; mağaza sadakati boyutunda farklılığın, 18-25 yaş grubu ile 26-33 yaş grubu, 34-41 yaş grubu ve 42-49 yaş grupları arasında olduğu görülmüştür.

3.7. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Meslek Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 10.'da; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, meslek durumu değişkenine göre dağılımına ilişkin tek yönlü varyans analizi testi (Anova) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 10. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Meslek Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Anova Analizi Sonuçları

	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p
Memnun Olma Durumu	Gruplararası	10,073	4	2,518	5,141	0,001
	Grupiçi	99,925	204	,490		
	Toplam	109,998	208			
Mağaza Sadakati	Gruplararası	23,535	4	5,884	9,222	0,000
	Grupiçi	130,149	204	,638		
	Toplam	153,684	208			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Gruplararası	16,880	4	4,220	6,644	0,000
	Grupiçi	129,570	204	,635		
	Toplam	146,450	208			

Tablo 10.'a göre; tüketicilerin, memnun olma durumu ($p=,001 < \alpha = ,05$), genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları ($p=,000 < \alpha = ,05$) ve mağazayı tavsiye etme durumu ($p=,000 < \alpha = ,05$) meslek durumu değişkenine göre anlamlı bir fark gösterdiğinden, H4.4., H5.4. ve H6.4. hipotezleri kabul edilmiştir. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları boyutlarında, hangi meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık bulunduğunu belirlemek amacıyla yapılan Tamhane's Post-Hoc analizi sonuçlarına göre; memnuniyet durumu boyutunda; öğrenci ve kamu çalışanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Mağaza sadakati boyutunda; kamu çalışanları ile öğrenci, ev hanımı ve özel sektör çalışanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu; mağazayı tavsiye etme durumu boyutunda ise kamu çalışanları ile öğrenci, ev hanımı ve özel sektör çalışanları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu ortaya çıkmıştır.

3.8. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Gelir Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 11.'de; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, gelir durumu değişkenine göre dağılımına ilişkin tek yönlü varyans analizi testi (Anova) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 11. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Gelir Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Anova Analizi Sonuçları

	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p
Memnun Olma Durumu	Gruplararası	4,915	4	1,229	2,385	0,052
	Grupiçi	105,083	204	,515		
	Toplam	109,998	208			
Mağaza Sadakati	Gruplararası	11,157	4	2,789	3,992	0,004
	Grupiçi	142,527	204	,699		
	Toplam	153,684	208			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Gruplararası	13,556	4	3,389	5,202	0,001
	Grupiçi	132,894	204	,651		
	Toplam	146,450	208			

Tablo 11.'e göre; tüketicilerin, memnun olma durumu ($p=0,052 > \alpha=0,05$), gelir durumu değişkenine göre, anlamlı bir fark göstermediğinden, H4.5. hipotezi ret edilmiştir. Başka bir ifadeyle; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, gelir durumu değişkenine göre anlamlı bir fark ortaya koymamaktadır. H5.5. ve H6.5. hipotezleri ise mağaza sadakati ($p=,004 < \alpha=0,05$) ve mağazayı tavsiye etme durumu ($p=,001 < \alpha=0,05$) elde edilen sonuçlara göre kabul edilmiştir. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları boyutlarında, farklılıkların kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Tamhane's Post-hoc analizi sonucunda, mağaza sadakati boyutunda; gelir seviyesi 2.000TL'den az olanlarla, 2.001TL-4.000TL ve 4.001TL-6.000TL arasında anlamlı farklılık olduğu; tavsiye etme boyutunda ise gelir seviyesi 2.001TL-4.000TL ve 4.001TL-6.000TL olanlar ile 6.001TL-8000TL ve 8.001TL üzeri olanlar arasında anlamlı bir fark olduğu ortaya çıkmıştır.

3.9. Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Eğitim Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Analiz Sonuçları

Tablo 12.'de; katılımcıların, mağaza tercihinden memnun olma, mağaza sadakati ve mağazayı tavsiye etme durumlarının, eğitim durumu değişkenine göre dağılımına ilişkin tek yönlü varyans analizi testi (Anova) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo12. Katılımcıların Mağaza Tercihinden Memnun Olma, Mağaza Sadakati ve Mağazayı Tavsiye Etme Durumlarının Eğitim Durumu Değişkenine Göre Dağılımına İlişkin Anova Analizi Sonuçları

	Varyansın Kaynağı	Kareler toplamı	Sd	Kareler ortalaması	F	p
Memnun Olma Durumu	Gruplararası	2,342	2	1,171	2,240	0,109
	Grupiçi	107,656	206	,523		
	Toplam	109,998	208			
	Gruplararası	7,925	2	3,963		

Mağaza Sadakati	Grupiçi	145,759	206	,708	5,600	0,004
	Toplam	153,684	208			
Mağazayı Tavsiye Etme Durumu	Gruplararası	4,528	2	2,264	3,286	0,039
	Grupiçi	141,922	206	,689		
	Toplam	146,450	208			

Tablo 12.'ye göre; tüketicilerin, memnun olma durumu ($p=0,109 > \alpha=,05$), eğitim durumu değişkenine göre, anlamlı bir fark göstermediğinden, H4.6. hipotezi ret edilmiştir. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, eğitim durumu değişkenine göre anlamlı bir fark göstermemektedir. Yine; Tablo 12.'ye göre, mağaza sadakati ($p=,004 < \alpha=,05$) ve mağazayı tavsiye etme durumu ($p=,039 < \alpha=,05$) eğitim durumu değişkenine göre anlamlı bir fark göstermektedir ve H5.6. ve H6.6. hipotezleri kabul edilmiştir. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları boyutlarında, farklılıkların kaynağını belirlemek için yapılan Tamhane's Post-Hoc analizi sonucunda, mağaza sadakati boyutunda; ilköğretim-ortaöğretim seviyesi ile üniversite eğitim seviyesi arasında; mağazayı tavsiye etme boyutunda ise yine benzer şekilde, ilköğretim-ortaöğretim eğitim seviyesi ile üniversite eğitim seviyesi arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür.

SONUÇ

Bu çalışmanın sonuçları; tüketicilerin, mağaza tercihlerinde önem verdikleri faktörlerin; mağaza dış atmosferi, mağaza iç atmosferi, mağaza tasarımı, semboller ve beşeri atmosfer unsurları gibi beş başlık altında sıralandığını, ortaya koymaktadır. Araştırma sonuçları; tüketicilerin, mağaza tercihinde önem verdikleri faktörlere katılım düzeyleri ile mağaza tercihlerinden duydukları memnuniyet düzeyi arasında, anlamlı bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Araştırmanın, diğer önemli bir sonucu da; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olmalarıyla, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri arasında (sadakat) ve sadakat ile tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etmeleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğunu belirlemesidir. Bu yönüyle memnun olan tüketicilerin, sadık birer müşteri oldukları iddia edilebilir. Aynı şekilde sadık müşterilerin, çevrelerine işletmeyi tavsiye ettikleri bu yönüyle de işletmenin birer elçisi gibi davrandığı da ileri sürülebilir.

Demografik değişkenler bakımından farklılık olup olmadığına yönelik yapılan analiz sonuçları; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, genellikle aynı mağazayı tercih etmeleri durumları ve tercih ettikleri mağazayı çevrelerine tavsiye etme durumlarının, cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermediğini ortaya koymuştur. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ve genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları, medeni durum değişkenine göre anlamlı bir fark göstermezken, tüketicilerin, tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumu, medeni durum değişkenine göre anlamlı bir fark göstermektedir. Yaş değişkenine göre; tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumu, anlamlı bir fark göstermemektedir. Tüketicilerin, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumlarının ise yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumlarında ise meslek değişkeni boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Gelir

değişkeni boyutunda ise tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları için anlamlı bir fark ortaya çıkmazken, mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları boyutlarında, anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Tüketicilerin, tercih ettikleri mağazadan memnun olma durumları, eğitim seviyesi değişkenine göre anlamlı bir fark göstermezken, genellikle aynı mağazayı tercih etme durumları (sadakat) ve tercih ettikleri mağazayı, çevrelerine tavsiye etme durumları boyutlarında anlamlı bir fark tespit edilmiştir.

Bu araştırmanın sonuçlarının; tüketicilerin, mağaza tercihinde etkili olan faktörlere gereken önemin verilmesinin; müşteri memnuniyetini sağlayacağı, memnun olan müşterilerin ise sadık birer müşteriye dönüşerek işletmeyi, çevrelerine tavsiye etmelerini sağlayacağı iddia edilebilir. Çalışmanın; bu yönüyle literatüre katkı sağladığı kadar, profesyonel uygulayıcılara da fayda sağlayacağı söylenebilir.

Bu çalışmaya ait araştırma verilerinin; belirli bir mağaza ve dönemde toplanması, önemli bir kısıt olarak sayılabilir. İleride yapılacak çalışmaların, farklı dönem ve mağazalarda yapılması, çalışmanın modelinin, bu farklı durumlarda test edilmesini sağlayacaktır. Böylelikle tüketici tercihinde etkili olan faktörlerle, memnuniyet, sadakat ve tavsiye etme durumu arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik literatürün daha da derinleşeceği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- ARENI, Charles S. (2003), "Exploring Managers' Implicit Theories Of Atmospheric Music: Comparing Academic Analysis To Industry Insight", *Journal of Services Marketing*, V. 17, I. 2, 161-184.
- BABIN, Barry J. and William R. DARDEN (1995), "Consumer Self-Regulation In a Retail Environment", *Journal of Retailing*, V. 71, N. 1, 47-70.
- BÄCKSTRÖM, Kristina and Ulf JOHANSSON (2006), "Creating And Consuming Experiences In Retail Store Environments: Comparing Retailer And Consumer Perspectives", *Journal of Retailing and Consumer Services*, V. 13, 417-430.
- BAKIRTAŞ, Hülya ve Remzi ALTUNIŞIK (2009), "Mağaza İçi Atmosferin Tüketicilerin Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Çalışma", *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, C. 1, S. 2, 95-118.
- BALLANTINE, Paul W.; Richard JACK and Andrew G. PARSONS (2010), "Atmospheric Cues And Their Effect On The Hedonic Retail Experience", *International Journal of Retail & Distribution Management*, V. 38 N. 8, 641-653.
- BAŞDEĞİRMEN, Ağâh ve Mustafa Zihni TUNCA (2018), "Mağaza Atmosferi Ve Müziğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkilerine Yönelik Bir Literatür Araştırması", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.23, S.4, 1305-1326.
- BAYÇU, Sevil (2012), *Mağaza Atmosferi*, (Ed. M. OYMAN), 1. Baskı, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- BEVERLAND, Michael; Elison A. C. LIM, Michael MORRISON and Milé TERZIOVSI (2006), "In-Store Music And Consumer-Brand Relationships: Relational Transformation Following Experiences Of (Mis) Fit", *Journal of Business Research*, V. 59, 982-989.
- BITNER, Mary J. (1992), "The Impact Of Physical Surroundings On Customers And Employees", *Journal of Marketing*, V. 56, N. 2, 57-71.
- BROEKEMIER, Greg; Ray MARQUARDT and James W. GENTRY (2008), "An Exploration Of Happy/Sad And Liked/Disliked Music Effects On Shopping Intentions In A Women's Clothing Store Service Setting", *Journal of Services Marketing*, V. 22 I. 1, 59-67.
- BURNS, David J. and Lewis NEISNER (2006), "Customer Satisfaction In A Retail Setting The Contribution Of Emotion", *International Journal of Retail & Distribution Management*, V. 34 I. 1, 49-66.

- CHEBAT, Jean-Charles and Richard MICHON (2003), "Impact Of Ambient Odors On Mall Shoppers' Emotions, Cognition, And Spending A Test Of Competitive Causal Theories", *Journal of Business Research*, V. 56, 529-539.
- EROGLU, Sevgin A.; Karen A. MACHLEIT and Jean-Charles CHEBAT (2005), "The Interaction of Retail Density and Music Tempo: Effects on Shopper Responses", *Psychology & Marketing*, V. 22(7), 577-589.
- FETTAHLIOĞLU, H. Seçil (2014), "Tüketicilerin Mağaza Atmosferinden Etkilenme Düzeylerinin Demografik Faktörler Açısından İncelenmesi", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Y. 6, S. 11, 27-40.
- FULBERG, Paul (2003), "Using Sonic Branding In The Retail Environment-An Easy And Effective Way To Create Consumer Brand Loyalty While Enhancing The In-Store Experience", *Journal of Consumer Behaviour*, V. 3, 2, 193-198.
- GILBOA, Shaked and Iris VILNAI-YAVETZ (2013), "Shop Until You Drop? An Exploratory Analysis Of Mall Experiences", *European Journal Of Marketing*, Vol. 47, N. 1/2, 239-259.
- GREWAL, Dhruv; Julie BAKER, Michael LEVY and Glenn B. VOSS (2003), "The Effects Of Wait Expectations And Store Atmosphere Evaluations On Patronage Intentions In Service-Intensive Retail Stores", *Journal of Retailing*, V. 79, 259-268.
- HOFFMAN, K. Douglas and Lou W. TURLEY (2002), "Atmospherics, Service Encounters And Consumer Decision Making: An Integrative Perspective", *Journal Of Marketing Theory And Practice*, V. 10:3, 33-47.
- JAIN, Rajnish and Shilpa BAGDARE (2011), "Music And Consumption Experience: A Review", *International Journal of Retail & Distribution Management*, V. 39, I. 4, 289-302.
- JANG, Ju Yeun; Eunsoo BAEK and Ho Jung CHOO (2018), "Managing The Visual Environment Of A Fashion Store: Effects Of Visual Complexity And Order On Sensation-Seeking Consumers", *International Journal of Retail&Distribution Management*, V. 46, I. 2, 210-226.
- KARAKAŞOĞLU, Meltem ve F. Müge ARSLAN (2016), "Mağaza Hizmet Ortamının Marka İmajına Ve Satın Alma Niyetine Etkisi: P&B Ve H&M Örneği", *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, C. 12, S. 46, 223-243.
- KOTLER, Philip (1973-1974), "Atmospherics As A Marketing Tool", *Journal of Retailing*, V. 49(4), 48-64.
- MANAV, Banu (2014), "Işığın Müziğin Rengine Katarak Mekânın İletişim Gücünü Tasarlamak", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, Y. 13, S. 26, 195-201.
- MATTILA, Anna S. and Jochen WIRTZ (2001), "Congruency Of Scent And Music As A Driver Of In-Store Evaluations And Behavior", *Journal of Retailing*, V. 77, 273-289.
- MOYE, Letecia N. and Doris H. KINCADE (2002), "Influence Of Usage Situations And Consumer Shopping Orientations On The Importance Of The Retail Store Environment, The International Review of Retail", *Distribution and Consumer Research*, 12:1, 59-79.
- MUCUK, İsmet (2012), *Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi İçin Örnek Olaylar*, 19. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- TURLEY, Lou W. and Ronald E. MILLIMAN (2000), "Atmospheric Effects On Shopping Behavior: A Review Of The Experimental Evidence", *Journal of Business Research*, V. 49, 193-211.
- ÜNAL, Sevtap; Gülizar AKKUŞ ve Çetin AKKUŞ (2014), "Yiyecek İçecek İşletmelerinde Atmosfer, Duygu, Memnuniyet ve Davranışsal Sadakat İlişkisi", *Gazi Üniversitesi Turizm Fakültesi Dergisi*, S. 1, 23-49.
- ÜNAL, Ahmet (2017), *Mağaza Atmosferi Yaratmada Müziğin Rolü*, (Ed. İmik, Ü.), Farklı Disiplinlerde Müzik, Ankara: Gece Kitablığı.
- VACCARO, Valerie; Veysel YÜCETEPE, Gladys TORRES-BAUMGARTEN and Myung-Soo LEE (2008), "The Relationship Of Music-Retail Consistency And Atmospheric Lighting On Consumer Responses", *Review Of Business Research*, V. 8, N. 5, 214-221.

YILDIZ, Salih ve Ali TEHCİ (2014), “Ağızdan Ağıza İletişimde Müşteri Tatmini ve Müşteri Sadakati ile Mağaza İmajı Boyutları: Ordu İlinde Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 18 (1), 441-460.

YÜCEL, Atilla ve Nurcan YÜCEL (2012), “Mağaza İmajı ile Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Denizli İlinde Yapılan Bir Araştırma”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, C. 10, S. 19, 1-30.

CO₂, QUALITY OF LIFE AND ECONOMIC GROWTH IN MENA COUNTRIES

Tuncer GÖVDELİ¹

ABSTRACT

This paper examines the nexus between CO₂ emissions, quality of life and economic growth in 12 MENA countries over the period of 1970–2014. Empirical results show that there is unidirectional causality from CO₂ emissions to economic growth. However, there is unidirectional causality from economic growth to quality of life. There is also bidirectional causality between CO₂ emissions and quality of life. This study shows that environmental policies need to recognize differences in MENA countries in order to increase sustainable economic growth and quality of life.

Keywords: CO₂ Emissions, Quality of Life, Economic Growth, MENA Countries

Mena Ülkelerinde CO₂, Yaşam Kalitesi ve Ekonomik Büyüme

Özet

Bu çalışmanın amacı 12 MENA ülkesini yaşam kalitesi (quality of life), CO₂ emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1970 ile 2014 dönemi boyunca incelemektir. Ampirik sonuçlar göstermektedir ki CO₂ emisyonundan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik vardır. Bununla birlikte ekonomik büyümeden yaşam kalitesine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca CO₂ emisyonu ile yaşam kalitesi arasında çift yönlü nedensellik vardır. Çalışma, çevre politikalarının MENA ülkelerinde sürdürülebilir ekonomik büyümeyi ve yaşam standartlarını artırabilmek için farklılıkları tanıması gerektiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: CO₂ Emisyonu, Yaşam Kalitesi, Ekonomik Büyüme, MENA Ülkeleri

INTRODUCTION

The relationship between quality of life, CO₂ emissions and economic growth has entered into the literature in recent years. CO₂ emissions have been an important factor in economic growth in the last few decades (Ahmad et al., 2017; Riti et al., 2017). However, the degree and the extent to which CO₂ emissions affect quality of life is an issue yet to be investigated. The motivation of this study is to analyze empirically the relationship between quality of life, CO₂ emissions and economic growth for Middle East and North African (MENA) countries.

At low development levels, environmental pollution is limited in both quantity and density. In such economies, while the growth is limited, there is little damage to the environment by the waste produced that disrupts the environment. Generally recyclable wastes do not pose a threat to the environment. As the economy develops, with the intensification of agriculture and industrialization, the resource consumption rate starts to exceed the resource regeneration rate and the amount of waste generation and toxicity increases. Structural changes to knowledge-intensive industries and services at higher levels of development, increasing environmental awareness of people, enforcing environmental regulations, developing technology and more environmental expenditures result in the gradual reduction of environmental pollution (Panayotou, 1993). The environmental Kuznets curve (EKC) is primarily due to the increase of revenue, and then to a decrease in environmental damage. This inverse U-shaped hypothesis means that growth can be understood as not a threat to global sustainability. Sustainable growth is used to mean that the real

¹ Asst. Prof. Dr., Ataturk University, Oltu Faculty Of Humanities And Social Sciences, tgovdeli@gmail.com

GDP growth rate per capita for half a century is about 1.5% annually (Easterlin and Angeles, 2012).

Many studies have shown that quality of life plays an increasingly important role in economic growth (Rafiq et al., 2016; Borhan et al., 2013). The fact that economic growth and quality of life affect each other, enables living standards to increase. It is among the priorities of developing societies that they can increase their quality of life together with economic growth.

In the last few decades, MENA countries have grown very rapidly due to agricultural sources and natural resources (crude oil, natural gas, non-mineral resources). In addition, the ecosystem of the region, including the air, water and land, has been severely affected by the intensive use of energy and the rapid increase in population and urbanization (Charfeddine and Mrabet, 2017).

The structure of this study is detailed as follows. A literature review is undertaken in the second part, followed by section three which includes the method description and the sources of information used. An explanatory analysis is given in section four, and finally, chapter five presents the results and policy recommendations.

I. LITERATURE

The causality relationship between environmental pollution and economic growth can be examined in three groups. In the first group, environmental pollution is the cause of economic growth. It is here that the study of the Philippines during the period 1965 to 2010 (Lim et al., 2014), the study of Malaysia during the period from 1975 to 2011 (Azlina et al., 2014), the study of the BRICS countries during the period from 1971 to 2005 (Pao and Tsai, 2010), the study of the 19 developed and developing countries during the period from 1984 to 2007 (Apergis et al., 2010), are listed.

In the second group, economic growth is the cause of environmental pollution. It is in this group that the study of Saudi Arabia during the period from 1960 to 2009 (Kohler, 2013), the study of Iran during the period from 1967 to 2007 (Lotfalipour et al., 2010), the study of BRICS countries during the period from 1990 to 2010 (Cowan et al., 2014), the study of 11 Asian countries during the period from 1990 to 2011 (Azam, 2016), the study of 36 high-income countries during the period from 1980 to 2005 (Jaunky, 2011), and the study of three North African countries during the period from 1980 to 2012 (Kais and Ben Mbarek, 2017), are listed.

In the third group, there is bidirectional causality between economic growth and environmental pollution. Here, the study of MENA countries during the period from 1990 to 2011 (Omri, 2013), the study of Saudi Arabia during the period from 1980 to 2011 (Alkhatlan and Javid, 2013), the study of BRICS countries during the period from 1990 to 2010 (Cowan et al., 2014), and the study of Croatia during the period from 1992 to 2011 (Ahmad et al., 2017), are listed.

Studies examining the relationship between economic growth and quality of life are limited in the literature. Meng and Han (2018) investigated the relationship between Shanghai's transportation infrastructure, economy, population and environment. The cointegration relationship between the variables was analyzed by Johansen cointegration test. In the findings, the cointegration relationship between the variables was determined. According to the Granger causality test, a unidirectional causality from economic growth to population density, economic growth to CO₂ emission was determined. There is also bidirectional causality population density and economic growth.

Ali et al. (2017), studied four countries in South Asia (Bangladesh, India, Sri Lanka and Pakistan) that were investigated during the period from 1980 to 2013. The study used the Larsson panel cointegration and Durbin Hausman causality test, which used environment, renewable and non-renewable energy sources, per capita output and population density variables. In the findings, the per capita output and population density positively affect CO₂ emissions. In addition, there is a bidirectional causality relationship between population density and CO₂ emissions. Rafiq et al. (2016) analyzed 22 emerging economies during the period from 1980 to 2010. According to the findings, population density and economic growth have increased CO₂ emissions.

II. METHODS AND MATERIALS

In this paper, annual data covering the period from 1970 to 2014 were used for 12 MENA countries (Algeria, Egypt, Iran, Israel, Jordan, Kuwait, Morocco, Qatar, Saudi Arabia, Sudan, Tunisia and Turkey). Three models were analyzed empirically with economic growth (GDP), CO₂ emission (CO₂) and population density (POP) variables. These models:

$$\text{Model 1: } POP_{it} = \gamma_1 + \beta_{1i}GDP_{it} + \beta_{2i}CO2_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\text{Model 2: } CO2_{it} = \gamma_2 + \beta_{3i}GDP_{it} + \beta_{4i}POP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$\text{Model 3: } GDP_{it} = \gamma_3 + \beta_{5i}POP_{it} + \beta_{6i}CO2_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

where $i = 1, 2, \dots, N$ refers to the number of cross sections in the panel, $t = 1, 2, \dots, T$ is the time dimension. GDP (current US \$), CO₂ (kt) and POP (people per sq. Km of land area) were used in the natural logarithm.

A. CROSS SECTION DEPENDENCE ANALYSIS

In this study, it was determined that a cross sectional dependence analysis should be performed. Thus, the unit root test and cointegration test to be used will be selected correctly. In case of cross sectional dependence, the unit root and cointegration test should be selected from the second generation tests. Cross-sectional dependence tests used in the study include; Breusch-Pagan (1980) CD_{LM} test, Pesaran (2004) CD_{LM} test, Pesaran (2004) CD test and Pesaran vd. (2008) Bias Adjusted LM_{ADJ} test. Hypotheses for tests H_0 : No cross sectional dependency and H_1 : There is a cross sectional dependency. Breusch-Pagan (1980) CD_{LM} and Pesaran (2004) CD_{LM} tests give better results when the time dimension is larger than the cross sectional size ($T > N$), Pesaran (2004) CD and Pesaran vd. (2008) Bias Adjusted LM_{ADJ} tests give better results when the cross sectional size is larger than the time dimension ($N > T$). In this study, the results of the four tests were given to show that the results were consistent.

B. UNIT ROOT TEST

In this study, a second-generation panel unit root test, Pesaran (2007) CADF panel unit root test was used. This test is based on the extended Dickey-Fuller (ADF) regression.

$$\Delta x_{it} = z'_{it}\gamma + \rho_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{k_i} \phi_{ij} \Delta x_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

where, k_i is the lag length; z_{it} is the determinant terms and ρ_i is the first-order autoregressive parameters specific to the section.

Standard Im, Pesaran and Shin (2003) IPS testing can lead to false inferences in the case of external economies or shocks. Hence, Pesaran (2007) suggested that the cross-sectional expanded IPS test is to be used. This test is the cross-sectional averages of delayed levels and the first difference of individual series and the extended ADF regression (Herzer, 2016). Accordingly, the cross-sectional expanded ADF (CADF) regression;

$$\Delta x_{it} = z'_{it}\gamma + \rho_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{k_i} \phi_{ij} \Delta x_{it-j} + \alpha_i \bar{x}_{t-1} + \sum_{j=0}^{k_i} \eta_{ij} \Delta \bar{x}_{t-j} + v_{it} \quad (5)$$

where, \bar{x}_t is the cross sectional mean of x_{it} and $\bar{x}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^n x_{it}$. Stability is determined by taking the arithmetic mean of CADF statistics calculated for each section.

$$CIPS = t - bar = N^{-1} \sum_{i=1}^{N_i} t_i \quad (6)$$

where, t_i is the OLS t-ratio of ρ_i in equation 5. The critical value is compared with the table values in Pesaran (2007).

C. TESTING SLOPE HOMOGENEITY

Testing slope homogeneity was presented to the literature by Swamy (1970). Pesaran and Yamagata (2008) developed the Swamy (1970) test. According to a general cointegration equation:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

where, β_i , slope coefficients are analyzed between the cross sections. The null hypothesis of this test is $H_0: \beta_i = \beta$; slope coefficients are homogeneous and the alternative hypothesis $H_1: \beta_i \neq \beta$; slope coefficients are heterogeneous. Pesaran and Yamagata (2008) developed the following tests to test hypotheses:

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \frac{N^{-1}\tilde{S}-k}{\sqrt{2k}} \quad (8)$$

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \frac{N^{-1}\tilde{S}-k}{\sqrt{Var(t,k)}} \quad (9)$$

where, N is the number of cross sections, S is the Swamy test statistic, k is the number of explanatory variables and $\sqrt{Var(t,k)}$ indicates the standard error. Equality 8; is used for large samples, however equality 9 is used for small samples (Govdéli, 2019).

D. COINTEGRATION ANALYSIS

In this part of the study, the cointegration relationships in the models were analyzed by the LM bootstrap panel cointegration test developed by Westerlund and Edgerton (2007). The LM bootstrap panel cointegration test is based on the Lagrange multiplier test developed by McCoskey and Kao (1998). The test of McCoskey and Kao (1998) ignores the cross-sectional dependence, while the LM bootstrap test takes into account the cross sectional dependence.

$$y_{it} = \sigma_i + x'_{it}\beta_i + z_{it} \quad (10)$$

where, $t = 1, 2, \dots, T$ and $i = 1, 2, \dots, N$ are respectively time series and cross section units. The x_{it} vector has a size K. The regressors are assumed to follow a pure random walk process. Error terms z_{it} are presented as follows:

$$z_{it} = u_{it} + v_{it} \text{ with } v_{it} = \sum_{j=1}^t n_{ij} \quad (11)$$

where, n_{ij} is an independent and identically distributed (i.i.d.) process with a zero mean and variance $n_{ij} = \sigma_i^2$.

The vector w_{it} is a linear process satisfying.

$$w_{it} = \sum_{j=0}^{\infty} \alpha_{ij} e_{it-j}$$

where, e_{it} is i.i.d. zero error during t. The Westerlund and Edgerton (2007) hypothesis of panel cointegration test $H_0: \sigma_i^2 = 0$ for all i against $H_1: \sigma_i^2 > 0$ for some i . The Westerlund and Edgerton (2007) panel cointegration test can be estimated as follows:

$$LM_N^+ = \frac{1}{NT^2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{\omega}_i^{-2} S_{it}^2 \quad (12)$$

where, S_{it} is the partial sum process of \hat{z}_{it} and $\hat{\omega}_i^2$ is the estimated long-run variance of u_{it} conditional on Δx_{it} .

E. COINTEGRATION COEFFICIENTS ESTIMATE ANALYSIS

In this study, the method used to estimate the cointegration coefficients of the variables was presented by Eberhardt and Bond (2009) Augmented Mean Group Estimator (AMG). The AMG estimator is a test that can be used when the variables are stationary in I(1) and have cross sectional dependence. In the first stage of this test, a standard FMOLS regression is shown with first T-1 year dummy. In the second stage, the unrevised common effect is replaced by a sequence of estimation coefficients on time puppets and individual regressions are estimated by OLS (Eberhardt and Bond (2009); Guloglu and Bayar (2016); Atasoy (2017).

$$\Delta y_{it} = \gamma_{1i} + \delta_i \Delta x_{it} + \omega_i f_t + \sum_{t=2}^T \theta_t DUMMY_t + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

where, Δ is the operator of the difference, y is the identical of the time dummies and the common dynamic process. Group-specific model parameters are averaged throughout the panel.

$$AMG = N^{-1} \sum_{i=1}^N \tilde{\delta}_i \quad (14)$$

where, $\tilde{\delta}_i$ is the estimate of the coefficients in equation 13.

F. EMIRMAHMUTOĞLU and KOSE PANEL CAUSALITY ANALYSIS

Emirmahmutoğlu and Köse (2011) causality analysis gives causality relations between the cross sections as well as the causality relationship across the panel.

In the Emirmahmutoğlu and Köse (2011) panel causality test, the LA-VAR approach of Toda and Yamamoto (2005) was expanded by using Meta analysis. The variables stationary I(0) or I(1) are suitable for the implementation of this test. In addition, the cointegration relationship is not considered in this test. Fisher's (1932) test statistic was used to test Granger causality in heterogeneous panels. P values are independent variables of p_i ($i = 1, \dots, N$). Fisher test statistics (λ):

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i), \quad i=1,2,\dots,N \quad (15)$$

where, p_i is the p value corresponding to the Wald statistics of the i-th. This test with a chi-square distribution with $2N$ degrees of freedom applies only if it is fixed to $N, T \rightarrow \infty$.

In the Emirmahmutoğlu and Köse (2011) test, the heterogeneous mixed panels with $k_i + d$ max delayed VAR model are as follows:

$$x_{it} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{11,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{12,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (16)$$

$$y_{it} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{22,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (17)$$

where, $dmax_i$ is maximal order of integration suspected to occur in the system for each i . In equality (16), the focus is on X' to Z causality testing. A similar procedure was applied within the equation (17).

III. RESULTS and DISCUSSIONS

When estimating the three-way bonds between CO₂ emissions, quality of life and economic growth, it is necessary to first determine the cross-sectional dependence of the variables. The cross-sectional dependence of the variables is presented below.

Table 1: Cross Sectional Dependence Tests Results

TESTS	POP		GDP		CO ₂	
	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Statistic	p-value
CD _{LM} (BP,1980)	255.387	0.018	508.546	0.000	128.359	0.000
CD _{LM} (Pesaran, 2004)	16.484	0.009	38.519	0.000	5.428	0.000
CD (Pesaran, 2004)	4.255	0.012	8.005	0.000	-3.681	0.000
LM _{ADJ} (PUY, 2008)	7.320	0.000	14.312	0.000	16.165	0.000

Table 1 shows the cross sectional dependence results of each variable. The null hypothesis was rejected according to the results of four tests. In other words, there is a cross-sectional dependence on population density, economic growth and CO₂ emission. Due to the cross sectional dependence of the variables, the panel unit root test should be selected from the second generation panel unit root tests.

Table 2: Panel Unit Root Test Results

	lnPOP	lnGDP	LNCO ₂	ΔlnPOP	ΔlnGDP	ΔlnCO ₂
	CADF-statistic	CADF-statistic	CADF-statistic	CADF-statistic	CADF-statistic	CADF-statistic
Panel	-2.084	-2.329	-2.242	-4.047*	-3.494*	-4.337*

Note: The critical table values N=28 T=34, on pg. 280 on Table IIb constant is -2.55 at 1% and -2.33 at 5%, max lag length is taken as 3 and optimal lag lengths are determined by Schwarz information criterion. * and ** represents the significance level of 1% and 5% respectively.

The Pesaran (2007) CADF panel unit root test results are presented in Table 2. According to the test results, population density, economic growth and CO₂ emission variables are not stable at the level I(0). With the difference of the variables, they became stationary from the first order I(1).

In order to determine the cointegration tests to be used in this study, it is necessary to determine the cross sectional dependence and slope coefficients homogeneity. The results of cross section dependence and homogeneity results of MODEL 1, MODEL 2 and MODEL 3 are presented below.

Table 3: Cross Section Dependence and Homogeneity Tests

MODEL 1		
$POP_{it} = \gamma_1 + \beta_{1i}GDP_{it} + \beta_{2i}CO2_{it} + \varepsilon_{it}$	Statistic	p-value
Cross-section dependency tests:		
CD _{LM} (BP,1980)	379.912	0.000
CD _{LM} (Pesaran, 2004)	27.323	0.000
CD (Pesaran, 2004)	6.731	0.000
LM _{ADJ} (PUY, 2008)	47.696	0.000
Homogeneity tests:		
$\tilde{\Delta}$	28.358	0.000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	29.678	0.000
MODEL 2		
$CO2_{it} = \gamma_2 + \beta_{3i}GDP_{it} + \beta_{4i}POP_{it} + \varepsilon_{it}$	Statistic	p-value
Cross-section dependency tests:		
CD _{LM} (BP,1980)	344.169	0.000
CD _{LM} (Pesaran, 2004)	24.211	0.000
CD (Pesaran, 2004)	10.601	0.000
LM _{ADJ} (PUY, 2008)	31.392	0.000
Homogeneity tests:		
$\tilde{\Delta}$	37.011	0.000

$\tilde{\Delta}_{adj}$	38.733	0.000
MODEL 3		
$GDP_{it} = \gamma_3 + \beta_{5i}POP_{it} + \beta_{6i}CO2_{it} + \varepsilon_{it}$	Statistic	p-value
Cross-section dependency tests:		
CD _{LM} (BP,1980)	529.768	0.000
CD _{LM} (Pesaran, 2004)	40.366	0.000
CD (Pesaran, 2004)	19.071	0.000
LM _{ADJ} (PUY, 2008)	34.021	0.000
Homogeneity tests:		
$\tilde{\Delta}$	18.144	0.000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	18.989	0.000

In order to select the cointegration test, firstly, a cross correlation analysis is required in regressions. Table 3 shows the cross sectional dependence and homogeneity results of three regressions. According to the findings, the hypothesis of the null hypothesis is rejected. Hence, there is a cross-sectional dependence in all three models. The homogeneity test results are given in Table 3 too. In all three models, the null hypothesis was rejected, and the slope coefficients were found to be heterogeneous in the panel.

Table 4: Panel Cointegration Test Results

	Statistic	bootstap p-value
MODEL 1		
LM_N^+	4.415	0.936
MODEL 2		
LM_N^+	3.233	0.139
MODEL 3		
LM_N^+	2.138	0.287

Table 4 shows Westerlund and Edgerton (2007) panel cointegration test results. The test statistics, the hypothesis of the null hypothesis in the panel, which is the null hypothesis can not be rejected in all three models. Thus, there are cointegration relationships in three models. In other words, it is concluded that the series will act together in the long term. No coincidence regression will be encountered in the cointegration analysis.

Table 5: Cointegration Coefficient Estimates Test Results

MODEL 1		
$POP_{it} = \gamma_1 + \beta_{1i}GDP_{it} + \beta_{2i}CO2_{it} + \varepsilon_{it}$		
	Cointegration Coefficient	p-value
GDP	0,125*	0.002
CO₂	-0,356*	0.000
MODEL 2		
$CO2_{it} = \gamma_2 + \beta_{3i}GDP_{it} + \beta_{4i}POP_{it} + \varepsilon_{it}$		
	Cointegration Coefficient	p-value
GDP	0,224*	0.000
POP	1,101*	0.000
MODEL 3		
$GDP_{it} = \gamma_3 + \beta_{5i}POP_{it} + \beta_{6i}CO2_{it} + \varepsilon_{it}$		
	Cointegration Coefficient	p-value
POP	1.021*	0.001
CO₂	0,974*	0.000

Note: *, ** and *** represents the significance level of 1%, 5% and 10% respectively.

After the cointegration relationship was determined between the variables, the cointegration coefficient estimates were estimated by the AMG cointegration estimator method. According to the findings of Model 1, the economic growth coefficient was found 0.125 and is statistically significant. The coefficient of CO₂ emissions was determined as -0.356. In Model 2, economic growth and population density coefficients are positive and significant according to 1%. In Model 3, the elasticity coefficients of population density and emission were positive and significant according to 1% level. The fact that the elasticity coefficients of population density in Models 2 and 3 are greater than 1 indicates that this variable is an elastic variable (Table 5).

Table 6: The causality relationship between GDP and POP

Country	Lag	GDP→POP	p-value	POP→GDP	p-value
Algeria	3	1.904	0.592	14.875*	0.002
Egypt	3	2.157	0.541	6.564***	0.087
Iran	3	1.360	0.715	4.225	0.238
Israel	2	2.171	0.338	6.750**	0.034
Jordan	3	2.367	0.500	3.036	0.386
Kuwait	1	0.628	0.428	0.049	0.825
Morocco	3	12.001*	0.007	8.307**	0.040
Qatar	3	3.181	0.365	18.742*	0.000
Saudi Arabia	3	4.698	0.195	10.064**	0.018
Sudan	3	5.112	0.164	4.472	0.215
Tunisia	3	5.637	0.131	8.663**	0.034
Turkey	3	17.398*	0.001	1.745	0.627
Fisher stat.		45.882*	0.005	70.687*	0.000

Note: *, ** and *** represents the significance level of 1%, 5% and 10% respectively.

Table 6 shows the Emirmahmutoğlu and Köse (2011) panel causality results between economic growth and population density. According to the results of causality relationship between cross sections; the hypothesis of “economic growth is not the cause of population density” was rejected in Turkey. For this reason, economic growth is the cause of population density in Turkey. Additionally, the hypothesis of “population density is not the cause of economic growth” was rejected in Algeria, Egypt, Israel, Saudi Arabia and Tunisia. This explains why population density is the cause of economic growth in Algeria, Egypt, Israel, Saudi Arabia and Tunisia. With respect to the causality relation in the panel, bidirectional causality relationship between CO₂ emissions and economic growth was determined.

Table 7: The causality relationship between GDP and CO₂

Country	Lag	GDP→CO ₂	p-value	CO ₂ →GDP	p-value
Algeria	1	0.098	0.754	0.339	0.560
Egypt	1	0.062	0.803	4.055**	0.044
Iran	1	3.368***	0.066	0.679	0.410
Israel	1	0.363	0.547	2.099	0.147
Jordan	2	0.557	0.757	0.185	0.912
Kuwait	2	5.694***	0.058	2.830	0.243
Morocco	3	1.682	0.641	12.672*	0.005
Qatar	1	0.251	0.616	1.872	0.171
Saudi Arabia	1	0.169	0.681	1.755	0.185
Sudan	1	3.653	0.056	0.515	0.473
Tunisia	2	2.009	0.366	2.539	0.281
Turkey	1	2.053	0.152	0.258	0.611
Fisher stat.		28.052	0.258	38.398**	0.032

Note: *, ** and *** represents the significance level of 1%, 5% and 10% respectively.

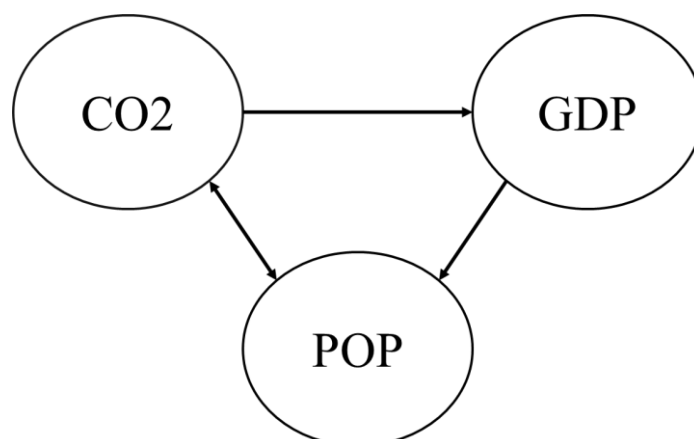
Table 8: The causality relationship between CO₂ and POP

Country	Lag	CO ₂ →POP	p-value	POP→CO ₂	p-value
Algeria	3	5.126	0.163	9.184**	0.027
Egypt	3	15.871*	0.001	2.322	0.508
Iran	3	0.687	0.876	6.710***	0.082
Israel	2	5.187***	0.075	1.622	0.444
Jordan	3	4.869	0.182	8.319**	0.040
Kuwait	2	0.049	0.976	0.445	0.801
Morocco	3	8.957**	0.030	10.502**	0.015
Qatar	3	0.667	0.881	1.438	0.697
Saudi Arabia	3	4.147	0.246	7.538***	0.057
Sudan	3	0.658	0.883	1.784	0.618
Tunisia	3	2.456	0.483	5.115	0.164
Turkey	3	7.692**	0.053	0.216	0.975
Fisher stat.		43.649*	0.008	41.635**	0.014

Note: *, ** and *** represents the significance level of 1%, 5% and 10% respectively.

The causality relationship between economic growth and CO₂ emissions is presented in Table 7. According to the results of causality relationship between cross sections; the hypothesis of "economic growth is not the cause of CO₂ emissions" was rejected in Iran and Kuwait. Therefore, economic growth is the cause of CO₂ emissions in these countries. Furthermore, the null hypothesis of "CO₂ emissions are not the cause of economic growth" was rejected in Egypt and Morocco. Thus, CO₂ emissions are the cause of economic growth in Egypt and Morocco. According to the causality relation in the panel, CO₂ emissions are the cause of economic growth.

The panel causality relationship between CO₂ emissions and population density is shown in Table 8. In the findings, the hypothesis of "CO₂ emissions are not the cause of population density" was rejected in Egypt, Israel and Turkey. So, CO₂ emissions are the cause of population density in Egypt, Israel and Turkey. Also, the null hypothesis of "population density is not the cause of CO₂ emission" was rejected in Algeria, Iran, Jordan, Morocco and Saudi Arabia. Thus, population density is the cause of CO₂ emissions in Algeria, Iran, Jordan, Morocco and Saudi Arabia. In addition, bidirectional causality relationship between CO₂ emissions and population density was determined.

**Figure 1:** Causality Relationship in MENA

CONCLUSION AND POLICY IMPLICATIONS

In this study, the relationship between quality of life, CO₂ emissions and economic growth of 12 MENA countries (Algeria, Egypt, Iran, Israel, Jordan, Kuwait, Morocco, Qatar, Saudi Arabia, Sudan, Tunisia and Turkey) was investigated over the period of 1970–2014. First of all, the cross sectional dependencies of variables were examined. The second generation unit root test Pesaran (2007) CADF panel unit root test was used due to the cross sectional dependence between the variables. Three variables were found to be stationary in I (1).

The Westerlund and Edgerton (2007) panel cointegration tests were applied to the heterogeneous models of cointegration coefficients and the cointegration relationship was determined in all three models. The cointegration coefficients were estimated by Eberhardt and Bond (2009) AMG cointegration coefficient estimator. According to the findings, CO₂ emissions negatively affect the quality of life. CO₂ emissions and quality of life affect the economic growth positively. Moreover, economic growth positively affects the quality of life.

In the last stage of empirical analysis, the causality relation was investigated by the Emirmahmutoglu and Kose (2011) panel causality test. In the findings, a unidirectional causality relationship from CO₂ emissions to economic growth was determined. The results are also supported by several other studies. (Pao and Tsai, 2010; Azlina et al., 2014; Lim et al., 2014). Consequently, CO₂ emissions have a decisive role in economic growth. Therefore, taking measures to reduce CO₂ emissions may adversely affect economic growth. When applying economic growth policies, attention should be carefully given to ensure that environmental quality does not deteriorate human health.

Empirical analyzes also point to a unidirectional causality relationship from economic growth to quality of life. Increasing the quality of life of economic growth is an issue that policy makers should pay attention to. The aim should be to increase social welfare by increasing the quality of life by means of planned and sustainable growth. In addition, a bidirectional causality relationship between CO₂ emissions and quality of life was determined.

The main policy results of the study are as follows. These countries need to better implement environmental policies and take measures to reduce CO₂ emissions. Situations that will negatively affect economic growth should be avoided while reducing CO₂ emissions. In this way, policies that will support alternative growth should be put into effect. The inclusion of new technologies in the system and the awareness of people about environmental pollution are among the necessary measures for a cleaner environment.

In addition, countries need to shift towards alternative energies by reducing the non-renewable energy consumption, which is one of the most important factors that increase CO₂ emissions. For clean energy, resources and investments should be increased and cleaner environmental policies should be applied. With strict CO₂ emission policies being implemented, the environment will be less polluted, and people will be less affected by health problems. High economic growth will further increase environmental pollution. However, it will reduce the unemployment problem. Policy makers need to better analyze this opportunity cost. Policy makers who have to choose between unemployment or environmental problems should take medium and long-term policies and measures to improve the quality of life.

REFERENCES

- AHMAD, N., DU, L., LU, J., WANG, J., LI, H. Z., & Hashmi, M. Z. (2017). Modelling the CO₂ emissions and economic growth in Croatia: Is there any environmental Kuznets curve?. *Energy*, 123, 164-172.
- ALI, S., ANWAR, S., & NASREEN, S. (2017). Renewable and Non-Renewable Energy and its Impact on Environmental Quality in South Asian Countries. *Forman Journal of Economic Studies*, 13, 177-194.

- ALKHATHLAN, K., & JAVID, M. (2013). Energy consumption, carbon emissions and economic growth in Saudi Arabia: An aggregate and disaggregate analysis. *Energy Policy*, 62, 1525-1532.
- APERGIS, N., PAYNE, J. E., MENYAH, K., & Wolde-RUFAEL, Y. (2010). On the causal dynamics between emissions, nuclear energy, renewable energy, and economic growth. *Ecological Economics*, 69(11), 2255-2260.
- ATASOY, B. S. (2017). Testing the environmental Kuznets curve hypothesis across the US: Evidence from panel mean group estimators. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 77, 731-747.
- AZAM, M. (2016). Does environmental degradation shackle economic growth? A panel data investigation on 11 Asian countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 65, 175-182.
- AZLINA, A. A., LAW, S. H., & MUSTAPHA, N. H. N. (2014). Dynamic linkages among transport energy consumption, income and CO2 emission in Malaysia. *Energy Policy*, 73, 598-606.
- BORHAN, H., AHMED, E. M., & HITAM, M. (2013). Co2, Quality of Life and Economic Growth in ASEAN 8. *Journal of Asian Behavioural Studies*, 3(6), 55-63.
- BREUSCH, T. S., & PAGAN, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- CHARFEDDINE, L., & MRABET, Z. (2017). The impact of economic development and social-political factors on ecological footprint: A panel data analysis for 15 MENA countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 76, 138-154.
- COWAN, W. N., CHANG, T., INGLESLOTZ, R., & Gupta, R. (2014). The nexus of electricity consumption, economic growth and CO2 emissions in the BRICS countries. *Energy Policy*, 66, 359-368.
- EASTERLIN, R. A., & ANGELESCU, L. (2012). Modern economic growth and quality of life: Cross-sectional and time series evidence. In *Handbook of social indicators and quality of life research* (pp. 113-136). Springer, Dordrecht.
- EBERHARDT, M. & BOND S. (2009), Cross-section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator, MPRA (Munich Personal RePEc Archive), Paper No: 17692. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/17692/1/MPRA_paper_17692.pdf (08.11.2018)
- EMIRMAHMUTOGLU, F., & KOSE, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28(3), 870-876.
- FISHER, R.A. (1932). *Statistical Methods for Research Workers*, 4th edition. Oliver and Boyd, Edinburgh.
- GÖVDELİ, T. (2019) Health Expenditure, Economic Growth, and CO2 Emissions: Evidence from the OECD Countries. *Adiyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 488-516.
- GRANGER, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 424-438.
- GULOGLU, B., & BAYAR, G. (2016). Sectoral exports dynamics of Turkey: Evidence from panel data estimators. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 25(7), 959-977.
- HERZER, D. (2016). Unions and Income Inequality: A Heterogeneous Panel Co-integration and Causality Analysis. *Labour*, 30(3), 318-346.
- JAUNKY, V. C. (2011). The CO2 emissions-income nexus: evidence from rich countries. *Energy Policy*, 39(3), 1228-1240.
- JOHANSEN, S., & JUSELIUS, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration—with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.
- KAIS, S., & BEN MBAREK, M. (2017). Dynamic relationship between CO2 emissions, energy consumption and economic growth in three North African countries. *International Journal of Sustainable Energy*, 36(9), 840-854.
- KIM, H., WOO, E., & UYSAL, M. (2015). Tourism experience and quality of life among elderly tourists. *Tourism management*, 46, 465-476.
- KOHLER, M. (2013). CO2 emissions, energy consumption, income and foreign trade: A South African perspective. *Energy Policy*, 63, 1042-1050.
- KRUGER, C. J. (2015). *Applying the city development index (CDI) to measure the quality of life of the local municipalities in the northern Cape between 2001 and 2011* (Doctoral dissertation, Stellenbosch: Stellenbosch University).
- LARSSON, R., LYHAGEN, J., & LÖTHGREN, M. (2001). Likelihood-based cointegration tests in heterogeneous panels. *The Econometrics Journal*, 4(1), 109-142.

- LIM, K. M., LIM, S. Y., & YOO, S. H. (2014). Oil consumption, CO2 emission, and economic growth: Evidence from the Philippines. *Sustainability*, 6(2), 967-979.
- LOTFALIPOUR, M. R., FALAHI, M. A., & ASHENA, M. (2010). Economic growth, CO2 emissions, and fossil fuels consumption in Iran. *Energy*, 35(12), 5115-5120.
- MENG, X., & HAN, J. (2018). Roads, economy, population density, and CO2: A city-scaled causality analysis. *Resources, Conservation and Recycling*, 128, 508-515.
- OMRI, A. (2013). CO2 emissions, energy consumption and economic growth nexus in MENA countries: Evidence from simultaneous equations models. *Energy economics*, 40, 657-664.
- PANAYOTOU, T. (1993). *Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development* (No. 992927783402676). International Labour Organization.
- PAO, H. T., & TSAI, C. M. (2010). CO2 emissions, energy consumption and economic growth in BRIC countries. *Energy policy*, 38(12), 7850-7860.
- PESARAN, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. Cambridge Working Papers in Economics no. 435. University of Cambridge
- PESARAN, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- PESARAN, M. H., & YAMAGATA, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- PESARAN, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- RAFINDADI, A. A. (2016). Does the need for economic growth influence energy consumption and CO2 emissions in Nigeria? Evidence from the innovation accounting test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 62, 1209-1225.
- RAFIQ, S., SALIM, R., & NIELSEN, I. (2016). Urbanization, openness, emissions, and energy intensity: a study of increasingly urbanized emerging economies. *Energy Economics*, 56, 20-28.
- RITI, J. S., SONG, D., SHU, Y., & KAMAH, M. (2017). Decoupling CO2 emission and economic growth in China: Is there consistency in estimation results in analyzing environmental Kuznets curve?. *Journal of Cleaner Production*, 166, 1448-1461.
- SWAMY, P. A. (1970). Efficient inference in a random coefficient regression model. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 311-323.
- TANGUAY, G. A., RAJAONSON, J., LEFEBVRE, J. F., & LANOIE, P. (2010). Measuring the sustainability of cities: An analysis of the use of local indicators. *Ecological Indicators*, 10(2), 407-418.
- TODA, H. Y., & YAMAMOTO, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- WESTERLUND, J., & EDGERTON, D. L. (2007). A panel bootstrap cointegration test. *Economics Letters*, 97(3), 185-190.

MUHASEBE SKANDALLARININ ÖNLENMESİNDE ADLİ MUHASEBE MESLEĞİNİN ROLÜ

Said ALPAGUT ŞENEL¹

Öznur ARSLAN²

ÖZET

Muhasebe skandalları, mali tablolarda yer alan bilgilerin güvenilir, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir olmasına ve ihtiyaca cevap verebilmesine engel teşkil eden skandallar olarak ifade edilebilir. Özellikle 20. ve 21. yüzyıllarda yaşanan ve dünya çapında geniş yankılar uyandıran muhasebe skandallarının mali piyasalar üzerinde büyük etkiler meydana getirmesi, bir takım düzenlemeler yapılmasını gerekli kılmış, yapılan bu düzenlemeler ve alınan önlemler adli muhasebe mesleğini ön plana çıkarmıştır. Bu çalışmada muhasebe skandallarının ekonomik etkileri, skandallar sonrası alınan önlemler ve adli muhasebe mesleğinin muhasebe skandallarını önlemede etkin bir araç olarak kullanılmasına yönelik teorik çerçevede açıklamalara yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Skandalları, Adli Muhasebe, Dava Destek Danışmanlığı, Bilirkişi.

The role of Forensic Accounting Profession in Preventing the Accounting Scandals

Abstract

The accounting scandals can be defined as the whole of scandals preventing the information presented in financial reports from meeting the criteria of reliability, understand ability, comparability, and answering the needs. Especially because of the accounting scandals in 20th and 21st centuries making tremendous impact through out the world had significant effects on the financial markets, it has become in evitable to makes pecific regulations and these regulations made and the precautions taken have brought the forensic accounting in to the forefront. In the present study, the economic effects of scandals, the precautions taken after the scandals, and the theoretical frame of using the forensic accounting in preventing these scandals are presented.

Keywords: Accounting Scandals, Forensic Accounting, Litigation Support Consultancy, Expert Witness.

GİRİŞ

Muhasebe skandallarının geçmişi eski ve orta çağa kadar uzanmaktadır. Eski ve orta çağda gerçekleşen ilk muhasebe skandalı, Mezopotamya’ da Sippar kentinde Cruciform Anıtı örneğidir. Söz konusu anıt üzerinde tapınağın düzenlemesi için kral tarafından verilen gelirlerin kayıtları bulunmaktadır. Bu kayıtlar aslında M.Ö. 2000 yıllarında tutulmasına rağmen M.Ö. 2276-2261 yıllarında gerçekleşmiş gibi gösterilerek “tarihte” sahtecilik yapılmış ola bilineceği düşünülmektedir. Yine aynı dönemde yün ticareti yapan İngiliz menşeli Cely Ailesi’nin yün balyalarının ağırlığı ve fiyatıyla ilgili hileye başvurdukları tespit edilmiştir (Parker, 1991:10; Jones, 2011: 116).

Özellikle 20. ve 21. yüzyıllarda yaşanan ve dünya çapında geniş yankılar uyandıran muhasebe skandalları, küreselleşmenin de etkisiyle tüm dünyayı kapsamakta, küresel çapta kalıcı izler bırakmaktadır. Yaşanan muhasebe skandalları sonrasında; yatırımcıların mali tablolara

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık Finans Bölümü, Sivas, asenel@cumhuriyet.edu.tr

² Dr. Öğretim Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Cumhuriyet Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, Sivas, oznurkul@cumhuriyet.edu.tr

olan güveni azalmış, muhasebe meslek mensuplarının ve bağımsız denetçilerin mali durumun gerçeği yansıtması açısından sorumlulukları ve rolleri sorgulanmaya başlanmıştır. Muhasebe skandallarının yaşanmış olduğu ülkelerde; muhasebe skandallarının önlemesine, yatırımcıların güveninin yeniden kazanılmasına ve uluslararası standartların oluşturulmasına yönelik çeşitli yasa ve düzenlemeler geliştirilmiştir.

Günümüzde teknolojik gelişmelere bağlı olarak hile ve yolsuzlukların ortaya çıkarılabilmesi için, daha fazla uzmanlaşma ve eğitime ihtiyaç duyulmaktadır. Bu konuda uzmanlık eğitimi almış, konuyu gerek muhasebe gerekse hukuk açısından değerlendirebilecek kişilere olan ihtiyaç artmış ve bu ihtiyaç “Adli Muhasebe” olarak anılan bir mesleğin doğmasına neden olmuştur.

Bilgi toplumu sürecini yaşadığımız günümüz dünyasında; mali sistemlerde yaşanan gelişmeler, hile ve yolsuzlukların yeni bir boyut kazanması ve özellikle gelişen teknolojiye paralel olarak mali suçların niteliğinin ve suçlu profilinin daha karmaşık bir hale gelmesi gibi nedenlerle giderek önem kazanan adli muhasebe mesleği Kanada, Amerika Birleşik Devletleri İngiltere, Avustralya, Yeni Zelanda ve Avrupa Birliği ülkelerinde hızlı bir gelişme göstermiştir (Gülten ve Kocaer, 2011:11; Balcı, 2014:3).

Bu çalışmada muhasebe skandalları, skandalların ekonomik etkileri ve skandallar sonrası alınan önlemler ile adli muhasebe mesleği hakkında bilgi verilmektedir. Çalışmanın temel amacı, duyulan ihtiyaca rağmen, Türkiye’de tam anlamıyla uygulama imkânı olmayan adli muhasebe mesleğinin muhasebe skandallarının önleminde oynadığı önemli rol hakkında farkındalık yaratmaktır.

I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Rezaee ve Burton (1997) çalışmalarında, muhasebecilerin adli muhasebenin gerekliliğini ve üniversite öğrencilerinin adli muhasebe alanında kariyerlerini gerçekleştirmeleri için teşvik edilmeleri gerektiğini vurgulamışlardır

Carnes ve Gierlasinski (2001) çalışmalarında, muhasebe hizmetinden yararlananların, hilelerin tespit ve engellenmesi noktasında muhasebe meslek mensuplarının daha etkin olmalarını ve üniversitelerinde bu etkinlikte öğrenciler yetiştirmeleri gerekliliğini belirtmişlerdir.

Pazarçeviren (2005) çalışmasında, Mooresville Honda şirketinde yaşanmış adli muhasebe davası örneğini incelemiş, muhasebeciler, dış denetçiler, iç denetçiler ve adli muhasebeciler arasındaki farklardan bahsetmiştir. Çalışmada hilelerin engellenmesinde adli muhasebecilerin aldığı eğitimlerin etkili olacağı vurgulanmıştır.

Kuloğlu (2007) çalışmasında, Türkiye’deki kredi kartı dolandırıcılığı soruşturma aşamaları ile adli muhasebe uygulamalarını karşılaştırarak, dolandırıcılık suçlarının soruşturulması sürecinde faydalanılabilecek bir soruşturma modeli geliştirmiştir.

Özkul ve Pektekin (2009) çalışmalarında, bilgi teknolojilerinin muhasebe denetiminde artan önemini vurgulayarak, teknolojinin negatif amaçlarla kullanıldığı durumlarda ortaya çıkan yolsuzluklar ve bu yolsuzlukları tespit etmede ve önlemede adli muhasebecinin yararlanacağı Veri Madenciliği tekniklerine yer vermişlerdir.

Okunbor ve Obarettin (2010) çalışmalarında, adli muhasebe uygulamalarının Nijerya’daki etkinliğini analiz etmişlerdir. Pek çok farklı sektörde yapılan araştırmada hile ve yolsuzlukların tespit edilmesinde adli muhasebe hizmetinin etkin olarak kullanılmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Akın ve Onat (2015) çalışmalarında, adli muhasebenin Türkiye’de henüz yeni bir kavram olduğunu vurgulayarak, adli muhasebenin hata, hile, ve yolsuzlukları baz alan bir muhasebe türü olduğundan bahsetmişlerdir. Sonuç olarak hukuk biliminden ve bilgi işlem yöntemlerinden

yararlanan adli muhasebenin hata, hile ve yolsuzluklarla mücadelede etkili bir araç olacağına altı çizilmiştir.

Tazegül ve Kılıçbey (2017) çalışmalarında, muhasebe meslek mensuplarının adli muhasebe mesleğine yönelik algılarını farklı değişkenler açısından değerlendirmişlerdir. Çalışmada, adli muhasebecilik mesleğinin ister bağımsız bir alan/meslek olarak ister günümüzde uygulanan muhasebe mesleğinin bir parçası olarak muhasebe alanında yerini alması gerektiği sonucuna varılmıştır.

II. MUHASEBE SKANDALLARI VE EKONOMİK SONUÇLARI

Muhasebe skandalları, büyük ölçekli işletmelerin yönetici ve çalışanları tarafından yapılan suçların ortaya çıkması ile gerçekleşen ve kamuoyunu doğrudan etkileyen, iş ve politik hayatı kapsayan skandallardır (Yardımcıoğlu ve Ada, 2013: 44). Geçmişten günümüze gerçekleşen tüm muhasebe skandallarının temelinde finansal manipülasyonlar, daha açık bir ifade ile finansal bilgi kullanıcılarında mevcut durum ve gelecekle ilgili olarak istenilen yönde algılar yaratmak amacıyla işletmenin faaliyet sonuçlarının ve finansal yapısının bilerek ve isteyerek olduğundan farklı gösterilmesi (Dalğar ve Pekin, 2011:25; Gacar, 2012:75) yatmaktadır. Oysa finansal bilgi kullanıcıları işletmelerin performansını değerlendirmede *doğru ve dürüst* sunulan mali tablolara ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle mali tablolar, güvenilir, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve ihtiyaca uygunluk gibi kriterleri taşıyan bilgiler sunmalıdır. Bir başka ifade ile mali tablolarda, işletmenin mali durumu, performansı ve nakit akışları gerçeğe uygun bir şekilde hazırlanıp finansal bilgi kullanıcılarına sunulmalıdır.

Muhasebe sisteminde farklı duruma uygulanabilirliği sağlamak amacıyla bazen birçok seçenek sunulur, farklı yöntem ve esneklikler tanınır. Muhasebe sistemindeki bu esneklikler, işletmelerin yeni yöntem ve durumlara ayak uydurabilmeleri için tanınmıştır ve faaliyet sonuçları hakkındaki verilerden faydalananları yanıltmak üzere kullanılmamalıdır (Mulford ve Comiskey, 2002:19). Fakat hem muhasebe sistemindeki bu esnekliklerden hem de yasal düzenlemelerdeki boşluklardan yararlanılarak işletme yönetici ve çalışanları mali tablo ve raporlardaki bilgileri manipüle edebilmektedir³ (Küçüksozen ve Küçükkocaoğlu, 2005:2). Finansal tablo ve raporlarda yer alan bilgilerin manipülasyonu, işletme yöneticilerinin istekleri doğrultusunda finansal rapor ve tablolarda yer alan bilgilere müdahalede bulunulması şeklinde tanımlanabilir (Holt ve Eccles, 2003:332). Muhasebe skandallarının temelinde yer alan bu manipülasyonlar muhasebe hilelerine dayanmaktadır (Erol, 2008:230).

Muhasebe hileleri işletmenin mevcut durumunu olduğundan farklı göstermek, yolsuzlukları gizlemek, ortaklara daha az kâr payı dağıtmak ve vergi kaçırmak gibi amaçlarla işletme varlık ve kaynaklarının kasıtlı bir şekilde suiistimal edilmesi, yanlış yönlendirilmesi sonucunda ortaya çıkmaktadır (Koca, 2010:48). Bu durum işletmeler tarafından finansal bilgi kullanıcılarına sunulan mali tabloların işletmelerin gerçek mali durumlarını ve faaliyet sonuçlarını yansıtması anlamındadır (Kula, 2008:64). Dolayısıyla mali tablolar; işletmelerin var olan durumlarını yansıtan “gerçek aynalar” yerine yöneticilerin istediği şeyleri yansıtan “sihirli aynalar” olarak algılanmaya başlanmıştır (Arı, 2009: 300).

Özellikle 2000’li yıllarda hile ve usulsüz işlemlerden dolayı gerçekleşen muhasebe skandalları, bir yandan sermaye piyasalarına olan güveni azaltırken diğer yandan denetim mesleğini

³ Örneğin 1908 yılında faaliyete başlayan General Motors (GM) 2008 yılında iflas etmeden evvel toplamda 3 milyar USD zarara uğramasına rağmen muhasebe ilke ve kurallarının verdiği esneklikten yararlanmak kaydıyla Amerikan muhasebe kuralları çerçevesinde 2006 yılının ilk çeyreğinde 1 milyar USD kâr açıklamıştır. Benzer uygulamalar 2007 yılında finansal açıklamalarında da tekrar edilmiştir. 2008 yılında 30,6 milyar USD zarar ettiği hâlde benzer uygulamalarla zararını 16,8 milyar USD olarak ilan etmiştir (Can, 2010: 30).

olumsuz yönde etkilemiştir. Bu skandallardan bazıları şirket iflaslarına dayalı olarak hisse senedi sahipleri başta olmak üzere yalnızca şirket paydaşlarını etkilemiştir. Bazılarının sonuçları ise bağımsız denetim ve kredi derecelendirme kurumlarının da işin içinde olmaları nedeniyle finans sektörüne duyulan güveni sarsarak daha geniş bir alana yayılmıştır (Süer, 2003:5; Dalğar ve Pekin, 2011: 21; Uzay ve Gönen, 2010:116).

Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşanan Enron, Worldcom gibi skandallar sonucunda yüzbinlerce insan işlerini kaybederken yatırımcılar milyarlarca dolar kayba uğramışlar, yaşanan krizlerin akabinde beş büyük muhasebe firması batmış, işletme yönetici ve denetçilerinin imajları sarsılmıştır (Comunale vd., 2006:638). Şüphesiz bu skandallar sadece Amerika Birleşik Devletleri piyasalarını etkilemekle kalmamış gelişen ve gelişmekte olan bütün piyasaları etkilemiştir. Öte yandan bir Avrupa Birliği ülkesi olan İtalya'da meydana gelen Parmalat vakası içeriği ve etkileri nedeniyle en çok bilinen muhasebe skandallarından biri haline gelmiştir (Grant ve Visconti, 2006:370; Atmaca, 2012:193).

Aşağıda Enron, Worldcom, Xerox ve Avrupa'nın Enron'u olarak da ifade edilen Parmalat skandalları kısaca ele alınmaktadır.

Enron Skandalı: 1985 tarihinde iki doğal gaz şirketinin birleşmesi ile kurulan Enron, Texas'ta faaliyet gösteren bir Amerikan şirkettir. Enron her ne kadar doğal gaz firması gibi görünse de aslında zamanla enerji piyasalarının özelleştirildiği piyasalarda da faaliyet göstermiş ve Doğu Avrupa, Afrika, Orta Doğu, Hindistan, Çin ve Güney Amerika gibi ülkelerde büyük enerji yatırımlarına imza atmıştır (Sağlar ve Kandemir, 2007:23; Li, 2010:37). 2001 yılının sonlarına doğru Enron iflas etmiş bu durumdan dolayı Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomisi yaklaşık 64 milyar USD kaybederek ekonomik sıkıntıya girmiştir (Arnold ve De Lange, 2004:752). Söz konusu şirketin iflasıyla Amerika Birleşik Devletleri'nde 4.500 dünya genelinde ise 85.000 kişi işsiz kalmıştır (McMillan, 2004:944). Enron olayının akabinde 89 yıl denetim işinde faaliyet gösteren Arthur Andersen, iflasını açıklayarak sektörden çekilmiştir (Lehman ve Okcabol, 2005:614). Enron vakası sonuçlarıyla değil sebep ve yöntemleriyle ele alındığında, olay muhasebe hilesi görünümündedir (Rezaee, 2005:279)

Worldcom Skandalı: Worldcom şirketi 1983 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde AT&T Telekomünikasyon şirketinin bölünmesiyle oluşmuştur. Bu bölünme sonucunda küçük ve orta boyulu işletmeler kurulmuştur. Bölünen şirketlerden birisi olan LDDS, Amerika Birleşik Devletleri'nden ve Avrupa'dan aldığı işletmeler sayesinde hızlı bir büyüme seyri izlemiştir. 1995 tarihinde 2,5 milyar USD değerinde 11.000 mil boyutunda fiber optik kablo şebekesine sahip olan "LDDS Williams Telecom" firmasını satın alan şirket 1995 yılının Mayıs ayında ismini Worldcom olarak değiştirmiştir (Türel, 2011:31). Worldcom şirketi, masraf kalemlerini varlık hesabıymış gibi göstererek muhasebe işlemlerinde usulsüzlükler yapmıştır. Böyle yaparak firma gelirlerini 3,8 milyar USD daha yüksek göstermiştir. Üstelik söz konusu şirket maliyetlerine ilişkin tutarları varlık hesaplarına aktararak vergi öncesi kârını yüksek bir şekilde mali tablolarında sunmuştur (Özbirecikli, 2006:9). Worldcom 2002 Haziran ayında 107 milyar USD tutarında iflas ile dünyada en büyük iflası yaşayan şirketlerden birisi olmuştur. Şirketin mali denetimini Arthur Andersen denetim firmasının yapıyor olması da dikkat çekmektedir (Ceylan, 2013: 51). Worldcom'un iflası olayıyla, telekomünikasyon şirketlerinin piyasa değerlerindeki düşüş 4 trilyon USD civarındadır (Türel, 2011:12).

Xerox Vakası: Dünyanın önde gelen fotokopi cihazları üreticilerinden olan Xerox 2000 yılındaki faaliyet raporunda 18,7 milyar USD satış raporlamış ve dünya çapındaki 92.500 çalışanı ile Fortune 500 listesinde 87. sırada yer almıştır (Türel, 2011:17). Xerox şirketi 1997–2000 yılları arasında hileli kayıt ile hâsılatını olduğundan fazla göstererek muhasebe işlemlerinde usulsüzlükler yapmıştır. O dönem şirketin mali denetimini KPMG denetim firması sağlamaktadır (Ayalp, 2019:42). Konuyla ilgili açıklama yapan şirket sözcüsü Christa Carone, 1997–2002 yılları arasında Xerox'un elde ettiği gerçek gelirlerin açıklanandan 2 milyar USD kadar eksik

olduğunu kabul etmiş ancak bu farkın aslında 6 milyar USD'yi aşabileceği yönündeki iddialar karşısında ise sessiz kalmıştır (Bayraktar, 2007:42). Şirket tarafından 1997-2000 yılları arasında gerçekleştirilen usulsüzlük, Xerox'un hesaplarını bağımsız denetime açmaya zorlayan, ABD Sermaye Piyasası Kurulu (Security Exchange Committee SEC) tarafından saptanmıştır. Şirket o dönem ülke usulsüzlükleri tarihinde en yüksek ceza olan 10 milyon USD cezayı ödemeyi kabul etmiştir. İnternet üzerinden işlem gören hisse senedi fiyatları yüzde 28 değer kaybederek 8 USD'den 5,75 USD'ye düşmüştür. (Atmaca 2012:194; Ayalp, 2019:42). Xerox şirketinin kâr tutarını kontrol edebilecek finansal fon rezervi hesapları oluşturduğu ve bu hesapların rezervinde 1997 ile 1999 yılları arasında 415 milyon USD sakladığı ortaya çıkmıştır (Kurt, 2013:173).

Parmalat Skandalı: Ünlü İtalyan futbol kulübü Parma'nında sahibi olan Parmalat şirketi İtalya'nın Parma şehrinde 1961 yılında Calisto Tanzi tarafından bir süt pastörize merkezi olarak kurulmuştur. Bir aile şirketi olan Parmalat şirketinin yönetim kurulu, icra denetim komiteleri aile üyelerinden oluşmaktadır. Yönetimde "softtites" denilen ahabap çavuş ilişkisi vardır (Melis, 2005:112). Parmalat skandalı, şirketin iştirak ettiği şirketlere usulsüz kayıtlar ve işlemlerle finansal kaynak aktarması sonucu oluşan bir muhasebe skandalıdır. Şirketin 1998-2003 döneminde elde ettiği 14,2 milyar Avro tutarında finansal kaynağı; iştirak yatırımlarına, bankalara ve şirketin faaliyetlerinin dışında yer alan offshore şirketlerine aktardığı tespit edilmiştir. Bu usulsüzlükler sonucunda şirket 2003 yılında iflasını açıklamıştır (Göçen, 2010:115).

Sertifikalı Hile Denetçileri Birliği (ACFE⁴) tarafından ilki 1996 yılında yayımlanan ve daha sonra 2002 yılından itibaren iki yılda bir yayımlanan Mesleki Hile ve Suiistimal Üzerine Uluslara Rapor⁵ adlı çalışma muhasebe skandallarının temelinde yatan muhasebe hileleri (özellikle hileli finansal raporlama) nedeni ile ortaya çıkan ekonomik kayıpların büyüklüğünü ortaya koymaktadır.

Sertifikalı Hile Denetçileri Birliği (ACFE) tarafından 2018 yılında yayımlanan ve 125 ülke, 23 farklı sektörden, 2.690 hile ve suiistimal vakasının incelendiği Uluslara Rapor 2018 Mesleki Hile ve Suiistimal Üzerine Küresel Çalışmada⁶ yer alan verilere göre ortalama 130.000 USD ile toplamda 7 milyar USD kayıp yaşanmıştır. Vakaların %22'sinde kayıplar, 1 milyon USD'nin üzerindedir. Hile ve suiistimal vakalarında, 100 ve daha az çalışanı olan küçük işletmeler ortalama 200.000 USD, 100'den fazla çalışanı olan ve büyük ölçekli olarak değerlendirilen işletmeler ise ortalama 104.000 USD kayıp vermiştir (ACFE, 2018:4).

Söz konusu rapora göre, *hileli finansal raporlama, yolsuzluk ve varlıkların kötüye kullanımı* vakalarında ortaya çıkan toplam kayıplar, ortalama 1.164.000 USD olarak gerçekleşmiştir. İncelenen vakaların %10'u ile hileli finansal raporlama en nadir görülen hile ve suiistimal şekli olmakla birlikte bu vakalarda ortaya çıkan kayıplar ortalama 800.000 USD ile yüksek seviyededir. En yaygın görülen hile ve suiistimal şekli %89 ile varlıkların kötüye kullanımı olmuştur. Ancak bu vakalarda ortaya çıkan kayıplar, ortalama 114.000 USD ile en düşük seviyededir. Görülme sıklığı %38 olan yolsuzluk vakalarında ise ortaya çıkan kayıplar, ortalama 1250.000 USD olmuştur (ACFE, 2018:10).

III. MUHASEBE SKANDALLARI SONRASI ALINAN ÖNLEMLER

Çalışmamızın bu bölümünde öncelikle dünya çapında geniş yankılar uyandıran muhasebe skandallarının yaşandığı Amerika Birleşik Devletleri'nde ardından Avrupa Birliği'nde muhasebe skandalları sonrası alınan önlemler ve yasal düzenlemeler hakkında bilgi verilecektir.

Amerika Birleşik Devletleri'nde Xerox, Enron ve Worldcom gibi işletmelerde yaşanan muhasebe skandalları sonrasında;

⁴ Association of Certified Fraud Examiners ACFE

⁵ Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse

⁶ Report to the Nations 2018 Global Study on Occupational Fraud and Abuse

- i) Üç büyük denetim şirketinin danışmanlık hizmetlerini ayırmayı planladığını kamuya açıklaması,
- ii) Beş büyük denetim şirketinden biri olan Arthur Andersen şirketinin faaliyetlerine son vermesi,
- iii) Sarbanes–Oxley Kanununun (Sarbanes–Oxley Act SOA veya daha sık kullanıldığı şekliyle SOX) çıkarılması,
- iv) New York Menkul Kıymetler Borsası'nın (NYSE⁷) ek bir kurumsal yönetim kural-ları seti önermesi olmak üzere dört büyük değişiklik yapılmıştır (Süer, 2004:51).

Amerika Birleşik Devletleri'nde skandalların ortaya çıkması ile birlikte yaşanan en önem-li gelişme Sarbanes–Oxley Kanunu'dur. Sarbanes–Oxley Kanunu Amerika Birleşik Devletle-ri'nde ortaya çıkan Enron skandalından sonra kamuoyunun güvenini kazanmak, halka açık mali tabloların güvenilirliğini ve şeffaflığını sağlamak amacıyla (İnam, 2007:69) 30.07.2002 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bir Anglo–Sakson düzenlenmesi olan (Saçaklı, 2011:30), Sarbanes–Oxley Kanunu 11 ana başlıktan ve 66 alt başlıktan oluşmaktadır (Akküçük, 2009: 9; Ertikin, 2017:106).

Sarbanes–Oxley Kanunu'nun ana başlıkları şunlardır Akküçük, 2009:9; Ertikin, 2017:106):

1. Halka Açık Şirketlerin Muhasebe Gözetim Kurulu'nun Kuruluşu
2. Denetçi Bağımsızlığı
3. Kurumsal Sorumluluk
4. Kamuyu Aydınlatıcı Şirket Açıklamalarının Geliştirilmesi
5. Finansal Analiz İle Uğraşanların Çıkar Çatışması
6. Kurul Kaynak ve Otoritesi
7. Çeşitli Çalışmalar ve Raporlar
8. Yolsuzluklar İçin Cezai Müeyyideler
9. Beyaz Yaka Cezai Müeyyidelerindeki Artışlar
10. Kurumsal Vergi İadeleri
11. Kurumsal Yolsuzluk ve Hesap Verebilirlik / Kurumsal Suiistimal ve Sorumluluk

Sarbanes–Oxley Kanunu, bağımsız denetim ve muhasebe uygulamaları açısından serma-ye piyasalarına köklü düzenlemeler getirmiştir. Bu düzenlemeler alışılmış düzenin ötesinde ve radikaldir. Bu nedenle Sarbanes–Oxley Kanunu dünyanın her yerinde dikkat çekmiş ve ülkele-rin denetim ve muhasebe uygulamalarını tekrar gözden geçirmesine sebep olmuştur (Elitaş ve Elitaş, 2011:128). Sarbanes–Oxley Kanunu adli muhasebenin gelişiminde de önemli rol oyna-mıştır. (Özkul ve Pektekin, 2009:60; Çabuk ve Yücel, 2012a:31). Söz konusu kanun ile firma-larda var olan kurulların dışında bir denetim komitesi kurma zorunluluğu getirilmiştir. Dolayı-sıyla adli muhasebeciler, araştırmacı özelliklerini kullanarak denetim komitesinde görevde bu-lunabileceklerdir (Pazarçeviren, 2005:3).

Avrupa Birliği, birçok alanda olduğu gibi muhasebe ve denetim alanlarında da üye ülke-lerde ortak uygulamaların yaratılması amacıyla direktif (yönerge) adı altında bir takım yasal düzenlemeler getirmektedir. Avrupa Birliği'nin muhasebe ve denetim konusundaki düzenleme-ler aşağıda ele alınmaktadır.

78/660/EEC sayılı Dördüncü Direktifin⁸ belli boyuttaki şirketlerin hazırlayacağı yıllık mali tablolarda standart sağlanması, 83/349/EEC sayılı Yedinci Direktifin⁹ konsolide mali tablo hazırlanması ve standardın sağlanması ile ilgili konuları içerdiği söylenebilir (Çalışkan, 2006:52).

⁷ New York Stock Exchange

⁸ 14.08.1978 tarihli L 222/11 sayılı Avrupa Birliği Resmi Gazetesi, 2018:-

⁹ 18.07.1983 tarihli L 193/1 sayılı Avrupa Birliği Resmi Gazetesi, 2018:-

84/253/EEC sayılı Sekizinci Direktifin¹⁰ asıl amacı, bağımsız denetim ve denetim faaliyetlerini yerine getirecek kişilerin özelliklerini belirlemek ve üye ülkelerin denetim standartlarıyla genel kabul görmüş denetim standartlarını uyumlaştırmaktır (Çalışkan, 2006: 53). Ancak Sekizinci Direktif; denetim standartları, kalite güvencesi, kamu gözetimi ve denetimde etik ilkeler konularında düzenlemeler içermemekteydi (Memiş ve Güner, 2011:151). Özellikle 21. yüzyılda yaşanan Worldcom, Parmalat, Enron gibi büyük muhasebe skandallarından sonra Sekizinci Direktifte önemli değişiklikler yapılarak Revize Sekizinci Direktif yayımlanmıştır.

2006/43/EC sayılı Revize Sekizinci Direktif¹¹; denetimde kamu gözetimi, kalite güvencesi, müşteri bilgilerinin gizliliği, denetim komiteleri, denetim firmalarında şeffaflık, denetçilerin bağımsızlığı ve tarafsızlığı, uluslararası denetim standartlarına uyum gibi konularda önemli yenilikler getirmiştir. Bununla birlikte 2008 yılında yaşanan mali krizden sonra 13.10.2010 tarihinde yayımlanan “Denetim Politikası: Krizden Çıkarılan Dersler” başlıklı rapor (Green Paper) denetçi bağımsızlığı başta olmak üzere denetimle ilgili bazı konularda yeni düzenlemeler yapılması gerektiğini ortaya koymuştur (Doğan, 2016:2). Bunun üzerine başlatılan çalışmalar sonucunda Avrupa Parlamentosu tarafından kabul edilen Revize Sekizinci Direktifte değişiklik yapan 2014/56/EU sayılı Direktif¹² ile Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşların (KAYİK) denetimine ilişkin 537/2014 sayılı Tüzük 27.05.2014 tarihli L 158/77 sayılı Avrupa Birliği Resmi gazetesinde yayımlanmıştır.

2014/56/EU Sayılı Direktifte; denetçinin bağımsızlığı ve tarafsızlığı, uluslararası denetim standartları, denetim raporu, kalite güvence sistemi, soruşturma ve yaptırımlar, kamu gözetimi gibi zorunlu denetime genel olarak uygulanacak kurallar ile Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşların (KAYİK) denetim komitelerine ilişkin hükümler yer almaktadır. 537/2014 sayılı Tüzükte ise zorunlu denetim kuruluşu rotasyonu, denetim dışı bazı hizmetlerin yasaklanması veya sınırlandırılması, raporlama, kalite güvence sistemi, gözetim kurumları arasında işbirliği konularında Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlara (KAYİK) uygulanacak ek yükümlülükler yer almıştır (Doğan, 2016:16).

IV. ADLİ MUHASEBE KAVRAMI VE TANIMI

Adaletle ilgili olan, adaletle ilişkili olay, nesne, olgu, husus veya kavram anlamlarına gelen (Gülten, 2010:312) adli kelimesinin sözcük anlamı “mahkemeye, mahkemelerdeki yargılamaya, hukuksal çatışmalara ait” olarak özetlenebilir (Gülten ve Kocaer, 2011:11). Adli kelimesi günümüzde sıklıkla “Adli Tıp”, “Adli Sicil Kaydı” şeklinde kullanılmaktadır (Aktaş ve Kuloğlu, 2008:102). Hiç şüphesiz adli kelimesini sadece hukukçular ile sınırlamayıp Adli Tıp, Adli Antropoloji, Adli Astronomi, Adli Balistik, Adli Klimatoloji, Adli Kriminoloji, Grafoloji ve Adli Muhasebe vb. gibi geniş anlamında düşünmek gerekmektedir.

Ayrıca “adli” kelimesinin Türk tarihinde sayıları 30’u aşan hükümdar şairlerden; Sultan İkinci Bâyezîd, Sultan Üçüncü Mehmed ve Sultan İkinci Mahmud tarafından şairlerinde mahlas olarak kullandıkları da bilinmektedir (Bayram, 2008:126).¹³

Adli muhasebe veya İngilizce ifade ile “forensic accounting” kavramı Türkiye için yeni bir kavram olmakla birlikte Amerika Birleşik Devletleri’nde, Kanada’da ve bazı Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanmaktadır (Balcı, 2014:3; Gülten ve Kocaer, 2011:61).

Adli muhasebe kavramı, hukuk sistemi ile muhasebe disiplinlerinin kesişimi olarak ifade edilebilir. Adli kavramı konunun hukuk boyutuna, muhasebe kavramı ise hesap işlerine işaret

¹⁰ 12.05.1984 tarihli L 126/20 sayılı Avrupa Birliği Resmi Gazetesi, 2018:-

¹¹ 09.06.2006 tarihli L 157/87 sayılı Avrupa Birliği Resmi Gazetesi, 2018:-

¹² 27.05.2014 tarihli L 158/196 sayılı Avrupa Birliği Resmi Gazetesi, 2018:-

¹³ Bayram (2008:126) tarafından yapılan bir araştırmada yukarıda sayılanların dışında Adli mahlasını kullanan 4 şair (Şeyh Hasan Abdullah Efendi, Mustafa Adli Efendi, Mehmed Adli Efendi ve Adli Bey) daha olduğu tespit edilmiştir.

etmektedir. Bu anlamda adli muhasebe, adli yargı kurumlarının kararlarına yardımcı olmak üzere konusunda uzman olan muhasebe meslek elemanlarının bu uzmanlıklarının kullanılması-na ilişkin bir anlayışı kapsar (Karacan, 2012:107).

Adli muhasebe uygulamaları, muhasebe bilgilerinin konunun uzmanınca yargılama süresi boyunca kullanılması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bir başka ifade ile adli muhasebe; denetim, hukuk ve araştırmacılık becerilerinin bütünleşmesi ile bir uzmanlık alanı olarak ortaya çıkan ve çok geniş bir uygulama alanına sahip olan bir disiplindir. Bu nedenle adli muhasebe kavramının üzerinde uzlaşma sağlanmış bir tanımının yapılması mümkün olamamaktadır. Literatürde adli muhasebenin pek çok tanımı yapılmıştır. Bu tanımların bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

Adli muhasebe, yargıya intikal etmiş mali nitelikteki olayları, muhasebe standartları çerçevesinde uzman kişi veya kuruluşlar tarafından, hukuk ve muhasebe alanlarını birlikte ele alarak inceleyen ve bu incelemeler sonucunda doğru ve güvenilir sonuçlar elde etmeyi amaçlayan bir meslek alanıdır (Pamukçu 2017: 229).

Adli muhasebe, muhasebe bilgisi ve araştırmacılık yeteneklerinin, bir başka ifade ile muhasebe, denetim, finans, hukuk gibi bilimlerde araştırma ve inceleme yapılabilmesi için gerekli olan yeteneklerin, bir uzman bakışıyla mahkemeye intikal etmiş sorunların çözümünde kullanılmasıdır (Çabuk ve Yücel 2012a:30).

Adli muhasebe, psikoloji, suç bilimi gibi diğer bilim dallarından da yararlanarak kendine has araştırma, sorgulama ve analiz teknikleri kullanmak suretiyle, mahkemeye intikal etmiş olsun veya olmasın muhasebe ile ilişkili ihtilafların oluşturduğu sorunlarda gerçeği arayan bir bilim dalıdır (Al, 2014:103).

Başka bir tanıma göre, adli muhasebe; muhasebe ve hukuksal sorunları analiz ederek, araştırarak, sorgulayarak test eden ve çözüme kavuşturmak amacıyla finans, muhasebe, vergi ve denetim bilgisini kullanan bir bilim dalıdır (Dönmez ve Çavuşoğlu, 2015:48).

Birçok bilim dalına katkı yapan bir bilim dalı olan adli muhasebe denetim şirketlerinin yetersiz kaldığı noktalarda devreye girmektedir. Denetim şirketlerinin yetersiz kaldığı noktalarda adli muhasebe uygulamaları ile gerekirse tüm hesaplar teker teker detaylı incelenmekte hesaplar arası karşılaştırmalar yapılarak şüpheli durumlar ortaya konulmaktadır (Çabuk ve Yücel, 2012b:71).

Adli muhasebe, denetim, sosyoloji, psikoloji, bilgisayarlı soruşturma tekniklerinin yanı sıra hukukun alt alanlarını içerisinde barındıran bir meslek alanıdır (Owojori ve Asaolu, 2009:184).

Adli bilim dallarından birisi olan ve muhasebe sisteminin, hukuk sürecinde kullanılmasını temelinde barındıran adli muhasebenin, günümüzde önemi giderek artmaktadır. Adli muhasebe yasal problemleri çözmek için muhasebe, finans ve denetim gibi uygulamaları yargılama sürecine dâhil etmek suretiyle gerçekleşmektedir (Brenner, 2004:113). Öte yandan adli muhasebe henüz adli mercilere intikal etmemiş olan muhasebe boyutu önem taşıyan mesleki hilelerin araştırılması, ortaya çıkarılması, önlenmesi noktasında etkin bir araç olarak kullanılabilir.

V. ADLİ MUHASEBENİN ORTAYA ÇIKIŞ SEBEPLERİ

Bilgi toplumu sürecini yaşadığımız günümüz dünyasında özellikle gelişen teknolojiye bağlı olarak mali sistemlerde yaşanan gelişmeler, sosyal ve kültürel yapıyı da hızla değiştirmiş bu gelişmelere paralel olarak mali suçların “niteliği” ve “suçlu profili” daha karmaşık bir hale gelmiştir. Küresel dünyada hızla gelişen teknolojinin sağladığı imkânlar nedeniyle karmaşık bir hal alan iş süreçleri suç faaliyetlerinin çözümünde yargı mensupları ve suç bilimi araştırmacılarının yetersiz kalmasına neden olmuştur (Toraman vd., 2009:33). Bu durum klasik muhasebe ve denetim mekanizmalarının ve mahkemelere intikal eden olaylarda hukukçuların mali suçla mü-

cadelede, hileli işlemlerin ve yolsuzlukların ortaya çıkarılmasında yetersiz kalmasına yol açmıştır. Günümüzde teknolojik gelişmelere bağlı olarak hile ve yolsuzlukların ortaya çıkartılması yeni bir boyut kazanmıştır. Bu bağlamda, hile ve yolsuzlukların ortaya çıkarabilmesi için, bu konuda uzmanlık eğitimi almış, konuyu gerek muhasebe gerekse hukuk açısından değerlendirebilecek kişilere olan ihtiyaç artmıştır.

Yapılan bir çalışmada adli muhasebenin ortaya çıkışında etkili olan nedenler;

- i) Kişi ve kurumların giderek karmaşıklaşan ticari işlemler sonucu daha fazla oranda mahkemelere başvurmaları,
- ii) Gerek kişilerle devlet gerekse kurumlarla devlet arasındaki ilişkilerin giderek sorun doğurmaya başlaması,
- iii) İşletme çalışanlar tarafından yapılan, yolsuzlukların artmasına rağmen ortaya çıkarılması ve önlenmesinin zorlaşması,
- iv) İşletme başarısızlıklarında önemli artışlar yaşanması,
- v) Yargı mensuplarının karşılaştıkları olaylarda daha fazla uzman desteğine ihtiyaç duymaları olarak sıralanmaktadır (Bozkurt, 2000:56).

Adli muhasebenin ortaya çıkış sebepleri arasında yukarıda sayılanların yanı sıra, son yıllarda yaşanan ve olumsuz sonuçları küresel çapta hissedilen muhasebe skandallarının da etkisi vardır. Yaşanan bu skandallar neticesinde muhasebe mesleğine olan güven azalmış ve adli muhasebeye olan ihtiyaç artmıştır (Al, 2014:97). Dünya genelinde ortaya çıkan muhasebe skandalları sonrasında muhasebe işlemlerinin hukuki boyutuna daha fazla önem veren bir muhasebe dalına ihtiyaç olduğu belirlenmiştir. Adli bilimler içerisinde yer alan, hukuk ve muhasebe disiplinleri arasında ortak bir alan oluşturarak muhasebe mesleğine yeni bir bakış açısı getiren (Dench, 1999:47) adli muhasebe bu ihtiyaçlar sonucunda ortaya çıkmış bir alandır.

VI. ADLİ MUHASEBE MESLEĞİ VE KAPSAMI

Meslek kavramı; bir eğitim sonucu kazanılan belli bir bilgi ve beceriye dayanan, kuralları belirlenmiş ve karşılığında para kazanmak için yapılan iş (Güncel Türkçe Sözlük, 2018) veya belirli bir düzeyde bilgi ve eğitim gerektiren ve bir kimsenin geçimini sağlamak için sürekli çalıştığı iş (Seyitoğlu, 1992:576) ya da belirli bir düzeyde beceri, teorik bilgi, eğitim ve diploma gerektiren ve gelir kazandıran iş (Demir ve Acar, 1997:155) olarak farklı şekillerde tanımlanabilmektedir.

Para kazanmak için sürekli olarak yapılan bir “iş”in meslek olarak kabul edilebilmesi için bazı nitelikleri taşıması gerektirir. Bu niteliklerin genel olarak;

- i) Sürekli gelişen ve değişen bir bilgi yapısının var olması,
- ii) Karşılaşılan sorunların çözümünde mesleki yargı kullanılması ve
- iii) Kamu yararına hizmet edecek mesleki bir sorumluluk taşıması

olmak üzere üç başlık altında toplandığı görülmektedir (Akbulut, 1999:126; Ertaş, 2002:117). Eğer bir iş veya uğraşı bu şartları taşıyorsa meslek olarak kabul edilmektedir.

Her ne kadar ülkemizde (duyulan ihtiyaca rağmen) henüz bir meslek olarak kabul edilme- se de, yukarıda sıralanan özelliklerin tamamını taşıyan adli muhasebe gerekli alt yapıların hazırlandığı Amerika Birleşik Devletleri’nde, Kanada’da ve bazı Avrupa Birliği ülkelerinde bir meslek olarak kabul edilmekte ve oldukça yaygın bir şekilde uygulama alanı bulmaktadır (Pehlivan ve Dursun 2012:130; Çabuk ve Yücel, 2012a:28).

Hukuki sorunlarda, muhasebeden, denetimden ve araştırma yeteneklerinden faydalanma temelinde faaliyet gösteren adli muhasebe mesleği vasıtasıyla muhasebe bilgisi ve becerisi yargıya intikal etmiş meselelerin çözümünde kullanılmaya başlanmıştır. Derinlemesine analizler

yapan adli muhasebeciler adaletin yerini bulmasına yardım etmektedir (Rezaee ve Burton, 1997:480).

Adli muhasebe mesleği, bazı araştırmacılar tarafından (Kaya, 2005:52; Meier vd., 2010:27) *Hile Denetçiliği (Araştırmacı Muhasebecilik)* ve *Dava Destek Danışmanlığı (Dava Desteği)* olarak iki temel alana ayrılırken bazı araştırmacılar (Toraman vd., 2009:37; Paranjape ve Sheth, 2011:6; Gülten ve Kocaer, 2011:16; Yücel, 2011:64; Meriç, 2016:28) adli muhasebe mesleğinin uygulama alanlarını;

- i) Hile Denetçiliği (Araştırmacı Muhasebecilik, İdari Destek, Suiistimal Hile Yolsuzluk Araştırmacılığı),
- ii) Dava Destek Danışmanlığı (Dava Desteği) ve
- iii) Uzman Tanıklık (Bilirkişilik, Uzman Şahitlik)

şeklinde üçe ayırmaktadırlar.

İkili sınıflandırmada uzman tanıklık faaliyetleri, dava destek danışmanlığının bir alt kolu olarak değerlendirilmektedir. Literatür incelendiğinde adli muhasebe mesleğinin uygulama alanlarının yaygın olarak üç başlık altında ele alındığı görülmektedir. Aşağıda adli muhasebe mesleğinin uygulama alanları hakkında bilgi verilmektedir.

A. HİLE DENETÇİLİĞİ (ARAŞTIRMACI MUHASEBECİLİK)

Hile denetçisi, gerekli mesleki bilgi ve niteliklere sahip olan ve muhasebe hilelerinin önlenmesi veya ortaya çıkarılması amacıyla hizmet veren uzman kişidir (Çankaya ve Gerekan, 2009:97). Mali bilgilerin doğruluğundan, güvenilirliğinden ve şeffaflığından şüphe edilmesi halinde başvuru hile denetçiliği veya araştırmacı muhasebecilik hizmetleri sadece hile ve usulsüzlüklerin ortaya çıkmasından sonraki faaliyetleri değil aynı zamanda hile ve usulsüzlük olayları gerçekleşmeden önce yapılması gereken faaliyetleri de kapsar (Uyar, 2015:182; Aksu vd., 2008:64).

İşletmelerin yıllık gelirlerinin %6'sını değişik yol ve yöntemler kullanılarak gerçekleştirilen hileler yoluyla kaybettikleri (Kuloğlu 2007:15) göz önüne alındığında hile denetçileri olarak adli muhasebecilerin sunduğu hizmetin önemi kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Adli muhasebe çalışmalarının özünü oluşturan hile denetimi, işletmelerin mali nitelikteki faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan hile ve yolsuzluk gibi durumların tespit edilmesini ve engellenmesini gerçekleştirecek bir çevreyi oluşturmaktadır (Çabuk ve Yücel, 2012a:35). Hile denetçiliği genelde; iş gören hırsızlığı, gayrimenkul dolandırıcılığı, sigorta dolandırıcılığı, rüşvet, suç tatbikatına ilişkin soruşturmalar gibi cezai konuların incelenmesiyle ilgilenir.

B. DAVA DESTEK DANIŞMANLIĞI (DAVA DESTEĞİ)

Dava destek danışmanlığı, adli muhasebecinin muhasebe yönü ağır basan bir adli dava öncesinde ya da dava sırasında, savunmasına dayanak teşkil etmesi için, avukat(lar)a sağladığı muhasebe desteğidir (Thornhill, 1995:199). Avukatlara destek olma amacını taşıyan dava destek danışmanlığı sadece mahkemelere yazılı görüş bildirmek olarak algılanmamalıdır. Adli muhasebeci tarafından sağlanan teknik yardımlar, danışmanlık hizmetleri de dava destek danışmanlığı içerisinde değerlendirilmektedir (Gülten, 2010:313). Dava destek danışmanlığı, Amerikan Sertifikalı Muhasebeciler Enstitüsü (AICPA¹⁴) tarafından hiçbir avukatın diğerine sağlayamayacağı profesyonel bir destek olarak tanımlanmaktadır (Pazarçeviren, 2005: 2).

Adli muhasebeciler dava destek danışmanlığı kapsamında yargı mensuplarına birçok konuda (hatta cinayet davalarında bile) destek sunmaktadırlar. Çabuk ve Yücel (2012b:71) tarafından yapılan bir çalışmada adli muhasebecilerin 71 farklı konuda (kişisel zararlar, kazançların

¹⁴American Institute of Certified Public Accountants AICPA

kayıbı, evlilik uyuşmazlıkları, istihdam yolsuzlukları, ortaklar arası çatışmalar, görevi ihmal ve sigorta suçları vb.) dava desteği sağlayabildikleri ifade edilmektedir. Öte yandan adli muhasebeci dolandırıcılık faaliyetini saklamaya veya değiştirmeye yönelik bir girişimin olup olmadığını araştırırken gerek kişilerle yaptığı görüşmeler gerekse muhasebe kayıtlarının incelenmesi sonrasında bazen bir cinayet nedenini de ortaya çıkarabilmektedir (Thornhill, 1995:11).

C. UZMAN TANIKLIK (BİLİRKİŞİLİK)

Uzman tanıklık veya uzman şahitlik, dava konusu olayın gerekli mesleki yetenek ve öze ne sahip bir adli muhasebeci tarafından incelenmesi, yasal mevzuat kapsamında bir sonuca varılması ve sonucun yazılı veya sözlü olarak mahkemeye sunulmasıdır. Uzman tanık dava konusu olaya ait görüş ve düşüncelerini sahip olduğu eğitim, tecrübe ve uzmanlığa göre ifade eden kişidir (Murray, 2009:20; Karacan, 2012:115).

Adli muhasebecilik mesleğinin konusu olarak uzman tanıklık Türk hukuk sisteminde uygulanması pek olmayan bir sistemdir. Türk hukuk sisteminde tanık, genel olarak bir olayı kendi gözleriyle gören ve beş duyu organıyla algılayan kişi için kullanılmaktadır ve tanıklık sadece olayı kendi gözleriyle görerek tanık olan kişiler için düzenlenmiştir (Balcı, 2014:16). Bu anlamda tanık, olay hakkında olaya tanık olmayan kişilere ya da mahkeme heyetine sadece gördüklerine, duyduklarına, hissettiklerine dayanarak tanıklık yapmakta, beyanda bulunmaktadır. Burada mesleki tecrübe, özel ve teknik bir konuda bilgi ve tecrübe sahibi olma, bir uzmanlık söz konusu değildir. Bununla birlikte kavramın içeriği incelendiğinde Türk hukuk sisteminde “Bilirkişilik” kurumuna (Çankaya vd., 2014:73) ve “Uzman Görüşü” kavramına benzediği görülmektedir.

Türk hukuk sisteminde “Bilirkişilik”, adli ve idari yargı alanında yürütülen her türlü bilirkişilik faaliyetini kapsayan 6754 Sayılı Bilirkişilik Kanunu ile düzenlenmiştir. Söz konusu kanunda Bilirkişi, *çözümü uzmanlığı, özel veya teknik bilgiyi gerektiren hâllerde oy ve görüşünü sözlü veya yazılı olarak vermesi için başvuru alan gerçek veya özel hukuk tüzel kişisi* olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan, 5271 sayılı Ceza Muhakemesi Kanunu’nun 62 ila 72. maddelerinde ve 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu’nun 266 ila 285 maddelerinde hâkimlerin bilirkişiye başvurma esasları düzenlenmiştir.

6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu ile “Bilirkişilik” ve “Uzman Görüşü” kavramları birbirinden ayrılmıştır. Bilirkişilik sisteminin yanı sıra söz konusu Kanunun 293. maddesinde “Uzman Görüşü” adı altında bir düzenlemeye gidilmiş, bu düzenlemeyle uyuşmazlık taraflarının dilekçelerinin hazırlanması, iddia ve savunmalarının güçlendirilmesi gibi konularda uzmanından bilimsel görüş alabilmelerine olanak sağlanmıştır (Akil, 2011:173; Çabuk ve Yücel, 2012a:38).

Adli muhasebeci uzman şahit olarak dava ile ilgili gerekli araştırmalar yaparak ilgili olan verileri toplamakta, bu verilerden bir sonuca ulaşmaya çalışmakta ortaya çıkardığı sonucu mahkemede gerek hâkimlere gerekse avukatlara net ve açık bir biçimde sunarak davanın aydınlatılmasında önemli bir rol oynamaktadır (Bozkurt, 2000:58). Adli muhasebecilerin sunduğu uzman tanık faaliyetinin temel amacı, iddiaların bir uzman tanığın ifadesiyle desteklenerek daha güvenilir bir şekilde açıklığa kavuşturulmasıdır (Aktaş ve Kuloğlu, 2008:112).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Geçmişe eski ve orta çağa kadar uzanan muhasebe skandalları, hiç şüphesiz; sadece işletmeleri, işletme ile ilişkili kişi ve kuruluşları değil, yaşandığı ülkelerin ekonomilerini ve mali piyasalarını da olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle 20. ve 21. yüzyıllarda yaşanan ve dünya çapında geniş yankılar uyandıran muhasebe skandalları, küreselleşmenin de etkisiyle, farklı ülkelerdeki birçok şirketi az ya da çok etkisi altına almakta, tüm dünyada küresel çapta kalıcı izler bırakmaktadır.

Dünya ekonomisini alt üst eden Worldcom, Xerox, Enron ve Parmalat gibi muhasebe ve denetim skandalları sonrasında mali tablolara duyulan güven azalmış, muhasebecilerin ve denetçilerin finansal durumların ortaya konulmasındaki sorumlulukları ve rolleri sorgulanır hale gelmiştir. Muhasebe skandallarının temelinde muhasebe hileleri özellikle finansal raporlama hileleri yatmaktadır. Hukuki düzenlemeler ile yakından ilgili olan finansal raporlama hilelerinin niteliği, içinde bulunduğumuz yüzyılda gelişen teknolojiye bağlı olarak ve küreselleşmenin etkisiyle mali sistemlerde yaşanan gelişmeler paralelinde, daha karmaşık bir hale gelmiştir. Bu nedenle günümüzde, finansal raporlama hilelerinin tespit edilmesi, önlenmesi ve caydırılmasında muhasebe ve denetime yakın fakat kapsam olarak muhasebe ve denetimden farklı uzman desteği alınması ihtiyacını ortaya çıkmıştır.

Farklı bilim ve teknikleri kapsayan adli muhasebe mesleğinin ortaya çıkması bu ihtiyacın doğal bir sonucudur. Adli muhasebe mesleği Amerika Birleşik Devletleri'nde, Kanada'da ve bazı Avrupa Birliği ülkelerinde muhasebe skandallarını önlemede etkin bir araç olarak kullanılmaktadır. Sadece rakamları değil, rakamların ötesini de irdeleyerek suçları öngörmek temelinde dayanan adli muhasebe, muhasebe teori ve uygulamaları yanı sıra denetim, hukuk, kriminoloji, sosyoloji, psikoloji, grafoloji, entomoloji, klimatoloji, palinoloji, seroloji gibi daha birçok uzmanlık alanını bünyesinde bulunduran geniş kapsamlı bir meslektir.

Adli muhasebe mesleği, *hile denetçiliği* fonksiyonu ile hileli işlemlere maruz kalan veya kalma riski taşıyan işletmelerde problemin en başında oluşmasını engellemekte, oluşabilecek zararları büyümeden önlemek için faaliyetlerde bulunmaktadır. Ekonomik olaylarda ortaya çıkan anlaşmazlıklarda mahkemelere, yargı mensuplarına (avukatlar, yargıçlar) verdiği *dava destek danışmanlığı* ile finansal problemlerin çözümüne katkı sağlamaktadır. *Uzman tanıklık* fonksiyonu ile mahkemelerde karar verme sürecine katkı yaparak problemlerin doğru zeminde çözümlenmesine yardımcı olmaktadır (Çoşkun, 2013:109).

Gerek yürütülen soruşturma kapsamında gerekse işletmelerin önlem almalarını sağlamak amacıyla yapılan hile ve yolsuzluk araştırmaları adli muhasebe mesleğinin en temel çalışma konusudur. Bu bağlamda adli muhasebe mesleği muhasebe skandallarının tespit edilmesi, önlenmesi ve caydırılmasında etkin bir araç olarak önemli bir misyon üstlenmiştir.

Muhasebe skandallarının önlenmesinde önemli bir rol üstlenen adli muhasebe mesleği duyulan ihtiyaca rağmen maalesef Türkiye'de tam anlamıyla uygulama imkânı bulamamıştır. Bu çerçevede, her şeyden önce adli muhasebe mesleğinin yasal bir yapıya kavuşturulması Türkiye açısından bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Muhasebenin hukuk sürecinde kullanılması temeline dayanan ve muhasebe mesleğinde ihtiyaç sonucu ortaya çıkan adli muhasebe mesleğinin yasal bir zemine oturtulması için; muhasebe meslek mensuplarına, yargı mensuplarına ve akademisyenlere önemli görevler düşmektedir.

KAYNAKÇA

- ACFE (2018). Report To The Nations 2018 Global Study On Occupational Fraud And Abuse.
- ATMACA, Metin (2012). "Muhasebe Skandallarının Önlenmesinde İç Kontrol Sisteminin Etkinleştirilmesi", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 14, 91-118.
- AKBULUT, Yıldız (1999). "Meslek Ahlakı Kriterleri ve Muhasebe Mesleği Üzerine Bir Araştırma", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Vol 1; 125-143.
- AKIN, Osman ve Osman Kürşat ONAT (2015). "Muhasebe Meslek Mensuplarının Adli Muhasebecilik Kavramına Bakış Açılarının Değerlendirilmesi", *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Ankara SMMM Odası, Vol 8; 33-51.
- AKİL, Cenk (2011). "Medeni Yargılama Hukukunda Mahkeme Tarafından Atanan Bilirkişi-Uzman Tanık Ayrımı", *Ankara Barosu Dergisi*, Vol 69; 172-183.
- AKKÜÇÜK, Ulaş (2009). "İş Etiğinde Sarbanes-Oxley (SOX) Yasası'nın Etkisi ve Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarında Yansımaları", *İş Ahlakı Dergisi*, Vol 2; 7-17.

- AKSU, İbrahim., Ahmet UĞUR ve Yusuf Cahit ÇUKACI (2008). “Adli Muhasebe ve Adli Muhasebecilik Mesleğinin Bir Kolu Olarak Bilirkişilik”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Vol 9; 63-71.
- AKTAŞ, Hüseyin ve Gökhan KULOĞLU (2008). “Adli Muhasebe ve Adli Muhasebecilik Mesleği”, *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, Vol 25; 101-120.
- AL, Arzu (2014). “Adli Muhasebe ve Karar Alma Arasındaki İlişkilerin Finansal Kararlar Açısından Değerlendirilmesi”, *Mali Çözüm Dergisi*, İstanbul SMMM Odası, Vol 125; 95-124.
- ARI, Mustafa (2009). “Finansal Raporlama Skandalları ve Mali Tablolarının Güvenilirliği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol 23, 300-307.
- ARNOLD, Beth ve Paul DE LANGE, (2004). “Enron: An Examination of Agency Problems”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol15; 751-765.
- ATMACA, Metin (2012). “Muhasebe Skandallarının Önlenmesinde İç Kontrol Sisteminin Etkinleştirilmesi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 14; 191-205.
- AVRUPA BİRLİĞİ RESMİ GAZETESİ (2018). İnternet Adresi: <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>, (<https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>) Erişim Tarihi: 06.06.2018.
- AYALP, Gökalg Emre (2019). Türkiye’de ve Dünya’da Yaşanan Muhasebe Skandalları, Yapılan Düzenlemeler, Usulsüzlük Yapan Şirket ve Bankaların İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, *Başkent Üniversitesi*, Ankara.
- BALCI, Murat (2014). Adli Muhasebe, Uygulamaları ve Günümüzdeki Durumu, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- BAYRAKTAR, Ahmet (2007). Türkiye’de Muhasebe Hileleri Tarihi, Yüksek Lisans Tezi, *Trakya Üniversitesi*, Edirne.
- BAYRAM, Yavuz. (2008). “Sultan İkinci Bâyezîd-i Velî (Adli) Dîvânı’nın British Library Nüshasında İmlâ Husûsiyetleri”, *Turkish Studies International Periodical Forth eLanguages, Literature and History of Turkish orTurkic*, Vol 3; 125-158.
- BOZKURT, Nejat (2000). “Muhasebe ve Denetim Mesleğinde Yeni Bir Alan Adli Muhasebecilik”, *Yaklaşım Dergisi*, Vol 8; 56-61.
- BRENNER, Charles John (2004). *Forensic Science: An Illustrated Dictionary*, CRC Press, USA.
- CAN, Ahmet Vecdi (2010). “Krizin Muhasebesi ve Muhasebenin Krizi”, *Mali Çözüm Dergisi*, Vol 97; 21-47.
- CARNES, C. Kay ve Norman. GIERLASINSKY J (2001). “Forensic Accounting Skills: Will Supply Finally Catch up to Demand?”, *Managerial Auditing Journal*, Vol16; 378-382.
- CEYLAN, Erdoğan (2013). Bağımsız Dış Denetim ve 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- COMUNALE, L Christie; R. Thomas SEXTON, ve Stephen C. GARA, (2006). “Professional Ethical Crises: A Case Study of Accounting Majors”, *Managerial Auditing Journal*, Vol 21; 636-656.
- ÇABUK, Adem ve Elif YÜCEL (2012a). “Adli Muhasebecilik Mesleği ve Türkiye’de Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Vol 54; 27-50.
- ÇABUK, Adem ve Elif YÜCEL (2012b). “Adli Muhasebecilik Mesleğinin Türkiye’deki Gelişme Potansiyeline Yönelik Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Vol 56; 67-84.
- ÇANKAYA, Fikret ve Bilal GEREKAN (2009). “Hile Denetçiliği Mesleği ve Sertifikalı Hile Denetçiliği Mesleki Standartları ve Ahlak Kuralları”, *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, Vol 9; 93-108.
- ÇANKAYA, Fikret; Engin DİNÇ ve Yurdağül ÇOBAN (2014). “Adli Muhasebede Uzman Tanıklık Mesleği: Muhasebe Meslek Mensupları Üzerine Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Vol 23; 70-94.
- ÇALIŞKAN, Ali (2006). “Sekizinci Yönerge Çerçevesinde Avrupa Birliğinde Bağımsız Denetim”, *Sayıştay Dergisi*, Vol 63; 51-58.
- ÇOŞKUN, Ahmet (2013). Adli Muhasebede Farkındalık; Türkiye’deki Bağımsız Denetim Şirketleri Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- DALĞAR, Hüseyin ve Sait PEKİN (2011). “Kurumsal Yönetim ile Finansal Tablo Manipülasyonları Arasındaki İlişki: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi’nde Yer Alan Şirketlerde Bir Araştırma”, *Mali Çözüm Dergisi*, Vol 107; 19-43.
- DEMİR Ömer ve Mustafa ACAR (1997). *Sosyal Bilimler Sözlüğü*, 3.Baskı, Vadi Yayınları, Ankara.
- DENCH, Peter (1999). “Combating Financial Scams and Money Laundering”, *Reserve Bank of New Zealand: Bulletin*, Vol 62; 47-57.

- DOĞAN, Aziz (2016). “AB Denetim Reformu”, *Muhasebe ve Denetim Dünyası*, Kamu Gözetimi Kurumu Uzmanları Derneği, Vol 1; 1–18.
- DÖNMEZ, Adnan ve Kürşad ÇAVUŞOĞLU (2015). “Hilelerin Ortaya Çıkarılması Bakımından Bağımsız Denetim İle Adli Muhasebenin Karşılaştırılması”, *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, Vol 1; 34–67.
- ELİTAŞ, Cemal ve Bilge Leyli ELİTAŞ (2011). “Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık Bağlamında Hukuki Düzenlemelerin Yapıları: Sarbanes- Oxley Yasası ve Alman 10 Adım Programının Karşılaştırılması”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Vol 13; 119–141.
- EROL, Mikail (2008). “İşletmelerde Yaşanan Yolsuzluklara (Hata ve Hilelere) Karşı Denetimden Beklentiler”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol13; 229–237.
- ERTAŞ, Fatih Çoşkun (2002). *İşletmelerde Muhasebe Organizasyonu ve Muhasebe Mesleği*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- ERTİKİN, Kıvanç (2017). “Bağımsız Denetimde Bir Dönüm Noktası: Enron Olayı ve Sarbanes-Oxley Yasası”, *Mali Çözüm Dergisi*, İstanbul SMMM Odası, Vol 141; 101–119.
- GACAR, Anıl (2012). “Ekonomik Krizler Sonrası Yaşanan Şirket İflasları ve Yaratıcı Muhasebe İlişkisi”, *Mali Çözüm Dergisi*, İstanbul SMMM Odası, Vol 111; 73–83.
- GÖÇEN, Ceren Ayla (2010). “Kurumsal Yönetim, İç Kontrol ve Bağımsız Denetim: Parmalat Vakası”, *Mali Çözüm Dergisi*, İstanbul SMMM Odası, Vol 97; 107–129.
- GRANT, M, Robert ve Massimo VISCONTI (2006). “The Strategic Background to Corporate Accounting Scandals”, *Long Range Planning*, Vol 39; 361–383.
- GÜLTEN, Selçuk ve İlyas KOCAER (2011). *Adli Muhasebe Uygulamaları*, Ankara Ofset, Ankara.
- GÜLTEN, Selçuk (2010). “Adli Muhasebe Kavramı ve Adli Müşavirlik Mesleği”, *Ankara Barosu Dergisi*, Vol 3; 311–320.
- GÜNCEL TÜRKÇE SÖZLÜK (2018). İnternet Adresi www.tdk.gov.tr.
- HOLT, Andrew ve Timothy ECCLES (2003). “Accounting Practice in the Post Enron Era: The Implications for Financial Statements in the Property Industry”, *Briefings in Real Estate Finance*, Vol 2; 326–340.
- İNAM, Burak (2007). Denetim Mesleğinde Etik, Bağımsızlık ve Sarbanes-Oxley Kanunu Sonrası Gelişmeler, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- JONES, J. Michael (2011). *Creative Accounting, Fraudand International Accounting Scandals*, John Willey and Sons Ltd. Publications.
- KARACAN, Sami (2012). “Hukuk İle Muhasebenin Kesişme Noktası: Adli Muhasebe”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Vol 4; 105–128.
- KAYA, Uğur (2005). “Muhasebe Mesleğinde Adli Muhasebe Uzmanlığı ve Türkiye Açısından Gerekliliği”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Vol 7; 49–64.
- KOCA, Nurettin (2010). Muhasebe Denetiminde İç Kontrolün Hata ve Hileleri Önlemedeki Rolü ve Bir Alan Çalışması, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş.
- KULA, Veysel (2008). “Hileli Finansal Raporlama Yaklaşımlarını Belirleyen Teşvikler/Baskılar ve Fırsatlar”, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Vol 8; 63–82.
- KULOĞLU, Gökhan (2007). Adli Muhasebe Kapsamında Kredi Kartı Dolandırıcılıkları ve Türkiye Örneği, Doktora Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.
- KURT, Selçuk (2013). Halka Açık İşletmelerden Muhasebe Hile Örnekleri ve Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, *Trakya Üniversitesi*, Edirne.
- KÜÇÜKSÖZEN, Cemal ve Güray KÜÇÜKKOCAOĞLU (2005). *Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma, 1st International Accounting Conference on the Way to Convergence*, Muhasebe Bilim Dünyası Bildiri Kitabı, 1–58.
- LEHMAN, R. Cheryl ve Fahrettin OKCABOL (2005). “Accounting For Crime”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 16; 613–639.
- Lİ, Yuhao (2010). “The Case Analysis of the Scandal of Enron”, *International Journal of Business and Management*, Vol 5; 37–41.
- MCMİLLAN, P. Keith (2004). “Trust and the Virtues: A Solution to the Accounting Scandals?”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 15; 943–953.
- MEIER, Heidi Hylton; Ravinda KAMATH R ve Yihong HE (2010). “Courses on Forensics and Fraud Examination in the Accounting Curriculum”, *Journal of Leadership, Accountability and Ethics*, Vol 8; 25–33.

- MELİS, Andrea (2005). "Critical Issues on the Enforcement of the "True and Fair View" Accounting Principle, Learning From Parmalat", *Corporate Ownership and Control*, Vol 2; 108–119.
- MEMİŞ, Mehmet Ünsal ve Mehmet Fatih GÜNER (2011). "Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Sürecinde Muhasebe ve Denetim Alanında Yapılan Düzenlemeler", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol 20; 149–164.
- MERİÇ, Arzu (2016). *Adli Muhasebe*, Detay Yayıncılık, Ankara
- MULFORD, W. Charles ve E. Eugene COMISKEY (2002). *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley&Sons, Inc., New York.
- MURRAY, L. Susan (2009). "Being an Expert Witness Key Requirements and Suggestions for Success", *Professional Safety, American Society of Safety Engineers*; 20-23.
- OKUNBOR, A. Jonathan ve Osasumwen OBARETİN (2010). "Effectiveness of the Application of Forensic Accounting Services in Nigerian Corporate Organisations", *AAU Journal of Management Sciences*, Vol 1; 171-184.
- OWOJORİ, Anthony Adekunle ve O. Taiwo ASAOLU (2009). "The Role of Forensic Accounting in Solving the Vexed Problem of Corporate World", *European Journal of Scientific Research*, Vol 29; 183–187.
- ÖZBİRECİKLİ Mehmet (2006). "Bağımsız Denetçinin Müşteri Firmanın Yolsuzluk Eylemi Karşısındaki Tutumu: Şirket Yolsuzluk Vakaları ve Yasal Düzenlemeler Çerçevesinde Bir İnceleme", *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Vol 5; 9–13.
- ÖZKUL, Fatma Ulucan ve Pınar PEKTEKİN (2009). "Muhasebe Yolsuzluklarının Tespitinde Adli Muhasebecinin Rolü ve Veri Madenciliği Tekniklerinin Kullanılması", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Vol 11; 57-88.
- PAMUKÇU, Ayşe (2017). "Adli Muhasebe ve Bağımsız Denetim Sürecine Etkisi", *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Vol 12; 227–244.
- PARKER, R. Henry (1991). "Misleading Accounts? Pitfalls for Historians", *Business History*, Vol 33; 1–18.
- PARANJAPE, Minal ve Rupali SHETH (2011). "A Study Of Creative Accounting and Forensic Accounting As İnter Linked Trends İn Accounting", *International Journal For Business, Strategy and Management*, Vol 1; 1–8.
- PAZARÇEVİREN, Selim Yüksel (2005). "Adli Muhasebecilik Mesleği", *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol 1; 1–19.
- PEHLİVAN, Abdülkadir ve Adem DURSUN (2012). "Türkiye’de Adli Muhasebe Eğitime Yönelik Bir Araştırma", *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 26; 129–141.
- REZAEE, Zabihollah (2005). "Causes, Consequences, and Deterrence of Financial Statement Fraud", *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 16; 277–298.
- REZAEE, Zabihollah ve E. James BURTON (1997). "Forensic Accounting Education: Insights from Academicians and Certified Fraud Examiner Practitioners", *Managerial Auditing Journal*, Vol 12; 479–489
- SAÇAKLI, Yeşim (2011). Adli Muhasebecilik Perspektifinde Türkiye’deki Üniversitelerde Muhasebe Denetimi Eğitimi ve Öneriler, Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.
- SAĞLAR, Jale ve Canol KANDEMİR (2007). "Enron Olayı: Muhasebe Hilesi mi, Sistem Hatası mı?", *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 11; 20–39.
- SEYİTOĞLU, Halil (1992). *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*, Güzem Yayınları, Ankara.
- SÜER, Ayça Zeynep (2003). Profesyonel Muhasebe Mesleğinde Enron Skandalı ve Sonrası Gelişmeler, Uluslararası Muhasebe Sempozyumu, İstanbul SMMM Odası Yayını, Sayı: 6, İnternet Adresi <https://www.ismmmo.org.tr/Yayinlar/Sempozyum-Bildirileri--4>.
- SÜER, Ayça Zeynep (2004). *Muhasebe Mesleğinde Enron Vak’ası ve Getirdikleri*, İstanbul SMMM Odası Yayınları, İstanbul.
- TAZEGÜL, Alper ve Emel KILIÇBEY (2017). "Muhasebe Meslek Mensuplarının Adli Muhasebeciliğe Yönelik Algılarının Farklı Değişkenler Açısından Değerlendirilmesi: Kars Ardahan ve İğdır Örneği", *International Journal of Academic Value Studies*, Vol 3; 119–133.
- THORNHILL, T, William (1995). *Forensic Accounting: How to Investigate Financial Fraud*, Irwin.
- TORAMAN, Cengiz; Hasan ABDİOĞLU ve Burcu İŞGÜDEN (2009). "Aklama Suçunun Önlenmesine Yönelik Çabalar: Adli Muhasebecilik Mesleği ve Uygulamaları", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 1; 17–55.
- TÜREL, Ahmet (2011). *Worldcom Skandalı: Muhasebe Hileleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

- UYAR, Güler Ferhan Ünal (2015). “Adli Muhasebecilik Mesleği ve Mesleğin Dünya’daki Gerekliliği: Worldcom Skandalı”, *Sosyal Bilimler Dergisi (SOBİDER)*, Vol 2; 178–192.
- UZAY, Şaban ve Seçkin GÖNEN (2010). “Muhasebeci ve Denetçilere Yönelik Yapıtlarının Finansal Raporlama Sürecindeki Yeri”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Vol 2; 115–144.
- YARDIMCIOĞLU, Mahmut ve Şebnem ADA (2013). “Kronolojik Bir Sırayla Muhasebe ve Finansal Raporlamada Usulsüzlük ve Skandallar”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, Vol 3; 43–55.
- YÜCEL, Elif (2011). Adli Muhasebecilik Mesleği ve Türkiye’deki Gelişme Potansiyeline Yönelik Bir Araştırma, Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- SEC, İnternet Adresi <http://www.sec.gov/litigation/admin/34-45196.htm>, Erişim Tarihi: 08.01.2019.

OSMANLIDAN CUMHURİYETE GÜRÜN'DE SOSYAL VE EKONOMİK HAYAT

Ahmet UZUN¹

Ayşe Meral UZUN²

Özet

Bu çalışma on dokuzuncu ve yirminci yüzyıla ait Osmanlı arşiv belgelerinden hareketle Sivas'ın Gürün ilçesinde sosyal ve ekonomik hayatın çeşitli yönlerini araştırmaktadır. Bu kapsamda imparatorluğun son dönemleri ile Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar şehrin sosyal ve ekonomik hayatının temel özellikleri ele alınmaktadır. Arşiv belgeleri Gürün'de Müslüman ve gayrimüslimlerden müteşekkil nispeten kalabalık bir nüfusun varlığını, tarım, sanayi ve ticarete dayalı dinamik bir iktisadi yapının geliştiğini göstermektedir. Şehrin iktisadi hayatında gayrimüslimler (Ermenilerin) önemli bir rol oynamaktaydı. Ancak imparatorluğun çöküş sürecinde harplere, karışıklıklara ve isyanlara bağlı olarak yaşanan göçler, şehrin sosyal ve iktisadi hayatında kalıcı ve derin etkiler bırakmış gözükmektedir.

Anahtar kelimeler: Gürün, Sivas, Osmanlı Devleti, Ermeniler.

Social and Economic Life in Gürün from the Ottoman Period to the Turkish Republic

Abstract

This study investigates various aspects of social and economic life in the district of Gürün, Sivas, based on the Ottoman archival documents of the nineteenth and twentieth centuries. In this context, the main features of the social and economic life of the city are discussed until the end of the empire and the early years of the Republic. The archival documents show the existence of a relatively crowded population of Muslims and non-Muslims in Gürün, and a dynamic economic structure based on agriculture, industry and trade. Non-Muslims (Armenians) played an important role in the economic life of the city. However, in the collapse of the empire, migrations due to wars, confusions and rebels seem to have a lasting and profound impact on the social and economic life of the city.

Keywords: Gürün, Sivas, the Ottoman Empire, Armenians.

Giriş

Tarihi M.Ö. 2000'li yıllara kadar giden Gürün, Roma ve Bizans idaresi ardından, Türklerin Anadolu'ya gelişinden sonra Türkmenlerin ve ardından da Osmanlıların hâkimiyetine girmiş kadim bir yerleşim yeridir (<http://www.sivaskulturturizm.gov.tr/TR-76100/gurun.html>). 16. yüzyılda Divriği kazasına bağlı bir nahiye statüsünde olan Gürün'ün, 1855 yılında kaza haline geldiği arşiv belgelerinden anlaşılmaktadır. 19. yüzyıl ortaları için yapılan bir tahmine göre Gürün'de 5 mahallede 3.000 civarında Müslüman ve yine 4 mahallede 4.300 civarında gayrimüslim yaşamaktaydı (Eken, 1991: 87-88). 20. yüzyıl başlarında ise Gürün merkezinde 3 bin hane bulunuyordu. Bir hanede ortalama 5 kişi yaşadığı kabul edilirse, bu tarihlerde beldenin 15 bin civarında bir nüfusa sahip olduğu düşünülebilir (BOA, DH. İD 108/3-32/5: 1333). Dönemin koşullarına göre bu rakamlar nispeten yüksekti.

¹ Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, auzun@akdeniz.edu.tr

² Doç. Dr. Akdeniz Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, aysemerraluzun@akdeniz.edu.tr

Bunun yanında Osmanlının son dönemlerine kadar Müslümanlarla gayrimüslimlerin birlikte ve sorunsuzca yaşamaları ve bu kesimlerin ayrıca belirli iktisadi faaliyetlerde uzmanlaşmaya gitmeleri gibi beldenin sosyal ve ekonomik hayatını incelemeyi ilgi çekici hale getiren hususlar vardır. Bu özelliklerine rağmen Gürün tarihiyle ilgili çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir.

Osmanlı Arşivinde Gürün’le ilgili hayli belge mevcuttur. Bizim tespitlerimize göre temettüat defterlerinden hareketle şehrin tarihini inceleyen bir çalışma bulunmaktadır (Eken, 1991). Bu tür çalışmalar yerleşim yerlerinin belirli bir andaki sosyal ve iktisadi yapısı hakkında belirli bir görüntü ortaya koyması yönüyle, Osmanlı iktisat tarihi literatüründe giderek yaygınlaşmaktadır. Bununla birlikte şehirlerin sosyal ve ekonomik hayatının dinamik yönlerini ortaya koymak, iktisadi faaliyetlerin seyrini ve bunları etkileyen yapısal özellikleri irdelemek için çok daha geniş arşiv incelemelerine ihtiyaç olduğu açıktır. Çalışmada bu temelden hareketle, Gürün’ün iktisadi ve sosyal hayatının daha uzun vadeli incelenmesi amaçlanmıştır.

I. Nüfus ve Yerleşim

Nüfus iktisadi faaliyetlerin uzun dönemli eğilimini etkileyen en önemli değişkenlerden biridir. Nüfusun hem miktarı hem de demografik özellikleri şehirlerin ekonomik hayatını yakından etkilemekteydi. Gürün’de nüfus hareketlerinin sosyal ve ekonomik hayat üzerindeki etkileri özellikle 20. yüzyılın ilk yarısında oldukça belirgindi. Tehcirden önce (19. yüzyıl sonlarında) Gürün nüfusunun kırsal kesimle beraber 20 bine yaklaştığını görüyoruz. Aşağıdaki tablodan anlaşıldığı üzere bu tarihte nüfusun yarısından fazlasını Müslümanlar oluşturuyordu. Protestanlar ve Katolikler gayrimüslim nüfus içinde küçük bir topluluktan ibaretti. Gregoryen Ermeniler ise gayrimüslim nüfusun en büyük kısmını oluşturmaktaydı (BOA, Y. PRK. UM 38/92-2: 1313).

Tablo 1. Gürün nüfusu (1895-6)

	Erkek nüfus	Kadın nüfus	Toplam
Müslüman	6.274	5.907	12.181
Ermeni (Gregoryen)	3.285	3.187	6.472
Protestan	265	265	530
Katolik	169	176	345
Rum	3	-	3
Toplam	9.996	9.535	19.531

Kaynak: BOA, Y.PRK. UM 38/92-2: 1313.

20. yüzyılın başında kasabada yaşayan gayrimüslim nüfusun dağılımında az bir miktar farklılaşma olduğu görülmektedir. Gerek Ermeni gerekse Katoliklerin hane sayısında küçük de olsa artış olduğu dikkati çekmektedir (BOA, Y. A. RES 110/13-5: 1318). Birkaç yıl sonrasına ait bir belgede kasabadaki Protestanların nüfusu 576 kişi olarak verilmektedir (BOA, DH. MKT 2575/56: 1319).

Tablo 2. Gürün’de mevcut gayrimüslim nüfus (1900-01)

	Hane sayısı	Kişi sayısı	Hane başına düşen kişi
Ermeniler (Gregoryen)	1.322	6.683	5,05
Protestanlar	88	566	6,43
Katolik	87	397	4,56

Kaynak: BOA, Y. A. RES 110/13-5: 1318.

Gürün Katoliklerinin cizyeleri için hazırlanan ve 19. yüzyıl ortalarına ait olan (BOA, D. CRD. d. 4083) bir defterde 111 erkek yetişkin ve çocuk kayıtlıdır. Defterde tüccarların yer almadığı görülüyor. Cizye olarak Katolikler genellikle evsat (orta) vergi ödemekteydi. Defterde yer almayan kadın ve kız çocukları ile dışarıya giden tüccarlar da dikkate alınır, Gürün Katolik nüfusunun bu tarihlerde 300 olduğu tahmin edilebilir.

20. yüzyılın ilk yarısında Gürün’de sosyal hayatın en önemli yönü kitlesel göçlerdi. Bir taraftan tehcir kararı çerçevesinde şehirden çok sayıda Ermeni aile başka muhitlere sevk edilmişti. 25 Eylül 1915 tarihli bir belgeye göre Gürün’ün 22 mahallesi ve köyünde mevcut 1.863 haneden 4.541 erkek ve 4.429 kadın olmak üzere toplam 8.970 kişi sevke tabi tutulmuştu. Aralarında ihtida eden Katoliklerin de bulunduğu 29’u erkek, 41’i kadın toplam 70 kişi ise zanaatkar (eğitim-öğretim, terzi, ekmekçi vs. gibi) olmaları gerekçe gösterilerek alıkonulmuştu (BOA, DH. EUM 2 şb. 73/33: 1331).

Gürün’e Birinci Dünya Savaşından sonra çeşitli bölgelerden gelen Müslüman muhacirler iskân edilmişti. Gürün’ün istilaya uğramamış bir belde olarak sağlam evlere sahip olması muhtemelen bu kararın önemli bir sebebiydi. 1913-18 arasında iskâna muhtaç olarak Gürün’e 112 hanede toplam 490 kişinin geldiği anlaşılıyor. Bunlardan 24 hanede 106 kişi Rumeli muhacirlerinden oluşuyordu. Bu grupta mübadeleye tâbi olmayan Rumeli şehirlerinden ve Batı Trakya’dan gelen göçmenler yer almaktaydı. Bu insanlar 1913 yılı sonlarında ve 1915 yılı başlarında Gürün’e gelmişlerdi. İkinci grup olarak 1915-16 içerisinde 19 hanede 105 kişi yabancı memleketlerden (Bulgaristan, Rusya, Romanya vs.) gelmişti. Üçüncü ve en kalabalık grup ise Mayıs 1916 ile Aralık 1918 arasında gelmiş olan ve memleketlerine dönmekten feragat eden muhacirlerdi. 69 hanede 281 kişiden oluşan bu grubun 149’ü Türk ve 132’si Kürt’tü. Vilayet-i Şerife’den gelen bu göçmenler, Birinci Dünya Savaşı esnasında memleketleri istilaya uğrayan ve dâhile iltica edip geri dönemeyenlerden oluşuyordu (Cumhuriyet Arşivi, 272/11-19-95-8: 1240).

II. İdari Yapılanmaya Dair

Gürün 19. yüzyıl içinde nahiyeden kaza statüsüne geçmişti. 1844-5 yılında Gürün’e bir kayıt memuru tayin edilmesiyle ilgili bir yazıda, nahiyenin 7 mahalle ile 7 köyü kapsadığı belirtiliyordu (BOA, A.} MKT 12/52: 1260). Bu tarihten kısa bir süre sonra kaza statüsüne kavuşan Gürün’de, nüfus artışına bağlı olarak yeni mahallelerin oluşturulduğu görülmektedir. 3 Aralık 1900 tarihinde Çakşur-ı Bâlâ Mahallesi, büyüklüğü ve nüfusunun fazlalığı nedeniyle üçe ayrılmıştı. Böylelikle 177 hane ve 553 nüfusa sahip mahalle eski ismiyle, 148 hane ve 549 nüfusu olan mahalle Kenba ve 132 hane ve 294 nüfusu sahip mahalle ise Çakşur-ı Vusta olarak isimlendirilmişti (BOA, BEO 1593/119474: 1318). Benzer şekilde 11 Nisan 1905’de Sümüklü (Şugul) Mahallesi, büyüklüğü ve dağılımına bağlı olarak idari işlerde yaşanan aksaklıkları gidermek amacıyla ikiye ayrılmıştı (BOA, DH. TMIK. S: 1323).

3 Temmuz 1869 tarihinde Gürün’de 25 bin guruş harcamayla bir hükümet konağı inşası gündeme gelmişti. İnşaat maliyetinin 10 bin guruşu yardım olarak halk tarafından, kalanı ise merkezi hazineden karşılanacaktı. Mevcut durumda aylık 100 guruş kira ile bir konakta hükümet hizmetleri yürütülmekte, ancak buranın yeterli olmadığı belirtilmekteydi. Önceleri müdürlük heyetiyle idare edilen Gürün’ün teşkilat yapısında daha sonraları kaymakamlık ihdası söz konusu olduğu vurgulanırken, aylık 100 guruş kira tasarruf edileceği de düşünülerek, talebin karşılanması uygun görülmüştü (BOA, İ. DH 600/41846: 1286).

III. Sosyal Hayata Dair

Gürün'de sosyal hayatın temel aktörleri olan Müslümanlarla gayrimüslimler genel olarak ayrı mahallelerde yaşamakta ve belirli iktisadi faaliyetlerde uzmanlaşma göstermekteydi. Bu kapsamda gayrimüslimler özellikle sınaî ve ticari faaliyetlerde aktif rol üstlenmişlerdi. Her inanç grubunun mahalle hayatı içerisinde yakın bir dayanışma sergiledikleri söylenebilir. Bu dayanışmayı her cemaatin kendi okul ve mabetlerinin inşası ya da onarımı esnasında yakından görmek mümkündü. Esasen, her cemaatin kendi içindeki ortak sorumluluk ve dayanışmaya duygusuyla hareket etmesi sosyal hayatın istikrarı açısından da önemli bir temel oluştuyordu.

Gürün'de sosyal hayatı tehdit eden çeşitli olaylar yaşanmıştı ve bunların en önde geleni eşkıya grupların yağma ve gasp türü hareketleriydi. 19. yüzyıl sonlarına doğru Darende'deki Kürt ve aşiret mensuplarından bazı kimselerin Gürün köylerine dağılarak gasp ve benzeri uygunsuzluklara kalktığı ve ayrıca bazı ayak takımının kasabadaki bir takım dükkânlara tasallut olduğu belirtiliyordu. Konu hakkında vilayetten İstanbul'a gönderilen telgrafta, sorunun çözümü için askeri desteğin sağlanması gerektiği vurgulanmıştı. *Gürün'ün ehemmiyeti hasebiyle* bu durumun vilayetin diğer yerlerine yayılmaması için ilk etapta Sivas taburundan 100 askerin bölgeye sevki önerilmişti. Konu hakkında yazılan ikinci bir telgrafta ise Gürün'e 50 redif askerin gönderildiği, böylece bölgedeki mevcut kuvvetlerin sayısının 250'ye çıktığı, kasaba haricinde 4-5 tarafa müfreze ikame olduğunda Malatya sancağına bağlı Akçadağ Kürtlerinin bölgeye nüfuz edemeyeceği vurgulanmıştı. Tehdidin giderilmesi için öncelikle yörenin memur, ulema, eşraf ve itibarlı insanların Kürtlerin önde gelenlerine giderek nasihat etmesi istenmişti. Bu çabalar sonuç vermediği takdirde askeri kuvvetlerin misliyle karşılık vermesi yönünde ferman istenmişti (BOA, A.} MKT. MHM 660/24-25: 1311). Bu tarihlerde Kürt eşkıyanın oluşturduğu tehdit nedeniyle Ermeni halkın silahlandığı da anlaşılmaktadır. Sivas Valisi merkeze gönderdiği bir yazıda asker sayesinde eşkıya tehdidinin bertaraf edildiği ve dolayısıyla Ermenilerin silah bulundurma konusunda bahanelerinin kalmadığı ve askerin ve yerel memurların kontrolünde kiliseye kapanmış olan Ermenilerin silahlarını teslim ettikleri belirmişti (BOA, Y. PRK. UM 33/108-1: 1314). Bu karışıklıklar esnasında Müslümanlardan ve Ermenilerden ölenlerin olduğu anlaşılmaktadır.

Buradan anlaşıldığı üzere son dönem Osmanlı tarihinde Gürün'ün sosyal hayatını etkileyen en önemli sorunun Ermenilerle yaşanan olayların beraberinde getirdiği olumsuzluklar olduğu görülmektedir. Osmanlı yönetimi halka zarar vermeyecek şekilde önleyici tedbirleri almakta tereddüt etmiyordu. Örneğin fesat ihtimalini göz önünde tutarak Sivas merkezdeki süvari bölüğünden bir zabıt kumandasında Gürün'e 30 asker göndermiş olan hükümet, 1891-92 yılında bu sayıya 15 asker daha eklemeyi uygun görmüştü (BOA, Y. PRK. ASK 80/80: 1309). Anlaşılan bu tedbirlere rağmen, bazı Ermeni köylerinde karışıklığın çıkması önlenememiştir. Arşiv belgelerinden, Kürt eşkıyanın oluşturduğu tehdidin, Ermenilerin şikâyetlerinde önemli bir yer tuttuğu izlenimi doğmaktadır.

1860-61 yılında Gürünlü Kara Mollazâde Mahmut'un İstanbul'a gönderdiği dilekçede, buldukları bölgede ikameti kabul etmeyip firar etmiş olan Cenkli aşiretinin bazı köylere girerek ekinleri telef ve koyunları gasp ettikleri, 10 bin guruştan fazla zarara yol açtıkları belirtilmekte ve bu gibi zulümlerin engellenmesi için Maraş Sancağı mutasarrıfına emir yazılması istenmekteydi (BOA, A.} MKT. DV 166/29: 1277). Bölgede bu tür gasp, yağma vb. asayiş olaylarına rastlandığı diğer arşiv belgelerinden de anlaşılmaktadır (örneğin, BOA, DH. EUM. AYŞ 18/113: 1335).

19. yüzyıl ortalarında Gürün ve Darende çevresinde gasp ve yağma tehdidi oluşturan diğer bir kesim Afşar aşiretiydi. 1847-48 yılında hazırlanan bir belgeye göre, Afşar aşireti bölge halkından çok değişik türde eşyalar gasp etmişti. Sivas Valisi, bu bilgiler doğrultusunda, Afşar eşkıyasının kimlerden ne miktar eşyayı gasp etmiş olduğunun araştırılması için Maraş Valiliğiyle irtibata geçmişti. Yapılan araştırma sonucu hazırlanan belgede 1843-44 senesinden beri Afşar eşkıyasının Gürün kasabası ve köylerinden 24.622 guruş nakit para, 605 baş koyun, 35 baş beygir ve kısarak, 4 baş katır, 40 baş merkep, 2 baş camız, 246 baş öküz, 26 baş inek, 36 adet tüfek, 10 çift tabanca gasp ettiği, bunlardan sadece 4 baş koyun, 1 baş beygir ve 19 baş öküzün geri alınabildiği belirtilmekteydi. Geri alınan eşya, sahiplerine teslim edilirken, kalan kısmın aşiret zimmetinde olduğu ifade edilmişti (BOA, MVL 20/56-5: 1264).

Gürün'de değişik sosyal meseleler ortaya çıktığına dair kayıtlar mevcuttur. Örneğin 1845-46 yılında Gürün sakinlerinden Deveci oğlu Nezir'in, ayinlerde sürekli uyarılmasına rağmen itaatsizliğe devam ettiği ve yalancı şahitlikle halktan çok kişiye zarar verdiği için, Tokat'a sürülmesi talep edilmişti (BOA, A.) DVN 16/5: 1261). Diğer bir olayda ise şehirde sarhoşlukla kız oynatma gibi davranışlarda bulunduğu ihbar edilen bazı memurlar için ne yapılacağına Dâhiliye Nezaretine sorulması üzerine, nezaretten ilgililerin görevden azledilmesi yönünde yazı gönderilmişti (BOA, DH. MKT 2760/69: 1324).

Gürün'ün sosyal hayatında kalabalık gayrimüslim nüfusun kendi aralarında da sorunları olması doğaldı. 1844-45 yılında Gürün Murahhasası (Ermeni Piskoposu) rahip Karabet, senetlere dayalı olarak kazadaki Ermeni papaz ve kocabaşlarının, halktan 22 bin guruş alacakları olduğunu ve reayadan bazılarının borçlarını ödemekten kaçındıklarını belirtmişti. Bu tutumun diğer insanlara da sirayet edebileceği endişesiyle, İstanbul'daki Ermeni Patrikliği aracılığıyla paranın tahsil edilmesi konusunda yazı yazılması istenmişti (BOA, A.) MKT 13/74: 1260).

Gürün'de Ermeni halkın karşılaştığı sorunlar patriklik tarafından hükümete iletilmekteydi. 2 Temmuz 1914 tarihinde, Ermeni halkına ait 1000 dönüm kadar arazi üzerine önceki yıl yerel idare tarafından muhacir yerleştirildiği ve bunun şikâyet edilmesi üzerine muhacirlerin başka yere nakledildiği, ancak aynı arazi üzerine bu kez 70 kadar Rumeli muhacirinin iskâna çalışıldığı patriklik tarafından hükümete iletilmiş ve bunun önüne geçilmesi istenmişti (BOA, BEO 4297/322244: 1322).

1896-97 yılında Ermeni Patrikliğinden merkeze ulaşan bir dilekçede, Gürün halkının zorluk nedeniyle yardıma muhtaç bir konumda iken, vergilerini ödemeleri yönünde baskıya maruz kaldıkları belirtilmektedir. Burada bir süre önce bazı Ermeni köylerinde yaşanan karışıklıkların yarattığı olumsuzluklara gönderme yapılmaktadır. Şikâyetlerle ilgili Sivas Valiliğinden merkeze gönderilen bir yazıda konu hakkında bazı önemli detaylar yer almaktadır. Yazıda epeyi bir zamandan beri Ermenilere vergilerin tahsilâtında memurlar ve komisyonlar tarafından hayli kolaylık gösterilmesine rağmen, yine de ödemeleri ağırdan aldıkları ve sürekli olarak benzer gerekçelerle Patrikhaneye başvurdukları ifade edilmekteydi. Nitekim aynı tarihlerde Divriği kazası Kesme köyünden de Patrikhaneye benzer bir şikâyet gittiği; bu hareketlerin alışkanlık haline gelip kendi vergisini başkalarına ödetme anlayışından beslendiği belirtilmekteydi. Vilayet yazısında ayrıca asker, memur ve muhtaçların maaşlarına sarf edilmek üzere tertib edilen devlet emvalinin Müslüman mahallelerden tamamen tahsil edildiği, ancak Ermeni mahallerinden bakayaları gereği ödenmesi gereken cüzi miktarın tahsil edilemediği; öte yandan öne sürülen kargaşalık gerekçesinin giderilerek hâlihazırda insanların daha fazla servet ve kudrete sahip oldukları belirtiliyordu. Üstelik karışıklık yaşanan Ermeni köylerinin iki yıllık bedel-i askeri aidatının ihmal edildiği ve kendilerine verilen tohumluk

bedelinin tahsil edilmediği de vurgulanarak, tüm bunlara rağmen, hala önceden bazı köylerde yaşanan olayları gerekçe göstererek vergiden kaçınma çabalarının *kendilerinin menfaatlerini diğerlerinin mazarratında aramak* yoluna giden kimselerin işi olduğu düşünülüyordu. Yazının sonunda tüm halkın hukukunun muhafaza edildiği ve hiçbir taraftan baskıya maruz kalacak hallerin yaşanmasına fırsat verilmediği ifadeleri yer almaktaydı (BOA, DH. TMİK. M 51/67: 1214).

Beldenin sosyal hayatında vakıfların yeri olduğu da anlaşılmaktadır. 1840'lı yıllarda kasaba merkezinde Şeyh Yakup Camii Şerifi adıyla bir vakfın bulunduğu anlaşılıyor. Vakfın 1840-44 arasında 4 yılı kapsayacak şekilde hazırlanan muhasebesine göre, 29.800 guruş geliri, 13.772 guruş ise masrafi gerçekleşmişti. Vakfın gelirleri nakit varlığı ve bunun getirisinden ve ayrıca bazı dükkân ve tarla gibi yerlerin kiralardan sağlanmıştı. Giderler ise imam, hatip vs. görevliler, tamirat ve bazı gayrimenkullerin (tarla, dükkân) alımı için sarf edilmişti (BOA, EV. d., 11279/6-7: 1256-60).

IV. Ekonomik Yapı

Genel bir değerlendirmeye Gürün'de ekonomik yapının tarım, hayvancılık, sanayi ve ticarete dayalı olarak geliştiği söylenebilir. Gürün ekilebilir arazi yönüyle çok zengin değildi ve bu nedenle tarım sınırlı bir gelişme gösterebilmişti. Öte yandan sanayi ve ticaretin Gürün ekonomisinde nispeten önemli bir yer tuttuğu görülmektedir.

IV. A. Tarım

Gürün'de arazi yapısının sarp ve dağlık olması tarım kesimini etkileyen başlıca faktörlerden biriydi. Bu özelliği nedeniyle beldede buğday ve arpa gibi hububat ürünleriyle baklagillerden bazı ürünlerin üretimi öne çıkmıştı. Tarımsal üretim yapısının zamanla değişmiş olabileceği düşünülse de, Gürün ekonomisinde bu sektörün nispeten sınırlı bir gelişme kaydettiği söylenebilir. Tarım özellikle Müslüman nüfus için başlıca geçim kaynağı durumundaydı. Beldede çobanlık, katırcılık ve amelelik gibi zanaatkarlık gerektirmeyen meslekler de Müslüman mahallerde yaygındı (Eken, 1991: 93).

Tarımın sınırlı önemini öşürle ilgili kayıtlardan takip etmek mümkündür. Beldede öşür vergisi tahsil edilen ürünler buğday, arpa, mercimek ve fiğ idi. Bu durum tarımsal üretimde çeşitliliğin az olduğunun göstergesidir. Öte yandan üretim miktarlarının da nispeten düşük kaldığını söyleyebiliriz. 1841-42 yılında bu ürünlerden tahsil edilen öşür miktarları İstanbul kilesiyle (1 İstanbul kilesi = 24,215 kg.) buğdayda 3.327,5; arpada 1.133; fiğde 71,5 ve mercimekte ise 17 kileydi (BOA, ML. VRD. d. 558/2: 1257). Böylece buğdayda yaklaşık 80 ton, arpada 27,5 ton, fiğde 1,7 ton ve mercimekte 410 kilo civarında vergi tahsili söz konusu olmuştu. Öşür vergisi genel olarak 1/10 oranında tahsil edildiği için, bu ürünlerde gerçek üretim rakamlarını vergilerin on katı olarak düşünmek mümkündür.

Gürün'de tarım kesiminin nispi önemi hakkında öşür vergilerinin parasal karşılıkları üzerinden de bir değerlendirme yapılabilir. Aşağıdaki tablodan görüldüğü gibi 1850'li yıllarda Sivas'a bağlı bazı kaza ve nahiyelerden tahsil edilen öşür vergisi tutarlarına bakıldığında, Gürün nispeten düşük seviyede kalmaktadır. Şüphesiz öşür hâsılatını hasat miktarı kadar, ürünlerin piyasa değeri ve ekilebilir arazilerin büyüklüğü ve verimliliği gibi başka faktörler de etkilemektedir; buna rağmen toplam vergi rakamlarını bir bölgede tarımsal üretim potansiyelinin göstergesi olarak düşünmek yanlış değildir.

Tablo 3. Sivas'ın bazı kaza ve nahiyelerinden tahsil edilen oşür vergisi hâsılatı (1850'li yıllar)

Kaza/nahiye	Tahsilât miktarı (Guruş)	Kaza/nahiye	Tahsilât miktarı (Guruş)
Sivas (merkez)	37.862	Sivasili	74.745
Hafik	213.493	Yıldızeli	138.864
Gürün	25.800	Kangal	27.182
Tenos (Şarkışla)	66.361	Tokat	156.910
Mecitözü	82.737	İlbeyli	86.731
Ballu	42.492	Kazâbâd	134.405
Darende	27.000	Tozanlı	49.330

Kaynak: BOA, ML. VRD. d. 2225/1: 1850-55.

Gürün'de bostancılık yaygındı. Şalıcılığın gelişmesiyle beraber kök boya ekimi önem kazanmıştı. Bağ ve bahçeciliğin geliştiği belde, karasaban başlıca tarım aracı olma özelliğine sahipti. Beldenin Müslüman mahallerinde küçükbaş ve büyükbaş hayvan üreticiliği yaygındı. 19. yüzyıl ortalarında koyun ve keçi gibi küçükbaş hayvan mevcudu 2.776, büyükbaş hayvan sayısı 523 ve katır, beygir ve merkep gibi taşımacılıkta kullanılan yük hayvan sayısı da 555 idi (Eken, 1991: 93).

IV. B. Sanayi

Gürün özellikle tekstille ilgili sanayi kollarında önemli gelişme kaydetmiş bir beldeydi. 19. yüzyıl ortalarında hazırlanan temettüat kayıtlarına göre Gürün'de otuz kadar meslek grubu bulunuyordu. Amele, çiftçi, çoban, dellal, eskici, imam, kâtip, müderris, katırcı, merkepçi gibi değişik meslekler hariç tutulup esnaflık yönüyle öne çıkan faaliyetler göz önüne alınırsa, beldedeki esnaf sayılarını ve onlara ait ortalama yıllık kazançları aşağıdaki gibi tabloşturmak mümkündür:

Tablo 4. Gürün'de mevcut olan esnaf grupları ve yıllık ortalama kazançları (1845)

Meslek	Adedi	Ortalama yıllık kazanç (Guruş)	Meslek	Adedi	Ortalama yıllık kazanç (Guruş)
Aktar	2	725	Haffaf	10	320
Bakkal	16	403,12	Hallaç	3	100
Berber	5	230	Kahveci	6	183,3
Bezzaz	4	1.500	Kasap	7	300
Çerçi	100	219,50	Kundakçı	1	150
Çizmeci	1	100	Künkçü	2	175
Çulha	3	216,6	Mihçı	1	100
Değirmenci	2	267,5	Saraç	3	203,3
Dibekçi	7	242,8	Terzi	2	225
Dikici	8	225	Tütüncü	3	300
Dülger	3	366,6	Nalbant	10	225
Ekmekçi	1	250	Tüccar	10	979,6

Kaynak: Eken, 1991: 93-94.

Tablodan anlaşıldığı gibi meslek grupları itibariyle tekstille ilgili kollarda ortalama kazançlar nispeten yüksekti. İlerleyen yıllarda belde tekstille ilgili sanayi kollarının giderek daha önemli hale geldiği arşiv belgelerinden anlaşılmaktadır. Beldede imal edilen yün yorgan yüzlerinin, perdeler ve döşemeliklerin başka şehirlere satıldığı bilinmektedir. Yine yün çorap

imalatının geliştiği, 1900'lü yıllarda şehirde 3.500 adet dokuma tezgâhının mevcut olduğu aktarılmaktadır (Akpınar ve Birol, 2015: 217, 228, 231). 20. yüzyıl başlarında ip ve iplik boyalarının ıslahı ve geliştirilmesi yanında belediye gelirlerini artırmak adına destegâhların üç sınıfa ayrılarak 5-15 guruş arasında yıllık vergi alınması için izin istenmesi durumu (DH. MKT 2196/10: 1315) şehirde kumaş sanayinin gelişmişliğinin bir delili olarak düşünülebilir.

Gürün'de kilim imalatının da önem kazandığını gösteren arşiv delilleri vardır. Örneğin 1859-60 tarihli bir belgede, ordu için Gürün'de, kaza müdürü Hacı Sadık Ağa tarafından kilim imal ettirilerek Sivas Defterdarı aracılığıyla İstanbul'a gönderildiği belirtilmektedir. Bu kilimlerden numuneye uygun bulunmayan 1.500 adedinin, defterdarın kapuçukadarı Seyyid Ağa aracılığıyla tanesi 15 guruştan satıldığı ve binde 25 guruş simsariye aidatı kesildiği, ancak kalan 22.500 guruş ile elde tutulan 36 kilim bedelinin mahalline ulaştırılmadığı Sivas Büyük Meclisi vasıtasıyla hükümete iletilmişti. Bunun üzerine sorumlu kişi Meclis-i Muhasebe-i Maliye'ye çağrılarak dinlenmiş ve o da bu parayı alacağına karşılık alıkoyduğunu belirtmiştir. Bunun üzerine Sivas Valisine, kilim bedelinin Sadık Ağa'ya geciktirilmeden ödenmesi yönünde yazı yazılmıştır (BOA, A.) MKT. DV 158/10).

Gürün'ün en itibarlı ve gelişmiş tekstil kolu şal imalatıydı. Salnamelerde geçen bilgilere göre şehirde 500 civarında tezgâhta İran şalina benzer şallar, pantolonluk, hırkalık ve elbiselik kumaşlar üretilmekte ve satılmaktaydı. Şallar özellikle zarafeti ve sağlamlığıyla öne çıkıyordu (Akpınar, Birol, 2015: 231). Bu sayede Gürün şalları serbest ticarete rağmen ülkenin diğer yerlerinde imal edilen ve İzmir yoluyla ülkeye giren ürünlerle rekabet edebilecek niteliğe kavuşmuştu. 20. yüzyıl başlarında *her tarafta pek ziyade rağbet bulan has boyalı yünden mamul* şalların itibarını artırmak ve üretimini geliştirmek amacıyla Gürün İdare Meclisince çeşitli müzakereler yapılarak bazı kararlar alınmış ve bu kararlar Sivas Vilayetindeki *erbab-ı vukuf ve vilayet encümeni* tarafından da uygun bulunmuştur. Ancak Ermeni tüccarlara göre vilayet umum meclisinin Gürün için aldığı karar, *şalcılık sanat ve ticaretini murakabe altına alarak sanatı mahdud bir hale getireceği ve mahalli hükümetin tüccarlara nakdi ceza ve tevkif gibi cezalar vermesinin sanatın terakkisine engel olacağı* için oldukça mahzurluydu. Vilayet yetkilileri ise kararlar aleyhindeki şikâyetlerin, kişisel menfaatleri peşinde olan bazı muhtekirlere yapıldığını ve sanayi geliştirme amacı taşımadığını belirtiyordu. Sivas vilayetinden merkeze gönderilen yazıda, düzenlemenin *has boyalı ve yumuşak yünden yapılması icab eden mensucat elbiselik fasonlar ile hırkalık çakar şallara münhasır olduğu* ve diğer tür şalların istenilen iplikten yapılmasında tüccarların serbest hareket etmeleri yönünde karar alındığı belirtilmektedir (BOA, DH. İD 108-2/32/5-12: 1332). Anlaşılan yün ve pamuk ipliği karışık olması durumu şalların değerini düşürmekteydi. Dolayısıyla sanayi geliştirmek ve ürünlerin değerini artırmak amacıyla bu iki kısım dokumanın adı ve ham boyalı iplikten yaptırılmaması yönünde bir görüş gündeme gelmişti.

Gürün İdare Meclisinin özellikle şal ticareti yapan kişilerle istişare ederek aldığı kararların detaylarında bazı önemli bilgiler bulunmaktadır. Öncelikle yün ve iplik karışık halde imalat yasağının Gürün'de tüm şalları kapsayacak şekilde uygulanması nedeniyle Antep ve diğer memleketlerde imal edilen bu tarz şallarla rekabet mümkün olmamakta ve *kasabanın yegâne medar-ı maişeti olan şal ticareti* sekteye uğramaktaydı. Dolayısıyla hükümet tüm ülkede imal edilen bu gibi kumaşlar hakkında genel bir tedbir getirinceye kadar bu yasağın Gürün'de sadece şal imalatının %5'ini teşkil eden fason ve hırkalık kumaşlara hasredilmesi kararlaştırılmıştı. İkinci karar ise kumaşlarda ham boya kullanma yasağının uygulanmamasına dairdi. Çünkü kazada has boya tedariki mümkün değildi ve Avrupa'dan getirilmesi de 4-5 ay sürüyordu. Dolayısıyla şehirde bir boyahane tesisine gerekli boyaların imaline kadar, dokumanın hiçbir kısmında has boya kullanılamaması ve müteakip yıl (1914) Mart ayı

başından itibaren sadece fason ve hırkalık kumaşlarda ham boya yasağının uygulanması öngörülmüştü. Üçüncü öneri ise hırkalıklarla fason birbirinden iki nişan farklı olarak 8, 10, 12 ve 14 nişan eninde yapılması ve 20/50 ve 2/60 numaralı yumuşak ipten dokunması; 12 nişan enindeki şalın her arşını (1 arşın= yaklaşık 68 cm.) 68 ve 8 nişan arzındakinin 40 dirhem ağırlığında olması ve sadece bu şekilde ip inceliği ve kalınlığına itibar edilmesi mecburiyetinin uygulanmasıydı. Son husus ise muayene heyetinin masraflarını karşılamak için tüccarlardan alınması düşünülen aidat hakkındaydı. Gürün'de dağınık halde bulunan iki binden fazla destegâhın muayenesiyle kumaşların damgası gibi işleri yürütecek iki üye ve iki yardımcıdan müteşekkil muayene heyeti oluşturulacaktı. Masraflar için, yumuşak ve sert bohça ve kumaş tüm çizmelerin adedinden 100, adi hırkalıklarla fason çizmelerden 60, 10 nişan genişliğinden itibaren bütün bohça çizmelerden 40, adi ip ve iplik ve üç kuşak bir çizme ayarıyla Tosya kuşaklarının çizmesinden 20 pare resim alınması ve ödemededen kaçınanlar hakkında vilayet kanunnamesinin 74. maddesi gereğince nakdi ceza uygulanması öngörülmüştü (BOA, DH. İD 108-2/32/10-11: 1332).

Gürün halkından ve Ermeni cemaatinden Hacik Zeki Efendinin Ticaret Nezaretine başvurarak kendi gayretleriyle ahşaptan müteşekkil alet ve edevatla fason ve kaşmir emsali kumaş ürettiğini ve Avrupa'dan usta getirilmesine gerek kalmadan ve büyük çaplı masraf yapmadan memleketin faydasına olacak şekilde kumaş üretebileceğini belirtmesi ve çeşitli numuneler sunarak üretim için izin istemesi, bize Gürün'ün sanayi kültürünün zenginliği konusunda bir fikir vermektedir (BOA, DH. MKT 2834/60: 1327).

IV. C. Ticaret

Gürün ticaret hayatı yönüyle de öne çıkan bir belde görüntüsü vermekteydi. Örneğin Katolikler sayıca az olmalarına rağmen beldede özellikle uzak mesafeli ticareti kontrol ediyorlardı. 1843-44 tarihli 2573 nolu nüfus defterinde Katolik mahallesinde 84 erkek nüfusu kayıtlıdır (BOA, NFS. d. 2573: 1259). 2574 nolu nüfus defterinde ise yine Gürün nahiyesinde ikamet ettiği belirtilen ve yaşları 15-55 arasında olan 42 kişinin kayıtlı olduğu görülmektedir. Bunlardan yaşı 15 olan 2 kişi edna, diğer 2 kişi ala cizye mükellefi iken, kalan 38 kişinin evsat cizye ödediği anlaşılıyor. Bu kişilerin tamamı ticaret için başka memleketlere gitmişlerdi. Gidilen yerler arasında Samsun, Keskin, Sivas, Trabzon, Amasya, Erzurum, Besni, Halep, Turhal ve Bozok gibi yerler bulunmaktaydı (BOA, NFS. d. 2574: 1259).

19. yüzyıl ortalarında Gürün gayrimüslimlerinden bazıları ticaret amacıyla Trabzon'a gitmekte ve burada bir süre kalmaktaydı. Bu şekilde Gürün ve diğer yörelerden çok sayıda kişinin ticaret için Trabzon ve etrafındaki kaza ve kasabalarda bulunduğu belirtiliyordu (BOA, A.} MKT. UM 8/35: 1266). Tüccarlar memleketleri Gürün'de temettü vergisi ödedikleri halde, Trabzon'da kazançlarından tekrar vergilendirilmeleri üzerine, patrikleri vasıtasıyla şikâyetinde bulunmuşlardı. Olayın çifte vergilendirme olduğunu iddia eden Ermeniler adına patrik tarafından yapılan müracaatta, tüccarların Trabzon'a gidip gelmeleri esnasında gümrük ve ihtisap gibi vergilerini ödedikleri, ancak burada hiçbir mülkleri olmadıkları halde, şehrin yerlileri gibi kendilerinden vergi talep edildiği belirtilmiş ve Trabzon Valisine emir yazılarak bu durumun önüne geçilmesi istenmişti (BOA, MVL 85/57: 1265-6). Bu vergilendirmenin o zaman geçerli kural çerçevesinde yapıldığı anlaşılmaktadır (BOA, A.} MKT. MVL 26/37: 1266). Çünkü nizamı gereği, mükellefler kaç yerde kazanç getirecek emlak ve araziye sahipse her mahalde temettü ve ticaretine göre vergi hisselerini ayrı ayrı ödemek zorundaydı. Memleketinden başka bir yere gidip bir yıl ve daha fazla süreyle orada ikamet edenler burada sakin hükmüne girmekte ve dolayısıyla ticaretlerinden elde ettikleri kazançtan ayrı,

uhdelerinde olan emlak ve arazilerin temettülerine göre ise memleketlerinde ayrı vergilendirilmesi gerekmektedir (BOA, A.) MKT. NZD 4/44: 1266).

1848-49 yılında Gürünlü bir tüccar Babiâli'ye verdiği bir dilekçede, İmranlı aşiretinden birkaç kişi dâhil olmak üzere, bölgede bulunan çeşitli aşiretlerin mensuplarından toplamda 70 bin guruştan fazla alacağı olduğunu ve bu meblağı bir süreden beri tahsil edemediğini belirtmektedir. Bu rakamın 6.000 guruşu, 136 koyunun karşılığı olarak hesaplanmıştı. Tüccarın dilekçesinde, aşiretlerin sabit bir ikametleri olmadığı için tahsilâtta zorluk yaşadığı ve bu nedenle ilgili sancakların valilerine emir yazılarak alacağının tahsilinde yardım edilmesi istenmektedir (BOA, A.) MKT 214/4, 1265). 1854-55 tarihli bir dilekçede iki tüccarın Gürün havalisinden İstanbul'a satmak üzere 100 baş hayvan götürecekleri ve kendilerine yolda engel çıkarılmaması için emir istedikleri görülmektedir (A.) MKT. UM 168/44: 1271). Bu bilgiler Gürün ve çevresinde canlı hayvan ticaretinin varlığına işaret etmektedir.

1845 yılında Gürünlü tüccar Hacı Kaspar, 17 kantar pirinç bedelinden dolayı Mıgırdıç'tan 13.500 guruş alacağı olduğunu, ancak bunu tahsil edemediğini belirtmekteydi (BOA, A.) MKT. UM 46/37: 1261). Konuyla ilgili olarak Sivas Mutasarrıfına yazılan bir şukkada Gürün kasabası sakinlerinden olan Hacı Kaspar'ın, Hacı Mıgırdıç'ten pirinç bedelinden dolayı alacağının tahsiliyle ilgili detayların araştırılması istenmiştir (BOA, A.) MKT. DV 33/66: 1267; A.) MKT. DV 42758: 1267). Bu tür kayıtların ışığında bölgede pirinç ve benzeri ürünlerin ticaretinin yapıldığını düşünebiliriz.

IV. D. Vergiler

Gürün halkı ülkede geçerli olan kurallar çerçevesinde vergilerini ödemekteydi. Ancak gayrimüslim nüfusun yoğunluğu ve tarımın sınırlılığı vergilerin kompozisyonunu etkilemekteydi. Bu kapsamda, dönemsel olarak bazı farklılıklar göstermesi mümkün olsa da, Gürün için cizye ve sonraları temettü (kazanç) vergisinin öne çıktığı görülmektedir.

Cizye ve nüfus defterlerinden hareketle Gürün'de gayrimüslimlerin ödediği vergiler hakkında bazı saptamalar yapabiliriz. 1845-52 arasında kapsayacak şekilde yapılan cizye sayımına göre 6 mahallede toplam 1.648 cizye mükellefi bulunuyordu. Sayımlarda çocuklar, ölenler, yaşlı ya da çalışamayacak durumda olanlar ve başka mahallere göçenler dışında vergi vermesi gerekenler tespit edilmekteydi (BOA, KK. d. 6568: 1268).

Tablo 5. Gürün'deki Ermenilerin cizyesine dair (1845-52)

Mahalle	Ölenler (çocuklar hariç)	Amelmande (yaşlı ve iş göremezler)	Taşınanlar ve kayıplar	Cizye ödeyeceklerin sayısı
Merhas (?)	100	29	25	481
Mahtum	71	21	16	312
Tercan	44	16	34	280
Cimcim	48	13	11	229
Kıratepe (?)	48	10	13	278
Karahisar, tâbi-i Gürün	10	3	5	68
Toplam	321	92	104	1.648

Kaynak: BOA, KK. d. 6568: 1268.

Defterdeki bilgilere göre nüfus defterleri gereğince, söz konusu mahallelerde yaşı 15 ve daha büyük olan erkek nüfus 2.165 idi. Merhas mahallesindeki Ermenilerin genellikle evsat (orta) ya da edna (düşük) cizye ödedikleri, bazı hanelerin Darende, Kangal, Elbistan, Zile, Amasya, Tokat ve Sivas gibi değişik mekânlara taşındığı anlaşılıyor. Diğer mahallelerde de evsat ve edna cizyelerin ağırlığı dikkat çekerken, Tokat, Aksaray, Karahisar-i Şarkî, Elbistan, Zara, Kangal, Sivas, Tenos, Divriği ve Kayseri gibi yerleşim yerlerine nakiller olduğu görülmektedir. Mahallelerde az da olsa kayıp diye kayıtlı olanlara da rastlanmaktadır.

1842-43 yılına ait Gürün nahiyesi cizye defterinde cizye ödemesi gereken kişilerin sayısı 1.643 olarak gözükmektedir. Bu rakamdan ticaret için dışarıda bulunanların sayısı düşüldüğünde, 965 evsat, 19 edna, 7 ala (yüksek) ve 104 edna uşak olmak üzere toplam 1.095 kişinin cizye ödediği anlaşılıyor. Ödenen verginin toplam miktarı 31.215 guruş olarak gerçekleşmişti (BOA, ML. VRD. CMH. d. 130: 1258).

1849-50 yılı itibarıyla Gürün kazasında yıllık kazanca göre belirlenen vergi miktarı, Müslümanlar için 52.330, (Gregoryen) Ermeniler için 56.170 ve Katolikler için ise 11.500 guruştur. Bütün kesimler kendilerine düşen vergi miktarını kabul etmesine rağmen, Katolikler daha sonra kendi vergilerinden 7.500 guruşun düşürülüp Ermenilerin hissesine ilave edilmesini talep etmişlerdi. Konu hakkında Ermeni Patrikliğinden Babıâli'ye ulaşan yazıda, Gürün Ermenilerini perişan edecek bu gelişmenin önüne geçilmesi için Sivas Valisine emir yazılması talep edilmişti (BOA, MVL 244/47: 1267).

Şikâyetler üzerine merkezde yapılan incelemede Gürün'de 1.200 haneden ibaret olan (Gregoryen) Ermenilere hane başına 63 guruş; buna karşılık 56 haneden müteşekkil Katoliklere hane başına 209 guruş vergi düştüğü ve iki kesim arasında hane başına 146 guruş fark olduğunu belirtilmişti. Katolik Patriği bu durumdan şikâyetçi olmuştu. Konu Meclis-i Muhasebe-i Maliyede tartışılmış ve kazanın yıllık vergisinin Tanzimat'la birlikte yıllık 120.260 guruş olarak belirlendiği ifade edilmiştir. Yeni sayıma göre kazadaki Ermeni hane sayısı 1.032, Katolik hane sayısı ise 56 olarak belirlenmişti. Böylece vergi ödeyebilecek erkek ve yetişkin sayısı Ermeni milletinde 1.912, Katolik milletinde ise 104 olarak belirlenmişti. Ortadaki durum adalete uygun görülmemiş ve konu, görüşülmek üzere Maliye Nezaretine havale edilmiştir (BOA, A.} MKT. MHM 46/82: 1268).

Katolik ve Ermenilerin toplamda 67 bin guruş civarında olan vergi yükü Katoliklerin şikâyeti üzerine hane ve nüfusa göre yeniden düzenlenmiş ve Ermeniler için 64.183, Katolikler için ise 3.482,5 guruş olarak belirlenmişti. Ermeniler bunun üzerine kocabaşları vasıtasıyla kendi üzerlerinden 3 bin guruşun daha Katoliklere aktarılmasını talep etmişler ancak olumlu karşılık alamamışlardır. Katolikler, vergilerinin 5 bin guruş olması teklifini de uygun bulmamış ve mevcuttan daha fazla vergi veremeyeceklerinde ısrar etmişlerdir. Bunun üzerine konunun iki milletin vekillerinin katılımıyla Sivas Meclisinde müzakere edilmesi ve alınan kararın merkeze bildirilmesi istenmişti (BOA, A.} MKT. UM 167/32: 1271).

Sürecin sonunda Katolik milletinin yıllık vergisi 11.500 guruştan 3.500 guruşa çekilmiş ve indirilen miktar Müslümanlarla Ermenilerin vergilerine eklenmiştir. 1855-56 yılında Ermenilerle Katolikler arasında vergiden dolayı yaşanan sorunun sürdüğü anlaşılmaktadır. Anlaşmazlığın giderilmesi ve benzer olayların yeniden yaşanmaması için Katoliklerinin vergi hissesi olan yaklaşık 3.400 guruşun, 5.000 guruşa yükseltilmesi kararlaştırılmıştır (BOA, İ. MVL 344/14891: 1272).

1853 yılında eyalet meclisi kararı doğrultusunda her millete ayrı ayrı dağıtılan vergiden, Katolik nüfusa, vergilerini tam ödedikleri halde, iki yıl için 5.000 guruş bakaya çıkarılmış ve bu durum onların şikâyetine yol açmıştır. Yapılan incelemede bakayanın Ermeni milletine ait olduğu anlaşılmış, böylece verginin Katoliklerden değil Ermenilerden tahsil edilmesi yönünde emir yazılması istenmiştir (BOA, A.} MKT. UM 144/72: 1270).

Arşiv belgelerinde Gürün Ermenilerinin hükümete vergilerle ilgili çeşitli şikâyetler ilettiklerini göstermektedir. Örneğin Ermeni Patrikliğinden Babıali'ye ulaşan bir dilekçede, Gürün Ermenilerinin çeşitli vergiler bakayasından dolayı baskılara maruz kaldıkları ve bakayanın üzerlerinden kaldırılması gerektiği belirtilmekteydi. Buna göre Reşit Efendi Mahallesi Hıristiyanlarının 1882-1893 arasındaki sürede *virgü ve bedelât-ı askeriyeden* toplam 45.023 guruş bakayasını bulmaktaydı. Hükümet şikâyete konu olacak derecede bir baskı olmadığı gerekçesiyle bu isteği geri çevirmişti (BOA, DH. TMİK. M 42/51: 1315).

Ermenilerin cizyeyle ilgili şikâyetleri de olmuştu. Mükelleflerin ödeme gücüne göre ala, evsat ve edna (iyi, orta ve düşük) olmak üzere üç sınıf itibarıyla toplanan cizye vergisinde tahsildarların evsat evrak verilmesi gereken kişilere ala ve edna verileceklere de evsat verdikleri ve ayrıca vergiden muaf olan çocuk yaşta kişilerin vergilendirildiği gibi iddialar söz konusu olmuştu. Sivas'tan hükümete gönderilen yazıda ise bu tür iddialara rağmen, cizye tahsilinde tüm vilayette kurallara uyulduğu ve kimsenin rencide edilmediği belirtilmekteydi (BOA, MVL 230/45: 1266).

Vergilerle ilgili diğer bir anlaşmazlık konusu öşürde ortaya çıkmıştı. 1854-55 yılında Gürün öşürünü Sivas'ta iltizamla alan kişi, verginin tahsili için kontrato çerçevesinde Gürün'e adam göndermişti. Ancak bu esnada Sivas Sancağı öşürünü İstanbul'dan başka bir kişinin alması üzerine, ilgili Sivas ve Gürün'e gelerek vergi tahsil işini üstlenmiş ve eski kişiyle hesaplarını ticaret meclisinde görmüştür. Bununla beraber, ilgili kişiler arasında tahsilden kalan borç ve tahsilât masrafları konusunda anlaşmazlık yaşandığı anlaşılmaktadır (BOA, A.} MKT. DV 113/85: 1271).

Gürün'de mali konularla ilgili rastladığımız diğer bir olay da kanunsuz ya da haksız vergi talepleriyle ilgiliydi. Örneğin Hamal köyü halkı, öşür ve diğer vergilerini ödedikleri halde, Gürün Müdürünün kendilerini *kışlakıye* adıyla etrafta emsali bulunmayan bir vergi vermeye zorladığı şikâyetinde bulunmuşlardı (BOA, A.} MKT. UM 541/96: 1278). Köy halkı adına verilen dilekçede bölgedeki aşiretlerin vergilerini nerelere ödeyeceklerinin önceden tespit edildiği ve Hamal köyü aşiretinin de vergi açısından Harput Sancağı Ayvalı kazasına bağlı olduğu belirtilmekte ve dolayısıyla müdürün talebinin haksız olduğu ifade edilmekteydi (BOA, MVL 369/104: 1277).

V. Eğitim ve Dini Hayat

Gürün'de eğitim ve dini hayat iç içe geçmiş vaziyetteydi. Okullaşma ve eğitimin önem kazanması 19. yüzyılın sonlarından itibaren gerçekleşmiştir. Müslümanların ve gayrimüslimlerin okulları ayrı ayrıydı. İhtiyaç ortaya çıktıkça hükümet, yeni okulların inşasına ya da mevcutların onarım ve yenilenmesine izin verilmekteydi. Son dönem arşiv belgelerinde Gürün gayrimüslimlerinin bu tür taleplerinin varlığı dikkat çekmektedir. 1844-45 yılında Ermeni halkının Babıali'ye verdiği dilekçede, eskiden beri kullandıkları ve hâlihazırda harap durumda olan kiliselerinin tamirine izin istendiği görülmektedir. Dilekçede belde merkezinde yer alan kilisenin uzun zamandan beri tamir edilemediği, yazın ve kışın yağmur ve karın kilise içine kadar girdiği, ayınların icrasında dizlerine ve bellerine kadar çamura maruz kaldıkları,

ayinlerde meşakkat yaşadıkları ve bu yüzden yenilemenin kaçınılmaz bir gereklilik olduğu vurgulanmaktaydı (BOA, A.} DVN, 11/51; 1260).

1876-77 yılında Ermeniler, okullarının mahalleye uzaklığı gerekçesiyle kız ve erkek çocuklar için uzunluğu 20, eni 30 zira' (1 zira' –duvarcı ve mimar arşunu= 0,758 m.) olacak yeni bir okul inşası için Patrikhane aracılığıyla Babiâli'ye müracaat etmişlerdi. Maarif Meclisince bu istek değerlendirilmiş ve yürürlükteki nizamname gereğince, bu tarz özel nitelikteki okulların açılmasına izin verilebilmesi için öğretmenlerinin elinde şahadetname bulunması, adap ve politikaya aykırı dersler okutulmaması için ders cetvelinin sunulması ve ayrıca ders kitaplarının Maarif Nezaretince görülüp onaylanması gerektiği belirtilmişti. Dolayısıyla bu isteğin karara bağlanması için önce gereken evrakların vilayet vasıtasıyla bakanlığa gönderilmesi, ayrıca eski okulun terk edilip edilmeyeceğinin belirtilmesi, verilecek ruhsatın ekinde derslerin ara sıra teftiş yapılacağı yazılması gerektiği vurgulanmıştı. Bunların yanında inşaat yapılacak yerin Müslüman mahallesinde olmaması, mülkün ilgili milletin mensuplarına ait olması, mülk sahibinin inşaata rıza göstermesi, inşaat masraflarının ilgili topluluk tarafından karşılanması, ruhsat resminin ödenmesi, inşaatta belirtilen ölçülerin dışına çıkılmaması ve nizamname dışında taleplerde bulunulmaması gibi ilave kurallara uyulması da istenmişti (BOA, İ. HR 16287: 1293).

20. yüzyıl başlarında Protestan cemaati vekâleti tarafından, Gürün'ün Şugul-i Zîr Mahallesiinde yanmış vaziyetteki kilise ve okulun yeniden inşasına izin verilmesi talep edilmişti. Kayıtlara göre bu yer ilk defa 1871-72 yılında yerel yönetimin bilgisi dâhilinde inşa edilmişti ve arsası vakıf arazisi olup Evkaf-ı Hümayun tarafından genel tapu ile tahsis edilmişti. Bir daire içinde inşa edilecek kilise ve okulun uzunluğu 26, eni 11,5, yüksekliği ise kilise tarafında 8, okul tarafında ise 5,5 metre olacaktı. İnşa masrafı olan 10.106 guruş cemaat tarafından karşılanacaktı. Yardımın detaylarının yer aldığı belgede, cemaat üyelerinin farklı miktarlarda verdikleri nakdi yardım toplamının 8.592 guruş olduğu görülmektedir. Yardım içinde inşaatta çalışacak 430 kişinin günlük 3 guruştan yevmiyeleri olarak 1.290 guruş ile 28 adet taşçı ve marangoz ustasının toplam 224 guruş ücreti de yer almaktaydı. Defterde kimin kaç guruş yardım ettiği ve hangi kişinin kaç gün çalışacağıyla ilgili bilgiler de yer almaktadır. Gürün'de o an itibariyle 88 hanede 576 Protestan nüfus olduğu kaydedilmekteydi (BOA, DH. MKT 2575/56: 1318; Y. A. RES. 110/13: 1318).

Yukarıdaki belgelerden de anlaşılacağı üzere Gürün'deki gayrimüslimlerin okul ve ibadethane inşası ve tamirine yönelik talepleri ihtiyaç duyuldukça yinelenmekte ve bunlar hükümet tarafından normal koşullarda olumlu karşılanmaktaydı. Bu kapsamda 1901-02 yılında Şugul-i Bâlâ mahallesiinde yanmış halde ve sadece duvarları mevcut olan Surp Agop, Viran mahallesiindeki Surp Kigork Ermeni kiliselerinin ve Hasbağ mahallesiindeki iki Ermeni okulunun yerel halkın katkılarıyla tamir edilmesine yönelik istekleri uygun görülmüştü (BOA, İ. AZN 54/22: 1321). Kilisenin tamiri için mahalle halkı 6 bin guruş yardım yaparken, diğer kilisenin yenileme masrafı da yine mahalli kaynaklarla karşılanacaktı. Okul için mahalle halkının 20 altın vermesi öngörülürken, okulun uzunluğu 16, genişliği 6 ve yüksekliği 4 zira' olacaktı. Öte yandan yine mahalle halkının 25 altın yardımıyla uzunluğu 20, genişliği 10 ve yüksekliği 8 arşın ölçeğinde üç taraf duvarı mevcut olan Ermeni okulunun tamiri de uygun görülmüştü (BOA, İ. AZN 54/22: 1321).

VI. Doğal Afetler

Osmanlı Devleti tarihinde genellikle büyük çaplı ve hükümet müdahalesini gerektirecek kadar önemli olan doğal afetler resmi kayıtlara yansımaktaydı. Bu nitelikte bir afet Gürün'de 9

Mayıs 1865 günü gerçekleşmişti. Şiddetli dolunun getirdiği taş ve süprüntünün kasabanın ortasından geçen nehri tıkaması sonucu yaşanan selde, tarla ve bahçeler su altında kalmış ve ayrıca 32 hane, 10 kadar bezzaz dükkânı ile 1 değirmen ve debbağ hane tahrip olmuştu. Olayda sadece 15 yaşında Müslüman bir çocuğun öldüğü, diğer insanların canlarını kurtarabildiği belirtilmektedir. Evdeki eşyalardan mümkün mertebe bazıları kurtarılmış olsa da kilise büyük ölçüde tahrip olmuş ve 400 bin guruş civarında bir maddi hasar ortaya çıkmıştır. Hükümet bu gibi olaylarda zarar görenlerin bir yıllık vergilerini ertelediği için, Gürün'de de zarara uğrayan halkın vergileri takip eden yıl tahsil edilmek üzere tehir edilmiştir (BOA, İ. MVL 24094: 1282).

Sonuç

Bu çalışma Sivas'a bağlı Gürün ilçesinin Osmanlı tarihi boyunca sınırlı tarımsal faaliyetlere rağmen, sanayi ve ticaretin sürüklediği bir ekonomik canlılık yaşadığını göstermiştir. Buğday ve arpa gibi yaygın talebi olan tarımsal ürünler dışında hububat üretiminin sınırlı kaldığı beldede, tekstil imalatına ve ticarete dayalı bir ekonomik gelişme ortaya çıktığı söylenebilir. Arşiv belgeleri şehrin bu özelliğinin 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren belirgin hale geldiğini ve tehcire kadar devam ettiğini ortaya koymaktadır. Tehcirden sonra şehrin nüfusundaki ciddi azalmayla beraber bu özelliğin de kaybolduğu anlaşılmaktadır.

Gürün'de tekstil sektörü Osmanlı Devletinin içinde bulunduğu açık pazar koşullarına rağmen gelişme gösterebilmişti. Bunda ürünlerin kalitesi önemli bir etkendi. Sınai üretim ticaret için de son derece önemliydi. O günün koşullarında kasaba halkından çok sayıda tüccarın uzak mahallere gitmesi ticaretin ulaştığı seviyeyi göstermesi bakımından kayda değer bir olaydı.

Gürün'de Müslümanlar ve gayrimüslimler yıllar boyu barış içinde yaşamış gözükmektedir. 1890'lardan sonra Gürün'de Ermenilerin dâhil olduğu bazı olaylar ortaya çıkmış olsa da, bunların mahiyeti açık bir isyan teşebbüsü gibi değildi. Arşiv belgeleri Anadolu'nun pek çok yerinde planlı ve sistematik bir Ermeni isyanı çıkarma çabalarını açıkça göstermektedir, ancak Gürün Ermenileri, çetelerin ve fesatçıların girişimlerine genelde mesafeli durmuş ve şehrin ekonomik hayatına önemli katkılar yapmış gözükmektedir.

KAYNAKÇA

Arşiv Belgeleri (Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü)

Cumhuriyet Arşivi

Toprak İskân Genel Müdürlüğü, (Muhacirin Fonu): 272/11-19-95-8.

Osmanlı Arşivi (BOA)

Bab-1 Ali Evrak Odası (BEO): 1593/119474; 4297/322244.

Bab-1 Defteri Defterleri (D. CRD. d.): 4083.

Dahiliye, Asayiş Kalemi (DH. EUM. AYŞ): 18/113.

Dahiliye, Islahat (DH. TMIK. S): 1323.

Dahiliye, İdare (DH. İD): 108/3-32/5-10-11.

Dahiliye, İkinci Şube (DH. EUM 2 şb.): 73/33.

Dahiliye, Mektubi Kalemi, (DH. MKT): 2196/10; 2575/56; 2760/69; 2834/60.

Dahiliye, Muamelat (DH. TMIK. M): 42/51; 51/67.

Evkaf Defterleri (EV. d.): 11279/6-7.

İrade, Adliye ve Mezahib (İ. AZN): 54/22; 54/22.

İrade, Dahiliye (İ. DH): 600/41846.

İrade, Hariciye (İ. HR): 16287.

İrade, Meclis-i Vala (İ. MVL): 344/14891; 24094.

Kamil Kepeci Defterleri (KK. d.): 6568.

Maliye Nezareti, Cizye Defterleri (ML. VRD. CMH. d.): 130.

Maliye Nezareti, Varidat Defterleri (ML. VRD. d.): 558/2; 2225/1.

Meclis-i Vükela Mazbataları (MVL): 20/56-5; 230/45; 85/57; 244/47; 369/104.

Nüfusu Defterleri (NFS. d.): 2573; 2574.

Sadaret, Devai Evrakı (A.) MKT. DV): 33/66; 113/85; 158/10; 166/29; 42758.

Sadaret, Divan Kalemî Evrakı (A.) DVN): 11/51; 16/5.

Sadaret, Divan Umum Vilayat Evrakı (A.) MKT. UM): 8/35; 144/72; 167/32; 168/44; 541/96.

Sadaret, Meclis-i Vala Evrakı (A.) MKT. MVL): 26/37.

Sadaret, Mektubi Kalemî Evrakı (A.) MKT): 12/52; 13/74; 214/4.

Sadaret, Mühimme Kalemî Evrakı (A.) MKT. MHM): 46/82; 660/24-25.

Sadaret, Nezaret ve Devair Evrakı (A.) MKT. NZD): 4/44.

Yıldız, Askeri Maruzat (Y. PRK. ASK): 80/80.

Yıldız, Resmi Maruzat (Y. A. RES): 110/13-5.

Yıldız, Umumi (Y. PRK. UM): 33/108-1; 38/92-2: 1313.

Diğer Kaynaklar

Akpınar, Deniz, Birol, Nurettin (2015). “Osmanlıdan Cumhuriyete Sivas Vilâyeti’nde Dokuma Sektörü ve Gelişimi”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 16, Sayı 2, 2015, s. 215-238.

Eken, Galip (1991). “Temettüat Defterlerine Göre Gürün”, *REVAK*, Esnaf Ofset Matbaacılık, Sivas, s. 85-95.

<http://www.sivaskulturturizm.gov.tr/TR-76100/gurun.html>. Erişim tarihi: 30.01.2019.

PAZAR YÖNELİMİ GİRİŞİMCİLİK NİYETİNDE ETKİLİ MİDİR? ÜNİVERSİTELİLER ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI

İsmail Tamer TOKLU¹

ÖZET

Müşteri istek ve beklentilerine göre ürünler sunarak değer oluşturmayı hedefleyen pazarlama bakış açısı girişimciler için mutlaka dikkate alınması gereken bir konudur. Pazarda mevcut bir boşluğu bulan pazar yönelimine sahip girişimcilerin rakiplerine göre farklılık oluşturarak başarıya ulaşabileceği bir gerçektir. Ancak bununla birlikte birçok diğer öncülün de bu kapsamda incelenmesi gerekir. Bu çalışma girişimcilik eğitimini henüz almayan üniversite son sınıf öğrencilerinin mevcut girişimcilik niyetini araştırmaktadır. Bu amaçla, algılanan eğitim desteği, algılanan ilişkisel destek, algılanan yapısal destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol, pazar yönelimi ve KOSGEB'in girişimcilere yönelik teşvik desteğinin girişimcilik niyetine etkisi incelenmektedir. Veriler kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak seçilen katılımcılara web tabanlı anket uygulanarak elde edilmiştir. Araştırma verilerinin analizinde SPSS v23 istatistik programı ve PLS yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Araştırmanın ilk sonuçlarına göre pazar yöneliminin yanında algılanan ilişkisel destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol ve KOSGEB'in girişimcilere yönelik teşvik desteğinin girişimcilik niyeti üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Ancak algılanan eğitim desteği ve algılanan yapısal desteğin girişimcilik niyeti üzerinde etkili olmadığı tespit edilmektedir. Toplumda girişimcilik kültürünün farkındalığının geliştirilmesi ile birlikte desteklerin de artırılması eğitimle güçlendirilen genç üniversite mezunlarını girişimcilik konusunda cesaretlendirecektir.

Anahtar Kelimeler: Pazar yönelimi, Teşvik desteği, Girişimcilik niyeti

Is Market Orientation Effective in Entrepreneurship Intention? A Field Study on the University Students

Abstract

Marketing perspective that aims to create value by offering products according to customer demands and expectations is a must for entrepreneurs. It is a fact that entrepreneurs with market orientations who find a gap in the market can achieve success by creating differences against their competitors. However, many other antecedents should be examined in this context. This study investigates entrepreneurial intention of university senior students who have not yet received entrepreneurship education. Perceived educational support, perceived relational support, perceived structural support, personal attitude, perceived behavioural control, market orientation and KOSGEB's incentive support for entrepreneurs on entrepreneurship intention are examined for this purpose. The data were obtained from the participants selected by using convenience sampling method by means of web-based questionnaire. SPSS v23 statistical program and PLS structural equation modelling were employed to analyse the research data. According to the initial findings of the study, perceived relational support, personal attitude, perceived behavioural control and KOSGEB's incentive support for entrepreneurs besides market orientation are found significant on entrepreneurial intention. However, it is determined that perceived educational support and perceived structural support do not have impact on entrepreneurial intention. Increasing the awareness of the entrepreneurship culture and encouraging the support of young university graduates who are strengthened by education will encourage entrepreneurship in the society.

Key Words: Market orientation, Incentive support, Entrepreneurship intention

GİRİŞ

Girişimcilik konusu ülkeler için önemli bir ilgi alanı olmuştur. Girişimcilik, gelişmiş ekonomilerde inovasyon ve değer üretimi ile durgun ekonomiyi canlandıran bir araç iken, gelişmekte olan ekonomilerde ekonomik büyüme ve ilerleme için gereken bir araçtır (Chaudhary, 2017). Son yıllarda girişimcilik çoğu gelişmekte olan ülkelerde uzmanlar ve politika yapımcılardan ekonomik kalkınmayı artırma ve yoksulluğu azaltma sürecine yardımcı olmada büyük ilgi görmektedir (Buli ve Yesuf, 2015).

¹ Dr. Öğr. Üyesi, RTEÜ, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, ittoklu@gmail.com

Başarı ve girişimcilik ihtiyacına yönelik ilk ufuk açıcı çalışma McClelland (1961) tarafından yapılmıştır (Fayolle, Liñán ve Moriano, 2014). Motivasyonla birlikte kişisel özellikler (Carsrud vd., 1989) girişimcilik niyetinde etkili olan faktörlerdir. Değerler ve motivasyonların girişimcilik niyetini şekillendirmede bir işlev gördüğü belirtilmektedir (Fayolle, Liñán ve Moriano, 2014). Farklı motivasyonların çeşitli seviyelerde kişisel tutum, subjektif norm ve algılanan davranışsal kontrol aracılığı ile girişimcilik niyetini etkilediği öne sürülmektedir (Solesvik, 2013).

Barba-Sánchez ve Atienza-Sahuquillo'e (2018) göre, bazı araştırmacılar, bir işletmeyi çalıştırabilmek için motivasyonun önemini vurgularken, öğretimin bu motivasyonun ortaya çıkmasını sağlayıp sağlayamayacağını sorgulamakta (Colette, Hill ve Leitch, 2005), diğerleri ise, bu girişimcilik motivasyonunun özel girişimcilik eğitimi ile geliştirilebileceğine inanabilmektedir (Souitaris vd., 2007).

Girişimcilik, çeşitli sosyal, kültürel, çevresel, demografik ve ekonomik faktörlerden etkilenen çok yönlü bir çabadır (Stamboulis ve Barlas, 2014). Ekonomik, psikolojik, sosyal, çevresel, demografik ve kültürel olmak üzere altı faktör grubunun başarılı bir girişimcilik arayışına yol açtığı düşünülmektedir (Gaddam, 2007).

Ailenin deneyimi bir işe başlamada arzulanan ve uygulanabilir bir durum (Drennan vd., 2005) iken eğitim geçmişi de girişimcilik becerilerinin gelişmesinde hayati öneme sahiptir (Vojak vd., 2006). Öğrencilere girişimcilik eğitiminin Malezya'da ilkökul seviyesinde matematik konularının uyarlanması ile başladığı ve tüm eğitim hayatı boyunca verildiği belirtilmektedir (Mohamed vd., 2012). Benzer şekilde, Avrupalı yetkililerin de girişimcilik eğitiminin ilk, orta ve yüksek eğitime entegrasyonuna öncelik verdiği vurgulanmaktadır (Barba-Sánchez ve Atienza-Sahuquillo, 2018).

Diğer taraftan, pazar yönelimi tanım olarak müşterilere, rekabete ve çevresel faktörlere etkin iç eşgüdümle odaklanan bir örgüt bakış açısıdır (Miles vd., 2011; Kohli ve Jaworski, 1990). Bu çalışma pazar yönelimi ile birlikte algılanan eğitim desteği, algılanan ilişki desteği, algılanan yapısal destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol ve KOSGEB tarafından sağlanan teşvik desteğinin girişimcilik niyetine etkisini incelemektedir. TÜİK (2019) verileri Türkiye işsizlik oranlarının son aylarda artarak en son Kasım 2018'de yıllık %12,3 seviyesine yükseldiğini göstermektedir. 15-24 yaş arasındaki genç nüfustaki işsizlik oranının da %23,6'ya yükseldiği belirtilmektedir. Her fırsatta ülke yurtdışında pazarlanırken Türkiye'nin genç ve dinamik nüfus yoğunluğu vurgulanmaktadır. Bu nüfusun sadece tüketici ya da ucuz işçilik olarak algılanmasının önüne geçmek için girişimci bireylerin sayısının artırılması gelecek için büyük bir önem arz etmektedir. Akademide girişimcilik konusunun daha fazla ve farklı yönleriyle incelenmesi bu anlamda bakış açısının genişlemesine yardımcı olacaktır.

II. TEORİK TEMEL VE HİPOTEZ OLUŞTURMA

Girişimcilik niyetinin öncülleri gözden geçirilerek araştırmanın hipotezleri aşağıda oluşturulmaktadır.

A. PAZAR YÖNELİMİ

Pazar yönelimi, pazar fırsatlarının sürekli araştırılması ve firmaların performanslarını optimize etmeyi sağlayan uyumlu tepki stratejilerinin geliştirilmesi anlamına gelir (González-Benito vd., 2009). Pazar yöneliminin kavramsallaştırılması hem kültürel hem de yönetsel bakış açılarından ele alınabilir (Lafferty ve Hult, 2001). Burada örgütsel kültür uzun dönem karlılık için müşterinin ilgisine öncelik verme inancı (Deshpande vd., 1993) iken, yönetsel bakış açısı pazarlama kavramının uygulanmasından türetilen faaliyetler, süreçler ve davranışlar kümesi olarak ele alınabilir (Kohli ve Jaworski, 1990). Genel olarak girişimcilik ve pazar

yöneliminin performans üzerinde olumlu bir etkisi vardır (González-Benito vd., 2009). Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H1. Pazar yönelimi girişimcilik niyetini etkiler.

B. ALGILANAN EĞİTİM DESTEĞİ

Girişimcilik fırsatların keşfedilmesi, değerlendirilmesi ve kullanılmasını içeren bir faaliyettir (Shane vd., 2003; Rasmussen ve Sørheim, 2006). Girişimci ise belirli psikolojik özelliklere, niteliklere ve değerlere sahip bir iş girişimini başlatan bireydir (Gurel vd., 2010). Resmi olarak verilen örgün girişimcilik eğitimi öğrencilerin tutumlarını etkileyebilir, gelecek kariyerlerini yönlendirebilir ve yetişkin olduklarında girişimcilik eğilimi oluşturmalarında söz sahibi olabilir (Finisterra do Paço vd., 2011). Girişimcilik eğitimi ile bireylerin konu üzerine farkındalığı geliştirilerek düşünce dünyasında yeni bir pencere açılmasını sağlar ve elde edilen bilgi kültürel değişime de aracılık ederek ülke kalkınmasına da olumlu etki yapabilir. Bu varsayımlar ulusların eğitim sistemlerinin çeşitli aşamalarında girişimcilik eğitimi vermelerine öncülük eder (Buli ve Yesuf, 2015). Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H2. Algılanan eğitim desteği girişimcilik niyetini etkiler.

C. ALGILANAN YAPISAL DESTEK

Yapısal destek Türkiye ekonomisinin girişimcilik niyetine yardımını ifade etmektedir. Bu yardımlar ülkenin ekonomik şartları ve sağlanan nakdi ve nakdi olmayan destekleri içermektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de imkânları doğrultusunda çeşitli destekler sunmaktadır. Gana’da yapılan araştırmada çeşitli girişim, teşvik ve desteklerin girişimcilik niyeti ile ilişkili olduğu bulunmuştur (Denanyoh vd., 2015). Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H3. Algılanan yapısal destek girişimcilik niyetini etkiler.

D. KİŞİSEL TUTUM

Kişisel değerlerin girişimcilikte önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir (Hemingway, 2005). Değerler ve motivasyonlar, girişimcilik niyetlerinin nasıl oluştuğunu açıklamada rol oynayabilir (Fayolle vd., 2014). Bu nedenle, farklı motivasyonların değişen seviyelerde kişisel tutum, subjektif norm ve algılanan davranışsal kontrolüne ve onların aracılığıyla farklı girişimcilik niyetlerine yol açabileceği öne sürülmüştür (Solesvik, 2013). Ajzen'in (1991) Planlı Davranış Teorisine göre kişisel tutum söz konusu olan bir davranışın olumlu ya da olumsuz değerlendirme derecesidir ve girişimcilik niyetinin belirleyicilerinden birisidir. Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H4. Kişisel tutum girişimcilik niyetini etkiler.

E. ALGILANAN DAVRANIŞSAL KONTROL

Girişimci olma niyetleri üzerinde bireyin çevresi, kaynakları ve süreçler derin bir etkiye sahiptir (Solesvik vd., 2014). Algılanan davranışsal kontrol, girişimci davranışları gerçekleştirmede bireyin algılanan kişisel kolaylık veya zorluğuna yönelik bir inançtır (Maes vd., 2014). Davranışsal kontrol (yaratıcılık ve risk alma) girişimci davranışı tahmin etmek için oluşturulan modellerin temelinde bulunur (Krueger vd., 2000). Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H5. Algılanan davranışsal kontrol girişimcilik niyetini etkiler.

F. TEŞVİK DESTEĞİ

KOSGEB (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi) eğitim desteği gibi gayri nakdî destekler yanında önemli ölçüde finansal destekleri de girişimcilere sunmaktadır. KOSGEB'in desteklerinin yıllara göre artan şekilde geliştiği gözlenmektedir. Hazırlanan paket destekler kendi işini kurmak isteyen özellikle genç girişimciler için dikkat çekicidir. Hibe destekler, kuruluş aşamasındaki destekler, faizsiz geri ödemeli sabit yatırım destekleri, düşük faizli işletme kredileri bunlar arasında sayılabilir. Burada kamunun artık doğrudan istihdam sağlamak yerine girişimciliği destekleyerek ekonominin özel sektör aracılığı ile gelişmesini öncelediği görülmektedir. Verilen teşvik desteğinin girişimcilik niyetine etkisi olduğu düşünülmektedir. Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

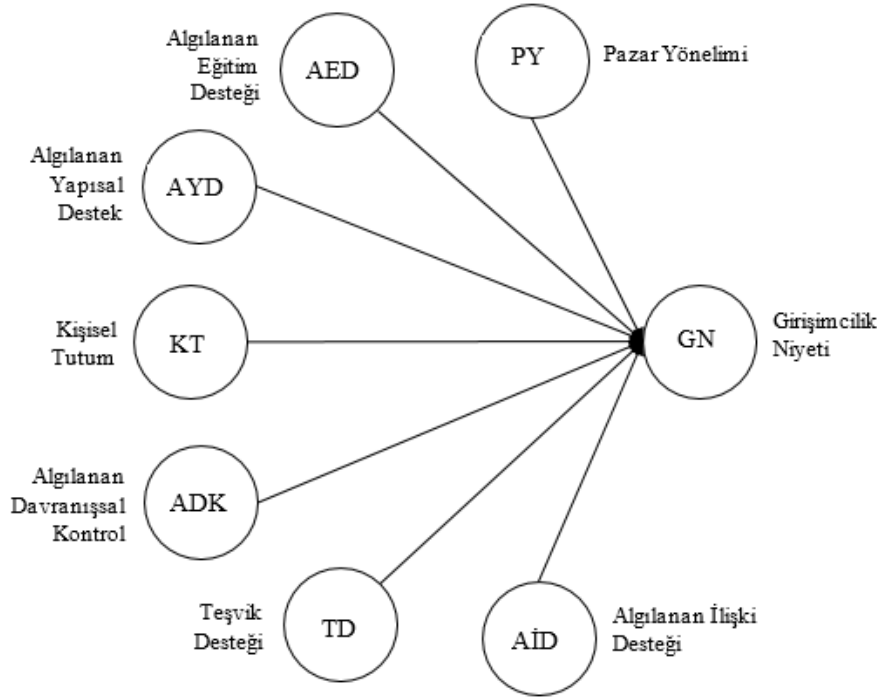
H6. Teşvik desteği girişimcilik niyetini etkiler.

G. ALGILANAN İLİŞKİ DESTEĞİ

İlişkisel destek bireyin yakınındaki aile, arkadaş ya da diğerlerinin girişimcilik faaliyetine destek ve onayını ifade eder (Türker ve Selçuk, 2009). Öğrenciler için yakın çevre ve önemli sosyal etkileyciler bir rol modeli ya da mentor olarak fikirleri değerli olan sınıftır (Krueger vd., 2000). Literatür girişimci olmada yakın çevrenin kararları etkilemede işlevini teyit etmektedir (Ambad ve Damit, 2016; Karimi vd., 2013). Bu durum aile, arkadaşlar, diğer öğrenciler ya da çalışma arkadaşları gibi kişiye en yakın insanlardan algılanan desteği ifade eder. Buna göre araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde kurgulanabilir.

H7. Algılanan ilişki desteği girişimcilik niyetini etkiler.

Şekil 1 de verilen kavramsal modele göre algılanan eğitim desteği, algılanan ilişki desteği, algılanan yapısal destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol, pazar yönelimi ve teşvik desteği girişimcilik niyetini etkiler. Araştırmanın modeli aşağıdaki metodoloji kullanılarak test edilmiştir.



Şekil 1. Araştırma modeli

II. METODOLOJİ

Araştırmanın değişkenleri için literatür taraması yapılmış ve var olan ölçeklerden yararlanılmıştır. Pazar yönelimi için Deshpande vd.'nin (1993) ölçeğinden yararlanılmıştır. Algılanan eğitim desteği, algılanan ilişkisel destek, algılanan yapısal destek, algılanan davranışsal kontrol, kişisel tutum ve girişimcilik niyeti için Linan ve Chen (2009), Turker ve Selcuk (2009) ile Ambad ve Damit, (2016) tarafından kullanılan ölçeklerden yararlanılmıştır. Ölçeklerde sorular yedili Likert kullanılarak “1 = kesinlikle katılmıyorum” ve “5 = kesinlikle katılıyorum” şeklinde oluşturulmuştur. Teşvik desteği için ölçek KOSGEB’in girişimciliğe sağladığı destekler göz önünde bulundurularak yazar tarafından geliştirilmiş ve keşfedici faktör analizi ile güvenilirlik ve geçerliliği teyit edilmiştir. Beş maddeli teşvik desteği için sorularda “1 = hiç önemli değil” ve “5 = çok önemli” olacak şekilde yedili Likert kullanılmıştır.

Çalışmanın verileri kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak seçilen Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu son sınıf öğrencileri arasında web tabanlı anketle elde edilmiştir. 3-10 Aralık 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilen anket çalışmasına 90 kişi katılmıştır. Modeli test etmek için IBM SPSS v23 programı ile birlikte küçük örneklem sayısı ile çalışabilen, parametrik olmayan (Hair, Hult, Ringle ve Sarstedt, 2014) SmartPLS Yapısal Eşitlik Modellemesinden yararlanılmıştır.

III. ANALİZ SONUÇLARI

Tablo 1 örneklemin tanımlayıcı istatistiklerini sınıflandırmaktadır.

Tablo 1. Katılımcıların tanımlayıcı istatistikler

Demografik Özellikler		Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	54	60,0
	Erkek	36	40,0
Girişimci Olarak İş Tecrübesi	Tecrübesiz	85	94,4
	3 yıldan az	2	2,2
	3 yıldan fazla	3	3,4
İş Tecrübesi	Tecrübesiz	56	62,2
	5 yıldan az	30	33,4
	5-10 yıl	4	4,4
İş Durumu	Öğrenci	79	87,8
	Öğrenci ve Çalışan	11	12,2
Coğrafi Bölge	Karadeniz	35	38,9
	Marmara	18	20,0
	Ege	5	5,6
	Akdeniz	14	15,6
	İç Anadolu	7	7,8
	Güneydoğu Anadolu	5	5,5
	Doğu Anadolu	6	6,6
Ailenin yaşadığı yer	Köy	9	10,0
	İlçe	36	40,0
	İl	45	50,0
Ailenin Geçim Kaynağı	Çiftçi	14	15,6
	İşçi	21	23,3
	Memur	10	11,1
	Esnaf	11	12,2
	İşveren	3	3,3
	Diğer	31	34,5

Katılımcıların cinsiyetine göre %60'ı kadın, %40'ı ise erkeklerden oluşmaktadır. %94,4'ü girişimci olarak iş tecrübesine sahip değilken, %2,2'si 3 yıldan az, %3,4'ü de 3 yıldan

fazla girişimcilikle ilgili bir tecrübeye sahiptir. %62,2'si herhangi bir iş tecrübesine sahip değilken, %33,4'ü 5 yıldan az, %4,4'ü de 5 yıldan fazla 10 yıldan az iş tecrübesine sahiptir. %87,8'i sadece öğrencilik yaparken, %12,2'si öğrencilikle birlikte bir işte de çalışmaktadır. %38,9'u Karadeniz bölgesinde yaşıyor iken, %20'si Marmara, %5,6'sı Ege, %15,6'sı Akdeniz, %7,8'i İç Anadolu, %5,5'i Güneydoğu Anadolu ve %6,6'sı da Doğu Anadolu bölgesinde yaşamaktadır. %10'unun ailesi köy merkezinde ikamet ediyor iken, %40'ı ilçe, %50'si de il merkezindedir. %15,6'sının ailesi geçimini çiftçilik ile sağlar iken, %23,3'ü işçi, %11,1'i memur, %12,2'si esnaf, %3,3'ü işveren ve %34,5'i de diğer şeklinde geçimini sağlamaktadır.

A. VERİLERİN ANALİZİ

Verilerin faktör analizine uygunluğunu ölçmek için KMO ve Bartlett'in testi yapılmıştır. Test sonucuna göre KMO örneklem uygunluğu ölçüsü (0,803); Bartlett'in küresellik testi yaklaşık Ki kare değeri (3186,461), df değeri (741) ve anlamlılık (0,000) değerleri bulunmuştur. Bu sonuçlara göre verilere faktör analizi uygulanabilir. SmartPLS yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak keşfedici faktör analizi yapılmış, faktör yükleri düşük olan ölçekteki maddeler analizden çıkarılmıştır.

Hair vd.'ne göre (2014) bir PLS yol modelini tahmin etmek için minimum örnek sayısı "en az on katı kuralı" na uygun olmalıdır. Buna göre 90 olan örneklem sayısı yeterlidir (Toklu ve Ustaahmetoğlu, 2016).

B. ÖLÇÜM MODELİ

Ölçüm modelinde Yakınsak (Convergent) ve Ayırma (Discriminant) geçerlilikler ve her bir maddenin ve ölçeğin güvenilirliği incelenir. Faktörlerin güvenilirliğinde gizil yapıların faktör yüklerine bakılır en düşük 0,500 kıstası dikkate alınır (Hulland, 1999).

Yakınsak geçerlilik için madde güvenilirliği, kompozit güvenilirlik ve açıklanan ortalama varyans (AVE) değerleri kullanılır. 0,700'ün üzeri madde yüklerinin güvenilirliği arttırır. Altındaki değerlere sahip maddelerin analizden çıkarılması güvenilirliği sağlamada gerekebilir. Tablo 2 elde edilen bu değerleri özetlemektedir. Anlamlılık için T testi kullanılarak yapının anlamlılığı teyit edilmiştir.

Madde güvenilirliği için dış yüklerin karesi alınır. Burada elde edilen değerler 0,700 ve üzeri olması tercih edilir. Keşifsel bir araştırma için 0,400 ve üzeri de kabul görmektedir (Hulland, 1999). Buna göre oluşturulan modelin güvenilirliği teyit edilmiştir.

Algılanan ilişki destek dışında Cronbach'ın Alfa değerleri genel olarak kompozit güvenilirlik için yeterli görülmektedir. Aslında Cronbach'ın Alfa katsayısı içsel uyum güvenilirliği için kullanılmakla birlikte literatürün esasen kompozit güvenilirliği önerdiği görülmektedir (Hair vd., 2012; Bagozzi ve Yi, 1988). Modelde tüm kompozit güvenilirlikler 0,700'ün üzerinde olduğundan teyit sağlandığı görülmektedir.

AVE, yakınsak geçerlilik için kullanılmaktadır ve burada eşik değer 0,500'dür. Tüm değerler bunun üzerinde olduğundan yakınsak geçerliliğin teyit edildiği görülmektedir. Tablo 2 teyit edilen ölçüm modelindeki değerleri sunmaktadır.

Tablo 2. Ölçüm modeli sonuçları

Gizil Değişken	Madde	Yükler	Madde Güvenilirliği	Cronbach' s Alpha	Kompozit Güvenilirlik	AVE
KT	KT1	0,723	0,523	0,890	0,919	0,695
	KT2	0,857	0,734			
	KT3	0,837	0,701			
	KT4	0,914	0,835			

	KT5	0,825	0,681			
GN	GN1	0,874	0,764	0,912	0,934	0,740
	GN2	0,906	0,821			
	GN3	0,812	0,659			
	GN5	0,820	0,672			
	GN6	0,885	0,783			
AED	AED1	0,866	0,750	0,854	0,909	0,768
	AED2	0,908	0,824			
	AED3	0,855	0,731			
TD	TD1	0,722	0,521	0,788	0,861	0,607
	TD2	0,744	0,554			
	TD3	0,815	0,664			
	TD4	0,756	0,572			
PY	PY1	0,806	0,650	0,928	0,942	0,700
	PY3	0,899	0,808			
	PY4	0,870	0,757			
	PY5	0,878	0,771			
	PY6	0,825	0,681			
	PY7	0,798	0,637			
	PY8	0,772	0,596			
ADK	ADK1	0,869	0,755	0,904	0,926	0,676
	ADK2	0,863	0,745			
	ADK3	0,873	0,762			
	ADK4	0,794	0,630			
	ADK5	0,734	0,539			
	ADK6	0,792	0,627			
AYD	AYD1	0,962	0,925	0,882	0,943	0,892
	AYD2	0,927	0,859			
AİD	AİD2	0,627	0,393	0,506	0,776	0,643
	AİD3	0,945	0,893			

Tablo 3 Fornell ve Larcker (1981) analizi sonuçlarını vermektedir. Bu sonuçlar ayırma geçerliliğini teyit etmektedir.

Tablo 3. Ayırma geçerliliğinin kontrolü için Fornell-Larcker kriter analizi

	KT	GN	AED	TD	PY	ADK	AYD	AİD
KT	0,834							
GN	0,752	0,872						
AED	0,278	0,288	0,875					
TD	0,478	0,474	0,412	0,780				
PY	0,494	0,538	0,160	0,357	0,843			
ADK	0,516	0,692	0,220	0,260	0,473	0,822		
AYD	0,403	0,267	0,344	0,353	0,345	0,255	0,945	
AİD	0,442	0,231	0,150	0,361	0,551	0,297	0,364	0,800

C. YAPISAL MODEL

Yapısal modelin açıklayıcı gücü için R^2 değerleri kullanılmıştır. Girişimcilik niyetindeki değişimi pazar yönelimi, algılanan eğitim desteği, algılanan yapısal destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol, teşvik desteği ve algılanan ilişkisel desteğin $R^2 = 0,769$

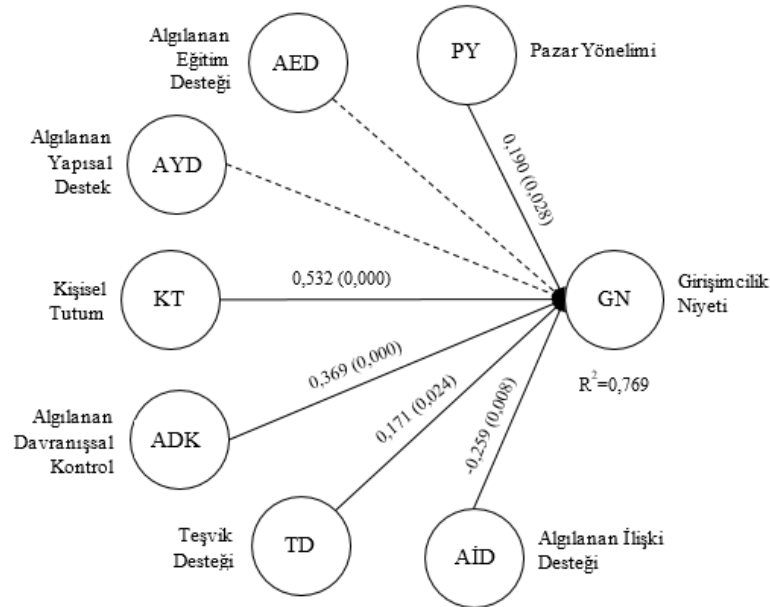
(Uyarlanmış $R^2 = 0,750$) ile açıkladığı görülmüştür. Buna göre yapısal modelin önemli bir açıklayıcı güce sahip olduğu tespit edilmiştir.

T-İstatistiği modeldeki yolların/ilişkilerin istatistiksel anlamlılığında kullanılmıştır. Buna göre, Pazar yönelimi ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 2,211$; $p = 0,028$) istatistiksel olarak anlamlı olduğundan H1 hipotezi desteklenmiştir. Algılanan eğitim desteği ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 0,455$; $p = 0,649$) istatistiksel olarak anlamlı olmadığından H2 hipotezi desteklenmemiştir. Algılanan yapısal destek ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 0,944$; $p = 0,345$) istatistiksel olarak anlamlı olmadığından H3 hipotezi desteklenmemiştir. Kişisel tutum ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 6,073$; $p = 0,000$) istatistiksel olarak anlamlı olduğundan H4 hipotezi desteklenmiştir. Algılanan davranışsal kontrol ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 5,030$; $p = 0,000$) istatistiksel olarak anlamlı olduğundan H5 hipotezi desteklenmiştir. Teşvik desteği ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 2,259$; $p = 0,024$) istatistiksel olarak anlamlı olduğundan H6 hipotezi desteklenmiştir. Algılanan ilişkisel destek ile girişimcilik niyeti arasındaki yol ($t = 2,657$; $p = 0,008$) istatistiksel olarak anlamlı olduğundan H7 hipotezi desteklenmiştir. Tablo 4 T-İstatistiği sonuçlarını özet halinde göstermektedir.

Tablo 4. Yol katsayılarının T-İstatistikleri

Hipotez	Stdβ	Örnek Ortalaması	Standart Hata	T İstatistiği	p değeri	Sonuç
H1: PY→GN	0,190	0,176	0,086	2,211	0,028	Desteklendi
H2: AED→GN	0,027	0,033	0,059	0,455	0,649	Desteklenmedi
H3: AYD→GN	-0,067	-0,081	0,071	0,944	0,345	Desteklenmedi
H4: KT→GN	0,532	0,534	0,088	6,073	0,000	Desteklendi
H5: ADK→GN	0,369	0,373	0,073	5,030	0,000	Desteklendi
H6: TD→GN	0,171	0,170	0,076	2,259	0,024	Desteklendi
H7: AİD→GN	-0,259	-0,235	0,097	2,657	0,008	Desteklendi

Elde edilen bu sonuçlara göre Şekil 2 yeniden düzenlenen yapısal modeli göstermektedir.



Şekil 2. Yapısal model sonuçları

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma ile pazar yönelimi, algılanan eğitim desteği, algılanan yapısal destek, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol, teşvik desteği ve algılanan ilişkisel desteğin girişimcilik niyetine etkisi araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre pazar yönelimi, kişisel tutum, algılanan davranışsal kontrol, teşvik desteği ve algılanan ilişkisel desteğin girişimcilik niyetine etkisinin olduğu hipotezler desteklenmiştir. Elde edilen bu bulgular literatür ile uyumludur (González-Benito vd., 2009; Fayolle vd., 2014; Krueger vd., 2000; Ambad ve Damit, 2016).

Pazarlama bakış açısına sahip olmak tüketici istek ve beklentilerine yönelik ürünler üretmeye odaklanmayı sağlar. Gelişmiş ekonomilerde bu bakış açısının uygulamalarda kendine önemli yer bulduğu görülmektedir. Günümüz dünyasında hangi alanda olunursa olunsun bu bakış açısına sahip küçük ya da büyük tüm işletmelerin başarısında pazar yöneliminin kilit faktörlerden birisi olduğu gözönünde bulundurulmalıdır. Girişimciliğe yönelik kişisel tutumun aslında aileden başlayarak tüm eğitim hayatı boyunca bireylere verilmesinin bir gereklilik olduğu, üretmenin verdiği toplumsal haz, başarı, zenginlik ile mutluluğun önemi vurgulanmalıdır. Bireylerin özgüvenlerini yükseltecek başarılarla olan ihtiyaç ve yaşanan olumlu deneyimlerin algılanan davranışsal kontrole pozitif katkısı sağlanmalıdır. Yaşanan olumsuzlukların bile bir deneyim olduğu gerçeğinden hareket ederek sonraki başarıların temellerinin oluşturulması sağlanmalıdır. Teşvik desteklerinin güncellenmesi, bilgilendirilmesi, verilmesi ve başarının takip edilmesi bu desteğin çıktısını artıracak, elde edilen başarının bir hikâyesinin ortaya konulması ile yeni girişimci adaylarının cesaretlendirilmesi sağlanabilecektir. Toplum olarak girişimciliğin teşvik edilir hale gelmesi genç girişimcilerin ihtiyacı olan ilişkisel desteği de artıracaktır. Bu anlamda girişimciliğe yönelik toplumsal tutumu geliştirmek de bir gerekliliktir.

Buna karşılık algılanan eğitim desteği ve algılanan yapısal desteğin girişimcilik niyetine etkisinin olduğu hipotezlerin desteklenmediği bulunmuştur. Örgün girişimcilik eğitiminin öğrencilerdeki tutumları etkileyerek kariyerlerini yönlendirebileceği ve ilerde girişimcilik eğilimini ortaya çıkarabileceği tespit edilmiştir (Finisterra do Paço vd., 2011). Girişimcilik eğitimi öncelikle bir farkındalık oluşturarak bireylerin düşünce dünyalarında gelişmelere yol açabilir. Araştırmanın yapıldığı örneklemin henüz girişimcilik eğitimi ders olarak almadıkları göz önünde bulundurulduğunda elde edilen sonuçların literatür ile bir şekilde uyumlu olduğu belirtilebilir. Konunun ülke kalkınması için önemi nedeni ile öncelikle öğretmenlerin girişimcilik bakış açısına sahip olmalarının önemli bir gereklilik olduğu bir gerçektir. Buna göre öğrencilerin birinci sınıftan son sınıfa gelinceye kadar aldıkları dersleri girişimcilik ile ilişkilendirmeleri, böylece girişimcilik bakış açısına sahip olmaları, sadece son sınıfta ders geçmek için aldıkları girişimcilik eğitimi ile yetinmemeleri, kültürel bir dönüşümle birlikte iş dünyasında da bir değişime öncelik edebileceği düşünülmektedir.

Diğer taraftan, algılanan yapısal desteğin girişimcilik niyetinde etkili olduğu hipotezinin desteklenmemesi konunun yeterince örneklem nezdinde gündem oluşturulmamasının bir neticesi olabilir. Oysaki Türkiye ekonomisi ve resmi yetkililer girişimcilikle ilgili sürekli yeni ekonomik paketler açıklamaktadır. Belki de örneklemin girişimcilik niyetine yönelik farkındalıklarının düşük olması bu sonucun elde edilmesinde etkili olmuş olabilir. Bu noktada gerek resmi makamlar gerekse de medyanın girişimcilik konusunu sadece ilgili belirli programlarda işleminin yeterli olmadığı düşüncesi ortaya çıkmaktadır. Bu kültürel dönüşümü sağlayabilmek için yapılan tüm işlerde girişimcilik olumlu yönleriyle gizli ya da açık bir şekilde vurgulanması yerinde olacaktır. Türklerin yaşam felsefesinde veren elin alan elden daha makbul olduğu gerçeğinden hareketle bunun mutlaka girişimcilikle ilişkilendirilmesi, toplumun bu yönde evrilmesine katkı sağlayabilecektir.

Üniversite mezunlarının bir kamu kurumunda iş bulma çabalarının gittikçe arttığı günümüzde sürekli test kitapları ile meşgul olduğu görülmektedir. Fikri gelişimlere pek de fazla katkı sunmayan, belirli bilgileri tekrar eden bu çabaların neticesinde bir sınavdan diğerine giren,

hayatlarının en verimli evrelerini bu şekilde yok eden geleceğin teminatı gençlere yapılabilecek en kıymetli işlerden bir tanesi onları girişimcilikle tanıştırmak ve bu yöndeki çabalarını desteklemek olabilir. Bunun için özellikle üniversitelerin uygulamalı bilimler fakülte ve yüksekokullarının misyonları arasında girişimci yetiştirme yer almalıdır. Böylece stratejik olarak farklılaşan yüksek öğrenim kurumlarının da ülke ekonomisine daha fazla değer sunacağı düşünülmektedir.

Türkiye toplumu genç ve dinamik bir toplum olduğundan gündem sürekli değişmektedir. Toplumsal yaşantıda birçok sorunun olduğu bir gerçek olmasına rağmen bunların üstesinden gelebilmek için başarılı iş modellerine olan ihtiyaç günden güne artmaktadır. Üretmeyen toplum mutlu olamaz, değer oluşturup rekabet edemez. Bunun sonucunda toplumun lüzumsuz tartışmalarla gündemi meşgul olur ve dünyada da olması gereken yere gelemez. Bir ülkede bazı sorunlar olabilir ancak bu dünyanın her yerinde sorun olduğu anlamına gelmez. Dışa açık olmak, değer üretimi ile bir araya geldiğinde bu değer mutlaka bir pazarın olduğu gerçeği ortaya çıkacaktır. Gündemin buna göre şekillendirilmesi dinamik bir ülkeyi dünyada hak ettiği yere daha kısa sürede getirecektir.

Araştırmanın bazı sınırları mevcuttur. Örneklemin belirli sayıda olması, belirli disiplindeki katılımcılarla yapılması bunlar arasında sayılabilir. Girişimcilik konusunun farklı yönleriyle ele alınması konu hakkında birikimin artmasına katkı sunacaktır. Bu çalışmalar karar vericilere yön gösterebileceği gibi ülkenin gelişmesinde de bir değer oluşturacaktır. Dünyadaki girişimcilik örneklerinin incelenmesi ve karşılaştırılması araştırmacılar için öneriler arasında sayılabilir.

KAYNAKÇA

- AJZEN, I. (1991), "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50; 179-211.
- AMBAD, S.N.A. ve Damit, D.H.D.A. (2016), "Determinants of Entrepreneurial Intention among Undergraduate Students in Malaysia", *Procedia Economics and Finance*, 37; 108-114.
- 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.
- BARBA-SÁNCHEZ, V. ve Atienza-Sahuquillo, C. (2018), "Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education", *European Research on Management and Business Economics*, 24; 53-61.
- BULI, B. M. ve Yesuf, W.M. (2015), "Determinants of entrepreneurial intentions: Technical-vocational education and training students in Ethiopia", *Education + Training*, 57 (8/9); 891-907.
- CARSRUD, A. L., Olm, K. W. ve Thomas, J. B. (1989), "Predicting entrepreneurial success; effects of multidimensional achievement motivation, levels of ownership, and cooperative relationships", *Entrepreneurship and Regional Development*, 1 (3); 237-244.
- CHAUDHARY, R. (2017), "Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students", *Education + Training*, 59 (2); 171-187.
- COLETTE, H., Hill, F. ve Leitch, C. (2005), "Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught?", *Education + Training*, 47 (3); 158-169.
- DENANYOH, R., Adjei, K. ve Nyemekye, G.E. (2015), "Factors That Impact on Entrepreneurial Intention of Tertiary Students in Ghana", *International Journal of Business and Social Research*, 5 (3); 19-29.
- DESHPANDE, R., Farley, J.U. ve Webster, F.E. (1993), "Corporate culture, customer orientation, and innovativeness in Japanese firms: a quadrat analysis", *Journal of Marketing*, 57 (1); 23-37.

- DRENNAN, J., Kennedy, J. ve Renfrow, P. (2005); "Impact of childhood experiences on the development of entrepreneurial intentions", *Entrepreneurship and Innovation*, 6 (4); 231-238.
- FAYOLLE, A., Liñán F. ve Moriano, J.A. (2014), "Beyond entrepreneurial intentions: values and motivations in entrepreneurship", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10 (4); 679-689.
- FINISTERRA DO PACO, A.M., Matos Ferreira, J., Raposo, M., Gouveia Rodrigues, R. ve Dinis, A. (2011), "Behaviours and entrepreneurial intention: empirical findings about secondary students", *Journal International of Entrepreneurship*, 9 (1); 20-38.
- FORNELL, C. ve Larcker, D.F. (1981), "Evaluating structural models with unobservables variables and measurement error", *Journal of Marketing Research*, 18 (1); 39-50.
- GADDAM, S. (2007), "A conceptual analysis of factors influencing entrepreneurship behavior and actions", *ICFAI Journal of Management Research*, 6 (11); 46-63.
- GONZÁLEZ - BENITO, O., González-Benito, J. ve Muñoz-Gallego, P.A. (2009), "Role of entrepreneurship and market orientation in firms' success", *European Journal of Marketing*, 43 (3/4); 500-522.
- GUREL, E., Altınay, L. ve Daniele, R. (2010), "Tourism students' entrepreneurial intentions", *Annals of Tourism Research*, 37 (3); 646-669.
- HAIR, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. ve Sarstedt, M. (2014), *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*, SAGE Publications.
- HAIR, J.F., Sarstedt, M., Ringle, C.M. ve Mena, J.A. (2012), "An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40 (3); 414-433.
- HEMINGWAY, C. A. (2005), "Personal values as a catalyst for corporate social entrepreneurship", *Journal of Business Ethics*, 60 (3); 233-249.
- HULLAND, J. (1999), "Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies", *Strategic Management Journal*, 20 (2); 195-204.
- KARIMI, S., Biemans, H.J.A., Lans, T., Chizari, M., Mulder, M. ve Mahdei, K.N. (2013), "Understanding role models and gender influences on entrepreneurial intentions among college students", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 93; 204-214.
- KOHLI, A.K. ve Jaworski, B. (1990), "Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications", *Journal of Marketing*, 54 (2); 1-18.
- KOHLI, A.K. ve Jaworski, B.J. (1990), "Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications", *Journal of Marketing*, 54; 1-18.
- KRUEGER, N.F. Jr, Reilly, M.D. ve Carsrud, A.L. (2000), "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15 (5/6); 411-432.
- LAFFERTY, B.A. ve Hult, G.T.M. (2001), "A synthesis of contemporary market orientation perspectives", *European Journal of Marketing*, 35 (1/2); 92-109.
- LINAN, F. ve Chen, Y. W. (2009), "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3); 593-617.
- MAES, J., Leroy, H. ve Sels, L. (2014), "Gender differences in entrepreneurial intentions: A TPB multi-group analysis at factor and indicator level", *European Management Journal*, 32 (5); 784-794.
- MCCLELLAND, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand.
- MILES, M.P., Crispin, S. ve Kasouf, C.J. (2011), "Entrepreneurship's relevance to marketing", *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 13 (2); 126-136.
- MOHAMED, Z., Rezai, G., Shamsudin, M.N. ve Mahmud, M.M. (2012), "Enhancing young graduates' intention towards entrepreneurship development in Malaysia", *Education + Training*, 54 (7); 605-618.

- RASMUSSEN, E. ve Sørheim, R. (2006), "Action-based entrepreneurship education", *Technovation*, 26 (2); 185-194.
- SHANE, S., Locke, E.A. and Collins, C.J. (2003), "Entrepreneurial motivation", *Human Resource Management Review*, 13 (2); 257-279.
- SOLESVIK, M. (2013), "Entrepreneurial motivations and intentions: investigating the role of education major", *Education+Training*, 55 (3); 253-271.
- SOLESVIK, M., Westhead, P. ve Matlay, H. (2014), "Cultural factors and entrepreneurial intention", *Education+Training*, 56 (8/9); 680-696.
- SOUTARIS, V., Zerbinati, S. ve Al-Lahman, A. (2007), "Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources", *Journal of Business Venturing*, 22 (4); 566-591.
- STAMBOULIS, Y. ve Barlas, A. (2014), "Entrepreneurship education impact on student attitudes", *The International Journal of Management Education*, 12 (3); 365-373.
- TOKLU, İ.T. ve Ustaahmetoğlu, E. (2016), "Tüketicilerin Organik Çaya Yönelik Tutumlarını Ve Satın Alma Niyetlerini Etkileyen Faktörler: Bir Alan Araştırması", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12 (29); 41-61.
- TÜİK (2019), Türkiye İstatistik Kurumu, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007 (erişim 11.02.2019)
- TÜRKER, D. ve Selçuk, S.S. (2009), "Which factors affect entrepreneurial intention of university students?", *Journal of European Industrial Training*, 33 (2); 142-159.
- VOJAK, B.A., Griffin, A., Price, R.L. ve Perlov, K. (2006), "Characteristics of technical visionaries as perceived by American and British industrial physicists", *R&D Management*, 36 (1); 17-26.

EK 1. ARAŞTIRMADA KULLANILAN DEĞİŞKENLER VE MADDELERİ

Algılanan Eğitim Desteği (AED)

AED1 Üniversitedeki eğitim, girişimci olmak için yaratıcı fikirler geliştirmede beni teşvik ediyor.

AED2 Üniversitem girişimci beceri ve yeteneklerimi geliştiriyor.

AED3 Üniversitem girişimcilik hakkında gerekli bilgileri sağlıyor.

Algılanan İlişkisel Destek (AİD)

*AİD1 Girişimci olmaya karar verirsem, yakın ilişkide olduğum (network) insanlar (işten, okuldan ve komşulardan) beni destekler.**

AİD2 Girişimci olmaya karar verirsem, arkadaşlarım bana destek olur.

AİD3 Bir girişimci olmaya karar verdiysem, aile üyelerim beni destekler.

Algılanan Yapısal Destek (AYD)

AYD1 Türk ekonomisi girişimcilere pek çok fırsat sunmaktadır.

AYD2 Türkiye'de girişimciler özel, kamu ve sivil toplum örgütlerini içeren yapısal bir sistem tarafından teşvik edilmektedir.

Kişisel Tutum (KT)

KT1 Bir girişimci olmak benim için, dezavantajdan daha çok avantaj anlamına gelmektedir

KT2 Girişimcilik kariyeri benim için caziptir

KT3 Fırsat ve kaynaklara sahip olsaydım, bir şirket kurmak isterdim

KT4 Girişimci olmak benim için büyük bir memnuniyet oluşturur

KT5 Çeşitli seçenekler arasında, ben daha çok girişimci olmayı tercih ederim

Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK)

ADK1 Bir iş (işletme) kurmak ve çalışmaya devam etmek benim için kolay olacaktır.

ADK2 Yaşayabilir bir iş kurmaya hazır hissediyorum.

ADK3 Yeni bir işletmenin yaratılış (ortaya çıkış) sürecini kontrol (idare) edebilirim.

ADK4 Bir iş kurmak için gerekli pratik (uygulanabilir) ayrıntıları biliyorum.

ADK5 Girişimci bir projenin nasıl geliştirileceğini bilirim.

ADK6 Eğer bir iş kurmak için girişimde bulunmuş olsaydım, başarıya ulaşma şansım yüksek olurdu.

Pazar Yönelimi (PY)

PY1 Hedef pazardaki eğilimler hakkında sürekli bilgi toplarım

*PY2 Rakiplerimizin stratejileri hakkında sürekli bilgi toplarız.**

PY3 Müşterilerimizin memnuniyeti hakkında bilgi toplarız

PY4 Pazarın yapısı ve eğilimleri hakkında dâhili raporlar kullanırız

PY5 Pazardaki eğilimleri tartışmak için düzenli olarak pazarlama / satış müdürleriyle iletişimdeyiz.

PY6 Müşterilerimizden gelen herhangi bir şikâyet veya öneri hakkında derhal bilgilendiriliriz

PY7 Değişen çevreye önceden bir tepki verebilmek için sıklıkla diğer fonksiyonel birimlerle bir araya geliriz

PY8 Stratejilerimiz, üretim yeteneklerimizden daha çok pazar bilgisine dayanmaktadır.

*PY9 Yeni ürün geliştirme konusundaki öncülüğümüz, üretim yeteneklerimizden faydalanmak yerine müşteri memnuniyetidir.**

Girişimcilik Niyetleri (GN)

GN1 Girişimci olmak için gerekli her şeyi yapmaya hazırım

GN2 Profesyonel hedefim bir girişimci olmaktır

GN3 Kendi işimi kurmak ve çalıştırmak için her türlü çabayı göstereceğim

*GN4 Gelecekte bir işletme yaratmaya (kurup geliştirmeye) kararlıyım**

GN5 Çok ciddi bir şekilde bir iş kurmayı kafamdan geçirdim

GN6 Bir gün bir iş kurmak için kararlıyım

Teşvik Desteği (TD)

Girişimci olabilmeniz için devleti verdiği aşağıdaki destekler ne kadar önemlidir?

1: Hiç önemli değil ---- 7: Çok önemli

TD1 Yeni girişimcilere KOSGEB'in maksimum 50.000 TL hibe desteği

TD2Yeni girişimcilere KOSGEB'in maksimum 100.000 TL faizsiz geri ödemeli Sabit Yatırım Desteği

TD3 Devletin eğitim desteği

TD4 Devletin düşük faizli işletme kredisi desteği

*TD5 Kadın girişimcilere 30.000 TL ye kadar faizsiz kredi**

**Faktör yükleri düşük olduğu için kaldırılmıştır.*

SAĞLIK İLETİŞİMİNDE DAVRANIŞSAL MÜDAHALE TASARIMI: İNGİLTERE ONLINE HASTANE RANDEVU SİSTEMİ ÖRNEĞİ¹

Şebnem ÖZDEMİR²

Özet

Davranışsal İlgörü, başta psikoloji, bilişsel bilimler, ekonomi, iletişim, davranış bilimleri olmak üzere pek çok sosyal bilim dalından beslenen ve bu alanlardan elde ettiği veriler doğrultusunda kişilerin ve/veya toplumun refahını yükseltmeye yönelik uygulamalar ve politikalar oluşturmaya yarayan yaklaşımdır. Dünyanın dört bir yanından pek çok ülke, özellikle son on yıldır, davranışsal içgörüyü bir politika oluşturma aracı olarak kullanmaktadır.

Bu çalışma, sağlık iletişimi bağlamında, kamu sağlık politikalarının tasarımında davranışsal içgörünün kullanımını ve etkilerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Davranışsal politika çalışmalarında en sık kullanılan yöntemin rastgele kontrol denemeleri olduğu görülmektedir. Bu çalışmada da, örneklem olarak İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri'nde gerçekleştirilen randomize kontrol çalışmaları ele alınmıştır. İçerik analizi kullanılarak, rastgele kontrol denemelerinde uygulanan davranışsal müdahaleler Sunstein'in "10 Önemli Dürtme", çalışmasına göre değerlendirilmiş ve Türkiye için çıkarımlarda bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İlgörü, Dürtme, Seçenek Mimarisi, Davranışsal Müdahale Tasarımı, Sağlık İletişimi

Behavioral Intervention Design in Health Communication: United Kingdom Online Patient Appointment System

Abstract

Behavioral Insights is an approach that creates practices and policies aimed at improving the well-being of individuals and / or society in accordance with the data obtained from many social sciences, particularly psychology, cognitive sciences, economics, communication, and behavioral sciences. Many countries from around the world have been using behavioral insights as a policy making tool, especially for the last decade.

This article aims to demonstrate the use and the implications of behavioral insights in context of health communication for the design of a public health issue. It is seen that the oft-used method in forming a behaviorally-informed policy is randomized control trials. In this study, the randomized control trials performed in the United Kingdom National Health Service are addressed. By the use of content analysis, the behavioral interventions used within these trials are evaluated according to Sunstein's "10 Important Nudges", and some inferences are made for Turkey, accordingly.

Keywords: Behavioral Insights, Nudging, Choice Architecture, Behavioral Intervention Design, Health Communication

Giriş

Oxford Sözlüğü'ne göre içgörü, "Birisini veya bir şey hakkında doğru ve derin bir anlayış kazanma kapasitesi" olarak tanımlanmaktadır (Oxford Dictionary, 2018). OECD'nin tanımına göre davranışsal içgörü, insanların gerçekte nasıl seçim yaptıklarını keşfetmek amacı ile psikoloji, bilişsel bilimler ve sosyal bilimlerden edinilen bilgileri deneysel olarak test edilmiş sonuçlarla birleştiren politika oluşturucu bir yaklaşımdır (OECD, 2019). Davranışsal İlgörü, özellikle son 10 yıldır dünya çapında gittikçe popülerleşen bir konudur. Dürtme (Özendirme) Teorisi'nin (Nudge Theory) ortaya konması ile birlikte, davranışsal içgörü, öncelikle İngiltere

¹ Bu çalışma yazar tarafından 30 Ekim 2017 tarihinde tamamlanan "İkna Edici İletişim Bağlamında Davranışsal İlgörü Kullanımı: Kamu Sağlık Politikası Alanında Bir Araştırma" başlıklı doktora tezi esas alınarak hazırlanmıştır.

² Dr. Öğrt. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler A.B.D., sebnemozdemirtr@gmail.com

ve ABD, ardından da tüm dünyada yumuşak politika aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır. Teorinin kurucularından, 2017 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Richard H. Thaler, bir röportajında dürtme kavramını, “insanları, kendi yararlarına uygun kararlar almaya teşvik eden nispeten ince bir politika değişikliği” olarak nitelendirmektedir (Chu, 2017).

Bilindiği üzere, klasik ekonomi, insanı “homo economicus” olarak nitelendirir. Homo economicus, genel olarak, sosyal ve ekonomik kararlarını “akılcı” şekilde alan, eylemleri sonucu fayda ve/veya kar maksimizasyonu sağlayan bir figür olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla beraber, homo economicus’un “akılcılık” özelliği daima tartışılmış ve hala tartışılmaktadır. Zira insanoğlu, homo economicus’tan farklı olarak, çoğu zaman akılcı olmayan kararlar da verebilmekte, intikam, özgecilik, yardımlaşma, sosyal fayda ve benzeri etkiler altında rasyonellikten uzak kararlar alabilmektedir. Benzer şekilde, insanın karar alma sürecini ele alırken, insana has düşünsel yanlılık ve/veya yanılımları (cognitive biases), kestirmeleri (heuristics), alışkanlıkları (habits), bilişsel cimriliği (cognitive miser) ve diğer etmenleri de göz önünde bulundurmak gerekir.

İnsanoğlunun kendisi ve/veya toplumun genel refahı için doğru kararları verebilmesi ve aldığı bu kararları uygulayabilmesi zaman zaman ve pek çok sebepten ötürü mümkün olmayabilir. Örneğin, Transplant Australia verilerine (2018) göre Avustralyalıların büyük çoğunluğu (%76) organ ve doku bağışta taraftarıdır, bununla beraber 2018’de Avustralya’da gerçekleşen organ bağışta sadece 22,2 dpmp³’dir. Yani, insanlar genel olarak organ bağışta taraftarı olmakla beraber fiili olarak organ bağışta olmamak için çaba harcamamakta, bağışta olmak için başvuru yapmamaktadırlar.

İnsanoğlunun bu özellikleri göz önüne alındığında, kamu politikalarında davranışsal içgörü kullanımı önem kazanmaktadır. 2018 sonu itibarı ile dünya çapında faaliyet gösteren davranışsal içgörü ya da dürtme birimlerinin sayısı 200’ü aşmıştır. Birimlerin sayısının artması ile birlikte, bu birimler öncülüğünde yapılan çalışmaların sayısı da hızla artmaktadır.

Tablo 1 2010-2016 Arasında Hükümetlere Bağlı Çalışan Davranışsal İçgörü Birimlerinin Yaptıkları Tahmini Deneysel Sayısı

Ülke	Deneme Sayısı	Uygulayan Kurum
İngiltere	300 - 400 arası	Davranışsal İçgörü Takımı (BIT, Cabinet Office), Majesteleri Gelir ve Gümrük (Her Majesty Revenue&Customs), Eğitim Bağış Vakfı (Education Endowment Foundation), Finansal Yürütme Mercii (Financial Conduct Authority)
Birleşik Devletler	30 - 50 arası	Sosyal ve Davranışsal Bilimler Takımı (Social and Behavioral Sciences Team) - (Beyaz Saray)
Avustralya	10 - 25 arası	Başbakanlık (Department of Premier and Cabinet (New South Wales), VicHealth, Department of Premier and Cabinet (Victoria))
Singapur	20 - 30 arası	Çalışma Bakanlığı, Başbakanlık (Ministry of Manpower, Prime Minister’s Office)
Hollanda	5 - 15 arası	Hazine, Çevre ve Altyapı Bakanlığı, İş İlişkileri Bakanlığı (Treasury; Department for Infrastructure and the Environment; Ministry of Business Affairs)
Uluslararası	10 - 30 arası	Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
Toplam	375 - 550 arası	

³ Milyon kişiye düşen bağışta (donors per million people)

Kaynak: Halpern, D. ve Sanders, M. (2016). Nudging by Government: Progress, Impact, & Lessons Learned. Behavioral Science & Policy (Halpern & Sanders, 2016)

Dünyada pek çok ülkede davranışsal içgörü çalışmaları yapılırken, Türkiye’de de 2017 Kasım ayında faaliyete geçen ve hâlihazırda Davranışsal Kamu Politikaları Ve Yeni Nesil Teknolojiler Dairesi Başkanlığı adı altında faaliyet gösteren birim öncülüğünde davranışsal içgörü müdahaleleri tasarlanmaktadır.

1. İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri Randevu Sisteminde Davranışsal Müdahale Tasarımı

İngiltere Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı’na göre, İngiltere’de her sene, ortalama olarak 10 hastane randevusundan 1 tanesi kaçırılmaktadır (UK Department of Health & Social Care, 2016). Kaçırılan randevuların sistem üzerinde yarattığı sosyal ve mali kaybı hesaplamak oldukça zor olmakla birlikte İngiltere Ulusal Denetim Ofisi’nin yaptığı çalışmaya göre 2012-2013 yılları arasında kaçırılan hastane randevularının maliyeti yaklaşık olarak 225 milyon pound’dur (UK Department of Health & Social Care, 2016).

İngiltere’de Türkiye’deki gibi tamamen merkezi bir randevu sistemi bulunmamaktadır. Pratisyen hekim veya hemşire randevusu almak için ise “GP Online Service (Pratisyen Online Servis)” sitesinden (NHS, 2016) randevu alınabilmektedir.

Kaçırılan randevu sayısını azaltmak amacı ile Imperial College of London, Sağlık Bakanlığı, İngiltere Davranışsal İçgörü Takımı (UK BIT) ve Barts NHS Trust işbirliği ile Kasım 2013 – Mayıs 2014 tarihleri arasında 2 adet rastgele kontrol denemesi (randomized control trial) yapılmıştır. Çalışma kapsamında, Barts bünyesinde bulunan 5 hastanede, yaklaşık 20 bin hasta üzerinde yapılan 2 aşamalı testin birinci aşaması Kasım-Aralık 2013’te (toplam hasta sayısı 10,111), ikinci aşaması ise Mart-Mayıs 2014’te (toplam hasta sayısı 9,848) gerçekleştirilmiştir.



Şekil 1. Randevu Alan Hastalara Gönderilen SMS Örnekleri

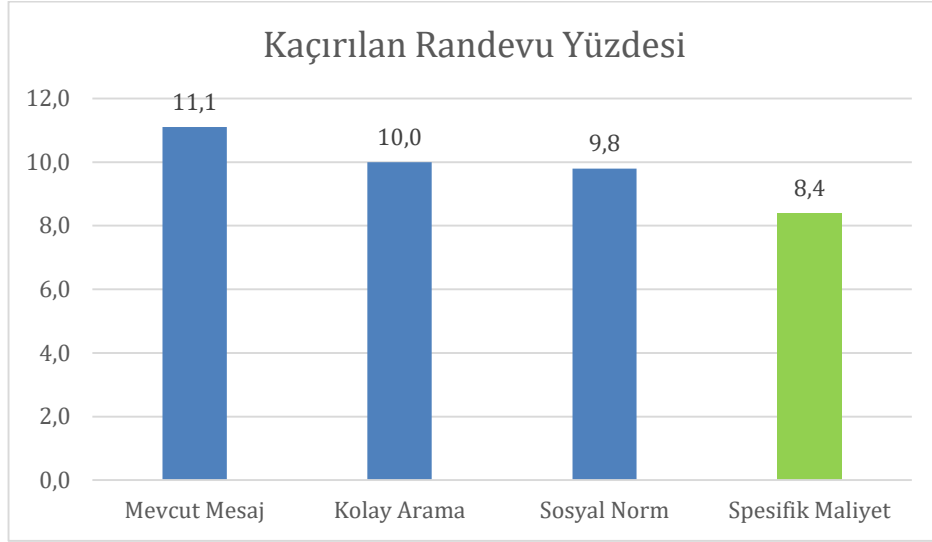
Kaynak: NHS England <https://www.slideshare.net/NHSEngland/our-vision-for-using-patient-insight-and-feedback-in-the-nhs-1200-pop-up-uni-2-september-2015> (NHS England)

Tablo 2. Birinci Davranışsal Müdahale Tasarımı (Kasım – Aralık 2013)

Mevcut Mesaj	Kolay Arama	Sosyal Norm	Spesifik Maliyet
26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'nde randevunuz bulunmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek istiyorsanız randevu	26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'nde randevunuz bulunmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek	Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Her 10 kişiden 9'u randevusuna gelmektedir. Randevunuzu iptal	Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevuya gelmemenin NHS'ye maliyeti yaklaşık £160'dır. Randevunuzu

mektubunuzdaki numarayarı arayınız. için 02077673200 'yı arayınız. etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız. iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.

Kaynak: www.gov.uk/government/publications/reducing-missed-hospital-appointments-using-text-messages/a-zero-cost-way-to-reduce-missed-hospital-appointments (UK Department of Health & Social Care, 2016)



Şekil 2. Birinci Davranışsal Müdahale Sonuçları (N=10,111)

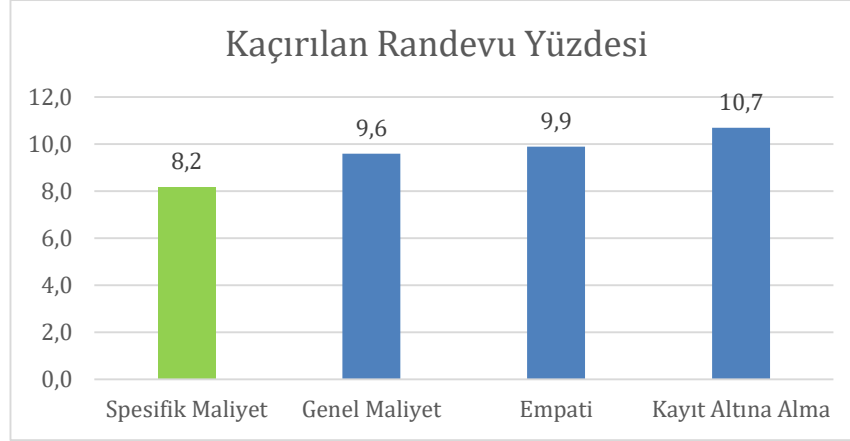
Kaynak: www.gov.uk/government/publications/reducing-missed-hospital-appointments-using-text-messages/a-zero-cost-way-to-reduce-missed-hospital-appointments (UK Department of Health & Social Care, 2016)

Bu müdahalede, “spesifik maliyet mesajı (“Randevuya gelmemenin NHS'ye maliyeti yaklaşık £160'dır”)” kaçırılan randevu oranında sağladığı %23'lük düşüşle 1. davranışsal müdahalede en iyi sonucu veren mesaj olmuştur.

Tablo 3. İkinci Davranışsal Müdahale Tasarımı (Mart - Mayıs 2014)

Spesifik Maliyet	Genel Maliyet	Empati	Kayıt Altına Alma
Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevuya gelmemenin NHS'ye maliyeti yaklaşık £160'dır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için <u>02077673200</u> 'yı arayınız.	Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevuya gelmemek mali kayba yol açmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için <u>02077673200</u> 'yı arayınız.	Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Lütfen diğer insanlara karşı adil olunuz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için <u>02077673200</u> 'yı arayınız.	Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için <u>02077673200</u> 'yı arayınız, (aksi taktirde) randevunuzu "kaçırılmış randevu" olarak kaydedeceğiz.

Kaynak: www.gov.uk/government/publications/reducing-missed-hospital-appointments-using-text-messages/a-zero-cost-way-to-reduce-missed-hospital-appointments (UK Department of Health & Social Care, 2016)



Şekil 3. İkinci Davranışsal Müdahale Sonuçları (N=9,848)

Kaynak: www.gov.uk/government/publications/reducing-missed-hospital-appointments-using-text-messages/a-zero-cost-way-to-reduce-missed-hospital-appointments (UK Department of Health & Social Care, 2016)

İkinci davranışsal müdahalede spesifik maliyet mesajı baz alınarak 3 farklı mesaj daha müdahaleye eklenmiştir. Bu müdahalede de spesifik maliyet mesajı en etkili mesaj olmuştur. Burada göz çarpan bir başka nokta da şudur ki, spesifik maliyet mesajı ile genel maliyet mesajı çok benzer olsa da, spesifik maliyet mesajı genel maliyet mesajına göre “uygulamada” daha etkili sonuç vermiştir.

2. Davranışsal İçgörü Bağlamında Dürtme (Özendirme) Yöntemleri

Dürtme kuramı kurucularından Cass R. Sunstein, “Dürtme: Kısa bir Rehber” isimli çalışmasında (Sunstein, 2014), 10 farklı dürtme çeşidi tanımlamıştır.

Tablo 4. Vakaların Değerlendirmesinde Kullanılan 10 Temel Dürtme (Özendirme) Uygulaması

1	Varsayılan Kurallar
2	Basitleştirme
3	Sosyal Norm Kullanımı
4	Kolaylık ve Elverişliliğin Artırılması
5	Açıklama
6	Uyarı, Grafik vb.
7	Ön-taahhüt
8	Hatırlatıcılar
9	Uygulama Niyetini Belirtmek
10	İnsanları Daha Önce Verdikleri Kararlar ve Bu kararların Sonuçları Hakkında Bilgilendirme

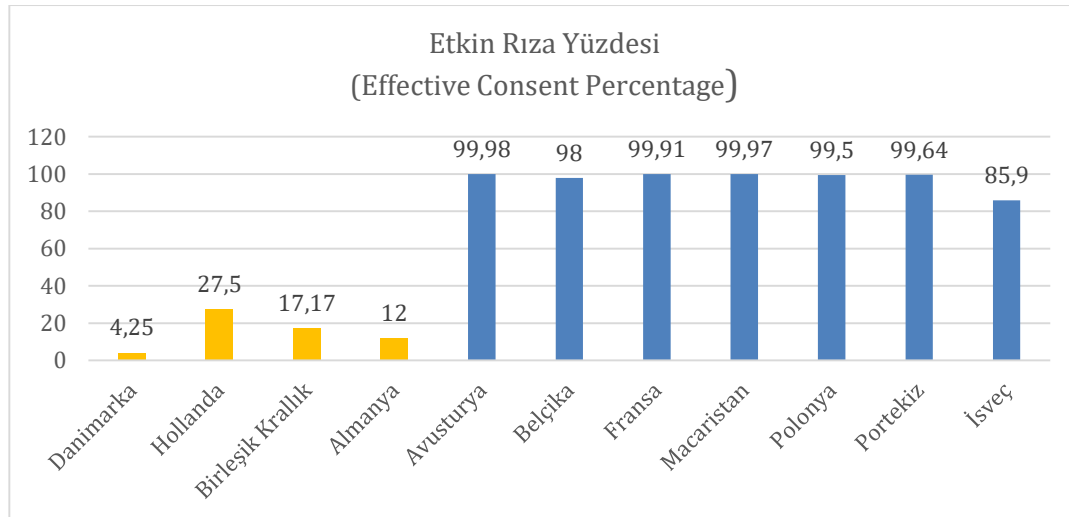
Kaynak: Cass R. Sunstein, Nudging: A Very Short Guide, 37 J. Consumer Pol'y 583 (2014). <https://dash.harvard.edu/handle/1/16205305> (Sunstein)

2.1. Varsayılan Kurallar

Varsayılan kurallar, kişi herhangi bir seçim yapmadan önce konulan kurallardan ibarettir. Örneğin ülkemizde 1 Ocak 2017'den itibaren uygulanmaya başlayan Otomatik Bireysel Emeklilik Sistemi varsayılan kurallar türü dürtme uygulamalarına güzel bir örnektir. Bireysel emeklilik sistemi uzun yıllardır gönüllü katılıma bağlı bir sistem iken, yasal düzenleme ile 1 Ocak 2017'den itibaren 45 yaş altı çalışanlar otomatik olarak sisteme dâhil edilmiş, bu şekilde otomatik bireysel emeklilik sistemi sayesinde 14 milyon çalışan otomatik BES kapsamına alınmıştır. Uygulamayı bir dürtme uygulaması kılan özellik ise, katılımın otomatik ve zorunlu olmasına rağmen çalışanlara 2 ay içerisinde cayma hakkı vermesidir. Katılımcı seçim yapmakta özgürdür, yaptığı seçim sonucundan herhangi bir ekstra maliyet ile karşılaşmamaktadır. Ayrıca sistemden çıkmak da basittir. Bu özellikleri ile otomatik BES sistemi varsayılan kurallar türü dürtme uygulamasının güzel bir örneğidir. Bu tür dürtme uygulamaları aynı zaman en etkin dürtme uygulamalarından biridir.

Varsayılan kurallar tipi dürtmeye verilecek diğer iyi bir örnek organ bağış sistemidir. Organ bağış sistemleri ülkeden ülkeye değişmekte ve “açık rıza (explicit-consent)” ve “tahmini / faz edilen rıza (presumed-consent)” olmak üzere iki tür organ bağış uygulaması bulunmaktadır. Açık rıza türü organ bağışı uygulamasında (ki ülkemizde de organ bağışında bu tür rıza geçerlidir), kişi veya kişinin ölümü halinde kişinin yasal temsilcisi, kişinin organını bağışlayabilmektedir; yani kişi sisteme dâhil olmak için resmi başvuru yapmalı ya da izin vermelidir (opt-in). Tahmini rıza türü organ bağışı uygulamasında ise, sistemin uygulandığı ülke sınırları içerisinde doğan her vatandaş doğumundan itibaren organ bağışçısı olarak kabul edilmekte, bununla birlikte kişi istediği zaman sistemden, kendi özgür iradesi ile çıkarak organ bağışçısı olmaktan vazgeçebilmektedir (opt-out). 2003 yılında yayınlanan çalışmada, iki sistemin farkı açık bir şekilde görülebilmektedir (Johnson & Goldstein, 2003); Ceteris paribus koşulda, birinci tür sistemde (opt-in) organ bağış oranı ikinci tür (opt-out) sisteme göre oldukça belirgin bir şekilde düşüktür.

Tablo 5. Bazı Avrupa Ülkeleri Organ Bağış Oranları



Kaynak: (Johnson & Goldstein, 2003)

2.2. Basitleştirme

Basitleştirme türü dürtme uygulamaları, seçimi, kullanıcı ya da seçen açısından kolaylaştıran uygulamalardır. İnsanoğlunun bilişsel kapasitesi sınırlıdır. Bilgiyi işleme anlamında belli bir kapasitenin üzerinde işlevsizleşmektedir. İnsanoğlu aynı zamanda bilişsel cimridir. Bilişsel işlemleri, mümkün olan en az enerji ile yapmak ister. Bu sebeple seçim ortamını karmaşıklaştırmak, seçimi, seçim yapanlar için zorlaştırmakta, seçim yapanların zaman zaman yanlış ya da eksik seçim yapmasına sebep olmakta ve hatta kişilerin seçim yapmaktan tümden vazgeçmesine yol açmaktadır.

Basitleştirme türü dürtme uygulamalarını özellikle formlarda ve tabela / göstergelerde görmek mümkündür. Formların kullanıcı dostu olacak şekilde tasarlanması formların kullanıcı tarafından daha iyi anlaşılmasını ve daha doğru işlenmesini, tabela ve göstergelerin basitleştirilmesi, yine kullanıcının tabelanın vermek istediği mesajı daha doğru algılamasını sağlamak ve seçimi yapan kişiyi istenilen davranışa yönlendirmektedir.



Şekil 4. Ulusal Kamu Radyosu Kafeteryası'ndan Bir Dürtme Örneği
Kaynak: (Doucleff, 2014)

Görselde, Ulusal Kamu Radyosu kafesinde bulunan bir tabela bulunmaktadır. Tabelada tüm yiyecekler üç renkten biriyle kodlanmıştır: Yeşil, en sağlıklı yemekler için kullanılmıştır; sarı “iyi seçimler”i, kırmızı ise “arada sırada” yenilmesi gereken yüksek kalorili yiyecekleri vurgulamaktadır.

2.3. Sosyal Norm Kullanımı

Sosyal norm kullanımı, reklam ve pazarlama alanlarında sıklıkla rastlanabilen bir dürtme türüdür. Sosyal norm kullanımının temelinde, insanların kendi karar ve hareketlerine, başkalarının karar ve hareketlerini gözlemleyerek ve onlara uyum sağlayarak karar verme eğilimi yatmaktadır.

Sosyal norm ve sosyal etki ile ilgili çok bilinen iki deney 1956 yılında Solomon Ash tarafından (Ash, 1956) ve 1937 yılında Muzafer Sherif tarafından (Sherif, 1937) yapılmıştır. Solomon Ash, deneyinde, deneklere farklı uzunluktaki çubuklar göstererek bu çubukların boyları hakkında deneklerin yorumlarını almıştır. Deneye katılanların bir kısmı Ash tarafından deneye yerleştirilmiş kişilerdir ve bu kişiler sorulara önceden belirlenmiş cevapları vermektedirler. Bu deney hem Ash tarafından, hem de ilerleyen zamanlarda da farklı bilim insanları tarafından tekrarlanmış ve görülmüştür ki denekler, çubuk boyutlarını kendi gözleri ile gördükleri halde

verdikleri cevap (deneye özellikle dâhil edilen ve önceden belirlendiği gibi zaman zaman bilerek yanlış cevap veren) diğer insanların cevabı ile hemen hemen aynı olmaktadır. Sherif'in deneyinde ise ışık kullanılmış (otokinetik etki deneyi) ve kişilere ışığın hareketi ile ilgili sorular sorulmuştur. Bu deneyde de kişilerin grup standartlarına uyum sağlama eğiliminde olduğu ispatlanmıştır.

İnsanların, diğer insanların görüş, tutum, inanç ve eylemlerinden etkilendikleri gerçeğinden hareketle, sosyal norm kullanımı içeren dürtme uygulamalarının etkinliği tahmin edilebilir. “otelimizdeki her 10 misafirimizin 8'i havlularını tekrar kullanıyor”, “her 100 kişiden 90'ı bireysel emeklilik sistemine dâhil oluyor” ve benzeri bildirimler kişileri istenen davranışa uyum sağlayacak şekilde özendirilmektedir.



Şekil 5. Sosyal Norm Kullanımı

Kaynak: (Urban Nudges II: Using Social Norms to Reduce Energy Consumption, 2019)

2.4. Kolaylık ve Elverişliliğin Artırılması

Kolaylık ve elverişliliğin artırılması türü dürtme uygulamaları, oldukça etkin sonuçlar veren uygulamalardır. Bu tür uygulamalarda seçim yapan kişinin, arzu edilen seçeneği seçme ya da davranışı uygulama olasılığını artırmak amacı ile ortam yeniden tasarlanır.

Google'ın Manhattan ofisinde yapılan bir çalışma, bu tür dürtme uygulamalarına güzel bir örnektir. 24 saat açık büfe uygulaması olan ofiste, çalışanların daha sağlıklı ve fit olmaları amacı ile yemek alanlarında yeni bir düzenleme yapılmış ve daha sağlıklı yemek seçenekleri daha ulaşılabilir ve tercih edilir noktalara konulmuştur (örneğin, daha şekerli içecekler buzdolabında daha alt sıralarda sunulurken su göz hizasına konulmuş, salata alanı daha görülebilir, daha kolaylıkla ulaşılabilir ve salona girilince ilk olarak görülen noktalara yerleştirilmiştir)



Şekil 6. Google Manhattan Ofisi Salata Alanı Uygulaması

Kaynak: (The Google Diet: Search Giant Overhauled Its Eating Options to 'Nudge' Healthy Choices, 31)

2.5. Açıklama

Açıklama tipi dürtme uygulamalarında seçimi yapan kişiye yapacağı seçimle ilgili bilgi verilerek, seçiminin sonuçları hakkında kişi aydınlatılır. Bu tür dürtme uygulamalarına örnek vermek gerekirse, satın alınmak üzere olunan finansal ürünün gizli maliyetleri ya da kişinin gelecekteki finansal durumuna etkisinin ne olacağına dair verilen bilgiler, belirli bir otomobilin yakıt tüketimi ve çevreye vereceği zararı açık şekilde gösterir bilgiler veya satın alınan gıdanın içeriğinin ve potansiyel sağlık etkilerinin ne olduğunu içerir bilgiler bu tür dürtme uygulamalarına örnek gösterilebilir.

Sample label for Macaroni & Cheese

Nutrition Facts

Serving Size 1 cup (228g)
Servings Per Container 2

Amount Per Serving
Calories 250 Calories from Fat 110

	% Daily Value*
Total Fat 12g	18%
Saturated Fat 3g	15%
Trans Fat 3g	
Cholesterol 30mg	10%
Sodium 470mg	20%
Total Carbohydrate 31g	10%
Dietary Fiber 0g	0%
Sugars 5g	
Protein 5g	
Vitamin A	4%
Vitamin C	2%
Calcium	20%
Iron	4%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.
Your Daily Values may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories: 2,000	2,500
Total Fat	Less than 65g	80g
Sat Fat	Less than 20g	25g
Cholesterol	Less than 300mg	300mg
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate	300g	375g
Dietary Fiber	25g	30g

1 Start Here →

2 Check Calories

3 Limit these Nutrients

4 Get Enough of these Nutrients

5 Footnote

6 Quick Guide to % DV

• 5% or less is Low

• 20% or more is High

Şekil 7. Peynirli Makarna İçin Hazırlanmış Örnek Açıklama Etiketi

Kaynak: (Improving the Design of Nutrition Labels to Promote Healthier Food Choices and Reasonable Portion Sizes, 31)

2.6. Uyarı, Grafik vb.

Uyarı, grafik, şema vb. tür uygulamaların bazıları da dürtme olarak ele alınabilir. Örneğin yüksek voltaj uyarıları, tütün ürünlerine konulan uyarı işaretleri vb. göstergeler birer tür dürtmedir. Zira kişinin özgür seçim hakkını sınırlamamakta, bununla beraber kişiyi olası sonuçlar hakkında uyarılmaktadır.



Şekil 8. Siğ Su Uyarı Tabelası

Kaynak: Anonim

2.7. Ön-taahhüt

2014 tarihinde yapılan bir çalışma (Alter & Hersfield, 2014), erişkinlerin yaşam süreleri boyunca her yeni 10 yıllık dönemlere ulaştıklarında (29, 39, 49, 59 gibi) yaşamlarında varoluşsal anlamlar aradıklarını ve yeni bir döneme girdiklerini hayal ettiklerini belirtmektedir. Bu çalışmaya benzer şekilde, insanların yılın belli dönemlerinde (örneğin yeni yıl, doğum günü vb.) kendilerine yeni hedefler belirleyebildikleri bilinmekte, genel olarak da zaman zaman yeni hedeflere (sigarayı bırakmak, spor yapmak, günde 2 litre su içmek gibi) yöneldikleri gözlenmektedir. Örneğin spor yapma hedefi dikkate alındığında, cep telefonuna indirilen bir spor uygulaması ön taahhüt tipi dürtmeye örnek verilebilir. Bu tür uygulamalar genellikle, indirildikten hemen sonra, kurulum aşamasında kişinin kendisi için hedef koymasına imkân tanımakta, bu taahhüt de başarı oranını artırabilmektedir.

2.8. Hatırlatıcılar

İnsanlar, vergi ve fatura ödemeleri, hastane randevuları, kurum başvuruları vb. pek çok konuda “zamanında hatırlama” sıkıntısı çekerler. Bu tür durumlarda, kişiyi istenen davranışa yönlendirmek amacı ile hatırlatıcı türü dürtme kullanılması faydalı olacaktır.

Hatırlatıcılar türü dürtme uygulamasına iyi bir örnek Danimarka Ticaret Mercii uygulamasıdır. Danimarka’daki işyeri kayıtlarından sorumlu Danimarka Ticaret Mercii, CVR Sicili denilen kayıttan sorumludur. Kurumların, kayıt yenilemedeki verileri güncelleştirmek amacı ile uygulamaya soktuğu bu müdahalede aşağıda görülen pop-up kullanılmıştır.

Şekil 9. Danimarka Ticaret Mercii Pop-up Örneği
Kaynak: (A Prompt To Nudge Better Company Data, 2018)

Bu uygulamada, internet sitesini herhangi başka bir iş için ziyaret eden kullanıcı yukarıdaki pop-up ile karşılaşmıştır. Pop-up’ta, “onaylıyorum”, “Düzeltilme” ve “şirket verisinden sorumlu kişi değilim” şeklinde 3 adet seçenek bulunmaktadır. 20 günlük test süresince pop-up 14,377 defa gösterilmiş, kullanıcıların %52,5’i mevcut veriyi onaylamış, %41,6’sı ise “verileri güncelle” tuşuna basmıştır (“verileri güncelle tuşuna basan kullanıcıların bir kısmının pop-up’ı kaldırmak için tuşa bastığı düşünülmektedir) (A Prompt To Nudge Better Company Data, 2018).

2.9. Uygulama Niyetini Belirtmek

Uygulama niyetini belirtmek türündeki dürtme uygulamalarında, seçimde bulunacak kişinin arzu edilen seçeneği seçeceğine dair bir taahhütte bulunması beklenmektedir.

1987 tarihli bir çalışmada (Greenwald, Carnot, Beach, & Young, 1987), öğrenciler telefonla aranarak öğrencilere gerçekleşecek olan seçimde oy verip vermeyecekleri sorulmuş, oy verme işlemi öncesi arandıklarında seçimlerde oy kullanacaklarını söyleyen öğrencilerin kontrol grubuna nazaran daha fazla oy kullandıkları bulunmuştur.

2.10. İnsanları Daha Önce Verdikleri Kararlar ve Bu kararların Sonuçları Hakkında Bilgilendirme

Bazı kurumlar çoğunlukla kişiler / tüketiciler hakkında, zaman zaman söz konusu kişinin kendisinin dahi sahip olmadığı, çok sayıda ve düzenli veriye sahiptir. Bu verilerin, verilerin asıl sahibi kişiler ile paylaşılması kişilerin daha akılcı ve refah artırıcı seçimler yapmasına imkân verebilir.

Bilgilendirme türü dürtme uygulamalarına güzel bir örnek İngiltere’de hayata geçirilen “Midata” projesidir. Midata, tüketicilerin, kendi kişisel verilerine, taşınabilir ve elektronik formatta erişebilmeleri için önde gelen işletmeler ve tüketici gruplarıyla üstlendiği bir çalışma programıdır (Potential Consumer Demand for midata: Findings of Qualitative and Quantitative Research, 2018).

Midata ile kişilere aşağıdaki maddelerdeki, kendi kişisel verileri hakkında bilgi verilmektedir:

- Kendi verilerinin kontrolünü sağlama (kredi kartı derecelendirmesi)
- Taşınma işlemleri (adres değişikliği halinde bazı gerekli kurumlarla iletişime geçme)
- Edinilen teminat ve garantilerin tek bir yerde tutulması
- Sağlık yönetimi (sağlık verilerine tek yerden ulaşım)
- Enerji kullanım verileri ve harcamaları konusunda geri bildirim
- Finansal yönetim (kişisel finansal verilere ve bütçe verilerine ulaşım)
- Etkinlik yönetimi (terzi-işi öneriler verme)
- Satın alma verilerinin yönetimi (e-fatura vb.)
- Fiyat karşılaştırma sitelerinin etkin kullanımı
- Yeni işe başlamada gerekli dokümanların eldesi (Potential Consumer Demand for midata: Findings of Qualitative and Quantitative Research, 2018)

Midata Projesi, sunduğu bu verilerle “önceki kararları ile ilgili bilgilendirilmesi” tipi dürtmeye güzel bir örnektir.

3. İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri Randevu Sistemi Davranışsal Müdahalesinin Dürtme Bağlamında Analizi

Bu çalışma kapsamında, İngiltere’de, sağlık sisteminde ciddi bir yük oluşturan, randevu kaçırma oranını azaltmak amacı ile uygulanmış, Kasım-Aralık 2013’te ve Mart-Mayıs 2014’te olmak üzere iki etapta, SMS yolu ile gerçekleştirilen rastgele kontrol denemesi sonuçları incelenmiş ve yapılan müdahalelerin ne tür dürtme uygulamaları içerdiği tartışılmıştır.

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Nitel bir araştırma olan bu çalışmada içerik analizi tekniği kullanılmıştır. Nitel araştırma şemsiye bir kavram olup, bu şemsiye kavram altında yer alabilecek birkaç alt kavram ‘etnografi’, ‘antropoloji’, ‘durumsal araştırma’, ‘yorumlayıcı araştırma’, ‘aksiyon araştırması’, ‘doğal araştırma’, ‘tanımlayıcı araştırma’, ‘teori geliştirme’, ‘içerik analizi’ olarak sıralanabilir

(Yıldırım, 1999). Stone vd. ise içerik analizini “metin içinde tanımlanan belirli karakterlerden sistematik ve tarafsız sonuçlar çıkarmak için kullanılan bir araştırma tekniği” şeklinde tanımlamıştır (akt. Koçak & Arun, 2006).

3.2. Evren ve Örneklem

Çalışmanın evreni, İngiltere Ulusal Sağlık Sistemi'nde yer alan sağlık kurumları olup, bu çalışma kapsamındaki örneklem ise St. Barts bünyesinde faaliyet gösteren 5 hastaneden ve davranışsal müdahaleye tabi tutulan yaklaşık 20 bin hastadan oluşmaktadır. Rastgele kontrol denemesi yöntemi ile yapılan 2 aşamalı testin birinci aşaması Kasım-Aralık 2013'te (toplam hasta sayısı 10,111), ikinci aşaması ise Mart-Mayıs 2014'te (toplam hasta sayısı 9,848) gerçekleştirilmiştir.

3.3. Varsayımlar

Imperial College of London, Sağlık Bakanlığı, İngiltere Davranışsal İçgörü Takımı (UK BIT) ve Barts NHS Trust tarafından açıklanan verilerin gerçeği yansıttığı varsayılmıştır.

3.4. Sınırlılıklar

Araştırma, İngiltere'de, birinci aşaması Kasım-Aralık 2013'te, ikinci aşaması ise Mart-Mayıs 2014'te uygulanan 2 rastlantısal kontrol çalışması ile sınırlıdır.

3.5. Model

Araştırmada, St. Barts bünyesinde Kasım-Aralık 2013'te ve Mart-Mayıs 2014'te uygulanan 2 rastlantısal kontrol çalışması birlikte değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamında uygulanan davranışsal müdahalelerin her biri Sunstein'in 10 temel dürtme (özendirme) uygulaması bağlamında değerlendirilmiştir.

3.6. Bulgular ve Yorum

Tablo 2 ve Tablo 3'te de verildiği gibi, İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri bünyesinde uygulanan davranışsal müdahaleler kapsamında 2 aşamalı “rastlantısal kontrol” deneyleri yapılmış ve bu deneylerde toplam 7 adet mesaj test edilmiştir. (Okuyucuya kolaylık olması açısından) bu mesajlar aşağıda liste olarak verilmiştir:

1. (Standart Mesaj) 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'nde randevunuz bulunmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek istiyorsanız randevu mektubunuzdaki numarayı arayınız.
2. 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'nde randevunuz bulunmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.
3. Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Her 10 kişiden 9'u randevusuna gelmektedir. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.
4. Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevuya gelmemenin NHS'ye maliyeti yaklaşık £160'dır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.
5. Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevuya gelmemek mali kayba yol açmaktadır. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.
6. Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Lütfen diğer insanlara karşı adil olunuz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız.

7. Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi"ne bekliyoruz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız, (aksi takdirde) randevunuzu "kaçırılmış randevu" olarak kaydedeceğiz.

Davranışsal müdahaleler kapsamında test edilen SMS'lerin Sunstein'in 10 Temel Dürtme Uygulaması kapsamındaki değerlendirmesi ise şu şekilde özetlenebilir:

Tablo 6. Hastane Randevularına Gelme Oranının Azaltılması Rastlantısal Kontrol Çalışması Değerlendirmesi

1	Varsayılan Kurallar	-
2	Basitleştirme	-
3	Sosyal Norm Kullanımı	✓
4	Kolaylık ve Elverişliliğin Artırılması	✓
5	Açıklama	✓
6	Uyarı, Grafik vb.	✓
7	Ön-taahhüt	-
8	Hatırlatıcılar	✓
9	Uygulama Niyetini Belirtmek	✓
10	İnsanları Daha Önce Verdikleri Kararlar ve Bu kararların Sonuçları Hakkında Bilgilendirme	-

Yapılan davranışsal müdahalelerde kullanılan dürtme uygulamaları ise şunlardır:

- 3 no'lu müdahalede ("Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi"ne bekliyoruz. Her 10 kişiden 9'u randevusuna gelmektedir. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız") ve 6 no'lu müdahalede ("Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi"ne bekliyoruz. Lütfen diğer insanlara karşı adil olunuz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız."), "Sosyal Norm Kullanımı" kullanılmıştır.
- Standart mesaj (1 no'lu mesaj) dışındaki tüm müdahalelerde "Kolaylık ve Elverişliliğin Artırılması" türü dürtme kullanılmıştır. Standart mesaj dışındaki tüm SMS'lerin içeriğinde yer alan telefon numarası, kişinin numaraya dokunduğu anda numarayı aramasını sağlayacak şekilde düzenlenip, sürtünmeyi azaltmak (numarayı bulmak için ekran ya da mecra değiştirmek, numarayı doğru hatırlayıp doğru yazmak vb.) sureti ile kolaylık ve elverişlilik arttırılmıştır.
- 4, 5, 6,7 no'lu müdahalelerde "Açıklama" türü dürtme kullanılmış, müdahaleye maruz kalan kişiye yapacağı seçim ile ilgili bilgi vermek sureti ile seçimin sonuçları hakkında kişi aydınlatılmıştır.
- Randevu alan kişilerin SMS yolu ile uyarılması sebebi ile "Uyarı, Grafik" türü dürtme kullanıldığı yorumu yapılabilir.
- Randevuların SMS yolu ile hatırlatılmasının "Hatırlatma" türü bir dürtme uygulaması olduğu söylenebilir.

- 7 no'lu mesajın (“Sizi, 26 Eylül saat 14:30'da, St. Barts Hastanesi'ne bekliyoruz. Randevunuzu iptal etmek ya da değiştirmek için 02077673200 'yı arayınız, (aksi takdirde) randevunuzu "kaçırılmış randevu" olarak kaydedeceğiz”), “Uygulama Niyetini Belli Etmek” türü bir dürtme olduğu söylenebilir. Bununla beraber şu noktayı da belirtmekte fayda vardır ki: bu tür dürtme uygulamalarında genellikle dürtülen kişinin uygulama niyetini belli etmesi söz konusudur. Bu uygulamada ise mesajın sahibi uygulama niyetini belli etmiştir.

“Varsayılan kurallar”, “basitleştirme”, “ön-taahhüt” ve “insanları daha önce verdikleri kararlar ve bu kararların sonuçları hakkında bilgilendirme” türü dürtme uygulamaları ise bu müdahaleler kapsamında kullanılmamıştır.

Yapılan rastgele kontrol deneyleri sonucu; birinci deneyde %8,4 il en başarılı müdahale “spesifik maliyet (“Randevuya gelmemenin NHS'ye maliyeti yaklaşık £160'dır.”)” olmuştur. Deneyin ikinci aşamasında, “spesifik maliyet” müdahalesinin yanına 3 yeni müdahale eklenmiş, bu aşamada da en başarılı müdahale %8,2 ile “spesifik maliyet” olmuştur. Bu sonuçlar göz önüne alındığında, uygulanan 7 davranışsal müdahale arasında en başarılı sonuç veren müdahale “spesifik maliyet”tir. Bunun sebebinin insanların ölçülebilir verilere karşı daha hassas olması şeklinde yorumlanabilir, zira genel maliyet mesajının etkisi de %9,6'da kalmıştır. Manoj Thomas ve diğerlerinin yaptığı bir çalışmaya göre, insanlar küsuratlı fiyatları (örneğin 325,425\$) benzer büyüklükteki yuvarlak fiyatlardan (örneğin 325,000\$) daha düşük algılama eğilimindedir (Thomas, Simon, & Kadiyali, 2007).

Empati ve sosyal norm kullanımı tarzı (3 ve 6 no'lu mesajlar) mesajların %9,9 ve %9,8 ile neredeyse aynı sonucu verdiği söylenebilir. Kayıt altına alma (%10,7) ise standart mesaja (%11,1) çok yakın bir sonuç vermiştir. Bu sonuç da insanların 7 no'lu mesajı tehditkâr bir mesaj olarak algılamış olması ihtimalidir. Bu sonuç bir anlamda Jack W. Brehms'in Tepkisellik Teorisi (Brehm, 1966) ile açıklanabilir. Tepkisellik Teorisi gereğince, kişi, davranışsal özgürlüğünün kısıtlandığını ya da tehdit edildiğini hissederse buna direnç göstermekte ve özgürlüğünü yeniden kazanma eğilimine girmektedir.

4. Türkiye’de Uygulamada Olan Benzer Sistemin Değerlendirilmesi: Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS)

T.C. Sağlık Bakanlığı'nın Sağlıkta Dönüşüm Projesi kapsamında uygulamaya koyduğu Merkezi Hekim Randevu Sistemi, AB'nin kabul ettiği 20 temel kamu hizmetinden biridir (Sağlık Bakanlığı, 2019). Vatandaşlar MHRS üzerinden Sağlık Bakanlığı'na bağlı 2. ve 3. basamak sağlık tesislerinden, ağız ve diş sağlığı merkezlerinden ve aile sağlığı merkezlerinden, Alo 182, web veya mobil uygulama üzerinden randevu alabilmektedir.

MHRS, kamu hastaneleri ve bağlı sağlık kurumlarını tek çatı altında toplayarak merkezileştiren bir randevu sistemi uygulaması olup, kamu hastanelerinin randevu sistemlerini bir merkezden yöneten dünyadaki ilk ve tek sistem olma iddiasını taşımaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2019).

MHRS'nin tarihçesine bakıldığında (Sağlık Bakanlığı, 2019) sistemin kademeli ilerlemesi görülebilmektedir:

- T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından Sağlıkta Dönüşüm kapsamında 2010 yılında Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS) hayata geçirilmiştir. Yine aynı yıl randevu kanallarından ilki olan ALO182 çağrı merkezi Erzurum ve Kayseri de faaliyete başlamıştır.
- 2011 yılında, MHRS Web Portal da hizmete dâhil edilerek internetten randevu alma süreci de başlamıştır.
- 2012 yılında, MHRS İstanbul ilinin de dâhil edilmesiyle birlikte tüm Türkiye kapsamında hizmet vermeye başlamıştır.
- 2013 yılında, sağlık bilişim teknolojileriyle donatılan MHRS, mobil uygulamasıyla da hizmet verme ağını genişletti. Aynı yıl, Aile Sağlığı Merkezleri de MHRS kapsamına eklenmiştir.
- 2014 yılında, kamu hizmeti olan e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi ile MHRS entegrasyonu sağlanmıştır.
- 2015 yılından itibaren online randevu alan veya iptal eden vatandaşlarımıza randevu durum bilgileri e-posta ile hatırlatılmaya başlandı. Aynı yıl; yüksek riskli gebeler, 65 yaş üstü hastalar ve engelli vatandaşların randevu alırken öncelik kazanması sağlanmıştır.
- 2015 yılında, SMS ve sesli yanıt sistemi ile randevu hatırlatma pilot uygulamasına başlanmıştır.
- 2016 yılında, e-Devlet uygulaması üzerinden de MHRS"ye erişim sağlanmıştır.
- 2016 yılında, Ankara Mevki Asker Hastanesi ile Ankara Etimesgut Asker Hastanesinde başlatılan pilot uygulama sonrasında, tüm askeri hastanelerin sivilleşmesiyle birlikte hastanelerin tamamı MHRS"ye dâhil edilerek Türkiye genelinde hizmete sunulmuştur.
- 2016 yılında, MHRS"de kişisel verilerin korunmasını sağlamak ve sisteme erişimi kolaylaştırmak için PIN kodu uygulaması devreye alınmıştır. e-Devlet kullanıcısı ile sisteme giriş yapıp PIN kodu oluşturan vatandaşların MHRS işlemleri PIN koduna bağlı olarak yapılmaya başlanmıştır (Sağlık Bakanlığı, 2019).

MHRS'de yoğunlaşan talebe cevap vermek, randevuları hatırlatarak MHRS kolaylığından yararlanma oranını yükseltmek ve gerekli durumda iptalini gerçekleştirerek muayene saatlerini tekrar randevuya açmak için randevu tarihinden 1 gün önce vatandaşlara tercihinin göre SMS ve sesli arama ile randevu hatırlatma/iptal servislerini hayata geçirilmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2019).

Tablo 7. MHRS İstatistikleri

Açılan Kapasite Sayısı	165.278.142
MHRS'ye Esas Toplam Muayene Sayısı	266.732.699
Kapasite Açma Oranı	61,96%
Alınan Randevu Sayısı	100.318.886
Randevu Doluluk Oranı	60,70%
Gerçekleşen Randevu Oranı	76.211.526
Gerçekleşme Oranı	75,97%
Randevulu Muayene Oranı	28,57%

Kaynak: (Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü, 2018)

Tablo 8. Yıllara Göre Randevu ve Çağrı İstatistikleri

Yıllara Göre Cetvel, Randevu ve Çağrı İstatistikleri	2013	2014	2015	2016	2017
Toplam Çağrı Sayısı	67.909.875	86.535.014	99.347.650	108.365.018	128.981.855
Günlük Ortalama Çağrı Sayısı	186.054	237.082	272.189	296.079	353.375
Toplam Randevu Sayısı	68.156.577	83.795.226	93.040.090	104.822.902	121.270.608
Günlük Ortalama Randevu Sayısı	270.371	332.493	360.608	418.713	344.519
Bir Günde Ulaşılan En Yüksek Randevu Sayısı	393.125	435.676	488.621	529.450	610.697
Randevu Cetveli Oluşturulmuş Uzman Hekim Sayısı	32.534	35.768	38.328	40.856	40.074
Randevu Cetveli Oluşturulmuş Aile Hekimi Sayısı	18.120	16.872	14.207	11.875	13.590

Kaynak: (Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü, 2018)

Bu istatistikler göstermektedir ki, Türkiye’de de hastane randevu kaçırma oranı bir hayli yüksektir ve bu konuda bir çalışma yapılması faydalı olacaktır.

Bu makale çalışması kapsamında yapılan araştırmalarda, Türkiye’deki mevcut sistemde, kaçırılan randevuların sistem üzerindeki işgücü kaybı ve yarattığı finansal kayıp üzerine nicel bir çalışmaya ne Türkçe yazında ne de resmi kurum verilerinde rastlanmıştır. Sağlık Bakanlığı yetkilileri ile yapılan görüşmelerde, kaçırılan randevuların sistem üzerinde ciddi bir iş gücü kaybı ve maliyet yarattığının bilindiği ancak bu verileri hesaplamının çok zor olduğu, bu hesapların yapılmasına ilişkin çalışmaların sürdüğü belirtilmiştir.

Sonuç

Davranışsal İlgörü özellikle son on senedir gerek özel kurum ve kuruluşlar gerekse hükümetler tarafından gittikçe daha çok benimsenen uygulamalı bir sosyal bilimler alanıdır. Davranışsal içgörü, insanların karar verme mekanizmalarını anlayarak insanların karar verme süreçlerindeki etmenleri düzenlemek ve bu şekilde, karar veren kişinin, kendisi ve/veya toplum için en çok refah artırıcı kararı vermesine yardımcı olmak amacı taşır.

İnsanoğlu, karmaşık bir karar verme mekanizmasına sahiptir. Klasik ekonomide insan her ne kadar “homo economicus” olarak tasvir edilse de gerçek hayatta insanın tümüyle rasyonel olmadığı bilinmektedir. İnsanoğlu gerek günlük hayatta gerekse önemli ve büyük olaylar kapsamında verdiği pek çok kararda yüzde yüz rasyonel olamayabilir. Bu gerçeğin altında yatan pek çok etmen olmakla birlikte, kestirmelerin, yanlılık ve yanılığın, alışkanlıkların, sevgi, sosyal yardımlaşma ve sosyal baskı, kabullenilme ihtiyacı, intikam, altruizm ve benzeri etmenlerin insanın karar verme mekanizmasına etki eden en temel etmenlerden bazıları olduğunu söylemek mümkündür.

Genel anlamda içgörü, “örtük anlamları anlama durumu” olarak tanımlanabilir. Anlaşılmaya çalışılan anlam ya da davranışın “örtük” olması sebebi ile davranışsal içgörü çalışmalarında kullanılan bilimsel yöntemler arasında en öne çıkan yöntemin rastgele kontrol deneyleri olduğunu söylemek mümkündür. Zira müdahalelere maruz kalan deneklerin karar verme süreçlerini anlamak için en doğru ve en etkili yöntemlerden biri budur. Bu tür deneylerde, tasarlanan davranışsal müdahalelerden elde edilen sonuçlar kontrol grubundan elde edilen sonuçlarla karşılaştırılarak tasarlanan müdahalenin başarısı ölçülebilir.

Davranışsal içgörü müdahaleleri sağlık, enerji, çevre, finansal sistemler, eğitim ve daha birçok alanda uygulanabilir ve uygulandığı da görülmektedir. Dünya çapında pek çok hükümet, bu alanda yaptıkları çalışmalarını açık şekilde yayınlamaktadır. Zira davranışsal içgörü müdahaleleri, manipülasyondan uzak, kişilerin özgürlüğünü kısıtlamayacak nitelikte ve şeffaf olmalıdır. Bazı şirketler ve devletlerin yanı sıra, başta OECD olmak üzere, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler gibi uluslararası organizasyonlar da davranışsal içgörü ile ilgili çalışmalar yapmakta ve zaman zaman yayınlamaktadır.

Bu çalışmada, İngiltere’de, Imperial College of London, İngiltere Sağlık Bakanlığı, İngiltere Davranışsal İçgörü Takımı ve Barts NHS Trust işbirliği ile Kasım 2013 – Mayıs 2014 tarihleri arasında yapılan 2 adet rastgele kontrol denemesi ve bu denemeler kapsamında uygulanan 7 adet davranışsal içgörü müdahalesi değerlendirilmiştir. Yapılan davranışsal müdahaleler Sunstein’in “10 Önemli Dürtme” kriterlerine göre yorumlanmıştır. Elde edilen bu çıkarımlar Türkiye için de örnek olabilir.

Türkiye’de hâlihazırda yürürlükte olan Merkezi Hekim Randevu Sistemi üzerinden alınan randevulara gelmeme oranı %25 civarında olup, –Sağlık Bakanlığı tarafından açıklanan nicel bir veri bulunmasa da- bu durumun sağlık hizmetlerinde ciddi bir iş ve maliyet kaybı yarattığı açıktır. İngiltere’de yapılan bu uygulamadan yola çıkarak, Türkiye için yapılacak benzer bir sağlık iletişimi uygulamasının sağlık sistemi üzerinde ciddi bir katma değer yaratması beklenebilir.

Kaynakça

- A Prompt To Nudge Better Company Data.* (2018, 01 12). <http://tenudge.eu>: <http://tenudge.eu/project/a-prompt-to-nudge-better-company-data/> adresinden alındı
- Alter, A., & Hersfield, H. (2014, Aralık 2). People Search for Meaning When They Approach a New Decade in Chronological Age. *PNAS*, *111*(48), 17066-17070.
- Ash, S. (1956). Studies of Independence and Conformity: I. A Minority of one Against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, *70*(9), 1-70.
- Brehm, J. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. Oxford: Academic Press.
- Chu, B. (2017, Ekim 9). *What is ‘nudge theory’ and why should we care? Explaining Richard Thaler’s Nobel economics prize-winning concept.* Ocak 23, 2019 tarihinde www.independent.co.uk: <https://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/nudge-theory-richard-thaler-meaning-explanation-what-is-it-nobel-economics-prize-winner-2017-a7990461.html> adresinden alındı
- Doucleff, M. (2014, Ocak 7). *National Public Radio.* Ocak 30, 2019 tarihinde www.npr.org: <https://www.npr.org/sections/thesalt/2014/01/06/260270504/want-to-eat-healthier-in-2014-try-a-traffic-light-system> adresinden alındı
- Greenwald, A., Carnot, C., Beach, R., & Young, B. (1987). Increasing Voting Behavior by Asking People If They Expect to Vote. *Journal of Applied Psychology*, *72*(2), 315-318.
- Halpern, D., & Sanders, M. (2016). Nudging by government: Progress, Impact, & Lessons Learned. *Behavioral Science & Policy*, *2*(2), 53-65.
- Improving the Design of Nutrition Labels to Promote Healthier Food Choices and Reasonable Portion Sizes.* (31, 01 2019). www.nature.com: <https://www.nature.com/articles/ijo201486> adresinden alındı
- Johnson, E., & Goldstein, D. (2003, November 21). Do Defaults Save Lives? *Science*, 1338-1339.

- Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü. (2018). *MHRS Hizmet Raporu 2017*. Ankara: Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü.
- Koçak, A., & Arun, Ö. (2006). İçerik Analizi Çalışmalarında Örneklem Sorunu. *Selçuk İletişim*, 4(3), 21-28.
- NHS. (2016, 09 22). *Start Using GP Online Services*. www.nhs.uk: www.nhs.uk/using-the-nhs/nhs-services/gps/gp-online-services/ adresinden alındı
- NHS England. (tarih yok). Haziran 30, 2017 tarihinde <https://www.slideshare.net/NHSEngland/our-vision-for-using-patient-insight-and-feedback-in-the-nhs-1200-pop-up-uni-2-september-2015> adresinden alındı
- OECD. (2019, Ocak 12). *Behavioural insights*. www.oecd.org: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm> adresinden alındı
- Oxford Dictionary. (2018). *Insight*. en.oxforddictionaries.com: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/insight> adresinden alındı
- Potential Consumer Demand for midata: Findings of Qualitative and Quantitative Research*. (2018, 02 12).assets.publishing.service.gov.uk: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/34742/12-976-potential-consumer-demand-for-midata.pdf
- Sağlık Bakanlığı. (2019, Ocak 10). *MHRS'de Cepten Randevu Hatırlatma Dönemi*. www.hastanerandevu.gov.tr: <https://www.hastanerandevu.gov.tr/Vatandas/haberler.xhtml?haberId=11> adresinden alındı
- Sağlık Bakanlığı. (2019, Ocak 10). *T.C Sağlık BakanlığıMerkezi Hekim Randevu Sistemi*. www.hastanerandevu.gov.tr: <https://www.hastanerandevu.gov.tr/Vatandas/hakimizda.xhtml> adresinden alındı
- Sherif, M. (1937). An Experimental Approach to the Study of Attitudes. *Sociometry*, V..1 No:1/2, 90-98.
- Sunstein, C. (2014). Nudging: A Very Short Guide. *37 Journal of Consumer Policy*, 583.
- The Google Diet: Search Giant Overhauled Its Eating Options to 'Nudge' Healthy Choices*. (31, 01 2019). abcnews.go.com: <https://abcnews.go.com/Health/google-diet-search-giant-overhauled-eating-options-nudge/story?id=18241908> adresinden alındı
- Thomas, M., Simon, D., & Kadiyali, V. (2007, Eylül). Do Consumers Perceive Precise Prices to be Lower than Round Prices? Evidence from Laboratory and Market Data. *Thomas, Manoj and Simon, Daniel H. and Kadiyali, Vrinda, Do Consumers Perceive Precise Prices to be Lower than Round Prices? Evidence from Laboratory and Market Data (September 2007). Johnson School at Cornell University Research Paper No. 09-07. Availabl(09-07)*. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1011232>
- Transplant Australia. (2018). *The Facts*. Ocak 18, 2019 tarihinde [transplant.org.au: https://transplant.org.au/the-facts/](https://transplant.org.au/the-facts/) adresinden alındı
- UK Department of Health & Social Care. (2016, 01 04). *A zero cost way to reduce missed hospital appointments*. <https://www.gov.uk/government/publications/reducing-missed-hospital-appointments-using-text-messages/a-zero-cost-way-to-reduce-missed-hospital-appointments> adresinden alındı
- Urban Nudges II: Using Social Norms to Reduce Energy Consumption*. (2019, 01 31). [favelissues.com/: https://favelissues.com/2014/03/08/urban-nudges-ii-using-social-norms-to-reduce-energy-consumption/](https://favelissues.com/https://favelissues.com/2014/03/08/urban-nudges-ii-using-social-norms-to-reduce-energy-consumption/) adresinden alındı
- Yıldırım, A. (1999). Nitel Araştırma Yöntemlerinin Temel Özellikleri ve Eğitim Araştırmalarındaki Yeri ve Önemi. *Eğitim ve Bilim*, 23(112), 7-17.

SAĞLIK KURUMLARINDA KİŞİSEL DEĞERLERİN MESLEKİ BAĞLILIĞA ETKİSİ

Büşra POLAT¹

Ümit NALDÖKEN²

ÖZET

Kişilerin sahip oldukları kişisel değerler onların tutum ve davranışlarına yön veren ilkelerdir. Mesleki bağlılık ise, örgütün ve mesleğin etkinliğinde etkin bir şekilde rol alarak mesleğini devam ettirme davranışdır.

Çalışma Sivas ilindeki Cumhuriyet Üniversitesi Eğitim ve Araştırma Hastanesi ve Numune Hastanesi çalışanlarının sahip oldukları kişisel değerlerin görev bağlılığı ile ilişkisini incelemektedir. Literatür de kişisel değerler ve mesleki bağlılıkta yeni yeni araştırılmaya başlanmış konulardır. Bu çalışmanın amacı literatüre bu konuda katkı sağlamaktır.

Araştırmada kişisel değer boyutlarının mesleki bağlılık boyutları ile aralarında ilişki bulunamamıştır. İstatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişisel değer, mesleki bağlılık, sağlık kurumlarında mesleki bağlılık, sağlık kurumlarında kişisel değerler

The Effect of Personal Values on Professional Relationship In Health Institutions

Abstract

Personal values of the people they have are the principles that shape their attitudes and behaviors. The professional commitment is to continue the professional behavior effectively taking part in the activities of the organization and the profession.

This study investigates the relationship between the personal values of the employees of Cumhuriyet University Education and Research Hospital and Numune Hospital in the province of Sivas. Literature has also begun to be newly researched in personal values and professional commitment. The aim of this study is to contribute to the literature on this subject.

In the study, there was no relationship between the dimensions of personal values and their professional commitment. It was not statistically significant.

Keywords. Personal value, professional commitment, professional commitment in health institutions, personal values in health institutions

GİRİŞ

Bir şeyin neden değerli olduğu sorusu hep kafalarda soru işareti bırakmıştır. Bu sebepten dolayı değerler geçmişten günümüze kadar birden fazla alanın içerisine girmiş ve bu alanlar içine girip girmemesi üzerinde birçok tartışmalara neden olmuştur. Bu tartışmaların sonucunda da çok fazla değer tanımı ortaya çıkmıştır. Değer insanların kişisel olarak veya insan topluluklarının davranışlarının ve tavırlarının iyi-kötü, doğru-yanlış olduklarının kararını vermede rotalarını belirleyen standartlardır (Yılmaz:2017). Değerler insanların duygularını, düşüncelerini ve çeşitli boyutları ile tutum ve davranışlarını yakından ilgilendirirler (Güner:2012). Değerler kişilerin duygu ve davranışlarına yol gösterip onların karar

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Sivas Cumhuriyet Üniv., Sağlık Bilimleri Enst., bpplt40@gmail.com

² Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniv., Sağlık Bil. Fak., Sağlık Ynt Böl., unaldoken@cumhuriyet.edu.tr

vermelerinde belirleyici ilkelere dir. Böylece değerler bireyin dikkatini önemli ve yararlı olanın üstünde toplamasını sağlar. Değerlerin kişilere yol gösterici özelliklerinin kaynağı ise her bireyin kendine özgü olan inançlarından kaynaklıdır. Buradan yola çıkarak bireysel değerler kişinin neyi, nasıl yapması, nerede yapması gerektiğinin önem sırasını belirler. Bu yüzden kişinin sergilediği tutum ve davranışlar altında kişinin kendine has değerleri yatmaktadır (Yılmaz :2017).

Bir diğer araştırma konumuz olan mesleki bağlılık ise, örgütün ve mesleğin etkinliğinde etkin bir şekilde rol alarak mesleğini devam ettirme davranışıdır. Bireylerin yaptıkları mesleği anlamlı bulmasına yardımcı olarak, meslekte kalma istekliliğini artırmaktadır. Mesleğine bağlılık seviyesindeki güçlülük, bireylerin hem örgüt hem de mesleki gelişimlerine büyük etkisi bulunmaktadır. Bireylerin mesleklerine olan bağlılıklarında da üç boyutlu devam, duygusal ve normatif bağlılık boyutları çerçevesinde ölçülmektedir (Kaya: 2012).

I. Teorik Çerçeve

A. Değer: Değer; bir şeyin önemini belirlemeye yarayan soyut ölçü, bir şeyin değdiği karşılık, kıymet, yüksek ve yararlı niteliklerdir. Kişinin isteyen, gereksinim duyan bir varlık olarak nesne ile ilişkisinden ortaya çıkan şeydir (Ulusoy ve Dilmaç :2016).

Değer bir eyleme karar verirken ya da bir tercih yapılması gerekirse alternatiflerden birini seçmeye yarayan yol gösterici nitelikteki iç yapımıza ait bir ilke veya inanç olarak tanımlanabilir (Önal: 2006). Bu tanımdan da anlaşıldığı gibi, değer karar verme veya tercih yapılması gerektiğinde kullanışlı olan bir yapıdır. Değer alternatifler arasında bir seçim söz konusu olduğunda ortaya çıkar. Nitelik olarak da iç yapımıza ait bir inanç olduğu kabul edilir (Bacanlı ve Dombaycı :2012).

Rokeach'ın çalışmalarını geliştiren Shalom H. Schwartz araç-amaç değer ayrımını muhafaza etmekle birlikte 10 dünya çapında değer olduğu görüşünü ortaya atmıştır: Başarı, iyilikseverlik, uyum, haz, güç, güvenlik, özyönetim, uyarılma, gelenek ve evrensellik (Schwartz, 2006).

1. Kişisel Değerler: Kişisel değerler; bireylerin özel yaşamlarında değerli olduklarını düşündükleri güçlü aile bağı gibi niteliklerdir (Öztürk:2010). Değerler bireyin düşünce, tutum, davranış ve yapıtlarında birer ölçüt olarak ortaya çıkarlar ve toplumsal bütünselliğın ayrılmaz bir ögesini oluştururlar. Bu süreçte değerlendirdiğimiz değerler insanların kişiliğinin oluşmasına da katkı sağlamaktadır. Bir toplumun yaşamında, her şey değerlere göre algılanır ve diğerleriyle karşılaştırılır. Bireyler, içinde yaşadıkları grup, toplum ve kültür değerlerini genellikle benimseyerek, bunları muhakeme ve seçimlerinde birer ölçüt olarak kullanırlar (Köktürk :2013).

Kişisel değerlerle ilgili ulusal yazın incelendiğinde, kişisel değer kavramının daha çok yönetim-organizasyon ve pazarlama literatüründe yer bulduğu gözlemlenmiştir. Türkiye'de yapılan değer araştırmaları, değer kuramlarının Türk örneklemelere uygulanabileceğini, değer önceliklerinin çeşitli tutumlar ve demografik değişkenler ile ilişkilendirilebileceğini göstermektedir (Güner :2012).

2.Mesleki Bağlılık Kavramı: 1980'li yıllardan bu yana mesleki bağlılık çeşitli şekillerle ölçülmekte ve kavramsallaştırılmaktadır. Özellikle geçen on yıl boyunca ekonomideki hızlı değişim ve mesleki yaşamın sürme gerekliliğinden dolayı örgütlerin ana konusu olmaya başlamaktadır. Johnson (2006) çalışmalarında mesleki bağlılık kavramını sosyal özdeşlik teorisi ile açıklamaktadır. Sosyal özdeşlik teorisi, çalışanların çevresindeki çeşitli gruplarla özdeşleşmesi gerektiğini ve çalışanların değerlerini benimsemelerini önermektedir. Bireylerin ifade ettiği sosyal özdeşlik teorisi ise, yüksek statü sağlayan mesleklerden hoşlanma durumu olarak tanımlanmaktadır (Kaya :2012).

Blau (1989) mesleki bağlılığı; “bireylerin mesleğine veya yaptığı işe yönelik tutumu” olarak açıklamaktadır. Mesleğe bağlılık, bir hemşirenin sahip olduğu ya da seçtiği mesleğin değerlerine inanması ve kabul etmesi, bunları gerçekleştirmek için çaba göstermesi, mesleki alanda kendini geliştirmeye istekli olması, mesleği devam ettirmede kararlı olmasını tanımlar (Haydari :2014).

a. Mesleki Bağlılığın Boyutları: Alan yazında mesleki bağlılığın alt boyutları farklı araştırmacılar tarafından tek ve çok boyutlu olarak ele alınmıştır. Tek boyutlu mesleki bağlılık kavramı (ölçekleri), Blau(1985), Aranya ve Ferris, (1984), Morrow (1983), Greenhaus, (1971), Ritzer ve Trice (1969); çok boyutlu mesleki bağlılık kavramı (ölçekleri) dört boyutlu olarak Blau (2003), üç boyutlu olarak Meyer, Allen ve Smith (1993) tarafından duygusal, devam ve normatif bağlılık olarak geliştirilmiştir (Yetgin :2017).

Duygusal bağlılık ve belirleyicileri: Duygusal bağlılık, çalışanların örgütü tanımalarını ve onunla duygusal bağ kurarak özdeşleşmelerini ifade etmektedir. Yüksek duygusal bağlılığa sahip olan çalışanlar, kendileri istedikleri için örgütte kalmaya devam etmektedirler (Şekerli: 2017).

Devam bağlılığı ve belirleyicileri: Devam bağlılığı, ayrılmanın getireceği yüksek maliyetler yüzünden ortaya çıkan bir ihtiyaç olarak algılanır. Devam bağlılığı yaş, örgütsel hizmet süresi, yükselme olanakları, ödemedi sağlanan doyum, örgütten ayrılma isteği, iş devri, evlilik kavramları ile ilişkili olduğu belirlenmiştir (Altınöz ,Çöp ve Sığındı: 2011).

Normatif bağlılık ve belirleyicileri: Normatif bağlılık, olumlu anlamda duygusal bir bağlılığın ötesinde, ahlâki bir görev anlamına gelmektedir. Bu yüzden, yüksek düzeyde bağlılığa sahip çalışanlar işletmelerinde kalmak istemekte, güçlü ve normatif bağlılığa sahip olanlar işletme de kalmalarının doğru olduğunu düşünmektedirler (Altınöz, Çöp, Sığındı , 2011).

II.YÖNTEM

A.ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi ve Sivas Numune Hastanesi çalışanlarının kişisel değerlere ilişkin algılarını ve mesleki bağlılık düzeylerini ölçüp iki anket arasında istatistiksel ilişki olup olmadığını ölçmek çalışmamızın amacıdır.

B.ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ

Araştırma Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Uygulama ve Araştırma Hastanesi ve Sivas Numune Hastanesinde 30.04.2018 – 30.07.2018 tarihleri arasındaki çalışanları kapsamaktadır. Örneklem hesabı bu formüle göre ($n= P.Q.Z_a^2 / d^2$) hesaplanmıştır (P=0,5, Q=0,5, Z=1,96, d=0,05). Araştırmanın gerekli örneklem genişliği 384 kişi olarak hesaplanmıştır.

C.ANALİZ VE YÖNTEM

Çalışmada kullanılan anketler Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi ve Sivas Numune Hastanesi çalışanlarının katılımı ile doldurulmuştur. Toplam 384 kişiye yapılan anketler SPSS 23.0 paket program ile analiz edilmiştir. Analiz aşamasında değişkenleri tanımak amacıyla öncelikle frekans tabloları hazırlanmıştır. Beşli likert tipinde hazırlanan Bağlılık Ölçekleri için güvenilirlik çalışması yapılmıştır. Cronbach's Alpha değeri hesaplanan ölçeklerin sonuçları uygulamada değerlendirilmiştir. Güvenilirlik analizi sonrasında bağlılık ölçekleri için tanımlayıcı istatistikler hesaplanmıştır. Kişisel değer ölçekleri için güvenilirlik çalışması yapılamayacağından doğrudan ölçek toplamları hesaplanarak, tanımlayıcı istatistikleri tabloya dökülmüştür. Her iki ölçek için de, Kolmogorov-Smirnov Z testi ile normallik sınaması yapılmıştır. Herhangi bir ölçeğin sonucunun normal dağılıma uygun çıkmadığı ($p<0,05$) görülmüştür. Böylelikle fark testleri uygulanmasında parametrik olmayan testler seçilmiştir.

İki kategorili değişkenlerin farkı için Mann-Whitney U testi ve ikiden fazla kategorili değişkenlerin testi için Kruskal-Wallis H testi kullanılmıştır. Bağlılık ölçeği ve kişisel değer ölçeği arasındaki ilişkinin varlığını, var ise ilişkinin derecesi ve yönünü hesaplamak için Spearman korelasyon testi kullanılmıştır. Ölçeklerin kendi alt ölçeklerinde korelasyon olması ve birbirleri ile herhangi bir anlamlı korelasyon hesaplanmamasından dolayı regresyon analizi yapılmamıştır. Uygulanan tüm testler %95 güven seviyesinde yorumlanmıştır.

D. VERİ TOPLAMA ARACI VE YÖNTEMİ

Veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Örneklemi oluşturan kişiler, basit tesadüfi örneklem yöntemi ile seçilmiş olup, araştırma koşullarını karşılaması durumunda anket tek tek çalışmacı tarafından uygulanmıştır. Anket formunun başında, yapılan çalışmanın amacının ve anket uygulamasının nasıl olacağını anlatan kısa bir yönerge vardır. Veri toplama aracı olarak kullanılan ölçek 3 bölümdür. Araştırmanın ilk bölümünde yer alan Kişisel Değerler (siyasi, estetik, sosyal, teorik ve ekonomik değer boyutları), 20 soruluk Kişisel Değer İfadesi (Personal Value Statement: PVS) (Oliver, 1985), Yılmaz (2017), tarafından Türkçeye çevrilerek kullanılmıştır. Kişisel Değer İfadesi, temsil ettikleri değer sistemlerinin ortak özelliklerini yansıtan üçer kelimedenden oluşan, 20 ayrı kelime gurubu içermektedir. Ölçekte yer alan 60 kelime kendi soru grubu içinde kişi için taşıdığı öneme göre katılımcılar tarafından puan verilerek ölçek doldurulmuştur. Ölçeği geliştiren kişinin belirlediği kriterlerde alt ölçek oluşturulmuştur. Çalışmamızda bu alt ölçekteki sorular kullanılmıştır. Bu nedenle faktör analizi yapılmamıştır. Geliştiricinin yaptığı kuralların bizim çalışmamızda uygun olup olmadığı test edilmiştir. Sonuçlar ‘güvenilir’ bulunduğu için alt ölçekler bu şekliyle analize uygun kabul edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ikinci ölçek ise Mesleki Bağlılık Ölçeğidir. Bu ölçek Meyer vd. (1993) tarafından geliştirilen bir ölçektir. Türkçe yazında ise Şimşek ve Aslan (2007) tarafından kullanılmıştır. Anket 5’li Likert tipine göre yapılmış 3 alt boyuttan oluşan 12 sorudan oluşmaktadır.

Üçüncü bölümde ise kişisel bilgi formu yer almıştır.

III. BULGULAR

Araştırmanın bu bölümünde araştırma geliştirilmiş olan ölçme araçlarından elde edilen verilerin analizi sonucunda ortaya çıkan bulgular ve yorumlar sunulmuştur.

A. Araştırma Kapsamındaki Katılımcıların Kişisel Özellikleri

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo Demografik Özellikleri

Değişken	Kategori	N (Frequency)	% (Percent)
Cinsiyet	Erkek	224	58,33
	Kadın	160	41,67
Yaş	18-23	18	4,69
	24-29	80	20,83
	30-35	99	25,78
	36-41	93	24,22
	42-47	58	15,10
	47+	36	9,38
Medeni durum	Evli	256	66,67
	Bekar	128	33,33
Hastane	Numune hastanesi	190	49,48
	Cumhuriyet üniversitesi hastanesi	194	50,52

Hastanedeki görev	Hemşire	82	21,35
	Doktor	24	6,25
	Memur	125	32,55
	Güvenlik görevlisi	21	5,47
	Tıbbi sekreter	65	16,93
	Başmüdür	2	0,52
	Müdür yardımcısı	3	0,78
	Mühendis	4	1,04
	Ebe	8	2,08
	Temizlik görev.	28	7,29
	Depo görevlisi	4	1,04
	Tekniker	16	4,17
	Personel şefi	2	0,52
Eğitim	İlköğretim	16	4,17
	Lise	83	21,61
	Ön lisans	92	23,96
	Lisans	130	33,85
	Lisansüstü	47	12,24
	Doktora	16	4,17
Gelir	751-1000	4	1,04
	1001-1500	4	1,04
	1501-2000	79	20,57
	2001-2500	57	14,84
	2500+	240	62,50
Çalışma yılı	1 yıldan az	22	5,73
	1-5	86	22,40
	6-10	135	35,16
	11-15	59	15,36
	16-20	40	10,42
	21 yıl üzeri	42	10,94

Araştırmaya katılan kişilerin sosyo demografik dağılımları incelendiğinde; %4,69' u 18-23 yaş, % 20,83'ü 24-29 yaş, %25,78'i 30-35 yaş, %24,22'Si 36-41 yaş, % 15,10'u 42-47 yaş, % 9,38 'i 47 yaş üstüdür.

Araştırmaya katılan kişilerin %41,67 oranıyla 160'ının kadın, %58,33 oranıyla 224'ünün erkek olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin %66,67 oranıyla 256'sının evli, %33,33 oranıyla 128'inin bekâr olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin; %49,48 oranıyla 190'ının Sivas Numune Hastanesinde, %50,52 oranıyla 194'ünün Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi bünyesinde çalıştığı görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin, %4,17 oranıyla 16'sı ilköğretim, % 21,61 oranıyla 83'ünün lise, % 23,96 oranıyla 92'sinin on lisans, %33,85 oranıyla 130'unun lisans, %12,24 oranıyla 47'sinin lisansüstü, %4,17 oranıyla 16 kişinin doktora eğitimi aldığı görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin %1,04 oranıyla 4'ünün 1000 TL ve altı, %1,04 oranıyla 4'ünün 1001-1500 TL arası, %20,57 oranıyla 79'unun 1501-2000, %14,84 oranıyla 57'sinin 2001-2500, % 62,50 oranıyla 240'ının 2500 TL üstü gelire sahip olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin; %5,73 oranıyla 22'sinin 1 yıldan az, %22,40 oranıyla 86'sının 1-5 yıl, %35,16 oranıyla 135'inin 6-10 yıl, %15,36 oranıyla 59'unun 11-15 yıl, %10,42 oranıyla 40'min 16-20 yıl, %10,94 oranıyla 42'sinin 21 yıl ve üzeri kadar çalıştığı görülmektedir.

B. Katılımcıların Kişisel Değerlere İlişkin Bulguları

Tablo 2: Katılımcıların Kişisel Değer İfadelerine İlişkin Bulguları

Ölçek	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	K-S (p)
Siyasi	15s	33	23,90	3,05	0,035
Estetik	15	31	24,18	2,84	0,015
Sosyal	16	34	24,15	2,91	0,025
Teorik	17	33	24,19	2,76	0,015
Ekonomik	16	31	24,07	2,73	0,008

Politik Değerler Boyutu: Bu boyut kişisel değerlerin içinde yer almaktadır. Toplam 12 ifadeden oluşmaktadır. Bu boyut araştırmaya katılan hastane çalışanlarının siyasi değerler ile ilgili ifadelerden aldıkları puanları göstermektedir. Katılımcıların siyasi değer boyutundan minimum 15, maksimum 33 puan aldıkları bulunmuştur. Bunun yanında, boyutun aritmetik ortalaması 23,90 ve standart sapması 3,05 olarak bulunmuştur.

Estetik Değerler Boyutu: Bu boyut kişisel değerlerin içinde yer almaktadır. Toplam 12 ifadeden oluşmaktadır. Bu boyut araştırmaya katılan hastane çalışanlarının estetik değerler ile ilgili ifadelerden aldıkları puanları göstermektedir. Katılımcıların estetik değer boyutundan minimum 15, maksimum 31 puan aldıkları bulunmuştur. Bunun yanında, boyutun aritmetik ortalaması 24,18 ve standart sapması 2,84 olarak bulunmuştur.

Sosyal Değerler Boyutu: Bu boyut kişisel değerlerin içinde yer almaktadır. Toplam 12 ifadeden oluşmaktadır. Bu boyut araştırmaya katılan hastane çalışanlarının sosyal değerler ile ilgili ifadelerden aldıkları puanları göstermektedir. Katılımcıların sosyal değer boyutundan minimum 16, maksimum 34 puan aldıkları bulunmuştur. Bunun yanında, boyutun aritmetik ortalaması 24,15 ve standart sapması 2,91 olarak bulunmuştur.

Teorik Değerler Boyutu: Bu boyut kişisel değerlerin içinde yer almaktadır. Toplam 12 ifadeden oluşmaktadır. Bu boyut araştırmaya katılan hastane çalışanlarının teorik değerler ile ilgili ifadelerden aldıkları puanları göstermektedir. Katılımcıların teorik değer boyutundan minimum 17, maksimum 33 puan aldıkları bulunmuştur. Bunun yanında, boyutun aritmetik ortalaması 24,19 ve standart sapması 2,76 olarak bulunmuştur.

Ekonomik Değerler Boyutu: Bu boyut kişisel değerlerin içinde yer almaktadır. Toplam 12 ifadeden oluşmaktadır. Bu boyut araştırmaya katılan hastane çalışanlarının ekonomik değerler ile ilgili ifadelerden aldıkları puanları göstermektedir. Katılımcıların ekonomik değer boyutundan minimum 16, maksimum 31 puan aldıkları bulunmuştur. Bunun yanında, boyutun aritmetik ortalaması 24,07 ve standart sapması 2,73 olarak bulunmuştur.

C. Katılımcıların Mesleki Bağlılığa İlişkin Bulguları**Tablo 3. Katılımcıların Mesleki Bağlılığa İlişkin Bulguları**

Sorular	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Ne katılıyorum ne katılmıyorum		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum		Ortalama	Standart Sapma
	n	%	n	%	n	%	n	%	N	%		
Duygusal Bağlılık											3,75	1,16
L1	29	7,55	22	5,73	99	25,78	86	22,40	148	38,54	3,79	1,23
L2	203	52,86	85	22,14	38	9,90	28	7,29	30	7,81	1,95	1,27
L3	126	32,81	52	13,54	112	29,17	50	13,02	44	11,46	2,57	1,36
L4	38	9,90	18	4,69	89	23,18	110	28,65	129	33,59	3,71	1,25
Devam Bağlılığı											3,25	1,24
L5	65	16,93	23	5,99	69	17,97	56	14,58	171	44,53	3,64	1,50
L6	88	22,92	47	12,24	86	22,40	61	15,89	102	26,56	3,11	1,50
L7	89	23,18	50	13,02	83	21,61	64	16,67	98	25,52	3,08	1,49
L8	40	10,42	36	9,38	102	26,56	87	22,66	119	30,99	3,54	1,30
Normatif Bağlılık											3,47	1,15
L9	16	4,17	18	4,69	96	25,00	99	25,78	155	40,36	3,93	1,10
L10	70	18,23	32	8,33	70	18,23	84	21,88	128	33,33	3,44	1,48
L11	105	27,34	51	13,28	57	14,84	72	18,75	99	25,78	3,02	1,57
L12	84	21,88	44	11,46	72	18,75	74	19,27	110	28,65	3,21	1,51

Tablo 3’de incelendiğinde, mesleki bağlılık boyutlarının önem derecelerinin ortalamaları sırasıyla; duygusal bağlılık boyutu için (3,75), normatif bağlılık düzeyi için (3,47) ve devam bağlılık düzeyi için (3,25) şeklinde sıralanmıştır. Önem derecelerine bakıldığında üyelerin mesleki bağlılık düzeyleri 3.00’in üzerinde çıkmıştır. Önem dereceleri sıralamasına bakıldığında hastane çalışanlarının duygusal bağlılığa daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

D. Kişisel Değerler ve Mesleki Bağlılık Arasındaki Korelasyon Analizi**Tablo 4: Kişisel Değerler ve Mesleki Bağlılık Arasındaki Korelasyon Analizi**

Değişkenler	İstatistik	duyb	devb	Norb	politik	estetik	sosyal	teorik	ekonomik	Kd	Bag
Duyb	R	1	0,266	0,471	0,038	0,075	0,052	0,028	0,012	0,044	0,700
	P	.	0,000	0,000	0,228	0,070	0,155	0,293	0,407	0,197	0,000
Devb	R		1	0,528	-0,030	0,060	0,002	-0,009	-0,002	0,005	0,775
	P		.	0,000	0,277	0,122	0,484	0,433	0,488	0,461	0,000
Norb	R			1	-0,039	0,064	0,015	-0,012	0,003	0,005	0,857
	P			.	0,225	0,104	0,383	0,410	0,478	0,465	0,000
Politik	R				1	0,584	0,576	0,611	0,613	0,797	-0,014
	P				.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,391
Estetik	R					1	0,609	0,628	0,583	0,803	0,086

	P						0,000	0,000	0,000	0,000	0,046
Sosyal	R						1	0,586	0,585	0,791	0,027
	P						.	0,000	0,000	0,000	0,299
Teorik	R							1	0,590	0,812	0,001
	P						.	0,000	0,000	0,000	0,491
Ekonomik	R								1	0,810	0,004
	P								.	0,000	0,470
Kd	R									1	0,022
	P									.	0,335
Bağ	R										1
	P										.

Kişisel değerler ile bağıllık ölçekleri arasında ilişki yoktur. Kişisel değerlerin kendi aralarında, bağıllık ölçeğinin de kendi arasında ilişkisi vardır.

Duygusal bağıllık ile devam bağıllığı arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve zayıf dereceli ilişki vardır ($r=0,266$, $p<0,05$). Duygusal bağıllığa önem veren hastane çalışanları, devam bağıllığına da önem vermektedir.

Duygusal bağıllık ile normatif bağıllık ölçekleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,471$, $p<0,05$). Duygusal bağıllığına önem veren hastane çalışanları, normatif bağıllığına da önem vermektedir.

Devam bağıllığı ile normatif bağıllık ölçekleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,528$, $p<0,05$). Devam bağıllığına önem veren hastane çalışanları, normatif bağıllığına da önem vermektedir.

Yapılan korelasyon analizinde kişisel değerlerden politik değer boyutu ile estetik değeri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,584$, $p<0,05$). Kişisel değerlerden politik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, estetik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden politik değer boyutu ile sosyal değeri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,576$, $p<0,05$). Kişisel değerlerden politik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, sosyal değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden politik değer boyutu ile teorik değeri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,611$, $p<0,05$). Kişisel değerlerden politik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, teorik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden politik değer boyutu ile ekonomik değeri arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,613$, $p<0,05$). Kişisel değerlerden politik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, ekonomik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden estetik değer boyutu ile sosyal değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,609$, $p<0,05$). Kişisel değerlerden estetik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, sosyal değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden estetik değer boyutu ile teorik değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,628$ $p<0,05$). Kişisel değerlerden estetik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, teorik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden estetik değer boyutu ile ekonomik değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,583$ $p<0,05$). Kişisel değerlerden estetik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, ekonomik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden sosyal değer boyutu ile teorik değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,586$ $p<0,05$). Kişisel değerlerden sosyal değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, teorik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden sosyal değer boyutu ile ekonomik değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,585$ $p<0,05$).). Kişisel değerlerden sosyal değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, ekonomik değer boyutuna da önem vermektedir.

Kişisel değerlerden teorik değer boyutu ile ekonomik değer boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü ve orta dereceli ilişki vardır ($r=0,590$ $p<0,05$). Kişisel değerlerden teorik değer boyutuna önem veren hastane çalışanları, ekonomik değer boyutuna da önem vermektedir.

Politik değer ile kişisel değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,0797$, $p<0,05$). Politik değere önem veren hastane çalışanları kişisel değerlere de önem vermektedir.

Estetik değer ile kişisel değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,0803$, $p<0,05$). Estetik değere önem veren hastane çalışanları kişisel değerlere de önem vermektedir.

Sosyal değer ile kişisel değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,0791$, $p<0,05$). Sosyal değere önem veren hastane çalışanları kişisel değerlere de önem vermektedir.

Teorik değer ile kişisel değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,0812$, $p<0,05$). Teorik değere önem veren hastane çalışanları kişisel değerlere de önem vermektedir.

Ekonomik değer ile kişisel değerler arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,0810$, $p<0,05$). Ekonomik değere önem veren hastane çalışanları kişisel değerlere de önem vermektedir.

Duygusal bağlılık ile mesleki bağlılık ölçeğinin tümü arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli ilişki vardır ($r = 0,700$, $p<0,05$). Duygusal bağlılığa önem veren hastane çalışanları tüm bağlılık türüne de önem vermektedir.

Devam bağlılığı ile mesleki bağlılık ölçeğinin tümü arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli ilişki vardır ($r = 0,775$, $p<0,05$). Devam bağlılığına önem veren hastane çalışanları tüm bağlılık türüne de önem vermektedir.

Normatif bağlılık ile mesleki bağlılık ölçeğinin tümü arasında istatistiksel açıdan anlamlı, pozitif yönlü kuvvetli ilişki vardır ($r = 0,857$, $p<0,05$). Normatif bağlılığa önem veren hastane çalışanları tüm bağlılık türüne de önem vermektedir.

Kişisel değerlerden estetik değer ile mesleki bağlılık ölçeği arasında istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü zayıf bir ilişki bulunmaktadır ($r= 0,086$, $p=0,046$). Estetik değere önem veren hastane çalışanları mesleki bağlılığa da önem vermektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Kişisel değerler ile mesleki bağlılık arasındaki ilişkiyi inceleyen bu çalışmada şu sonuçlar elde edilmiştir:

Hastane çalışanlarının kişisel değerler ile ilgili ifadelerine verdiği puan ortalamalarına bakıldığında minimum ve maksimum puanlara bakılacak olursa katılımcıların politik değer puanları en yüksek iken, ekonomik değer puanlarının en düşük olduğu bulunmuştur.

Mesleki bağlılık boyutlarının önem derecelerinin ortalamaları sırasıyla; duygusal bağlılık boyutu için (3,75), normatif bağlılık düzeyi için (3,47) ve devam bağlılık düzeyi için (3,25) şeklinde sıralanmıştır. Önem derecelerine bakıldığında üyelerin mesleki bağlılık düzeyleri 3.00'ın üzerinde çıkmıştır. Önem dereceleri sıralamasına bakıldığında hastane çalışanlarının duygusal bağlılığa daha fazla önem verdikleri görülmüştür.

Yapılan korelasyon çalışmasında da kişisel değerler ile bağlılık ölçekleri arasında ilişki bulunamamıştır. Kişisel değerlerin kendi aralarında, bağlılık ölçeğinin de kendi arasında ilişkisi vardır.

Bu sonuçlardan hareketle aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir;

Yaptığımız çalışma sonucunda iki anket arasında ilişki bulunamamıştır. Çalışmanın çok merkezli yapılan çalışmalarla ya da farklı kurumlarda tekrar edilmesi daha doğru sonuca ulaşılmasını sağlayabilir.

Duygusal bağlılık düzeyleri düşük olan meslek gruplarının neden duygusal bağlılık düzeylerinin düşük olduğu araştırılıp sebebi bulunmalıdır. Bulunan sebepler neticesinde hastane yönetiminin çalışanlara mesleklerini severek yapmaları için gerekli çalışmaları yapması gerekmektedir.

Meslekler açısından oluşan duygusal devam ve normatif bağlılık düzeyleri arasında oluşan farklılıkların sebepleri araştırılmalıdır. Bulunan sebepler ışığında hastane yönetiminin, çalışanlarına mesleklerini daha çok severek yapmaları için, gerekli iyileştirme çalışmaları yapması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Altınöz M. , Çöp S. , Sığındı T. , (2011), Algılanan Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Sinizm İlişkisi: Ankara'daki Dört ve Beş Yıldızlı Konaklama İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 11 (21), 285-316
- Bacanlı, H. ve Dombaycı, M.A. (2012). Değer eğitiminde değer boyutlandırma yaklaşımı (Bildiri), II. Uluslararası Değerler ve Eğitimi Sempozyumu (ss 889-912) içinde. İstanbul: DEM Yayınları.
- Blau, G. (1989).Testing generalizability of a career commitment measure and its impact on employee turnover. Journal of Vocational Behaviour, 35: 88- 103.
- Ceylan, C. ve Bayram, N. (2006). Mesleki Bağlılığın Örgütsel Bağlılık ve Örgütten Ayrılma Niyeti Üzerinde Etkilerinin Düzenleyici Değişkenli Çoklu Regresyon ile Analizi, Atatürk Üniversitesi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1): 105-120.

- Güner M, (2012), Yöneticilerin Kişisel Değerlerinin Çevre Muhasebesi Tutumlarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Erzurum
- Haydari M, S, (2014), Farklı Kuşaklardaki Hemşirelerin Meslekten ve İşten Ayrılma Niyetleri ile Örgütsel ve Mesleki Bağlılıkların İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İzmir
- Kaya D.Ş. (2012), Psikolojik Sermaye ve Mesleki Bağlılık İlişisine Kariyer Planlamasının Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Model Önerisi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Konya
- Köktürk B, (2013), hemşirelerin kişisel değerleri ile etik duyarlılıkları arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü , Hemşirelik Esasları Ana Bilim dalı, İstanbul
- Meyer, J. P. , Allen, N. J. ,Smith, C. A. (1993). Commitment to organizations and occupations: Extension and test of a three-component conceptualization. Journal of Applied Psychology. 78, 538-551.
- Önal, M. (2006). Değer. A. Cevizci içinde, Felsefe Ansiklopedisi, Ebabel Yayınları. (Cilt 4, s. 51-62). Ankara
- Öztürk, H. (2010). Yönetici Hemşirelerin Etik Davranışları ve Bir Araştırma. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hastane ve Sağlık Kuruluşlarında Yönetim Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Şimsek, M.S. , Aslan, S. (2007). Mesleki Ve Örgütsel Bağlılığın, İşin Özellikleri, Rol Stresi, Örgüte İlişkinin Davranışsal Sonuçlar, İş Ve Yaşam Doyumuyla ilişkilerinin Araştırılması. 15. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi, 724- 733, Sakarya
- Schwartz, S. (2006). Basic human values: An overview. Unpublished manuscript, The Hebrew University of Jerusalem
- Şekerli B.E. (2017), Duygusal, Devam ve Normatif Bağlılık Boyutlarının İşten Ayrılma Eğilimi Üzerindeki Etkisinin Meta Analiz İle Araştırılması, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, Cilt:6, Sayı:2,
- Ulusoy K, Dilmaç B (2016), Değerler Eğitimi, Pegem Akademi Basım Yayın Evi, Ankara
- Yetgin D, (2017), Turist Rehberlerinin Tükenmişlik ve Ekonomik Kaygı Düzeylerinin Mesleki Bağlılık Düzeyleri Üzerindeki Etkisi, Doktora Tezi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, Eskişehir
- Yılmaz G. (2017), Hastane Yöneticilerinde Kişisel Değerlerin Yönetici Becerileri ile İlişkisi, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Yönetimi Ana Bilim Dalı, Isparta

SEKTÖREL KATMA DEĞER VE YAPISAL DÖNÜŞÜM İLİŞKİSİ: CEE ÜLKELERİ VE TÜRKİYE ANALİZİ

Semanur SOYYIĞIT¹

ÖZET

Ülkelerin arasındaki ticaretin nitelik değiştirdiği günümüz ekonomisinde, artık daha çok ürün üreten ve ihrac eden ülkeler değil, daha sofistike ürün üretilip ihraç eden ülkeler rekabetten galip çıkabilmektedir. Bu da ekonomilerde yapısal dönüşüm kavramını ön plana çıkarmaktadır. Yapısal dönüşüm ile birlikte düşük verimliliğe sahip tarımsal ürünlerden daha yüksek verimliliğe sahip olan sanayi ve hizmet sektörlerine geçiş gerçekleşmektedir. Son dönemlerde bu yapısal dönüşümü yansıtabilen bir değişken olarak 'ekonomik kompleksite' kavramı kullanılmaktadır. Bu ilişkiden hareketle bu çalışmada, Avrupa Birliği üyesi olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin ve Türkiye'nin ekonomik kompleksite düzeyleri üzerinde tarım, imalat ve hizmet sektörlerinin katma değerlerinin etkisi tesadüfi katsayılı panel regresyon yöntemi ile incelenmektedir. Çalışma sonucunda, Slovakya ve Slovenya'da imalat ve hizmet sektörlerinin; Çek Cumhuriyeti'nde ise hizmet sektörünün ekonomik kompleksite düzeyi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu bulgusu elde edilmiştir. Buna karşılık, Letonya, Estonya ve Türkiye'de her üç sektörün katma değerinin de ekonomik kompleksite düzeyi üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Kompleksite İndeksi, Yapısal Dönüşüm, Sektörel Katma Değer, İhracat

The Relationship Between Sectoral Value Added and Structural Transformation: An Investigation For CEE Countries and Turkey

Abstract

In today's economy, where the characteristic of trade between countries is changing, the countries that produce and export more sophisticated products are more competitive than the countries that produce and export more products numerically. This highlights the concept of structural transformation in economies. Together with the structural transformation, a transition from agricultural products with low productivity to industrial and service sectors that have higher productivity takes place. Recently, the concept of economic complexity is used as an indicator that can reflect this structural transformation. With reference to this relationship, in this study, impact of sectoral value added of agriculture, manufacturing and services sectors on economic complexity level in Central and Eastern European countries (that are also members of the EU) and in Turkey is examined. As a result of the study, it was found that the manufacturing and service sectors in Slovakia and Slovenia and service sector in Czech Republic had a significant and positive impact on the level of economic complexity. Nevertheless, it has been found that the added value of these three sectors in Latvia, Estonia and Turkey had negative impact on the level of economic complexity.

Keywords: Economic Complexity Index, Structural Transformation, Sectoral Value Added, Export

GİRİŞ

Dünya ticareti özellikle 2000'lerden bu yana daha önce benzeri görülmemiş biçimde entegre bir üretim ve ticaret yapısı kazanmıştır. Bu entegre yapı içerisinde 'küresel değer zinciri (global value chain – GVC) kavramı ortaya çıkmış; yalnızca nihai malların değil aynı zamanda ara malı ticaretinin de ülkelerin rekabetini etkilediği bir küresel ticaret yapısı oluşmuştur. Dolayısıyla uluslararası iktisadi ilişkileri açıklamaya yönelik yeni modeller, ara mallarını da içerecek şekilde gelişmektedir. Zira ticaret, GVC'nin oluşumu ile birlikte nihai mal ve hizmetlerin yanı sıra, ara malları ve yarı tamamlanmış mallarda da ticaret oldukça ilerlemiştir. Bu da ülkeler arasındaki rekabet açısından nihai mal ve hizmet ticaretinin artık tek başına bir gösterge olmadığı, ara mallarının da değerlendirmeye dahil edildiği bir durum ortaya koymaktadır (De Backer

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, semanur.soyyigit@erzincan.edu.tr

ve Yamano, 2007: 5-6). Günümüzde ticaret hacmi bu kapsamda oldukça yüksek seviyelere ulaşmış durumdadır. Dünya Ticaret Örgütü rakamlarına göre, 2017 yılında örgüte bağlı ülkelerin ticari mal ihracatı hacmi, 17.43 trilyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir (World Trade Organization, 2018: 24).

Buna karşılık ülkelerin bu entegre ticari oluşum içerisindeki rekabet güçlerini ve bu güç vasıtasıyla oluşacak gelişme potansiyellerini belirleyen unsur, ticaret hacimlerinin ya da ihraç ürünlerinin sayısının 'ne kadar' olduğu değil, ürettikleri ve ihraç ettikleri ürünlerin sofistikasyon yani kompleksite derecesidir. Zira bütün ürünler aynı ölçüde sofistike değildir ve uzun dönemde ülkelerin gelir düzeyleri ihracat hacimlerinden ziyade üretilen ve ihraç edilen ürünlerin sofistikasyon derecesi ile belirlenmektedir (Hidalgo, 2009:2). Bu kavram da 'yapısal dönüşüm' olgusu ile ilintili bir kavramdır.

Yapısal dönüşüm, bir ülkenin imalat yapısının tarım sektöründen sanayiye ve daha sonra sanayi sektöründen hizmet sektörüne doğru değişimi olarak ifade edilmektedir. Söz konusu değişim sürecini sağlıklı bir biçimde geçiren ülkeler de uzmanlaşma anlamında zamanla katma değeri düşük olan basit ürünlerden yüksek katma değerli ürünlere geçiş yapmaktadırlar (Can ve Doğan, 2017: 276-277). Bu kapsamda bu çalışmada üç temel sektör olan tarım, imalat sanayii ve hizmet sektörlerinin katma değerlerinin, bir sofistikasyon göstergesi olan ekonomik kompleksite indeksi üzerindeki etkisi incelenmekte; böylelikle hangi ülkelerin yapısal dönüşümü sağlamada başarı sergilediğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Avrupa Birliği (AB) üyesi olan Orta ve Doğu Avrupa (CEE – Central and Eastern European) ülkeleri (Çek Cumhuriyeti, Estonya, Slovenya, Slovakya, Letonya, Litvanya, Romanya, Hırvatistan, Polonya ve Macaristan) ile Türkiye'den oluşan ülke grubuna, 1995-2016 dönemi kapsamında tesadüfi katsayılı panel regresyon analizi uygulanmaktadır.

CEE ülkeleri Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra merkezi ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş süreci yaşamışlardır. Yapısal ekonomik dönüşümün politik dönüşüm eşliğinde gerçekleştiği bu ülkelerde ekonomik gelişme, Avrupa'nın kuzey ve batı bölgelerine kıyasla daha geriden takip eden bir süreçtir (Simionescu, 2018: 46). Öte taraftan bu ülkeler, ihracat pazarı açısından birçok sektörde Türkiye'ye rakip ülke olma özelliği taşımaktadırlar. 2018 yılı Küresel Rekabet Raporu'na göre (World Economic Forum, 2018) dünya sıralamasında Türkiye 61. sırada yer alırken; Çek Cumhuriyeti 29., Estonya 32., Slovenya 35., Polonya 37., Letonya 40., Slovakya 41., Litvanya 42., Macaristan 48. ve Romanya 52. sırada yer almaktadır. AB üyesi olan CEE ülkeleri içerisinde küresel rekabet skoru bakımından Türkiye'nin arkasında yer alan tek ülke ise Hırvatistan'dır. Bu nedenle, analize Türkiye de dahil edilerek, ekonomik kompleksite (diğer bir ifadeyle yapısal dönüşüm) açısından söz konusu ülkeler ile karşılaştırma yapılması amaçlanmaktadır.

I. EKONOMİDE YAPISAL DÖNÜŞÜM VE EKONOMİK KOMPLEKSİTE

Yapısal dönüşüm gerçekleştiren ekonomilerde düşük katma değere sahip tarımsal ürünlerin üretim ve ihracatının hakim olduğu bir yapıdan, yüksek katma değerli mal ve hizmetlerin üretilip ihraç edildiği bir yapıya ulaşılmaktadır. Gala vd.'ye göre (2018: 226), tarihsel anlamda birçok kanıt bulunmakla beraber, yapısalci yaklaşımı destekleyen ve imalat sanayii sektörünün sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sürecinin itici gücü olduğunu ortaya koyan güçlü bir tez, Hausmann vd. (2011) öncülüğünde geliştirilen 'Ekonomik Kompleksite Atlası'na dek ortaya konmamıştır. Gala vd. (2018: 226), söz konusu çalışma ile yapısalci yaklaşımı destekleyen güçlü argümanların geliştirildiğini belirtmektedirler.

Fortunato ve Razo (2014: 268)'nin ifadesiyle; gelişme sürecinde başarı sağlayan ülkeler, bu başarıya katma değeri düşük basit ürünlerin yerine katma değeri yüksek sofistike ürünleri ikame ederek ulaşmışlardır. Bununla birlikte, gelişmenin sürdürülebilmesi için sadece bu yeniliğin sağlanması yeterli değildir. Bunun yanı sıra ekonomide bilgi ve becerilerin oluşturulması ve bunların üretken bilgiye dönüştürülmesi de önem taşımaktadır. Yapısal dönüşüm açısından değinilmesi gereken bir diğer konu, ülkelerin sınai gelişmelerinin aşamalı ve patika bağımlı bir niteliğe sahip olduğu; dolayısıyla ekonomilerin mevcut yetenekleri (capabilities) ile üretebildikleri bir ürünün üretiminden, çok daha ileri yetenek gerektiren ürünlerin üretimine birden geçişinin mümkün olmadığıdır (Fortunato ve Razo, 2014: 268). Burada öncelikle 'yetenekler' ile ne kastedildiğinin açıklanması faydalı olacaktır.

Hidalgo (2009: 2), üretimde kullanılan fiziki ve fiziki olmayan girdilerin yanı sıra sosyal etkileşim ağlarını da kapsayan yeteneklerin, üretimin yapıtaşı olduğunu ifade etmektedir. Herhangi bir zamanda, ürünler spesifik yetenekler gerektirirken, ülkeler de belli bir yetenek kümesi ile donatılmış durumdadır. Ürünlerin sofistiksasyon derecesi, gerektirdikleri yetenekler ile belirlenirken; bir ülke ekonomisinin kompleksite derecesi ise o ekonominin sahip olduğu yetenekler kümesine bağlı olarak belirlenmektedir. Hausmann vd. (2011: 16)'a göre bu yetenekler, söz konusu ürünler ile bütünleşik olan bilginin birimlere ayrılmış parçalarıdır. Bu yeteneklerin bir kısmı bireysel düzeyde parçalara ayrılmaktayken, bir kısmı ise kurumlar ve hatta kurumlar ağı içerisinde gruplaşmaktadır. Bir ekonominin kompleksite düzeyi de bu ekonomide bulunan yararlı bilgilerin çeşitliliği ile ilişkilidir. Ancak sadece bilgi çeşitliliği de tek başına yeterli değildir. Bu bilgilere sahip olan gerek bireysel gerek kurumsal birimler arasındaki etkileşim ve bu birimlerin bilgilerini birleştirme becerisi de aynı ölçüde önem taşımaktadır (Hausmann vd, 2011: 16).

Son yıllarda yapılan çalışmalar, ülkelerin ne kadar sofistike ürünler üretip ihraç ettiklerinin ve zaman içerisinde nasıl bir yapısal dönüşüm geçirdiklerinin, ekonominin sürdürülebilir bir büyüme ivmesi kazanmasında ne denli önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre, bir ülkenin 'ne' ürettiği, 'ne kadar' ürettiğinden daha önemli bir mevzu haline gelmiştir. Çünkü bütün ürünler aynı ölçüde sofistike değildir ve ülkelerin uzun dönemli sürdürülebilir gelir artışları ihracattaki hacimsel artıştan ziyade üretilen ve ihraç edilen ürünlerin sofistiksasyon derecesine yani niteliğine bağlıdır (Hidalgo, 2009:2). Tarım sektöründen diğer sektörler dönüşüm, geliri artırıcı bir etki oluşturmakta; düşük verimli ekonomik alandan yüksek verimli alana geçiş, ülkede refah artışını da beraberinde getirmektedir (Can ve Doğan, 2017: 277).

Hausmann, ülkeler arasındaki farklılıkları, ülkelerin ihraç ürünlerinin kompleksite düzeyi açısından analiz etmektedir. Bunun altında yatan düşünce, ülkenin ihracat yapısının, ülkenin mevcut durumda zaten üretmekte olduğu ürünleri geliştirme ve çeşitlendirme yeteneğini yansıtmakta olduğudur. Yani daha kompleks ürünler üreten ve ihraç eden ülkelerin, daha gelişmiş mamul tasarım, inovasyon ve üretim yeteneklerine sahip olduğu varsayılmaktadır (Fortunato ve Razo, 2014: 268). Ülkelerin ne denli sofistike ürünler ortaya koyduğunu ölçmede, ekonomik kompleksite kavramı kullanılmaktadır. Aslında ekonomik kompleksite, bir ürünün o ürünü üreten ülke tarafından artık üretilmemesi halinde, başka hangi ülkeler tarafından üretileceği sorusuna verilecek yanıtla belirlenebilir. Buna göre, eğer o ürünü üretecek alternatif ülke sayısı fazla ise söz konusu ekonominin kompleksite düzeyinin düşük olduğu ifade edilmektedir. Eğer o ürünü üretecek alternatif ülke sayısı az ise bu durumda söz konusu ekonominin kompleksite düzeyi de oldukça yüksek olmaktadır (Hausmann vd., 2011: 23).

Ekonomilerin kompleksite düzeylerini sayısal olarak ortaya koymak için yapılan çalışmalar sonucu, ‘ekonomik kompleksite indeksi’ denilen bir ölçüm ortaya çıkmıştır. Bu indeksin hesaplanmasında Hausmann vd (2011: 24), satırlarında ülkelerin ve sütunlarında ürünlerin olduğu; elemanları, c ülkesi p ürününü üretiyorsa 1, üretmiyorsa 0 değeri alan bir M_{cp} matrisinden hareket etmişlerdir. Bu matrisin satırlarının ve sütunlarının toplamları alınarak sırayla ‘çeşitlilik (diversity)’ ve ‘yaygınlık (ubiquity)’ değerleri hesaplanabilmektedir:

$$\text{Çeşitlilik: } k_{c,0} = \sum_p M_{cp} \quad (1)$$

$$\text{Yaygınlık: } k_{p,0} = \sum_c M_{cp} \quad (2)$$

Bununla birlikte yazarlar, bir ülkede mevcut olan veya bir ürünün üretilmesi için gerek duyulan yeteneklerin (capabilities) sayısına ilişkin daha doğru sonuçlar elde etmek için, çeşitlilik ve yaygınlık ölçümlerinin taşıdıkları bilgilerin karşılıklı olarak kullanılması ile yeni ölçümlere ulaşmışlardır. Bu işlem, ülkeler açısından, ülkenin ihraç ettiği ürünlerin ortalama yaygınlığını ve bu ürünleri üreten ülkelerin ortalama çeşitliliğini hesaplamak anlamına gelirken; ürünler açısından, bu ürünleri üreten ülkelerin ortalama çeşitliliğini ve bu ülkelerin ürettiği diğer ürünlerin ortalama yaygınlığını hesaplamayı gerektirmektedir. Bu ifade, Eşitlik (3) ve Eşitlik (4) ile aşağıdaki gibi gösterilmektedir (Hausmann vd., 2011: 24):

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} \cdot k_{p,N-1} \quad (3)$$

$$k_{p,N} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_c M_{cp} \cdot k_{c,N-1} \quad (4)$$

Eşitlik (4), Eşitlik (3)’ün içine yerleştirildiğinde, aşağıda yer alan Eşitlik (5)’e ulaşılmaktadır:

$$k_{c,N} = \sum_{c'} k_{c',N-2} \sum \frac{M_{cp} M_{c'p}}{k_{c,0} k_{p,0}} \quad (5)$$

Bu eşitlikte,

$$\tilde{M}_{cc} = \sum_p \frac{M_{cp} M_{c'p}}{k_{c,0} k_{p,0}} \quad (6)$$

kabul edildiğinde; $k_{c,N}$ ifadesi aşağıdaki şekle dönüşmektedir:

$$k_{c,N} = \sum_{c'} \tilde{M}_{cc'} k_{c',N-2} \quad (7)$$

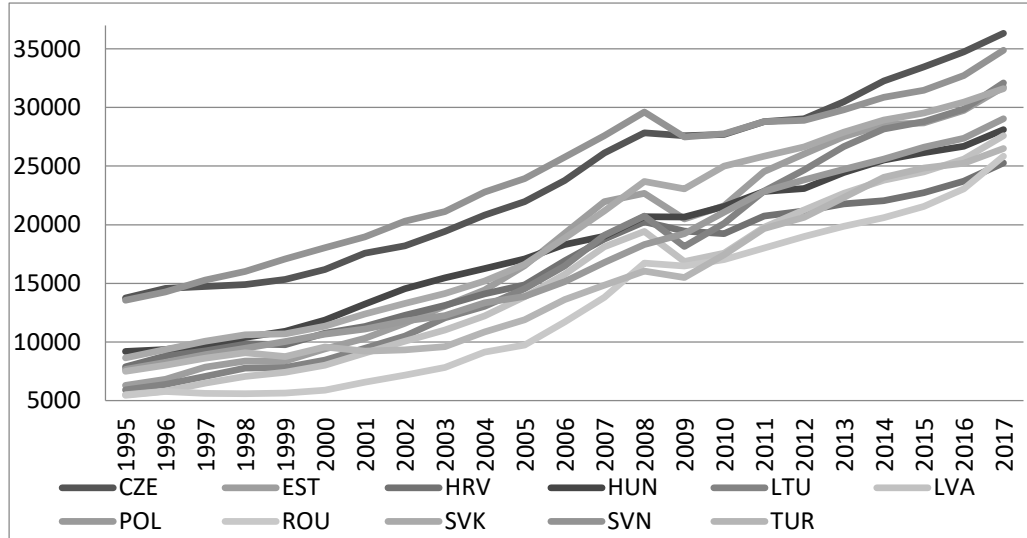
Eşitlik (7), $k_{c,N} = k_{c,N-2} = 1$ olduğunda sağlanmaktadır. Bu ifade $\tilde{M}_{cc'}$ matrisinin en büyük özdeğeri ile ilişkili olan özvektördür ve elemanları 1 değerlerinden oluştuğu için bilgi sağlayıcı nitelik taşımamaktadır. Bu nedenle yazarlar, ikinci en büyük özdeğere ait özvektör ile ilgilenmişlerdir. Buradan hareketle de Ekonomik Kompleksite İndeksi (EKİ) aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$EKİ = \frac{\vec{K} - \langle \vec{K} \rangle}{stdhata(\vec{K})} \quad (8)$$

Bu eşitlikte; \vec{K} , \tilde{M}_{CC} matrisinin ikinci en büyük özdeğeri ile ilişkili olan özvektörü, $\langle \vec{K} \rangle$ ortalamayı temsil etmektedir. Bu indeks ne kadar yüksek ise o ülke ekonomisinin ekonomik kompleksite düzeyinin (dolayısıyla 'yeteneklerinin') de aynı oranda yüksek olduğu ifade edilmektedir. Ülkelerin ekonomik kompleksite indeksi skorlarını arttırmaları ise kompleks ürünlerin sanayilerindeki rekabetçiliklerini arttırmaları ile gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, ülkenin ekonomik kompleksite seviyesi, ürettiği ve ihraç ettiği ürünlerin kompleksite düzeyine (sofistikasyonuna) bağlıdır (Hausmann vd., 2011: 25).

II. CEE ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN GENEL EKONOMİK GÖRÜNÜMÜ

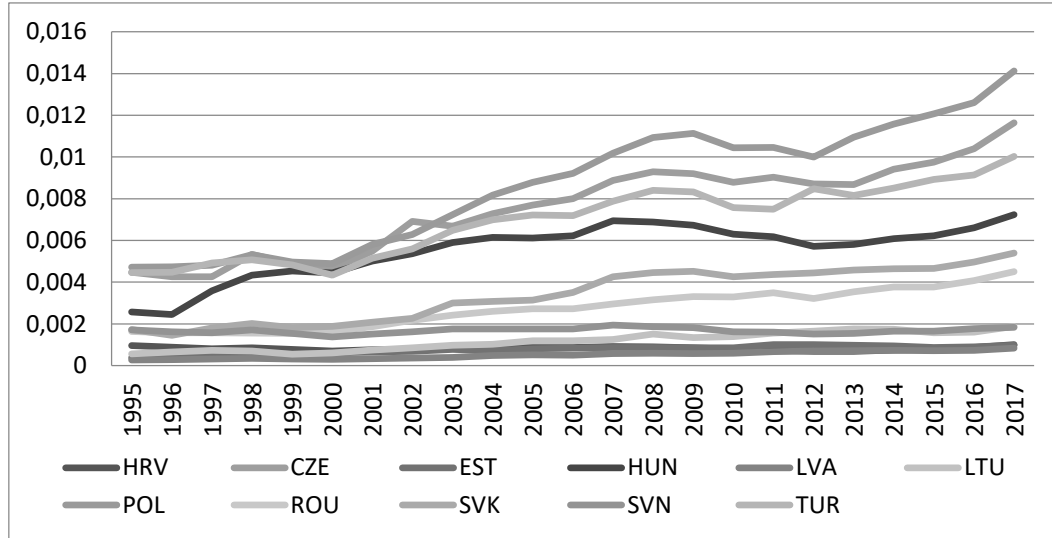
CEE ülkeleri 1991 yılında Sovyetler'in dağılmasının ardından merkezi ekonomiden liberal piyasa ekonomisine geçiş süreci yaşamıştır. Dolayısıyla, bu ülkelerde yapısal ekonomik dönüşüm, politik dönüşüm ile paralel bir şekilde gerçekleşmiştir. Bu nedenle Avrupa'nın kuzey ve batı bölgelerine kıyasla daha geriden takip eden bir gelişme süreci sergilemektedirler (Simionescu, 2018: 46). Bununla birlikte, iktisadi gelişim seviyeleri açısından, söz konusu ülke grubu içinde ülkeler arasında da farklılıklar söz konusudur. Bu sebeple bazı iktisadi değişkenler incelenerek, ülkelerin dönem boyunca sergiledikleri değişimleri karşılaştırmak fayda sağlayacaktır.



Grafik 1: Kişi Başına Düşen Gelir (Satın Alma Gücü Paritesi, Cari ABD Doları)

Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> Erişim tarihi: 06.01.2019.

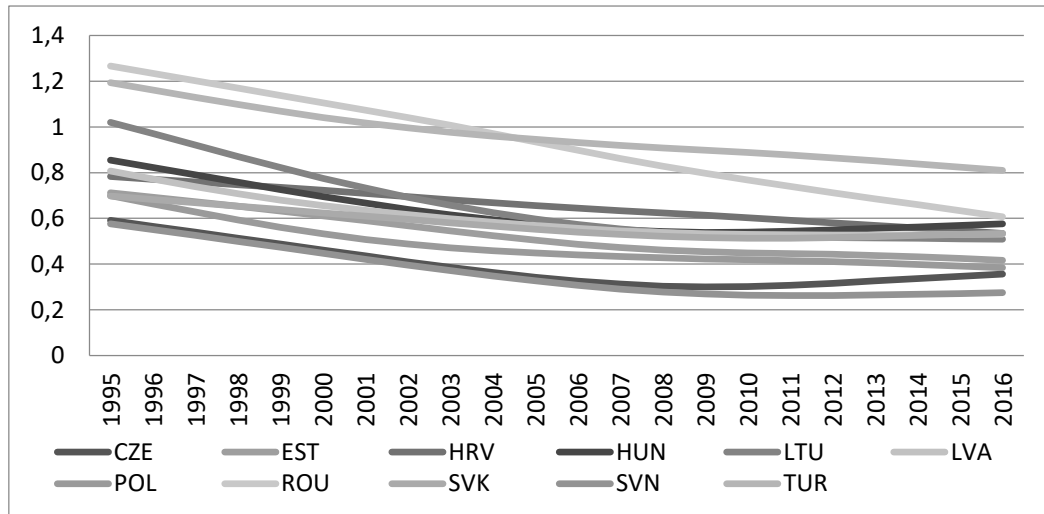
İlk olarak, AB üyesi olan CEE ülkeleri ile Türkiye'ye ait kişi başına düşen GSYH'nin 1995-2017 dönemindeki seyrini gösteren Grafik 1'e bakıldığında; Slovenya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'nın kişi başına gelir düzeyi bakımından 2008 yılından itibaren ilk üç ülke özelliği sergilediği görülmektedir. Bu ülkeleri Estonya ve Letonya takip ederken; Romanya, Polonya, Hırvatistan, Litvanya ve Türkiye alt sıralarda yer almaktadırlar.



Grafik 2: Ülkelerin Dünya İhracatındaki Payları (%)

Kaynak: <https://comtrade.un.org/data/> Erişim tarihi: 06.01.2019.

Ülkelerin dünya ihracatındaki paylarının 1995 yılından itibaren gerçekleştirdiği dağılıma bakıldığında ise ilk dört sırada Polonya, Çek Cumhuriyeti, Türkiye ve Macaristan'ın yer aldığı gözlenmektedir. Bu ülkeleri Slovakya, Romanya ve Slovenya izlemektedir. Grafik 1 ile birlikte değerlendirildiğinde, kişi başına gelir düzeyi nispeten düşük olan ülkelerin dünya ihracatındaki paylarının, kişi başına gelir düzeyi daha yüksek olan ülkelerin dünya ihracatındaki paylarına kıyasla daha yüksek olduğu söylenebilir.

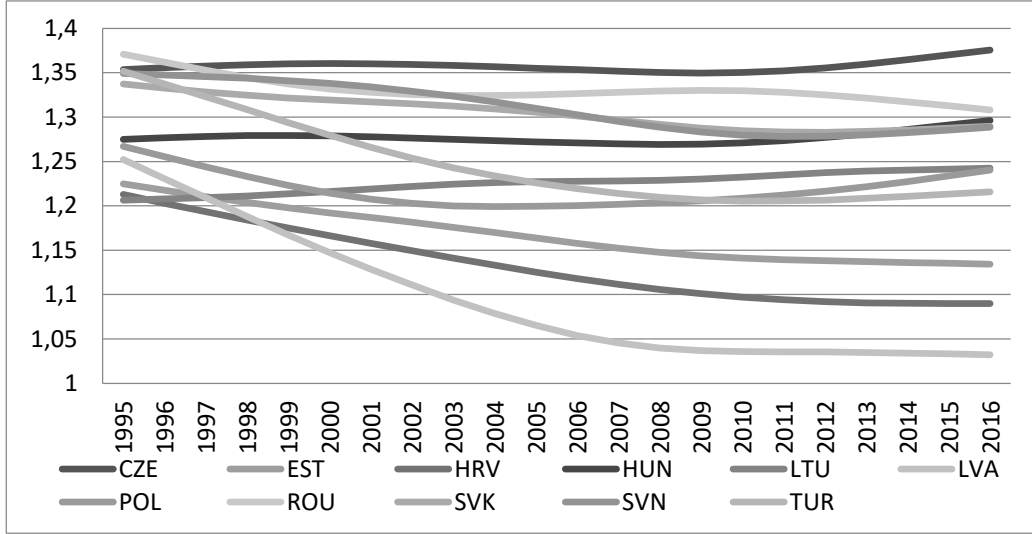


Grafik 3: Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık Sektöründe Oluşturulan Katma Değerin GSYH'deki Payı (%)

Seriler, Hodrick-Prescott yöntemi kullanılarak ayrıştırılan trend değerlerini temsil etmektedir.

Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.

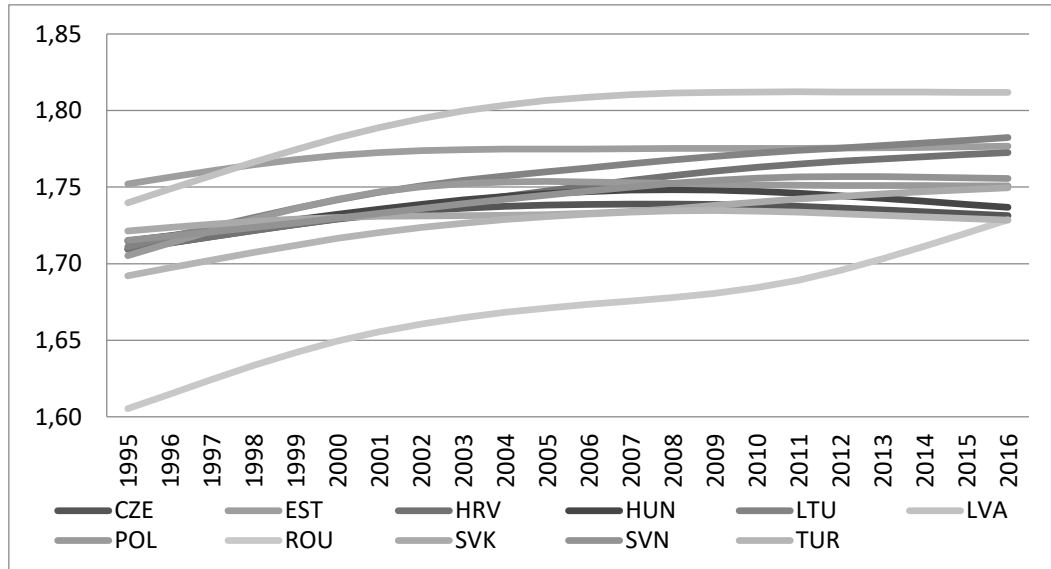
İncelenen ülke grubunda tarım sektörünün katma değerinin hasıladaki payının en yüksek olduğu ülkeler, payları 1995 yılından itibaren azalmakla birlikte, Romanya ve Türkiye'dir. Bu iki ülkenin, tarımsal katma değerinin hasıladaki payı açısından diğer ülkelere göre önemli biçimde ayrıldığı Grafik 3'te gözlenmektedir. En düşük paya sahip olan ülkeler ise Slovenya ve Çek Cumhuriyeti'dir.



Grafik 4: İmalat Sanayii Sektöründe Oluşturulan Katma Değerin GSYH'deki Payı (%) Seriler, Hodrick-Prescott yöntemi kullanılarak ayrıştırılan trend değerlerini temsil etmektedir.

Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.

Grafik 4'te imalat sanayii sektöründe oluşturulan katma değer GSYH'deki payına bakıldığında, tarımsal ürünlere kıyasla sofistikasyon derecesi daha yüksek olan imalat sanayii katma değerinin payının Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Letonya'da artarken; diğer ülkelerde azaldığı görülmektedir. Bu payın en yüksek olduğu ülkeler Çek Cumhuriyeti, Romanya, Slovenya ve Slovakya'dır. Grafik 5'te ise hizmet sektöründe oluşturulan katma değer GSYH'deki payı gösterilmektedir. Bütün ülkelerin 1995'ten itibaren hizmet sektörü katma değerinin hasıladaki payının arttığı görülmektedir. En yüksek paya sahip olan ülke Litvanya, en düşük paya sahip olan ülke ise Romanya'dır.



Grafik 5: Hizmet Sektöründe Oluşturulan Katma Değerin GSYH'deki Payı (%) Seriler, Hodrick-Prescott yöntemi kullanılarak ayrıştırılan trend değerlerini temsil etmektedir.

Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.

Genel olarak değerlendirildiğinde, tarım ve imalat sektörlerinin katma değerinin hasıladaki payı düşerken, hizmet sektörünün payı artan ülkelerin kişi başına düşen gelir seviyelerinin de azaldığı söylenebilir. Dolayısıyla, ekonomilerin refah göstergelerinden biri olan kişi başına düşen GSYH değerlerinin sağlıklı ve sürdürülebilir temelde artırılması için sektörler arasındaki bu geçişin dengeli biçimde ayarlanması gerektiği ifade edilebilir. Slovakya, Slovenya ve Çek Cumhuriyeti için böyle bir durumdan bahsedilebilir. Bu ülkelerde tarımsal katma değer GSYH'deki payındaki azalış daha sakın bir görünüm sergilemekte, ekonominin reel üretim gücünü gösteren imalat sanayiinde oluşturulan katma değer payındaki azalış daha ölçülü gerçekleşmekte, bunların yanında hizmet sektörünün payı artış sergilemektedir.

Bu ekonomik görünümünden hareketle, panel regresyon analizi ile söz konusu ülkelerin hangilerinde sektörlerin katma değerinin hasıladaki payındaki artışın ekonomik kompleksiteyi etkilediğini incelemek yararlı olacaktır. Çünkü literatürde yer alan ampirik çalışmalar ekonomik kompleksite düzeyinin hasıla düzeyi üzerinde pozitif katkısı olduğu sonucuna varmaktadır. Bu da uzun dönemde hasıla artışını sürdürebilmek açısından, sektörlerin katma değerinin ekonomik kompleksiteyi artırıcı yönde yönetilmesi gerekliliğini göstermektedir.

III. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde sektörel katma değerler ile ekonomik kompleksite arasındaki ilişkiyi doğrudan ele alan ve inceleyen çalışmaya rastlanmamakla birlikte, ekonomik kompleksite indeksinin ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde önemli bir etken olduğuna değinen çalışmalar mevcuttur. Bu alanda yeni gelişmeye başlayan bir literatür bulunmaktadır.

Yapılan çalışmalardan birinde Hartmann vd. (2017: 75) ülkelerin ekonomik kompleksite düzeyleri ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, yüksek ekonomik kompleksite ve gelir eşitsizliği arasında ters yönlü bir ilişki bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Yani ülkelerin ekonomik kompleksite düzeyleri yükseldikçe, gelir eşitsizliği azalmaktadır.

Stojkoski ve Kocarev (2017: 1-2) Güneydoğu ve Orta Avrupa ekonomileri için ekonomik kompleksite düzeyi ve büyüme arasındaki ilişkiyi analiz ettikleri çalışmalarında, ekonomik kompleksite düzeyinin uzun dönem büyüme üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Yazarlar ayrıca ekonomik kompleksitenin uzun dönemli kalkınma stratejilerini destekleyici bir yapıya sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Ferraz vd.'nin (2018: 1) ülkelerin ekonomik kompleksite ve insani kalkınma düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmaları sonucunda, bu iki değişken arasında aynı yönde bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. 2010-2014 dönemini kapsayan ve Asya ve Latin Amerika ülkeleri arasında karşılaştırmalı bir değerlendirmenin yapıldığı çalışmada, Çin ve Filipinler dışında analize dâhil edilen bütün Asya ülkelerinin ekonomik kompleksiteyi insani kalkınmaya dönüştürmede etkin oldukları sonucuna varılmıştır. Japonya, Singapur ve Kore ise zaman içerisinde daha etkin ülke konumuna gelmişlerdir. Latin Amerika ülkeleri içerisinde ise en iyi performansı sergileyen ülkenin Küba olduğu sonucu elde edilmiştir.

Jinn ve Shuhalmen'in (2018: 1) Malezya'nın ekonomik kompleksite düzeyini analiz ettikleri çalışmalarında, Malezya'nın ekonomik kompleksite düzeyinin zamansal değişimi ve gelişimi analiz edilmiş ve ülkenin benzer ekonomik kompleksite düzeyindeki ülkelerin gelir seviyesine yakınsama kabiliyeti çerçevesinde GSYH büyüme hızı tahmin edilmiştir.

Gala vd'nin (2018: 235) çalışmalarında ise ekonomik kompleksite, yapısalci yaklaşımı savunan kalkınma iktisatçıların genel olarak sanayi sektörüne özel olarak ise imalat sektörüne verdikleri önemi sağlam ampirik bulgular ile ortaya koyan bir yaklaşım olarak ele alınmaktadır. Ekonomik kompleksitenin, yapısalci iktisatçıları tarafından sürdürülebilir bir büyüme için ihtiyaç duyulan üretim sofistikasyonuna karşılık geldiğini ifade eden yazarlar, ülkelerin üretim ve ihracat sofistikasyonunun yakınsama olgusunu açıkladığını ortaya koymuşlardır. Buna göre; üretim ve ihracat kalemleri daha düşük kompleksite düzeyine sahip olan Nijerya ve Arjantin gibi ülkelerin, gelişmiş ülkelerin gelir düzeyinden iraksama gösterdiklerini ortaya koymuşlardır.

IV. EKONOMETRİK YÖNTEM VE BULGULAR

Ekonomik kompleksite indeksinin ekonomideki yapısal dönüşümü yansıtabilen güçlü bir gösterge olduğu ve yapısal dönüşümün tarımdan imalat sanayii ve hizmetler sektörüne geçişi gerektirdiği düşüncesinden hareketle, bu çalışmada adı geçen sektörlerde oluşturulan katma değer yapısal dönüşüm üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin bilgi Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Değişken Tanımları ve Veri Kaynağı

Değişken	Açıklama	Veri kaynağı
EKİ	Ekonomik Kompleksite İndeksi	MIT – Observatory of Economic Complexity
LOG(TAR)	Tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörünün GSYH'deki payının logaritması	Dünya Bankası
LOG(İML)	İmalat sanayiinin GSYH'deki payının logaritması	Dünya Bankası
LOG(HİZ)	Hizmet sektörünün GSYH'deki payının logaritması	Dünya Bankası

Tablo 1'de belirtilen değişkenler kullanılarak, söz konusu üç sektörün ekonomik kompleksite düzeyi üzerindeki belirleyiciliği ve etkisi incelenecektir. Tahmin edilen regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$EKİ_{it} = \beta_0 + \beta_1 LOG(TAR_{it}) + \beta_2 LOG(İML_{it}) + \beta_3 LOG(HİZ_{it}) + u_{it} \quad (9)$$

Eşitlik (9)'da gösterilen bu regresyon ilişkisi, Avrupa Birliği üyesi olan CEE ülkeleri olan Çekya, Estonya, Hırvatistan, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya, Slovenya ile Türkiye için incelenmiştir. Bulgaristan da bir CEE ülkesi olmakla birlikte, verilerin eksik olması nedeniyle analize dahil edilememiştir. Çalışma, 1995-2016 dönemi kapsamında söz konusu ülkelerde ekonomik kompleksite düzeyinde yapısal dönüşüm ile sağlanan bir ilerleme olup olmadığını test etmektedir. Türkiye'nin bu gruba dahil edilmesinin amacı ise CEE ülkelerinin rekabet açısından Türkiye'ye yakın ülkelere yakın oluşuyor olmasıdır.

Ekonomik kompleksite, bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin içerdiği bilgi seviyesini ifade ettiği için, elde edilecek regresyon tahminlerinde özellikle sofistike ürün ortaya koyma potansiyeli daha yüksek olan imalat ve hizmet sektörlerinin katma değerinin, ekonomik kompleksite değişkeni üzerinde pozitif ve anlamlı ilişki ortaya koyması beklenmektedir. Bulgulara geçmeden evvel kullanılan metodoloji ile ilgili bilgi verilmesi faydalı olacaktır.

Bir popülasyon içerisinde, birimden birime ve/veya zaman içerisinde oluşan farklılıklar sabit ve farklıysa, popülasyon hakkında sonuç çıkarmak da zordur. Bu

nedenle, sabit katsayı yaklaşımına alternatif olarak, birime ait stokastik spesifikasyonun uygulandığı bir model geliştirilmiştir. Bu modele de ‘tesadüfi katsayılı model’ denilmektedir. Bu model, katsayıların birimden birime ve/veya zaman içinde farklılaşmasına izin verirken, aynı zamanda tahmin edilecek parametre sayısını da önemli ölçüde azaltmaktadır (Hsiao ve Pesaran, 2004: 3).

Swamy’nin (1970) ifadesini takiben, tesadüfi katsayılı model matris notasyonu ile Eşitlik (10)’teki gibi ifade edilebilir (Poi, 2003: 302):

$$y_i = X_i\beta_i + \epsilon_i \quad (10)$$

$i = 1, 2, \dots, P$ birim boyutunu göstermek üzere, 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 vektördür. ϵ_i ise sıfır ortalama ve σ_{ϵ_i} varyanslıdır.

Her bir birime özgü β_i ise ortak bir β parametre vektörü ile ilişkilidir (Poi, 2003: 302):

$$\beta_i = \beta + v_i \quad (11)$$

Swamy (1970: 319), modelin tahmin edilmesinden önce, β_i parametre vektörlerinin sabit ve hepsinin eşit olup olmadığını test etmenin doğru olacağını ifade etmiştir. Buna göre test edilecek temel hipotez Eşitlik (12)’deki gibi gösterilmektedir:

$$H'_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \beta \quad (12)$$

H'_0 temel hipotezi, katsayı vektörlerinin sabit ve incelenen birimlerin homojen olduğunu, dolayısıyla hipotezin doğrulanması halinde değişkenler arasında tek bir ilişkinin tahmin edilebileceğini ifade etmektedir. Eğer H'_0 hipotezi doğru değilse, bu durumda her bir birime ait verinin değişkenler arasında tek bir ilişkiyi tahmin etmek için havuzlanması mümkün değildir. Homojenliği test etmek için kullanılan istatistik ise aşağıdaki formülasyonla gösterilmektedir (Swamy, 1970: 319):

$$H_\beta = \sum_{i=1}^N \frac{(b_i - \hat{\beta})' X'_i X_i (b_i - \hat{\beta})}{s_{ii}} \quad (13)$$

Eşitlik (13)’te, $b_i = (X'_i X_i)^{-1} X'_i y_i$ ve $\hat{\beta} = \left[\sum_{i=1}^N \frac{X'_i X_i}{s_{ii}} \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \frac{X'_i X_i}{s_{ii}} b_i$ olarak ifade edilmektedir. Eğer H'_0 hipotezi doğruysa, o halde $i = 1, 2, \dots, N$ olmak üzere, b_i de β parametre vektörünün N tane sapmasız ve bağımsız tahmincisidir. Özetle, tesadüfi katsayılı panel regresyon modeli tahmin edilmeden önce parametre sabitlik testi uygulanmalıdır. Ancak regresyon analizinde, öncelikle analize katılacak değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Serinin durağanlığı yani zaman içerisinde sabit olup olmadığı, elde edilecek sonuçların güvenilirliği açısından önemli bir unsurdur. Durağan olmayan seriler arasında yapılan ekonometrik analizler, sahte regresyon sonucuna sebep olabilmektedir. Bu nedenle panel veri analizinde serilerin durağanlığının incelenmesi önem arz etmektedir. Panel veri analizinde durağanlığın tespit edilmesinde kullanılan birim kök testleri ise birinci kuşak testler ve ikinci kuşak testler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Birinci kuşak testler birimler arasında korelasyon olmadığını varsayarken; ikinci kuşak testler ise birimlere ait seriler arasında korelasyon olduğunu varsaymaktadırlar (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 199). Bu nedenle regresyon tahminine geçmeden önce, birimler arasında korelasyon (yani yatay-kesit bağımlılığı) olup olmamasına göre, serilere önce ayrı ayrı birim kök testi uygulanmalıdır.

A. YATAY KESİT BAĞIMLILIĞI TESTİ

Ekonometri literatüründe yatay-kesit bağımlılığı test etmek için geliştirilen çeşitli testler bulunmaktadır. Bunlardan ilki, Breusch ve Pagan tarafından geliştirilen Lagrange çarpanı (Lagrange multiplier – LM) testidir. Panel verinin zaman boyutu yatay-kesit boyutundan büyük olduğunda ($T > N$) kullanılan LM testindeki LM istatistiği (CDLM₁) Eşitlik (14)'deki gibi hesaplanmaktadır (Pesaran, 2004):

$$CD_{lm} = CDLM_1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (14)$$

Eşitlik (14)'deki $\hat{\rho}_{ij}^2$, kalıntıların ikili korelasyonunun tahminidir:

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it} e_{jt}}{(\sum_{t=1}^T e_{it}^2)^{1/2} (\sum_{t=1}^T e_{jt}^2)^{1/2}} \quad (15)$$

Eşitlik (15)'teki $e_{it} = y_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}'_i x_{it}$ olarak tanımlanmakta ve u_{it} hata terimlerinin EKK tahminini temsil etmektedir. LM testi N'in görece olarak küçük ve T'nin yeterince büyük olduğu durumlarda geçerli bir testtir. Breusch ve Pagan, yatay-kesit bağımlılığı olmadığını ifade eden H_0 hipotezi altında, CD_{lm} istatistiğinin asimptotik olarak χ^2 dağıldığını göstermişlerdir. Bununla birlikte $N \rightarrow \infty$ olduğunda, bu testin uygulanabilirliği ortadan kalkmaktadır. Pesaran, büyük N ve T değerleri söz konusu olduğunda, CD_{lm} 'in ölçeklenmiş versiyonu olan Eşitlik (16)'daki test istatistiğinin (CDLM₂) kullanılabileceğini göstermiştir (Pesaran, 2004):

$$CD_{lm} = CDLM_2 = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (16)$$

Bununla birlikte, bu testte N'in büyük, T'nin küçük değerleri için önemli ölçüde ölçek bozulması meydana gelmesi nedeniyle Pesaran, Breusch-Pagan LM testinin N'in büyük olduğu durumdaki eksikliğini gidermek üzere, LM testinde karesi kullanılan ikili korelasyon katsayılarının kendilerinin kullanıldığı alternatif bir test istatistiği geliştirmiştir (Pesaran, 2004). Ancak, bu test de ortalama ikili korelasyonların sıfır olduğu, fakat birimlere ait ikili korelasyonların sıfırdan farklı olduğu durumlarda güçlü sonuç vermemektedir. Sonrasında Pesaran vd. LM testinin değiştirilmiş bir versiyonu olan sapması düzeltilmiş LM istatistiğini (LM_{adj}) geliştirmişlerdir (Pan vd., 2015):

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2T}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sqrt{v_{Tij}^2}} \quad (17)$$

Bahsedilen yatay-kesit bağımlılığı ölçen testlere ait test istatistikleri Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2: Yatay – kesit bağımlılığı testi sonuçları

	EKİ		LOG(TAR)		LOG(İML)		LOG(HİZ)	
	Test istatistiği	p değeri	Test istatistiği	p değeri	Test istatistiği	p değeri	Test istatistiği	p değeri
CDLM 1	490.9435	0.000	852.0367	0.000	273.8025	0.000	594.5775	0.000
CDLM 2	40.51677	0.000	74.94566	0.000	19.81319	0.000	50.39789	0.000
LM adj	40.25487	0.000	74.68375	0.000	19.55129	0.000	50.13598	0.000

Çalışmadaki veri setinde zaman boyutu birim boyutundan büyük olduğu için ($T > N$), birim boyutunun zaman boyutundan daha büyük olduğu ($N > T$) durumlarda kullanılan Pesaran'ın CD testine yer verilmemiştir. Diğer bütün testlerde ise her değişken için 0.05'ten küçük olan p değeri, serilerde yatay kesit bağımlılığı olmadığını ifade eden H_0 hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Bu sonuç, paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu, yani ülkelerde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkilediği anlamına gelmektedir. Yatay kesit bağımlılığının tespiti, çalışmanın devamında uygulanacak birim kök testinin tespiti açısından önemlidir. Özetle, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testi kullanılacaktır.

B. PANEL BİRİM KÖK TESTİ

Durağan olmayan seriler arasında yapılan ekonometrik analizler, sahte regresyon problemine sebep olabilmektedir. Bu nedenle panel veri analizinde serilerin durağanlığının incelenmesi önem arz etmektedir. Panel veri analizinde durağanlığın tespit edilmesinde kullanılan birim kök testleri, birinci kuşak testler ve ikinci kuşak testler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Birinci kuşak testler birimler arasında korelasyon olmadığını (yani serilerde yatay-kesit bağımlılık olmadığını) varsayarken; ikinci kuşak testler ise birimlere ait seriler arasında korelasyon olduğunu (yani yatay-kesit bağımlılık olduğunu) varsaymaktadırlar (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 199).

Bu çalışmada, yatay-kesit bağımlılığı dikkate alan ve ikinci kuşak birim kök testlerinden olan Hadri – Kurozumi birim kök testi uygulanmıştır. Yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden olan Hadri-Kurozumi testi, ortak faktör şeklinde yatay-kesit bağımlılığa sahip olan heterojen panel veride de durağanlığı test etmektedir. Bu test aynı zamanda hata teriminin otokorelasyonlu olmasını da hesaba katmakta ve bu durumu iki farklı yaklaşım ile düzeltmektedir (Hadri ve Kurozumi, 2012: 31-32). Sul vd.'nin geliştirdiği yöntem ile her bir birim için \bar{y}_t 'nin gecikmeli değerleri ile genişletilmiş AR(p) süreci EKK ile tahmin edilmekte ve uzun dönem varyans tahmincisi oluşturulur. Bu yöntem sonucunda Z_A^{SPC} test istatistiği elde edilmektedir. Diğer yöntem ise Choi (1993) ve Toda-Yamamoto (1995) tarafından ortaya konulan LA (Lag-Augmented) yöntemidir. Bu yöntemde y_t 'nin bir gecikmesi daha ilave edilerek AR(p+1) süreci tahmin edilmektedir. Bu yöntem sonucunda da Z_A^{LA} test istatistiği elde edilmektedir.

Bu testte $i = 1, 2, \dots, N$ birim boyutunu ve $t = 1, 2, \dots, T$ zaman boyutunu ifade etmek üzere Eşitlik (18)'deki gibi bir modelden yola çıkılmaktadır (Hadri ve Kurozumi, 2012: 31):

$$y_{it} = z_t' \delta_i + f_t \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (18)$$

$$\varepsilon_{it} = \phi_{i1} \varepsilon_{it-1} + \dots + \phi_{ip} \varepsilon_{it-p} + v_{it}$$

Yukarıdaki eşitlikte f_t , ortak faktörleri ifade etmektedir. Bu eşitlik Sul vd.'nin yöntemi ile AR(p) süreci olarak Eşitlik (19)'daki biçime dönüşmektedir (Hadri ve Kurozumi, 2012: 32; Göçer, 2013: 228):

$$y_{it} = z_t' \hat{\delta}_i + \hat{\phi}_{i1} y_{it-1} + \dots + \hat{\phi}_{ip} y_{it-p} + \hat{\psi}_{i0} \bar{y}_t + \dots + \hat{\psi}_{ip} \bar{y}_{t-p} + \hat{v}_{it} \quad (19)$$

Bu eşitliğin tahminine dayalı uzun dönem varyansı olan $\hat{\sigma}_{vi}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{v}_{it}^2$ ve bu uzun dönem varyansı kullanılarak SPC varyansı olan $\hat{\sigma}_{iSPC}^2 = \frac{\hat{\sigma}_{vi}^2}{(1-\hat{\phi}_i)^2}$ hesaplanarak, Z_A^{SPC} test istatistiği Eşitlik (20)'deki gibi elde edilmektedir:

$$Z_A^{SPC} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iSPC}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2 \quad (20)$$

Choi (1993) ve Toda-Yamamoto (1995)'nin yönteminde ise AR(p+1) süreci aşağıdaki biçimi almaktadır (Hadri ve Kurozumi, 2012: 32; Göçer, 2013: 228):

$$y_{it} = z_t' \tilde{\delta}_i + \tilde{\phi}_{i1} y_{it-1} + \dots + \tilde{\phi}_{ip} y_{it-p} + \tilde{\phi}_{ip+1} y_{it-p-1} + \tilde{\psi}_{i0} \bar{y}_t + \dots + \tilde{\psi}_{ip} \bar{y}_{t-p} + \tilde{v}_{it} \quad (21)$$

Bu eşitliğin tahminine dayalı uzun dönem varyansı olan $\hat{\sigma}_{vi}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{v}_{it}^2$ ve bu uzun dönem varyansı kullanılarak LA varyansı olan $\hat{\sigma}_{iLA}^2 = \frac{\hat{\sigma}_{vi}^2}{(1 - \tilde{\phi}_{i1} - \dots - \tilde{\phi}_{ip})^2}$ hesaplanarak, Z_A^{LA} istatistiği Eşitlik (22)'deki gibi elde edilmektedir:

$$Z_A^{LA} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iSPC}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2 \quad (22)$$

Hadri-Kurozumi testinde H_0 hipotezi seride birim kök olmadığını, alternatif hipotez ise seride birim kök olduğunu ifade etmektedir. Tablo 3'te çalışmada kullanılan değişkenlere ait birim kök testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 3: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

	Sabitli - Düzey				Sabitli ve Trendli - Düzey			
	Z_A^{SPC}	p-değeri	Z_A^{LA}	p-değeri	Z_A^{SPC}	p-değeri	Z_A^{LA}	p-değeri
EKİ	-1.5115	0.9347	-2.5845	0.9951	1.3621	0.0866	-0.3103	0.6218
LOG(TAR)	-2.5929	0.9952	-2.0852	0.9815	-0.0419	0.5167	0.5186	0.302
LOG(IML)	-1.8149	0.9652	-2.2685	0.9884	-1.9797	0.9761	-0.8864	0.8123
LOG(HİZ)	-1.8662	0.969	-0.9273	0.8231	-1.1393	0.8727	-0.2991	0.6176

Maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınmış; her bir yatay kesit için optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 3'teki birim kök testi sonucuna göre, 0.05'ten büyük olan p-değeri, birim kök olmadığını yani durağanlığı ifade eden H_0 hipotezinin reddedilemeyeceğini göstermektedir. Yani, bütün değişkenler hem sabitli hem sabitli-trendli modelde düzeyde durağandır. Dolayısıyla değişkenlerin düzey değerleri ile regresyon tahmini yapılabilir.

C. TESADÜFİ KATSAYILI PANEL REGRESYON MODELİ

Metodoloji kısmında belirtildiği üzere, tesadüfi katsayılı modelin tahmin edilmesinden önce, parametre sabitliği sınavasının yapılması gerekmektedir. Bu ön teste ilişkin temel hipotez, Eşitlik (12)'de gösterilmişti (Swamy, 1970: 319). Bu hipotez, katsayı vektörlerinin sabit ve örnek birimlerin homojen olduklarını ifade etmektedir. Temel hipotezin reddedilmesi halinde, tesadüfi katsayılı modelin tahmin edilmesi anlamlı olacaktır.

Tablo 4: Parametre sabitliği testi

Ki-kare test istatistiği	1401.14
p-değeri :	0.000

Tablo 4'te yer alan ki-kare istatistiğine ait p-değerinin 0.05'ten küçük olması ise, H'_0 temel hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Yani katsayı vektörü sabit ve

birimler homojen değildir. Buradan hareketle, tesadüfi katsayılı regresyon modeli sonuçları Tablo 5’te sunulmaktadır:

Tablo 5: Tesadüfi Katsayılı Panel Regresyon Modeli Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken: EKİ)

Ülkeler	LOG(TAR)		LOG(İML)		LOG(HİZ)	
	Katsayı	p değeri	Katsayı	p değeri	Katsayı	p değeri
CZE	-0.248	0.103	0.524	0.286	2.899*	0.007
EST	-0.885*	0.000	-0.892***	0.075	-2.419**	0.013
HRV	-0.439	0.176	-0.101	0.880	0.840	0.658
HUN	-1.424*	0.000	-0.411	0.522	-2.666	0.129
LTU	-0.831*	0.008	0.019	0.978	-1.105	0.531
LVA	-1.014*	0.000	-1.567*	0.000	-3.632*	0.007
POL	-0.970*	0.001	-0.966	0.189	-2.318	0.213
ROU	-0.853*	0.000	0.221	0.731	-1.145	0.349
SVK	-0.532*	0.000	0.741**	0.039	1.336***	0.099
SVN	-0.058	0.743	1.876*	0.000	4.804*	0.000
TUR	-0.822*	0.000	-1.277*	0.008	-2.291**	0.032

*, ** ve *** gösterimleri, değişkenlerin sırayla 0.99, 0.95 ve 0.90 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduklarını ifade etmektedir.

Tablo 5’te görüldüğü üzere, katma değeri düşük bir sektör olan tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörünün ülkelerin ekonomik kompleksite düzeyi üzerinde Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Türkiye için 0.99 anlamlılık düzeyinde negatif bir etkiye sahiptir. Bu durum ekonomik gelişme aşamasında beklenen bir durumdur. Öte taraftan yeni yaklaşımlar, katma değeri yüksek olan daha sofistike ürünleri kapsayan sektörlerin payının gelişme sürecinde artması gerektiğini, böylelikle ekonomik kompleksite düzeyi arttırılarak büyüme ve gelişme sürecinin sürdürülebilirliğinin sağlanacağını ifade etmektedirler. Bu kapsamda sonuçlara bakıldığında, imalat sanayii ve hizmet sektörlerinin ekonomik kompleksite üzerinde anlamlı ve pozitif etkiye sahip olduğu ülkelerin Slovakya ve Slovenya olduğu; Çek Cumhuriyeti’nde ise hizmet sektörünün ekonomik kompleksite üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu görülmektedir. Estonya, Litvanya ve Türkiye’de ise imalat sanayii ve hizmet sektörlerinin ülkenin ekonomik kompleksite düzeyi üzerinde negatif bir etkisi bulunmaktadır. Grafik 1’deki kişi başına düşen gelir düzeyi ile birlikte değerlendirildiğinde; pozitif etki tespit edilen Slovenya, Slovakya ve Çek Cumhuriyeti’nin ülke grubu içindeki en yüksek kişi başına düşen gelire sahip ülke oldukları görülmektedir.

Türkiye kişi başına düşen gelir açısından CEE ülkeleri arasında alt seviyede kalmaktadır. Buna karşılık, dünya ihracatındaki payı açısından bakıldığında Polonya ve Çek Cumhuriyeti’nden sonra üçüncü sırada gelmektedir. Sektörel katma değerlerin ekonomik kompleksite üzerindeki negatif etkisi ile dünya ihracatındaki payı birlikte değerlendirildiğinde, bu ihracat payının uzun dönemde Türkiye’nin sürdürülebilir bir gelişme sergilemesine katkı sağlayamayacağı ifade edilebilir. Zira ekonomik kompleksite, ülkenin üretim ve ihracat yapısında sofistike ürünlerin artmasının ülkeye uzun soluklu bir gelişme sağlayacağını ifade etmektedir. Oysa incelenen dönemde Türkiye’de yapısal dönüşüm sürecinde ekonomik kompleksiteyi arttırması beklenen yüksek katma değerli sektörlerin etkisi negatiftir. Bu da ülkenin yapısal dönüşüm çerçevesinde katma değeri yükseltmeye yönelik önemli politikaları uygulaması

gerekliliğinin önemine dikkat çekmektedir. Özellikle CEE ülkelerine karşı rekabet açısından avantaj sağlamak açısından söz konusu politikalar elzemdir.

Tablo 6: Seçilmiş Ülkelerin İhracatında İlk Beş Sırada Yer Alan Ürünler, 2016 (%)

LVA		EST		SVK		SVN		TUR	
Ahşap	5.7	Telefon	17	Araba	21	Araba	12	Altın	7.7
Rafine petrol	4.9	Rafine petrol	3.8	Video oynatıcı	7.2	İlaç	7.3	Araba	6
Alkollü içecek	3.4	Araba	3.2	Motorlu araç parçası	7	Motorlu araç parçası	3.3	Dağıtım aracı	3.3
İlaç	3.4	Prefabrik yapılar	2.2	Radyo - TV teçhizatı	2.7	Rafine petrol	2	Motorlu araç parçası	2.8
Buğday	3.4	Ahşap	1.9	Rafine petrol	2.2	Dağıtım aracı	1.6	Örme giysi	2

Kaynak: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tur/> Erişim tarihi: 09.01.2019.

Tablo 6’da, sektörler ile ekonomik kompleksite düzeyleri arasında anlamlı ilişki bulunan bazı ülkelerin ihracatlarında ilk beş sırada yer alan ürünler ve bu ürünlerin toplam ihracattaki oranları verilmektedir. Bu tabloda imalat ve hizmet sektörlerinin ekonomik kompleksite düzeyi üzerinde pozitif etkisi tespit edilen Slovenya ve Slovakya’nın ilk beş ihraç ürünü, negatif ilişki tespit edilen diğer ülkelerin ilk beş ürünü ile karşılaştırıldığında, arada fark olduğu ifade edilebilir. Zira bu iki ülkede daha sofistike olan imalat sanayi ürünlerinin ihracatta yüksek paylar ile ilk beş ürün arasında bulunmaktadır. Bu ülkelerde ilk beş ürün arasında rafine petrol de yer almakta ancak yaklaşık % 2 gibi oldukça düşük bir orandadır. Litvanya ve Estonya’da ilk beş ihraç ürünü arasında sofistikasyonu yüksek olmayan düşük katma değerli ahşap, buğday, alkollü içecek, rafine petrol gibi ürünlerin yer aldığı görülmektedir. Türkiye’de de altın ve örme giysi gibi katma değeri düşük olan ürünler ilk beş ürün arasında yer almakta; sofistikasyonu yüksek olan ürünlerin ise toplam ihracattaki payları Slovakya ve Slovenya’ya göre düşüktür. Bu da ülkede sofistike ürünler üretilip ihraç edilmekle birlikte, düşük paya sahip olmasından dolayı uzmanlaşma konusunda yeterli ilerlemenin sağlanamamış olduğu şeklinde değerlendirilebilir.

SONUÇ

Yapısal dönüşüm, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma süreçlerinde önemli bir yer tutmaktadır ve bu ülkelerin sağlıklı bir yapısal dönüşüm gerçekleştirebilmeleri için temel sektörler olan tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinde oluşturulan katma değer önem arz etmektedir. Düşük katma değerli basit ürünlerden, yüksek katma değerli sofistike ürünlere geçilmesi yapısal dönüşüm için gerekli bir durumdur. Bazı CEE ülkeleri ve Türkiye’yi kapsayan bu çalışmada tarım, imalat sanayii ve hizmet sektörlerinde oluşturulan katma değer, bir yapısal dönüşüm göstergesi olarak ifade edilebilecek olan yeni bir gösterge olan ekonomik kompleksite indeksi üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Elde edilen bulgular, çoğu ülkede tarımsal katma değer, ekonomik kompleksite üzerinde negatif anlamlı etkisi olduğunu göstermektedir. Bu sonuç şaşırtıcı değildir. Zira ülkelerin gelişme evrelerinde zamanla tarım sektörünün katma değerinin yerini sanayi ve hizmetler sektörü almaktadır. Öte taraftan imalat ve hizmet sektörlerinin pozitif etkisi Slovakya ve Slovenya için anlamlıdır. Özellikle bu iki ülkenin ihracatında ilk beşte yer alan ürünlere bakıldığında hem yüksek katma değerli imalat sanayii ürünlerinin olduğu hem de bu ürünlerin toplam ihracattaki paylarının diğer ülkelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

İmalat sanayi ve hizmetler sektörlerinin ekonomik kompleksite üzerinde negatif anlamlı etkisi olduğu bulgusu elde edilen Litvanya, Estonya ve Türkiye’nin ilk beş ihraç

ürünlerinde ise Slovakya ve Slovenya'dan daha farklı bir görünüm mevcuttur. Letonya ve Estonya'da ilk beş ihracat ürünü arasında katma değeri düşük basit ürünlerin yer aldığı; Türkiye'nin ise ilk beş ürün arasında bu iki ülkeye göre biraz daha yüksek katma değerli ürünlere sahip olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, bu yüksek katma değere sahip olan ürünlerin ihracattaki payları ise oldukça düşüktür. Toplam ihracattaki payı % 6 olan araba ihracatı, Slovakya ve Slovenya ile karşılaştırıldığında oldukça düşük bir orandır. Benzer durum motorlu araç parçası ihracatında da gözlenmektedir. Türkiye'ye ilişkin elde edilen bu sonuçlar aslında ekonomik kompleksite yaklaşımının tezini de desteklemektedir. Ülkenin ihracat hacminden ziyade, ne kadar sofistike ürün ürettiğinin ve ihraç ettiğinin önemine vurgu yapan yaklaşım açısından bakıldığında; Türkiye ihracat açısından incelenen ülke grubu içinde üst sıralarda yer almasına karşılık, sektörel katma değer açısından sofistike üretimi ve dolayısıyla sofistike ihracatı destekler bir görünüm sergilememektedir. Ülkelerin uzmanlaşma derecelerinin, ekonomik etkinliklerini etkileyen önemli bir faktör olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin yüksek katma değerli ürünlerin üretiminde yeteri kadar uzmanlaşma sağlayamadığı ifade edilebilir. Buradan, Türkiye'nin aynı ürünlerin pazarına yönelik üretim yapan ve yakın coğrafyada bulunan Slovakya ve Slovenya gibi önemli rakiplerinin karşısında rekabet gücünü arttırmak açısından birtakım politika uygulamalarını devreye sokması gerektiği sonucuna ulaşılabilir.

KAYNAKÇA

- CAN, Muhlis ve Buhari DOĞAN (2017), "The Effects of Economic Structural Transformation on Employment: an Evaluation in the Context of Economic Complexity and Product Space Theory", *Handbook of Research on Unemployment and Labor Market Sustainability in the Era of Globalization*, IGI Global.
- DE BACKER, Koen and Norihiko YAMANO (2007), "The Measurement of Globalisation Using International Input-Output Tables", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, (Report No. 2007/08), OECD Publishing, Paris.
- FERRAZ, Diogo, Herick Fernando MORALLES, Jessica Suarez CAMPOLI, Fabiola Cristina RIBERIO DE OLIVEIRA and Daisy Aparecida do Nascimento REBELATTO (2018), "Economic complexity and human development: DEA performance measurement in Asia and Latin America", *Complexidade Economica e Desenvolvimento Humano: uma analize a partir do DEA*.
- FORTUNATO, Piergiuseppe and Carlos RAZO (2014), "Export sophistication, growth and the middle-income trap", *Transforming Economies – Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, ILO, 267-287.
- GALA, Paulo, Igor ROCHA and Guilherme MAGACHO (2018), "The structuralist revenge: economic complexity as an important dimension to evaluate growth and development", *Brazilian Journal of Political Economy*, Vol.38; 219-236.
- GÖÇER, İsmet (2013), "Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojlili ürün ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri", *Maliye Dergisi*, Vol.165; 215-240.
- HADRI, Kaddour and Eiji KUROSUMI (2012), "A simple panel stationary test in the presence of serial correlation and a common factor", *Economic Letters*, Vol.115, 31-34.
- HARTMANN, Dominik, Miguel R. GUEVARA, Cristian JARA-FIGUEROA, Manuel ARISTARAN and Cesar A. HIDALGO (2017), "Linking economic complexity, institutions and income inequality", *World Development* 93, 75-93.
- HAUSMANN, Ricardo, Cesar A. HIDALGO, Sebastian BUSTOS, Michele COSCIA, Sarah CHUNG, Juan JIMENEZ, Alexander SIMOES and Muhammed A. YILDIRIM (2011), *The atlas of economic complexity mapping paths to prosperity*, Center for International Development at Harvard University.

- HIDALGO, Cesar A. (2009), “The dynamics of economic complexity and the product space over a 42 year period”, *Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper*, No: 189.
- HSIAO, Cheng and M. Hashem PESARAN (2004), “Random coefficient panel data models”, *IZA Discussion Paper*, No. 1236.
- JINN, Brenda Cheah Wenn and Mohd Shazwan SHUHAIMEN (2018), “Complexity and growth: Malaysia’s position and policy implications”, *Central Bank of Malaysia Economics Department*.
- PAN, Chia-l, Tsangyao CHANG and Yemane WOLDE-RUFAEL (2015), “Military spending and economic growth in the Middle East countries: bootstrap panel causality test”, *Defence and Peace Economics*, Vol.26, No.24 , 443-456.
- PESARAN, M. Hashem (2004), “General diagnostic tests for cross section dependence in panels”, *CWPE*, No: 0435.
- POI, Brian P. (2003), “From the help desk: Swamy’s random-coefficient model”, *The Stata Journal*, Vol.3, No.3, 302-308.
- SIMIONESCU, Mihaela (2018), “What drives economic growth in some CEE countries?”, *Studia Universitatis Economic Series*, Vol. 28, No.1, 46-56.
- STOJKOSKI, Viktor and Ljupco KOCAREV (2017), “The relationship between growth and economic complexity: evidence from Southeastern and Central Europe”, *MRPA Paper*, No: 77837.
- SWAMY, P.A.V.B. (1970), “Efficient inference in a random coefficient regression model”, *Econometrica*, Vol.38, No.2, 311-323.
- YERDELEN TATOĞLU, Ferda (2013), *İleri panel veri analizi Stata uygulamalı*, 2. Baskı, İstanbul: Beta.
- World Economic Forum (2018), *The global competitiveness report*, Eds. Klaus Schwab.
- World Trade Organization (2018), *World trade statistical review 2018*, [https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf], Erişim tarihi: 08.01.2019.
- <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> Erişim tarihi: 06.01.2019.
- <https://comtrade.un.org/data/> Erişim tarihi: 06.01.2019.
- <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.
- <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.
- <https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS> Erişim tarihi: 06.01.2019.
- <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tur/> Erişim tarihi: 09.01.2019.

ŞEHİR PAZARLAMASINDA MARKA DEĞERİ ALGISININ ÖNEMİ: SİVAS İLİ ÖRNEĞİ¹

Hilal UYGURTÜRK²

Abdullah YILMAZ³

Özet

Marka kavramı mal ve hizmet üreten işletmeler kadar, sahip oldukları değerlerle yaşadıkları şehirleri markalaştırmak isteyenler için de önemli bir kavramdır. Son zamanlarda sadece ürünlerin değil şehirlerinde markalaşabileceği yönünde çalışmalar yapılmaktadır. Şehirlerin sahip olduğu tarihi ve kültürel değerler, doğal kaynaklar, altyapı hizmetleri, potansiyeli, kent sakinlerinin tutumu vb. unsurlar markalaşma kaynağı olarak kullanılmaktadır. Araştırma birden fazla devleti topraklarında barındırmış olan tarih ve kültür şehri Sivas'ta yapılmıştır. Araştırmanın amacı; Sivas il merkezinde ikamet edenlerin, kente dair değerlerin tanıtılması, kentin marka değerinin artırılması, pazarlanması ve kenti talep edilen bir merkez haline getirme çalışmalarının ne boyutta olduğu ile kent merkezinin fiziki görünümüyle birlikte sosyal etkinliğini araştırmak ve bunlara karşı oluşmuş algıları araştırmaya katılanların görüşleriyle ölçmektir. Araştırmanın evrenini Sivas il merkezinde ikamet edenler oluşturmaktadır. Ankete katılan kişi sayısı 521'dir. Bu kapsamda oluşturulmuş olan hipotezlerin değerlendirilmesi t-testi ve ANOVA testi aracılığıyla gerçekleştirilmiş olup, araştırma sonunda yine araştırmaya bağlı olarak kentin marka algısını içeride ve dışarıda artırmak için kent yönetiminde söz sahibi olan bazı kurum ve kuruluşlara öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Şehir pazarlaması, kent markalaşması, kent marka algısı, Sivas.

The Importance of Brand Value of Market Value In City Marketing: Case of Sivas

Abstract

The concept of "brand" is an significant concept for those who want to brand their own hometowns as well as the operations which produce goods and service. Recently, the studies have been done towards which not only the goods but also the cities can be branded. The historical and cultural values, natural sources, infrastructure services, the potency of the cities, the attitude of the city habitants etc. are used as a brand source. The study was done in Sivas which has hosted more than one state in its land. The aim of the study is to measure, with ideas of the participants, to introduced of the values of the city, to increased and marketing of the brand value of the city, and to search what dimensions of the studies of the leading of the trade center are with the physical appearance of the city center and the perceptions against to them. The participants of the study take place in Sivas. 521 people participated in the study. The evaluation of the hypothesis was done with T-test and ANOVA Test. At the end of the study, it was given suggestions to some institutions and organisations which have a voice in order to develop the brand perception of the city inside and outside by depending on the study again.

Keywords: City Branding, The Marketing of the City, Sivas

GİRİŞ

Marka, işletmelerin ürünlerini rakip işletmelerin ürünlerinden ayırmaya yardımcı olan en önemli unsurlardan biridir. Pazarlama çalışmaları için büyük önem arz eden marka, ürünlerin farklılaşması ve tüketicilerde olumlu imaj yaratılması açısından dikkatle oluşturulmalı ve yönetilmelidir. Literatürde yapılan marka tanımlarının ortak noktası sadece işletmeler göz önüne alınarak mal ve hizmet odaklı olmasıyken, artık ülkelerin, şehirlerin ve hatta insanların da marka olabileceği ifade edilmektedir. Bu süreçte, ülkeler, şehirler ve insanlar dış dünya ile

¹ Bu çalışma, (Yılmaz A. 2017, Karabük) "Şehir Pazarlamasında Marka Değeri Algısının Önemi: Sivas İli Örneği" adlı Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

² Dr. Öğretim Üyesi, Karabük Üniversitesi, İşletme Fak., Halkla İlişkiler ve Tanıtım Böl., hilaluygurturk@karabuk.edu.tr

³ Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı

iletişime geçerek kendi imajlarını oluşturmakta ve markalarını konumlandırmaya çalışmaktadırlar.

Bir şehrin cazibe merkezi olması, ilgi çekmesi, merak uyandırması, yatırımcıları çekmesi gibi özellikleri şehrin pazarlanmasında önemli rol oynamaktadır. İnsanların bu şehirleri ziyaret etmelerinde ya da yatırım yapmalarında marka kent olgusu önem arz etmektedir. Marka kent, turistik tüketici, ticaret insanı, öğrenci ve yatırım faaliyeti için kente gelen sürekli veya geçici ikamet eden insanlara iyi hizmet sunarak olumlu intiba bırakan kent olarak ifade edilebilir. Marka kent; sosyal ve ticari sınırları olmayan her insana dokunabilen bir kenttir (markakent.blogspot.com.tr, 2018).

Şehrin pazarlanabilmesi ve marka kent algısı oluşturulabilmesi için söz konusu hedef kitleler için şehrin hangi ve ne tür özelliklerinin ön plana çıkartılması gerektiğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu özellikler, şehri diğer şehirlerden farklılaştırmaktadır. Şehrin kendine has unsurlarını temel alarak yapılacak bu çalışmalarda şehir pazarlanan bir ürün gibi ele alınmaktadır. Bu istikamette kent pazarlaması, kentin her yönüyle geliştirilmesi ve tanıtılması olarak ifade edilebilmektedir. Çoğu zaman insanı odak noktası olarak alan kent pazarlaması, kentin eşitleri arasında farklılığını ortaya çıkaracak aksiyonlar gerçekleştirilmesi açısından da etkin bir pazarlama faaliyeti olarak karşımıza çıktığı ifade edilebilir. Bu kapsamda kent pazarlaması ya da şehir pazarlaması, kent insanının isteklerini ve kentin yapısını harmanlayarak dikkat çekici bir tablo ortaya koymak şeklinde ifade edilebilir. Bu bakış açısının amacı kenti, kent insanının çevresel ve sosyal yaşam standartlarını yükseltmek ile bu standardı güvence altına alarak diğer kentler arasında farkındalığı ortaya çıkarmış olmanın verdiği etkiyle cazibe merkezi haline getirmektir. Pazarlanacak olan kent değerleri, içerisinde yaşayan insanlar ile kent yönetiminin birlikte ortaya koyduğu çalışma sonucunda şekillenecektir. Bu nedenle farklı uçlarda olan değerlerin ortak noktada buluşturulması ve topyekun hareket edilmesiyle elde edilen sonuçlar daha anlamlı olacaktır. (Saran, 2005:106).

Bu araştırmanın amacı; kent değerlerin tanıtılması, kentin marka değerinin artırılması, kentin pazarlanması, kenti talep edilen bir merkez haline getirme çalışmalarının ne boyutta olduğu ile kent merkezinin fiziki görünümüyle birlikte kentin sosyal etkinliğini araştırmak ve bunlara karşı oluşmuş kent sakinleri algısının ölçülmesidir. Araştırma kapsamında; kent markalaşması, kent marka imajı ve kent marka yönetimi, “Anholt’un Kent Marka Altıgeni” ve Sivas kenti hakkında bilgilere yer verilmiştir. Kente dair tarım, sanayi, nüfus ve göç verileri ile ilgili bilgiler basit tablolar halinde sunulmuştur. Bölümün devamında Sivas’ın marka değeri algısının ölçülmesine dair yapılan testler ve analizler, markalaşma sürecinin iyi değerlendirilip değerlendirilmediği, Anholt’un “Kent Markalaşması Altıgeni” ile incelenecektir. Bu inceleme neticesinde kentle ilgili detayları ortaya çıkarmak amacıyla Sivas kent merkezinde rastgele örneklem seçme ve yüz yüze anket (görüşme) metoduyla 550 anket üzerinden çalışma yapılmıştır. Hatalı ve eksik anketler elendikten sonra ankete katılan kişi sayısı 521 olduğu için bu sayı değerlendirmeye alınmıştır. Verilen yanıtların Anholt ’un Kent Markalaşması Altıgenindeki yeri, araştırmada aşağıdaki şekliyle yer bulmuştur.

1. MARKA KENT

1.1. Kent Markalaşması ve Kent Marka İmajı

Marka değeri kavramı kent markalaşması için değerlendirildiğinde kent adının müşteri zihninde oluşturduğu pozitif algıların kente ve müşterisine kattığı değerdir. Bahsedilen değer, oluşan pozitif algılar sebebiyle kentin şehirler pazarındaki kıymetini diğer kentlerden daha önemli bir noktaya taşımıştır (Alkibay, 2002: 11).

Bir kenti diğer kentlerden ayıran özelliklerin potansiyel müşterilere ulaştırılmış olunması ve bu konuda farkındalık yaratarak talep edilme noktasında etkili olunması o kentin markalaştığını ifade eden göstergelerden biri olduğu söylenebilir. Kentlerin markalaşması her ne kadar kendi potansiyel kaderine bağlı olsa da kendi çaba ve girişiminin göz ardı edilmesi konunun eksik tahlil edildiğini gösterir. Bu durumu biraz açmak gerekirse bir kent içerisinde

tarihi, kültürel, sosyal veya çevresel faktörlerden herhangi birinde ya da hepsinde önemli bir değer potansiyeli olabilir. Ancak bunların tanıtımı yapılmadığında bir farkındalık oluşmayacak ve potansiyel olan değerden yararlanılamayacaktır. Bu potansiyel değerlerin farkındalık yaratılarak müşteriler tarafından ilgisinin çekilmesi sağlandığında markalaşma adımı atılmış olacaktır. Bu adımın devamında sürecin iyi yönetilebilmesi durumunda o değer markalaşacak ve belki de aynı özellikte hatta daha potansiyel özellikleri taşıyan yerlerden fazla talep edilebilecektir.

Marka imajı, söz konusu olan markanın avantajlı ve dezavantajlı yönleriyle ilgili algılar olarak ifade edilebilir (Perry ve Wisnom, 2003:15). Kent imajı ise herhangi bir kentin ziyaretçisinde veya o yörede yaşayan insanında kentle ilgili olarak bırakmış olduğu algısal özelliklerdir (Gecikli, 2012:5). Hem mekansal bir imaj meydana getirmek için hem de kentsel imaj oluşumunun sağlanması için uygun marka stratejisi oluşturularak, fiilen uygulamaya koymak için ön çalışma yapılmalıdır. Bu ön çalışmayla, planlanan markayı öne çıkarmak için hayata geçirilecek projelere ve etkinliklere yatırımlar yönlendirilmelidir (Tanlasa, 2005:46).

Pazarlamanın bir dalı olan “Kent Pazarlaması” kavramı pazarlamanın unsurlarından yararlanılarak kentin tanıtımının gerçekleştirilmesidir. Kentlerde yaşayan sakinlere ve dışarıdan gelen müşterilere daha iyi bir kalite sunmak için diğer tüm kentlerle bir pazarda yarış içerisinde olduğunu fark etmek “Marka Kent” olma aşamalarından birisidir (markakent.blogspot.com.tr, 2018).

Deffner ve Louris’e (2005) göre kentlerin pazarlanması; iç ve dış müşterileri (turistleri) çekmek, diğer kentlerden potansiyel iş hacmini almak, hali hazırda bulunan düzeni korumak ve geliştirmek, mikro faaliyetleri makro düzeye çıkarmak ve yeni faaliyetler oluşturmak, kentteki potansiyel işlerden oluşan çıktılarını ihraç edip bu yatırımları geliştirmek, nüfusun kontrollü olmak kaydıyla dikey yönde ivme kazanmasını gerçekleştirmek gibi benzer nedenlere bağlı olarak yapılmaktadır. Bu sebepler göz önüne alınarak kent pazarlama stratejisi değerlendirilmelidir. Kentin ayırt edici özellikleri ön plana çıkarılarak kent yönetiminde etkisi olan herkesin entegre olmuş bir şekilde hareket etmesiyle bu özelliklerin hedef kitleye ulaştırılması sağlanmalıdır.

1.2. Kent Marka Yönetimi ve Anholt’un Kent Marka Altıgeni

Kent marka yönetimi çok farklı boyutları ifade eden bir kavramdır. Kent sakinleri ve kent yönetimindeki diğer paydaşların algılamalarının kontrol edilerek yönlendirilmesi olarak ifade edilebilir. Kent marka yönetimi, kent pazarlaması girişimlerini, kentin önem arz eden varlıklarını, ayırt edici sembollerini, kent kimliğinin tanımlanmasını ve bunun gibi unsurların müşterilere farklı yollarla ulaştırılmasını içermektedir. Pazarlama literatürü incelendiğinde Kent Marka Yönetimiyle ilgili bazı kavramların kullanıldığı görülmektedir. Bu kavramlar: marka kültürü, marka liderliği, paydaşlarla ilişkiler, şehir marka iletişimi, politik destek olarak sıralanabilmektedir (Apaydın, 2014:29).

“Anholt Kent Marka Altıgeni” olarak ifade edilen kavramsal çerçevede kentlerin kimliklerinin ifade edilmesinde altı farklı boyuttan (duruş, çevre, potansiyel, canlı şehir hayatı, kent sakinleri, altyapı) bahsedilmektedir (Özkaynar ve Zengin, 2010:2-16).

Duruş, kentin dış dünyaya nasıl yansıdığıyla ilgilidir. Kent diğer kentlerden hangi yönden üstün konumda veya alt konumdadır ya da kentin diğer kentlerden farkı nedir sorusuna verilen cevapları içermektedir. **Çevre**, kentin çevresel fiziki durumunun insanlarda bıraktığı algıyı ifade etmektedir. Kentin genel görünümünün dışarıya yansıyan fotoğrafı olan çevre boyutu kentin talep edilme noktasında iyi bir referanstır. **Potansiyel**, kentin arz noktasında ne durumda olduğuyla ilgili olan bu boyut; kentin sanayi, turizm, eğitim ve kültür faaliyetlerini içermektedir. İnsanlar kenti neden tercih etmeli sorusuna karşılık gelen alternatifleri kapsamaktadır. **Canlı şehir hayatı** boyutunda, kent sosyal yaşam anlamında müşterilerden ne kadarına hitap edebiliyor ve talebi sosyal cazibe konusunda ne kadar karşılayabiliyor noktasını ifade etmektedir. Boyut kentin çalışma alanları dışında insanların vakit geçirebilecekleri

alternatif alanları kapsamaktadır. **Kent sakinleri**, kentte sürekli yaşayan insanların dışarıdan gelenlere karşı göstermiş oldukları tutum ve davranışlarıyla, misafirperverliğini ifade etmektedir. Ayrıca kent yerleşik insanının kendi arasındaki ilişkiyi de kapsamaktadır. **Altyapı**, kentin bir plan dâhilinde ne kadar ciddiyetle inşa edildiğini veya edilmediğini ifade etmesinin yanında, telefon, internet, kanalizasyon, elektrik ve su benzeri yatırımların durumuyla ilgili bilgileri kapsamaktadır (Özkaynar ve Zengin, 2010:2-16). Bir kentin marka değerinin başarılı yönetilmesi, bahsedilen altıgenin boyutları arasında iyi bir koordinasyon sağlanmasıyla mümkün olabileceği söylenebilir (Clifton, 2014:298).

2. SİVAS KENTİNE İLİŞKİN BİLGİLER

Sivas kentinin bilinen tarihi M.Ö 2000’li yıllara dayanmaktadır. Selçuklu ve Osmanlı gibi büyük devletlere ev sahipliği yapmış, Cumhuriyet döneminde Sivas Kongresinin icra edildiği kent tarihi ve kültürel değerini halen koruyor denilebilir. Osmanlı Devleti döneminde Sivas, çevresinde bulunan beş sancaktan oluşan bir eyalet konumundaydı (Sivas Valiliği:27-31).

Sivas kenti birçok medeniyete ev sahipliği yaptığı için tarihi ve kültürel değerlere sıkça rastlamak mümkündür. Bunlardan bazılarını Sivas Kalesi, Sivas Atatürk Kongre ve Etnografya (4 Eylül Kongre) Müzesi, Tarihi Hükümet Konağı, Tarihi Jandarma Binası, Unesco Dünya Tarih Mirası listesinde yer alan Divriği Ulu Cami, Çifte Minareli Medrese, Şifaiye Medresesi, Sivas Ulu Cami, Gök Medrese, Tarihi Kale Camisi ve Buruciye Medresesi olarak sıralamak mümkündür (<http://www.sivas.gov.tr>, 2018).

Çevresine göre yüksekte yer alan, toprak bakımından Türkiye’nin ikinci büyük kenti olan Sivas karasal bir iklime sahiptir. Kışları soğuk ve sert geçerken kışın yağış şekli kardır. Yazları sıcak ve kurak geçen kentte ilkbahar ve sonbahar ayları yağmurludur (www.sivaskulturu.com, 2018).

Sivas kent ekonomisi büyük oranda tarıma dayanmaktadır. 2007-2014 verilerine göre çalışan nüfusun % 70 e yakını tarım sektöründe faaliyet göstermektedir. Tarım sektörünü hayvancılık takip etmektedir. Madenler bakımından zengin bir yerleşkede bulunan Sivas kenti kara ve demiryollarının kavşağı konumundadır (www.cografya.gen.tr, 2018).

Tablo 2. Sivas’ta Yıllar İtibariyle Toplam İşlenen Tarım Alanı (Hektar)

YILLAR	HEKTAR
2009	1.056.933
2010	956.168
2011	727.221
2012	769.235
2013	795.344
2014	805.994
2015	817.974
2016	797.644
2017	790.038

TUİK verilerine dayalı olarak oluşturulan Tablo 2. incelendiğinde Sivas’ta işlenen tarım arazileri yıllar itibariyle dalgalanmalar göstermiştir. Ancak tabloya genel olarak bakıldığında 2009 yılından 2018 yılına geldiğimizde toplam işlenen tarım arazisi 79.003 hektar azalmıştır (TUİK, 2018).

Belirtmek gerekir ki son yıllarda Sivas’ta sanayi sektörü bir gelişme ivmesi kazanmıştır. Genel olarak küçük sanayinin yaygın olduğu Sivas’ta son yıllarda metal eşyâ ve makina imali, dokuma ve gıda kolları gelişme göstermiştir. 1977 yılında kurulan ve ilk yıllarda yedek parça

üreten ESTAŞ'ın şimdilerde dünyanın birçok yerine, 44 ülkeye kam mili ihraç ettiği bilinmektedir (www.estas.com.tr, 2018).

Yine Sivas kentinin sanayide olumlu ivme kazanmasına örnek verecek olursak Sivas Kongresinin 100. yıldönümünde bitirilmesi planlanan ve Bakanlar Kurulu tarafından son 15 yılda acele kamulaştırma yapılan tek yer olan Sivas Demirağ Organize Sanayi Bölgesinde (OSB) 40.000 kişilik istihdam sağlanacaktır (Sivas Valiliği, 2018).

Tablo 2.1 Sivas'ta Sanayi Sektöründe Yıllar İtibariyle Girişim Sayısı

YILLAR	TOPLAM GİRİŞİM SAYISI
2009	20.390
2010	19.245
2011	21.465
2012	21.231
2013	21.333
2014	21.290
2015	21.454
2016	21.885

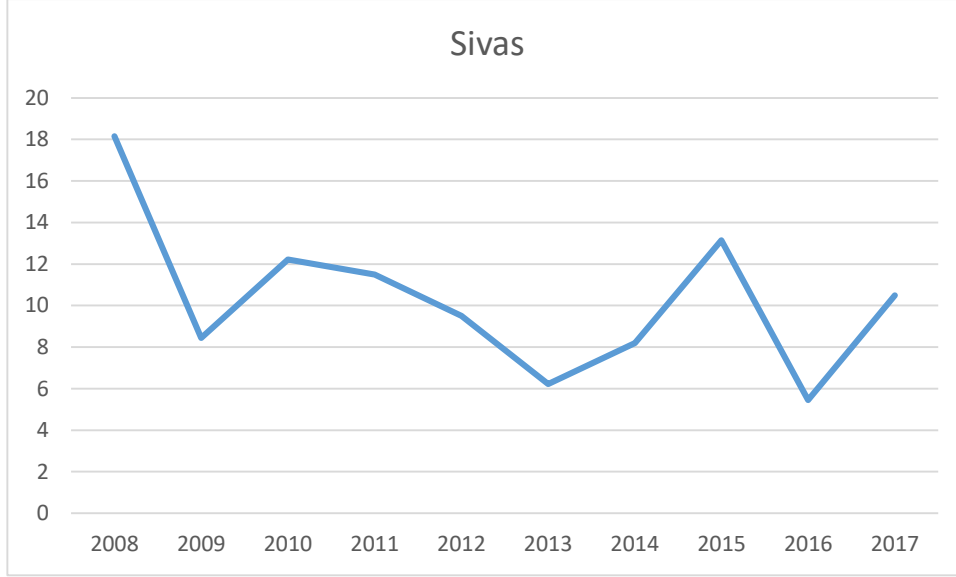
Yıllar itibariyle oluşturulan Tablo 2.1 incelendiğinde sanayi sektöründe Sivas'taki girişim sayılarında dalgalanmalar olduğu ancak tablodaki yıllara göre en üst seviyeye 2016 yılında ulaşıldığı görülmektedir (TUIK, 2018).

TUIK 2017 verilerine göre Sivas kent genel nüfusu **621.301**'dir. Yine TUIK verileri incelenerek **2009-2010** yılları temel alındığında yıllık nüfus artış hızı **% 14.1**iken, **2015-2016** yılları temel alındığında ise nüfus artış hızı **% 4,2** olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu veriler ele alındığında geçen yıllara göre nüfusun önceki yıla oranla arttığı ancak artış hızının azaldığı görülmektedir (TUIK, 2018).

Tablo 2.2 Sivas'ta Yıllar İtibariyle Nüfus Yoğunluğu

YILLAR	NÜFUS YOĞUNLUĞU (kilometrekareye düşen kişi sayısı)
2007	22,36
2008	22,11
2009	22,18
2010	22,5
2011	21,96
2012	21,84
2013	21,85
2014	21,83
2015	21,67
2016	21,76
2017	21,76

TUİK verilerine dayalı olarak oluşturulan Tablo 2.2 de Sivas'ta yıllar itibariyle kilometrekareye düşen kişi sayısına yer verilmiştir. 2007 yılındaki veriye göre 2017 yılı değerlendirildiğinde nüfus yoğunluğu azalmıştır. 2007 yılında 638.464 olan nüfus, 2017 yılında 621.301'e gerilemiştir (TUİK, 2018).



Şekil.1 Sivas'ta Yıllar İtibariyle Net Göç Hızı (Negatif Yönlü 1/1000)

TUİK verilerine bağlı olarak oluşturulan Şekil.1 incelendiğinde yıllar itibariyle net göç hızının dalgalı bir grafik çizdiği görülmektedir. Bazı yıllarda göç hızı artarken, bazı yıllarda göç hızının düştüğü ancak 2008 yılından 2017 yılına kadar göçün durmadığı (0 olmadığı) görülmektedir (TUİK, 2018).

3. ARAŞTIRMANIN AMAÇ VE KAPSAMI

Bu araştırmanın amacı; kent değerlerin tanıtılması, kentin marka değerinin artırılması, kentin pazarlanması, kenti talep edilen bir merkez haline getirme çalışmalarının ne boyutta olduğu ile kent merkezinin fiziki görünümüyle birlikte kentin sosyal etkinliğini araştırmak ve bunlara karşı oluşmuş kent sakinleri algısının ölçülmesidir. Araştırma kapsamında; kent markalaşması, kent marka imajı ve kent marka yönetimi, "Anholt'un Kent Marka Altıgeni" ve Sivas kenti hakkında bilgilere yer verilmiştir. Kente dair tarım, sanayi, nüfus ve göç verileri ile ilgili bilgiler basit tablolar halinde sunulmuştur. Devamında Sivas kentiyle ilgili yapılan çalışmalar ile kent markalaşması ve kent pazarlanması konusunda yapılan çalışmalara literatür taraması kısmında yer verilmiştir. Bölümün devamında Sivas'ın marka değeri algısının ölçülmesine dair yapılan testler ve analizlerle araştırma sonuçları anlatılmaya çalışılmıştır. Sonuç kısmında çalışmadan çıkan veriler özetlenmiş ve elde edilen bilgilere göre önerilerde bulunulmuştur. Çalışma verilerinin kent adına alınacak kararlar ve kente yapılacak yatırımlar açısından katkı sağlayacağı beklenmektedir.

3.1. Literatür Taraması

Çalışma konusuna ilişkin ulusal ve uluslararası literatür incelenmiş ve bazılarının bu çalışmada yer verilmiştir.

Acun H. (1988:183-220) Sivas kent merkezini ve ilçelerinin bütün olarak ele alındığı çalışmada Sivas'ın tarihi değerleri ayrıntılarıyla sunulmuştur. Çalışma, aynı zamanda Sivas ile ilgili diğer çalışmalarda çok sık karşılaşılmayan detay bilgilere yer vermesi açısından da önemlidir. Sivas'ın tarihi bir kent olduğu, birçok medeniyete ev sahipliği yaptığı, dini ve

kültürel motiflerin eserlere yansıdığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla tarihi eserlerin ve turistik değerlerin listesini veren bu çalışma şehrin tanıtım ve pazarlanması noktasında rehberlik edebilir.

Alaeddinoğlu F. (2008:15-21), Araştırmaya bağlı olarak Sivas kentinde anket çalışması gerçekleştirilmiş olup halkın sosyo-demografik ve algıları ölçülerek değerlendirilmek istenmiştir. Kent halkına algısal çözümlene yapılmasının temel amacı turizme ve turiste bakış açısını ölçmek ve tatil alışkanlıklarının ortaya konulması olmuştur. Sivas kent halkı, turizmin kente sağlayacağı olumlu etkilerin varlığını kabul etmekte ve turistlerle iyi diyaloglar kuracağını ifade etmişlerdir. Sonuç olarak turizmin olumsuz etkilerine rağmen Sivas'a büyük katkı sağlayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Akdoğan ve Karkın (2010:540-556), Sivas kent merkezinde yaşayanların kente olan bakış açılarını belirleyerek, kent kimliğinin olgunlaştırılmasına ve markalaşma sürecine katkı sunmak için ortaya konmuştur. Çalışmada yüz yüze anket yöntemi kullanılmış ve ortaya çıkan veriler neticesinde büyük çoğunluğun Sivas kentinde yaşamaktan memnun olduğu ancak kent imajı açısından olumsuz bir imajı olduğu sonucu çıkarılmıştır. Bunun yanında katılımcıların görüşlerine göre Sivas yaşanabilir kentler sıralamasında 5. sırada karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu durum demografik faktörlere göre farklılık arz etmektedir.

Özkaynar K. ve Zengin H. (2010:2-16), Araştırmada Sivas kent merkezinde yaşayanların kente olan bakış açıları yüz yüze yapılan anket çalışmasıyla ölçülmek istenmiştir. Araştırmada, "Anholt'un Kent Markalaşması Altıgeni" üzerinden ve anket verilerine bağlı olarak kentin genel durumu analiz edilmiştir.

Zhang (2011:74), geleneksel kalkınma modelinden sıyrılarak kent markalaşmasının kent potansiyelini artırmak için çok yönlü katkı sağlayacağını ifade etmiştir. Kaypak (2013:346), bireylerin taleplerini dikkate alan, algıları iyi yönetebilen markaların varlığını sürdürebileceğini, bunu dikkate almayan markaların ise piyasada uzun süre yer alamayacağına yer vermiştir. Can ve Başaran (2014:27-42), Rize kentini konu alarak; kentin tanınması ile turizm potansiyeli arasında yakından bir bağlantı olduğunu, güçlü bir kent imajının yaratılmasıyla turizm ve buna bağlı olarak gelirin artacağını savunmuşlardır. Özbey ve Başer (2015:924), Konya kentini çalışma konusu alarak; kentin dini mekânları dışında diğer alanlarda yeterliliğinin yüksek olmadığını ifade etmiş, danışma ve bilgilendirme hizmetlerinin artırılmasının gerekliliğinden bahsetmişlerdir.

3.2. Veri Toplama Yöntem ve Araçları

Araştırmanın evrenini Sivas il merkezinde ikamet edenler oluşturmaktadır. Araştırmada "Kolayda Örneklem" yöntemi kullanılmıştır. Kolayda Örneklem Yöntemi, bu örneklem türünde veri toplama amacıyla ana kütleyi oluşturan bireylere gönderilen anket formlarını doldurarak anketlere cevap verenlerin tümü örnekleme dâhil edilmektedir (Atacanute, 2017). Bu araştırmada veri toplama yöntemi olarak yüz yüze anket tekniği kullanılmıştır. Araştırmaya katılanlara, toplamda 32 adet soru sorulmuş olup bu sorulardan 2 tanesi açık uçlu soru olarak ankete yansımıştır. Ankette kullanılan ölçek Özkaynar ve Zengin'in (2010) çalışmalarından alınmıştır.

3.3. Analiz Yöntemi ve Bulgular

Araştırmada ortaya konulan hipotezleri değerlendirmek (test etmek) amacıyla açıklayıcı istatistikî analizlerden t-testi ve Anova testi kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini Sivas il merkezinde ikamet edenler oluşturmaktadır. Sivas kent merkez nüfusu 2017 yılı kayıtlarına göre 359.219'dur. Bu evren dikkate alınarak örnekleme hesabı yapıldığında % 95 güven aralığında asgari 383 katılımcıya anket yapılması gerekmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan 2004:50). Ancak yapılan anketlerden geri dönmeyenler ve hatalı anketler olacağı düşüncesiyle 550 anket üzerinden çalışma yapılmıştır. Hatalı ve eksik anketler elendikten sonra ankete katılan 272' si erkek, 249' u kadın toplamda 521 kişidir. Araştırmada yaş grubunda çoğunluğu 435 kişi ile 18-

33 yaş grubu oluşturmaktadır. 509 kişiyle eğitim seviyesi en fazla olan grup lise ve üzeri olarak tespit edilmiştir. Meslek dağılımı incelendiğinde ise en fazla, öğrenci ve özel sektör çalışanınin araştırmaya katıldığı belirlenmiştir. Son olarak araştırmada gelir aralığının en fazla olduğu gelir grubu 1300 TL'den az olanlardır, bunun sebebi ise öğrenci grubu görüşünün çalışmaya daha fazla yansımış olmasıdır.

Araştırmanın güvenilirlik analizi için hesaplanan Cronbach's Alpha değeri % 88,4 olarak tespit edilmiştir. Bu değer dikkate alındığında araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilir olduğu ifade edilebilir.

3.4. Hipotez Testleri

Çalışmaya ilişkin hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir. Aynı zamanda her hipotez, şehir marka algısını oluşturan boyutlara ilişkin 6 alt hipoteze sahiptir (alt hipotezler H1 hipotezinde örnek olarak gösterilmektedir).

H1: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algılaması **cinsiyet** değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1a: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “duruş” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1b: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “çevre” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1c: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “potansiyel” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1d: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “canlı şehir hayatı” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1e: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “kent sakinleri” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H1f: Sivas'ın şehir pazarlamasında marka algısının “altyapı” boyutu cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H2: Sivas'ın Şehir Pazarlamasında Marka Algılaması **yaş** değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H3: Sivas'ın Şehir Pazarlamasında Marka Algılaması **eğitim** değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H4: Sivas'ın Şehir Pazarlamasında Marka Algılaması **meslek** değişkenine göre farklılık göstermektedir.

H5: Sivas'ın Şehir Pazarlamasında Marka Algılaması **gelir** değişkenine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 3. 1 Boyutların Cinsiyet Değişkeni İçerisindeki Analiz Tablosu (t_ testi)

BOYUTLAR	CİNSİYET	ORTALAMA	S. SAPMA	T_TESTİ	P DEĞERİ
DURUŞ BOYUTU	K	3.0442	0.80210	3,096*	0,002 *
	E	2.8257	0.80684		
ALTYAPI BOYUTU	K	2.6956	0.79048	2,043*	0,042 *
	E	2.5596	0.72934		

Tablo 3.1’de gösterilen sonuçlara göre kentin marka değeri algılaması bakımından duruş ve altyapı boyutları incelendiğinde erkekler ile kadınların kent marka algılaması arasında kayda değer (anlamlı) bir değişkenlik olduğu görülmüştür. Duruş boyutunun önem derecesi (p değeri 0.002) yani $p<0.05$), altyapı boyutunun p değeri 0,042 yani ($p<0,05$), olduğu tespit edilmiştir. Diğer boyutlarda cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir fark bulunmadığı için bu çalışmada gösterilmemiştir. Kenti, diğerlerinden farklı kılan özellikleri içerisinde barındıran boyutlardan duruş boyutu için değerlendirme yapıldığından kadınların erkeklere oranla daha olumlu bir fikirde oldukları ifade edilebilir. Kentin bir başka boyutu olan altyapı boyutunda da kadınlar erkeklere göre daha iyi bir fikre sahip oldukları söylenebilir. Bu sonuçlara göre “Sivas kentinin şehir pazarlamasındaki marka değeri algısının duruş ve altyapı boyutu cinsiyet faktörüne (değişkenine) göre farklılık arz etmektedir. Bu boyutların alt hipotezleri kabul edilirken, diğer boyutlar için belirlenen alt hipotezler kabul edilmemektedir.

Tablo 3. 2 Boyutlarının Yaş Değişkeni İçerisinde Fark Analiz Tablosu

BOYUTLAR	YAŞI	ORTALAMASI	S. SAPMA	F DEĞERİ	P DEĞERİ
POTANSİYEL BOYUTU	18 - 25	2.9811	0.69717	4,948*	0,001 *
	26 - 33	2.6990	0.70600		
	34 - 41	2.6595	0.53096		
	42 - 49	2.7097	0.74088		
	50 +	2.8444	0.55542		
KENT SAKİNLERİ BOYUTU	18 - 25	3.4929	0.76543	3,315*	0,011 *
	26 - 33	3.3381	0.82581		
	34 - 41	3.4541	0.96913		
	42 - 49	3.5419	0.92115		
	50 +	4.0778	0.82073		
ALTYAPI BOYUTU	18 - 25	2.6704	0.74763	2,762*	0,027 *
	26 - 33	2.4289	0.79319		
	34 - 41	2.5189	0.73403		
	42 - 49	2.7097	0.75337		
	50 +	2.8889	0.76765		

Yaş gruplarına göre boyutlar incelendiğinde potansiyel, kent sakinleri ve altyapı boyutlarında kayda değer (anlamlı) bir farklılığın söz konusu olduğu ($p<0,05$), olduğu görülmektedir. Diğer boyutlarda yaş değişkenine göre anlamlı bir fark bulunmadığı için çalışmada yer verilmemiştir. Potansiyel boyutu incelendiğinde, 18 - 25 yaş aralığındaki genç nüfus ile 42 yaş üzerindeki nüfusun iş, eğitim durumları ve turizm imkânları gibi konuları içeren boyut hakkında daha iyimser düşünürken, 26 - 33 ve 34 - 41 yaş gruplarının daha kötümser düşündüğü söylenebilir. İnsan ilişkilerini kapsayan kent sakinleri ve altyapı boyutları için yaş grupları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu Tablo 3.2’de açıkça görülmektedir. 42 yaş ve üzerindeki kişiler söz konusu kent sakinleri ve altyapı boyutları hakkında genç kuşağa oranla daha iyimser düşünmekte ve kent insanları arasındaki ilişkileri daha etkili ve başarılı bulmaktadır. Analiz sonucuna göre, Sivas’ın kent pazarlamasında marka değeri algısının potansiyel boyutu, kent sakinleri boyutu ve altyapı boyutu yaş değişkenine göre farklılık göstermektedir.” alt hipotezleri kabul edilirken, diğer boyutlara ilişkin alt hipotezler reddedilmektedir.

Tablo 3.3 Boyutların Eğitim Değişkeni İçerisinde Fark Analiz Tablosu

BOYUTLAR	EĞİTİM DURUMU	ORTALAMASI	S. SAPMA	F DEĞERİ	P DEĞERİ
DURUŞ BOYUTU	İ. Ö	3.5333	0.98103	2,734*	0,043 *
	LİSE	2.9778	0.82224		
	LİSANS	2.8924	0.79440		
	LİSANSÜSTÜ & DOKTORA	2.8552	0.79623		
ÇEVRE BOYUTU	İ. Ö	3.5667	0.65412	7,073*	0,000 *
	LİSE	2.8771	0.63126		
	LİSANS	2.7462	0.66961		
	LİSANSÜSTÜ & DOKTORA	2.7448	0.52344		
POTANSİYEL BOYUTU	İ. Ö	3.2667	0.36515	3,025*	0,029 *
	LİSE	2.9608	0.70077		
	LİSANS	2.8550	0.69275		
	LİSANSÜSTÜ & DOKTORA	2.6621	0.75423		
KENT SAKINLERİ BOYUTU	İ. Ö	3.8333	0.85209	6,145*	0,000 *
	LİSE	3.6837	0.71547		
	LİSANS	3.4018	0.82573		
	LİSANSÜSTÜ & DOKTORA	3.2207	0.89338		
ALTYAPI BOYUTU	İ. Ö	3.1167	0.48586	7,354*	0,000 *
	LİSE	2.8105	0.76012		
	LİSANS	2.5425	0.75770		
	LİSANSÜSTÜ & DOKTORA	2.3655	0.64380		

Eğitim gruplarına göre duruş, çevre, potansiyel, kent sakinleri ve altyapı boyutlarının gösterildiği Tablo 3.3’de boyutlar arasında kayda değer (anlamlı) bir değişkenliğin olduğu ($p<0,05$), ilköğretim mezunu olanların eğitim durumu farklı gruplara oranla kentin duruşunu ifade eden unsurları daha iyimser olarak karşıladığı (değerlendirdiği) görülmektedir. Ayrıca canlı şehir hayatı boyutunun dışındaki diğer boyutlarda eğitim seviyesinin artmasıyla birlikte fikirler olumsuz istikamette değişmektedir. İnsanların eğitim eşiği dikey yönde değişikçe talepleri ve tatmin olma kriterleri de artmaktadır denilebilir. Bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde Sivas’ın şehir pazarlamasında marka algısının; canlı şehir hayatı boyutu, eğitim değişkenine göre farklılık göstermektedir. Alt hipotezi reddedilirken, diğer boyutlara ilişkin alt hipotezler kabul edilmektedir.

Tablo 3.4 Boyutların Meslek Değişkeni İçerisinde Fark Analiz Tablosu

BOYUTLAR	MESLEK GRUPLARI	ORTALAMASI	S.SAPMA	F DEĞERİ	P DEĞERİ
	Özel sektör Grubu	3.0464	0.92682		
	Memur/Kamu Grubu	2.8235	0.80558		
	İşçi Grubu	3.0250	0.83109		
	Uzmanlık Gerektiren Meslek Grubu	2.5750	0.77244		
	Esnaf/Tüccar Grubu	1.9000	0.91869		

DURUŞ BOYUTU	Tarım ve Hayvancılık	3.6000	0.52915	2,380*	0,012 *
	Emekli Grubu	2.8000	1.11355		
	Ev Hanımı Grubu	3.5500	0.99833		
	Öğrenci Grubu	2.9465	0.76334		
	İşsiz ve Çalışmayan Grubu	3.0583	0.82035		
ÇEVRE BOYUTU	Özel sektör Grubu	2.8986	0.72080	2,299*	0,015 *
	Memur/Kamu Grubu	2.7153	0.60818		
	İşçi Grubu	3.3000	0.77828		
	Uzmanlık Gerektiren Meslek Grubu	2.8875	0.78983		
	Esnaf/Tüccar Grubu	2.5333	0.82624		
	Tarım ve Hayvancılık	3.8667	0.30551		
	Emekli Grubu	3.3333	0.50332		
	Ev Hanımı Grubu	3.1000	0.77460		
	Öğrenci Grubu	2.7690	0.64876		
	İşsiz ve Çalışmayan Grubu	2.8750	0.52024		
POTANSİYEL BOYUTU	Özel sektör Grubu	2.8377	0.83474	3,568*	0,000 *
	Memur/Kamu Grubu	2.6612	0.63021		
	İşçi Grubu	3.3250	0.88761		
	Uzmanlık Gerektiren Meslek Grubu	2.3750	0.63193		
	Esnaf/Tüccar Grubu	2.5667	0.81404		
	Tarım ve Hayvancılık	3.3333	0.50332		
	Emekli Grubu	2.4667	0.41633		
	Ev Hanımı Grubu	3.1500	0.80623		
	Öğrenci Grubu	2.9802	0.66899		
	İşsiz ve Çalışmayan Grubu	2.8333	0.43606		
ALTYAPI BOYUTU	Özel sektör Grubu	3.7917	0.59703	2,173*	0,023 *
	Özel sektör Grubu	2.6319	0.81358		
	Memur/Kamu Grubu	2.4682	0.75879		
	İşçi Grubu	3.3500	0.82635		
	Uzmanlık Gerektiren Meslek Grubu	2.3500	0.93095		
	Esnaf/Tüccar Grubu	2.7333	1.02502		
	Tarım ve Hayvancılık	3.3333	0.83267		
	Emekli Grubu	2.3333	0.46188		
	Ev Hanımı Grubu	3.0000	0.71181		
	Öğrenci Grubu	2.6647	0.73892		
İşsiz ve Çalışmayan Grubu	2.4500	0.50130			

Yapılmış olan Anova testine göre Tablo 3.4 incelendiğinde meslek grupları arasında duruş, çevre, potansiyel, ve altyapı boyutlarında kayda değer (anlamlı) bir farklılığın olduğu ($p<0,05$), anlaşılmaktadır. Mesleklere göre insanlar yaptıkları işler bakımından farklı açılardan değerlendirme yapma yetilerinin gelişmesine bağlı olarak şehrin genel durumunu farklı olarak ifade etmişler, denilebilir. Yine marka kent boyutlarından olan canlı şehir hayatı ve kent sakinleri boyutlarında ise gruplar arasında kayda değer (anlamlı) bir farklılık ortaya çıkmamıştır. Sosyal konularda ve insanların kendi aralarındaki diyalogları ile ilişkilerine dair fikirlerin sabit olduğu ifade edilebilir. Buna göre Sivas kentinin pazarlamasında marka değeri algısının duruş boyutu, çevre boyutu, potansiyel boyutu ve altyapı boyutu meslek değişkenine göre farklılık göstermektedir. Alt hipotezleri kabul edilirken, diğer boyutlara ilişkin alt hipotezler reddedilmektedir.

Tablo 3.5 Boyutların Gelir Değişkeni İçerisinde Fark Analiz Tablosu

BOYUTLAR	GELİR DURUMU	Ortalaması	S. Sapma	F değeri	P değeri
POTANSİYEL BOYUTU	1300 TL'den az	2.9843	0.64605	2,938*	0,008 *
	1300 - 2000 TL	2.7907	0.83054		
	2001 – 2700 TL	2.7292	0.69709		
	2701 – 3400 TL	2.7241	0.65943		
	3401 – 4100 TL	2.7273	0.68861		
	4101 + TL	2.6000	0.77460		
KENT SAKINLERİ BOYUTU	1300 TL'den az	3.4498	0.79811	2,513*	0,021 *
	1300 - 2000 TL	3.6186	0.84276		
	2001 – 2700 TL	3.4292	0.85252		
	2701 – 3400 TL	3.6172	0.74106		
	3401 – 4100 TL	3.0182	0.88297		
	4101 + TL	3.4154	0.88492		

Tablo 3.5 incelendiğinde gelir durumlarına göre potansiyel ve kent sakinleri boyutlarında gelir grupları arasında kayda değer (anlamlı) bir farklılığın olduğu ($p < 0,05$), görülmektedir. Potansiyel boyutu incelendiğinde geliri 1300.00 TL'den daha az olanlar farklı gelir grubunda olanlara göre potansiyel konusunda olumlu düşünmektedirler. Kent insanının aralarındaki diyalog ve ilişkilerini yansıtan özellikleri içerisinde barındıran kent sakinleri boyutu incelendiği takdirde gelir durumları farklı olan gruplar arasında kayda değer (anlamlı) bir farklılığın olduğu ve bu konu için daha olumlu-iyimser bir düşüncenin etkin olduğu söylenebilir. Analizin sonucu değerlendirildiğinde, Sivas kentinin şehir pazarlamasında marka değeri algısının potansiyel boyutu ve kent sakinleri boyutu gelir değişkenine göre farklılık arz etmektedir. Alt hipotezleri kabul edilirken, diğer boyutlara ilişkin alt hipotezler reddedilmektedir.

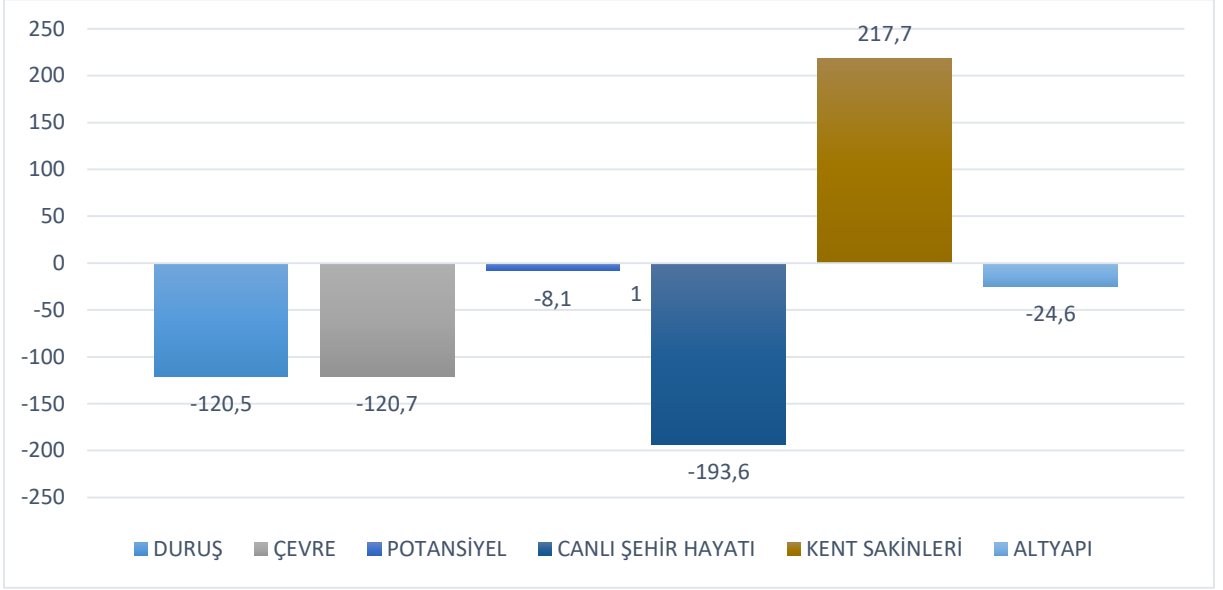
SONUÇ

Marka kavramı mal ve hizmet üreten işletmelerin hepsi için önemli bir kavramdır. İşletmeler için rekabet avantajı ve farklılaşma sağlayan marka, rekabet karşısında işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için dikkatli bir şekilde oluşturulması ve yönetilmesi gereken bir unsurdur. Markalaşmış bir ürünün tüketiciler tarafından tercih edilme olasılığı yüksek olduğu için işletmeler markalarına yönelik farkındalık yaratacak çalışmalar yapmaktadır. Son zamanlarda sadece ürünlerin değil şehirlerinde markalaşabileceği yönünde çalışmalar yapılmaktadır. Markalaşmanın tüketicilerde farklı ve kalıcı algılar yaratma süreci olarak ele alındığından, tüketicilerde şehirlere yönelik marka algısı yaratmak amacıyla ilgili ve görevli tüm birimler bu konuda çalışmalar yapmaktadır. Şehirlerin sahip olduğu tarihi ve kültürel değerler, doğal kaynaklar, altyapı hizmetleri, potansiyeli, kent sakinlerinin tutumu vb. unsurlar markalaşma kaynağı olarak kullanılmaktadır. Şehir markası algısı yaratmak ve yerleştirmek öncelikle şehrin ve bölgenin ekonomisine, sosyal açıdan iyileşmesine katkı sağlamakta aynı zamanda sahip olduğu değerlerle çekim gücü oluşturmaktadır.

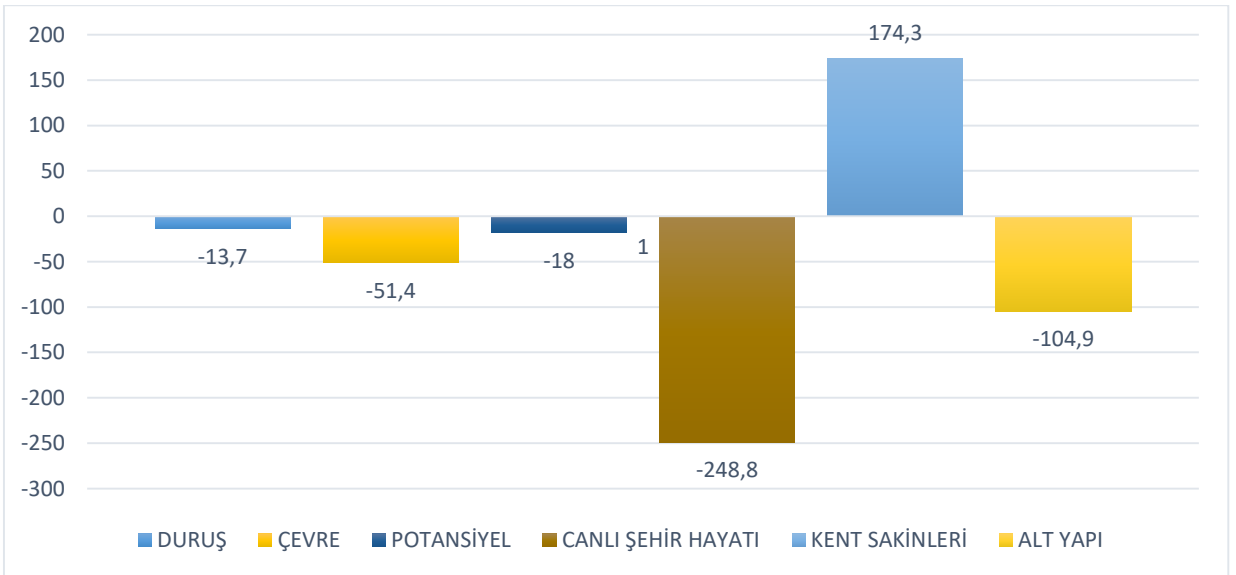
Birçok devleti barındırmış olan Sivas kenti, Anadolu'nun kadim kentlerinden birisidir ve buna bağlı olarak da tarihi ve kültürel açıdan zengin bir kenttir. Bu zenginliğin yanında Cumhuriyetimizin temellerinin atıldığı Sivas, milli mücadeleye ve Sivas Kongresine ev sahipliği yaparak maziden atıye ilerleyen süreçte önemini korumuştur. Sivas kenti tarihi ve kültürel yapısının yanında yer altı kaynakları rezervi bakımından da önemli bir lokasyondadır. Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin yüzölçümü bakımından ikinci büyük kentidir. Buna bağlı olarak sınır illeriyle etkileşim halinde olması da kültürel zenginliğe katkı sunmuştur (Sivas Valiliği:27-31).

Bu araştırmada, Sivas kent merkezinde yaşayan kent sakinlerinin, “Anholt Kent Marka Altıgeni” nin temelini oluşturan altı boyutun, demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği durumlar ile kentin genel görünümü, kent insanları, kent potansiyeli ve kentin

sosyal anlamdaki yapısına karşı oluşan algılar ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırma Sivas kent merkezinde ikamet eden 521 kişinin katılımıyla ve yüz yüze anket yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya bağlı olarak elde edilen verilerin kent markalaşmasında oluşan algıda demografik durumlara göre değişkenlik olup olmadığının belirlenmesi suretiyle oluşturulmuş hipotezler Anova testi ve t-testi aracılığıyla incelenmiştir. Ayrıca frekans tablo verileri ile boyut algılamaları, Özkaynar ve Zengin (2010) çalışmalarındaki boyut algılamalarıyla karşılaştırılmıştır. Aşağıdaki tablolarda geçen 7 yıllık süre zarfında kent insanının kente dair görüşlerinin değişkenliğine yer verilmiştir. Her iki çalışmanın aynı ölçek ve aynı evrende yapılmış olması nedeniyle ve geçen yıllar itibariyle kente dair bakış ve algı farkında yaşanan değişikliğin tablosu ortaya konulmaya çalışılmıştır.



Şekil.2 Kent Markalaşması Altıgeni izdüşümü (Özkaynar ve Zengin, 2010)



Şekil.3 Kent Markalaşması Altıgeni izdüşümü (Yılmaz A, 2017)

Her iki çalışma yıllar itibariyle karşılaştırıldığında, kentin duruş ve çevre boyutuna dair geçen yedi 7 yılda olumlu gelişmeler olmuş ancak son çalışma verilerine göre duruş ve çevre

boyutu değerlendirildiğinde hala olumsuz bir görüş hakimdir. Kentin potansiyel ve canlı şehir hayatına dair 7 yıl evvelki çalışmada ortaya çıkan olumsuz görüş daha olumsuz bir hal almıştır. Kent sakinleri boyutu değerlendirildiğinde ise olumlu görüş her iki çalışmada hakim olarak yerini korumakla birlikte aşağı yönde bir değişim söz konusudur. Son olarak kentin altyapısındaki yeterliliği konusunda olumsuz görüş devam etmekle birlikte negatif yönde ilerleme meydana gelmiştir.

Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, kentin marka değeri algısı açısından duruş ve altyapı boyutları incelendiğinde erkekler ile kadınların marka değeri algısı arasında kayda değer (anlamlı) bir farklılığın olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Anova testleri incelendiğinde ise Sivas'ın kent pazarlamasındaki marka değeri algısının potansiyel, kent sakinleri ve altyapı boyutlarının yaş değişkenine göre farklılık gösterdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Eğitim değişkeni incelendiğinde duruş, çevre, potansiyel, kent sakinleri ve alt yapı boyutlarının araştırmaya katılanların eğitim seviyelerine göre farklılık arz ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Meslek değişkenine göre hipotezler test edilip değerlendirildiğinde ise duruş, çevre, potansiyel ve alt yapı boyutlarının araştırmaya katılanların mesleklerine göre farklılık oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak gelir değişkeni için kentte ikamet edenlerin fikirleri ve görüşleri incelenmek istenmiştir. Görüşlerin incelenmesine bağlı olarak, Sivas'ın şehir pazarlamasında marka değeri algısının, potansiyel ve kent sakinleri boyutu açısından araştırmaya katılanların gelir durumlarına göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu sonuçlar ışığında, ilgili birimlere kent markalaşmasına katkı sağlayacak öneriler sunulabilir. Sivas Valiliği, şehir pazarlaması kapsamında kentin tanıtılması konusunda yetersiz kalınan noktalarda etkin rol üstlenerek kentin tarihi ve kültürel değerlerinin tanıtılmasına katkı sunabilir. Asayiş ve denetim konuları kapsamında çalışmalara ağırlık verilerek yaşanabilir bir kent imajı çizebilir.

Sivas Belediyesi, çevre boyutlarındaki fikirlere bağlı olarak kentin girişlerini ve çevresini fiziki anlamda iyileştirerek kente dair olumlu görsel algı oluşturabilir. Sağlık ve turizm açısından önemli bir yere sahip olan kaplıcalar modern hale getirilerek tanıtım ve pazarlamayla birlikte kente katkı sunulabilir. Sivas kentinin tarihi ve turistik mirasları konumundaki han, hamam, cami, konak, medrese ve köprüler ile ilgili tanıtım çalışmaları yapılabilir ve farklı etkinliklerle buralarda farkındalık oluşturulabilir.

Yine kentte bulunan Cumhuriyet Üniversitesi, potansiyel boyutuna bağlı olarak öğrencilerin, akademisyenlerin ve diğer çalışanların muhtelif ihtiyaçlarına cevap vermelidir. Bunun yanı sıra üniversitede yapılacak sosyal ve bilimsel etkinliklerle adını daha fazla duyurarak çekim merkezi haline gelebilir. Üniversitenin kente katkı sunması anlamında bir sembol, logo ve slogan belirlenebilir. Ayrıca kent sakinlerinin kentin markalaşması sürecinde paydaş olduğu farkındalığı oluşturularak topyekun hareket edilerek farklı bir hava yakalanabilir. Böylece kentin dışarıya açılması ve dışarıdan kente dahil olan unsurlara karşı oluşan direncin daha kolay kırılabilmesi söylenebilir.

Son olarak kentin tüm değerleri müşterek olarak bir platformda değerlendirilmediği sürece markalaşma süreci daha yavaş işleyecektir. Tüm paydaşların ortak hareket etmesi, kent adına alınan kararlarda farklı fikirlere açık olunması hem kent paydaşlarına sorumluluk bilinci kazandıracak hem de aidiyet kazanmalarına sebep olacaktır. Markalaşmak isteyen bir Sivas ilk önce var olan değerlerin tanıtım ve pazarlamasıyla yola çıkmalı ve buna bağlı olarak yeni değerler oluşturularak bunların pazarlanmasına önem vermelidir.

Bu çalışmanın kısıtları, araştırmanın Sivas kent merkeziyle sınırlı olarak yapılmış olmasıdır. Çalışma; belli bir yaş grubuna, eğitim durumuna, gelir seviyesine ve cinsiyete göre de uygulanabilir. Marka kent algısının olduğu düşünülen başka şehirlerde de çalışma yinelenabilir. Böylece ilgili ve görevli birimlere, oluşturulmaya çalışılan marka kent algısına ilişkin bilgiler sunulacak ve stratejiler bu yönde belirlenebilecektir. Ayrıca yapılan bu çalışma

ileri bir tarihte tekrarlanarak, geçen zaman ekseninde ortaya çıkan algısal farklılıklarla da karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

Acun H. (1988) “Sivas ve Çevresi Tarihi Eserlerinin Listesi ve Turistik Değerleri” *Varlık Dergisi*, Sayı:20, S. 183-220.

Akdoğan Ş. M. & Karkın A. G. (2010) “Şehir Pazarlaması Kapsamında Bir İmaj Çalışması: Sivas Örneği” *1. Disiplinlerarası Turizm Araştırmaları Kongresi*, 27-30 Mayıs, Nevşehir, ss. 540-556.

Alaeddin F. (2008) “Sivas Kentinde Halkın Turiste ve Turizme Bakışı” *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi* Cilt: 5, Sayı 2.

Alkibay, S. (2002), Marka Değeri (Brand Equity) ve Profesyonel Spor Kulüplerinin Taraftar İlişkileri Yoluyla Marka Değeri Yaratmaları Üzerine Bir Araştırma, Yayınlanmamış Profesörlük Tezi.

Apaydın, F. (2014), Şehir Pazarlaması, Ankara: Nobel Yayınları.

Can, M. & Başaran, K. Z. (2014), “Kent Markası ve İmajının Belirlenmesi: Rize Örneği”, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Cilt 11, Sayı 42, ss. 27-42.

Clifton R. (2014), Markalar ve Markalaşma, İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.

Deffner A.& Liouris C. (2005), “City Marketing: A Significant Planning Tool for Urban Development in a Globalised Economy”, *45th Congress of the European Regional Science Association*, Vrije University Amsterdam, ss.1-21.

Gecikli F. (2012), *Şehir İmajı Amasya Şehri Üzerine Bir Uygulama*, Ankara: Fenomen Yayınları.

Kaypak, Ş. (2013), “Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve Marka Kentler”, *C.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 14, Sayı 1, ss.335-355.

Özbey D.Ö. & Başer H. H. (2015), “Kent Marka İmajı Oluşumunda Etkili Unsurların Önem ve Yeterlilik Derecelerinin Konya Açısından İncelenmesi”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi* 8. Cilt Sayı: 39, ss. 923-932.

Özkaynar K. & Zengin H. (2010), “Anholt’un Kent Markalaşması Altıgeni İle Sivas İlinin Analizi”, *2. Yerel Ekonomiler Kongresi*, Sivas, ss. 2-16.

Perry, A. & Wisnom, D. (2003), *Markanın DNA’sı*, İstanbul: MediaCat Yayınları.

Saran, M. (2005), “Kent Pazarlaması: Güçlü Bir Kent İmajı ve Kent Markası Oluşturmak,” *TMMOB Makine Müh. Odası, Marka Yönetimi Sempozyumu*, 14-15 Nisan, Gaziantep, ss.105-111.

Sivas Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, (2016) *Sivas Sizi Çağırıyor*, Kültür Şehri Sivas, El Broşürü, ss.27-31.

Tanlasa, B. Tarhan, (2005) “Kentler de Şirketler Gibi Rekabet İçinde” *Marketing Türkiye*, 4, Sayı 83.

Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004) *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Yılmaz A. (2017) “Şehir Pazarlamasında Marka Değeri Algısının Önemi: Sivas İli Örneği,” Yüksek Lisans Tezi.

Zhang J. (2011) “A study on the joint development of the corporate brand and the city”, *Artificial Intelligence, Management Science and Electronic Commerce (Aimsec)*, Doi:10.1109/Aimsec.2011.6010413.

- <https://www.sivaskulturu.com/cografya/sivasin-iklimi>, Erişim Tarihi: 21 Ocak 2018.
- <http://www.cografya.gen.tr/tr/sivas/ekonomi.html>, Erişim Tarihi: 21 Ocak 2018.
- <http://www.sivas.gov.tr/tarihi-eserlerimiz>, Erişim Tarihi: 17 Mayıs 2018.
- <http://markakent.blogspot.com.tr/2012/09/marka-kent.html>, Erişim Tarihi: 17 Mayıs 2018.
- www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1590, Erişim Tarihi: 17 Mayıs 2018.
- <http://www.sivas.gov.tr>, Erişim Tarihi: 04.12.2018.
- <https://www.estas.com.tr>, Erişim Tarihi: 04.12.2018.
- <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr>, Erişim Tarihi: 04.12.2018.
- <http://www.atacanute.com.tr>, Erişim Tarihi: 05.12.2018

TIBBİ VERİLER ÜZERİNDE BİRLİKTELİK KURALLARI MADENCİLİĞİ

Mehmet Ali ALAN¹

Özet

Bu çalışmada, hastane kayıtlarındaki veriler, veri madenciliği tekniği ile analiz edilerek başvuru hastane servisleri arasında birliktelik kurallarının olup olmadığı araştırılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla 31.552 hastaya ait veriler işlenerek, Birliktelik Kuralları Madenciliği yapılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda %75 güven seviyesinin üstünde 58 kural üretilebilmiştir. Üretilen bu kuralların hastane yöneticilerinin kararlarına katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Veri Madenciliği, Birliktelik Kuralları, Tıbbi Kural

Association Rules Mining on Medical Data

Abstract

In this study, it has been tried to investigate whether there are any association rules among hospital services applied to or not via analysing of data derived from hospital records with data mining technique. For this purpose, Association Rule Mining has been conducted using data belong to 31,552 patients. 58 rules which are above 75% confidence level have produced in consequence of the study. These rules are considered to contribute to decisions made by hospital administrators.

Keywords: Data Mining, Association Rules, Medical Rule

GİRİŞ

Verilerin en sağlıklı tutulduğu alanlardan birisi hastane otomasyon sistemleridir. Hastane otomasyon sistemleri, hastaneye gelen hastaların kişisel ve tıbbi geçmiş verilerini kayıt altına alıp, takip etme fırsatı sunmaktadır. Bu sistemler hem hastane çalışanlarına yönelik, hem de hastalara yönelik pek çok işin yürütülmesine imkân vermektedir.

Otomasyon sistemleri ile elde edilen kayıtlar, tıbbi veri tabanlarında muazzam miktarda verinin depolanmasını sağlamaktadır. Bu veri tabanlarının değerlendirilmesiyle, yeni bilgilerin keşfedilmesi, depolanan verilerin etkin kullanılması, hastane görevlerinin iyileştirilmesi açısından önem arz etmektedir.

Veri madenciliği yöntemlerinin temel amaçlarından biri, verilerde tutulan kalıpların net ve anlaşılır bir tanımını sağlamaktır. Ayrıca, tıbbi verilerin kaçınılmaz şekilde artması, veri madenciliği tekniklerinin kaliteyi iyileştirme ve sağlık hizmetlerinin maliyetini düşürme potansiyelini artıracaktır.

Veri Madenciliği, sağlık kuruluşundaki yeni eğilimleri ortaya çıkarmak için önemli bir rol oynamaktadır ve bu da tıbbi alanla ilişkili tüm taraflara yardımcı olmaktadır. Veri madenciliği teknikleri, bu sektörde hacimli veriler olduğundan, tıbbi veri madenciliğinde daha fazla işe yaramaktadır. Tıbbi verilerin hızla büyümesi nedeniyle, sağlık alanındaki karar destek ve tahmin sistemlerine yardımcı olmak için veri madenciliği tekniklerini kullanmak vazgeçilmez hale gelmiştir.

¹ Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü Öğretim Üyesi, alan@cumhuriyet.edu.tr

Birliktelik kuralları madenciliği, veri madenciliğinin en yaygın kullanılan yöntemlerinden biridir. Bu yöntemim hastane servislerinin konumlandırılmasında kullanılıp kullanılmayacağı sorusu bu çalışmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır.

Bu çalışmada tıbbi veriler kullanılarak, hastaların başvurduğu servisler arasında birliktelik kurallarının olup olmadığı araştırılmaya çalışılmıştır. Böylelikle hastane yöneticilerine karar alma süreçlerinde destek sağlanmasına ve hasta memnuniyetinin artırılmasına çalışılmıştır.

I. VERİ MADENCİLİĞİ, BİRLİKTELİK KURALLARI VE APRIORI ALGORİTMASI

Veri madenciliği, veri tabanı sistemleri, istatistik, makine öğrenmesi, görselleştirme ve bilişim bilimini kapsayan, disiplinler arası bir alan ve disiplinler kümesinin bileşimidir (Han ve Kamber, 2006:29). Veri madenciliği, veri tabanlarındaki bilgileri keşfederek çalışılan alana yönelik karar destek sistemleri için gerekli ön bilgileri temin etmede kullanılmaktadır (Fayyad vd., 1996:38). Farklı bakış açılarından veri analiz etmeye dayalı bilgileri keşfetmenin mümkün olduğu veri madenciliği, reklam, bioformatik, veri tabanı pazarlaması, sahteciliğin tespiti, e-ticaret, sağlık, güvenlik, web, finansal tahmin vb. konu başlıkları da dâhil olmak üzere çok çeşitli alanlarda uygulama şansı bulabilmektedir (Jain vd., 2011:2793). Bunlara ilaveten veri madenciliği, önceden bilinmeyen örüntüleri keşfetmek için veri keşfetme bilimi ve teknolojisi olarak, veri tabanlarında bilgi keşfetmeye yönelik genel sürecin bir parçasıdır. Bilgisayar odaklı günümüz dünyasında, veri tabanlarındaki büyük çaptaki bilgiler, keşfedilecek örüntüleri de içerirler. Bu bilgilerin erişilebilirliği ve bolluğu, veri madenciliğini çok önemli ve gerekli hale getirmektedir (Rokach ve Maimon, 2008:1).

Veri madenciliğinde, Birliktelik Kuralları, Kümeleme, Karar Ağaçları, Diskriminant Analizi, Yapay Sinir Ağları, Genetik Algoritmalar vb. gibi çok sayıda teknik bulunmaktadır. Bu teknikler, bir yöneticinin kararlarını yönlendirebilecek bilgileri keşfetme ve bilgi sağlama amacıyla çeşitli alanlardan alınan bilgileri işleme amacıyla kullanılırlar (Wu ve Li, 2003).

Birliktelik Kuralları tekniği, bilgisayar bilimleri alanında geliştirilmiş, ancak daha çok market sepet analizi ve web tıklatma analizi gibi alanlarda uygulanmıştır. Genel olarak amaç, bir grup işlemde çoğunlukla birlikte meydana gelen parça gruplarının altını çizmektir (Giudici ve Figini, 2009: 90–91). Diğer bir ifade ile Birliktelik Kuralları, büyük veri kümelerindeki değişkenlerin özel değerleri arasında, ilişkinin ve birlikteliklerin tespit edilmesidir. Bu teknik, analizcilerin ve araştırmacıların büyük veri setlerindeki gizli örüntüleri açığa çıkarmalarını sağlar (Nisbet vd., 2009:126). Kullanışlılığı, kolay anlaşılması ve mümkün olan bütün örüntüleri ortaya çıkarması tekniğin güçlü yönüdür. Ancak mümkün olan bütün olasılıkları ortaya çıkarması aynı zamanda onun, bir zayıflığıdır. Çünkü karar vericiler, bütün bu olasılıklarını değerlendirecekleri büyük miktarda bilginin üstesinden gelmek durumunda kalırlar ki bu zor ve zaman alıcı bir durumdur (Kantardzic, 2003: 169).

Market Sepet Analizi olarak da adlandırılan Birliktelik Kuralları tekniği ile daha çok müşterilerin tüketim alışkanlıklarının analizine yönelik değerlendirmeler yapılmaktadır ve satın alma işlemlerinde birlikte oluşma eğilimi olan ürünlerin veya ürün gruplarının tanımlanmasına olanak sağlar (Giudici ve Figini, 2009: 175). Kısaca Birliktelik Kuralları ile müşterilerin tüketim alışkanlıkları ortaya konmakta ve müşterinin bir ürünü alırken, alması muhtemel diğer ürünleri de görmesi sağlanmaktadır.

Birliktelik Kuralları tekniğinde, Apriori, Fp-Growth, Tertius, Ais, Eclat gibi algoritmalar kullanılmaktadır. Bu çalışmada Apriori algoritması ile kurallar üretilmiştir.

Apriori algoritması, birliktelik kuralları madenciliğinde standart bir yaklaşım haline gelmiştir. İlk olarak Agrawal ve Srikant (1994) tarafından tanıtılmıştır. Algoritma, işlemleri içeren bir veri kümesiyle başlar ve en azından bir kullanıcı tarafından belirlenen eşişe sahip olan

sık ürün setleri oluşturmayı amaçlar. Apriori'nin algoritmik işleminde, k uzunluğundaki X kümesinin bir ögesi, k uzunluğuna sahip olan her X alt kümesinin de sık olması durumunda yaygın görülür. Bu değerlendirme, arama alanının önemli ölçüde azaltılmasına neden olur ve hesaplamalı olarak uygun bir zamanda kural keşfi sağlar (Nahar, 2013). Bu algoritma, doğrulama değerlerine göre kural bulur ve birinci dereceden mantıksal gösterimleri kullanır. Bu değerler, sınıf endeksi, sınıf doğrulama eşik değeri, doğrulama değeri, frekans eşik değeri, kayıp değerler ve veriler, gürültü eşik değeri, sayı kalıpları, tekrar kalıpları, ROC analizi ve çıktı değerleri gibi değişik seçenekleri içerir (Arora vd., 2013). Apriori, doğrulama değerlendirme fonksiyonunun en yüksek değerlerine sahip sonuçlarını arayan, bir tümevarımsal mantık programlama algoritmasıdır. Göreceli doğrulukla ağırlandırılmış en basit farklı doğrulama ölçülerini araştırır. Bir doğrulama ölçütü, bir kuralın umulmadık ve beklenen karşı örneklerin kısmını gösterir. Algoritmada beklenen ve gözlenen olasılığa sahip iki değer hesaplanır. Apriori, birinci dereceden kuralları ayıklar ve diğer programlarla Birliktelik Kuralları madencilik görevlerinde kullanılır (Nahar vd., 2013).

Apriori algoritmasının genel yapısı aşağıdaki gibidir:

Apriori Algoritması

$F_1 = \{1 \text{ elemanlı sık görülen ürün kümeleri}\};$

For ($k= 1; F_k \neq \phi; k++$) do begin

$C_{k+1} = \text{apriori-gen}(F_k); // \text{Yeni adaylar}$

for all işlemler $t \in \text{Database}$ do begin

$C'_t = \text{altküme}(C_{k+1}, t); // t \text{ içindeki adaylar}$

For all adaylar $c \in C'_t$ do

$c.\text{count}++;$

End

$F_{k+1} = \{c \in C_{k+1} \mid c.\text{count} \geq \text{minimum support}\}$

End

End

Answer $U_k F_k;$

Birliktelik kurallarında başlangıçta kullanılan iki istatistik destek (*support*) değeri ve güven (*confidence*) seviyesidir. Bunlar sayısal değerlerdir ve bunları tanımlamak için bazı sayısal terimlerin tanımlanması gerekir. D işlemlerin veri tabanı, N de D deki işlemlerin sayısı olsun. Her D_i işlemi bir ürün kümesidir. $\text{Destek}(X)$ de X ürün kümesini içeren işlemlerin oranı olsun:

$$\text{Destek}(X) = \frac{|\{I \mid I \in D \wedge I \supseteq X\}|}{N}$$

I bir eleman kümesi ve $|\cdot|$ de kümenin eleman sayısını göstermektedir.

Bir birliktelik kuralının destek değeri, önceki ve sonrakinin her ikisinin de bulunduğu işlemlerin toplam işlem sayısına oranıdır. Güven değeri ise, öncekini içeren işlemlerin aynı

zamanda sonrakini de bulundurma oranıdır. $A \Rightarrow C$ birlikteliği için destek ve güven değerleri aşağıdaki gibidir (Webb, 2003):

$$\begin{aligned} Destek(A \Rightarrow C) &= Destek(A \cup C) \\ Güven(A \Rightarrow C) &= Destek(A \cup C) / Destek(A) \end{aligned}$$

Eğer destek değeri yeterince yüksekse (ve işlemler, gelecekteki işlemler ile aynı veri dağıtımından rasgele bir örneği temsil ediyorsa), o zaman güven seviyesi, kuralın birinci tarafını içeren herhangi bir gelecekteki işlemin, aynı zamanda, kuralın ikinci tarafını da içereceği ihtimalinin makul bir tahminidir (Webb, 2003:27-28).

Birliktelik kurallarında kullanılan bir değer hesaplama ise “lift” değeridir. Lift değeri şu şekilde hesaplanır:

$$Lift(A \Rightarrow C) = \frac{güven(A \Rightarrow C)}{destek(C)}$$

İşlem sonucunun 1’den küçük olması A’nın görülmesinin C’nin görülmesi üzerinde negatif korelasyona sahip olduğunu; 1’den büyük olması A’nın görülmesinin C’nin görülmesi üzerinde pozitif korelasyona sahip olduğunu ifade eder ki bunun anlamı, birinin görülmesi ile diğ erinin görülmesi ilişkilidir. Eğer lift değeri 1 çıkmış ise bu iki tarafın birbirinden bağımsız olduğu anlamına gelir (Taş, 2018:37-38).

II. LİTERATÜR ÖZETİ

Konuyla ilgili literatürde farklı tıbbi veri setleri üzerine yapılmış çalışmalar bulunmaktadır. Bunlardan Lakshmi ve Vadivu (2017), elektronik tıbbi sağlık kayıtlarını kullanarak, hastalıklar arasında, hastalıklar ve belirtiler arasında, hastalıklar ve ilaçlar arasındaki birliktelik kurallarını keşfetmişlerdir.

Ilayaraja ve Meyyappan (2013) farklı zaman dilimlerinde ve farklı bölgelerde yaşayan insanlarda tekrarlanan hastalıkla ilgili 29 hastalığa ait verileri girdi olarak alarak, hastalıkların sıklığı ve hastalıklar arasındaki birliktelik kurallarını Apriori algoritmasını kullanarak ortaya koymuşlardır.

Nahar vd. (2013), üç farklı birliktelik kuralı madenciliği algoritması (Apriori, Predictive Apriori ve Tertius) kullanılarak kalp hastalığı verileri üzerinde bir kural çıkarımı sunmuşlardır. Cinsiyete dayalı verileri sınıflandırarak, kural madenciliği temelli analiz yapmışlar ve hem erkek hem de kadınlar için kalp hastalığı için önemli risk faktörleri bulmuşlardır.

Krishnaiah vd. (2013), klinik tahminlerin idari, klinik, araştırma ve eğitimsel yönlerinde veri madenciliği tekniklerini uygulayarak, veri madenciliği tekniklerinin kaliteyi iyileştirme ve sağlık hizmetlerinin maliyetini düşürme potansiyeline vurgu yapmışlar, klinik tahminlerin çeşitli yönlerini iyileştirebilecek tıbbi veri madenciliği tekniklerini tartışmışlardır.

Tsumoto vd.(2011), bir hastane bilgi sisteminde depolanan verilere, veri madenciliği uygulamasını sunmuşlardır. Sonuçlar göstermiştir ki depolanan verilerin tekrar kullanılması hastane hizmetlerinin kalitesini artırmak için güçlü bir araç sunmakta ve hastane hizmetlerinin iyileştirilmesine yol açmaktadır.

Patil vd. (2010), 21 yaşın altındaki tip-2 diyabetik hasta hamile kadınların verilerini kullanarak, veriler arasında birliktelik kuralları çıkarmışlar, keşfedilen kuralların doktorların verileri daha iyi anlamalarına yardımcı olacağına vurgu yapmışlardır.

Isken ve Rajagopalan (2002), hastanelerde hasta akışının analitik modellerini oluşturmak amacıyla, hasta tipi tanımlarının geliştirilmesine rehberlik edecek, veri madenciliği tekniklerinden, K-means gibi kümeleme tekniklerin kullanma potansiyelini göstermişlerdir.

Stilou vd.(2001), Apriori algoritmasını diyabetik hastaların kayıtlarını içeren bir veritabanına uygulamışlar ve saklanan gerçek parametrelerden birliktelik kurallarını çıkarmaya çalışmışlar, izlenen metodolojinin, özellikle büyük veri hacimleri söz konusu olduğunda, teşhis prosedürü için iyi bir değer olabileceğini göstermişlerdir.

Brossette vd. (1998), bir, üç ve altı aylık zaman dilimlerinde, enfeksiyon kontrol verilerini kullanarak, birliktelik kuralları yöntemi ile analiz yaparak birinci veriden 2.000'den fazla kural, ikinci veriden 12.000'den fazla kural ve üçüncü veriden ise 20.000'den fazla kural üretmişlerdir.

III. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada bir kamu hastanesinden elde veriler, veri seti olarak kullanılmıştır. Excel kayıt formatında temin edilen 31.552 adet kayıttan, aynı hastaneye, en az iki farklı servise başvurmuş olan 4.350 hastanın verileri analize tabi tutulmuştur. Verilerde “Dahiye1”, “Dahiliye2” gibi farklı isimlerle yer alan ancak aynı servise ait olan poliklinik isimleri “Dahiliye” gibi tek isim altında toplanmıştır. Bu birleştirmelerden sonra birliktelik kuralına tabi tutulacak servis sayısı 20’ye inmiştir. Böylece 4.350 satır ve 20 sütundan oluşan veriler, Excel makroları kullanılarak gerekli dönüşümlere tabi tutulmuş ve veri ambarı oluşturulmuştur. Oluşturulan veri ambarı “Hastane.arff” adıyla kaydedilmiştir.

Veri ambarı, yönetim karar desteklerinde kullanılan konu odaklı, zaman varyantlı ve güncellenemez verilerin toplamıdır. Bir veri ambarı, meta, gerçek, boyutsal ve kümelenmiş bir veridir ve insanların bilgilendirilmiş kararları vermesini sağlayan, uygun bilgileri tedarik eden bir süreç yöneticisidir (Bose vd., 2009:190).

Bu çalışmadaki veri ambarının hazırlanması esnasında hastanın herhangi bir servise gelmiş olması durumunda ‘1’ değeri, başvurmadığı servisler için ise ‘0’ değeri atanmıştır. Çalışmada tüm servis adları değişken olarak tanımlanmış ve tüm değişken {1,0} değerlerini almıştır.

IV. UYGULAMA

Yapılan çalışmada Weka programının 3.7.2 sürümü kullanılmıştır. Weka programı, açık kaynak kodlu bir yazılımdır. Bu program pek çok sınıflandırma, kümeleme ve Birliktelik Kurallarına ait algoritmayı desteklemektedir.

Mevcut verilerin, Weka programınca da desteklenen Apriori algoritmasının uygulanması ile %75 ve üzeri güven seviyende 58 kural üretilebilmiştir. Tablo 1’de sunulan sonuçlara göre, Apriori algoritmasıyla üretilen kurallarda tablonun ikinci sütunu (Önceki) kuralın birinci koşulunu; üçüncü sütunu (Sonraki) ise ikinci koşulunu göstermektedir. Tablodaki dördüncü sütun güven (Confidence) seviyesini vermektedir. Tablonun beşinci sütununda ise lift değeri yer almaktadır. Aşağıda %75 ve daha üzeri güven seviyesi ile üretilen 58 kural sunulmuştur.

Tablo 1. Apriori Algoritmasıyla Üretilen Kurallar

No	Önceki	Sonraki	Güven	Lift
1	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadin_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 14	Acil=1 14	1	2.8
2	Acil=1 Cocuk_Hastaliklari=1 Goz=1 12	Cocuk_Acil_Servis=1 12	1	3.45
3	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastaliklari=1 Kadin_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 12	Acil=1 12	1	2.8
4	Acil=1 Cocuk_Hastaliklari=1 Kadin_Dogum=1 Psikiyatri=1 12	Cocuk_Acil_Servis=1 12	1	3.45

5	Acil=1 Çocuk_Hastalıkları=1 Psikiyatri=1 17	Cocuk_Acil_Servis=1 16	0.92	3.24
6	Acil=1 Çocuk_Cerrahisi=1 13	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.92	3.18
7	Acil=1 Cildiye=1 Kadın_Dogum=1 13	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.92	3.18
8	Acil=1 Çocuk_Hastalıkları=1 Kadın_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 13	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.92	3.18
9	Cildiye=1 Çocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 12	Acil=1 11	0.92	2.27
10	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Noroloji=1 12	Acil=1 11	0.92	2.57
11	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 Noroloji=1 12	Acil=1 11	0.92	2.57
12	Cocuk_Acil_Servis=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 Psikiyatri=1 12	Acil=1 11	0.92	2.57
13	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 18	Acil=1 16	0.89	2.49
14	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 Psikiyatri=1 18	Acil=1 16	0.89	2.49
15	Cildiye=1 Çocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 14	Acil=1 12	0.86	2.4
16	Acil=1 Çocuk_Hastalıkları=1 Genel_Cerrahi=1 14	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.86	2.96
17	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Göz=1 14	Acil=1 12	0.86	2.4
18	Cocuk_Hastalıkları=1 Fizik_Tedavi=1 Kadın_Dogum=1 14	Acil=1 12	0.86	2.4
19	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 14	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.86	4.71
20	Acil=1 Çocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 14	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.86	4.71
21	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadın_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 14	Acil=1Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.86	4.8
22	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Kadın_Dogum=1 Psikiyatri=1 14	Acil=1 12	0.86	2.4
23	Göz=1 Ortopedi=1 13	Cocuk_Acil_Servis=1 11	0.85	2.92
24	Göz=1 Ortopedi=1 13	Kadın_Dogum=1 11	0.85	5.04
25	Acil=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 Psikiyatri=1 13	Cocuk_Acil_Servis=1 11	0.85	2.92
26	Cocuk_Hastalıkları=1 Kadın_Dogum=1 Noroloji=1 13	Acil=1 11	0.85	2.37
27	Cocuk_Hastalıkları=1 Kadın_Dogum=1 Psikiyatri=1 17	Cocuk_Acil_Servis=1 14	0.82	2.84
28	Acil=1 Çocuk_Hastalıkları=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 20	Cocuk_Acil_Servis=1 16	0.8	2.76
29	Acil=1 Çocuk_Acil_Servis=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 20	Cocuk_Hastalıkları=1 16	0.8	4.4
30	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Psikiyatri=1 20	Acil=1 16	0.8	2.24
31	Acil=1 Kadın_Dogum=1 Psikiyatri=1 20	Cocuk_Acil_Servis=1 16	0.8	2.76
32	Göz=1 Noroloji=1 15	Acil=1 12	0.8	2.24
33	Cocuk_Cerrahisi=1 Cocuk_Hastalıkları=1 15	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.8	2.76
34	Acil=1 Cildiye=1 Çocuk_Acil_Servis=1 15	Kadın_Dogum=1 12	0.8	4.77
35	Acil=1 Fizik_Tedavi=1 Kadın_Dogum=1 15	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.8	4.4

36	Acil=1 Çocuk_Hastalıkları=1 Fizik_Tedavi=1 15	Kadin_Dogum=1 12	0.8	4.77
37	Cocuk_Hastalıkları=1 Genel_Cerrahi=1 Kadin_Dogum=1 15	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.8	2.76
38	Cocuk_Acil_Servis=1 Genel_Cerrahi=1 Kadin_Dogum=1 15	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.8	4.4
39	Acil=1 Cildiye=1 Cocuk_Hastalıkları=1 14	Cocuk_Acil_Servis=1 11	0.79	2.71
40	Acil=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Noroloji=1 14	Cocuk_Acil_Servis=1 11	0.79	2.71
41	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Noroloji=1 14	Cocuk_Hastalıkları=1 11	0.79	4.32
42	Cocuk_Acil_Servis=1 Fizik_Tedavi=1 Kadin_Dogum=1 14	Acil=1 11	0.79	2.2
43	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Fizik_Tedavi=1 14	Kadin_Dogum=1 11	0.79	4.68
44	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Noroloji=1 14	Kadin_Dogum=1 11	0.79	4.68
45	Acil=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Noroloji=1 14	Kadin_Dogum=1 11	0.79	4.68
46	Cocuk_Acil_Servis=1 Noroloji=1 18	Acil=1 14	0.78	2.18
47	Cocuk_Acil_Servis=1 Kadin_Dogum=1 Psikiyatri=1 18	Cocuk_Hastalıkları=1 14	0.78	4.27
48	Cocuk_Hastalıkları=1 Kadin_Dogum=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 17	Acil=1 13	0.76	2.14
49	Fizik_Tedavi=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 16	Acil=1 12	0.75	2.1
50	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Genel_Cerrahi=1 16	Acil=1 12	0.75	2.1
51	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Genel_Cerrahi=1 16	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.75	4.12
52	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Goz=1 16	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.75	4.12
53	Acil=1 Goz=1 Kadin_Dogum=1 16	Cocuk_Acil_Servis=1 12	0.75	2.59
54	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Goz=1 16	Kadin_Dogum=1 12	0.75	4.47
55	Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Genel_Cerrahi=1 16	Kadin_Dogum=1 12	0.75	4.47
56	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Kulak_Burun_Bogaz=1 16	Kadin_Dogum=1 12	0.75	4.47
57	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Kadin_Dogum=1 Psikiyatri=1 16	Cocuk_Hastalıkları=1 12	0.75	4.12
58	Acil=1 Cocuk_Acil_Servis=1 Cocuk_Hastalıkları=1 Psikiyatri=1 16	Kadin_Dogum=1 12	0.75	4.47

Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi üretilen ilk kurala göre, “Çocuk Acil Servis”, “Kadın Doğum” ve “Kulak Burun Boğaz” servislerine başvuran 14 hasta aynı zamanda “Acil” servise de başvurmuştur.

İkinci kurala göre “Acil” servise, “Çocuk Hastalıklarına” ve “Göz” servislerine başvuran 12 kişi aynı zamanda “Çocuk Acil” servisine de başvurmuştur.

Üçüncü kurala göre “Çocuk Acil Servisi”, “Çocuk Hastalıkları”, “Kadın Doğum” ve “Kulak Burun Boğaz” servislerine başvuran 12 kişi, aynı zamanda “Acil” servise de başvurmuştur.

Dördüncü kurala göre “Acil Servis”, “Çocuk hastalıkları”, “Kadın Doğum” ve “Psikiyatri” servislerine başvuran 12 kişi aynı zamanda “Çocuk Acil” servisine de başvurmuştur.

Yukarıdaki dört kuralın da lift değerleri farklı olsa da güven seviyesi 1’dir.

Beşinci kurala göre ise “Acil Servis”, “Çocuk Hastalıkları” ve “Psikiyatri” servislerine başvuran 17 kişiden 16’sı “Çocuk Acil” servisine başvurmuştur. Bu kuralın güven seviye ise 0.98’dir.

Geri kalan 53 kural için de yukarıdaki yorumlara benzer yorumlar yapılabilir.

SONUÇ VE ÖNERİ

Bütün dünyada sağlık maliyetlerinin artması, kıt kaynakların kullanımını optimize etmenin zorluğunu sürekli olarak ele almaya teşvik etmektedir. Kaynakları optimize etme yolunda atılan ilk adımlardan biri hastanelerde hasta akışını sağlıklı şekilde yönlendirmektir. Bu konuda veri madenciliği teknikleri hastane yöneticilerine rehberlik edebilir.

Verilerin en sağlıklı tutulduğu kaynaklardan biri, hasta kayıtlarının tutulduğu hastane veri tabanlarıdır. Bu veri tabanlarındaki verilerin değerlendirilmesi, bu verilerden üretilecek bilgi, hem hastane yönetiminin hem de hastaların işine yarayabilir. Hastane yöneticilerinin aldığı önemli kararlardan biri de hasta memnuniyetinin artırılmasıdır.

Bu çalışma ile hastane yöneticilerine, hastane servislerinin konumlandırılması aşamasındaki karar süreçlerine katkı sağlama amacı taşımaktadır. Çalışmanın amacını gerçekleştirebilmek için veri madenciliğinin Birliktelik Kuralları yönteminden yararlanılmıştır.

Birliktelik Kuralları madenciliği ile hastane veri tabanından alınan veriler yardımıyla, servisler arasındaki birliktelikler incelenmiş ve bu servisler arasındaki kurallar ve örüntüler tespit edilmeye çalışılmıştır. Böylelikle hastane servisleri arasındaki ilişkilerin ortaya konması ve hasta memnuniyetinin optimum bir seviyeye çekilmesi noktasında katkı sağlanmaya çalışılmıştır.

Çalışmada bir kamu hastanesine ait veriler, Birliktelik Kuralları madenciliği tekniği ile analiz edilmiştir. Bu bağlamda 31.552 hastaya ait veri, Weka Programının 3.7.2 sürümü kullanılarak Apriori algoritması ile analize tabi tutulmuştur.

Analiz sonucunda hastane servislerinin tercih edilmesinde, %75 ve üzeri güven seviyesinde 58 birliktelik kuralı tespit edilmiştir. Üretilen ilk kurala göre, “Çocuk Acil Servis”, “Kadın Doğum” ve “Kulak Burun Boğaz” servislerine başvuran 14 hasta aynı zamanda “Acil” servise de başvurduğu, 1 güven seviyesi ve 2.8 lift değeri ile anlaşılmıştır. Bu kurala benzer 57 kural daha tespit edilmiştir.

Bu sonuçlara göre hastane yönetimine, üretilen kurallara göre servisleri konumlandırma önerileri sunulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Agrawal, R., & Srikant, R. (1994), *Fast algorithms for mining association rules*. In Proceedings of the 20th international conference on very large data bases, Santiago, Chile. Citeseer, :487–499.
- Arora, Jyoti; Bhalla, Nidhi and Rao, Sanjeev (2013), ‘A Review On Association Rule Mining Algorithms’ *International Journal of Innovative Research in Computer and Communication Engineering* 1.5: 1246-1251.

- Bose, I., Chun, L. A., Yue, L. V. W., Ines, L. H. W. and Helen, W. O. L. (2009), 'Business Data Warehouse: The Case of Wal-Mart', *Data Mining Applications for Empowering Knowledge Societies*, Ed. Hakikur Rahman, Information Science Reference, :189-198
- Brossette, Stephen E., Sprague, Alan P., Hardin, J. Michael, Waites, Ken B., Jones, Warren T., Moser, Stephen A., (1998), *Data Mining In Hospital Infection Control And Public Health Surveillance*, Journal Of The American Medical Informatics Association Volume 5 Number 4 Jul / Aug 1998, :373-381
- Fayyad, Usama, Gregory Piatetsky-Shapiro, and Padhraic Smyth (1996). 'From data mining to knowledge discovery in databases' *AI magazine* 17.3:37-54.
- Giudici, Paolo and Figini, Silvia (2009), *Applied Data Mining For Business and Industry*, Second Edition, Wiley Publication, West Sussex.
- Han, Jiawei, and Micheline Kamber (2006). *Data Mining, Southeast Asia Edition: Concepts and Techniques*. Morgan Kaufmann.
- Ilayaraja, M. & Meyyappan, Thiru (2013), Mining Medical Data To Identify Frequent Diseases Using Apriori Algorithm, Proceedings Of The 2013 International Conference On Pattern Recognition, Informatics And Mobile Engineering, February 21-22, :194-199
- Isken, Mark W. and Rajagopalan, Balaji (2002), *Data Mining to Support Simulation Modeling of Patient Flow in Hospitals*, Journal of Medical Systems, Vol. 26, No. 2, April 2002, :179-197
- Jain, Yogendra Kumar, Vinod Kumar Yadav, and Geetika S. Panday. (2011) 'An Efficient Association Rule Hiding Algorithm for Privacy Preserving Data Mining' *International Journal on Computer Science and Engineering* 3.7 : 2792-2798.
- Kantardzic, Mehmed (2003) *Data Mining: Concepts, Models, Methods, and Algorithms*, John Wiley & Sons J. B. Speed Scientific School, University of Louisville IEEE Computer Society.
- Krishnaiah, V., Narsimha, G. & Chandra, N. S. (2013), *A Study On Clinical Prediction Using Data Mining Techniques*, International Journal of Computer Science Engineering and Information Technology Research (IJCEITR) ISSN 2249-6831 Vol. 3, Issue 1:239-248,
- Lakshmi K.S. , Vadivu, G. (2017), *Extracting Association Rules from Medical Health Records Using Multi-Criteria Decision Analysis*, 7th International Conference on Advances in Computing & Communications, ICACC-2017, 22-24 August 2017, Procedia Computer Science 115 (2017) pp. 290–295, Elsevier, Cochin, India
- Nahar J., Imam T., Tickle KS., Chen YP (2013), *Association Rule Mining To Detect Factors Which Contribute To Heart Disease in Males And Females*, Expert Systems with Applications 40 (2013) 1086–1093
- Nisbet, Robert, John Elder IV, and Gary Miner, (2009), *Handbook of statistical analysis and data mining applications*. Elsevier Inc, Burlington.
- Patil, B. M., Joshi, R. C. & Toshniwal, D. (2010), *Association rule for classification of type -2 diabetic patients*, 2010 Second International Conference on Machine

Learning and Computing, 978-0-7695-3977-5/10 © 2010 IEEE, DOI
10.1109/ICMLC.2010.67, IEEE Computer Society

- Rokach, Lior and Maimon, Oded, (2008), *Data Mining with Decision Trees: Theory and Applications*, World Scientific New Jersey.
- Stiloul, S.& Bamidis, P.D.& Maglaveras, N.& Pappas, C.(2001), Mining Association Rules from Clinical Databases: An Intelligent Diagnostic Process in Healthcare, MEDINFO 2001, V. Patel et al. (Eds), Amsterdam: IOS Press, :1399-1403
- Taş, Yusuf (2018), *Birliktelik Kuralları Madenciliği Ve Bir Uygulama*, Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sivas
- Tsumoto, Shusaku, Hirano, Shoji, Tsumoto, Yuko (2011), *Information Reuse in Hospital Information Systems: A Data Mining Approach*, IEEE IRI 2011, August 3-5, 2011, Las Vegas, Nevada, :172-176
- Webb, G.,I. (2003). Association Rules. In Nong Ye (Edt.), *The Handbook Of data Mining* (pp. 27-28). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Wu, Tong and Li, Xiangyang (2003), 'Data Storage and Management', *The Handbook of Data Mining*, Ed. Nong Ye, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.: 393-407.

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN YENİ PİYASALARA AÇILMASINI ENGELLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA¹

İsmail ŞENTÜRK²

Özet: Bu çalışmada, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin yeni piyasalara açılmaları önündeki engeller ve bu engellerin belirleyicileri araştırılmaktadır. Çalışmada tüm Türkiye'de internet üzerinden yapılan anket çalışması ile elde edilen veriler kullanılmıştır. Analizin ilk aşamasında Bulanık Birebir Karşılaştırma yöntemiyle firmaların karşılaştıkları sorunların ağırlıkları belirlenmiştir. Bu analizle, firmaların karşılaştıkları sorunların önem sırası belirlenmiştir. Buna göre, en önemli sorun finansmana ilişkindir. Diğer sorunlar ise sırasıyla, rekabet, maliyet, pazarlama, bilgi eksikliği, personel ve üretim/ürün sorunlarıdır. İkinci aşamada ise bu sorunların belirleyicileri Görünüşte İlişkisiz Regresyonlar yöntemi ile tespit edilmiştir. Sorunların belirleyicilerinden en dikkat çekicileri, personelin niteliği, vergi maliyetleri ve firmanın pazarlama departmanına sahip olma durumu olarak sıralanabilir. Elde edilen bulgular doğrultusunda KOBİ'lerin sorunlarına çözüm olabilecek nitelikte bazı öneriler de geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Yeni Piyasalara Açılma, Bulanık Birebir Karşılaştırma, Görünüşte İlişkisiz Regresyonlar

An Examination of Factors Preventing Smes From Opening up to New Markets In Turkey

Abstract: In this study, problems and their determinants preventing Small and Medium-sized Enterprises from opening up to new markets are examined. The data obtained from the survey, which is conducted over internet in Turkey, are analyzed in two stages. First of all, weights of the problems facing these firms are obtained through Fuzzy Pairwise Comparison method whereby the order of priority of problems is determined. It is found out that the major problem is financial. Other issues were competition, cost, marketing, lack of knowledge, staff and production/product, respectively. Then, in order to discover the determinants of these problems, another analysis was held by using Seemingly Unrelated Regressions method. It was revealed that the most remarkable determinants were quality of staff, tax costs and existence of a marketing department. By means of the results obtained, some suggestions for tackling these problems are made.

Key Words: SME, Opening up to New Markets, Fuzzy Pairwise Comparison, Seemingly Unrelated Regressions

GİRİŞ

Bölgesel kalkınma farklılıkları ülkeler için en önemli ve üzerinde en çok durulması gereken konulardan biridir. Türkiye'de de bölgelerarası gelişmişlik farkları oldukça fazladır. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) söz konusu gelişmişlik farklarının giderilebilmesi ve bölgesel kalkınmanın sağlanması için vazgeçilmez bir unsurdur.

Türkiye'de KOBİ'ler üretici kesimin büyük çoğunluğunu oluşturmaları nedeniyle ülke ekonomisi için önemli durumdadırlar. Ekonominin lokomotifi benzetmesi yapılan KOBİ'lerin gelişebilmesi ve büyüebilmesi için satışlarını artırabilmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin gelişmesi aynı zamanda bölgesel kalkınmaya da katkıda bulunabilecektir. Bu nedenle öncelikle KOBİ'lerin gelişmesi sağlanmalıdır. Önemli bir ekonomik karar birimi olarak KOBİ düzeyindeki firmaların önemli sorunlarından biri olan büyüme ve satışlarını artırma, iç ve/veya dış yeni piyasalara açılma ile gerçekleşebilecektir. Yeni piyasalar iç piyasada daha önce ulaşılmamış

¹ Bu çalışma yazarın "KOBİ'lerin Yeni Piyasalara Açılmama Nedenleri ve Bunları Etkileyen Faktörler" başlıklı yüksek lisans tezinden elde edilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üni., İİBF, İktisat Bölümü, e-posta: ismailsenturk@yahoo.com

yerler veya ihracat yapılabilecek dış piyasalar olarak değerlendirilebilir. Ancak firmaların yeni piyasalara açılmaları konusunda isteksiz davranmalarını gerektiren bazı nedenler bulunmaktadır.

Literatürde çoğunlukla KOBİ'lerin ihracat eğilimleri ve ihracat yapamama nedenleri incelenmiştir. Örneğin Arteaga-Ortiz ve Fernández-Ortiz (2010) geniş bir bakış açısıyla engelleri; bilgi, kaynak, prosedür ve dışsal engeller olarak sınıflandırmıştır. Cahen vd. (2016) ise dışsal olarak kurumsal faktörler ve içsel olarak ise organizasyon kapasitesi ve insan kaynağı olarak belirlemiştir. Javalgi vd. (1998) ise firma özelliklerinin ihracat eğilimini etkileyip etkilemediğini araştırmışlardır. Özellikle çalışan sayısı, toplam satışlar ve firma sahipliğinin etkisine dikkat çekmişlerdir. Ancak Masurel (2001) farklı bir açıdan yaklaşarak firmaların ihracat yapmama nedeni olarak dış piyasalarda elde edilen karın düşük olmasını tespit etmiştir. Bir diğer önemli neden olarak ise firma yöneticilerinin dış piyasaları riskli olarak değerlendirmeleridir. Khattak vd. (2011) firmaların yaşadığı içsel sorunların (enerji, pazarlama vb.) dışsal sorunlara (rekabet, bürokrasi, çevresel vb.) göre baskın olduğunu tespit etmiştir. Basile (2001) ise bunlara ek olarak firmanın ürün geliştirme çabalarının dış piyasalarda faaliyette bulunmayı etkileyen önemli bir faktör olduğunu tespit etmiştir. Yenilik yapma kapasitesi firmaların dış piyasaya girişini etkileyen önemli bir etkidir (Oura vd., 2015). Firmaların bulunduğu ülkenin kültürü de ihracat yapma konusunda önemli bir belirleyicidir. Prefontaine ve Bourgault (2002) Kanada'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin dış piyasalara ulaşma konusunda daha istekli olduğunu, ancak ABD'de faaliyet gösterenlerin ise daha tutucu davrandıklarını belirlemiştir. Pope (2002) ise firmanın rakiplerine göre teknolojik avantajının olması ve tek bir ürüne yoğunlaşmasının önemine vurgu yapmıştır. Brooks (2006) ürün kalitesinin etkisini tespit etmiştir. Yine teknoloji ile ilgili başka bir önemli faktör ise e-ticaret araçlarını kullanma ile ilgilidir. Lal (2004) bu araçları kullanan firmaların dış ticaret performansı üzerinde etkili olduğunu belirlemiştir. Ayrıca Rodriguez ve Rodriguez (2005) patentlerin etkisini vurgulamıştır. Firmaların ihracat yapmasının önündeki en büyük engellerden biri de finansal sorunlardır. Suarez-Ortega (2003) ile Cardoza ve Fornes (2011) da bu soruna dikkat çekmiştir. Ayrıca Suarez-Ortega (2003) ihracat ile ilgili bilgi eksikliği ve ihracat prosedürlerinin etkisini de vurgulamıştır. Yöneticinin özelliklerinin de ihracat eğilimi üzerinde etkili bulunduğu çalışmalar mevcuttur. Bunlara örnek olarak Obben ve Magagula (2003) yöneticilerin genç olmasının pozitif etkisini tespit etmiştir. Dikova vd. (2016) ise firma yöneticilerinin liderliğinin önemine dikkat çekmiştir. Ayrıca Oura vd. (2015) firma yöneticilerinin dış piyasalar ile ilgili tecrübesinin önemli olduğunu belirtmiştir. Bilgi eksikliği ise göze çarpan bir diğer önemli faktördür (Paul ve Gupta, 2014; Cardoza vd., 2015; Wood vd., 2015). Verimliliğin etkisini inceleyen çalışmalara firmanın genel verimliliğini inceleyen Arnold ve Hussinger (2005) ile Wei vd. (2014) ve işçi verimliliğine dikkat çeken Lal (2004), Cardoza ve Fornes (2011) ve Freeman vd. (2012) örnek gösterilebilir.

Türkiye örneğini inceleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Karadal (2001) ekonomik/finansal sorunlar, bürokratik engeller, yönetim-organizasyon sorunları, sınırlı piyasa talebi, rakiplerin yeni politikaları, nitelikli personel eksikliğini uluslararası piyasalara açılma konusunda en önemli engeller olarak tespit etmiştir. Doğan ve Marangoz (2002) ise bunlardan farklı olarak yabancı dil sorununa, taklit malların etkisine ve kültürel özelliklere dikkat çekmiştir. Akyüz vd. (2004) bürokratik engellerin etkisine vurgu yapmıştır. İç piyasada tatmin olmayan firmaların dış piyasalara açılma konusunda isteksiz oldukları da KOSGEB (2005) tarafından yapılan çalışmada elde edilen önemli bir bulgudur. Üner vd. (2013) en önemli sorunlar olarak prosedür yoğunluğu ve pazarlama sorunlarına dikkat çekmiştir.

Bu çalışmada ise tüm Türkiye'de faaliyette bulunan KOBİ düzeyindeki üretici firmaların iç ve dış olmak üzere yeni piyasalara açılmama nedenleri incelenmiş ve bu nedenler arasında en etkili olanların belirlenmesinin yanı sıra söz konusu sorunlara etki eden faktörler de tespit

edilmeye çalışılmıştır. Literatürde yer alan çalışmalar firmaların sadece dış piyasalara açılması önündeki engelleri incelemektedir. Ancak her firma ihracat yapma ufkuna erişmiş olamayabilir. Bu durumda ülke içinde yeni piyasalara açılma firmanın ufkunu genişletmesinin ilk aşaması olarak düşünülebilir. Bu nedenle tüm firmaları kapsayıcı bir tanım olarak ülke içi ve ülke dışını da kapsayacak şekilde “yeni” piyasalara açılma aşamasında karşılaşılan sorunlar incelenmiştir. Bu açıdan çalışma farklı bir bakış açısı oluşturmaktadır.

Çalışmada iki aşamalı bir yöntem kullanılmıştır. Öncelikle firmaların karşılaştıkları sorunlar arasında göreceli tercih yapabilmelerine imkân sağlayan bulanık birebir karşılaştırma yöntemi kullanılmıştır. Böylece her bir sorun için bir ağırlık elde edilmiştir. Bu yöntemin kullanılması ile firmaların karşılaştığı sorunlar arasında mutlak bir tercih yapma zorunluluğunun önüne geçilmiştir. Böylece her iki sorunun da eşit derecede önemli olabileceği veya birinin diğerine göre ne kadar baskın olduğu da net bir şekilde ortaya konulabilmektedir. Bulanık birebir karşılaştırma yöntemi ile elde edilen ağırlıklar görünüşte ilişkisiz regresyonlar yöntemi ile incelenmiş ve bu sorunlara neden olan faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada öncelikle verinin tanıtıldığı bölüm, sonrasında kullanılan yöntemle ilgili bilgileri içeren bölüm ve bu yöntemlere göre elde edilen bulguların yer aldığı bölüm bulunmaktadır. Son olarak ise elde edilen bulgulara göre sonuç ve önerilerin yer aldığı bölüm ile çalışma tamamlanmaktadır.

I. VERİ

Araştırmanın ana veri kaynağını tüm Türkiye’de faaliyet gösteren firmalar ile yapılan anket çalışması oluşturmaktadır. Anket uygulamasında firmaların buldukları bölge seçimi dikkate alınmıştır. Bu nedenle İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) temel alınarak firmalara ulaşılmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasının yapıldığı zaman aralığında var olan toplam KOBİ sayısı 21404 olarak tespit edilmiştir. Temsil kabiliyetine sahip olabilmesi amacıyla yapılması gereken minimum anket sayısı ise %5 hata payı ve %5 önem seviyesinde tesadüfî örnekleme tekniğiyle belirlenmiştir. Hesaplamaya göre yapılması gereken anket sayısı 378’dir (Baş, 2003: 46).

İnternet üzerinden yapılan anketler sonucunda yaklaşık 8 bin firmaya anket metni ulaşımıştır. Geri dönüş sayısı ise 437’dir. Bazı anketler analiz için gerekli olan verilerin eksik olması nedeniyle elenmiştir. Bunun sonucunda analizler için kullanılacak gözlem sayısı 395 olarak belirlenmiştir.

Tablo 1 analizde kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri sunmaktadır. Ankete katılan firma yöneticilerinin 91’i (%23) kadın, 304’ü (%77) ise erkektir. Ayrıca firma yöneticilerinin yaş ortalaması 37,34’dür. Yine firma yöneticilerinin mesleki deneyim ortalaması 14,63 yıldır. Yöneticilerin 39’u (%9,9) ilkokul veya ortaokul mezunu, 84’ü (%21,3) lise ve dengi okul mezunu, 223’ü (%56,5) üniversite mezunudur. Yüksek lisans veya daha ileri bir program mezunu olanların sayısı ise 49’dur (%12,4). Firmaların faaliyette buldukları şehir içine satışları ortalama %43,9, faaliyette buldukları şehir dışına ortalama %43,1 ve yurt dışına ortalama %14,5’dir. Ortalama çalışan sayısı yaklaşık 49’dur. Çalışanların ortalama eğitim düzeyi lise ve dengi okul seviyesindedir. Firmaların %57’si finansal kaynaklara ulaşmakta güçlük çektiklerini, %37’si ise buldukları bölgedeki finansal kuruluşlardan yeterince destek alabildiklerini belirtmiştir. Yaklaşık %76’sı alacaklarını tahsil etme konusunda sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca teşviklerden faydalananların oranı ise %35 düzeyindedir.

Tablo 1. Değişkenlere ilişkin tanımlar ve istatistikler

Değişken	Tanım	Ort.	St. Spm.
<i>CNS</i>	Firma yöneticisinin cinsiyeti (kukla değişken) (1=erkek, 0=kadın)	0,770	0,422
<i>YAS</i>	Firma yöneticisinin yaşı	37,344	9,531
<i>MESDEN</i>	Firma yöneticisinin mesleki deneyimi (yıl olarak)	14,635	9,899
<i>EGTDZY</i>	Firma yöneticisinin eğitim düzeyi (1=İlk-Ortaokul, 2=Lise ve dengi, 3=Üniversite, 4=Y. lisans ve üz.)	2,714	0,807
<i>FAALYIL</i>	Firmanın toplam faaliyet yılı	16,732	13,962
<i>CALSAY</i>	Toplam çalışan sayısı	49,194	61,143
<i>CLSEGT</i>	Çalışanların ortalama eğitim durumu (1=İlk-Ortaokul, 2=Lise ve dengi, 3=Üniversite, 4=Y. lisans ve üz.)	1,961	0,693
<i>KKO</i>	Kapasite kullanım oranı (1=%0-%20, 2=%21-%40, 3=%41-%60, 4=%61-%80, 5=%81 ile %100)	3,509	1,006
<i>PERFZ</i>	Personel kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,123	0,055
<i>UREFZ</i>	Üretim/ürün kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,119	0,045
<i>FINFZ</i>	Finansal kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,162	0,059
<i>MLYFZ</i>	Maliyet kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,151	0,046
<i>PAZFZ</i>	Pazarlama kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,149	0,046
<i>REKFZ</i>	Rekabet kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,155	0,054
<i>ENFFZ</i>	Bilgi eksikliği kaynaklı sorunların bulanık birebir karşılaştırma sonucu değeri	0,140	0,054
<i>MESEGT</i>	Çalışanlarını hizmet içi, mesleki ve geliştirme eğitimlerine tabi tutma (1=evet, 0=hayır)	0,711	0,454
<i>PERFDEG</i>	Performans değerlendirme sistemi kullanma (1=evet, 0=hayır)	0,557	0,497
<i>UCRTKRT</i>	Ücret belirlemede standart kriterler kullanma (1=evet, 0=hayır)	0,660	0,474
<i>CALKLFY</i>	Çalışanların mesleklerinde yeterince kalifiye olması (1=evet, 0=hayır)	0,609	0,489
<i>SOSYILSK</i>	Çalışanlar ve idareciler arasındaki iletişim ve sosyal ilişkilerin yeterli düzeyde olması (1=evet, 0=hayır)	0,716	0,451
<i>KLSTND</i>	Ürünün kalite standartlarına uygun olması (1=evet, 0=hayır)	0,891	0,312
<i>ARGE</i>	Yeni ürün tasarımı ve AR-GE çalışmaları yapma durumu (1=evet, 0=hayır)	0,676	0,469
<i>SIPZMN</i>	Siparişleri zamanında karşılayabilme (1=evet, 0=hayır)	0,779	0,415
<i>MUSTMEMN</i>	Ürünün müşteri memnuniyetini sağlayabilmesi (1=evet, 0=hayır)	0,906	0,292
<i>HMMDDDE</i>	Hammaddeye kolay ulaşabilme (1=evet, 0=hayır)	0,643	0,480
<i>FINKAYN</i>	Finansman kaynağı (kredi-borç-hibe) bulmakta güçlük çekme (1=evet, 0=hayır)	0,579	0,494
<i>TESVIK</i>	Teşviklerden faydalanma (1=evet, 0=hayır)	0,355	0,479
<i>FINKUR</i>	Bulduğu bölgedeki finans kuruluşlarının firmayı yeterli düzeyde destekleyebilmesi (1=evet, 0=hayır)	0,377	0,485
<i>ALCKTAH</i>	Nakit akışında ve alacak tahsilinde sorun yaşama (1=evet, 0=hayır)	0,758	0,429
<i>ALTFIN</i>	Alternatif finansman yöntemlerini kullanma (Finansal kiralama, faktöring vb.) (1=evet, 0=hayır)	0,347	0,477
<i>FINMAL</i>	Finansal kaynakların maliyeti (faiz ve diğer kesintiler gibi) yüksek bulması (1=evet, 0=hayır)	0,886	0,318
<i>FINTEM</i>	Finansal kaynak temininde yeterli teminat verebilme (1=evet, 0=hayır)	0,573	0,495
<i>VERGI</i>	Vergilerin önemli bir maliyet unsuru olması (1=evet, 0=hayır)	0,845	0,363
<i>MLYTDUS</i>	Maliyetleri düşürmeye yönelik çaba gösterme (1=evet, 0=hayır)	0,896	0,305
<i>SGRTA</i>	Sigorta maliyetlerinin önemli bir maliyet unsuru olması (1=evet, 0=hayır)	0,785	0,412
<i>TASMAL</i>	Taşıma maliyetlerinin önemli bir maliyet unsuru olması (1=evet, 0=hayır)	0,769	0,422
<i>REKMLYT</i>	Reklam ve tanıtım maliyetlerinin önemli bir maliyet unsuru olması (1=evet, 0=hayır)	0,692	0,462
<i>MARKA</i>	Ürünün bir marka ile pazarlanması (1=evet, 0=hayır)	0,647	0,478
<i>PAZDEP</i>	Firmada pazarlama departmanının bulunması (1=evet, 0=hayır)	0,676	0,469
<i>PZRARS</i>	Pazar araştırması yapma durumu (1=evet, 0=hayır)	0,716	0,451
<i>ILTSARAC</i>	Kitle iletişim araçlarını kullanarak reklam ve tanıtım yapma (1=evet, 0=hayır)	0,552	0,498
<i>PROM</i>	Satış artırma faaliyetleri (promosyon- kampanya) yapma (1=evet, 0=hayır)	0,505	0,501
<i>BOLGREK</i>	Bölgedeki rakiplerle rekabet edebilme (1=evet, 0=hayır)	0,804	0,397
<i>ULUSREK</i>	Ulusal rakiplerle rekabet edebilecek güçte olma (1=evet, 0=hayır)	0,532	0,500

<i>INTREK</i>	Uluslararası rekabet yeteneğine sahip olma (1=evet, 0=hayır)	0,504	0,501
<i>KLTRK</i>	Ürünün kalitesinin rekabet gücünü artırması (1=evet, 0=hayır)	0,779	0,415
<i>YETBILGI</i>	Yeni piyasalar (iç ve dış) hakkında yeterli bilgiye sahip olma (1=evet, 0=hayır)	0,529	0,500
<i>TLPTAHM</i>	Ürüne yönelik talep tahmini ile ilgili araştırmalar yapma (1=evet, 0=hayır)	0,628	0,484
<i>YASAL</i>	Firmayı ve ürünü ilgilendiren yasal ve kurumsal değişiklikleri takip etme (1=evet, 0=hayır)	0,808	0,394
<i>UNVISB</i>	Firmayı ve ürünü ilgilendiren konularda üniversiteler vb. kurumlarla iş birliği yapma (1=evet, 0=hayır)	0,411	0,493
<i>BIRDRC</i>	Faaliyette Bulunduğu İl (1=birinci bölgede 0=değilse)	0,580	0,494
<i>IKIDRC</i>	Faaliyette Bulunduğu İl (1=ikinci bölgede 0=değilse)	0,271	0,445
<i>UCDRC</i>	Faaliyette Bulunduğu İl (1=üçüncü bölgede 0=değilse)	0,137	0,344

II. YÖNTEM

Çalışmada kullanılan yöntem iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada Bulanık Birebir Karşılaştırma Yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem ile firmaların yeni piyasalara açılmasını engelleyen sorunların tercih yoğunlukları belirlenmiştir. Sonrasında bu yoğunluklar Görünüşte İlişkisiz Lojistik Regresyonlar modelinde bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Böylece sorunların kaynakları incelenmiştir.

A. BULANIK BİREBİR KARŞILAŞTIRMA

Çalışmadan elde edilen veriler ilk olarak Bulanık Birebir Karşılaştırma yöntemiyle analiz edilmiştir. Bu yöntem Zadeh (1965) tarafından geliştirilmiş olan bulanık küme teorisine dayanmaktadır. Teorinin temelini ise kısmi üyelik teorisi oluşturmaktadır. Tam üyelik teorisinde bir küme, her bir öge evrensel kümenin ya tam bir elemanıdır (1 değerini alır) veya elemanı değildir (0 değeri alır) (Basu, 1984:212). Ancak bulanık küme, kısmi bir üyeliğe sahip olarak, $[0,1]$ kapalı aralığında değerlerden oluşur. Böylece bir eleman, bulanık kümede kısmi üyeliğe sahiptir ve bu nedenle de 0 ile 1 arasında değerler alır (Van Kooten vd, 2001: 489).

Tam üyelik teorisinde “bir küme, her bir ögenin evrensel kümenin ya tam bir elemanı olduğu (1 değerini alır) veya elemanı olmadığı (0 değeri alır) iyi tanımlanmış bir koleksiyondur (Basu, 1984:212). Diğer taraftan bulanık küme, kısmi bir üyeliğe sahip olarak $[0,1]$ kapalı aralığında değerler üzerine oluşur. Böylece bir eleman, bulanık kümede kısmi üyeliğe sahip olduğunu gösteren 0 ile 1 arasında değerler alır (Van Kooten vd, 2001: 489).

Bulanık küme teorisi belirsiz tercihler üzerine kurgulanmıştır. İnsan beyninde algılamayla, tanımayla ve sınıflandırma ile ilgili oluşan kavramlar genellikle bulanık kavramlardır. Bu kavramların sınırları belirsizdir. Sınıflandırma, hüküm verme ve düşünme de bulanık kavramlardır (Li ve Yen, 1995: 237). Bulanık düşünme eşleştirilmiş iki tercih arasında hüküm vermek için kullanılabilir.

Bulanık Birebir Karşılaştırma yöntemi basit birebir karşılaştırma yöntemine oldukça benzerdir. Basit birebir karşılaştırma yönteminde de cevaplayıcıdan iki faktörü karşılaştırması istenir. Ancak cevaplayıcı bunlardan birini seçecektir. Bulanık birebir karşılaştırma yönteminde ise cevaplayıcı herhangi bir sınırlamaya tabi tutulmaz. İki faktör arasında seçimini yaparken birini seçmek zorunda değildir. Sadece birine ne kadar yakın olduğunu işaretlemesi yeterlidir. Böylece bir faktörün diğer faktörden ne kadar üstün tutulduğu belirlenmiş olur. Bu yöntem cevaplayıcının iki seçim arasında kayıtsız kalmasına da izin verir. Ayrıca bu metotta cevaplayıcı fikrini daha açık bir şekilde ortaya koyabilmektedir.

Şekil 1’de gösterilen çizgisel kesit karşılaştırma için kullanılır. İki faktör A ve B çizgisel kesitin iki ucuna yerleştirilmiştir. Cevaplayıcıdan seçimini göstermesi için kesit üzerine “x” işareti koyması istenir. İki faktörün karşılaştırılmasında faktörlerden hangisi yapılan işaretleme

daha yakınsa onun tercih edilmiş olduğu anlaşılır. A ile B arasındaki uzaklık 1'dir. Cevaplayıcının A yerine B'yi ne oranda tercih ettiği "x" işareti ile A arasındaki uzaklığın hesaplanmasıyla ölçülür. Bu uzaklık iki değişken arasında bireyin tercihini gösterir. Birey A seçeneğine yaklaştıkça ölçüm değeri büyür. Bu değer alınarak veri olarak kullanılır. Eğer ölçülen uzaklık olan $R_{AB} < 0,5$ ise B, A'ya tercih edilmiş anlamına gelirken; eğer $R_{AB} = 0,5$ ise A ve B cevaplayıcı için birbirinden farksızdır ve eğer $R_{AB} > 0,5$ ise A, B'ye tercih edilmiş demektir.



Şekil 1. A ve B için Bulanık Birebir Karşılaştırma Kesiti

n faktörün ikişerli karşılaştırılması için kullanılacak K sayıda birebir karşılaştırma eşitlik 2.1 ile elde edilir.

$$K = n(n - 1)/2 \quad (1)$$

Her ikili karşılaştırma için R_{ij} ($i \neq j$) elde edilir. j 'nin i 'ye ne oranda tercih edildiği ise $R_{ji} = 1 - R_{ij}$ eşitliği ile hesaplanır. Bu oranlar tüm karşılaştırmalar için elde edilir. Sonrasında cevaplayıcının bulanık tercih matrisi eşitlik 2 yardımıyla belirlenir.

$$R_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{eğer } i = j \forall i, j = 1, 2, \dots, n \\ 1 & \text{eğer } i \neq j \forall i, j = 1, 2, \dots, n \end{cases} \quad (2)$$

$i \times j$ bulanık tercih matrisi aşağıdaki şekilde elde edilir;

$$R = \begin{bmatrix} 0 & r_{12} & \dots & r_{1j} \\ r_{21} & 0 & \dots & r_{2j} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ i1 & r_{i2} & \dots & 0 \end{bmatrix} \quad (3)$$

Matris, ne kadar i faktörünün j faktörüne tercih edildiğini gösterir. Ayrıca matriste tüm değerler $[0, 1]$ kapalı aralığındadır (Başarır, 2006: 106).

Bu aşamadan sonra bir cevaplayıcı ve her bir faktör için tercih hesaplaması yapılabilir. Eşitlik 4 her bir sorunun yoğunluğunun ayrı ayrı hesaplanması için kullanılır.

$$I_j = 1 - \left(\sum_{i=1}^n R_{ij}^2 / (n - 1) \right)^{1/2} \quad (4)$$

I_j değeri 0 ile 1 arasında değişir. Değer 1'e yaklaştıkça faktörün tercih yoğunluğu da artmaktadır. Her bir değişken için hesaplanan I_j değeri ile faktörler önem derecesine göre sıralanabilir. Ayrıca Bulanık Birebir Karşılaştırma analizi sonucunda elde edilen sorun ağırlıkları toplamı 1 olacak şekilde normleştirilmiştir.

Çalışmanın Bulanık Birebir Karşılaştırma bölümünde yedi değişken kullanılmıştır. Daha önceki çalışmalardan derlenen değişkenler söz konusu yedi başlık altında toplanarak değişkenler elde edilmiştir. Bu değişkenler personel kaynaklı sorunlar (PER), üretim/ürün kaynaklı sorunları (URE), finansal sorunlar (FIN), maliyet kaynaklı sorunlar (MLY), pazarlama sorunları (PAZ), rekabet (REK) ve bilgi eksikliği (ENF) dir.

Personel kaynaklı sorunlar değişkeni; verimlilik, kalifiye personel eksikliği, eğitim, ücret, mesleki deneyim gibi şu anda mevcut çalışanlarla ilgili sorunları ifade etmektedir. Üretim/ürün kaynaklı sorunlar değişkeni; ürünün özellikleri nedeniyle, yeni ürün geliştirme, müşteri memnuniyeti sağlayamama, hammadde temini, kalite düzeyi, siparişlerin karşılanamaması nedeniyle oluşan sorunları ifade etmektedir. Finansal sorunlar değişkeni; firmaların üretimini geliştirecek ve destekleyecek nitelikte yeni sermaye oluşumu ve kaynakları ile ilgili, finans

kuruluşlarının yetersizliği, teşvik yetersizliği nedeniyle oluşan sorunları temsil etmektedir. Maliyet kaynaklı sorunlar değişkeni; vergiler, hammadde, taşıma, pazarlama, enerji, personel maliyetleri nedeniyle firmaların yaşadıkları sorunları temsil etmektedir. Pazarlama sorunları değişkeni; reklam ve tanıtım faaliyetlerinin uygulanamaması, pazarlama teknikleri kullanılmaması, pazar araştırması yapılmaması, pazarlama personeli istihdam edilmemesi ile ilgili sorunları ifade etmektedir. Rekabet değişkeni firmaların rekabet gücü eksikliğini, yeni piyasalarda karşılaşacakları yüksek rekabeti temsil etmektedir. Bilgi eksikliği değişkeni; yeni piyasayı tanıma, talep tahmini yapamama, tecrübe eksikliği, bilgilendirici ve eğitim çalışmalarının eksikliğini ifade etmektedir.

B. GÖRÜNÜŞTE İLİŞKİSİZ LOJİSTİK REGRESYONLAR MODELİ

Tek denklem ile kurulmuş olan modellerde kullanılan yöntem genellikle en küçük kareler yöntemidir. Birden çok denklem ile kurulmuş modelleri incelemek için ise iki yöntem kullanılmaktadır. Bu çok denklemlilerden bir tanesi bağımlı değişkenler arasındaki ilişkilerden oluşan “Eş-anlı Denklem Sistemi”, diğeri ise 1962 yılında A. Zellner (1962) tarafından geliştirilen, denklemler arası hata terimleri ilişkili olan “Görünüşte İlişkisiz Regresyon” modelleridir (Doğan, 1998: 15).

Birden fazla eşitliğin tahmin edilmesini gerektiren durumlarda, eğer hata terimlerinin birbirleriyle ilişkili olması ihtimalinin sağladığı ek bilginin modelin tahmin edilirken dikkate alınması gerekmektedir (Kmenta, 1986: 636). Tahmin edilen eşitliklerden birinin hata terimi, diğeri bir eşitliğin hata terimi hata terimi ile ilişkili olması için eşitliklerden birinin hata teriminin dışlanan herhangi bir değişkeni içeriyor olması ve dışlanan değişkenin veya söz konusu değişken ile yüksek düzeyde ilişkili olan bir başka değişkenin diğeri eşitliğin hata teriminin belirleyicisi olması gerekir (Srivastava ve Giles, 1987: 2).

Görünüşte ilişkisiz regresyon eşitliklerinin bir sistem içerisinde tahmin edilebilmesi için eşitliklerin hata terimleri arasında eş-zamanlı ilişki söz konusu olmalıdır (Judge vd., 1988: 446). Bu varsayımı sağlayan ve aralarında mantıksal bir ilişki bulunan m sayıda çoklu regresyon eşitliğine görünüşte ilişkisiz regresyon yöntemi uygulandığında, hata teriminin varyans-kovaryans matrisi analize dahil edildiğinden En Küçük Kareler Yöntemine göre daha etkin tahminler elde edilecektir (Atan ve Çatalbaş, 2003: 6).

Firmaların sorunlarının üzerinde firma tanımlayıcı bilgilerinin, firma yöneticilerinin davranışlarının, sosyo-ekonomik, demografik faktörlerin etkisini incelemek için lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Her bir sorunun ağırlığı sorunların toplam ağırlığına bölünerek normalleştirilmiştir. Böylece her bir sorun ağırlığı “0” ile “1” aralığına getirilmiştir. Ancak bu değerler “0” veya “1” değerlerini almamaktadır. Eşitlik 2.5’deki lojistik model regresyon analizinde kullanılmıştır.

$$p = \frac{1}{1+e^{-z}} \quad (5)$$

Eşitlikte p her bir sorunun bulanık birebir karşılaştırma yöntemi ile elde edilen ağırlığıdır. Ayrıca ağırlıklar 0 ile 1 arasında oluşmaktadır. z ise lojistik fonksiyondaki $z_i = \beta_0 + \beta_i X_i$ şeklindeki regresyon eşitliğidir ve $-\infty$ ile $+\infty$ arasında değişmektedir. Lojistik modelde bağımlı değişken doğrusal olmayan bağımsız değişkenlerle bir şekilde ilişkilidir. Doğrusallaştırılmış lojistik model aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$L_i = \ln\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = z_i = \beta_0 + \beta_i X_i + e_i \quad (6)$$

Eşitlik 6'da P_i her bir sorunun ağırlığıdır. $1 - P_i$ ise geriye kalan sorunların toplam ağırlığıdır. L_i her bir sorunun diğerlerine bahis oranının logaritmasıdır ve doğrusallaştırılmış logit modeli olarak adlandırılır. Görünüşte ilişkisiz regresyonlar modeli her bir sorun için bir tane eşitlik olacak şekilde oluşturulmuştur.

III. BULGULAR

Tablo 2'ye göre firmalar bir bütün olarak incelendiğinde en büyük sorun olarak finansal sorunlar (0,162) göze çarpmaktadır. Personel sorununu en fazla 51-250 arası çalışanı olan firmaların yaşadığı tespit edilmiştir (0,124). 1-10 arası çalışanı olan firmalar üretim sorununu (0,171) ve finansal sorunları (0,153) en yüksek oranda yaşayan gruptur. Maliyet sorunlarını ise mikro büyüklükteki ve orta büyüklükteki firmaların eşit oranda (0,152) yaşadığı tespit edilmiştir. 11-50 arası çalışanı olan firmalar ise pazarlama (0,161) ve rekabet (0,143) sorunlarını en çok yaşamaktadırlar. Bilgi eksikliğini ise en çok 51-250 arası çalışanı olan firmaların (0,124) yaşadığı tespit edilmiştir. Faaliyet süresi 6-10 yıl arası olan firmaların maliyet (0,159), rekabet (0,158) ve bilgi eksikliği (0,148) sorunlarını en fazla yaşayan grup oldukları belirlenmiştir. 11-15 yıl arası faaliyet süresine sahip firmalar finansal sorunları (0,168) en yüksek oranda yaşayan firmalardır. Faaliyet süresi 16-20 yıl olan firmalar personel (0,136) ve pazarlama (0,157) sorunlarını en fazla yaşayan grup olarak belirlenmiştir. Üretim sorunlarını en fazla yaşayan firmalar ise 21 yıldan uzun süredir faaliyette bulunan firmalardır (0,126). Finansal sorunları en fazla yaşayan firmaların birinci ve üçüncü dilimde bulunan illerde bulunduğu tespit edilmiştir (0,165). Pazarlama (0,151) ve rekabet (0,158) sorunlarını en fazla ikinci dilimde bulunan illerde faaliyet gösteren firmalar yaşamaktadırlar. Personel sorunlarını (0,135) ise üçüncü dilimde bulunan firmalar yoğun olarak yaşarken, üretim (0,146), maliyet (0,166) ve bilgi eksikliği (0,144) sorunlarını en fazla yaşayan firmaların dördüncü dilimde bulunan illerde faaliyet göstermektedirler. Faaliyette bulunduğu bölge dışına yaptıkları satış 0 ile %25 arası olan firmalar personel (0,130) ve maliyet (0,158) sorununu en fazla yaşayan firmalardır. Rekabet (0,160) ve bilgi eksikliği (0,148) sorunlarını en fazla yaşayan firmalar ise bölge dışına %26 ile %50 arası satış yapan firmalardır. Üretim (0,128) ve pazarlama (0,151) sorunlarını bölge dışına %51 ile %75 arası satış yapan firmalar yoğun olarak yaşarken, finansal sorunları (0,170) ise en çok satışlarının çoğunluğunu bölge dışına yapan firmalar (%76-%100) yaşamaktadırlar. Şahıs şirketleri için en önemli sorun 0,167'lik ağırlığı ile maliyet, en düşük öneme sahip sorun ise 0,115'lik ağırlığı ile üretim/ürün sorunlarıdır. Limited şirketler için en düşük öneme sahip sorun şahıs şirketlerinde olduğu gibi üretim sorunlarıdır. Ancak en büyük sorun ise büyük bir ağırlık (0,170) ile finansal sorunlardır. Anonim şirketler için 4 sorunun ağırlıkları birbirine oldukça yakındır. Bu sorunlar sırasıyla rekabet (0,157), pazarlama (0,154), finansal (0,152), ve maliyet (0,152) sorunlarıdır. Komandit şirketler için ise en ağır yaşanan sorun maliyet sorunları olarak elde edilmiştir. Ayrıca bilgi eksikliği sorununu en yoğun yaşayan firmalar adi (şahıs) şirketleriyken (0,151), pazarlama sorununu (0,154) en yoğun yaşayan şirketler ise anonim şirketler olarak belirlenmiştir. Personel sorunlarını en yoğun yaşayan sektör kimya ve ilaç sanayi olarak belirlenmiştir (0,141). Üretim sorunlarını en fazla yaşayan firmalar ise otomotiv sanayinde faaliyet göstermektedirler (0,154). Finansal sorunları en yüksek oranda yaşayan firmaların metal işleri ve makine sanayi ve plastik ve ambalaj sanayinde bulunduğu tespit edilmiştir (0,170). Pazarlama (0,197) ve rekabet (0,203) sorunlarının en yoğun olarak orman sanayinde yaşandığı belirlenmiştir. Ayrıca maliyet sorunları en fazla hizmet sektöründe yaşanırken (0,163), bilgi eksikliği sorunu ise en fazla deri sanayinde (0,167) yaşanmaktadır.

Anketlerden elde edilen sorunların karşılaştırılmasına ilişkin veriler bulanık birebir karşılaştırma yöntemi ile analiz edilmiş ve her bir sorunun ağırlığı elde edilmiştir. Elde edilen ağırlıklar normalleştirilmiş ve toplamları 1 olacak şekilde düzenlenmiştir. Sonrasında belirlenen ağırlıkların bağımlı değişken olarak kullanıldığı regresyon denklemleri kurulmuştur. Her bir

sorun ağırlığını belirleyen faktörler belirlenmeye çalışılmış ve regresyona bağımsız değişken olarak katılmıştır. Elde edilen regresyon bulguları tablo 3’de verilmiştir.

Personel kaynaklı sorunların belirleyicilerinin incelendiği regresyon eşitliği eş- zamanlı olarak çözülen yedi regresyon eşitliğinden biridir. Sonuçlara göre çalışanları kalifiye olan firmaların olmayanlara göre daha az personel sorunu yaşadığı görülmektedir. Ayrıca yöneticilerinin vergi oranlarını yüksek bulduğu firmalar, vergi oranlarının yüksek olmadığını düşünenlere göre daha az personel sorunu yaşamaktadır. Yöneticileri sigorta maliyetlerini yüksek bulan firmaların, yüksek bulmayanlara göre daha az personel sorunu yaşadığı belirlenmiştir. Bunun nedeni olarak firma yöneticilerinin yüksek maliyetli olarak gördükleri personelden daha yüksek verim almak için daha dikkatli personel seçimi yapmış olma ihtimalleri gösterilebilir.

Tablo 2. Bulanık Birebir Karşılaştırma Analizi Sonuçları

		PERFZ	UREFZ	FINFZ	MLYFZ	PAZFZ	REKFZ	ENFFZ
	Genel ortalama	0,123	0,119	0,162	0,151	0,149	0,155	0,140
Çalışan sayısı	1-10 işçi	0,118	0,171	0,153	0,152	0,147	0,138	0,118
	11-50 işçi	0,116	0,160	0,150	0,146	0,161	0,143	0,116
	51-250 işçi	0,124	0,156	0,149	0,152	0,155	0,136	0,124
Faaliyet süresi	1-5 yıl	0,127	0,118	0,164	0,148	0,149	0,151	0,143
	6-10 yıl	0,116	0,108	0,160	0,159	0,150	0,158	0,148
	11-15 yıl	0,120	0,118	0,168	0,146	0,148	0,156	0,141
	16-20 yıl	0,136	0,118	0,163	0,146	0,157	0,149	0,132
	21 ve üzeri	0,121	0,126	0,158	0,154	0,147	0,157	0,134
Faaliyette bulunduğu ilin gelişmişlik endeksindeki yeri	Birinci %25	0,122	0,122	0,165	0,146	0,150	0,156	0,138
	İkinci %25	0,119	0,113	0,156	0,157	0,151	0,158	0,143
	Üçüncü %25	0,135	0,116	0,165	0,159	0,142	0,149	0,134
	Dördüncü %25	0,128	0,146	0,162	0,166	0,146	0,110	0,144
Faaliyette bulunduğu bölgenin dışına satış oranı	%0-%25	0,130	0,119	0,160	0,158	0,147	0,149	0,138
	%26-%50	0,121	0,117	0,156	0,150	0,149	0,160	0,148
	%51-%75	0,124	0,128	0,157	0,147	0,151	0,156	0,136
	%76-%100	0,117	0,114	0,170	0,151	0,150	0,159	0,139
Hukuki yapı	Adi Şirket	0,119	0,115	0,148	0,153	0,147	0,167	0,151
	Limited Şirket	0,123	0,117	0,170	0,149	0,149	0,151	0,139
	Anonim Şirket	0,125	0,124	0,152	0,152	0,154	0,157	0,135
	Komandit Şirket	0,100	0,140	0,150	0,190	0,130	0,170	0,120
	Diğer (aile şirketi vb.)	0,131	0,129	0,173	0,164	0,141	0,137	0,122
Faaliyet alanı	Tarımsal Ürünler	0,121	0,126	0,160	0,144	0,142	0,161	0,143
	Deri Sanayi	0,087	0,113	0,157	0,152	0,163	0,163	0,167
	Kâğıt Sanayi	0,122	0,123	0,169	0,146	0,147	0,138	0,152
	Hizmet Sektörü	0,131	0,113	0,155	0,163	0,150	0,147	0,138
	Kimya ve İlaç Sanayi	0,141	0,142	0,146	0,159	0,140	0,160	0,111
	Mobilya Sanayi	0,130	0,101	0,142	0,152	0,157	0,172	0,143
	Gıda Sanayi	0,120	0,115	0,162	0,151	0,150	0,153	0,149
	Otomotiv Sanayi	0,118	0,154	0,166	0,151	0,136	0,148	0,125
	Metal İşl. ve Makine	0,122	0,121	0,170	0,144	0,152	0,148	0,143
	Plastik ve Ambalaj	0,123	0,121	0,170	0,137	0,148	0,166	0,137
	İnşaat Sanayi	0,133	0,131	0,164	0,150	0,149	0,149	0,123
	Orman Sanayi	0,127	0,113	0,133	0,117	0,197	0,203	0,123
	Cam ve Cam Ürünleri	0,125	0,115	0,167	0,165	0,147	0,147	0,133
	Petrol Ürünleri	0,110	0,125	0,162	0,150	0,152	0,148	0,150
	Tekstil sanayi	0,125	0,113	0,153	0,146	0,148	0,176	0,137
	Diğer	0,115	0,110	0,172	0,159	0,150	0,146	0,146

Üretim sorunlarının belirleyicilerinin içeren regresyon eşitliğinde vergi oranlarının yüksek olduğunu düşünen yöneticilerin firmalarının bu düşünceye sahip olmayanlara göre daha az üretim sorunu yaşadıklarını göstermektedir. Vergi oranlarını yüksek bulan firma yöneticilerinin üretim

konusunda daha titiz davranıyor olabilecekleri bu bulguya sebep olarak gösterilebilir. Reklam maliyetlerini yüksek bulan firmaların yüksek bulmayanlara göre daha çok ile üretim sorunu yaşamaktadır. Marka ile üretim yapan firmalar, markasız üretim yapanlardan daha fazla üretim sorunu yaşamaktadırlar. Marka değerini korumak için üretim aşamalarına daha çok özen gösterme gerekliliği üretim sorunlarının artmasına sebep olarak gösterilebilir. Talep tahmini araştırmaları yapan firmaların yapmayanlara göre daha fazla üretim sorunu yaşadıkları hesaplanmıştır. Faaliyet yılındaki artış ise üretim sorunları yaşama olasılığını artırmaktadır. Firmaların kullandığı teknolojinin faaliyet yılı arttıkça eskimesi üretim sorunlarını artırıcı bir faktördür. Ayrıca kapasite kullanım oranındaki artış daha az üretim sorunu yaşamaya neden olmaktadır. Kapasitenin daha yüksek oranı kullanıldıkça üretim miktarı artmasıyla uzmanlaşma gerçekleşecek ve üretim aşamalarında daha az sorun yaşanacaktır.

Finansal sorun ağırlıklarının bağımlı değişken olarak kullanıldığı regresyon eşitliği bulgularına göre AR-GE faaliyeti yapan firmalar yapmayanlara göre daha az finansal sorun yaşamaktadırlar. Teşviklerden faydalanan firmaların ise faydalanmayanlara göre daha az finansal sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. Teşviklerin yaptığı finansal katkı finansal sorunları azaltmaktadır. Ayrıca alacak tahsilinde sorun yaşayan firmaların, alacaklarını tahsilde sorun yaşamayanlara göre daha fazla finansal sorun yaşadıkları belirlenmiştir. Sigorta maliyetlerini yüksek bulan firmaların daha çok finansal sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. Marka sahibi olan firmaların sahip olmayanlara göre daha az finansal sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. Pazarlama departmanına sahip firmaların olmayanlara göre daha az finansal sorun yaşadıkları belirlenmiştir. Bölgesinde rekabet edebilen firmaların ve ülke genelinde rekabet gücüne sahip olan firmaların daha fazla finansal sorunlarla yüz yüze geldikleri belirlenmiştir. Son olarak ise firma yöneticisinin yıl olarak mesleki deneyimindeki artış, daha az finansal sorun yaşamaya neden olmaktadır.

Maliyet sorunlarına etki eden faktörler incelendiğinde çalışanlarına mesleki eğitim veren firmaların, vermeyen firmalara göre daha fazla maliyet sorunu yaşadıkları tespit edilmiştir. Bunun nedeni olarak verilen mesleki eğitimin ilave maliyet unsuru olması gösterilebilir. Çalışanların ücretlerini belirlemek için bazı standart kriterleri kullanan firmaların kullanmayanlara göre daha az maliyet sorunu yaşadıkları belirlenmiştir. Kullanılan kriterlerin çalışan verimini artırması bu sonucu ortaya çıkarmaktadır. Kalite standartlarına uygun üretim yapan firmaların yaşadıkları maliyet sorunlarının ürettikleri ürün standartlara uygun olmayan firmalara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Yöneticisi vergi maliyetlerini yüksek bulan firmaların daha fazla maliyet sorunlarını yaşadıkları belirlenmiştir. Aynı yönde ilişki taşıma maliyetleri içinde geçerlidir. Ancak sigorta maliyetlerini ve reklam maliyetlerini temsil eden değişkenler istatistiki olarak anlamlı bulunmamıştır. Pazarlama departmanına sahip firmaların sahip olmayana göre daha az maliyet sorunu yaşadıkları belirlenmiştir. Pazar araştırması çalışmaları yapan firmaların maliyet sorunlarını daha çok yaşadıkları tespit edilmiştir. Bunun sebebi pazar araştırması çalışmalarının maliyetli olmasıdır. Talep tahmini çalışmalarında bulunmanın firmanın maliyet sorunlarını azalttığı tespit edilmiştir. Ürüne yönelik talebi önceden tahmin edebilen firmaların stokta bulundurmaları gereken miktar azalacak ve bu da maliyetleri düşürecektir. Rekabet gücü kazandıracak düzeyde kaliteli bir ürün ürettiklerini düşünen firmalar daha az maliyet sorunu yaşamaktadırlar. Ürünü ve firmayı ilgilendiren yasal düzenlemelerden haberdar olan firmaların daha fazla maliyet sorununa sahip oldukları tespit edilmiştir. Ayrıca çalışan sayısındaki artış ile maliyet sorunu arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Pazarlama sorunlarının ağırlıklarının regresyon sonuçlarına göre; çalışanları kalifiye olan firmaların daha az pazarlama sorunu yaşamakta olduğu belirlenmiştir. Ayrıca çalışanları arasında sosyal ilişkileri yeterli düzeyde olan firmalar daha az pazarlama sorunu yaşamaktadırlar. Siparişleri zamanında karşılayan firmalar daha fazla pazarlama sorunu yaşamaktadırlar. Ürün

üretmek için ihtiyaç duyulan hammaddeye ulaşmakta güçlük çeken firmalar bu konuda güçlük çekmeyenlere göre daha fazla pazarlama sorunu yaşamaktadırlar. Üretim aşamalarında gecikmeye neden olacak olan bu güçlük siparişleri de etkileyecek ve firmanın ürününü pazarlamasını zorlaştıracaktır. Pazar araştırması yapan firmalar yapmayanlara göre daha az pazarlama sorunu yaşamaktadırlar. Bunun nedeni olarak pazar araştırmalarının firmaya pazarlama aşamalarında hayati öneme sahip bilgileri sağlaması gösterilebilir. Firma veya ürünle ilgili yasal düzenlemelerin takip edildiği firmalar pazarlama sorunlarıyla daha az karşılaşmaktadırlar. Çünkü ürünün veya firmanın bazı yasal düzenlemelerin gerektirdiği şartlara sahip olması güvenilirliğini artıracaktır. Üniversitelerle iş birliği yapan firmaların daha fazla pazarlama sorunu yaşadıkları belirlenmiştir. Yönetici yaşı arttıkça pazarlama sorununun arttığı tespit edilmiştir.

Rekabet sorunlarını etkileyen değişkenler ile ilgili regresyon analizi sonuçlarına göre; çalışanları kalifiye olan firmaların daha fazla rekabet sorunu yaşadıklarını göstermektedir. Finansal kaynak temininde güçlük yaşayan firmaların daha fazla rekabet sorunu yaşadıkları tespit edilmiştir. Finansal kaynaklara ulaşamayan firmaların daha az rekabetçi olması beklenen bir durumdur. Teşviklerden faydalanan firmaların faydalanmayanlara göre daha az rekabet sorunu yaşadıkları belirlenmiştir. Teşvikler firmalara rekabet avantajı sağlamaktadır. Bu avantajlar nedeniyle firmalar rekabet sorunu ile daha az karşılaşmaktadırlar. Alacak tahsilinde sorun yaşayan firmaların rekabet ile ilgili sorunlarla daha az yüz yüze geldiği belirlenmiştir. Alacak tahsilinde sorun yaşayan firmaların finansal konularda daha dikkatli ve özenli davranarak rakiplerine karşı avantaj elde etme çabaları buna neden olarak gösterilebilir. Yöneticileri vergi maliyetlerini yüksek bulan firmaların daha fazla rekabet sorunu yaşadıkları tespit edilmiştir. Dikkat çekici bulgulardan biri ise pazarlama departmanına sahip firmaların sahip olmayanlara göre daha fazla rekabet sorunu yaşadıklarıdır. Elde edilen bu bulgu beklenti ile uyuşmamaktadır. Bölgesinde rekabet gücüne sahip olduklarını düşünen yöneticilerin firmaları daha az rekabet sorunu ile karşılaşmaktadırlar. Beklentilerle uyuşmayan bir diğer bulgu ise talep tahmini yapan firmaların yapmayanlara göre daha fazla rekabet ile ilgili sorun yaşamalarıdır. Halbuki talep tahmini yapan firmaların üretim ve stok miktarlarını optimum seviyede belirlemeleri ve böylelikle de rekabet avantajı elde etmeleri beklenir. Erkek yöneticiye sahip firmalar kadın yöneticiye sahip firmalardan daha fazla rekabet sorunu yaşamaktadırlar. Yöneticinin mesleki deneyimindeki artış ise rekabet sorunlarını artırıcı bir faktör olarak tespit edilmiştir.

Bilgi eksikliğini etkileyen değişkenlerle ilgili regresyon sonuçlarında çalışanlarına mesleki ve hizmet içi eğitim veren firmalar bu eğitimleri vermeyen firmalara göre daha az bilgi eksikliği sorunu yaşamaktadır. Firmayı ve ürün ilgilendiren yasal düzenlemelerin takip edildiği firmalarda bilgi eksikliği sorunu daha az yaşanmaktadır. Erkek yönetici tarafından yönetilen firmalarda daha az bilgi eksikliği kaynaklı sorun yaşandığı belirlenmiştir. Ayrıca firma yöneticisinin yaşı ve eğitim düzeyindeki artış firmanın daha az bilgi eksikliği sorunu ile karşılaşmasına neden olmaktadır. Faaliyet yılı arttıkça firmaların bilgi eksikliği sorunu da azalmaktadır. Ancak çalışanların eğitim düzeyi ile bilgi eksikliği sorunu arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Tablo 3. Görünüşte İlişkisiz Lojistik Regresyonlar Modeli Bulguları

Değişken	MLYFZ		REKFZ		FINFZ		PAZFZ		PERFZ		UREFZ		ENFFZ	
	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P
SABIT	-2,042*	0,000	-2,050*	0,000	-1,902*	0,000	-1,950*	0,000	-1,596*	0,000	-1,915*	0,000	-1,482*	0,000
MESEGT	0,095**	0,025							0,048	0,386			-0,085***	0,060
PERFDEG	-0,032	0,310												
UCRTRKRT	-0,055***	0,071												
CALKLFY	0,044	0,224	0,091**	0,023			-0,059***	0,091	-0,122**	0,027				
SOSYILSK	0,033	0,394					-0,076**	0,040						
KLSTND	-0,110**	0,038	0,095	0,133			0,079	0,123						
ARGE	0,036	0,319	-0,052	0,274	0,108*	0,012			-0,060	0,301				
SIPZMN	0,052	0,172					0,090**	0,016						
ALTFIN	-0,017	0,612	-0,025	0,570	0,069	0,113								
FINTEM	-0,044	0,130												
VERGI	0,151*	0,001	0,127**	0,024					-0,205*	0,005	-0,109***	0,080		
SGRTA	-0,028	0,504			0,122*	0,006			-0,188*	0,003				
TASMAL	0,075**	0,027												
REKMLYT	-0,009	0,801					0,039	0,261			-0,192*	0,000		
PAZDEP	-0,085**	0,023	0,123*	0,007	-0,093**	0,042	-0,029	0,506					0,063	0,186
PZRARS	0,156*	0,000					0,025	0,511						
PROM	0,036	0,241	0,016	0,664			0,083	0,359						
KLTRK	-0,080**	0,032									0,057	0,297		
TLPTAHM	-0,057***	0,084	0,100**	0,025	-0,053	0,201					0,141**	0,004		
YASAL	0,085*	0,002					-0,044***	0,092					-0,078**	0,020
MESDEN	0,002	0,357	0,006***	0,077	-0,004**	0,034								
EGTDZY	0,024	0,257					0,023	0,266	-0,040	0,205			-0,047***	0,063
CALSAY	0,000**	0,035												
KKO	-0,010	0,543							-0,024	0,309	-0,052**	0,017		
FINKAYN			0,084**	0,050	0,061	0,114								
TESVIK			-0,133*	0,002	-0,066***	0,094								
FINKUR			-0,009	0,845	-0,027	0,506								
ALCKTAH			-0,092***	0,056	0,122*	0,006								
MUSTMEMN			-0,053	0,412										
BOLGREK			-0,162*	0,003	0,095**	0,048								
ULUSREK			-0,008	0,859	0,099**	0,024								
INTREK			-0,031	0,493	-0,040	0,330								
UNVISB			-0,050	0,200										
BIRDRC			0,232	0,110										
IKIDRC			0,214	0,144										
UCDRC			0,210	0,161										
CNS			0,083**	0,048									-0,098**	0,025
YAS			-0,004	0,257			0,003***	0,059	0,004	0,151			-0,004***	0,069

Tablo 3. Görünüşte İlişkisiz Lojistik Regresyonlar Modeli Bulguları (devamı)

Değişken	MLYFZ		REKFZ		FINFZ		PAZFZ		PERFZ		UREFZ		ENFFZ	
	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P	Katsayı	P
CLSEGT													0,044***	0,075
UNVISB							0,071**	0,028			-0,060	0,208		
MARKA					-0,064***	0,084					0,092***	0,059		
FAALYIL							-0,002	0,209	-0,002	0,208	0,004**	0,019	-0,003***	0,097
ILTSARAC													-0,028	0,426
YETBILGI													0,005	0,897
HMMDDE							0,072**	0,012						

Not: *, **, *** sırasıyla katsayıların %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesine göre istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, Türkiye’de faaliyette bulunan KOBİ’lerin halihazırda satış yaptıkları piyasalar dışında yeni piyasalara açılmaları önündeki engeller ve bunların nedenleri incelenmesi amaç edinilmiştir. KOBİ’lerin faaliyette buldukları piyasalar dışına açılmaları ve böylece gerçekleştirebilecekleri gelişme ile ülke ekonomilerine katkıları artabilir. Bu nedenle firmaların yeni piyasalara açılmaları önündeki engellerin tespiti ve bunları etkileyen faktörlerin belirlenmesi önem arz etmektedir. Ayrıca daha önce yapılmış çalışmalarda iç ve dış piyasalara açılmama nedenlerini birlikte analiz eden bir çalışma olmaması çalışmanın farklılığını ortaya koymaktadır.

Tüm firmaları en çok etkileyen sorunun finansal sorunlar olduğu belirlenmiştir. Ayrıca tüm firmalar analize dahil edildiğinde üretim ve ürün kaynaklı sorunların en düşük ağırlığa sahip olduğu belirlenmiştir. Mikro büyüklükteki firmalarda en önemli sorun üretim ve ürün kaynaklı, küçük düzeydeki firmalarda pazarlama, orta büyüklükteki firmalarda ise üretim ve ürün kaynaklı sorunlar ön plandadır. Faaliyet süresi açısından ise tüm gruplar için finansal sorunların en yoğun olarak yaşanan sorundur. Faaliyette buldukları ilin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması en üst dilimdeki firmalar için finansal sorunlar, ikinci dilim için rekabet, üçüncü dilim için finansal ve dördüncü dilim için ise maliyet kaynaklı sorunlar ağırlıktadır. Dördüncü grubun en az sorunu rekabet konusunda yaşaması dikkat çekicidir.

Firmaların yaşadığı sorunları hangi değişkenlerin etkilediği de analizler sonucunda elde edilmiştir. Kalifiye çalışanlara sahip olmak personelden kaynaklanan sorunları azaltmaktadır. Bu nedenle firmaların personel alımında özenli davranmaları yararlarına olabilir. Vergi oranlarının ve sigorta maliyetlerinin yüksek olması firma yöneticilerini personel seçimi ve personel verimi konusunda daha da motive ettiğinden firmaların personel sorunlarını azalttığı tahmin edilmektedir.

Vergi oranlarını ve reklam maliyetlerini yüksek bulan firma yöneticileri üretim konusunda daha az sorun yaşamaktadırlar. Marka sahibi olmak üretim sorunlarını artırmaktadır. Firma imajı için bir gösterge olan marka değerini korumak için daha kaliteli üretim yapmaya çalışmaları üretim sorunlarını artırabilmektedir. Faaliyet yılındaki artış üretim sorunlarını artırmaktadır. Bu bulgu firmaların teknolojilerini sürekli yenilemeleri gerekliliğini ortaya koymaktadır. Firmaların kapasite kullanım oranındaki artış üretim sorununda azalışa neden olmaktadır. Kapasitelerini tam kullanmaya çalışmaları, yaparak öğrenme sürecini hızlandıracağından firmaların daha az sorunla yüz yüze gelmelerini sağlayabilir.

Firmalar yaşadıkları finansal sorunların belirleyicileri açısından incelendiğinde AR-GE faaliyetlerinin finansal sorunları artırdığı tespit edilmiştir. Teşvik alan firmalar ise daha az finansal sorun yaşamaktadır. Devlet teşviklerinin etkinliğinin ve miktarının artırılması ile finansal sorunlar azaltılabilir. Alacak tahsilindeki sorunlar finansal sorunları artırmaktadır. Firmaların alacaklarını garantiye alacakları anlaşmalar yapmaları bu sorunu azaltabilir. Sigorta maliyetleri de firmaları finansal sıkıntıya sokmaktadır. Bu nedenle sigorta maliyetlerinin düşürülmesi ile firmaların en yoğun yaşadığı sorun olan finansal sorunlar azaltılabilir. Ayrıca marka sahibi firmalar finansal olarak daha az sorun yaşamaktadır. Bu nedenle firmalara kendilerine ait marka

geliştirmeleri önerilebilir. Tecrübeli yöneticiler istihdam etmek firmaların finansal sorunlarını azalmasına yardım edebilir.

Firmaların çalışanlarının mesleki eğitim almalarını sağlamaları firmalara ek maliyet getirmektedir. Bu nedenle mesleki eğitim firmanın maliyet sorunlarını artırmaktadır. Ancak çalışanların mesleki eğitim almalarını sağlamaları firmaların diğer sorunlarının azalmasını sağladığından mesleki eğitimden vazgeçilmemesi önerilebilir. Çalışanların ücretlerinin belirli kriterler çerçevesinde verildiği firmalarda maliyet sorunları azalmaktadır. Çünkü çalışanın verimliliğine göre ücretlendirilmesi çalışanların verimini artırabilir. Bu nedenle ücretlendirmede kriterler kullanılması firmaların yararına olabilir. Pazar araştırması ek yük getireceğinden maliyet sorunlarını artırmaktadır. Ancak etkin bir pazar araştırmasının sağlayacağı fayda söz konusu ek maliyetten daha fazla olabilir. Çalışan sayısındaki artış maliyet sorunlarını artırmaktadır. Firmaların çalışan sayısını artırmak yerine istihdamda optimum seviyeyi tespit etmeleri ve çalışanlarının daha verimli çalışmalarını sağlamaları daha doğru bir yaklaşımdır.

Çalışanları yeterli düzeyde kalifiye olan firmaların daha az pazarlama sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bunun nedeni üretimin tüm aşamalarında çalışan insanların yeterliliği ile hem kaliteli hem de müşterinin istek ve beklentilerini karşılayacak ürünün üretilmesidir. Bu şekilde üretilen ürünün pazarlanması da kolaylaşacaktır. Çalışanlar arasındaki sosyal ilişkilerin yeterliliği firmanın ve ürünün sahiplenilmesini sağlayabilecektir. Bu nedenle firmayı ve ürünü sahiplenen ve firmaya ve ürüne güvenen çalışanlar daha az pazarlama sorunu yaşanmasını sağlayabilecektir. Hammaddeye kolay ulaşılması firmanın pazarlama sorununu azaltmaktadır. Çünkü hammadde temininde yaşanacak sıkıntılar siparişlerin karşılanmasında sorun teşkil edeceğinden firmaların hammaddeye yönelik bağlantılarını daha güvenilir tedarikçilerle yapması gerekmektedir. Piyasada ürüne yönelik beklenti, talep vb. bilgilerin sağlanması ile daha etkin pazarlama faaliyeti yürütülebilmektedir. Söz konusu bilgileri sağlamak amacıyla pazar araştırmalarının firmalar tarafından periyodik olarak yapılması gerekmektedir. Yasal düzenlemelere uygun ürün ve hizmet üreten işletmeler müşterilere güven telkin edeceğinden satış öncesi ve satış sonrasında pazarlama sorunu yaşamamaktadır. Bu nedenle firmaların yasal düzenlemelere uygun hareket etmeleri firmaya yarar sağlayabilir.

Kalifiye çalışana sahip olma rekabet sorununun daha az hissedilmesine neden olmaktadır. Firmaların var olan çalışanlarını eğitmeleri ve yeni personel alımında özen göstermeleri önemlidir. Finansal kaynak temininde sorun yaşanması rekabet sorunlarını da artırmaktadır. KOBİ'lere yönelik finansal desteklerin artırılması daha rekabetçi konuma gelmelerini sağlayabilir. Vergi oranlarının yüksekliği ise firmaların sorunlarını artırmaktadır. Bölgesinde rekabet gücüne sahip olduğunu düşünen firmalar yeni piyasalara açılma konusunda rekabet sorununu daha az yaşamaktadırlar.

Firmalar bilgi eksikliği nedeniyle de sorun yaşamaktadırlar. Çalışanlarının mesleki eğitim alması bilgi düzeyini artırabileceğinden bilgi eksikliğini daha az yaşamalarına neden olabilir. Firmaların çalışanlarına yönelik eğitimlere ilgi göstermeleri bilgi eksikliği dahil bahsedilen birçok sorunun azalmasında etkilidir. Firma yöneticilerinin yasal düzenlemeleri takip etmesi ile bilgi eksikliğinden kaynaklanan sorunlar aşılabilecektir. Deneyimli ve eğitim düzeyi yüksek yöneticiler istihdam etmek firmalar için faydalı olabilir. Çünkü tecrübe ve eğitim ile gelen bilgi birikiminden firma

faaydalanabilecektir. Çalışmadan elde edilen bulgular da bu yöndedir. Faaliyet sresindeki artış sorunu azaltmakta ve bu nedenle firmaların islerinde devamı sağlamaları önem arz etmektedir.

Sonuç olarak firmaların en önemli sorunu finansal sorunlardır. Ayrıca firmaların dışa açılmada daha az sorunla karşılaşmasını sağlayacak önemli noktalar bulunmaktadır. Kalifiye alışanlara sahip olmak veya çalışanlarının mesleki bilgi, beceri ve eğitim düzeylerini artırmak firmaların sorunlarının azalmasında önemli rol oynayabilir. Firmalar için can alıcı bir diğer konu ise marka sahibi olmaktır. Firmaların marka geliştirmesi ve marka üzerine yatırım yapması dış piyasalara açılmayı kolaylaştırabilecektir. Ayrıca firmaların atıl kapasitelerini üretime yönlendirmeleri, etkin ve mümkün olduğunca profesyonel pazar araştırmaları yapmaları rekabetçi bir ortamda avantaj yakalamalarını sağlayabilir. Çalışanların birbirleriyle ve yöneticilerle aralarındaki sosyal ilişkilerin yüksek düzeyde olması firmayı olumlu etkilemesi muhtemeldir. Bu nedenle firma sahip ve yöneticileri söz konusu ilişkileri artıracak çalışmalar ve aktiviteler yapmaları firma yararına olabilir. Çalışanları motive etmek amacıyla ücretleri belirlemede verimliliğe ve başarıya yönelik standart kriterlerin geliştirilmesi ve uygulanması önerilebilir. Devlet tarafından sigorta ve vergi gibi önemli maliyet unsurlarında firmalar yararına yapılacak düzenlemeler ve firmalara sağlanacak teşviklerin miktarındaki ve etkinliğindeki artışlar firmaların gelişimine önemli katkı yapabilecektir. Ancak firmalarda mesleki deneyimleri yüksek yöneticileri istihdam edilmesine gayret gösterilmesi, yöneticilerin de firmalarını ve ürünlerini ilgilendiren yasal düzenlemeleri takip etmesi ve bu düzenlemelere uymaları firmaya katkı sağlayabilir. Böylelikle KOBİ'ler daha az sorun yaşayabilecek ve dış piyasalara satışlarını artıracaklardır.

KAYNAKÇA

- AKYÜZ K.C., İ. AKYÜZ, H. SERİN, H. CINDIK (2004), "Batı Akdeniz Bölgesinde Yer Alan Orman rnleri Sanayi İşletmelerinin İhracat Problemleri", *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, A(1): 97–110.
- ARNOLD, J.M., K. HUSSINGER (2005), "Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis", *Review of World Economics* 141 (2): 219–243.
- ARTEAGA-ORTIZ, J., R. FERNANDEZ-ORTIZ (2010), "Why don't we use the same export barrier measurement scale? An empirical analysis in small and medium-sized enterprises", *Journal of Small Business Management*, 48 (3): 395–420.
- ATAN, M., E. ATALBAş (2003), "Ticaret Bankalarında Karlılığı Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi", VI. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, Ankara.
- BASILE R. (2001), "Export Behaviour of Italian Manufacturing Firms over the Nineties: The Role of Innovation" *Research Policy*, 30: 1185–1201.
- BASU, K. (1984), "Fuzzy Revealed Preference Theory" *Journal of Economic Theory*, 32: 212–227.
- BAş, T. (2003), *Anket*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- BROOKS E. L. (2006), "Why don't Firms Export More? Product Quality and Colombian Plants", *Journal of Development Economics* 80: 160–178.

- CAHEN, F. R., S. LAHIRI, F. M. BORINI (2016), “Managerial perceptions of barriers to internationalization: An examination of Brazil's new technology-based firms” *Journal of Business Research*, 69 (6): 1973–1979.
- CARDOZA, G., G. FORNES, (2011) “The internationalisation of SMEs from China: The case of Ningxia Hui autonomous region” *Asia Pacific Journal of Management*, 28 (4): 737–759.
- Cardoza, G., G.Fornes, V. Farber, R. G. Duarte, J. R. Gutierrez (2015), “Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru” *Journal of Business Research*, 69 (6): 2030–2039.
- DIKOVA, D., A. JAKLIC, A. BURGER, A. KUNCIC (2016) “What is beneficial for first-time SME exporters from a transition economy: A diversified or a focused export strategy?”, *Journal of World Business*, 51 (2): 185–199.
- DOĞAN, N. (1998), “Görünüşte İlişkisiz Regresyon Modeli ve Türkiye İhracat Fonksiyonu Üzerine Bir Uygulama”, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- DOĞAN, Ö. İ., M. MARANGOZ (2002), “KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama”, *Dış Ticaret Dergisi*, 7:107
- FREEMAN, J., C. STYLES, M. LAWLEY (2012) “Does firm location make a difference to the export performance of SMEs?”, *International Marketing Review*, 29 (1): 88–113.
- JAVALGI, R. G., D. LAWSONB, A. C. GROSSA, D. S. WHITE (1998), “Firm Characteristics and Export Propensity: A Comparison of Manufacturers and Manufacturing-based Service Providers” *International Business Review*, 7: 521–534.
- KARADAL, H. (2001), “KOBİ’lerin Uluslararası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma”, *I. Orta Anadolu Kongresi*, 18–21 Ekim 2001, Nevşehir.
- KHATTAK, J. K., M. ARSLAN, & M. UMAIR (2011) “SMEs’ export problems in Pakistan”, *E3 Journal of Business Management and Economics*, 2 (5): 192-199.
- KMENTA, J. (1986), *Elements of Econometrics*, Macmillan Publishing, New York.
- KOSGEB (2005), KOSGEB Saha Araştırma Çalışması Değerlendirme Raporları (tüm iller için ayrı ayrı), Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara.
- LAL, K. (2004), “E-Business and Export Behavior: Evidence from Indian Firms” *World Development* 32(3): 505–517.
- Lİ, H. X., V. C. YEN (1995), *Fuzzy Sets and Fuzzy Decision Making*, CRC Press, Florida.
- MASUREL, E. (2001), “Export Behaviour of Service Sector SMEs”, *International Small Business Journal*, 19: 80–84
- OBEN, J., P. MAGAGULA (2003), “Firm and Managerial Determinants of the Export Propensity of Small and Medium-Sized Enterprises in Swaziland”, *International Small Business Journal*, 21(1): 73–91.
- OURA, M. M., S. N. ZILBER, E. L. LOPES (2015) “Innovation capacity, international experience and export performance of SMEs in Brazil”. *International Business Review*, 25 (4): 921–932.
- POPE, R. A. (2002), “Why Small Firms Export: Another Look”, *Journal of Small Business Management*, 40(1): 17-26.
- PAUL, J., P. GUPTA (2014), “Process and intensity of internationalization of IT firms– Evidence from India”, *International Business Review*, 23 (3): 594–603.

- PREFONTAINE, L., M. BOURGAULT (2002), “Strategic Analysis and Export Behaviour of SMEs: A Comparison between the United States and Canada”, *International Small Business Journal*, 20(2), 123–138.
- RODRIGUEZ, J. L., R. M. G. RODRIGUEZ (2005), “Technology and Export Behaviour: A Resource-based View Approach” *International Business Review* 14: 539–557.
- SRIVASTAVA, V., D.E.A. GILES (1987), *Seemingly Unrelated Regression Equations Models*, Marcel Decker, New York.
- SUAREZ-ORTEGA, S. (2003) “Export Barriers: Insights from Small and Medium-Sized Firms”, *International Small Business Journal*, 21(4): 403–419.
- ÜNER, M.M., A. KOÇAK, E. ÇAVUŞGİL, S. T. ÇAVUŞGİL (2013), “Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey”, *International Business Review*, 22 (5): 800-813.
- VAN KOOTEN, G. C., E. KRUMHOLTZ, E. H. BULTE (2001), “Preference Uncertainty in Non-market Valuation: A Fuzzy Approach” *American Journal of Agricultural Economics*, 83: 487–500
- WEI, Y., N. ZHENG, X. LIU, J. LU (2014), “Expanding to outward foreign direct investment or not? A multi-dimensional analysis of entry mode transformation of Chinese private exporting firms” *International Business Review*, 23 (2): 356–370.
- WOOD, A., C. M. LOGAR, W. B. RILEY (2015), “Initiating exporting: The role of managerial motivation in small to medium enterprises”, *Journal of Business Research*, 68 (11): 2358–2365.
- ZADEH, L. A. (1965) Fuzzy Sets, *Information and Control*, 8:338-353.
- ZELLNER, A. (1962), “An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias”, *Journal of American Statistical Association*, 57(298): 348–368.

TÜRKİYE'DE LİDERLİK ÖZELLİKLERİ İLE İLGİLİ YAZILAN TEZLERİN İÇERİK ANALİZİ YÖNTEMİYLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Hasan GÜL¹

Aysuluu BEYŞENOVA²

Özet

Bu çalışmanın temel amacı, Yükseköğretim Kurumu (YÖK) Ulusal Tez Merkezi veri tabanında kayıtlı liderlik özellikleri konusunda yazılan lisansüstü tez çalışmalarını içerik analizi ile incelemek ve değerlendirmektir. Araştırmanın örneklemini YÖK veri tabanında yer alan liderlik özellikleri konulu 136 yüksek lisans ve 14 doktora tezi olmak üzere toplam 150 lisansüstü tez oluşturmaktadır. Araştırmada elde edilen sonuçlara göre, en fazla tezin 2014-2015 yılları arasında yayımlandığı ve bu konuda en çok katkının Marmara Üniversitesi tarafından sağlandığı belirlenmiştir. Ayrıca liderlik özellikleri konulu tezlerin genellikle yüksek lisans düzeyinde olduğu ve çalışmalarda ağırlıklı olarak nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Liderlik, liderlik özellikleri, içerik analizi.

Evaluation of Thesis on Leadership Properties In Turkey By Content Analysis

Abstract

The main purpose of this study is to analyze and evaluate the postgraduate thesis studies on the registered leadership characteristics of the Higher Education Council (YÖK) National Thesis Center database with content analysis. The sample of the study consists of a total of 150 graduate theses, including 136 masters and 14 doctoral dissertations on the leadership traits in the YÖK database. According to the results of the study, it was determined that the most thesis was published between 2014-2015 and the most contribution was provided by Marmara University. In addition, it is determined that the theses on leadership characteristics are generally at the graduate level and the studies mainly use quantitative research methods.

Keywords: Leadership, leadership properties, content analysis.

GİRİŞ

Lider denince aklımıza ilk olarak, kriz zamanlarında ortaya çıkan ve insanlık tarihinin gidişatını değiştirecek büyük işler başaran insanlar gelmektedir. Ancak, liderlik bir grup insanın birlikte yaşadığı ve yönetim olgusunun söz konusu olduğu her yerde ortaya çıkan ve önemi giderek artan bir konudur.

Liderlik insanlık tarihinin en çok merak edilen ve incelenen konularının başında yer almaktadır. Başta yönetim olmak üzere, siyaset bilimi, tarih, psikoloji, sosyoloji gibi sosyal bilimlerin ortak ilgi alanı olan liderlik çok sayıda araştırmaya konu olmasına rağmen hala önemini korumaktadır (Arslan ve Yaşar Uğurlu, 2017: 63). Liderliğin doğası nedir? başarılı bir lider ne gibi kişilik özelliklerine sahip olmalıdır? hangi durumlarda ne tür liderlik davranışları daha belirleyici olmaktadır? insanları resmi hiçbir yetkisi olmayan bir bireyin

¹ Doç.Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İİBF, hasan.gul@manas.edu.kg

² Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, beyshenova93@mail.ru

peşinden sürükleyen, belli amaçlar etrafında toplanmasını sağlayan nedir? ve her insan lider olabilir mi? gibi sorular hala tam olarak cevaplandırılabilmiş değildir.

Liderlik konusuyla ilgili ilk sistematik çalışmalar 20. yüzyılın başlarında ortaya konulmuştur. Yapılan araştırmalar incelendiğinde, liderlik tarzları, etkinliği, lider özellikleri ve davranışları sıklıkla incelenen araştırma konuları içinde yer almaktadır. Bu araştırma kapsamında, liderlik özellikleri alanında yapılan çalışmaların yönünü ve eğilimlerini belirleyerek, araştırma sonucunda elde edilen bulgularla ilgili yazına katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, liderlik özellikleri ile ilgili yazılan lisansüstü tezlerin yoğunlaştığı alanlar, yayınlandığı yıllar, tez çalışmalarının yürütüldüğü üniversite, enstitü ve anabilim dalları hakkında bir bilgi verilmeye çalışılacaktır. Tezlere ulaşmak için Yükseköğretim Kurumu'nun ulusal tez merkezi kullanılmıştır.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Liderlik olgusu insanlık tarihi kadar eski bir kavram olarak bilinmektedir. Sosyal nitelikli bir varlık olan insanoğlu hayatı boyunca farklı grupların içinde yaşamayı sürdürmektedir. Grup üyeleri kendilerini belli hedeflere ulaştırarak ve yönlendirecek liderlere her zaman ihtiyaç duymaktadırlar (Mert Şencan, İbicioğlu ve Karabekir, 2015: 243).

Liderlik karmaşık ve çok yönlü bir kavram olduğu için ilgili literatürde birçok farklı tanımı bulunmaktadır. Stogdill'in belirttiği gibi, “neredeyse liderlik kavramını tanımlamaya çalışan kişilerin sayısı kadar birbirinden farklı birçok liderlik tanımı da bulunmaktadır” (Robbins, 1998: 346). Kısaca liderlik; bir grup insanı belirli hedefler etrafında toplayabilme ve bu hedeflere ulaşabilmek için onları harekete geçirme ve etkileme süreci şeklinde tanımlanabilmektedir (Sharma ve Jain, 2013: 310).

Liderlik, araştırmacılar arasında uzun süredir ilgi uyandıran bir konudur. Ancak, liderlik üzerine yapılan sistematik ve bilimsel araştırmalar ancak 20. yüzyılın başlarında ortaya çıkmaya başlamıştır. Çoğunlukla bu araştırmaların odak noktası “liderlik etkinliğinin” belirleyicileri üzerinde olmuştur. Sosyal araştırmacılar, bir liderin takipçileri etkileme ve belli hedefleri gerçekleştirme konusunda ne kadar başarılı olduklarını belirlemek için hangi bireysel özelliklerin, yeteneklerin, davranışların, güç kaynaklarının veya durumun unsurlarını keşfetmeye çalışmışlardır (Yukl, 2015: 1-2). Yüzyıllar boyunca liderlik bazı bireylerin doğuştan sahip olduğu bir özellik olarak görülmekteydi. Diğer bir ifadeyle, liderlerin diğer insanlardan farklı bazı kişisel özelliklere sahip oldukları düşünülmekteydi. Yaklaşık 2500 yıl önce yaşayan Çinli düşünür Konfüçyüs hiçbir liderlik tanımı önermiyordu, ancak liderlerin “erdemli” olmaları ve başlarında buldukları halka hizmet etmeleri gerektiğini belirtiyordu. Felsefenin kurucu babası olarak bilinen Platon'a göre iyi bir lider “bilge” olmalıdır. Machiavelli, liderin yüce gönüllü olması ve halkın desteğini almak için “zeki” olması gerektiğini belirtmiştir (Silva, 2016: 2). Liderlik alan yazınında daha çok liderlerin fiziksel özellikler, karizma ve hakimiyet gibi özelliklerinin ele alındığı ve liderlerin duygusal zeka, empati, alçakgönüllülük ve karizma gibi özelliklerinin uzunca bir süre çok fazla ilgi görmediği görülmektedir (Zaccaro vd., 2004; Collins, 2001'den akt. Arslan ve Yaşar Uğurlu, 2017: 64).

Yapılan bir araştırma sonucuna göre başarılı bir liderde bazı özellikler diğerlerinden daha önemlidir. *Dürüstlük* (% 84), *zeka* (% 80) ve *kararlılık* (% 80) gibi nitelikler araştırmaya katılan bireylerin oy çokluğuyla “temel liderlik özellikleri” olarak belirlenmiştir. Söz konusu bu özellikleri *örgütlü* (% 67), *şefkatli* (% 57), *yenilikçi* (% 56) ve *hırslı olma* (% 53) gibi diğer nitelikler de takip etmektedir (Pew Research Center, 2015: 16). Liderlik konusuyla ilgili yapılan çeşitli çalışmaların sonucunda, günümüz modern liderlerinden beklentiler *adalet*, *doğru sözlülük*, *güven*, *takipçilere moral verme* ve *onları güçlendirme* gibi özellikler olarak ifade edilmektedir (Bektaş, 2016: 50-51).

Günümüz örgütlerinde liderlik olgusu, örgütsel amaç ve hedeflere ulaşmada temel kavramlardan biri haline gelmiştir. Bugünün liderleri; siyasi liderler, şirket liderleri veya sivil toplum liderleri olsun, sürekli değişen dinamik çevredeki küresel baskılar ve eğilimler sistemi çerçevesinde hareket etmek zorundadırlar (University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership, 2017: 3).

İlgili alanyazın incelendiğinde Türkiye’de liderlik özellikleri ile ilgili yazılan tezlerin içerik analizi ile çok fazla incelenmediği görülmektedir. Az sayıdaki örneklerden biri olan Arslan ve Yaşar Uğurlu (2017) tarafından yapılan çalışmada 1997-2017 yılları arasında başlığında liderlik geçen Social Sciences Citation Index (SSCI) dergilerinde ve ulusal alanyazında “liderlik becerileri” konusunda yapılan yayınların içerik analizi ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda söz konusu çalışmada YÖKTEZ’de yer alan ‘liderlik becerileri’ ile ilgili tezler içerik analizi yöntemiyle incelenmiştir.

II. YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı, YÖK’ün ulusal tez merkezinde “liderlik özellikleri” konusyla ilgili yazılan lisansüstü tezlerin içerik analizi yöntemiyle değerlendirilmesidir. İçerik analizi, dökümanların ya da mülakat kayıtlarının karakterize edilmesi ve karşılaştırılması için kullanılan bir yöntemdir (Altunışık vd., 2010: 322). Diğer bir ifadeyle içerik analizi; bir alanda var olan literatürü incelemeye ve değerlendirmeye yönelik nitel bir yöntemdir (Schreglmann, 2016: 17).

Çalışmada öncelikle YÖK’ün ulusal tez merkezine girilmiş ve liderlik özellikleri alanında yazılmış tezler taranmıştır. Yapılan tarama sonucunda, toplam 150 adet (125 izinli, 25 izinsiz) lisansüstü teze ulaşılmıştır (<https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>). Bu sayı ulaşılabilir sayı olduğu için yapılan bu çalışmada örneklem seçme yoluna gidilmemiştir. İnternette tarama işlemi 07-08 Kasım 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Çalışma kapsamında, Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi veri tabanında liderlik özellikleri alanında yayımlanan yüksek lisans ve doktora tezlerin yayınlandığı yıl, yayınlandığı üniversite, enstitüsü, anabilim dalı, dili, sayfa sayısı, kullanılan yöntem gibi bibliyometrik özellikleri incelenmeye alınmıştır.

III. BULGULAR

Bu bölümde yapılan içerik analizi yöntemiyle elde edilen araştırma bulgularına yer verilmiştir. Tablo 1’de görüldüğü gibi tezlerin yıllara göre dağılımı yer almaktadır. 1989-2018 yılları arasında Türkiye’de liderlik özellikleri konusunda yazılan toplam 150 lisansüstü teze ulaşılmıştır. İzinli ve izinli olmayan tüm tezler dikkate alındığında, en çok tezin 2014-2015 yılları arasında yayınlandığı görülmektedir.

Tablo 1. Yayınlandığı Yıllara Göre Lisansüstü Tezlerin Dağılımı

Yıl	İzinli Tezler		İzinsiz Tezler	
	Sıklık	%	Sıklık	%
1989	-	-	1	4,0
1997	-	-	1	4,0
1999	-	-	1	4,0
2000	-	-	3	12,0
2001	-	-	3	12,0
2002	1	0,8	3	12,0
2003	-	-	3	12,0
2004	1	0,8	1	4,0
2005	4	3,2	2	8,0
2006	7	5,6	-	-

2007	6	4,8	-	-
2008	10	8,0	-	-
2009	10	8,0	-	-
2010	7	5,6	-	-
2011	9	7,2	-	-
2012	6	4,8	-	-
2013	5	4,0	-	-
2014	16	12,8	-	-
2015	16	12,8	1	4,0
2016	12	9,6	2	8,0
2017	8	6,4	1	4,0
2018	7	5,6	3	12,0
Toplam	125	100,0	25	100,0

Tablo 2’de tezlerin yayınlandığı üniversitelere göre dağılımı gösterilmektedir. Tabloya bakıldığında, en fazla tezin Marmara (13) ve Gazi (12) ve Beykent Üniversitesinde (11) hazırlandığı ortaya çıkmıştır.

Tablo 2. Yayınlandığı Üniversitelere Göre Tezlerin Dağılımı

Üniversite	Sıklık	%
Marmara Üniversitesi	13	8,6
Gazi Üniversitesi	12	8,0
Beykent Üniversitesi	11	7,3
Yeditepe Üniversitesi	8	5,3
Maltepe Üniversitesi	7	4,6
Selçuk Üniversitesi	6	4,0
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	5	3,3
İstanbul Üniversitesi	5	3,3
Kocaeli Üniversitesi	5	3,3
Zirve Üniversitesi	5	3,3
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi	4	2,6
Türk Hava Kurumu Üniversitesi	4	2,6
Hacettepe Üniversitesi	4	2,6
İstanbul Aydın Üniversitesi	3	2,0
Anadolu Üniversitesi	3	2,0
Atatürk Üniversitesi	3	2,0
Avrasya Üniversitesi	3	2,0
Abant İzzet Baysal Üniversitesi	2	1,3
İstanbul Gelişim Üniversitesi	2	1,3
Yüzüncü Yıl Üniversitesi	2	1,3
Ankara Üniversitesi	2	1,3
Süleyman Demirel Üniversitesi	2	1,3
Sakarya Üniversitesi	2	1,3
Erciyes Üniversitesi	2	1,3
Ondokuz Mayıs Üniversitesi	2	1,3

Orta Doğu Teknik Üniversitesi	2	1,3
Bartın Üniversitesi	2	1,3
Nişantaşı Üniversitesi	2	1,3
İstanbul Kültür Üniversitesi	1	0,6
İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi	1	0,6
İstanbul Arel Üniversitesi	1	0,6
Gaziantep Üniversitesi	1	0,6
Kırıkkale Üniversitesi	1	0,6
Karadeniz Teknik Üniversitesi	1	0,6
Celal Bayar Üniversitesi	1	0,6
Trakya Üniversitesi	1	0,6
Pamukkale Üniversitesi	1	0,6
Muğla Üniversitesi	1	0,6
Çağ Üniversitesi	1	0,6
İnönü Üniversitesi	1	0,6
Gaziosmanpaşa Üniversitesi	1	0,6
Hasan Kalyoncu Üniversitesi	1	0,6
Uşak Üniversitesi	1	0,6
Fırat Üniversitesi	1	0,6
Fatih Üniversitesi	1	0,6
Haliç Üniversitesi	1	0,6
Ufuk Üniversitesi	1	0,6
Yıldız Teknik Üniversitesi	1	0,6
Okan Üniversitesi	1	0,6
Mersin Üniversitesi	1	0,6
Cumhuriyet Üniversitesi	1	0,6
Siirt Üniversitesi	1	0,6
Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü	1	0,6
Gülhane Askeri Tıp Akademisi (GATA)	1	0,6
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	1	0,6
Toplam	150	100,0

Aşağıdaki Tablo 3’de görüldüğü gibi, yayınlanan tezlerin 100’ü Sosyal Bilimler Enstitüsü, 31’i Eğitim Bilimleri Enstitüsü ve 15’i Sağlık Bilimleri Enstitüsünde hazırlanmıştır. Yayınlandığı enstitüye göre, tezlerin en fazla Sosyal Bilimler Enstitüsünde hazırlandığı belirlenmiştir.

Tablo 3. Yayınlandığı Enstitüye Göre Tezlerin Dağılımı

Enstitü	Sıklık	%
Sosyal Bilimler Enstitüsü	100	66,6
Eğitim Bilimleri Enstitüsü	31	20,6
Sağlık Bilimleri Enstitüsü	15	10,0
Kış Sporları ve Spor Bilimleri Enstitüsü	2	1,3
Fen Bilimleri Enstitüsü	1	0,6

Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü	1	0,6
Toplam	150	100,0

Tablo 4'e göre, liderlik özellikleri alanında yayımlanan tezlerin büyük bir bölümünün Eğitim ve İşletme Anabilim Dallarında hazırlandığı görülmektedir.

Tablo 4. Yayımlandığı Anabilim Dallarına Göre Tezlerin Dağılımı

ABD	Sıklık	%
Eğitim Bilimleri ABD	36	24,0
İşletme ABD	27	18,0
İşletme Yönetimi ABD	14	9,3
Beden Eğitimi ve Spor ABD	11	7,3
Eğitim Yönetimi ve Denetimi ABD	9	6,0
Eğitim Yönetimi, Teftişi, Planlaması ve Eko. ABD	8	5,3
Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği ABD	7	4,6
Spor Yönetimi ABD	4	2,6
Psikoloji ABD	2	1,3
İlköğretim ABD	2	1,3
Yönetim Bilimleri ABD	2	1,3
Afet Eğitimi ve Yönetimi ABD	2	1,3
İşletme Eğitimi ABD	1	0,6
Türk Dili ve Edebiyatı ABD	1	0,6
Halkla İlişkiler ve Tanıtım ABD	1	0,6
Çocuk Gelişimi ve Eğitimi ABD	1	0,6
Bilgi ve Belge Yönetimi ABD	1	0,6
Hemşirelik ABD	1	0,6
Antrenörlük Eğitimi ABD	1	0,6
Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi ABD	1	0,6
Toplam	150	100,0

Aşağıdaki Tablo 5, lisansüstü tezlerin türlere göre dağılımını göstermektedir. Tablo incelendiğinde yazılan tezlerin 136'sının yüksek lisans ve 14'ünün ise doktora tezi olduğu görülmektedir. Yayımlanan tezlerin çoğunluğunun yüksek lisans tezi olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 5. Tezlerin Türlerine Göre Dağılımı

Tez Türü	Sıklık	%
YL	136	90,6
Doktora	14	9,3
Toplam	150	100,0

Tablo 6'da liderlik özellikleri konulu lisansüstü tezlerin çok büyük bir kısmının Türkçe (146) yazıldığı görülmektedir.

Tablo 6. Tezlerin Hazırlandığı Dillere Göre Dağılımı

Dil	Sıklık	%
Türkçe	146	97,3
İngilizce	4	2,6
Toplam	150	100,0

Aşağıdaki Tablo 7’de tezlerin sayfa sayılarına göre dağılımı yer almaktadır. Görüldüğü gibi, 104 tezin sayfa sayısının 101-200 arasında olduğu belirlenmiştir.

Tablo 7. Sayfa Sayılarına Göre Tezlerin Dağılımı

Sayfa Sayısı	Sıklık	%
1-100	38	25,3
101-200	104	69,3
201-300	5	3,3
301-400	2	1,3
401-500	1	0,6
Toplam	150	100,0

Lisansüstü tezlerde tercih edilen araştırma yöntemleri ile ilgili bulgular Tablo 8’de yer almaktadır. Tabloya göre, lisansüstü tezlerde en çok nicel araştırma yöntemleri tercih edildiği anlaşılmaktadır.

Tablo 8. Tercih Edilen Araştırma Yöntemi

Yöntem	Sıklık	%
Nicel	134	93,0
Nitel	4	2,7
Karma	3	2,1
Tarama	3	2,1
Toplam	144	100,0

* 6 Tezin “araştırma yöntemi” bölümüne erişim sağlanamadığı için araştırmada değerlendirilmeye alınamamıştır.

Tablo 9’da görüldüğü gibi, yayımlanan tezlerde en çok kullanılan veri toplama yönteminin anket yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 9. Veri Toplama Yöntemine Göre Tezlerin Dağılımı

Veri Toplama Yöntemi	Sıklık	%
Anket	134	93,0
Görüşme	3	2,1
Anket+görüşme	2	1,4
Döküman incelemesi	3	2,1
Anket+Döküman incelemesi	1	0,7
Görüşme+Gözlem	1	0,7
Toplam	144	100,0

* 6 Tezin “veri toplama yöntemi” bölümüne erişim sağlanamadığı için araştırmada değerlendirmeye alınamamıştır.

Tablo 10’da görüldüğü üzere lisansüstü tezler örneklem büyüklüğü açısından da değerlendirilmiştir. Lisansüstü tezlerin 59’unda 101-300 arasında örneklem grubunun kullanıldığı görülmektedir.

Tablo 10. Yayınların Örneklem Büyüklükleri Dağılımı

Örneklem Büyüklüğü	Sıklık	%
--------------------	--------	---

1-100	27	18,7
101-300	59	41,0
301-500	31	21,5
501-700	12	8,3
701 ve üzeri	10	7,0
Örneklem yok	5	3,5
Toplam	144	100,0

* 6 Tezin “örneklem sayısı” bölümüne erişim sağlanamadığı için araştırmada değerlendirmeye alınamamıştır.

Aşağıdaki Tablo 11’de araştırmanın katılımcılarına ilişkin bilgilere yer verilmektedir. Araştırmanın katılımcılarına bakıldığında, lisansüstü tezlerde örneklem grubu olarak yoğun bir biçimde öğretmenlerin, yöneticilerin ve okul müdürlerinin seçildikleri görülmektedir.

Tablo 11. Araştırmada Örneklem Grupları

Katılımcılar	Sıklık	%
Öğretmenler	46	32,0
Üst-Orta Düzey Yöneticiler	21	14,6
Okul Müdürleri ve Öğretmenler	17	12,0
İşletme (Kurum) Çalışanları	14	9,7
Antrenörler/ Sporcular	10	7,0
Hastane Çalışanları	9	6,2
Ordu Üyeleri	3	2,1
Yöneticiler ve Personel	3	2,1
Öğretmenler ve Öğrenciler	2	1,4
Kadın Yöneticiler	2	1,4
Yöneticiler ve Kampçılar	1	0,6
Kadın Girişimciler	1	0,6
İşletmeler	1	0,6
Toplam	144	100,0

* 6 Tezin “örneklem katılımcıları” bölümüne erişim sağlanamadığı için araştırmada değerlendirmeye alınamamıştır.

SONUÇ

Bu çalışmada, Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi veri tabanında liderlik özellikleri konusunda yayımlanan 136 yüksek lisans ve 14 doktora tezi çeşitli parametreler kapsamında değerlendirilmeye alınmıştır.

Araştırma sonucunda, liderlik özellikleri konulu ilk tezin 1989 yılında yazıldığı, ancak internet üzerinden erişiminin mümkün olmadığı, bu konuda en çok tezin 2014-2015 yılları arasında yazıldığı belirlenmiştir. Marmara, Gazi ve Beykent Üniversiteleri liderlik özellikleri konusunda en çok tez yayımlayan üniversiteler olarak ilk sıralarda yer aldıkları görülmüştür.

Liderlik kavramı eğitim, işletme ve yönetim bilimlerinde üzerinde en çok çalışılan konuların başında gelmektedir. İlgili alanda yayımlanan lisansüstü tezlerin en çok Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde ve Eğitim ile İşletme Anabilim Dallarında hazırlandığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bu durum, bu alanla ilgili eğitimin genellikle Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde verilme nedeninden kaynaklanabilir. Bununla birlikte, lisansüstü tezler incelendiğinde liderlik konusunun “evrensel” bir kavram olmasından dolayı, diğer Enstitü ve Anabilim Dallarında da çalışmalar yapıldığı görülmüştür.

Liderlik alanında yazılan tezlerin büyük bir kısmının yüksek lisans tezlerinden oluştuğu ve Türkçe yazıldığı tespit edilmiştir. Lisansüstü tezlerde en çok nicel araştırma yöntemi ve veri toplama yöntemi olarak da en çok anketin tercih edildiği görülmektedir. Ayrıca, araştırma bulgularına göre; en fazla örneklem büyüklüğünün 101-300 arasında dağıldığı ve lisansüstü tezlerin çoğunluğunda örneklem katılımcılarının *öğretmenler, üst-orta düzey yöneticiler ve okul müdürlerinden* oluştuğu belirlenmiştir.

Bu çalışmanın temel kısıtlarından birisi, araştırma kapsamına sadece YÖK Ulusal Tez Merkezi veri tabanında yer alan lisansüstü tezlerin dahil edilmiş ve değerlendirilmiş olmasıdır. Gelecekte bu alanda yapılacak çalışmalarda daha detaylı incelemeler yapılabilir. Bununla birlikte başka veri tabanlarından da yararlanılarak bildiriler, makaleler de incelenebilir.

KAYNAKÇA

- ALTUNIŞIK, R., COŞKUN, R., BAYRAKTAROĞLU, S. ve YILDIRIM, E. (2010). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. SPSS Uygulamalı, 6. Baskı, Sakarya.
- ARSLAN, F. ve YAŞAR UĞURLU, Ö. (2017). 1997-2017 Yılları Arasında Liderlik Becerileri İle İlgili Araştırmaların İçerik Analizi İle İncelenmesi, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, Cilt/Volume: 15, Sayı/Issue: 2, Mayıs/May 2017, ss./pp. 62-80, <http://dx.doi.org/10.11611/yead.320165>.
- BEKTAŞ, Ç. (2016). Liderlik Yaklaşımları ve Modern Liderden Beklentiler. *Selçuk Üniversitesi Akşehir Meslek Yüksekokulu Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 2, S. 7, s. 43-53. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>
- MERT ŞENCAN, M. N., İBİCİOĞLU, H. ve KARABEKİR, M. (2015). Kadın Yöneticilerin Liderlik Özelliklerinin İncelenmesi: Türkiye'deki Kadın Rektörler Üzerine Bir İçerik Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.20, S.1, s. 241-259.
- Pew Research Center. (2015). Women and Leadership: Public Says Women Are Equally Qualified, But Barrier Persist. Washington, D.C., January.
- ROBBINS, S. P. (1998). *Organizational Behavior*. 8. Edition, United States of America.
- SCHREGLMANN, S. (2016). Türkiye'de Üstün Yetenekli Öğrenciler İle İlgili Yapılan Yükseköğretim Tezlerinin İçerik Analizi. *Üstün Yetenekliler Eğitimi Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 14-26.
- SHARMA, M. K., JAIN, S. (2013). Leadership Management: Principles, Models and Theories. *Global Journal of Management and Business Studies*. Volume 3, Number 3, pp. 309-318
- SILVA, A. (2016). What is Leadership? *Journal of Business Studies Quarterly*, Volume 8, Number 1, pp.1-5.
- University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership. A report commissioned by the British Council. (2017). *Global Definitions of Leadership and Theories of Leadership Development: Literature Review*, Cambridge, UK, June.
- YUKL, G. (2013). *Leadership in Organizations*. (8th edition). Pearson: Prentice Hall, Upper Saddle River. New Jersey.

ULUSLARARASI ŞİRKETLERDE DIŞ KAYNAK KULLANIMI VE LOJİSTİK ANLAYIŞ: SİVAS ÖZELİNDE BİR UYGULAMA

Çağatay KARAKÖY¹

Berivan KIZILIRMAK²

Özet

Dış kaynak kullanımı; şirketlerin asıl odaklanması gereken alanın dışında kalan konularda, uzman işletmelerden alınan hizmet olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşen dünyada işletmeler rekabet avantajı elde etmek, maliyetlerini en aza indirmek ve bununla birlikte performanslarını en yüksek düzeye çıkarmanın yollarını aramak zorundadır. Bu nedenle dış kaynak kullanımı yoluna gitme, firmalar açısından her geçen gün daha da yaygınlaşmaya başlamıştır. Rekabet gücünü etkileyen en önemli etkenlerden biri de lojistik alt yapı olarak öne çıkmaktadır. Lojistik alt yapısı için ulaşım ağları, bütünleşme, işgücü eğitimi ve bilgi işlem alt yapılarını geliştirme önem arz etmektedir. Gümrüklerde bürokratik işlemlerin fazlalığı, teknik alt yapının yetersizliği de sektörün önemine işaret ettiği sorunlardandır. Firmalar bu sorunlarla baş edemediği durumlarda dış kaynak kullanma yoluna gitmektedir. Araştırmanın temel amacı, firmaların dış kaynak kullanım düzeyleri ve karşılaşılabilecekleri lojistik altyapı sorunları çerçevesinde firma performansını belirlemektir. Ayrıca araştırmanın diğer bir amacı, dış kaynak kullanımı sürecinde hizmet alınan firmalarla ne tür sorunlar yaşandığı ve bu firmalarla kurulan ilişkilerin seviyesini ölçmektir. Araştırmanın örneklemini Sivas Organize ve Sanayi bölgesinde faaliyet gösteren uluslararası ticaret yapan firmalardan oluşmaktadır. Araştırmadaki veriler anket yöntemi ile toplanmış olup yüzyüze anket yöntemi seçilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen veriler, SPSS programı ile korelasyon analizi kullanılarak test edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Kaynak Kullanımı, Lojistik, Lojistik Alt Yapı

Outsourcing and Logistics Understanding In International Companies: An Application In Sivas

Abstract

Outsourcing is defined as the service received from specialized firms in matters outside the realm of which the company should focus. In a globalized world, businesses have to find a competitive advantage, minimize cost, and seek ways to maximize their performance. For this reason, outsourcing started to become more widespread in terms of firms. One of the most important factors affecting the competitiveness is the logistics infrastructure. The development of transport networks, integration, labor training and information processing infrastructure are important for the logistics infrastructure. The high number of bureaucratic procedures at the customs and the insufficiency of the technical infrastructure are the problems that the sector indicates. In cases where firms cannot cope with these problems, outsourcing is used. The main purpose of the research is to determine the firm performance in the framework of outsourcing usage levels of firms and the logistical infrastructure problems they may face. In addition, another aim of the research is to measure the level of problems experienced with the firms that are outsourced in the outsourcing process and the level of the relationships established with these firms. The sample of the study is composed of the companies that make international trade in the Organized Industrial Zone of Sivas. The data in study were collected by the questionnaire method which was done face to face. The data obtained as a result of the research were tested by using correlation analysis with SPSS program.

Keywords: Outsourcing, Logistic, Logistic Infrastructure

¹Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ulus. Ticaret ve Lojistik Böl., ckarakoy@cumhuriyet.edu.tr

² Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

Giriş

Dış kaynak kullanımı işletmelerin kendi alanlarında uzmanlaştığı faaliyetler üzerine odaklanıp, uzmanlık alanı dışındaki konularda, uzman olan lojistik şirketlerden alınan hizmet olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşen Dünya’da işletmeler için rekabet gücü elde edebilmek, hızla gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek, yeni girilen pazarlar hakkında bilgi sahibi olabilmek önem arz etmektedir. Tüm bunlar işletmenin asıl odaklanması gereken alanın dışında kalmaktadır. Bununla birlikte maliyetleri düşürmek, müşteri hizmetlerini geliştirmek, ürünün zamanında teslim edilmesini sağlamak ve alt yapı yetersizliğinden kaynaklanan sorunları en aza indirmeye çalışmak gibi durumlarda firmaların dış kaynak kullanma yoluna gitme sebepleridir.

Dünya’da rekabet gücünü etkileyen faktörlerden biri de lojistik alt yapı derecesidir. Lojistik alt yapı için; ulaştırma alt yapıları, gümrüklerin fiziki alt yapıları, bilgi işlem alt yapıları, depoların fiziki ve teknolojik alt yapıları alanındaki yetersizlikler sektörün önemine işaret ettiği sorunlardandır. Firmalar bu sorunlarla baş edemediği durumlarda dış kaynak kullanma yoluna gitmektedir. Dış kaynak kullanımına giden firmalar; maliyetlerin düşmesi, lojistik performansının yükselmesi, üretim süresinin kısılması, müşteri memnuniyetinin artması, stok bulundurma maliyetinin düşmesi vb. üstünlüklerden yararlanırken, ürünün zamanında teslim edilememesi, üründe hasar meydana gelmesi, sözleşme kurallarına uyulmaması ve hatalı teslimat gibi sorunlarla da karşılaşmaktadırlar.

Çalışmada lojistik kavramı ve temel lojistik faaliyetler tanımlandıktan sonra dış kaynak kullanımının önemi ve firmaların neden dış kaynak kullanımına yöneldikleri inceleme konusu yapılmıştır. Türkiye ekonomisi için coğrafi özellikleri ve güvenlik açısından lojistik üs olma yolunda ilerleyen Sivas ilinde dış ticaret yapan firmaların dış kaynak kullanımı ve lojistik alt yapı derecesinin firma üzerine etkilerini analiz eden bir anket uygulaması yapılmıştır. Ayrıca yapılan çalışmada dış kaynak kullanımı sürecinde hizmet alınan firmalarla ne tür sorunlar yaşandığı ve bu firmalarla kurulan ilişkilerin seviyesi ölçülmüştür.

I. Lojistiğin Tanımı ve Literatür Özetleri

Gelişen ve büyüyen Dünya ekonomisinde işletmeler rekabet ederken hayatta kalabilmek, değişen pazar koşullarına ve gündün güne hızla gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek için değişimleri yakından takip etmek zorunda kalmışlardır. Tüm bunları yapmaya çalışırken zaman zaman asıl odaklanmaları gereken konuların dışında kalmaktadırlar. Bu durum işletmelerin profesyonel anlamdaki kabiliyetlerinin zayıflamasına neden olmaktadır. İşletmeler değişen koşullara ayak uydurabilmek ve rekabetin şiddetini azaltmak için lojistik hizmetlerinden yararlanma yoluna başvurmuşlardır. Lojistik; tüketici gereksinimlerine uygun ürün ve hizmetlerin tedarikçilerden, nihai tüketicilere ulaştırılması sürecinde gerçekleşen faaliyetlerin tümü (Batuk, 2013:3).olarak tanımlanabilmektedir. Birçok tanım yapılmakta olup bunlardan en önemlisi şu şekildedir. Lojistik, kişilerin gereksinimlerini karşılamak üzere ürün, hizmet ve bilgi akışının çıkış noktasından son nihai tüketiciye kadar geçen sürenin etkili ve verimli bir biçimde planlanması ve uygulanması sürecidir(www.tdk.gov.tr Erişim: 05.10.2018).

Günümüzde lojistik kavramı çok çeşitli alanlarda kullanılmakla beraber askeri bir terim olarak ortaya çıkmıştır. Tarihteki savaşlar lojistik alt yapı derecesinin durumuna göre kazanılmış ya da kaybedilmiştir. II. Dünya Savaşı’nda lojistik önemli bir rol oynamıştır, ülkeler gereksinimleri olan ürünlere ulaşmak amacıyla lojistiğin yeni şekillerini kullanmaya başlayarak sistemlerini analiz etmişlerdir. 1970 ve 1979 yılları arasında enerji fiyatlarında yaşanan artışla beraber petrol ve yakıt kullanımına bağlı üretilen ürünlerin sayısında azalmalar gözlemlenmiştir. 70’li yılların başlarında ortaya çıkan grevler ve akaryakıtta koyulan ambargo nedeni ile lojistik kavramının gelişimi dolaylı olarak engellenmiş ve dünya yeni bir krizin eşiğine gelmiştir (Taşlıyan, Çiçeklioğlu, Yılmaz,2016:38).

Türkiye 1980'lerle 1990'lı yıllar arasında kara, hava, deniz, demiryolu ve kombine taşımacılık alanlarına yapılan yatırımlarla alt yapısını oluşturmuştur. Dünyadaki gelişmelere de paralel biçimde ayak uydurması sebebi ile 2000'li yılların başına gelindiğinde ulusal ve uluslararası şirketlerle işbirliği içine giren, yurtdışı ofisler açan, hizmet kalitesini sürekli olarak artıran etkin bir bölüm haline gelmiştir(Babacan,2004:10).

Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimi hızlı bir şekilde devam etmekte ve uluslararası standartlarda hizmet sunan firmalar faaliyet göstermektedir. Sektördeki bilgi ve uzmanlık eksikliği üniversite bünyelerinde verilen lojistik eğitimi sayesinde geleceğe kaynak oluşturmaktadır. Firmaların dağıtım alt yapısı ile ilgili yaptığı çalışmalarda sektörün gelişiminde dikkat çeken konular arasındadır. Özellikle ürünlerin takibi konusunda radyo frekansı ve uydu sistemleri ile yürütülen çalışmalar firmalara rekabet avantajı elde etmenin yanı sıra, elektronik ortamda bilgi alış verişi yaparak müşterilerine hizmet sunmalarını sağlamaktadır. Mesafelerin önemini yitirdiği, küreselleşmeyle birlikte üretim ve pazarlamanın önem kazandığı bugünlerde, küresel lojistikte; mesafe, talep, ürün çeşitliliği ve belgeleme alanlarında müphemiyet vardır. Bu sebeple üretim ve pazarlama ile küresel lojistik uzmanlığının birleşmesi ile pazardaki istenilen gelişme sağlanabilecektir. Dünyadaki üretim ve ticaret hacmindeki büyümenin bu şekilde süreklilik göstermesiyle birlikte lojistiğin öneminin de artması beklenmektedir(Şağban ,2011:20).

Bugün Türkiye coğrafi konumu itibarıyla lojistikte avantajlı bir konuma sahip olurken, bir yandan da nüfus yapısı gereği teknolojiye yüksek uyum sağlama oranıyla sektörün gelişiminde üstünlük sağlıyor. Bu avantajlar etkili bir şekilde kullanılarak Türkiye'yi dış ticaret kapasitesinin yüksek olduğu noktalara taşımak zor olmayacaktır. Türkiye'nin 2023 hedefleri arasında dış ticareti arttırmak ve istenilen ihracat hedeflerine ulaşmak da vardır. Lojistik sektörü; insansız hava araçlarıyla teslimatlar, yeşil lojistik çalışmaları, araç takip sistemleri, coğrafi bilgi sistemleri, depo yönetim sistemleri, ERP uygulaması ve TMS sistemleriyle büyük değişimler yaşıyor. Dünyadaki gelişmelere bakıldığında ise Amazon, "Primer Air Drone" teslimatını başlatmıştır, teslimatların uzak bölgelere 'dron'larla, yakın bölgelere 'droid'lerle yapılması konusu ise araştırılmaktadır. Kanada da yıllık 200.000 \$'a ulaşan sürücü ücretleri sebebiyle insansız araç modellerini geliştirme çalışmaları devam etmektedir. Geleceğin lojistiği, yeşil odaklı bir sektör olarak beklenmektedir, çevreye daha az zarar veren uygulamalarla taşımacılık ve depolama faaliyetlerinin sürdürülmesi beklenmektedir. Taşımacılık alanında güneş enerjisi panelleriyle araçlara enerji sağlamaya yönelik çalışmalar başlamış bulunmaktadır(Türkiye Bilişim Derneği; 2018:43-44). Lojistiğin faaliyet alanı son yıllarda önemli gelişmeler kaydetmiştir. Başlangıçta ulaşım ve depolamayla sınırlı olan lojistik faaliyetler, işletmelerin rekabet üstünlüğü elde etmek istemelerinin ve bununla beraber hızla gelişen teknolojinin getirdiği zorunlu değişikliklerle beraber; satın alma, dağıtım, elleçleme, stok yönetimi, paketleme, atıkların geri kazanılması ve imha edilmesi, bilgi yönetimi vb. hizmetleri içine alarak genişlemiştir(Karaman, 2014:11)

İşletmeler lojistik düzenin dizayn ve uygulamalarında genellikle kuruluş yeri seçimi, depolama etkinlikleri, stok yönetimi, sipariş işleme, ambalajlama etkinlikleri, ulaştırma etkinlikleri, işletme içi sevk yönetimi gibi faaliyetlerle ilgilenmektedirler (Gümüş, Yusuf 2017:102). Lojistik, doğasında tahminleme, planlama, örgütleme, organizasyon, koordinasyon ve denetleme öğelerini taşımaktadır. Lojistik bir ürünün veya hizmetin üretilmesinden, tüketiciye ulaştırılmasına kadar geçen sürede gerçekleşen faaliyetleri sevk ve idare eder. Lojistiğin amacı; firmaların pazarda tutunabilmeleri için organizasyonu kalite, fiyat, zaman ve hizmet gibi değişkenlere karşı dayanıklı hale getirmektir(Çakırlar, 2019:189).

II. Dış Kaynak Kullanımı ve Önemi

Dış kaynak kullanımı firmaların rekabet avantajı elde etmek için, kendi öz yetenekleri dışında kalan faaliyetleri o konuda spesifik olarak uzmanlaşmış firmalardan hizmet alma olarak

tanımlanmaktadır(Çoban, Tutkun, 2004:36). Dış kaynak kullanımı (dış kaynaklama), firmaların kendi öz yeteneklerine daha fazla odaklanmak, maliyetlerini azaltmak, rakip ataklarına cevap vermek, pazar payını artırmak, stok maliyetlerini düşürmek, çalışanların performansını yükseltmek amaçlarından bir veya birkaçından yararlanmak için mevcut şirket faaliyetinin ilgili varlıkları ile birlikte bir üçüncü parti şirkete devredilmesi sürecidir(Kurtuluş, 2007:34). Örneğin; mobilya üretimi yapan bir şirketin, mobilyaların bayilere dağıtım işini dış kaynak kullanma yoluna giderek yapması ya da bir şirketin muhasebe hizmetlerini başka bir işletmeye yaptırması dış kaynak kullanım örneği olarak gösterilebilir.

Firmaların kendi öz yetenekleri dışında kalan faaliyetleri alanında uzmanlaşmış işletmelere devretmeleri için birçok sebep gösterilebilir. Bunlar e-ticaretin küresel gelişimi, operasyonel maliyetlerin azaltılması isteği, firma içi uzmanlık eksikliği, pazar payını artırma isteği, dâhili lojistik sistemi performansının artırılması isteği, firma içi lojistik alt yapı yetersizliğinden kaynaklanan sorunları giderme isteği ve riskin paylaşılması olarak sıralanabilir.

A. Dış Kaynak Kullanımının Sağladığı Yararlar

Dış kaynak kullanımı, literatürde birçok avantaj ile beraber anılmaktadır. Kaynaklarda yer aldığı şekliyle dış kaynak kullanımının sağladığı yararlar şu şekilde sıralanabilir.

- İdari ve operasyonel maliyetlerin düşürülmesi,
- Değişken maliyetleri, sabit maliyetlere dönüştürme imkânı,
- Fiyatlarda rekabet edilebilirlik,
- Düşük sermaye gerekliliği,
- Artan maliyet kontrolü
- Esneklik
- Hızla gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek,
- Kaliteyi artırmak.

Dış kaynak kullanımı sayesinde, işletmeler öz yeteneklerine odaklanmaktadır, öz yetenek işletmelere rekabet üstünlüğünü canlı tutma fırsatı sağlamaktadır. Ürünlerin montajını daha ucuz tedarikçilerin olduğu ülkelerde yaptırılması işletmelerin yararlandığı diğer bir konudur. Dış kaynak kullanımı yoluna giden işletmeler, hızla değişen pazar ve teknolojiye ayak uydurabilmekte, AR-GE ve teknoloji maliyetlerinden de kurtulmaktadır. Ayrıca, iş gücünden tasarruf sağlamak, fabrika yeri kullanımını azaltmak, ürünün zamanında teslim edilmesini sağlamak, işletmenin amaçlarına ulaşma düzeyini artırmak vb. durumlar işletmelerin dış kaynak kullanım yoluna gittiklerinde yararlandığı diğer faaliyetlerdir.

B. Dış Kaynak Kullanımında Yaşanan Sorunlar

Dış kaynak kullanımı yoluna giden firmalar, elde ettiği avantajlarla birlikte bir takım sorunlarla da karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunlar firmalara ciddi maliyetler ve başarısızlıklar oluşturabilmektedir. Oluşan bu maliyetler arasında; şartname, öneri toplama-değerlendirme, hizmet alımı ile ilgili anlaşma yapma, kontrol maliyetleri bulunmaktadır. Dış kaynak kullanımında alınan hizmetler için bazen uzun süreli sözleşmeler yapma zorunluluğu beraberinde gelmektedir, bu durum işletmeye mali külfetler yüklemektedir. Tüm bu olumsuzlukların yanı sıra: söz konusu firma personeli ile hizmet alınan firma personeli arasındaki bilgi paylaşım eksikliği doğru kararlar alınmamasına sebep olabilmektedir. İşletme bilgilerinin açığa çıkması, gizliliğin yok olması riskini beraberinde getirmektedir. Aşırı bağımlılık: dış kaynak kullanım hizmeti iyi planlanmadığı zaman, söz konusu firmaların tedarikçi işletme üzerindeki kontrolünü kaybetmesine neden olmaktadır(Öz, 2011:105). Esneklik kaybı, kalitesiz bir tedarikçi işletmenin seçilmesi, hizmet alınan firmanın sözleşme hükümlerini yerine getirmemesi, personel sayısında düzenlemeye gidilmesi nedeniyle personelin etkisizleşmesi, ürünün zamanında teslim edilememesinden ve hasarlı/eksik teslimat

yapılmasından kaynaklanan müşteri memnuniyetsizliği firmaların karşılaştığı sorunlar arasındadır.

C. Lojistik Süreçlerde Dış Kaynak Kullanımı

Son dönemlerde teknolojinin hızlı bir biçimde gelişmesi firmaların pazara ulaşmasını, rekabet etme stratejilerini, maliyetleri düşürme gibi faaliyetlerini tekrar gözden geçirmelerine yol açmıştır. Bu noktada; firmaların kendi öz yeteneklerinin dışında kalan konularda uzmanlık desteği alma ve maliyetleri düşürme gereksinimleri dış kaynak kullanımını yaygınlaştıran temel etkenler olmuştur. Bunun sonucunda da firmalar lojistik faaliyetlerinde dış kaynak kullanımı arayışına girmişlerdir. Sonuçta firmaların uluslararası nakliye, depolama, gümrükleme, sigorta, stok kontrol, iç dağıtım vb. faaliyetlerinin kaliteyi artırarak sürdürülebilmesi, müşteri gereksinimlerine optimum sürelerde cevap verebilmeyi hedefleyen lojistik şirketleri doğurmuştur(Çakırlar, 2009:71).

Lojistik süreçlerde öz yeteneklerine odaklanmak isteyen işletmeler lojistik şirketlerden iki şekilde yararlanmak istemektedirler. Gilley'e göre işletmeler; işletme içi bir aktiviteyi geçici olarak dışarıdan kaynak satın alarak gerçekleştirebilirler. Bu süreç işletme içi faaliyetin işletme bünyesinde devam ettirilmeyip dışarıdan hizmet satın alınması olarak algılanabilir. İkinci olarak işletmeler, işletme içinde daha önce gerçekleştirilmemiş bir faaliyeti dışardan satın alma yoluna gidebilirler. Bu durum işletmenin idari ya da mali yetersizliğinden kaynaklanıyor olabilir. Varlık, işgücü, ihtisas ve bunun gibi fonksiyonların olmaması nedeniyle dış kaynak kullanımına giden firmanın gerçekleştirdiği süreç, satın alma sürecine daha yakındır(Karaman, 2014;56).

Lojistik faaliyetlerde daha önce sadece nakliye ve depolamaya ilişkin faaliyetleri içeren dış kaynak kullanımı, zamanla gelişme göstermiş ve işletmelerin konuya bakış açısını geliştirmiştir. Dış kaynak kullanımı, günümüzde bütünleşik lojistik süreçlerin kontrolünü de içeren stratejik bir süreç haline almıştır.

1. Üçüncü Parti Lojistik (3PL)

3PL (üçüncü parti lojistik) tanımı ile ilgili literatürde birçok tanıma rastlanmakla birlikte, "üçüncü parti lojistik" yerine lojistik ittifak, lojistikte operasyonel ittifak gibi farklı adlandırmalara da rastlamak mümkündür(Özdemirel,2004:31). 3PL; hammaddenin, yarı mamulün, mamulün başlangıç noktasından alınıp, bitmiş haline gelene kadar kullanılan lojistik faaliyetlerinin üçüncü bir şirket tarafından yapılması işlemine denir(Özdemirel, 2004: 31).

Tanım içerisinde yer alan "üçüncü parti" kavramının daha rahat anlaşılabilmesi açısından birinci ve ikinci parti kavramlarını da açıklamak gerekir(Şahin ve Berberoğlu, 2011:8).

Birinci Parti: Lojistik hizmet alan taraftır.

İkinci Parti: Kendi varlıkları olan ve bu varlıkları ile geleneksel taşımacılık, depoculuk hizmetleri veren firmalardır.

Üçüncü Parti: lojistik araçlar; Freight Forwarder hizmet sağlayıcısı (kara, hava, deniz, demiryolu gibi kombine taşımacılık türlerinde sevkiyat dağıtımını gerçekleştiren lojistik hizmeti veren kuruluş, kişi.), taşıyıcı, antrepo işletmecisi, vb. gibi hizmetlerdir.

3PL'nin ortaya çıkış sebepleri aşağıdaki şekilde belirtilebilir:

Firmaların ana faaliyet alanları dışında kalan hizmetlerin dış kaynak kullanılarak yürütülmesi eğiliminin gelişmesi,

Firma içi uzmanlık/yeteneklilik eksikliğinden kaynaklanan sorunlar,

Üreticilerin kendi ana faaliyetlerine odaklanma motivasyonu,

Lojistik faaliyetlerin, firmaların toplam maliyeti içinde önemli bir yer tutması,

Uluslararası pazarlarda lojistik hizmetlerinin aynı anda yürütülmesinin karmaşıklığı(Özdemirel,2004:32). 3PL kavramını benimsemiş şirketlerin neden bu tercihi yaptıkları Lazard Araştırma Raporu ile aşağıdaki şekilde yüzdesel rakamlarla ifade edilmiştir.

Tablo: 1 Firmaların 3PL'ye Geçiş Nedenleri (%)

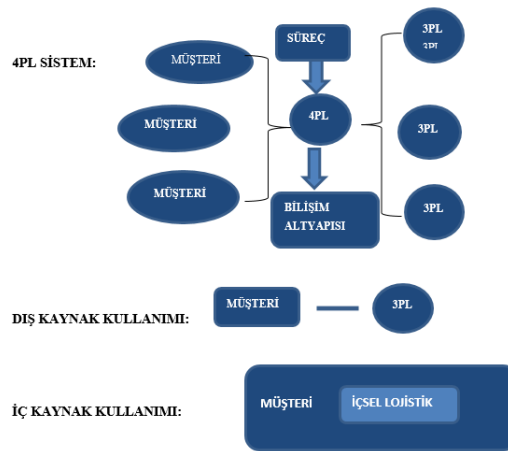
	1998	1999
Müşteri Hizmetlerinin Geliştirilmesi	29	34
Personel İhtiyaçlarının Azaltılması	43	33
Satış Gelirlerini Yükseltme Fırsatı	2	14
Üretim Sürecinin Kısaltılması	5	12
Taşıma Maliyetlerinin Düşürülmesi	19	5
Sermayenin Diğer Hizmetler İçin Boşa Çıkarılması	10	2

Kaynak: Lazard Araştırma:2000

Hangi lojistik faaliyetlerin 3PL firmasına devredileceği ile ilgili yapılan çalışmalar, taşıma, depolama, envanter yönetimi, bilgi servisleri ve bu servislerin dizaynının dış kaynağa devredilen lojistik faaliyetler olduğunu ortaya koymuştur(Şahin ve Berberoğlu, 2011: 10).

2. Dördüncü Parti Lojistik (4PL)

Dördüncü parti lojistik (4PL) süreci, üçüncü parti lojistik süreçlerinin yetersiz kalması ile lojistik sektörde gündeme gelen bir kavram olmuştur. Genel olarak transfer ve arz zinciri alanlarında etkinlik gösteren üçüncü parti lojistikçileri, firmaların komplike lojistik ihtiyaçlarına artık yanıt veremez olmuşlardır. Bu eksikliği gidermek amacıyla 4pl, karmaşık lojistik zinciri çözümleri için profesyonel seviyede hizmet vermek üzere geliştirilmiştir. 4pl, 3pl'nin aksine stratejik ve teknolojik alanlarda hizmet vermektedir(Daşkan, 2016:25). 4PL, hem kendi hem de diğer düzenlemelerin kaynak, kapasite ve teknolojilerini birbirine bağlayarak geniş tedarik zinciri çözümleri dizayn eden, kuran ve işleten bütünleştiriciler olarak nitelendirilir(Hergüllü, 2009:22). Organizasyonel konulardaki gelişmeleri bütünleşik şekilde işletme yönetimine sunulması, hizmet verdikleri firmaların lojistik süreçlerini kısa sürede öğrenerek firma müşterileri için daha iyi çözümler üretmek, başarılı bir tedarik zinciri uygulaması meydana getirmekle mümkündür. Şekil 1'de lojistik evrim süreci ayrıntılı bir şekilde verilmiştir.



Şekil 1. Lojistik Evrim

Kaynak: John Gaitama, Strategic Supply Chain Alignment, Hampshire, Gower Publishing Ltd., 1999, p.431'den uyarlanmıştır. 4PL firmaları tedarik zincirinin başarılı olabilmesi ve zincir içinde yer alan organizasyonların ortak bir amaca yönelmesini sağlamak, yükümlülerin azaltılmasına, daha düşük operasyonel maliyetlere, ürünün zamanında teslim sonucu müşteri memnuniyetlerinin artırılması 4PL firmalarının ana hedefidir(Hergüllü, 2009:23-24).

III. YÖNTEM VE ANALİZLER

İşletmeler rekabet avantajı elde etmek, maliyetlerini en aza indirmek ve bununla birlikte performanslarını en yüksek düzeye çıkarmanın yollarını aramak zorundadır. Bu nedenle dış kaynak kullanımı yoluna gitme, firmalar açısından her geçen gün daha da önem kazanmıştır. Çalışma anket yöntemi ile yapılmış olup Sivas'ta dış ticaret yapan firmaların dış kaynak kullanım düzeyleri ve karşılaşılabilecekleri lojistik altyapı sorunları çerçevesinde firma performansları belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca dış kaynak kullanımı sürecinde hizmet alınan firmalarla ne tür sorunlar yaşandığı ve bu firmalarla kurulan ilişkilerin seviyesi ölçülmüştür. Çalışmanın temelini ise Sivas Organize ve Sanayi Bölgesi'ndeki dış ticaret firmalarının dış kaynak kullanımı oluşturmuş ve firma üst düzey yöneticileri/lojistik bölüm sorumlularının bu konudaki fikirleri alınmıştır.

A. Ana Kütle Seçimi

Sivas sanayisi dağınık bir şekildedir. Ata sanayi, eski sanayi çarşısı, 4 Eylül sanayi ve toptancılar sitesinden oluşan sanayi siteleri, depo amaçlı iş yerleri ayrı ayrı konumlanmıştır. Ayrıca Sivas-Erzincan karayolu üzerinde faaliyet gösteren bir organize sanayisi mevcuttur. Çalışmanın ana kütlelerini Sivas Organize ve Sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmalar oluşturmuştur. Sivas'ta birçok uluslararası ticaret yapan firma olmasına rağmen 50 firmanın 30'u ile görüşme sağlanmıştır.

B. Anket Sorularının Test Edilmesi

Sivas Organize ve Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 30 firmaya dört bölümden, toplam 44 sorudan oluşan anket uygulaması yapılmıştır. Veriler SPSS 17 paket programında analiz edilmiştir. SPSS; Sosyal Bilimlere ilişkin araştırma sonuçlarının analizinde yaygın bir şekilde kullanılmakta olup kapsamlı istatistiksel analiz tekniklerini içermektedir. Çalışmanın güvenilirliği Cronbach Alpha katsayısı ile ölçülmüş ve 0,681 bulunmuştur. Cronbach Alpha kat sayısı, güvenilirlik analizi, anket çalışmalarında aynı değişkeni ölçümlemek için soruların kendi aralarında tutarlılığı olup olmadığını anlamakta kullanılmaktadır. Çalışmada çıkan değerlerin yüksek olması anketin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo: 2 Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on standardized Items	Number of Items
0,681	0,707	30

Genel olarak literatürde kabul olmuş değer 0.7 nin üzerinde olmasıdır. Bizim kullandığımız ölçeklerin üzerinde (0.707) yani çalışmamızın cronbach alfa kat sayısı güvenilir düzeyde çıkmıştır.

Tablo: 3. Ankete Konu Olan İşletmelerin Demografik Özellikleri

İşletmedeki Pozisyonu	Yüzde (%)	Katılımcıların Çalıştığı Bölüm	Yüzde (%)
Başkan/Sahip	20,0	Mobilya	3,3
Genel müdür	10,0	Cephe kaplama	3,3
Ürün/Proje müdürü	6,7	Müdür	73,3
Bölüm müdürü	30,0	Çevre mühendisi	3,3
Mühendis veya Teknisyen	3,3	Lojistik	3,3
Diğer	30,0	Dış ticaret	3,3
		Satış	3,3

		Gıda	3,3
		İhale satış destek	3,3
Toplam	100		100

Ankete katılan firmalardan, %20 başkan/sahip yanıtını, %10 genel müdür, %6,7 ürün/proje müdürü, %30 bölüm müdürü, %3,3 mühendis veya teknisyen yanıtını, %30,0 ise diğer yanıtını verdiği görülmektedir. Ankete katılan firmaların yüzdelerine baktığımızda aralarında en fazla olan, %73,3 ile müdür ve diğer yanıtına baktığımızda hepsi %3,3 ile mobilya, cephe kaplama, çevre mühendisi, lojistik, dış ticaret, satış, gıda, ihale satış destek yanıtını verdiği görülmektedir. Tablodaki çalışma bölümlerine baktığımızda büyük bir kısmının (73,3) firma müdürü olduğunu görmekteyiz, bu durum anketin doldurulması sırasında kolay ve güvenilir sonuçlar almamıza katkıda bulunmuştur.

Tablo: 4. Ankete Konu Olan İşletmelerindeki Katılımcıların Eğitim Durumu

Katılımcıların Eğitim Durumu	Yüzde (%)	Firmanın Kuruluş Yılı	Yüzde (%)
İlköğretim	3,3	1986-1996	13,3
Lise-meslek lisesi	20,0	1997-2007	36,7
Üniversite	70,0	2008-2018	
Yüksek lisans-Doktora	6,7		50,0

Ankete katılan firmalardan, %3,3 ilköğretim, %20 lise-meslek lisesi yanıtını, %70 üniversite yanıtını, %6,7 ise yüksek lisans-doktora yanıtını vermiştir. Ankete katılan firmalardan, %13,3 1986-1996 arası, %36,7 1997-2007 arası, %50,0 ise 2008-2018 arası yanıtını verdiği görülmektedir.

Tablo:5 Firmanın İşkolu ve Dış Kaynak Kullanım Süresi

Firmanın Sektörü (İşkolu)	Yüzde (%)	Ne Kadar Süreden Beri Dış Kaynak Kullanıyorsunuz	Yüzde (%)
Tekstil	16,7	1-5 yıl	53,3
Gıda	16,7	6-11 yıl	30,0
İnşaat	20,0	12-17 yıl	10,0
Mobilya	16,7	18 yıl ve üzeri	6,7
Makine	3,3		
Metal	10,0		
Kimya	6,7		
Diğer	10,0		
Toplam	100		100

Ankete katılan katılımcılardan, %16,7 tekstil, %16,7 gıda, %20,0 inşaat, %16,7 mobilya, %3,3 makine, %10,0 metal, %6,7 kimya, %10,0 ise diğer yanıtını verdiği görülmektedir. Ankete katılan firmalardan, %53,3 1-5 yıl yanıtını, %30,0 6-11 yıl yanıtını, %10,0 12-17 yıl yanıtını, %6,7 18 yıl ve üzeri yanıtını verdiği görülmektedir. Tablodaki yüzdelerle bakıldığında ankete katılan firmaların yarısından fazlası kendi sektörlerinde daha yeni oldukları görülmektedir. Bu durumdaki firmalar sektörde yeni oldukları için faaliyet alanı olan konularda uzmanlaşmaya gitmek kalite ve rekabet açısından önem arz etmektedir. Faaliyet alanı

dışında kalan konularda ise dış kaynak hizmeti almaları firmaların faaliyet alanlarına daha fazla yoğunlaşmalarına katkı sağlamaktadır.

Tablo:6 Katılımcıların Dış Kaynak Kullanımı Üzerine Verdikleri Cevaplar

Lojistik Birimi var mı?	Yüzde (%)	Dış Kaynak Kullanıyor musunuz?	Yüzde (%)
Evet	73,3	Evet	86,7
Hayır	26,7	Hayır	13,3
Hangisi Kapsamında Dış Kaynak Kullan maktasınız?	Yüzde (%)	İşletmenin Etkinlik Alanı nedir?	
Tedarik Lojistiği	70,0	Uluslararası pazarda	36,7
Dağıtım Lojistiği	30,0	Ulusal pazarlarda	30,0
		Yerel pazarda	33,3

Örnekleme katılanların %73,3'nün bağımsız bir lojistik birimi bulunurken, %26,7'sinde böyle bir birim olmadığı görülmektedir. İşletme içerisinde sevkiyat ve dağıtım bölümleri arasında düzen sağlanması, işletmeninde firma etkinliğini sağlaması açısından önem arz etmektedir. Bu düzenin işletme içerisinde uygun şekilde sağlanabilmesi için de iyi bir lojistik yönetimine sahip olmak gerekmektedir. Bu açıdan baktığımızda ankete katılan firmaların büyük bir çoğunluğunun kendi bünyesinde ayrı bir lojistik birimi bulundurduğu ve faaliyetlerin bir düzen içinde yürütüldüğü görülmektedir. Ankete katılan firmaların %86,7'sinin dış kaynak kullandığını ve %13,3'nün ise dış kaynak kullanmadığı görülmektedir. Dış kaynak kullanımı firmaların asıl odaklanması gereken alanların dışında kalan konularda, alanında uzman işletmelerden aldıkları hizmet olarak tanımlanmaktadır. Sivas'ta faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğunun dış kaynak kullanımı hakkında bilgi sahibi oldukları ve bu hizmetten yararlandıkları görülmektedir. Bu durumda firmalar ana faaliyet alanlarından uzaklaşmadan firma bünyesi dışında kalan hizmetlerden de faydalanmaktadırlar. Ankete katılan firmaların %70'i tedarik lojistiği ve % 30'u dağıtım lojistiği kullandığı görülmektedir. Tablodaki veriler ışığında Sivas ilinde faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğu kendi alanında üretim gerçekleştirmekte ve diğer lojistik faaliyetlerden olan; taşıma, depolama, sigortalama, iade vb. faaliyetleri tedarikçiler aracılığıyla yapmaktadır. Ankete katılan firmaların %36,7'si uluslararası pazarlarda, %30'u ulusal pazarlarda ve %33,3'ü ise yerel pazarlarda faaliyet göstermektedir. Bu durumda Sivas'ta faaliyet gösteren firmaların diğer faaliyet alanlarına göre en fazla uluslararası pazarda faaliyet gösterdikleri bu durumun Sivas ilinin ekonomik ve sosyal-ekonomik gelişiminin sürdürülebilir kalkınma düzeyine katkıda bulunduğunu göstermektedir.

Tablo:7 Depo Kullanım Kapasitesi ve Lojistik Harcamalarının Kullanım Yüzdeleri

Dış Kaynağı Kiraladığı/Satın Aldığı	Yüzde (%)	Tüm Lojistik	Yüzde (%)
Durumda Ürün Depolama Kapasitesi Ne Kadar?		Harcamalarının Yüzde Kaçını Hizmet Alınan Dış Kaynak İşletmesine Vermektesiniz??	
1000 tondan az	46,7	%0-24	66,7
1001-10000	16,7	%25-49	16,7
10001-20000	10,0	%50-79	6,7
20001-30000	13,3	%80-100	10,0
30001-40000	6,7		
40001 ve üzeri	6,7		
Toplam	100		100

Firmaların ürün depolama kapasiteleri ortalama bir rakamla belirlenmeye çalışılmıştır. Bu firmalardan %46,7 1000 tondan az yanıtını, %16,7 1001-10000 yanıtını, %10,0 10001-20000 yanıtını, %13,3 20001-30000 yanıtını, %6,7 30001-40000 yanıtını, %6,7 40001 ve üzeri yanıtını verdiği görülmektedir. Firmaların lojistik harcamaları ortalama bir rakamla belirlenmeye çalışılmıştır. Bu firmalardan 20'si %0-24 arasında, 5'i %25-49 arasında, 2'si %50-79 arasında ve 3'ü ise %80-100 arasında bir bütçe ayırmaktadır. Dağıtım lojistiği kullanım oranı (%30), tedarik lojistiğine göre (%70) düşük olduğunu görmüştük. Lojistik harcamaların genel olarak az olmasının nedenlerinden birisi de bu durumdur. Taşıma maliyeti firmalar açısından oldukça önemli olan bir maliyettir. Firmalar kiralama yoluna gitmektense kendi araçlarını kullanarak maliyetleri bu şekilde düşürmeyi hedeflemektedirler. Tabloda %10'luk bir kısım %80-100 arasında oldukça yüksek diyebileceğimiz bütçe ayırmaktadır. Bu durumun nedenleri arasında, Firmaların depolama kapasitelerinin büyük bir kısmının 1000 tondan az olduğu görülmektedir. Firmaların bu durumda ürünleri en hızlı şekilde teslim veya depo kiralama yoluna gitmeleri gerekecekti. Her iki durumda firmaya ek maliyet yüklemektedir.

Tablo: 8. İşletmenizin Lojistikte Dış Kaynak (Lojistik vb.) Kullanım Hizmeti Veren Tedarikçilerle Olan İlişkilerini En İyi Nasıl İfade Edersiniz?

Sorunlar	Yüzde (%)
Tüm lojistik faaliyetler işletmenin bünyesinde yürütülür	13,3
İhtiyaç duyulan lojistik hizmeti piyasada uygun olan işletmeye bir kez yaptırılır	26,7
Gereksinim duyuldukça aynı işletmeye iş yaptırılır, fakat her defasında işin şartları konuşulmaz.	56,7
Resmi anlaşmalar ve karşılıklı taahhütler azami düzeyde olup, birlikte çalışılan işletmenin uzmanlığına güvenilerek lojistik konularda hizmetin yanında danışmanlık hizmetleri de alınır.	3,3
Toplam	100

Ankete katılan firmalardan, %13,3 tüm lojistik faaliyetler işletmenin bünyesinde yürütülür, %26,7 ihtiyaç duyulan lojistik hizmeti piyasada uygun olan işletmeye bir kez yaptırılır, %56,7 gereksinim duyuldukça aynı işletmeye iş yaptırılır, fakat her defasında işin şartları konuşulmaz, %3,3 resmi anlaşmalar ve karşılıklı taahhütler azami düzeyde olup, birlikte çalışılan işletmenin uzmanlığına güvenilerek lojistik konularda hizmetin yanında danışmanlık hizmetleri de alınır yanıtını vermiştir.

Tablo. 9. Korelasyon Analizi

	Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı	Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı	Lojistik alt yapının temel sorunları	Üretim süreci performansı	Firmanızın bağımsız lojistik birimi var mı?	İşletmeniz lojistik faaliyetlerinde dış kaynak kullanmakta mıdır?
Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı	1					
Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı	,720**	1				
Lojistik alt yapının temel sorunları	,508**	720**	1			
Üretim süreci performansı	,529**	720**	,508**	1		
Firmanızın bağımsız lojistik birimi var mı?	-,511**	,529**	720**	,508**	1	
İşletmeniz lojistik faaliyetlerinde dış kaynak kullanmakta mıdır?	-,560**	-,511**	,529**	720**	,508**	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N: 30

Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı ve Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı puanları arasındaki ilişkiyi gösteren yukarıdaki tabloya göre, Significant (2-tailed) değeri 0,000 (<0.05) olduğundan Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı ve Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı puanları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Yine tabloya göre, Pearson Correlation değeri 0,720 (>0) olduğundan Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı ve Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı puanları arasındaki ilişkinin pozitif olduğu görülmektedir. Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı ve Lojistik alt yapının temel sorunları puanları arasındaki ilişkiyi gösteren yukarıdaki tabloya göre, Significant (2-tailed) değeri 0,004 (<0.05) olduğundan Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı ve Lojistik alt yapının temel sorunları puanları arasında anlamlı bir ilişki vardır. Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımı ve “Firmanızın bağımsız lojistik birimi var mı?” sorusunun puanları arasındaki ilişkiyi gösteren yukarıdaki tabloya göre, Significant (2-tailed) değeri 0,004 (<0.05) aralarında anlamlı bir ilişki vardır. Üstünlük veya sakıncalı dış kaynak kullanımı ve “İşletmeniz lojistik faaliyetlerinde dış kaynak kullanmakta mıdır?” sorusunun puanları arasındaki ilişkiyi gösteren yukarıdaki tabloya göre, Significant (2-tailed) değeri 0,001 (<0.05) aralarında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo:10. Firmanın Sıklıkla Karşılaştığı Problemler

Sorun Listesi	Bu sorunla ne sıklıkla karşılaşıyorsunuz?		
Lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımına iten sebepler	1,00	2	6,7
	2,00	4	13,3
	3,00	12	40,0
	4,00	9	30,0
	5,00	3	10,0

	Toplam	30	100,0
Üstünlük veya sakıncalar düşünülürken dış kaynak kullanımı	1,00	2	6,7
	2,00	4	13,3
	3,00	17	56,6
	4,00	5	16,7
	5,00	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Lojistik alt yapıyla ilgili temel sorunlar	1,00	2	6,7
	2,00	6	20,0
	3,00	18	59,9
	4,00	2	6,7
	5,00	2	6,7
	Toplam	30	100,0
Dış kaynak kullanım hizmeti aşamasında karşılaşılan sorunlar	1,00	14	46,7
	2,00	7	23,3
	3,00	5	16,
	4,00	3	10,0
	5,00	1	3,3
	Toplam	30	100,0
Üretim süreci performansı	1,00	4	13,3
	2,00	8	26,7
	3,00	11	36,7
	4,00	6	20,0
	5,00	1	3,3
	Toplam	30	100

Tablo 10’da işletmeleri lojistik aktivitelerde dış kaynak kullanımına iten sebeplerin ne derece etkili olduğu, dış kaynak kullanmanın işletmeye sunduğu üstünlük/sakıncaların ne derece etkili olduğu, lojistik alt yapıyla ilgili temel sorunların önem dereceleri, dış kaynak hizmeti sırasında karşılaşılan sorunların sıklık dereceleri ve firmanın üretim süreci performansına ne derece etkili olduğunu tespit etmek amacıyla oluşturulmuştur.

Sonuç

Dünyadaki küreselleşmeden etkilenen dış ticaret firmaları; rekabet baskısının artması sebebiyle, eksiksiz ve zamanında teslimat ile müşteri bağımlılığını artırma düşüncesi, ana faaliyet alanlarına odaklanarak kaliteli üretim anlayışı, maliyet artışlarının önüne geçme düşüncesi ve belki de en önemli faktörlerden biri olan bilgili ve deneyimli personel eksikliği sebebiyle dış kaynak kullanma yoluna gitmektedirler.

Sivas’ta faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının (%73,3) genel olarak dışarıdan hizmet alma (lojistik, dağıtım, sevkiyat) konusunda kaçınmadıklarını görmekteyiz. İşletme içerisinde sevkiyat ve dağıtım bölümleri arasında düzen sağlanması, işletmeninde firma etkinliğini

sağlaması açısından önem arz etmektedir. Bu düzenin işletme içerisinde uygun şekilde sağlanabilmesi için de iyi bir lojistik yönetimine sahip olmak gerekmektedir. Dışarıdan hizmet alan firmalar bu düzeni işletme içerisinde rahatlıkla sağlayabilirken, dış kaynak kullanmaktan kaçınan firmalar bu düzeni firma bünyesinde sağlamaya çalışmaktadırlar. Firmalar bu açıklığı, personele eğitim ve seminer faaliyetleri ile kapatma düşüncesine kapılmaktadırlar. Ancak bu faaliyetler firmaların ek maliyet ve zaman kaybı ile karşılaşmalarına sebep olmaktadır.

Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren firmalar günden güne değişen bilgi teknolojisiyle başa çıkma konusunda sorunlar yaşamaktadır. Pazar araştırmaları, reklamlar, rakip ataklarına hızlı ve etkili cevap vermek, ürün çeşitliliği yaratma, ulaştırma altyapısının yetersizliği ile başa çıkma, gümrüklerde bekleme süreleri vb. durumlarla baş edebilmek için kendi bünyesinde yürütülemeyen lojistik faaliyetleri dışarıdan hizmet olarak gerçekleştirmek Sivas'ta da ankete katılan ve çoğunluğu uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren(%36,7) firmalar açısından avantaj sağlayacaktır. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösterip de dış kaynak kullanma yoluna gitmeden tüm lojistik süreçleri firma bünyesinde gerçekleştirmeye çalışan firmalar ise yukarıda bahsedilen sorunlarla başa çıkma konusunda güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Bu sorunlarla başa çıkmaya çalışırken zaman kaybı ve maliyet artışları yaşanmakta, en önemlisi de ana faaliyet alanlarına odaklanamamaktadırlar.

Sivas'ta faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğunun(%86,7) dış kaynak kullanımı hakkında bilgi sahibi oldukları ve bu hizmetten yararlandıkları görülmektedir. Bu durumda firmalar ana faaliyet alanlarından uzaklaşmadan firma bünyesi dışında kalan lojistik hizmetlerden de faydalanmaktadırlar. Ancak bu hizmetten faydalanmayan(%13,3) lojistik faaliyetleri kendi bünyesinde yürütmeye çalışan firmaların birçok noktada sıkıntı ile karşılaştıkları görülmüştür bu firmaların lojistik faaliyetleri alanında uzman işletmelerden alması firma performansı açısından daha doğru olacaktır.

Şehirde faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğu kendi alanında üretim gerçekleştirmekte ve diğer lojistik faaliyetleri, taşıma, depolama, sigortalama, iade vb. hizmetleri tedarikçiler aracılığıyla yapmaktadır. Dağıtım lojistiği kullanan firma oranları oldukça düşüktür. Oysaki üzerinde en çok durulması gerek konulardan biri dağıtım lojistiğidir. Sivas'ın çevre illere göre yüksek rakımlı oluşu, engebeli bir yapıya sahip olması ve kışın oluşan olumsuz hava koşulları dağıtım lojistiğini etkilemektedir. Bu anlamda yapılacak olan düzenleme ve yatırımlar Sivas'ın ekonomik gelişimine katkı sağlamanın yanı sıra sosyal açıdan da gelişimine faydalı olacaktır.

Firmaların büyük çoğunluğunun kapasite kullanım oranının 1000 tondan az olduğu görülmektedir. Firmalar stoklama maliyeti olmaması için çaba harcarken diğer taraftan depo kapasitesinin küçük olması nedeniyle üretilen ürünlerin hızlı bir şekilde taşınması gerekecektir, bu durum için ise hızlı bir taşıma şekli seçmek gerekmektedir. Hızlı bir aktarım merkezi olmadığı takdirde, firma depo kiralama yoluna gidecektir. Depo kiralama yoluna giden firmaları iki tür seçenek beklemektedir. Birincisi; ortak depo kiralama, ikincisi ise; şahsi depo kiralama. Birinci durum firmada lojistik faaliyetler üzerinde verimlilik kaybına sebep olmanın yanı sıra firmaya ek maliyet de yüklemektedir.

Dış kaynak kullanım oranının oldukça yüksek olmasının yanı sıra işletmelerin lojistik harcamalara ayırdığı bütçenin düşük olması dağıtım lojistiği ile ilgili bir durumdur. Maliyetlerde en fazla kalemi oluşturan lojistik faaliyetlerden birisi de dağıtım lojistiğidir. Firmaların büyük bir kısmı dış kaynak kullanım yoluna gitse de dağıtım lojistiğini kendi bünyelerinde gerçekleştirdiklerinden lojistik maliyet kalemi içerisinde göstermemektedirler.

Firmaların tedarikçilerle ilgili sorulara verdikleri cevaplardan anlaşılacağı gibi %56,7 oranında lojistik sürecin güvene dayalı olduğunu göstermektedir. Firmalar gereksinim duyduklarında sürekli aynı işletme ile çalışmak isterler, fakat her defasında işin şartlarını

konusmazlar. Bu durum gösteriyor ki firmaların büyük çoğunluğunun tedarikçiler ile olan ilişkileri güvene dayalıdır. Sonuç olarak lojistik ihtiyaçların aynı işletmeye yaptırılması ve işin şartlarının her defasında konuşulmaması aralarındaki güven duygusuna ek olarak uzun süredir beraber iş yaptıklarını ve ürünlerin çeşitlilik göstermediğinin de kanıtıdır. Dolayısıyla bu süreç Sivas özelinde firmaların profesyonel düzeyde lojistik şirketlerine ihtiyaç duyduklarını ve kurumsal düşüncenin gelişmesinin gerekliliğini de bizlere göstermiştir.

Şehirde ikinci organize ve sanayi bölgesinin açılması ile birlikte dış ticaret firma sayısında da artış yaşanmıştır. Görüşülen firmaların yarısından fazlası henüz sektörde yeni olmaları ile birlikte kuruluş yıllarından bu yana dış kaynak kullanmaktadır. Bu durum günümüzde rekabetin önemli olduğu düşünülürse sektörde yeni olan firmalara büyük avantajlar sağlamak ve ana faaliyet alanlarına odaklanmakla birlikte faaliyet alanları dışında kalan konularda hizmet alan firmalara kolaylık sağlamaktadır.

Firmalar dış kaynak kullanma yoluna giderken belli başlı sebeplerin daha öncelikli olduğunu düşünmektedirler. Ankete katılan firmaların verdiği yanıtlar gösteriyor ki ürünleri zamanında teslim etmek dış kaynak kullanımına iten sebepler arasında ilk sırada yer almaktadır. İkinci en büyük neden ise maliyetleri düşürmek amacıyla dış kaynak kullanma yoluna gitmektir. Ürünlerin zamanında teslim edilmesine önem vermeleri maliyetten çok müşteri memnuniyetine öncelik verdiklerinin bir göstergesidir. Fabrika yeri kullanımını azaltmak ise firmaların en az önemsedikleri sebepler arasındadır.

Dış kaynak kullanımı sırasında firmaların edindiği üstünlük/sakıncalar lojistik maliyetlerde azalma firmaların kazandığı en fazla üstünlük olurken üretim esnekliği ve fire konusunda dış kaynak kullanımının büyük bir etkiye sahip olmadığı gözlemlenmiştir. Maliyetlerde yaşanan üstünlük şirketin mali kaynaklarını AR-GE çalışmalarında kullanma konusunda avantaj sağlamaktadır. Bu durumda firmalar değişen pazar koşullarına ve teknolojiye çok çabuk ayak uydurabileceklerdir.

Sivas ilinde yaşanan lojistik alt yapı sorunlarından hasarlı/eksik teslimat yapılması firmalar açısından birinci derece sorun olmakla birlikte denizyolu ve havayolu alt yapı sorunları en az öneme sahip sorunlardandır. Hasarlı/eksik teslimatın firmalar açısından bu denli önemli olması firmaların tedarikçilerle veya kendi bünyelerinde gerçekleştirdikleri lojistik faaliyetler sırasında sorun yaşadıklarını gözler önüne sermektedir. İlde deniz olmaması nedeniyle denizyolu sorununun önemsiz olması normal bir durumken, havaalanı bulunmasına rağmen havayolu sorununun önemsiz olması taşıma türleri içerisinde en yüksek maliyete sahip taşıma şekli olduğundan kaynaklanmaktadır.

Dış kaynak kullanımı firmaların üretim sürecini de etkilemektedir. Toplam üretim süresi ve tasarlanan ürünün üretime geçme süresi firmaların en çok etkilenen bölümlerini oluştururken üretim süresi performansında işgücü maliyeti etkisiz kalmaktadır.

İkinci organize ve sanayi bölgesinin yapılmasının ardından yeni dış ticaret firmaları ve çok sayıda istihdam olanağı elde eden Sivas ilinin stratejik konumu, demiryolu ağının ve karayolu hattının önemli bir noktasında bulunması yapılacak olan yatırımlar içinde öncelikler açısından bizlere bilgi vermektedir. İhracat rakamlarında her ne kadarda bulunduğu TR72 bölgesine göre geride kalmış olduğu gözükse de yapılan görüşmeler sırasında ürünlerin ağırlıklı olarak İstanbul gümrüğünden çıkış yapması nedeniyle tutulan dış ticaret kayıtlarının İstanbul ilinin kayıtları içerisinde gösterilmesine sebep olmaktadır. Firmalarda çalışan personeller arasında uluslararası ticaret ve lojistik bölümü mezunlarının az olması bilgili ve deneyimli personel eksikliği sorununu doğurmaktadır. Firmalar yerel pazarda rekabet etme gibi bir durumlarının olmadıklarını bazı sektörlerde il içinde tek üretici firma olmanın rahatlığından bahsederken ulusal ve uluslararası pazarlarda bu rahatlığı bulamadıklarını söylüyorlar. Bu pazarlarda avantaj sağlamak amacıyla ilde lojistik alt yapı, otoyol, havalimanı gibi alanlara

yatırım yapılmalı ve henüz plan aşamasında olan lojistik köy çalışması hız kazanmalıdır. Bunların yanı sıra ana faaliyet alanlarına odaklanabilmek ve asıl işlerine daha fazla zaman ayırabilmek için, faaliyet alanları dışında kalan konularda kendilerini geliştirmek yerine bunları alanlarında uzman olan firmalara bırakmalarının gerekliliği elzemdir.

KAYNAKÇA

- Babacan, M. (2004). Pazarlama Mevzuatı. Detay Kitap ve Yayıncılık.
- Batuk, M. O. Ç. S. (2013). Tersine Lojistikte Teknoloji Kullanımı ve Yaşanan Sorunlar. Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 5(1).
- Çakırlar, H. (2009). İşletmelerin Lojistik Faaliyetlerinde Dış Kaynak Kullanımı: Trakya Bölgesinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerinde Bir İnceleme (Master's thesis).
- Çoban, O., ve Tutkun, O. (2004). Firmaların Piyasa Performansının Artırılmasında Bir Strateji Olarak Outsourcing 'in Rolü. Outsourcing Dergisi, Aralık-Ocak, 36-40.
- Daşkan, E. S. (2016). Türkiye'de Lojistik Hizmetlerdeki Gelişimin Dış Ticaret Üzerine Yansımaları (Master's thesis, İstanbul Ticaret Üniversitesi).
- Gümüşay Şahin ve Berberoğlu, N. (2011). Lojistik Outsourcing Karar Süreci ve 3pl Firma Seçim Kriterleri.
- Hergüllü, İ. (2009). Lojistik Fonksiyonlarda Dış Kaynak Kullanımı â€“3pl Lojistik (Doctoral Dissertation, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü).
- Karaman, M. F. (2014). Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı: Ege Bölgesi.
- Kurtuluş, K. (2007). Davranış Boyutuyla Performans Geribildirim Olgusu ve Süreci. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 62(04), 141-178.
- Lazard Araştırma, 2000
- Özdemirel, B. (2004). Lojistik Hizmetlerinin Dışarıdan Sağlanması ve 4PL Kavramı (Doctoral Dissertation, Fen Bilimleri Enstitüsü).
- Öz, M. (2011). Lojistik Faaliyetlerde Dış Kaynak Kullanımı ve Üçüncü Parti Lojistik İşletmelerinin Firmaların Pazarlama Tabanlı Temel Yeteneklerini Oluşturmada ve Müşteri Değerini Arttırmadaki Rolü (Doctoral Dissertation, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Şağban, A. (2011). Lojistik Hizmetlerde Dış Kaynaklardan Yararlanmanın İşletme Başarısına Etkisi: Çorum Organize Sanayi Bölgesi Örneği (Doctoral Dissertation).
- Şahin, A. G. ve Berberoğlu, N. Lojistik Outsourcing Karar Süreci ve 3PL Firma Seçim Kriterleri I.
- Taşlıyan, M. Çiçeklioğlu, H. ve Yılmaz, Ö. İ. (2016). Lojistik Yönetiminde Dış Kaynak Kullanımının Önemi. International Journal of Academic Values Studies, (6), 35-55.
- Türkiye Bilişim Derneği, 2008
- www.tdk.gov.tr. Erişim: 05.10.2018

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN UZAKTAN EĞİTİM DERSLERİNDEKİ MEMNUNİYET ARAŞTIRMASI: ÂŞIK VEYSEL MESLEK YÜKSEKOKULU ÖRNEĞİ

Nevzat BALIKÇIOĞLU¹

Dilek ÇINAR ÖZ²

Nalan Nilüfer İŞİN³

ÖZET

Uzaktan eğitim farklı mekânlardaki öğrenci, öğretmen ve öğretim materyallerinin çeşitli iletişim teknolojileri aracılığıyla bir araya getirildiği kurumsal bir eğitim faaliyetidir. Günümüzde zamandan ve mekândan bağımsız eğitim imkânı sunan uzaktan eğitim programları gün geçtikçe artmakta ve beraberinde birçok tartışmayı getirmektedir. Bu çalışmada öğrencilerin uzaktan eğitime bakış açıları değerlendirilecek ve memnuniyet düzeyleri ölçülecektir.

Veriler anket yöntemiyle veri elde edilecek olup, SPSS 21 paket programında frekans, t testi ki – kare analizi, faktör analizi ANOVA testi yapılacaktır. Ankette kullanılan önermeler araştırmacıların hazırlayacağı sorulardan oluşacaktır.

Eğitim kalitesi, fiziki mekânlar, sunulan uygulama olanakları, sosyal kültürel ve sportif olanaklar ve öğrencinin bireysel özellikleri gibi farklı boyutları da içeren bir yaklaşımla incelenebilir. Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin memnuniyet düzeylerinin de bu olgulardan etkilendiği tespit edilmiştir.

Uzaktan eğitim veren kurumlar teknolojiyi yakından takip etmeli, öğrencilerine standart bir öğretim hizmeti sunmaktan kaçınarak, öğrencileri memnun edecek daha etkili hizmetler sunabilmelidir. Öğrencilerin uygulama yapabilecekleri laboratuvar ortamlarının iyileştirilmesi, gerekli teknolojik alt yapının sunulması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uzaktan Eğitim, Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu, Memnuniyet Düzeyi

University Students' Satisfaction Survey in Distance Education Courses: Âşık Veysel Vocational School Case Study

Abstract

Distance education is an institutional educational activity where students, teachers, and teaching materials in different places are brought together through various communication technologies. Nowadays, distance education programs that provide independent education from time and space are increasing day by day and bring many discussions together. In the present study, distance education perspectives students will be evaluated and satisfaction levels will be measured.

In the analysis procedure, frequency, t test, chi - square and factor analysis, ANOVA test will be done by using the SPSS 21 package program. Satisfaction with the education can be examined with an approach that includes different dimensions such as educational quality, physical spaces, offered application resources, social cultural and sportive resources and individual characteristics of the student. It has been determined that the satisfaction levels of the students of Âşık Veysel Vocational School are also affected by these dimensions.

Distance education institutions should closely follow the technology and offer more effective services that will please the students by avoiding a standard teaching service. It is necessary to improve the laboratory environment where the students can apply. It is also necessary to provide necessary technological infrastructure.

Key Words: Distance Education, Âşık Veysel Vocational School, Satisfaction Level

¹ Dr. Öğ. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, İktisat Böl., balikcioglu@cumhuriyet.edu.tr

² Öğr. Gör., Sivas Cumhuriyet Ü., Şarkışla A.V.M.Y.O., Finans ve Bankacılık ve Sig. Böl., dcinar@cumhuriyet.edu.tr

³ Öğr. Gör., Sivas Cumhuriyet Ü., Şarkışla A.V.M.Y.O., Sosyal Hizmet Böl., nisin@cumhuriyet.edu.tr

GİRİŞ

Bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan baş döndürücü gelişmeler eğitim ve öğretim anlayışında yeni formüller aranması ihtiyacını beraberinde getirmiştir. Bu ihtiyacın beraberinde ortaya çıkan uzaktan eğitim yaklaşımı, eğitimci ile öğrencilerin zamandan ve mekândan bağımsız olarak kullandığı eğitim teknolojisidir. Öğrencilerin istediği zaman diliminde ve mekândan bağımsız olarak eğitimcinin öğretim materyalleri ve iletişim teknolojileri aracılığıyla bir araya getirerek sunduğu dersi aldığı kurumsal bir eğitim faaliyetidir (Simonson, Smaldino, Albright ve Zvacek, 2009). Geleneksel eğitimden en temel farkı, uzaktan eğitimde iletişim araçlarının kullanılmasıdır. Yürütülen uzaktan eğitim etkinliklerinde görsel ve işitsel birtakım araçlar kullanılmakta ve bunlar içinde en önemlisi bilgisayar ve bilgisayar teknolojileridir (Can, 2004).

Uzaktan eğitim ilk şekli Avrupa'daki yazışma kurslarıyla gerçekleşmiştir (Metin ve diğerleri, 2017). Uzaktan eğitim ilk şekli Avrupa'daki yazışma kurslarıyla gerçekleşti. Uzaktan eğitim (E-Öğrenim ya da E-Learning) en basit anlamıyla; günün getirmiş olduğu iletişim teknolojilerini kullanarak zaman ve mekândan bağımsız olarak, kişilerin eğitim almalarının sağlanmasıdır. Uzaktan eğitim senkron, asenkron ve karma olarak uygulanabilmektedir (Kılıç, Seyis, 2014).

- Senkron eğitimlerde daha önceden belirlenmiş gün ve saatte öğrenciler ve dersin öğretmeni, bilgisayar başında bulunur ve sanal bir sınıf oluştururlar. Bu sınıfta öğrenciler öğretmene soru sorabilir. Zaman bağımsız olmamasına rağmen, mekân bağımsızdır.
- Asenkron eğitim modeli ise; hem zaman hem de mekândan bağımsız olarak işler. Açık olan dersler istenilen zamanda takip edilebilir, bir sonraki girişlerde yarım kalan yerden devam edebilir ya da online olan hocalara sorular yöneltilebilir. Soru yöneltilen hocalar online değilse, online oldukları zaman sorulan soruları cevaplandırabilir.
- Karma eğitim eş zamanlı ve ayrı zamanlı uygulamaların aynı eğitim programı içerisinde uygulandığı bir modeldir.

Birçok üniversite tarafından senkron, asenkron ya da karma modelde uygulanmaya başlanan uzaktan eğitimin niteliğini oluşturan başlıca özellikler şöyle belirtilebilir (Unesco, 1987, ss. 5-6):

• Öğrenci ile öğretim elemanı ayrı ortamlardadırlar.

Uzaktan eğitim yaklaşımında, öğrenci ile öğretmenin aynı zamanda ve aynı yerde olma zorunluluğu yoktur.

• Uzaktan eğitim, alternatif eğitim fırsatları sağlamaya yönelik amaçlı çabaların ürünüdür.

Uzaktan eğitim yaklaşımı eğitim ve öğretim hizmetlerinin bir parçasını oluşturur ve eğitimin genel standartlarını karşılaması beklenir. Bu doğrultuda öğrencilerin beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda programlar hazırlanır.

• Uzaktan eğitimde, çeşitli öğretim ortamları işe koşulur.

Radyo ve televizyon programları başta olmak üzere sesli ve görüntülü bantlar da, uzaktan eğitimde önemli ortamlardır.

• Uzaktan eğitim, sistemli bir yapıya sahiptir.

Uzaktan eğitim anlayışının önemli özelliklerinden birisi sürecin sistemli bir şekilde tasarlanmış olmasıdır. Uzaktan eğitimde derslerin hazırlanması, gereçlerin üretilmesi ve sunumu, dağıtılması gibi alt sistemler bulunmaktadır.

*** Uzaktan eğitim sistemleri, öğrenci destek hizmetleri ile genişler.**

Öğrenciler öğretim elemanı ile bir arada bulunmadığı için kimi zaman desteğe ihtiyaç duymaktadır. Bu doğrultuda yerel ya da bölgesel destek birimleri kurularak o bölgede bulunan uygun kişilerden yararlanarak öğrencilerin ihtiyaçları karşılanması sağlanır.

• Çağdaş uzaktan eğitim sistemleri, özenli yapılarıyla önceki yazışmalı ya da yayınlı eğitim modellerinden ayrılır.

Çağdaş anlamda uzaktan eğitim, öğrenci ile öğretim elemanının ayrı farklı ortamlarda bulunduğu, alternatif eğitim fırsatları sağlamaya yönelik amaçlı, çeşitli öğretim ortamlarının işe koşulduğu, öğrenci destek hizmetleriyle genişleyen özenli yapılarıyla önceki yazışmalı ve yayınlı eğitim modellerinden ayrılan sistemli bir eğitimi biçimi olarak tanımlanabilir.

Uzaktan eğitimin özelliklerine ve amacına ilişkin yapılan açıklamalar, temelde uzaktan eğitimin bireylerin kendi kendilerine öğrenme olanağı sağladığı, daha zengin bir eğitim ortamı sunduğu, eğitimi bireyselleştirdiği, bireye ilgi ve yetenekleri doğrultusunda öğrenme sorumluluğu kazandırdığı, geleneksel eğitime göre daha esnek ve bireysel koşullara uygulanabilir olduğu ortaya çıkmaktadır(Ekici,2008).

Üniversitelerdeki imkânlarının yetersizliği ve paylaşılması gerekliliği akademik personel sayısındaki yetersizlikte uzaktan eğitime sorumluluk yüklemekte uzaktan eğitimin gerekliliği gerçeğini gün yüzüne çıkarmaktadır(Karabatak, 2002).

Bütün bu açıklamalardan da yola çıkılarak uzaktan eğitim uygulamalarının avantajlarını; daha geniş kitlelere eğitim hizmeti sunma, eğitimde fırsat ve imkân eşitliği sağlama, farklı mekânlardaki uzmanlardan yararlanmayı sağlama, ilgileri, yetenekleri, yaşları, işleri ve coğrafi koşullar nedeni ile okula gelemeyen öğrencilerin eğitim ihtiyacını karşılama, her bireye bir ölçüde dilediği hız ve yöntemle öğrenme hızı imkânı verme, öğretim üyesi yetersizliği nedeniyle açılmayan derslerin internet üzerinden verilmesini sağlama olarak sıralamak mümkündür.

Bunların yanı sıra Uzaktan eğitimin sayılan avantajlarının yanı sıra birçok dezavantajı bulunmaktadır. Bunlar arasında ise; teknik altyapıdaki sıkıntılar nedeni ile oluşabilecek iletişim sorunlarının varlığı, anında yardım alınamama, sorunların giderilememesi, laboratuvar ve atölye gibi uygulama ağırlıklı konuların işlenmesindeki zorluklar, bireysel imkânsızlıklar, kendi kendine çalışma alışkanlığı ve bu yeteneği geliştirememiş öğrencilerin planlama zorluğu, çalışan öğrencilerin kendine ayıracakları zamanda ders çalışma zorunluluğu, uzaktan eğitimde öğrenciyi motive edici faktörlerin olmaması, öğretim elemanının dersi planlarken ve uygularken, öğrenci beklentilerini karşılamada yaşayacağı zorluklar, eğitim araç ve gereçlerini çok iyi tasarlama ve kullanma zorunluluğu sayılabilmektedir.

Uzaktan eğitim kurumunun, bu işlevleri tümüyle yerine getirecek biçimde örgütlenip çalıştırılması gereklidir. Gerektiğinde bu işlevlerin kimileri başka kurumlarca da yerine getirilebilir. Bu durumda, uzaktan eğitim kurumunun ilgili kurumlarla işbirliği sağlaması gereklidir(Özer, 1990).

Konuyla ilgili olarak; uzaktan eğitim programlarının bu programlarda öğrenim gören öğrenci görüşlerine göre değerlendirilmesi (Tuncer ve Bahadır, 2017) başlıklı çalışmada elde edilen bulgulardan biri uzaktan eğitimle öğrenme konusunda öğrencilerin yaklaşık yarısının uzaktan eğitimle öğrenemediğidir, diğer bir bulgu ise uzaktan eğitimin öğrencileri tembelliğe alıştırdığı, görev ve sorumluluklarının zayıflaması nedeniyle başarısız olduklarıdır. Öğretim elemanlarının uzaktan eğitim bakışları Malatya Meslek Yüksekokulu örneği (Karataş ve diğerleri, 2017) başlıklı çalışmada meslek yüksekokulunda uygulanan uzaktan eğitimin gerek zaman gerekse mekan açısından kolaylık sağladığı tespit edilmiştir. Ancak eğitimi veren öğretim elemanları, uzaktan eğitimin örgün eğitim kadar verimli olmadığını düşünmüşlerdir. Uzaktan eğitim algısı ve bazı derslerin uzaktan eğitimle verilebilirliği (Antalyalı, 2004) başlıklı çalışmada

sınıf ortamındaki eğitimi destekleyen bir uzaktan eğitim uygulamasının etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ders takibine engel olan en önemli sebebin internet bağlantısının kesilmesi olduğu, ders başarısını etkileyen en önemli etkenin öğretim elemanının öğretim yöntemi ve sınav zamanında karşılaşılan bazı sıkıntılar olduğu belirlenmiştir (Özyürel, Bedge, Yavuz, & Özkan, 2016). Ayrıca öğrencilerin uzaktan eğitimle ilgili görüşlerinin incelenmesi (Yılmaz ve Özkan, 2014), üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime yönelik tutumları (Barış, 2015), Türkiye’de uzaktan eğitim ve Sakarya Üniversitesi uygulaması (Bayam ve Aksoy, 2002), uzaktan eğitimde öğrencilerin dersleri takip etme durumları (Demirkan, Bayra ve Baysan, 2016), uzaktan eğitim öğrencilerinin memnuniyet algıları üzerine bir araştırma (Eygü ve Karaman, 2013) konularını ele alan araştırmalara rastlanmıştır.

1. ŞARKIŞLA ÂŞIK VEYSEL MESLEK YÜKSEKOKULU’NDA UZAKTAN EĞİTİM UYGULAMASI

7 Kasım 1994 tarihinde açılan Şarkışla Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu Cumhuriyet Üniversitesine bağlı, bir yükseköğretim kurumudur. Yöre Hayvancılığının geliştirilmesi, bilimsel ve teknik hayvancılığın yapılabilmesi, kamu ve özel sektörlerdeki mesleki eleman gereksinimini karşılamak ve ülkemiz gençliğinin eğitim düzeyini yükseltmek amacıyla açılmış bulunan yüksekokul halen sekiz programla eğitim-öğretimine devam etmektedir. Cumhuriyet Üniversitesi Şarkışla Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu’nda da uzaktan eğitim senkron ve asenkron uygulamaların her ikisini de içeren karma modeldir. Örgün eğitim alan öğrenciler;

- Türk Dili
- Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarih
- Bilgisayar
- İngilizce derslerini uzaktan eğitim şeklinde almaktadır. Ara sınavları online, final sınavları ise yazılı olarak ilgili birimlerce buldukları fakülte, meslek yüksekokulu, yüksekokullar gözetimince yapılmaktadır.

2. CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ ŞARKIŞLA ÂŞIK VEYSEL MESLEK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

I. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Cumhuriyet Üniversitesi Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu örgün eğitim öğrencilerine belirlenmiş olan derslere yönelik olarak uygulanan uzaktan eğitime bakış açılarını değerlendirmek ve süregelen uygulamaya ilişkin memnuniyet düzeylerini ölçmektir. 2017 – 2018 Öğretim yılında Cumhuriyet Üniversitesi Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu’nda öğrenim gören 1030 öğrenci bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı doğrultusunda meslek yüksekokulu öğrencilerinin uzaktan eğitim modeline bakış açıları anket yöntemi ile değerlendirilmiştir. Meslek yüksekokulu öğrencilerinin, anket sorularını doğru olarak algıladıkları ve doğru yanıtlar verdikleri varsayılmıştır.

Araştırmada kullanılacak veriler yüz yüze anket yöntemiyle toplanmıştır. Daha fazla soru sorabilme avantajı ve cevaplanma oranının yüksek olması nedeniyle yüz yüze anket yöntemi tercih edilmiştir. Araştırma Âşık Veysel Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören 398 öğrenci üzerinde yapılmıştır. Tabakalı rastgele örnekleme yönteminin kullanıldığı araştırmada öğrencilere anket yapılmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmakta olup; ilk bölümde katılımcının demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuştur. İkinci bölümde uzaktan eğitim bilincini, öğrencinin bakış açısını ve uzaktan eğitim teknolojik yapısını ölçmeye yönelik 29 adet 5’li Likert ölçeğinin kullanıldığı sorular sorulmuştur. Cevap seçenekleri (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle

Katılıyorum şeklinde sıralanmıştır. Anketlerden elde edilen veriler SPSS 21 paket programı kullanılarak her değişkenin frekans sonuçları, uzaktan eğitime yönelik değişkenlere ilişkin faktör analizi, değişkenler arasında ki – kare uygunluk testi, t testi ve ANOVA testleri yapılmıştır.

II. Araştırma Verileri ve Değerlendirilmesi

A. Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Demografik Özellikleri

Çalışmamızın temelini oluşturan uzaktan eğitime öğrencilerin bakış açılarını ve memnuniyet düzeylerini araştırmak için, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Âşık Veysel Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören 398 öğrenciye anket uygulanmıştır. Öğrencilerin uzaktan eğitim sistemi hakkındaki algıları ve demografik konular ile ilgili sorular sorulmuştur. Ankete katılan öğrencilerin yaş, cinsiyet ve kayıtlı olduğu meslek yüksekokulu programına ilişkin bilgiler Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Ankete Katılan Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Demografik Bilgileri

Değişken	Frekans	Yüzde
Yaş		
18 – 20	173	52,7
21 – 23	138	42,1
24 – 26	15	4,6
27 ve üzeri	2	0,6
Cinsiyet		
Bayan	217	66,2
Erkek	111	33,8
Kayıtlı Olunan MYO Programı		
Bankacılık ve Sigortacılık	25	7,6
Maliye	45	13,7
Muhasebe ve Vergi	6	1,8
Halkla İlişkiler ve Tanıtım	48	14,6
Büro Yön. ve Yönetici As.	37	11,3
Bilgisayar Programcılığı	23	7
Laborant ve Vet. Sağlık	79	24,1
Çocuk Gelişimi	65	19,8

Tablo incelendiğinde ankete katılan öğrencilerin %52,7’sinin 18 – 20 , %42,1’inin ise 21 – 23 yaş aralığında olduğu tespit edilmiş olup anketimize katılan öğrencilerin %66,2’si bayan %33,8’i ise erkek öğrencidir. Yüksekokulumuz öğrencilerinden ankete katılanların %7,6’sı’u Bankacılık ve Sigortacılık, %13,7’si’i Maliye, %1,8’i’si Muhasebe ve Vergi, %14,6’sı Halkla İlişkiler ve Tanıtım, %11,3’i Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı, %7’si Bilgisayar Programcılığı, %24,1’i Laborant ve Veteriner Sağlık, %19,8’i ise Çocuk Gelişimi Programına kayıtlı olduğu tespit edilmiştir. Bu durum Meslek Yüksekokulu öğrenci sayıları göz önüne alındığında doğal bir sonuçtur. Ankete katılan öğrencilerin uzaktan eğitime erişim şekilleri ve uzaktan eğitime devam edilmesini tercih ettikleri sorulara yönelik veriler Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Ankete Katılan Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Uzaktan Eğitim Derslerine Erişim Şekilleri

Değişken	Frekans	Yüzde
Uzaktan Eğitim Erişim Şekliniz		
Telefon	92	28
Kişisel Bilgisayar	134	40,9
Diğer	102	31,1
Uzaktan Eğitime Devam Edilmesini Tercih Ettiğini Ders		

Hiç	271	82,6
İngilizce	21	6,4
Türk Dili	12	3,7
Bilgisayar	14	4,3
Tarih	10	3

Tablo değerlendirildiğinde öğrencilerin uzaktan eğitim derslerini erişim şekilleri %28'i telefon, %40,9'u kişisel bilgisayar kullanarak gerçekleştirdiklerini belirtmişlerdir. Meslek Yüksekokulu öğrencilerine hangi dersin uzaktan eğitim yöntemiyle devam etmesini sordumuzda ise %82,6'sı hiç cevabını vermişlerdir.

Çalışmamızda öğrencilere uzaktan eğitim sisteminin genel yapısı ile ilgili sorular sorulduğunda elde edilen sonuçlar arasında en çok dikkati çekenlerden birisi öğrencilerin %86'sının uzaktan eğitimin etkili bir öğrenme biçimi olmadığını düşündükleri olmuştur. Bu sonuçta öğrencilerin uzaktan eğitim sisteminde yaşadığı sorunların ve bireysel imkânsızlıkların etkili olduğu düşünülmektedir. Yine %53,7'sinin uzaktan eğitim derslerini düzenli takip etmedikleri dikkat çekmiştir. Uzaktan eğitim derslerinde devam zorunluluğunun olmayışının bu sonuçta etkili olduğu düşünülmektedir. Buna rağmen öğrenciler uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden destekleniyor oluşunun öğrenmeyi kolaylaştırdığı ve zamandan ve mekândan bağımsız bir öğrenme yöntemi olması gerekçesiyle öğrenmenin daha kolay olduğunu düşündükleri tespit edilmiştir. Uzaktan eğitim ders notlarına ulaşmanın zorluğundan bahseden öğrenciler %51,3 iken sistemde sıkıntı yaşadıklarında destek almadığını belirten öğrenci yüzdesi %61'dir. Yine araştırma sonuçları değerlendirildiğinde öğrenciler uzaktan eğitim sisteminde e-posta, sms yolu ile gerekli duyurulardan haberdar olabildiklerini belirtmişlerdir ancak uzaktan eğitimin örgün öğretime eş değer olmadığını, tek başına öğrenemediklerini ders kaynaklarının güncel olmadığını düşünmektedirler. Derslere devam zorunluluğunun olmaması öğrenciler açısından olumlu karşılanırken uzaktan eğitim sayesinde vakitlerinden tasarruf ederek farklı ilgi alanlarına yönlenebildiklerini belirten öğrenci beklenen oranda olmamıştır. Öğrencilerin önemli bir bölümü uzaktan eğitim derslerinde fiziki ortamın yeterli olmadığını, sorduğu sorulara cevap alamadıklarını, uzaktan eğitim için gerekli imkâna sahip olmadıklarını, uygulamalı dersler için uygun bir yöntem olmadığını belirtmişlerdir.

B. Verilerin Değerlendirilmesi ve Bulgular

Çalışmada ilk olarak ölçekten elde edilen verilerin geçerlilik ve güvenilirlikleri incelenmiştir. Araştırmada kullanılan ölçek ilk kez bu çalışmada kullanıldığı için ölçekten elde edilen verilerin geçerliliği açıklayıcı faktör analizi yöntemi kullanılarak test edilmiştir. Faktör yapısı daha önceden test edilmemiş ölçeklerden elde edilen verilerin geçerlilikleri incelenirken açıklayıcı faktör analizi tekniklerinin kullanılması tavsiye edilir. Güvenilirlik çalışmasında ise Cronbach's alpha katsayıları hesaplanarak ölçekten elde edilen boyutların güvenilirlikleri test edilmiştir. Güvenilirlik çalışmasında ise Cronbach's alpha katsayısı 0,922 olarak bulunmuştur, bu değer çalışmamızın oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Meslek Yüksekokulu öğrencilerimize yapılan ankette uzaktan eğitime yönelik sorulara verilen cevapların yaş, cinsiyet kayıtlı olunan program değişkenleri ile arasında fark olup olmadığını test etmek amacıyla Ki kare analizi yapılmıştır.

Yapılan Ki kare analizinde *cinsiyet değişkeni* ile aşağıda sıralanan ifadeler arasında fark bulunmuştur.

- Uzaktan eğitiminin etkili bir öğrenme biçimidir.(p=0,016),
- Uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden desteklenmesi sebebiyle öğrenmeyi kolaylaştırıyor.(p=0,015)

- Uzaktan eğitim derslerinin zamandan ve mekândan bağımsız oluşu öğrenmeyi kolaylaştırıyor.(p=0,002)
- Uzaktan eğitim canlı performans dersleri uygulaması, derste öğretim üye/elemanları ile etkileşime geçmeyi sağlıyor.(p=0,003)
- Uzaktan eğitim ders notlarına rahatlıkla ulaşabiliyorum(p=0,020)
- Sistemde yaşanan problemlerde gerekli teknik desteği alabiliyorum.(p=0,019)
- Uzaktan eğitim derslerine devam zorunluluğunun olmayışını olumlu karşıyorum(p=0,000)
- Uzaktan eğitim dersleri ile alakalı e-posta ve SMS alıyorum.(p=0,030)
- Uzaktan eğitim sisteminin örgün eğitime eş değer olduğunu düşünüyorum(p=0,000)
- Uzaktan eğitim sınavlarının örgün eğitim sınavlarından daha kolay olduğunu düşünüyorum.(p=0,000)
- Uzaktan eğitim derslerinde sorduğum sorulara cevap alabiliyorum(p=0,000)
- Üniversitenin uzaktan eğitim için sağladığı fiziksel imkânlar yeterlidir.(p=0,000) önermeleri arasında fark bulunmuştur.

Yine yapılan Ki kare analizinde *yaş değişkeni* ile aşağıda sıralanan ifadeler arasında farklılıklar bulunmuştur.

- Uzaktan eğitiminin etkili bir öğrenme biçimidir.(p=0,000),
- Uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden desteklenmesi sebebiyle öğrenmeyi kolaylaştırıyor(p=0,000),
- Uzaktan eğitim derslerinin zamandan ve mekândan bağımsız oluşu öğrenmeyi kolaylaştırıyor.(p=0,000),
- Uzaktan eğitimin örgün eğitimde karşılaştığım eğitim araçları sunmaktadır.(p=0,000), Uzaktan eğitimdeki tekrar imkânının öğrenmeyi kolaylaştırıyor.(p=0,000),
- Uzaktan eğitim derslerini ders programındaki canlı yayın saatlerinde düzenli olarak takip ediyorum.(p=0,009),
- Uzaktan eğitim derslerine devam zorunluluğunun olmayışını olumlu karşıyorum.(p=0,000),
- Uzaktan eğitim ile alakalı soru, fikir ve sıkıntılarımı danışmanıma rahatlıkla iletebiliyorum(p=0,012),
- Sanal sınıf uygulamasını nasıl kullanacağımı biliyorum.(p=0,002),
- Uzaktan eğitim sisteminin örgün eğitime eş değer olduğunu düşünüyorum(p=0,008),
- Uzaktan eğitimde zaman zaman teknik problemler yaşıyorum(p=0,010),
- Uzaktan eğitim sistemindeki duyuru ve bilgilendirmeyi yetersiz buluyorum.(p=0,001),
- Uzaktan eğitim derslerini tek başıma öğrenebiliyorum.(p=0,007),
- Devam zorunluluğunun olmamasının ders verimliliğini düşürdüğüne inanıyorum(p=0,000),
- Uzaktan eğitimin sayesinde vaktimden tasarruf ederek diğer ilgi alanlarıma yönelebiliyorum(p=0,000),
- Uzaktan eğitimin örgün eğitimde yer alan tüm derslerde kullanılabileceğini düşünüyorum.(p=0,000),
- Uzaktan eğitim sınavlarının örgün eğitim sınavlarından daha kolay olduğunu düşünüyorum(p=0,000),
- Uzaktan eğitim için gerekli olan imkânlara (telefon, internet, bilgisayar) sahibim.(p=0,000),
- Uzaktan eğitimin uygulamalı dersler (bilgisayar) için uygun bir eğitim yöntemidir.(p=0,000),
- Uzaktan eğitim vize sınavlarının internet üzerinden yapılmasını doğru buluyorum.(p=0,000),

- Uzaktan eğitim derslerinin tüm sınavlarının internet üzerinden yapılması gerektiğini düşünüyorum($p=0,000$) önermeleri arasında fark bulunmuştur. Bununla birlikte ankete katılan öğrencilerin kayıtlı olduğu program ile bütün önermeler arasında fark bulunmuştur.

Çalışmamızda uzaktan eğitime ilişkin değişkenlere ait verilerin faktör analizine uygunluğunun testi olan KMO değeri 0,927 bulunmuştur. Yani bu çalışma mükemmel düzeyde faktör analizine uygun olduğu tespiti edilmiştir. Ayrıca Bartlett Küresellik testi anlamlılık değeri de (p -değeri=0.000) bulunmuştur. Yani Ho hipotezi reddedilmiştir, veri faktör analizine uygundur.

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,927
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	5440,140
	df	406
	Sig.	,000

Birinci faktör uzaktan eğitimle ilgili değerlendirmeleri içeren 14 maddeden oluşmaktadır. “Uzaktan Eğitim Bilinci” olarak adlandırılan bu faktör toplam varyansın %38,979’unu açıklamaktadır. İkinci faktör ise uzaktan eğitime erişim algılarına dair 6 maddeden oluşmaktadır ve toplam varyansın %9,025’ini açıklamaktadır. İkinci faktör “Uzaktan Eğitime Erişim Şekli ve Kullanma Becerisi” isimlendirilmiştir. Üçüncü faktör 4 değişkenden oluşmaktadır. “Uzaktan Eğitim Teknik Alt Yapı” olarak adlandırılan bu faktör toplam varyansın %5,869’unu açıklamaktadır. Dördüncü faktör uzaktan eğitim sistemindeki duyuru, sms ve bilgilendirmeleri kapsayan 3 değişkenden oluşmaktadır. “Uzaktan Eğitimde Duyuru, Bilgilendirme ve Geribildirim” olarak isimlendirdiğimiz dördüncü faktör toplam varyansın %3,936’sını açıklamaktadır. Beşinci faktör uzaktan eğitim sisteminin sınav yapısını ilgilendiren 2 değişkenden oluşmaktadır. Toplam varyansın %3,852’sini açıklayan beşinci faktör “Uzaktan Eğitimde Sınav Sistemi” olarak isimlendirilmiştir. Faktörlere göre açıklanan varyanslar;

Faktör 1: 38,979; Faktör 2: 9,025; Faktör 3: 5,868; Faktör 4: 3,936, Faktör 5: 3,852 olarak gerçekleşmiştir. Belirlenen 5 faktör tüm varyansın %61,7’sini açıklamaktadır.

Ayrıca Meslek Yüksekokulu öğrencilerimize yönelik yaptığımız anketten elde edilen veriler t testine tabi tutulmuştur. yapılan t testi sonuçlarına göre önermeler ile cinsiyet arasında fark bulunan sonuçlar aşağıdaki tabloda sıralanmıştır.

Tablo 3: Cinsiyet Değişkeni ile Aralarında Fark Bulunan Önermeler

Değişken	Sıklık	1	2	3	4	5	Toplam	p
Uzaktan eğitim derslerini düzenli olarak takip ediyorum	Sıklık	176	95	20	25	12	328	0,045
	Yüzde	53,7	29	6,1	7,6	3,7	100	
Uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden desteklenmesi sebebiyle öğrenmemi kolaylaştırıyor.	Sıklık	226	61	18	9	14	328	0,011
	Yüzde	68,9	18,6	5,5	2,7	4,3	100	
Uzaktan eğitim derslerinin zamandan ve mekândan bağımsız oluşu öğrenmemi kolaylaştırıyor.	Sıklık	236	56	14	8	14	328	0,008
	Yüzde	72	17,1	4,3	2,4	4,3	100	
Uzaktan eğitimin örgün eğitimde karşılaşmadığım eğitim araçları sunmaktadır	Sıklık	197	71	30	18	12	328	0,029
	Yüzde	60,1	21,6	9,1	5,5	3,7	100	
	Sıklık	187	88	23	16	14	328	

Uzaktan eğitim derslerini ders programındaki canlı yayın saatlerinde düzenli olarak takip ediyorum.	Yüzde	57	26,8	7	4,9	4,3	100	0,000
Uzaktan eğitim ders notlarına rahatlıkla ulaşabiliyorum	Sıklık	188	60	32	32	16	328	0,043
	Yüzde	57,3	18,3	9,8	9,8	4,9	100	
Sistemde yaşanan problemlerde gerekli teknik desteği alabiliyorum	Sıklık	200	74	27	15	12	328	0,043
	Yüzde	61	22,6	8,2	4,6	3,7	100	
Uzaktan eğitim sisteminin örgün eğitime eş değer olduğunu düşünüyorum.	Sıklık	231	52	28	5	12	328	0,002
	Yüzde	70,4	15,9	8,5	1,5	3,7	100	
Uzaktan eğitim sınavlarının örgün eğitim sınavlarından daha kolay olduğunu düşünüyorum.	Sıklık	211	45	31	13	28	328	0,000
	Yüzde	64,3	13,7	9,5	4	8,5	100	

Tablo incelendiğinde cinsiyet değişkeni ile uzaktan eğitim derslerini düzenli takip ediyorum($p=0,045$), uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden desteklenmesi sebebiyle öğrenmemi kolaylaştırıyor($p=0,011$), uzaktan eğitim derslerinin zamandan ve mekândan bağımsız oluşu öğrenmemi kolaylaştırıyor($p=0,008$), uzaktan eğitim örgün eğitimde karşılaşmadığım eğitim araçları sunmaktadır($p=0,029$), uzaktan eğitim derslerini ders programındaki canlı yayın saatlerinde düzenli olarak takip ediyorum($p=0,000$) önermeleri arasında fark bulunmuştur. Yine yapılan analizde uzaktan eğitim ders notlarına kolaylıkla ulaşabiliyorum($p=0,043$), uzaktan eğitim sisteminin örgün eğitime eşdeğer olduğunu düşünüyorum($p=0,002$), uzaktan eğitim sınavlarının örgün öğretim sınavlarından daha kolay olduğunu düşünüyorum($p=0,000$) önermeleri ile cinsiyet arasında fark bulunmuştur.

SONUÇ VE TARTIŞMA

1994 yılından beri eğitim – öğretime devam eden Şarkışla Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin uzaktan eğitim bilincini ve memnuniyetini ölçmeye yönelik bu çalışmada; araştırmaya katılan öğrencilerin uzaktan eğitim bilinçlerine ve memnuniyetlerine yönelik elde edilen sonuçlarda; Şarkışla Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu'nda öğrencilerin süregelen uzaktan eğitim uygulamasından memnun olmadıkları tespit edilmiştir.

“Sizce hangi derslere uzaktan eğitimle devam edilmelidir?” sorusuna ankete katılan öğrencilerin büyük bir çoğunluğu (%82,6) “Hiç” cevabı vermiştir. Uzaktan eğitimin başarısı; Teknik alt yapının düzgün işleyişi, gereksinimleri ve geribildirimini karşılayacak derecede iyi olması, Eğitimcilerin ve öğrencilerin teknik yapı bilgi- becerisi ve Öğrencilerin planlı ve düzenli çalışabilme yeteneğine bağlıdır. Bu çerçevede uzaktan eğitim sisteminin teknik alt yapısı güçlendirilmelidir. Öğrencilerin derse devamını ve planlı çalışmasını güçlendirecek özendirici önlemler alınmalıdır.

Şarkışla Âşık Veysel Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin (%53,7'si) çoğu dersleri düzenli olarak takip etmemektedirler. Bunun gerekçeleri olarak fiziksel imkânlara sahip olmadıklarını (kümülatif %71,3) belirtmektedirler. İlçelerde yer alan meslek yüksekokullarında laboratuvar ortamının yetersiz olması, öğrencilerin maddi imkânları göz önüne alındığında birçoğunun kişisel bilgisayar, tablet vs. sahip olmaması, ilçelerdeki imkânların kısıtlılığı göz önüne alındığında bu sonuç kaçınılmazdır.

Süregelen uygulamanın teknik altyapısı karma bir sistem olmasına karşın, öğrenciler bu sistemin imkânlarından yararlanamamaktadır. Uygulanan sanal sınıf sistemini nasıl kullanacakları hususunda (%76,8) yeterli donanım ve bilgiye sahip değildir.

Zaman ve mekandan bağımsız olarak uygulanan sistemde zamanlarını (kümülatif %74,1) farklı ilgi alanlarına yöneltmemekte; derslerin tekrar imkanlarından ya da sunulan kaynaklardan faydalanmamaktadırlar. Bunun en önemli sebeplerinden biri ilçelerde farklı ilgi alanlarına

yönelebilecek imkânların bulunmamasıdır. Sistemde devamsızlık sorununun olmaması ayrıca öğrencileri tembelleğe itmektir.

Uygulanan teknolojiye bilgilendirme hususunda sıkıntılar olduğu, yaşanan sıkıntıların giderilmesi için teknik desteğin (kümülatif %91,6) sağlanamadığı tespit edilmiştir. Sınavların online uygulanması konusunda da olumlu (%42,4) ve olumsuz düşüncelerin (%46,3) varlığını da belirtmek gerekir. Sınavların online uygulandığı vize sınavında sistemsel sıkıntılar yaşanmaktadır.

Ankete katılan öğrencilerin büyük bir bölümü (%84) uzaktan eğitimin etkili bir öğrenme biçimi olduğunu düşünmemektedir. Uzaktan eğitim sisteminin tekrar imkânının, zaman ve mekândan bağımsız öğrenme olması nedeniyle avantajının olduğunu belirten öğrenciler uzaktan eğitim sistemi ile örgün öğretimin eşdeğer olmadığını düşünmektedirler. Ayrıca öğrenciler uzaktan eğitim derslerinin ders notlarına rahatlıkla ulaşamadıklarını belirtirken (kümülatif %71,6) öğretim elemanlarıyla etkileşime geçememenin sıkıntısını yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Sonuç olarak öğrenciler, uzaktan eğitim sistemi ile ilgili olarak sistemin zaman ve mekândan bağımsız olması, tekrar imkânının olması, devam zorunluluğunun olmaması gibi imkânları açısından olumlu kanaatte bulunmuşlardır. Ancak ders notlarına ulaşamamaları, bireysel imkânsızlıkları (kişisel bilgisayar, internet vb.), öğretim elemanları ile etkileşimde bulunamamaları, sanal sınıf uygulamasını nasıl kullanacaklarını bilemedikleri için derslerden başarılı olamamaları, teknik problemler yaşamaları, gerekli duyuru ve bilgilendirmenin yetersiz olması gibi gerekçelerle memnun olmadıklarını belirtmişlerdir.

Sonuç olarak, ankete katılan öğrencilerin örgün eğitimle bir arada sunulan uzaktan eğitim derslerinde bilinçli bir eğitim almadıkları, derslerin hedef alınan amacına ulaşmadığı ve öğrencilerin bu uygulamadan memnun olmadıkları belirlenmiştir.

Cinsiyet, yaş ve öğrenim görülen program gibi değişkenler açısından uzaktan eğitim bilinci konusunda öğrencilerin bakış açılarının farklılaştığı tespit edilmiştir.

Uzaktan eğitim programlarının verimliliğinin artırılması noktasında araştırma bulguları da dikkate alınarak şu önerilerde bulunulabilir;

- Öğretim programına erişim, derslere devam ve değerlendirme konusunda yaşanan sorunların çözülmesi gerekmektedir.
- Öğretim elemanları ve öğrenciler bu sistemde yaşanabilecek sorunlar konusunda bilgilendirilmelidir.
- Uzaktan eğitim programlarına kayıtlı öğrencilerin kişisel bilgisayar ve internet erişimlerinin olmayabileceği de göz önüne alınmalı, bu öğrenciler için merkezi laboratuvar v.b. önlemler alınmalıdır. Bu ortamlar sağlanıyorsa öğrenci kabullerinde kişisel bilgisayar ve internet erişimi ön şart olarak belirlenmelidir.

KAYNAKLAR

- ANTALYALI, Ö. L. (2004). Uzaktan Eğitim Algısı Ve Yöneylem Araştırması Dersinin Uzaktan Eğitim İle Verilebilirliği. Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme Bölümü Yüksek Lisans Tezi.
- BARIŞ, M.F., (2015). Üniversite Öğrencilerinin Uzaktan Öğretime Yönelik Tutumlarının İncelenmesi: Namık Kemal Üniversitesi Örneği, Sakarya University Journal of Education, 5(2) 36-46.
- BAYAM Y. Ve Aksoy M. (2002) Türkiye'de Uzaktan Eğitim ve Sakarya Üniversitesi Uygulaması SAU Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 6 (1), 169-175
- CAN, Ertuğ. "Uzaktan Eğitim Öğrencilerinin Eğitimlerini Değerlendirmeleri" XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı, 6-9 Temmuz 2004 İnönü Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Malatya
- Cumhuriyet Üniversitesi, İnternet Adresi <http://www.cumhuriyet.edu.tr>, Erişim Tarihi: 24.02.2018.

- DEMİRKAN, Ö., Bayra, E. ve Baysan, E. (2016). Uzaktan eğitim öğrencilerinin dersleri takip etme durumlarının dönemsonu başarılarına etkisi (Afyon Kocatepe Üniversitesi Örneği), Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi, 20(1): 47-75.
- EKİCİ, G. (2008). Uzaktan Eğitim Ortamlarının Seçiminde Öğrencilerin Öğrenme Stillerinin Önemi, Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 24
- EYGÜ, H., ve KARAMAN, S., (2013). Uzaktan Eğitim Öğrencilerinin Memnuniyet Algıları Üzerine Bir Araştırma, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 3 Sayı 1, 36
- KARATAŞ K. ve diğerleri. (2017). Öğretim Elemanlarının Uzaktan Eğitime Bakış Açısı: Malatya Meslek Yüksekokulu Örneği, .Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi. 6(4)
- KARABATAK, M. (2002). Web'e Dayalı Uzaktan Eğitimde Otomasyon. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Elazığ: Fırat Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- KILIÇ, S ve Seyis, E, (2014). Uzaktan Eğitim Programlarından Eğitim Alan Öğretim Elemanlarının, Uzaktan Eğitimi Ve Aldığı Eğitimi Benimseme Durumları, Küresel Mühendislik Çalışmaları Dergisi Cilt 1 Sayı 1(2014) 19-35 (Journal of Global Engineering Studies) Vol. 1 No. 1(2014) 19-35
- METİN A. VE Diğerleri (2017), Öğrencilerin Uzaktan Eğitim Sistemine Bakış Açısı ve Uzaktan Eğitim İngilizce Dersinin Verimliliğinin Değerlendirilmesi: Banaz Meslek Yüksekokulu, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(2), 640-652.
- ÖZER, Bekir (1990). Uzaktan Eğitim Sisteminin Evrensel Yapısı. Kurgu Dergisi S:8, 569-594.
- ÖZYÜREK, A., Begde, Z., Yavuz, N.F. ve Özkan, İ. (2016). Uzaktan eğitim uygulamasının öğrenci bakış açısına göre değerlendirilmesi. Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(2), 592-605.
- SİMONSON, M., Smaldino, S., Albright, M. ve Zvacek, S. (2009). Teaching and Learning at a Distance: Foundations of Distance Education. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, Inc.
- TUNCER M. Ve Bahadır F., (2017) Uzaktan Eğitim Programlarının Bu Programlarda Öğrenim Gören Öğrenci Görüşlerine Göre Değerlendirilmesi. The Journal of Educational Reflections, 1(2), 27-36.4
- Unesco. Distance Learning Systems and Structures: Training Manual. Volume II. Bangkok: Unesco Regional Office for Education in Asia and the Pacific, 1987.
- YILMAZ Ö. ve Özkan B. (2014). Uzaktan Eğitim BÖTE Öğrencilerinin Uzaktan Eğitim İle İlgili Görüşlerinin İncelenmesi. Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi, 11(21), 85 – 94.

Ek1: Ankete Katılan Öğrencilerin Uzaktan Eğitim Algısına Yönelik Soruların Frekans Dağılımları

Değişken	Sıklık	1	2	3	4	5	Toplam
1.Uzaktan eğitiminin etkili bir öğrenme biçimidir.	Sıklık	282	23	8	1	14	328
	Yüzde	86	7	2,4	0,3	4,3	100
2.Uzaktan eğitim derslerini düzenli olarak takip ediyorum	Sıklık	176	95	20	25	12	328
	Yüzde	53,7	29	6,1	7,6	3,7	100
3.Uzaktan eğitim derslerinin işitsel ve görsel yönden desteklenmesi sebebiyle öğrenmeyi kolaylaştırıyor.	Sıklık	226	61	18	9	14	328
	Yüzde	68,9	18,6	5,5	2,7	4,3	100
4.Uzaktan eğitim derslerinin zamandan ve mekandan bağımsız oluşu öğrenmeyi kolaylaştırıyor.	Sıklık	236	56	14	8	14	328
	Yüzde	72	17,1	4,3	2,4	4,3	100
5.Uzaktan eğitimin örgün eğitimde karşılaştığım eğitim araçları sunmaktadır	Sıklık	197	71	30	18	12	328
	Yüzde	60,1	21,6	9,1	5,5	3,7	100
6.Uzaktan eğitimdeki tekrar imkanının öğrenmeyi kolaylaştırıyor.	Sıklık	176	65	44	27	16	328
	Yüzde	53,7	19,8	13,4	8,2	4,9	100
7. Uzaktan eğitim derslerini ders programındaki canlı yayın saatlerinde düzenli olarak takip ediyorum.	Sıklık	187	88	23	16	14	328
	Yüzde	57	26,8	7	4,9	4,3	100
	Sıklık	190	86	30	10	12	328

8. Uzaktan eğitim canlı performans dersleri uygulaması, derste öğretim üye/elemanları ile etkileşime geçmemi sağlıyor.	Yüzde	57,9	26,2	9,1	3	3,7	100
9. Uzaktan eğitim ders notlarına rahatlıkla ulaşabiliyorum	Sıklık	188	60	32	32	16	328
	Yüzde	57,3	18,3	9,8	9,8	4,9	100
10. Sistemde yaşanan problemlerde gerekli teknik desteği alabiliyorum	Sıklık	200	74	27	15	12	328
	Yüzde	61	22,6	8,2	4,6	3,7	100
11. Uzaktan eğitim derslerine devam zorunluluğunun olmayışını olumlu karşılıyorum.	Sıklık	108	35	29	64	92	328
	Yüzde	32,9	10,7	8,8	19,5	28	100
12. Uzaktan eğitim ile alakalı soru, fikir ve sıkıntılarımı danışmanıma rahatlıkla iletebiliyorum.	Sıklık	168	53	41	39	27	328
	Yüzde	51,2	16,2	12,5	11,9	8,2	100
13. Uzaktan eğitim dersleri ile alakalı e-posta ve SMS alıyorum.	Sıklık	221	59	18	15	15	328
	Yüzde	67,4	18	5,5	4,6	4,6	100
14. Sanal sınıf uygulamasını nasıl kullanacağımı biliyorum	Sıklık	144	59	49	52	24	328
	Yüzde	43,9	18	14,9	15,9	7,3	100
15. Uzaktan eğitim sisteminin örgün eğitime eş değer olduğunu düşünüyorum.	Sıklık	231	52	28	5	12	328
	Yüzde	70,4	15,9	8,5	1,5	3,7	100
16. Uzaktan eğitimde zaman zaman teknik problemler yaşıyorum	Sıklık	112	49	34	53	80	328
	Yüzde	34,1	14,9	10,4	16,2	24,4	100
17. Uzaktan eğitim sistemindeki duyuru ve bilgilendirmeyi yetersiz buluyorum.	Sıklık	100	41	32	56	99	328
	Yüzde	30,5	12,5	9,8	17,1	30,1	100
18. Uzaktan eğitim derslerini tek başıma öğrenebiliyorum	Sıklık	196	55	40	18	19	328
	Yüzde	59,8	16,8	12,2	5,5	5,8	100
19. Uzaktan eğitimin ders kaynaklarının güncel bilgiler içerdiğini düşünüyorum.	Sıklık	166	65	63	16	18	328
	Yüzde	50,6	19,8	19,2	4,9	5,5	100
20. Devam zorunluluğunun olmamasının ders verimliliğini düşürdüğüne inanıyorum.	Sıklık	134	45	59	31	59	328
	Yüzde	40,9	13,7	18	9,5	18	100
21. Uzaktan eğitimin sayesinde vaktimden tasarruf ederek diğer ilgi alanlarıma yönelebiliyorum.	Sıklık	150	48	45	49	36	328
	Yüzde	45,7	14,6	13,7	14,9	11	100
22. Uzaktan eğitimin örgün eğitimde yer alan tüm derslerde kullanılabilceğini düşünüyorum.	Sıklık	204	56	29	15	24	328
	Yüzde	62,2	17,1	8,8	4,6	7,3	100
23. Uzaktan eğitim sınavlarının örgün eğitim sınavlarından daha kolay olduğunu düşünüyorum.	Sıklık	211	45	31	13	28	328
	Yüzde	64,3	13,7	9,5	4	8,5	100
24. Uzaktan eğitim derslerinde sorduğum sorulara cevap alabiliyorum.	Sıklık	190	69	37	16	16	328
	Yüzde	57,9	21	11,3	4,9	4,9	100
25. Üniversitenin uzaktan eğitim için sağladığı fiziksel imkanlar yeterlidir.	Sıklık	191	67	40	14	16	328
	Yüzde	58,2	20,4	12,2	4,3	4,9	100
26. Uzaktan eğitim için gerekli olan imkanlara (telefon, internet, bilgisayar) sahibim	Sıklık	148	51	35	55	39	328
	Yüzde	45,1	15,5	10,7	16,8	11,9	100
27. Uzaktan eğitimin uygulamalı dersler (bilgisayar) için uygun bir eğitim yöntemidir.	Sıklık	189	49	45	25	20	328
	Yüzde	57,6	14,9	13,7	7,6	6,1	100
28. Uzaktan eğitim vize sınavlarının internet üzerinden yapılmasını doğru buluyorum	Sıklık	125	30	31	47	95	328
	Yüzde	38,1	9,1	9,5	14,3	29	100
29. Uzaktan eğitim derslerinin tüm sınavlarının internet üzerinden yapılması gerektiğini düşünüyorum.	Sıklık	129	23	37	43	96	328
	Yüzde	39,3	7	11,3	13,1	29,3	100

YÜKSELEN EKONOMİLERDE YÜKSEK TEKNOLOJİLİ MAL İHRACATININ BELİRLEYİCİLERİ

Özge BUZDAĞLI¹
Ayşe Meral UZUN²
Ömer Selçuk EMSEN³

ÖZET

Ekonomik büyüme ile dış ticaret ilişkisini ele alan çalışmalarda, genel anlamda liberal bir perspektifle büyümenin temel dinamiğini dışa açıklığın oluşturduğu vurgulanır. Bu literatürde, Klasik ve Neo-klasik bakış açısı karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın yararlarına ve bundan kaynaklı refah artışına vurgu yaparken, Keynesyen ve uzantısı bakış açıları ihracatın dış talep kaynaklı olarak ulusal gelire katkı yapacağını belirtir. Ancak, her ihracat kaleminin büyümeyle etkilediği argümanı, özellikle dış ticaret hadleri sorununa bağlı olarak tartışılmalı hale gelmiştir. Dolayısıyla her ihracat kaleminin değil, yüksek teknolojiye dayalı mal ihracatı yapabilme yeteneğinin yüksek ve sürdürülebilir büyüme kapasitesini artırdığı ileri sürülmeye başlanmıştır. Bu çerçevede dış ticaretin büyümeye olumlu katkıda bulunabilme koşulunun yüksek teknoloji mal üretip dışa satabilme yeteneğiyle ilgili olduğu vurgulanmaktadır. Bu çalışmada orta gelir tuzağına düşmeden yüksek gelirli ekonomi pozisyonuna geçebilmek için heterojen yapıya sahip yükselen ekonomilerde yüksek teknoloji mal üretme kapasitesi ve bu kapasiteye etki eden unsurlar araştırma konusu yapılmıştır. Uygun veri setine sahip 18 yükselen ekonomi üzerine 1996-2016 arası dönemi kapsayan panel veri analizlerine göre yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicileri dışa açıklık ve patent üretebilme kapasitesi olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yüksek teknoloji mal ihracatı, Yükselen ekonomiler, Panel veri analizleri.

The Determinants of High-Tech Goods Exports in Emerging Economies

Abstract

In the studies on the relationship between economic growth and foreign trade, with a liberal perspective in general, it is emphasized that the fundamental dynamic of growth is openness. In the literature, while the Classical and Neo-classical perspectives emphasize the benefits of international division of labor and specialization in the framework of comparative advantages, Keynesians and related perspectives indicate that exports would contribute to national income thanks to external demand. However, the argument that every export item has affected growth has been controversial, especially due to the problem of the terms of trade. Therefore, it is suggested that the ability to export goods based on high technology, not every export item increase the high and sustainable growth capacity. In this context, it is emphasized that the positive contribution of foreign trade to growth is related to the ability to produce and sell high-tech goods. In this study, high-tech production capacity and factors affecting this capacity have been researched in emerging economies with heterogeneous structure in order to move to high-income economy position without falling into the middle income trap. According to the panel data analysis of 18 emerging economies with appropriate data set between 1996-2016 period, the determinants of high-technology goods exports were identified as openness and patenting capacity.

Keywords: High-tech goods exports, Emerging economies, Panel data analysis.

¹ Dr. Öğrt. Üyesi Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. ozgetatlici@atauni.edu.tr.

² Doç.Dr. Akdeniz Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. aysemerraluzun@akdeniz.edu.tr.

³ Prof.Dr. Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. osemesen@atauni.edu.tr.

GİRİŞ

Dünya ekonomisinde eşitsizliğin hissedilmeye başlandığı sürecin temelinde Sanayi İnkılâbı yatmaktadır. Sanayi İnkılâbının başladığı Büyük Britanya, kitlesel üretim yapabilme yeteneğine ulaşarak üretimde ve gelirden önemli sıçramalar sağlamış; bu inkılâbı yaşayamayan ülkelerdeki durağanlığa karşı kendi dinamizmi ile önemli mesafe kat etmiştir. İngiltere’den hemen sonra diğer Avrupa ülkelerinin ve ABD’nin sanayileşme sürecine girmesi, başlangıçta ortaya çıkan farkın kapatılabileceğine dair bir inanç doğurmuştur. Böylece ilk sanayileşme hamlesinin emek-yoğun ve tüketim mallarına dayalı yapısı dikkate alındığında, diğer ülkelerin de kaçınılmaz şekilde aynı süreci yaşayacakları ileri sürülmektedir. Sanayileşmeye ilk başlayan ülkelerde nüfusun sınırlarına geldiğinde durağanlaşma yaşanacağı, buna karşılık dünya ülkelerinin tamamının sanayileşerek gelir farklılığının ortadan kalkacağı düşüncesi, Klasik ve Neo-klasik formda “yakınsama” kavramı ile açıklanır olmuştur.

Emek-yoğun büyümeyle dayalı olarak bir süre sonra durağanlaşmanın ortaya çıkacağı argümanı, günümüzde özellikle Çin özelinde yaygın şekilde öne sürülmektedir. Zira “Çin’in gelişen imalat sektörü için Aşıl’ın topuğu sayılabilecek olan bilim ve teknolojiye ilişkin inovasyon eksikliğinin, doğrudan düşünce piyasasının yokluğundan kaynaklanacağı” ileri sürülmektedir (Coase ve Wang, 2015: 355; Aksu vd., 2018: 215). Bu kapsamda cari büyümenin Lewis’in iki sektörlü büyüme modeli mantığıyla işgücü deposuna bağlılığı ve işgücü deposunun göstergesi konumundaki kırsal nüfusun toplam nüfus içindeki payının 2015 yılı itibarıyla %44,4 olduğu dikkate alındığında, bu oranın sınırlarına geldiğinde Çin’deki yüksek büyümenin duracağı iddia edilmektedir (Nişancı vd., 2017: 340, 343). Ancak, Çin özelinde olduğu gibi genel anlamda tüm ekonomiler için tartışma, büyümenin sınırları ve bu sınırların hangi tür politikalarla aşılacağı üzerinedir.

Solow tipi büyüme mantığı şeklinde yukarıda ifade edilmeye çalışılan bakış açısına karşılık, özellikle üretim ve mal süreçlerinin giderek karmaşık hale gelmesi, yani üretimde emek-yoğun tekniklerin ötesine geçilerek sermaye-yoğun tekniklerin gelişmesi ile tüketim malları sanayiinden sermaye malları sanayiine evrilen bir dünyada büyümenin sınırlarının söz konusu olmadığı ve böylece bu aşamaya geçen ekonomilerin daha yüksek katma değerli kompleks mallar üreterek gelirlerini artırma süreci yaşadıkları tecrübe edilmektedir. Kompleks malların hem Keynesyen açıdan gelir esnekliklerinin yüksekliği hem de Schumpeterci bakış açısıyla yüksek teknoloji içermesi nedeniyle büyümede sıçrama sağlayacağı savı literatürde popülerliğini korumaktadır. Bu bakış açısıyla, başlangıçta gerçekleşeceği düşünülen gelirden “yakınsama” anlayışının yerini, bu kez “ıraksama” anlayışı almaya başlamıştır. İraksamanın kaçınılmazlığının altında da burada belirtildiği üzere kompleks malların, yani yüksek teknolojili mal üretebilme kapasitesine geçişin etkili olduğu ileri sürülmektedir. Özellikle dışa açık ekonomilerde ihracatın büyümeyle her halükarda etkilediğine dair bakış açısında, ulusal gelir kalemleri içerisinde yer alan ihracatın geliri pozitif biçimde etkilediği kabul edilmektedir (Medina-Smith, 2001: 2; Ekananda ve Parlinggoman, 2017: 195; Srholec, 2005: 2). Bu bakış açısını destekleyecek şekilde 1991-2015 arası dönemi kapsayan son 25 yılda ihracat artış hızının dünya üretim artış hızından daha fazla olması örnek gösterilmektedir. Şöyle ki, düşük, orta ve yüksek gelirli ülkelerde söz konusu dönemde gelir artışları sırasıyla 2.37, 3.71 ve 2.16 kat olarak gerçekleşmişken; ihracat artışları sırasıyla 5.37, 10.65 ve 3.68 kat olmuştur (İrmiş ve Emsen, 2018: 39). Ancak, dış ticaret hadleri sorunu olarak ifade edilen Singer-Prebisch tezi, düşük esneklikli/ilksele mallar üreten ülkelerin bu türden mallar üreterek büyümelerinin ve bunu da dış satıma kanallandırmalarının büyüme üzerine olumlu katkı sağlamadığı ve hatta gelirden azalışlara dahi yol açabildiğine vurgu yapmaktadır (Usman, 2017: 92). Dolayısıyla düşük gelirli ülkeler için yoksulluk tuzağı, orta gelirli ülkeler için orta gelir tuzağı ve yüksek gelirli ülkeler için durağan durum olguları söz konusu olabilmektedir. Bu noktada iktisat

literatüründe ihracatın gelire olumlu katkısının koşula bağlı olarak gerçekleştiği savı giderek genel kabul görmeye başlamıştır.

Özetle günümüzde ihracatın büyümeyi etkilediği, ancak bunun daha çok kompleks mallar olarak ifade edilen teknoloji yoğunluğu yüksek mallar üretimi ve ihracatıyla ortaya çıktığı yaygın kabul görmektedir. Bu bakış açısında özellikle sanayileşmenin kalkınmışlıkla eşanlı olduğu düşünülürken paralel olarak, kompleks mallarda dış satımın yanı sıra iç pazarın olgunluk düzeyinin de önemli bir unsur olduğu gerçeğinden hareket edilmektedir. Dolayısıyla ülkelerin yüksek teknoloji mal üretebilmelerinin sürdürülebilir ve yüksek oranlı büyümenin belirleyicisi olduğu kabulünden hareketle, yüksek teknoloji mal üretebilme yeteneğinin hangi unsurlara bağlı olduğunun belirlenmesi çalışmanın motivasyonunu oluşturmuştur.

Çalışmada yüksek teknoloji kavramı ele alındıktan sonra yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicileri üzerine ampirik literatür araştırması yapılmıştır. Ayrıca ampirik ve teorik perspektiften hareketle değişken ve model seçimine gidilerek yükselen ekonomiler üzerine ekonometrik uygulamalar yapılmıştır. Yükselen ekonomiler seçilirken, yüksek teknoloji mal ihracatı yapabilme yeteneğinin genellikle gelişmişlikle; gelişmişliğin de yüksek teknoloji mal ihracatıyla ilişkili olması hususu göz önünde tutulmuştur. Burada yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicilerini gelişmiş ülkeler zemininde araştırmanın, değişkenlerde homojen yapıların varlığı nedeniyle, yüksek ihtimalle sağlıklı sonuçlar vermeyeceği düşünülebilir. Dolayısıyla ele alınan değişkenler açısından, homojen değil heterojen ülke grubu olarak yükselen ekonomiler alınmıştır. Çalışmanın son kısmında genel değerlendirme ve sonuçlara yer verilmektedir.

I. Yüksek Teknoloji Kavramı

Teknolojinin üretimde önemli sıçramalar sağlayacağına ve böylece büyümeyi diğer ülkelere göre daha kuvvetli hale getireceğine dair bakış açısı Schumpeterci perspektif olarak nitelendirilir (Srholec, 2005: 2). Schumpeter'in analizinde rekabetçilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin ardında itici güçler olarak inovasyon ve yayılma etkileri bulunuyordu. Ancak, ampirik olarak, teknoloji ve rekabetçilik konusundaki çalışmalar göreceli birim işgücü maliyetlerinde (örneğin düşük fiyat rekabetçiliğinde) yüksek artışlara sahip ülkelerin ihracatlarında sıklıkla hızlı artışlar gözlemlendiğini ortaya koymuş ve bu da "Kaldor paradoksu" olarak tanımlanmıştır. Böylece maliyet ve fiyat faktörlerinin uluslararası ticareti açıklama gücünün tek başına yeterli olmadığı; fiyat dışı faktörlerin de hesaba katılması gerektiği gözlenir olmuştur. Bu çerçevede ilk etapta Thirlwall (1979) ihracat ve ithalat gelir esnekliklerinin daha önemli olduğunu belirlemişken, Fagerberg (1988) 15 OECD ülkesi üzerine yaptığı çalışmada teknoloji (Ar-Ge ve patent) ve kapasiteyle ilgili değişkenlerin fiyata göre dış ticarete daha etkili olduğunu ortaya koymuştur (Ioannidis ve Schreyer, 1997: 170). Diğer bir ifadeyle, düşük ücret ve bunun gerektirdiği düşük nitelikli mallardan ziyade, yüksek ücret ve bunun gerektirdiği yüksek nitelikli malların ihracat artışında en önemli unsuru oluşturduğu ileri sürülmektedir. Yüksek teknoloji malların en temel özelliği gelir esnekliklerinin yüksek olmasıdır. Yüksek teknoloji mal üretiminin orta ve düşük teknoloji mal üretiminde bulunan ülkelere göre büyümeye katkısının daha yüksek olduğu da ileri sürülmektedir ki, bu bakış açısı içsel büyüme teorisyenlerinden Lucas'ın (1988) teknolojik düzey ve büyüme argümanı ile örtüşmektedir (Ekananda ve Parlinggoman, 2017: 195; Usman, 2017: 94).

Yukarıda makroekonomik açıdan yapılan tanımlamaların yanı sıra mikroekonomik-işletme bazındaki tanımlamada yüksek teknoloji kavramı yenilikçilikle yaratılan mal ve hizmetler açısından kullanılmakta ve firmalar veya endüstrilerin teknolojiyi avantajlı kılmaları ve bunu arz etmeleriyle ifade edilmektedir. Bu tür firmalar avantajlı bilimsel ve teknolojik deneyimlerine güvenirlir ve genellikle emek güçlerini (toplam istihdam) yüksek Ar-Ge harcamalarına (istihdama) kanalize ederler (Kabaklarlı vd., 2018: 48). Burada firma veya endüstri bazlı olarak dört farklı kombinasyon ortaya konulduğunda ve bunlar rekabet sürecinin özellikleriyle ilişkilendirildiğinde, dört farklı yapıdan bahsedilmektedir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür:(i) süreç inovasyonu ve fiyatları (rekabetin olduğu pazar yapısı ile teknoloji yoğun sektörlerde) yoluyla rekabet; (ii) faktör maliyetleri üzerinden rekabet (düşük teknoloji yoğunluğuna ve parçalanmış pazar yapısına sahip sektörlerde); (iii) ürün inovasyonu ve kalitesi ile rekabet (parçalanmış, teknoloji yoğun sektörlerde); (iv) rekabet ağırlıklı olarak ölçek ekonomileri (düşük teknoloji yoğunluğu olan bölümlere ayrılmış sektörlerde) yoluyla rekabet. Ampirik olarak, yüksek ve düşük teknoloji segmentindeki endüstrilerde Ar-Ge yoğunluklu olarak kullanılmaktadır. Bunlarda konsantrasyon oranları bölümlere ayrıldığında parçalı sektörler arasında ayırım yapma imkanı doğmaktadır. Burada ifade edilenler aşağıdaki tabloda özet olarak verilmiştir (Ioannidis ve Schreyer, 1997: 180).

Tablo 1: Endüstri Tipolojisi: Teknoloji ve Pazar Yapıları

		Parçalanmış (düşük düşük işaretleme, konsantrasyon)	Bölünmüş (yüksek işaretleme, konsantrasyona doğru eğilim)
Yüksek Teknoloji Yoğunluğu		Süreç yoluyla rekabet	Ürün inovasyonu ve kalitesi yoluyla rekabet
Düşük Teknoloji Yoğunluğu		Faktör maliyetleri yoluyla rekabet	Ölçek ekonomileri yoluyla rekabet

Kaynak:Ioannidis ve Schreyer, 1997: 180.

Yüksek teknoloji sektörleri ise havacılık, bilgisayar, ilaç, bilimsel araç ve elektrik makineleridir. Bu noktada OECD'nin 2011'de yaptığı sınıflandırmaya göre teknoloji düzeyi de; (i) yüksek teknoloji, (ii) orta-üst, (iii) orta-alt ve (iv) düşük teknolojiye ayrılmaktadır. Yüksek teknoloji endüstrileri içinde havacılık, bilgisayar ve ilaç endüstrileri yer alır. Motorlu araçlar, elektrik ekipmanı ve çoğu kimyasal madde sanayileri orta-üst teknolojik endüstriler grubundadır. Orta-alt yüksek teknoloji endüstrileri içinde kauçuk içeren plastikler, temel metaller ve gemi yapımcılığı yer alır. Düşük teknolojik endüstriler olarak da işlenmiş gıda, tekstil, giyim ve ayakkabı sayılabilir. Katma değer dağılımında bu sektörlerden hangisinin payı daha yüksekse, o ülkenin gelişmişliği hakkında bir fikir sahibi olma imkânı ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla yüksek teknoloji sektörlerinde ilerleme kaydeden ülkelerin daha iyi bir ekonomik büyüme düzeyine ulaşacağı ileri sürülmektedir (Kabaklarlı vd., 2018: 48).

Tablo 2: Gelişmekte Olan Ülkelerde Katma Değerin En Yüksek Olduğu Sektörler

Ülkeler	Sektörler	Payı (%)	Teknoloji Düzeyi
Türkiye	Yiyecek ve İçecek	14	Düşük Teknoloji
Endonezya	Yiyecek ve İçecek	20	Düşük Teknoloji
Çin	Metal Endüstrisi	14	Orta-Düşük Teknoloji
Brezilya	Yiyecek ve İçecek	21	Düşük Teknoloji
Hindistan	Kimya	18	Orta-Yüksek Teknoloji

Arjantin	Yiyecek ve İçecek	30	Düşük Teknoloji
Güney Kore	ICT Makineleri	25	Yüksek Teknoloji
Rusya	Petrol ve Nükleer Yakıt, Kömür	22	Düşük Teknoloji
Güney Afrika	Yiyecek ve İçecek	22	Düşük Teknoloji
Meksika	Yiyecek ve İçecek	22	Düşük Teknoloji

Kaynak: OECD, Classification of Manufacturing Industries Based on Technology Intensity, UNIDO ve Bayram Ali Eşiyok tarafından yapılan hesaplamalardan nakleden Kabaklarlı vd., 2018: 49.

II. Literatür İncelemeleri

İktisat literatüründe son dönemlerde yükselen trend olarak görülen konular arasında yüksek teknoloji mal üretimi ve ihracatı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler de yer alır. Konu uygulamalı çalışmalarda yaygın bir şekilde incelenirken, elde edilen bulgular daha çok pozitif ve doğrusal ilişkiler ortaya koymaktadır. Büyümede yüksek artışlar ve bunun sürdürülebilirliğinde yüksek teknoloji mal üretebilme ve dış piyasalara arz edebilme kapasitesinin önemli rolü olduğu ifade edilirken, bunun da beşeri sermaye ve Ar-Ge ile desteklenmesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır (Ekananda ve Parlinggoman, 2017: 202-210). Bu çalışmada büyüme ve yüksek teknoloji ihracatındaki pozitif ilişkilerden hareketle yüksek teknoloji mal ihracatını etkileyen faktörlerin araştırılması amaçlanmış ve bu çerçevede uygulamaya da destek sağlayacak şekilde ilgili literatürün araştırılması yoluna gidilmiştir.

Kabaklarlı vd.(2018) tarafından yapılan çalışmada Ar-Ge harcamaları ile yüksek teknoloji mal üretimi arasındaki ilişkileri inceleyen literatür araştırması yapılmış ve çalışma motivasyonu olarak da ekonomik büyüme ve yüksek teknoloji unsuru araştırılmıştır. Bu çerçevede 1989-2015 arası dönem için 14 OECD ülkesinin verileri kullanılmıştır. Büyüme, yüksek teknoloji mal ihracatının toplam ihracat içindeki payı, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin GSYH içindeki payı, gayri safi sabit sermaye yatırımlarının GSYH içindeki payı ve ülke sakinlerinin patent başvuruları değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada, eş-bütünleşme ve panel PM ve MGE analizleri yapılmıştır. Elde edilen bulgularda yüksek teknoloji mal ihracatını doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile patent başvurularının pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna karşılık büyüme ve gayri safi sabit sermaye yatırımlarının ise negatif etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır (Kabaklarlı vd., 2018: 53-58).

Aksu vd. (2018), muazzam nüfus potansiyeli ile Çin’de emek-yoğun büyümeye dayalı ekonomik performansın, işgücü deposunu sanayiye aktarma sınırlarına gelindiğinde duracağına dair iddiaları test etmişlerdir. Çin ekonomisinin yüksek teknoloji mal ihracatına yöneliminin giderek derinleştiği dikkate alındığında, bu iddiaların zayıf kalacağı düşünülmektedir. Çalışma 1992-2015 arası dönem için, Çin ekonomisinde yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicilerini ele almaktadır. Uzun dönemli eş-bütünleşme ve hata düzeltme tahminlerinde Ar-Ge ve dışa açıklığın yüksek teknoloji mal ihracatını pozitif yönde uyardığı; buna karşılık yabancı sermaye girişlerinin hâlihazırda emek-yoğunluklu olması nedeniyle yüksek teknoloji mal ihracatında negatif etkiler yarattığı tespit edilmiştir. (Aksu vd., 2018: 220-224).

Mehrara vd. (2017), 1996-2013 arası dönem için 25 gelişmekte olan ülke üzerine Bayesian Model Averaging (BMA) ve Weighted-Average Least Square (WALS) tekniklerini uygulamışlardır. Çalışmada yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicileri olarak sermaye-

emek oranı, fert başına düşen toprak parçası, beşeri sermaye, Ar-Ge harcamalarının GSYH'ya oranı, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının GSYH'ya oranı, ithal mal ve hizmetlerin GSYH'ya oranı, nüfus, kurumsal kalite, GSYH, enflasyon oranı, reel efektif döviz kuru ve ülkeler arası mesafe alınmıştır. Elde edilen bulgularda kurumsal kaliteyi temsilen alınan hukuk kuralları, beşeri sermaye, dışa açıklığın ölçütü olarak ithalat ve GSYH değişkenlerinin yüksek teknolojlili mal ihracatının önemli bileşenleri olduğu tespit edilmiştir (Mehrara vd., 2017: 206-210).

Gökmen ve Turan (2013), yüksek teknolojlili mal ihracatının belirleyicileri olarak ekonomik özgürlük seviyesi, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin GSYH'ya oranı ve insani gelişmişlik düzeyini almışlardır. 1995-2010 arası dönem için 15 AB üyesi ülke verileri ile panel kısa ve uzun dönem nedensellik ile eş-bütünleşme testleri ve FMOLS tahmincisi uygulamışlardır. Kısa dönem nedensellikte bağımsız değişkenlerden üçü ile bağımlı değişken arasında çift yönlü; uzun dönem nedensellikte ise bağımlı değişken ile bağımlı değişken yüksek teknolojlili mal ihracatı ile insani gelişmişlik düzeyi arasında çift yönlü; doğrudan yabancı sermayeden ve ekonomik özgürlükten bağımlı değişkene doğru ise tek yönlü nedensel ilişkiler belirlenmiştir. Uzun dönemde değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi yakalanırken, panel uzun dönem esneklikler tahmincisi FMOLS'a göre katsayılar pozitif ve anlamlı bulunmuştur (Gökmen ve Turan, 2013: 222-228).

Vogiatzoglou (2009), bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT) ihracatında uzmanlaşmanın belirleyicilerini araştırdığı çalışmasında 2000-2005 arası dönem için 28 ülke üzerine sabit etkili panel regresyon tahminlerine gitmiştir. ICT ihracatı üç ICT ürün grubuna (elektronik veri işleme makineleri, entegre devreler ve elektronik bileşenler, telekomünikasyon ekipmanları) ayrılmış ve ürün gruplarının her biri inceleme konusu yapılmıştır. ICT ihracatında Balassa endeksi hesaplanarak oluşturulan rekabet gücü bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bağımsız değişkenler olarak da Ar-Ge'yi temsilen Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı, beşeri sermayeyi temsilen milyon kişiye düşen Ar-Ge araştırmacı sayısı, reel kur endeksi, ICT harcamaları, imalat sanayi katma değeri, dışa açıklık endeksi, 100 kişiye düşen telefon hattı sayısı ve doğrudan yabancı sermaye girişlerinin GSYH içindeki payları alınmıştır. Ar-Ge harcamaları ve beşeri sermaye gibi teknolojik faktörlerin bu ürünlerin ihracatında aldığı pozitif katsayılarla önemli bir belirleyici olduğu ve buna karşılık fiyat rekabetini ifade eden reel kurun negatif etkilerinin bulunduğu tespit edilmiştir (Vogiatzoglou, 2009: 6-13).

Ferragina ve Pastore (2007), 1993-2004 dönemi için 89 ülkenin verilerini kullanan bir çalışma yapmıştır. Çalışmada imalat sanayi ihracatı içerisinde yüksek teknolojlili mal ihracatı bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bağımsız değişkenler olarak kişi başına GSYH, ticaret hadleri, reel döviz kuru, kur oynaklığı, gümrük vergilerinin vergi gelirlerindeki payı, Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı, toplam faktör verimliliği, beşeri sermayeyi temsilen orta öğretime kayıt oranı, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının logaritması ve gayri safi sabit sermaye birikiminin GSYH içindeki payı alınmıştır. Panel regresyon tahmin sonuçlarında Ar-Ge ve beşeri sermayenin yüksek teknolojlili mal ihracatını pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkilediği belirlenmiştir (Ferragina ve Pastore, 2007: 10-15).

Srholec (2005), bağımlı değişken olarak elektronik mal ihracatında uzmanlaşmayı aldığı çalışmasında, bağımsız değişken olarak Ar-Ge harcamalarının olduğu 83 ülkenin kişi başına patent sayıları, kişi başı bilgisayar sayıları ve brüt yükseköğretime kayıt oranlarını almış ve yöntem olarak tanımlayıcı istatistikler kullanmıştır. Benzer şekilde 2001-2003 yılları arası ortalamaların alındığı Sıradan, Sağlam ve İki Aşamalı EKK tahmin sonuçlarında elektronik mal ihracatı üzerinde tüm değişkenlerin (ekonominin büyüklüğünü temsilen nüfus, teknolojik

kapasite, ithalat bileşenleri ve nihai ürün ithalatı) istatistiki açıdan anlamlı etki ettiği tespit edilmiştir. Nihai ürün ithalatı dışındaki tüm değişkenler pozitif değerler almıştır (Srholec, 2005: 10-27).

Uygulamalı çalışmalarda genelde yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicileri olarak yaygın bir şekilde beşeri sermayeyi temsilen orta veya yükseköğretimde okullaşma ile Ar-Ge'nin alındığı gözlenmektedir. Diğer taraftan bir kısım çalışmalarda Ar-Ge'yi temsilen patent sayısı veya yüksek teknolojide istihdam edilen araştırmacı sayısı ile bilgisayar ve telefon kullanımı da alınmaktadır. Bununla birlikte bazı çalışmalarda yüksek teknoloji mal ihracatı üzerinde dışa açıklık ve doğrudan yabancı sermaye girişlerinin de önemli bir payı olduğu vurgulanmaktadır.

III. Ampirik Çerçeve

Yüksek teknoloji mal üretilebilirliğini ve devamında dünyaya arzını ve en nihayetinde ürünün standartlaşmasıyla birlikte düşük maliyetle üretilebilir ülkelere kaymasını “ürün evreleri teoremi” ile açıklayan R. Vernon (1966)'dur. Vernon'un bu bakış açısına karşılık S. Hirsch (1968), yeni ürünlerin üretiminde ve gelişiminde başlangıçta bol miktarda yetenekli emeğe gereksinim olduğunu ifade etmiştir. Daha fazla miktarda talep ortaya çıktığında, daha sermaye-yoğun üretim tekniklerinin uygun olacağı ileri sürülür. Nihayetinde ürünler olgunlaştığında ve standart hale geldiğinde, üretim sürecinin rutin hale geleceği ve görece daha az yetenekli emeğin üretimde giderek daha fazla rol oynayacağını belirtmiştir (Mehrara, 2017: 201). Bu bakış açısında yetenek düzeyi yüksek olan ülkelerin yenilikçi olacağı, orta düzey yeteneğe sahip olan ülkelerde taklit yetenekleri ile olası ürün farklılaştırması süreci ortaya çıkacağı ve düşük düzey yeteneğe sahip ülkelerin ise bu ürünün standart hale gelmesiyle üretimini yüklenecikleri kabul edilir.

Yetenekli emeğin ürün geliştirme ve büyüme ile dış ticaret avantajları elde etme unsuruna karşılık, doğal kaynaklara dayalı bir ekonomide kaynakların laneti argümanı ve onun içerisinde Hollanda Hastalığının işlenmesine bağlı olarak fiziki ve beşeri sermayede azalışlara ilaveten hem sanayi malları ihracatında hem de büyümede olumsuzlukların yaşanabileceğine vurgu yapılmaktadır (Özdemir vd., 2018: 21-22). Ayrıca uygulanan kur ve para politikaları nedeniyle ulusal paranın değerlenmesinin ve/veya enflasyonist ortamın ihracatı negatif etkilemesi kuvvetle muhtemeldir. Diğer taraftan yeni büyüme teorilerinin yükselişiyle birlikte emek ve fiziki sermayenin yanı sıra bilgi ve beşeri sermaye unsuru ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu noktada bilgi ve Ar-Ge'nin ulusal bilgiyi yaratan iki temel faktör olduğu öne sürülürken, bilginin yurtiçine transferinde doğrudan yabancı sermaye ile ithalatın önemli rol oynadığı temel kabullerdendir (Mehrara, 2017: 201-203). Ancak, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin gelişmişlik düzeyi yüksek olmayan ülkelere yöneliminde yüksek teknolojinin değil, doğal kaynak ya da ucuz işgücü motivasyonunun etkili olduğu açıktır.

Diğer taraftan yüksek teknoloji üretip dış piyasalara ihraç edebilme yeteneğinin ekonomik gelişmişlikle paralellik arz ettiği ve dolayısıyla gelişmiş ekonomiler dışında kalan ülkelerin, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin bir tür yüksek teknoloji ithalatına bağımlı olacağı ortadadır (Srholec, 2005: 2). Burada kısmen avantaj elde edilen bir-iki sektörde teknolojik mal ihracatına karşılık, genel anlamda teknolojik mal ithalatçılığının yaygın olabileceği ve bunun da rekabet güçleriyle ortaya konulabileceği tartışılmaktadır. Dolayısıyla teknolojik mal ihraç kapasitesinin mi, yoksa teknolojik alanda dış rekabet gücünün mü anlamlı olduğu temel müzakere konularından birini oluşturmaktadır. Özellikle re-eksport olgusu, yani

teknolojik mal ithal edip, bir tür montajlamayla bunu dış piyasalara satmanın teknolojik mal ihracatı olup olmadığı tartışma konusudur.

Gerek buradaki teorik tartışmalar, gerekse konuyla ilgili uygulamalı çalışmalar neticesinde, yüksek teknolojlili mal ihracatının belirleyicileri aşağıdaki gibi formüle edilebilir:

$$HT = f(\text{EDU}, \text{LIFE}, \text{PcGDP}, \text{FDI}, \text{TRADE}, \text{PATENT}) \quad (1)$$

Bu modelde yüksek teknolojlili mal ihracatının toplam ihracat içindeki payının (HT) belirleyicileri olarak beşeri sermayeyi temsilen insani gelişmişlik endeksi içindeki eğitim endeksi (EDU), yaşam beklentisi endeksi (LIFE), satınalma gücü paritesine göre kişi başı GSYH'nın logaritması (PcGDP), doğrudan yabancı sermaye girişlerinin GSYH'daki payı (FDI), ihracat ve ithalat toplamının GSYH içindeki payı ile temsil edilen dışa açıklık oranı (TRADE), milyon kişi başına düşen patent sayısı (PATENT) değişkenleri analize dâhil edilmiştir. PcGDP dışındaki diğer değişkenler oran değişkeni iken, PcGDP bu forma uyarlanacak şekilde logaritmik biçimde modele dâhil edilmiştir. Bu modelin ekonometrik formu ise aşağıdaki gibidir:

$$HT = \beta_0 + \beta_1 \text{EDU} + \beta_2 \text{LIFE} + \beta_3 \text{PcGDP} + \beta_4 \text{FDI} + \beta_5 \text{TRADE} + \beta_6 \text{PATENT} \varepsilon_t \quad (2)$$

III. A. Veri Seti

Çalışmada 1996-2016 döneminde yükselen ekonomiler arasından kesintisiz veriye ulaşılabilirlik koşulunu sağlayan 18 ülke⁴ için yüksek teknolojlili mal ihracatının belirleyicileri araştırılmaktadır. Çalışmada eğitim endeksi, yaşam beklentisi endeksi, satınalma gücü paritesine göre kişi başı GSYH değişkenlerine ait veriler UNDP tarafından yayımlanan İnsani Gelişmişlik Raporlarından (Human Development Reports), diğer değişkenlere ait veriler ise Dünya Bankasından elde edilmiştir. Analizlerde E-Views 9 ve Stata 13 paket programlarından yararlanılmıştır.

III. B. Yöntem ve Uygulama Sonuçları

Panel veri analizinde değişkenlerin durağanlıkları incelenmeden önce her bir değişken için yatay kesit bağımlılığının tespiti gereklidir. Çünkü yatay kesit bağımlılık sonuçlarına göre birim kök testleri farklılık arz etmektedir. Yatay kesit bağımlılığın tespiti amacıyla Pesaran (2004)'in geliştirdiği CD testinden yararlanılmıştır. Bu testte temelde 3 test istatistiği ileri sürülmektedir:

- T>N için Breusch-Pagan (1980): CD_LM₁
- N>T için Pesaran (2004): CD_LM

⁴Yükselen ekonomi kavramı ilk kez 1981 yılında Dünya Bankası'na bağlı bir kuruluş olan Uluslararası Finans Kurumu'ndan (International Finance Corporation-IFC) Antoine W. van AGTMAEL tarafından ortaya atılmıştır. Daha sonra Ocak 1994'te, saygın bir ekonomi-politika yayını olan The Economist dergisi, yükselen piyasalar göstergelerini içeren sayfasını yayınlamaya başlamıştır (Atik, 2005: 5). Dünya Bankası'nın düşük-orta gelirli 47 ve üst-orta gelirli 56 ülkenin oluşturduğu sınıf içerisinde yer alan ve yüksek büyüme skorları ile üst gelir grubuna geçme potansiyeli taşıyan 30 ülke yükselen ekonomiler olarak tanımlanırken; bu çalışmada uygun veri setine sahip ülkeler alınmıştır. Bunlar Arjantin, Brezilya, Bulgaristan, Şili, Çin, Kolombiya, Macaristan, Malezya, Meksika, Filipinler, Polonya, Romanya, Rusya, Güney Afrika, Tunus, Türkiye, Hindistan, Tayland'dır.

• N ve T'nin büyük olduğu durum için Pesaran (2004):CD_LM₂

Burada T: zaman boyutunu ve N: yatay kesit boyutunu ifade etmektedir. Çalışmada T>N olduğu için Breusch-Pagan CD_LM₁test istatistiği kullanılmış ve sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Yatay kesit bağımlılık test sonuçları

Değişkenler	CD_LM ₁ (p değeri)
HT	781.3912 (0.0000)
EDU	2775.569 (0.0000)
LIFE	2653.450 (0.0000)
IPcGDP	2779.436 (0.0000)
FDI	283.6472 (0.0000)
TRADE	1028.519 (0.0000)
PATENT	1122.375 (0.0000)

Tablo 3'te görüldüğü gibi tüm değişkenler için “yatay kesit bağımlılık yoktur” şeklindeki sıfır hipotezi, p-değerlerinin %1 önem düzeyinde anlamlı olmasından dolayı reddedilmiş ve yatay kesit bağımlılığın olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran (2007)'ın geliştirdiği CADF birim kök testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Pesaran CADF birim kök test sonuçları

Değişkenler	Düzye		1.fark	
	Sabitli	Sabitli ve trendli	Sabitli	Sabitli ve trendli
HT	-1,675 (0,629)	-2,502 (0,190)	-3,006 (0,000)***	-3,005 (0,001)***
EDU	-1,674 (0,630)	-1,944 (0,953)	-2,644 (0,000)***	-2,903 (0,004)***
LIFE	-2,069 (0,081)*	-3,136 (0,000)***		
IPcGDP	-1,909 (0,243)	-2,062 (0,871)	-2,455 (0,001)***	-3,118 (0,000)***
FDI	-1,949 (0,192)	-2,463 (0,243)	-3,513 (0,000)***	-3,558 (0,000)***
TRADE	-1,600 (0,744)	-2,399 (0,343)	-2,751 (0,000)***	-2,800 (0,014)**
PATENT	-1,562 (0,794)	-1,940 (0,954)	-3,062 (0,000)***	-3,594 (0,000)***

Not:Gecikme sayısı 1 alınmıştır. Parantez içindeki değerler p-değerleridir. ***,** ve * sembolleri sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Pesaran CADF birim kök testinde sıfır hipotez “seriler durağan değildir” şeklinde olup, test sonuçlarına göre “LIFE” değişkeni düzeydeve diğer tüm değişkenler birinci farklarda durağandır.“LIFE” haricindeki tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan olmaları nedeniyle bu değişken dışlanarak eş-bütünleşme ilişkisinin araştırılması yoluna gidilmiştir. Burada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan eş-bütünleşme testlerinden Westerlund (2007) testinden yararlanılmıştır. Westerlund (2007) sıfır hipotezi eş-bütünleşmenin olmadığı dört yeni panel test ortaya koymaktadır. Gt ve Ga testleri grup-ortalama, Pt ve Pa testleri panel testleridir. Pt ve Pa testleri tüm panele ait bilgiler ile hesaplanırlar. Burada sıfır hipotezi hata düzeltme teriminin sıfır olup olmadığını test etmektedir. Eğer hata düzeltmenin olmadığını gösteren sıfır hipotezi reddedilirse, eş-bütünleşmenin olmadığı sıfır hipotezi de reddedilmiş olacaktır (Westerlund, 2007: 737).Grup-ortalama ve panel testlerinde yatay kesit bağımlılığının dikkate alınması için Bootstrap testinin de yapılması önerilmektedir.

Çalışmada yüksek teknolojlili mal ihracatının belirleyicileri olarak literatürden hareketle ele alınan değişkenlerin tümünün dâhil edildiği eş-bütünleşme testi sonuçları adım adım değerlendirilmiş (stepwise method), ve son olarak aşağıdaki modele ulaşılmıştır.⁵

$$HT=f(\text{IPcGDP, TRADE, PATENT}) \quad (3)$$

3 no'lu eşitlikte yer alan değişkenler arasındaki eş-bütünleşme testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5:Westerlund (2007) eş-bütünleşme test sonuçları

İstatistik	Değer	Z-değeri	p-değeri	Robust p-değeri (Bootstrap)
Gt	-2,771	-0,325	0,372	0,160
Ga	-8,765	3,570	1,000	0,110
Pt	-11,473	-1,086	0,139	0,090
Pa	-10,181	1,107	0,866	0,080

Westerlund (2007) eş-bütünleşme test sonuçlarına göre “eş-bütünleşme yok” şeklindeki sıfır hipotez panelin bütününe ilgilendiren Pt ve Pa testlerinde robust p-değerlerinin %10 önem düzeyinde anlamlı olmasından dolayı reddedilmiş ve panelin bir bütün olarak eş-bütünleşik olduğu tespit edilmiştir.

Değişkenler arasında eş-bütünleşik, yani uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edildikten sonra, değişkenlere ait uzun dönem katsayıların tahmini için yatay kesit bağımlılığının dikkate alındığı Bond ve Eberhardt (2009) ile Eberhardt ve Teal (2010) tarafından önerilen "Genişletilmiş Ortalama Grup" (Augmented Mean Group, AMG) tahmincisinden yararlanılmış ve tahmin sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: AMG Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken:hightec	Katsayı	Standart hata	p-değeri
IPcGDP	3,328012	2,675573	0,214
TRADE	0,0899067	0,0317957	0,005***
PATENT	0,3723148	0,2102478	0,077*
C	-30,47641	24,53426	0,214
Wald chi ² (3)	24,94		0,0000

Not:Wald chi² testi uyum ölçütünün iyiliğini gösteren testtir.***,** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.

AMG tahmin sonuçlarına göre trade ve patent değişkenlerinin katsayıları pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur. Milyon kişi başına düşen patent sayısındaki artışın, yüksek teknolojlili mal ihracatının toplam mal ihracatı içindeki payını artırdığını ifade etmek mümkündür. Patent sayısındaki artışların büyük ölçüde o ülkede Ar-Ge harcamalarına daha yüksek pay ayrılmasına bağlı olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Çalışmada Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı bağımsız değişken olarak ele alınmak istenmiş, ancak veri eksikliği buna el vermemiştir. Ayrıca ülkelerin dışa açıklık düzeylerindeki artışların da yüksek teknolojlili mal ihracatını yükselttiği bulgusundan hareketle görsel eğitimin, yani ticaret

⁵Eş-bütünleşme ilişkilerinin bulunduğu modellerden diğerleri Ek 1'de yer almaktadır.

yapılan ülkenin gezilip-görülmesi ve buna bağlı olarak ihtiyaçlarının belirlenmesinin önemi göze çarpmaktadır. Diğer taraftan bir ülkenin ithal ettiği mal ilk etapta ülkenin o malın üretimiyle ilgili görsel bilgi edinmesini sağlamakta ve edinilen bu bilginin üretim sürecinde kullanılmasıyla birlikte bir nevi taklit yoluyla öğrenilmesine vesile olmakta ve bilginin üretime dönüştürülmesiyle yüksek teknoloji mal üretiminde artış sağlanmaktadır.

SONUÇ

Çalışmada 1996-2016 dönemi için yükselen ekonomilerde yüksek teknoloji mal ihracatının belirleyicileri inceleme konusu yapılmıştır. Başlangıçta 30 yükselen ekonomi ele alınmış, ancak veri eksikliğinden dolayı ülke sayısı 18'e indirilmiştir. Bu nedenle eldeki veriler tahmin gücünü düşürmüş ve indirgenmiş bir model bulmayı zorlaştırmıştır. Dolayısıyla sınırlı veriyle sınırlı değişkenler arasında ilişki denemeleri yapılmıştır. Denemeler sonucunda 6 bağımsız değişkenle yapılması düşünülen analiz ancak 3 bağımsız değişkenle gerçekleştirilebilmiştir. Buna göre ülkelerin dışa açıklığı yüksek teknoloji mal ihracatını istatistiksel olarak %1, patent sayıları ise %10 önem düzeyinde pozitif olarak etkilemektedir. Fert başına gelir düzeyinin etkisi ise pozitif olmakla birlikte istatistiki açıdan anlamsızdır.

Elde edilen bulgular, yüksek teknoloji mal ihracatının artırabilme yeteneğinin ülkenin hem ihracatı hem de ithalatındaki yükselişlerden etkilendiğine işaret etmektedir. Buna göre bir ülkenin ihracatındaki artışların, yaparak öğrenme mekanizmasını harekete geçirerek esnek ürün üretebilme ve ürün geliştirme süreçleri yoluyla yüksek teknolojiye evrilmeyi sağladığı gibi, ithalatın da makine ve teçhizat kullanma yoluyla bilgi transferi ve kuvvetle muhtemel taklitten icada yönelen süreçler doğurduğu söylenebilir. Diğer taraftan bilim ve teknolojiye yatırımların bir yansıması patent üretebilme yeteneğidir. Bir ülkenin patent üretebilme yeteneği aynı zamanda o ülkenin yüksek teknoloji mal üretme ve bunun dış satımını gerçekleştirme potansiyellerini artırdığı düşünülebilir. Son olarak da istikrarlı bir şekilde ekonomik büyümenin de yüksek teknoloji mal ihracatını artırıcı etkiler doğurduğu ileri sürülebilir.

KAYNAKÇA

- AKSU, Hayati, A. Fatih AYDEMİR, Çağatay KARAKÖY, Ziya Ç. YURTTANÇIKMAZ ve Ö. Selçuk EMSEN (2018), "Çin Ekonomisinde Büyümenin Sürdürülebilirliği: Yüksek teknoloji Mal İhracatının Belirleyicileri", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19 (2): 213-225.
- ATİK, A. Hakan, *Finansal Krizlerin Gölgesinde Yükselen Piyasa Ekonomileri*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, Ankara, Şubat 2005.
- COASE, H. Ronald ve Ning WANG, *Çin Nasıl Kapitalist Oldu?*, (Çev. İ. Yılmaz), Tarcan Matbaası, Ankara, 2015.
- EBERHARDT, M. and S. BOND (2009), "Cross-section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator", *MPRA Paper 17692*, University Library of Munich, (Erişim tarihi 12.01.2019; <http://mpra.ub.unimuenchen.de/17692.pdf>.)
- EBERHARDT, M. ve F. TEAL (2010), "Productivity Analysis in Global Manufacturing Production", *Discussion Paper 515*, Department of Economics, University of Oxford, (Erişim tarihi: 12.01.2019; <http://www.economics.ox.ac.uk/research/WP/pdf/paper515.pdf>.)
- EKANANDA, Mahjusve Dion Jogi PARLINGGOMAN (2017), "The Role of High-Tech Exports and of Foreign Direct Investments (FDI) on Economic Growth", *European Research Studies Journal*, XX (4A): 194-212.

- FERRAGINA, Anna M. and Francesco PASTORE (2007), “High Tech Export Performance: Which Role for Diversification?”, *Ninth Annual Conference*, 13-15 September, pp: 1-23.
- GÖKMEN, Yunus ve Ufuk TURAN (2013), “The Determinants of High Technology Exports Volume: A Panel Data Analysis of EU-15 Countries”, *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 2 (3): 217-232.
- IOANNIDIS, Evangelos and Paul SCHREYER (1997), “Technology and Non Technology Determinants of Export Share Growth”, *OECD Economic Studies*, No. 28, pp: 169-205.
- İRMİŞ, Ayşe ve Ö. Selçuk EMSEN, *Kapitalizmin Küresel Ağı: Düğümler ve İlmekler*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2018.
- KABAKLARLI, Esra, Mahmut Sami DURAN ve Yasemin Telli ÜÇLER (2018), “High-Technology Exports and Economic Growth: Panel Data analysis for Selected OECD Countries”, *Forum Scientiae Oeconomia*, 6 (2): 47-60.
- MEDİNA-SMITH, Emilio J. (2001), “Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Developing Countries? A Case Study of Costa Rica”, *United Nations Conference on Trade and Development, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 7*.
- MEHRARA, Mohsen, Samaneh SEIJANI ve Abbas Rezazadeh KARSALARI (2017), “Determinants of High-tech Export in Developing Countries Based on Bayesian Model Averaging”, *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business*, 35 (1): 199-215.
- NİŞANCI, Murat, Selahattin SARI, A. Cansın DOKER, A. Alkan ÇELİK ve Ö. Selçuk EMSEN (2017), “Lewis’in İki Sektörlü Büyüme Modeline Çin Özelinde Bakış: Büyümenin Sınırlarına Gelindi mi?”, *International Conference on Economics Finance and Banking*, İstanbul-Türkiye, 15-16 July 2017, ss: 339-347.
- ÖZDEMİR, Dilek, Ilgar RİYAZİ, Özge BUZDAĞLI ve Ö. Selçuk EMSEN (2018), “Doğal Kaynak Keşfine Dayalı Ekonomik Büyüme Literatüründe Hollanda Hastalığı Çelişkisi: Suudi Arabistan ve İran Üzerine İncelemeler (1980-2014)”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32 (1): 19-43.
- PESARAN, M. Hashem (2004), “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”. *Journal of Applied Econometrics*, 20: 264-309.
- PESARAN, M. Hashem (2007), “A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence”. *Journal of Applied Econometrics*, 22: 265–312.
- SRHOLEC, Martin (2005), “High-tech exports from developing countries:A symptom of technology spurts or statistical illusion?”, *TIK Working Papers on Innovation Studies*, December 2005, pp: 1-39. Erişim tarihi: 13.12.2018; https://www.sv.uio.no/tik/InnoWP/0512_TIKwpINNOV_Srholec.pdf.
- USMAN, Muhammad (2017), “Impact of High-Tech Exports on Economic Growth: Empirical Evidence From Pakistan”, *Journal on Innovation and Sustainability*, 8 (1): 91-105.
- VOGIATZOGLOU, Klimis (2009), “Determinants of Export Specialization in ICT Products: A Cross-Country Analysis”, *Centre for Planning and Economic Research, Division of International Economics*, 11, pp: 1-18.
- WESTERLUND, J. (2007), “Testing for Error Correction in Panel Data”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69: 709-748.

Ek 1: Westerlund (2007) Eş-bütünleşme ve AMG Tahmin Denemeleri

Alternatif Model 1: HT = f (FDI, TRADE, PATENT)

Model 1 için Westerlund (2007) Eş-bütünleşme Test Sonuçları

İstatistik	Değer	Z-değeri	p-değeri	Robust p- değeri (Bootstrap)
Gt	-2,780	-0,368	0,357	0,110
Ga	-8,833	3,508	1,000	0,100
Pt	-13,635	-3,383	0,000	0,010
Pa	-11,730	0,243	0,596	0,020

Model 1 için AMG Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: hightec	Katsayı	Standart hata	p-değeri
FDI	-0,1322389	0,1763485	0,453
TRADE	0,1175994	0,0361826	0,001***
PATENT	0,1107531	0,0719851	0,124
Sabit (c)	3,193179	3,370854	0,343
Wald chi2(3)	10,81		0,0128

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.

Alternatif Model 2: HT = f (EDUCATION, TRADE, PATENT)

Model 2 için Westerlund (2007) Eş-bütünleşme Test Sonuçları

İstatistik	Değer	Z-değeri	p-değeri	Robust p- değeri (Bootstrap)
Gt	-2,500	0,994	0,840	0,450
Ga	-7,358	4,313	1,000	0,580
Pt	-12,197	-1,856	0,032	0,060
Pa	-9,451	1,513	0,935	0,090

Model 2 için AMG Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: hightec	Katsayı	Standart hata	p-değeri
EDUCATION	10,26216	12,02563	0,393
TRADE	0,1280714	0,0340114	0,000***
PATENT	0,2422844	0,1824043	0,184
Sabit (c)	-6,137014	6,677471	0,358
Wald chi2(3)	20,25		0,0002

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.

Alternatif Model 3: HT = f (IPcGDP, FDI, PATENT)

Model 3 için Westerlund (2007) Eş-bütünleşme Test Sonuçları

İstatistik	Değer	Z-değeri	p-değeri	Robust p- değeri (Bootstrap)
Gt	-2,570	0,653	0,743	0,340
Ga	-8,060	3,942	1,000	0,440
Pt	-13,133	-2,850	0,002	0,030
Pa	-10,669	0,835	0,798	0,060

Model 3 için AMG Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: hightec	Katsayı	Standart hata	p-değeri
IPcGDP	-2,872535	3,616689	0,427
FDI	-0,0332741	0,1715872	0,846
PATENT	0,5074066	0,2870912	0,077*
Sabit (c)	31,25039	33,88459	0,356
Wald chi2(3)	4,53		0,2098

Not: ***,** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.